

50 vragen die je leven makkelijker maken

boekerij.nl

Karin Kuschik

**50  
VRAGEN  
DIE JE LEVEN  
MAKKELIJKER  
MAKEN**

**DE JUISTE VRAGEN OP HET JUISTE MOMENT**

Vertaald uit het Duits door Sander Hoving



ISBN 978-90-492-1021-2

ISBN 978-94-023-2885-1 (e-book)

NUR 770

Oorspronkelijke titel: *50 Fragen, die das Leben leichter machen*

Vertaling: Sander Hoving

Omslagontwerp: @ Villa Grafica

Vormgeving binnenwerk: Steven Boland

© by Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin. Published in 2025 by Ullstein Verlag.

© 2026 Nederlandse vertaling Meulenhoff Boekeryj bv, Amsterdam

De uitgever heeft ernaar gestreefd alle rechten van derden te regelen volgens de wettelijke bepalingen. Degenen die desondanks menen zekere rechten te kunnen doen gelden, kunnen contact opnemen met Meulenhoff Boekeryj bv, Amsterdam.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd bestand, of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Tekst- en datamining van (delen van) deze uitgave is uitdrukkelijk niet toegestaan.

All rights are reserved, including those for text and data mining, AI training and similar technologies.

VOOR MIJ

Voor de tienjarige die zo graag naar de  
sterren wilde grijpen.

De dertigjarige, die zich ongeduldig afvroeg  
waar de sterren eigenlijk bleven.

En voor de vijftigjarige in mij,  
die langzamerhand heeft begrepen  
dat die in je eigen hart wonen.



# WAT JE KUNT VERWACHTEN

**VOORWOORD** 11

**INLEIDING** 15

## **50 VRAGEN**

- |    |  |    |
|----|--|----|
| 1  | Onder welke omstandigheden ben je bereid ja te zeggen? | 21 |
| 2  | Wat zou jij doen als ik Madonna was?                   | 29 |
| 3  | Waarvan wil ik vanaf nu liever afzien?                 | 35 |
| 4  | Wat zou de beste versie van mezelf nu doen?            | 43 |
| 5  | Is het de opwindning waard?                            | 49 |
| 6  | Wat als je het zou durven?                             | 56 |
| 7  | Hoe kun je het probleem verergeren?                    | 63 |
| 8  | Kunnen we het erover eens worden dat...?               | 69 |
| 9  | Aha, u wil graag patiënt zijn?                         | 76 |
| 10 | Welke waarde is absoluut niet bespreekbaar?            | 84 |

11	En wat kost het horloge voor mij?	91
12	Moet dit gezegd worden? Nu, en echt door mij?	97
13	Ernaartoe, ervandaan, of hoofdzaak: onderweg?	103
14	Hoe zal ik deze situatie over een jaar beoordelen?	110
15	Was dat een verwijt of belangstelling?	117
16	Wat is het meest absurde wat ik nu zou kunnen doen?	125
17	Als de zaak een groot succes is, wat is er daarna dan anders?	131
18	Als je leven een diepere zin zou hebben, welke zou dat zijn?	138
19	Niet: moet ik dit doen? Maar: doet dit mij goed?	145
20	Wat zou je doen als je het wist?	152
21	Verrijkt deze persoon mijn leven echt?	159
22	Mis je dat wat er was, of dat wat nooit heeft plaatsgevonden?	167
23	En wat levert het jou op?	174
24	Zou je eigenlijk graag met jezelf trouwen?	181
25	Heb je zin om mee te doen?	188
26	Wat zou je doen als het zeker was dat het lukt?	195
27	Je lijkt geïrriteerd. Ben je geïrriteerd?	202
28	Verbetert het mijn situatie?	209
29	Wat is het je waard om je probleem te houden?	215
30	Welke vraag wil ik mezelf aan het einde van mijn leven niet meer stellen?	222
31	Wat is het snoepje erin?	230
32	Wanneer heb ik voor het laatst iets voor het eerst gedaan?	237
33	Wat aan mijn gedrag heeft jou eigenlijk uitgenodigd om je zo te gedragen?	245

