

Elke Wiss

# SOCRA TES OP SNEA KERS

Filosofische gids voor het stellen van goede vragen

ambo | anthos

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

### **Ongestoorde ontwikkeling**

(...)

*Men moet geduld hebben  
met onopgeloste zaken in het hart  
en proberen de vragen zelf te koesteren  
als gesloten kamers  
en als boeken  
die in een zeer vreemde taal geschreven zijn.  
Het komt erop aan alles te leven.  
Als je de vragen leeft,  
leef je misschien langzaam maar zeker,  
zonder het te merken,  
op een goede dag  
het antwoord in.*

Schrijver onbekend, materiaal naar Rainer Maria Rilke

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

# Socrates op sneakers

## Filosofische gids voor het stellen van goede vragen

In een tijd waarin iedereen door elkaar roeptoetert en meningen al snel dezelfde waarde als feiten krijgen, is verbinding tussen mensen vaak ver te zoeken. We proberen de ander te overtuigen van ons eigen gelijk in plaats van samen op zoek te gaan naar wezenlijke antwoorden. We praten liever dan dat we luisteren; voor vragen stellen hebben we geen tijd. En toegeven iets niet te weten is al helemaal geen optie.

Hoe mooi zou het zijn als je in iedere situatie precies dé vraag kunt stellen die leidt tot een goed gesprek? Elke Wiss leert je hoe je dat doet. Zij laat zien waarom we zo slecht zijn in het stellen van goede vragen, en met Socrates en andere filosofen als inspiratiebron legt ze uit hoe we er beter in kunnen worden.

Socrates op sneakers is een uitgebreide, praktische gids met tips en tricks om vragen te stellen die verrassen en aan het denken zetten. Boordevol theorie, praktijk en herkenbare anekdotes. Zodat je gesprekken kunt voeren die leiden tot echte verbinding. Met de ander, én met jezelf.

In deze samenvatting ontdek je:

- De 6 redenen waarom we zo slecht zijn in het stellen van goede vragen
- Hoe je een socratische, vragende houding ontwikkelt
- Waarom het moeilijk is om écht goed te luisteren
- Vraagvalkuilen waar we met z'n allen veel te snel in tuimelen
- Vaardigheden, tips en trucs waar je gesprekken onmiddellijk beter van worden

Veel plezier!

*Elke*



## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

### Waarom zijn we zo slecht in het stellen van goede vragen?

#### 6 redenen waarom we slecht zijn in het stellen van goede vragen:

##### **1. Biologie: over jezelf praten is véél lekkerder dan vragen stellen.**

We vragen heel vaak niet of slecht omdat we vervallen in de advies-/help-/of ik-reflex. Zodra iemand een verhaal vertelt, een persoonlijk probleem uitlegt, of een vraag stelt, willen we dat maar al te graag oplossen. Je geeft advies, biedt je hulp aan, of je vertelt over je eigen ervaringen met het thema.

Dat heeft een grote biologische verklaring: onderzoek wijst uit dat tijdens het praten over jezelf, wat je bezig houdt, het delen van (persoonlijke) informatie, dopamine wordt aangemaakt in je hersenen. En dopamine zorgt voor een roes-gevoel.

In [het boek](#) leg ik uitgebreid uit hoe dat komt, hoe we dat door onderzoek hebben ontdekt, én wat je eraan kunt doen om deze gespreksmissers te voorkomen.

##### **2. Vraagvrees: vragen is soms hartstikke eng.**

We zijn -als het om vragen stellen gaat- bang voor 3 dingen:

1. Voor ongemak bij de ander
2. Voor onze eigen pijn en ongemak
3. Voor conflict, ruzie en algehele ongezelligheid.

##### **3. Scoren: je scoort beter met een mening dan met een vraag.**

Een volgende reden waarom we soms geen vraag durven te stellen waar we dat wel zouden willen, is: je scoort geen punten met een vraag. Misschien betekent je vraag dat je twijfelt. En twijfel: dat is niet sexy. Met twijfelen scoor je geen punten, het staat niet goed op je CV.