34	Zou je hetzelfde zeggen als je zeker wist dat ik positief zou reageren?	253
35	Op een schaal van 0 tot 10, waar sta je op dit moment?	260
36	Wat had ik gedaan als ik helemaal in mijn kracht had gestaan?	266
37	Wat heb je nu precies van mij nodig?	273
38	Ben ik een mens geworden tegen wie ik als kind graag had opgekeken?	280
39	Wat zou de liefde doen?	287
40	Als je leven een spel was, waar zou je dan nu je kunsten vertonen?	295
41	Is vriendelijkheid een optie voor u?	301
42	Kan het zijn dat je eigenlijk iets anders wilde zeggen?	308
43	Wat ben ik mezelf waard?	315
44	Heb je zin om je te verontschuldigen?	322
45	Stel dat er 's nachts een wonder is gebeurd, waar merk je dat dan aan?	330
46	Wat is op dit moment echt belangrijk voor me?	338
47	Hoe zou je het oplossen als ik er niet zou zijn?	344
48	Wat was er belangrijker dan je doel?	351
49	Wat is het ergste wat er kan gebeuren?	358
50	Is het vandaag een goede dag om te sterven?	365
	<b>EN NU?</b>	371
	<b>THANK YOU</b>	377
	<b>BIJLAGE</b>	385



## VOORWOORD

Sommige ontmoetingen blijven je nog lang bij. Sommige ontmoetingen zijn een intellectuele uitdaging en bevorderen zelfs je geestelijke groei, omdat je elke seconde zoveel leert dat het je duizelt. En dan zijn er ontmoetingen waarvan je wil dat ze nooit ophouden. Op Karin Kuschik is het allemaal van toepassing. Wie ooit het geluk heeft gehad met haar te praten, zal het ongetwijfeld met me eens zijn. Karin is een oerkracht met een onverwoestbaar, stralend zelfvertrouwen dat nooit arrogant is, maar altijd liefdevol en vrijpostig tegelijk. Dat vond ik meteen al fascinerend.

11

Op elke vraag, hoe absurd ook, lijkt Karin een passend antwoord paraat te hebben, en wee degene die probeert haar met retorische vragen klem te zetten. Ik zou altijd mijn geld op Karin zetten. In dit prachtige boek deelt ze haar meest waardevolle ervaringen en veel meer dan vijftig slimme vragen, zodat ook wij ons met iets meer zelfvertrouwen

en slagvaardigheid door onze wereld kunnen bewegen. Wat een kostbaar geschenk!

Om iets beter te begrijpen wie Karin Kuschik is en hoe ze in elkaar zit, wil ik een kleine anekdote met je delen die ze me vertelde toen ze te gast was in mijn podcast. Die aflevering was trouwens de best beluisterde van het jaar. Ook dat zegt iets over haar uitzonderlijke uitstraling.

12 Eind jaren tachtig belandde Karin in West-Berlijn. Als jonge studente met een studiebeurs had ze maar weinig geld, de huur werd niet vanzelf betaald, dus moest ze een baan zoeken. Karin pakte het pragmatisch aan en dacht erover na waar je dag en nacht kon werken. Al snel kwam ze bij de radio uit, want daar wordt tenslotte non-stop muziek gedraaid, en als dochter van een muzikant leek haar dat geweldig. Maar telkens als ze vertelde dat ze wilde werken bij RIAS 2 op 94.3, de coolste zender van de stad, werd ze uitgelachen: 'Daar hoef je niet te solliciteren, zonder connecties kun je het wel vergeten.' Karin lacht als ze me dit vertelt. 'Als ik dat soort uitspraken hoor, spits ik meteen mijn oren en denk: dat is geweldig. Als iedereen dat gelooft, solliciteert er dus niemand! Dan maak ik juist een goede kans.'