Twijfelen is geen kijkcijferkanon, geen USP en het levert je geen promotie op. In vacatures wordt zelden gevraagd naar 'vraagkwaliteiten', 'twijfelvaardigheden' of 'kanjer in oordeel uitstellen'.

In onze huidige maatschappij wordt meestal naar het tegenovergestelde gezocht: leiders, knopen-doorhakkers, mensen die inspireren, touwtjes in handen nemen, doorzetters, zeker-weters.

In het boek lees je het (herkenbare) verhaal van een bekende TV-presentatrice die zich schaamde voor haar twijfels toen ze niet direct een mening paraat had op het moment dat haar daarom werd gevraagd.

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

### **4. Objectiviteit: we zijn verleerd objectief te kunnen redeneren**

In een maatschappij waarin meningen de waarde krijgen van feiten, verdwijnt objectiviteit vanzelf naar de achtergrond. Dat is een reden dat we niet meer, of slecht, vragen stellen: iedereen heeft recht op 'zijn eigen waarheid'. We zeggen 'dat mag jij vinden', 'dat is jouw mening' of 'ik heb mijn waarheid en jij de jouwe'. Die eigen waarheid, gevat in onze opvattingen, vormt vervolgens onze identiteit en die bevragen we niet graag. Laat staan dat we zo flexibel zijn om onze meningen en opvattingen te herzien. Objectiviteit? Geen idee wat dat ook alweer was.

Een mening die eenmaal gevormd is, laat zich moeilijk weer weggagen, zelfs niet als er een overtuigend argument tegenover komt te staan. Recent onderzoek wijst uit dat mensen juist sterker in hun eigen opvatting gaan geloven wanneer er tegensprekend bewijs wordt aangeleverd. We hebben liever onterecht gelijk, dan dat we terecht onzeker zijn. Instinctief schieten we bij een wat lastiger vraag in een survivalmodus, omdat een vraag betekent dat je wordt bedreigd in je identiteit.

### **5. Tijd: we denken het tijd kost om goede vragen te stellen.**

We verkeren in de veronderstelling dat een goed gesprek tijd kost, terwijl het in feite meestal tijd bespaart. Hoeveel miscommunicatie, mislukte projecten, stukgelopen samenwerkingsverbanden waren er anders gelopen, als de partijen met elkaar de tijd hadden genomen voor meer onderzoek, meer vragen, meer samen nadenken over wat van belang is?

Het voeren van een denkgesprek of dialoog vergt, naast tijd, ook discipline.

En die discipline hebben we niet altijd. We gooien het op 'tijd', alsof we daar een tekort aan zouden hebben voor het voeren van goede gesprekken en de moeite te nemen een vraag te stellen, maar het ligt eerder aan een gebrek aan discipline.

Dat kun je jezelf niet kwalijk nemen als je er nooit in geoefend hebt, maar het is wel een belangrijke oorzaak van de vluchtigheid van onze gesprekken en het gebrek aan goede vragen in die gesprekken.

### **6. Competentie: we krijgen het niet geleerd.**

Flexibel denken, een onderzoekende houding, een thema of onderwerp van meer kanten bekijken en besnuffelen: kinderen hebben het van nature, maar in het huidige onderwijssysteem brokkelt dat vermogen snel af.

Van basisschool tot hogeschool en universiteit, tot in organisaties: ondanks verschillende pogingen en mooie initiatieven, is het stellen van vragen en het aannemen van een filosofische, onderzoekende houding, geen gewoonte.

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

### De Socratische houding

Wat is dat? Waarom is-ie zo waardevol?

En hoe ontwikkel je je eigen innerlijke 'Socrates op sneakers'?

Wat we van Socrates en andere praktische filosofen (zoals bijvoorbeeld Epictetus en de stoïcijnen) kunnen leren, is hoe zij door vragen te stellen, diepgang krijgen in een gesprek. Hoe ze zorgen dat er wordt nagedacht.

Hoe zij gesprekken voerden die uitstegen boven 'jouw mening naast de mijne'.

Door het wakker schudden van je eigen innerlijke Socrates, worden je gesprekken rijker, dieper en wellicht filosofischer van aard.

#### *Wat is die socratische houding dan precies?*

Een vragende houding is precies de houding die Socrates belichaamde: een onwetende, verwonderde, soms zelfs onbenullige houding. Zelfs die dingen die we doorgaans aannemen, die vanzelfsprekend lijken, stelde hij ter discussie en werden door hem bevraagd.

Het feit dat we denken zeker te weten, voorkomt dat we wezenlijke vragen stellen.

#### *Hoe train ik een nieuwe, socratische houding?*

De eerste stap in het ontwikkelen van een vragende, socratische houding, is dat je je bewust bent van je eigen denken, van wát je denkt en hóe je denkt. Alleen dan kun je sturen, corrigeren en ruimte maken voor werkelijke vragen.

Socrates zei het al: 'ken uzelf'. Pas als je weet wat en hoe je denkt, kun je er bewust mee omgaan en ruimte maken voor iets anders.

### Ingrediënten van een socratische houding:

#### *1. De socratische houding: Verwondering*

Een van de belangrijkste onderdelen van een vragende houding, is verwondering.

Te weten dat je even niet alles weet. Je verbazen over hoe de dingen zijn, en nieuwsgierig zijn naar de verklaringen erachter.

#### *2. Socratische houding: Nieuwsgierigheid: écht willen weten*

De vragende houding ontwikkel je door jezelf te trainen in je oordelen ombuigen naar nieuwsgierigheid. In een oprechte interesse naar het denken en de belevingswereld van de ander.

#### *3. Socratische houding: moed*

Vragen stellen die verdiepen en soms confronteren, zijn niet de gemakkelijkste vragen voor je gesprekspartner. Ze kunnen de ander aan het wankelen brengen, uitdagen, verrassen. De ander

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

moet soms even diep graven, is soms zelf verrast door zijn eigen antwoord. Vragen stellen, en ruimte maken voor het antwoord, vergt moed en kwetsbaarheid.

### *4. Socratische houding: oordelen. En dat oordeel totaal niet serieus nemen.*

We oordelen vaak te snel, te ongenueanceerd, gebaseerd op halve informatie. En we zijn er veel te veel aan gehecht, we nemen onze oordelen veel te serieus. Als ik eenmaal heb geoordeeld dat 'Mike een arrogante kwal is', ben ik bijna niet meer te overtuigen van iets anders dan dat. Dat noemen we in de psychologie de 'confirmation bias': het oordeel dat we al gevormd hebben, willen we zo graag bevestigd zien, dat we in een tunnelvisie vervallen en bewijs dat op het tegendeel duidt, maar al te graag negeren.

Een socratische houding ontwikkelen gaat over het bevragen van je eigen oordelen en aannames vanuit de kernvraag: *is dat zo? Klopt het wat ik hier zeg of denk?*

### *5. Socratische houding: Het niet-weten leren verdragen (en zelfs omarmen)*

Het oefenen van een socratische houding, betekent dat je dat wat je denkt zeker te weten, zo sterk bevraagt, dat je het uiteindelijk helemaal niet meer zeker weet. Je traint je zogezegd in niet-weten. Pas wanneer je niet-weet, is er ruimte voor nieuwe, ware kennis.

Constant het randje van jouw zeker weten opzoeken, levert je op dat je nieuwe ontdekkingen kunt doen. In het ontwikkelen van een vragende, socratische houding, kunnen we ons goed laten inspireren door Descartes. Als je heel aandachtig kijkt, en al je zekerheden onderzoekt met als doel eraan te twijfelen, dan blijkt dat je amper iets daadwerkelijk zeker kunt weten.