Ze vindt ook dat een 'nee' vaak meer zegt over de persoon die erin gelooft dan over de kwestie zelf. 'Als iedereen bij het eerste "nee" had opgegeven, hadden we nu nog geen licht en kropen we nog over de grond in plaats van rechtop te lopen.'

Dus zoekt Karin het adres op van het RIAS-hoofdkantoor in Berlijn-Schöneberg en stapt op een ochtend goedge-mutst op de portier af. 'Karin Kuschik, goedemorgen! Wie is hier eigenlijk de personeelschef?' De portier kijkt nors.

‘Dat is meneer Gorjup. Waarom?’ ‘Dat is precies de persoon die ik wil spreken,’ zegt Karin en ze schenkt hem haar vriendelijkste glimlach. ‘Hebt u een afspraak? Want zonder afspraak houdt het hier op!’ bromt de portier tegen wil en dank. ‘Helaas niet. Kunt u me zijn telefoonnummer geven?’ Karin houdt voet bij stuk. Misschien om snel van haar af te zijn, schrijft de portier het doorkiesnummer van de personeelschef voor haar op een briefje.

Nog geen twee minuten later staat Karin in de telefooncel voor het radiostation en belt het nummer. ‘Karin Kuschik, hallo! Meneer Gorjup? Fijn dat ik u aan de lijn heb. Ik wil graag solliciteren.’ ‘Aha, voor welke functie?’ klinkt het aan de andere kant van de lijn. ‘Dat weet ik nog niet precies. Ik studeer communicatiewetenschappen, theater-, film- en televisiewetenschappen en filosofie.’ ‘Nou, u bent ook een mooie! U moet toch weten waarop u solliciteert?’ ‘Dat kan ik helemaal niet weten,’ pareert Karin bliksemsnel. ‘Ik ken de banen bij de zender toch helemaal niet! Maar het zou geweldig zijn als u een idee hebt. Ik ben in elk geval leergierig, communicatief, goed in Engels en ik snap dingen extreem snel.’ ‘Wanneer kunt u komen?’ vraagt de personeelschef, waarop Karin antwoordt: ‘Nou... nu? Ik sta buiten in de telefooncel.’ Op dat moment schuift iemand op de begane grond een gordijn opzij en kijkt naar de telefooncel. Karin zwaait. ‘U bent me er eentje! Nou vooruit, kom maar binnen.’

De portier kijkt verbaasd op als de vrolijke jonge vrouw hem even later opnieuw begroet: ‘Karin Kuschik, goedemorgen! Ik heb een afspraak met meneer Gorjup.’ Een scène die rechtstreeks uit een kitscherige Hollywoodfilm zou kunnen komen. Dat kort daarop haar radiocarrière inderdaad bij

deze zender begint, hoef ik waarschijnlijk niet meer te vertellen. Dat is Karin ten voeten uit! Het woord 'onmogelijk' komt niet in haar woordenboek voor. Want als iets denkbaar is, dan doet ze het ook.

Deze anekdote, die zo karakteristiek is voor Karins leven en werk, heeft me er weer aan herinnerd dat je nooit afscheid mag nemen van je idealen, denkbeelden en dromen, ook als het begin moeilijk is en er bijna niemand in je gelooft. Tegenwoordig weet ik dat alle hindernissen op ons pad erbij horen. In feite zijn het juist deze obstakels die onze weg bepalen. Bovenaan staan ook nooit de besten, maar degenen die geen nee accepteren en het keer op keer blijven proberen.

14

En vooral ook diegenen die beginnen met vragen waar anderen de handdoek allang in de ring hebben gegooid. De prachtige vragen die het leven makkelijker maken, zijn in dit boek verzameld. Het was leuk om ze te lezen, me erover te verbazen en ervan te leren. Veel plezier ermee! En ik kijk nu al uit naar onze tweede podcast.

Met hartelijke groeten,

Lars Amend  
Bestsellerauteur

# INLEIDING

Vier jaar lang heb ik mijn mond gehouden, mijn geheim bewaard en steeds geduimd dat niemand mijn titel zou kapen voordat ik ermee naar buiten zou komen. *Happy to say*: het is gelukt! Mag ik je voorstellen? *50 VRAGEN DIE JE LEVEN MAKKELIJKER MAKEN*. Het idee voor dit boek bestond zelfs al vóór *50 SÄTZE, DIE DAS LEBEN LEICHTER MACHEN*, wat eigenlijk geen wonder is. Want meer dan twintig jaar lang heb ik twee beroepen gehad waarbij álles om slimme vragen draait. Als presentator en coach ben je verloren zonder vragen. Maar zoals dat soms gaat, het *50 ZINNEN*-boek heeft voorgedrongen, en dus presenteer ik nu met dit tweede project graag alsnog wat me al die tijd zo na aan het hart lag: de wonderbaarlijke kracht van vragen.

Ik heb het ooit met de natte vinger uitgerekend: na duizenden interviews, voorgesprekken, coachings- en intakegesprekken kom ik met gemak op dertigduizend vragen,

waarschijnlijk zelfs meer. Zoiets laat natuurlijk zijn sporen na. Wanneer iemand mij om de oplossing van een probleem vraagt, schiet me zelden een gevatte, ontwapenende zin te binnen, al is dat precies wat de meeste mensen van me willen horen. 'Heb je een leuke, rake zin, Karin?' Hoe vaak ik dat al niet heb gehoord... 'Stel liever een vraag!' was meestal mijn antwoord. Want vragen hebben superpower. Voor mij zijn ze het krachtigste retorische instrument dat er bestaat. Ze brengen ons razendsnel verder! Vragen leiden, stoppen, verbinden, verbazen. Ze openen ruimtes waar eerst niet eens deuren waren.

16

Ik herinner me een interview met de hersenonderzoeker Eric Kandel. Hij vertelde dat zijn moeder hem na school nooit vroeg: 'Zo, en wat heb je vandaag geleerd?' Ze wilde altijd weten: 'Welke vragen heb je vandaag gesteld?' Dat beviel me. En hem blijkbaar ook, want de kleine Eric raakte daardoor gemotiveerd om vragen te blijven stellen en zo voortdurend nieuwe dingen te leren. Blijkbaar met resultaat: Kandel werd neurowetenschapper en psychiater, en in 2000 Nobelprijswinnaar bovendien. Momenteel is hij vijfenveertig, en hij stelt nog steeds vragen.

'Wie vraagt, die leidt!' roepen de boeken over communicatie ons toe, en dat klopt ook. Vragen bepalen het gesprek. Ze bepalen onmiskenbaar de koers, want wie vraagt, heeft de touwtjes in handen. Het is net als bij tennis: wie mag serveren, is duidelijk in het voordeel, bepaalt waar de bal heen vliegt en waar de ander naartoe moet rennen. Met woorden is het net zo. Wie in een gesprek serveert, krijgt antwoord van ons. Wat dat betreft zijn we allemaal volgzzaam. We laten ons leiden door vragen, of we willen of niet. Het vergt

een enorm bewustzijn om die impuls te weerstaan, want we zijn er nu eenmaal mee opgegroeid. Vanaf het allereerste moment worden we met vragen gebombardeerd: 'Ben jij mijn kleine schat?', 'Nou, heb je honger?', 'Hoe oud ben jij?', 'En hoe heet je?', 'Ga je al naar de crèche?', 'In welke klas zit je dan?' En als we dan eindelijk in een klas zitten, komen de volgende vragen: 'Hoeveel is drie keer twaalf?', 'Wat is de hoofdstad van Peru?', 'De verleden tijd van *to be*?', 'De wortel uit tweehonderd?' Ons hele kinderleven lang worden we met vragen bestookt. Geen wonder dat we er reflexmatig op reageren. We komen niet eens op het idee dat we ook zouden kunnen zwijgen; we geven liever antwoord.

Het wonderbaarlijke is: de kwaliteit van de vraag bepaalt de kwaliteit van het antwoord. Alleen al door de manier waarop we onze vraag formuleren, beïnvloeden we wat er gebeurt. Bijvoorbeeld: 'Hoe gaat het met je?' is een oppervlakkige vraag die niet veel van de ander vraagt. Een achteloos gemompeld 'goed' zou al voldoen. Maar wie zin heeft in een diepgravender gesprek, heeft een andere formulering nodig om het retorische pierenbadje te verlaten. Zoals: 'Wat zou er nu moeten gebeuren voordat het écht goed met je gaat?' Merk je het verschil? Het zou een prachtige opening van zijn van een oprecht gesprek. Dezelfde intentie, maar van een totaal andere categorie. En overall bruikbaar: tussen vrienden of partners, voor coaches en therapeuten, ouders met kinderen. Ook voor leidinggevend en medewerkers levert dat veel op.

Dit boek bevat veel slimme vragen. Ik heb zelfs een echte casting op touw gezet om de vijftig kandidaten te selecteren. Kan een inhoudsopgave nog vaker worden omgegooid dan ik

heb gedaan? Het mooie is: alleen de beste hebben het boek uiteindelijk gehaald. Vragen die hun nut bewezen hebben, die iets goeds konden bewerkstelligen, vragen waarbij ik me een boeiend verhaal of zelfs een wonder herinner. Het raakt me altijd als cliënten of vrienden me, soms jaren later, toevertrouwen: 'Die ene vraag heeft ooit mijn leven veranderd!'

Met vragen nodigen we onze gesprekspartner altijd uit om na te denken; dat geldt ook voor onszelf. En zodoende kun je de meeste vragen uit dit boek niet alleen aan anderen stellen, maar ook heel goed aan jezelf. In beide gevallen geldt: wie vraagt, verlaat de tribune en betreedt de arena.

Sommige vragen in dit boek zijn uitnodigingen om je er verder in te verdiepen, andere zijn felrode stopborden. Er zitten de-escalatie-instrumenten, proefballonnetjes en 'diepzeeduikers' tussen. Sommige vragen huppelen ogenschijnlijk onschuldig langs en ontplooiën hun kracht pas later. Andere marcheren fier voorop, als vaandragers.

Het kan best zijn dat je tijdens het lezen even wil pauzeren en het boek dicht wil slaan, omdat je de vraag eerst zelf wil beantwoorden. Dat is ook precies de bedoeling. Soms gaat het behoorlijk diep, want ook de grote levensvragen gaat dit boek niet uit de weg.

Het zou zomaar kunnen dat je na het laatste hoofdstuk ineens je eigen beste coach bent geworden, of in elk geval een meester in reflectie. Hoewel, misschien begin je wel bij vraag 50? Want zoals in al mijn boeken geldt ook hier: jij bepaalt wat je wanneer wil lezen. Spring gerust vrolijk heen en weer tussen de vragen, lees ze op volgorde of sla het boek ergens willekeurig open. Je kunt zelfs achteraan beginnen. Zo verging het mij namelijk ook: vraag 50 schreef

ik net eerst. Daarna kwam nummer drie, en zo ging het zigzaggend verder. Ik nam gewoon wat het beste bij mijn stemming van dat moment paste. Dat is het voordeel als elk hoofdstuk op zichzelf staat.

Als lezer hou ik trouwens bijzonder van bijlages. Ik ben altijd blij als auteurs zo vooruitziend zijn dat ze me het googelen besparen. Uiteraard is er dus ook hier eentje. Als je tijdens het lezen denkt: 'Wie is dat eigenlijk? Nooit van gehoord!' is de kans groot dat er al bij het volgende woord een sterretje staat. Mijn tip voor bijlagenliefhebbers: lees de verhalen liever in één keer door en blader pas na het hoofdstuk naar achteren. Ik schrijf mijn teksten namelijk op ritme. Je zult dat merken, of je weet het al. Heen en weer springen zou de melodie verknoeien.

19

Wat heerlijk dat je voor mijn 50 VRAGEN hebt gekozen! Daarmee kom je heel wat nader tot je medemensen, en tot jezelf trouwens ook. Minder conflicten, meer samenwerking. Minder discussie, meer praten. Meer begrijpen, minder doordrukken. Meer rust en vrede, minder stress: dat is mijn doel. De kracht van taal is daarvoor een prachtig hulpmiddel. Want sterke woorden versterken gesprekken, dat versterkt vervolgens het inzicht, en een sterk zelf betekent een sterke wereld.

Ik verheug me erop dat je zo je eerste hoofdstuk gaat lezen. Ik ben benieuwd naar je reis. De wilde rit begint!



# 1

## ONDER WELKE OMSTANDIGHEDEN BEN JE BEREID JA TE ZEGGEN?

‘Ik heb mijn droomhuis gevonden! Alles, alles, álles is precies zoals ik het wil! Het is krankzinnig, manifesteren werkt echt!’ Anja is zó opgewonden dat ze bijna door de telefoon heen springt. ‘Maar twintig minuten van de Sendlinger Tor en midden in de natuur. Vijf meter verder is een meer!’ Het ziet eruit als bij Pippi Langkous, alleen netter. ‘*I drah duuurch!*’ roept ze theatraal in het Beiers, wat ze normaal nooit doet.

21

Met veel oog voor detail documenteert mijn vriendin het bewijsmateriaal van haar nieuwe geluk: architectonische fitnesses, een uitgestrekte tuin, de ideale burens. Ze blijft enthousiast vertellen, tot haar stem weer in haar natuurlijke register is beland.

‘Waar zit het addertje onder het gras?’ vraag ik. ‘Geen addertje, alles perfect!’ verzekert Anja me, en we weten allebei dat dat niet klopt. Het blijkt dat Villa Kakelbont maar

drie jaar te huur is, daarna komen de eigenaren uit Zweden terug. Niet erg, vindt mijn vriendin: ze kent al een stel dat drie jaar lang in haar appartement zou willen wonen, en bovendien geeft het haar nieuwe kleine gezin – man, baby, hond – de kans om proefondervindelijk huisbezitter te zijn. Wie weet gaat ze na verloop van tijd het lawaai, de toeristen en de matcha latte uit Maxvorstadt toch missen?

‘Wat is dan het probleem?’ wil ik weten, en ik hoor dat de eigenaars van Anja’s woning onderverhuur absoluut niet toestaan. Dus ze zou de huur moeten opzeggen, en dat durft ze niet. Het mooie oude appartement is spotgoedkoop en een uitstekende uitwijkmogelijkheid.

22

‘Hoe bedoel je, ze staan het niet toe?’ vraag ik, want ‘nee’ zie ik meestal als het begin van een gesprek. Dat weet Anja natuurlijk ook, en ze ligt meteen dwars: ‘No, no, no, Karin! Nee is dit keer echt nee, de verhuurders zijn daar heel duidelijk in. Een slim zinnetje helpt hier niet meer.’ Terwijl Anja in haar ongeluk volhardt, kom ik even in de verleiding me gekwetst te voelen, maar besluit dan toch mezelf impopulair te maken. Want natuurlijk schiet me juist wél een ‘slim zinnetje’ te binnen, of beter gezegd een vraag. Tenslotte is dit een schot voor open doel.

‘Nee betekent nee?! Eerlijk gezegd, Anja, is het eigenlijk helemaal niet zo belangrijk waartegen de eigenaars nee zeggen. Belangrijker is waarop ze ja kunnen zeggen!’

En zo bied ik mijn vriendin een eenvoudige, heldere, directe vraag aan, die doelgericht is en waarmee je alles omzeilt wat een oplossing in de weg staat: **ONDER WELKE OMSTANDIGHEDEN BEN JE BEREID JA TE ZEGGEN?**

**ONDER WELKE OMSTANDIGHEDEN BEN JE BEREID JA TE ZEGGEN?**

Verrassend genoeg blijft het verwachte protest uit; de vraag spreekt Anja blijkbaar aan. Zoals ik later hoor, is het vooral het feit dat de vraag het probleem op een onverwachte manier terzijde schuift. Opeens doen we hiermee het licht uit en tegelijk richten we een schijnwerper doelbewust op de oplossing. In Anja's geval op een positief antwoord.

Merk je hoe de vraag van dit hoofdstuk de focus meteen verlegt? 'Wie vraagt, die leidt' wordt hier bijzonder duidelijk. Hij leidt voorbeeldig, deze rustige, zakelijke vraag. Ze stuurt de verbeeldingskracht van onze gesprekspartner exact daarheen waar dat ons goeddoet: weg van de bezwaren en naar de mogelijkheden toe. Ze laat bij anderen als het ware oogkleppen ontstaan, waardoor de voorwaarden waaronder een 'nee' mogelijk is compleet buiten beeld blijven.

ONDER WELKE OMSTANDIGHEDEN BEN JE BEREID JA TE ZEGGEN?

23

Op ontspannen toon uitgesproken, klinkt de vraag nog beter. Iets te zelfverzekerd verkondigd, klinkt ze opdringerig, met een vleugje te veel verkoopjargon. De 'appelsaptoon' is hier dus opnieuw van toepassing. Ik heb die term in het 50 ZINNEN-boek geïntroduceerd; hij zal vast nog vaker langskomen. Wat ik daarmee bedoel: laat je woorden gerust achteloos klinken, alsof je gewoon nog een drankje bestelt: 'Voor mij nog een appelsap graag.' Hoe zwakker de nadruk, des te meer effect heeft een zin, en dat geldt net zo goed voor vragen.

Anja en haar man nemen de vraag in elk geval mee het gesprek in. Eerst de tegenargumenten aanhoren, dan begrip tonen, en in de derde stap naar oplossingen vragen, dat is het plan.

Twee uur na de afspraak luister ik mijn voicemail af en glimlach in mezelf. De kwestie was in een mum van tijd van tafel, vertelt Anja enthousiast. Onder welke omstandigheden de verhuurders bereid waren ja te zeggen? Als kon worden gegarandeerd dat Anja geen winst zou maken op de onderverhuur. Dat moest ze beloven en ook ondertekenen.

Wat? Daar zou ze zelf nooit op zijn gekomen! Zo eenvoudig was het dus op te lossen? 'Doen we,' zegt Anja opgelucht. Ze had immers nooit de bedoeling gehad om van de onderverhuur een tweede inkomen te maken. De torenhoge zorg van de eigenaars was daarmee in twee minuten van tafel. Wens nummer twee: 'We willen de nieuwe huurders graag ontmoeten, en ze mogen het appartement niet veranderen.' Dat waren ze dan, de uitsluitingscriteria vanuit verhuurdersoogpunt. Wat was er eigenlijk van 'nee betekent echt nee' geworden?!

24

Ik hoop dat dit verhaal je inspireert om je nooit meer door een nee te laten imponeren. Ja, er zijn weigeringen die weigeringen blijven, dat heb ik zelf natuurlijk ook meegeemaakt. Maar meestal zijn er oplossingen. En bijna altijd is een oplossing het antwoord op een slimme vraag.

ONDER WELKE OMSTANDIGHEDEN BEN JE BEREID JA TE ZEGGEN? Een vraag die prachtig past bij de vergelijking met het glas dat voor 50 procent gevuld is met water; het is halfleeg en halfvol tegelijk. De vraag is dus niet: 'Hoeveel zit er in het glas?', maar: 'Hoe beoordeel ik de hoeveelheid in het glas?' Toegepast op uitzichtloze situaties betekent dit: hoe wil je met een nee omgaan? Vat je het op als het laatste woord, of zie je het als het begin van een gesprek? Beide zienswij-