### *6. Socratische houding: Empathie soms even in de koelkast.*

In het socratisch gesprek kennen we 'de empathische nulstand'. Je schakelt je vermogen om letterlijk mee te voelen, mee te lijden, uit, om zodoende afstand te bewaren en kritische vragen te kunnen stellen. De empathische nulstand is het vermogen om emoties en uitingen ervan te registreren, zonder ze te bevestigen of ontkennen. In het boek leg ik je uitgebreid uit wat empathie precies is (en wat niet) en waarom je er weinig aan hebt als je goede, scherpe vragen wilt stellen.

### *7. Socratische houding: Verdraag irritatie. Hoort erbij.*

Mensen zitten er niet altijd op te wachten om bevestigd te worden op hun uitspraken. Wanneer je je socratische houding traint, betekent dat soms dat je niet zo reageert als mensen verwachten. Je kletst niet mee, geeft geen advies, reageert niet per se empathisch. Dat kan bij de ander weleens tot irritatie leiden. En da's niet erg. Als irritatie zich aandient, betekent dat vaak dat je een prikkelende vraag hebt gesteld. Of een goed punt hebt. Waarom zou de ander geïrriteerd raken als het hem toch niets uitmaakt?

In het boek staan veel handige, praktische oefeningen om alle facetten van een socratische houding te trainen.

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

### Vraagvoorwaarden

Wat zijn, naast de socratische houding, voorwaarden die ervoor zorgen dat je een goede vraag stelt?

Stel: je hebt de socratische, nieuwsgierige houding onder de knie. De basis is gelegd, je fundament is stevig. Je bent verwonderd, je stelt je oordeel en empathie uit. En dan? Welke vaardigheden gaan je helpen om goede vragen te vangen?

*Vraagvoorwaarde 1: alles begint met goed luisteren.*

We zijn met z'n allen tamelijk slechte luisteraars. We luisteren vaak maar half.

We denken aan ons boodschappenlijstje terwijl de ander praat, we denken aan wat we zo meteen willen gaan zeggen of we bedenken hoe wij ons zouden of gedragen in de situatie die de ander beschrijft.

Uit die manier van luisteren, volgt automatisch een vraag die juist niet over de ander gaat, maar over jezelf. Wil je een vraag stellen die dichtbij de ander blijft, zal je dus eerst écht moeten gaan luisteren. Goed, zuiver luisteren, luisteren zónder eigen invulling, aannames, mening, is zo makkelijk nog niet en vergt heel wat oefening. Als het je eenmaal lukt om te luisteren zonder je eigen verhaal er steeds overheen te leggen, zul je merken dat je je makkelijker concentreert op het verhaal van je gesprekspartner, dat je je veel beter een voorstelling maakt van wat hij of zij je vertelt en dat de verdiepende vragen zich als vanzelf aandienen.

*Vraagvoorwaarde 2: neem taal serieus.*

Je kunt denken in beelden, geluiden, woorden, gevoelens. Wil je je denken aan een ander overbrengen, dan bedien je je doorgaans van gesproken taal. Gesproken taal is meestal het voertuig van ons denken en spreken, en dus ook van onze vragen. Door je taal schoon en helder te gebruiken, verhelder je daarmee het gesprek en stel je betere vragen. Je wordt gevoeliger voor wat iemand letterlijk zegt.

Het is in onze woorden waaruit blijkt dat we onszelf tegenspreken, een verborgen vooronderstelling hebben of denkfouten maken. Als je socratisch, oppervlakkig luistert, doet alsof je het niet begrijpt, heb je goud in handen als je de ander aan het denken en reflecteren wilt krijgen. Het zorgt ervoor dat je verdiepende vragen kunt stellen die dichtbij de ander blijven. Door gevoeliger te worden voor taal, word je ook scherper in horen wat er niet gezegd wordt, wat onder het tapijt wordt geveegd, welke woorden of concepten iemand liever ontwijkt. Juist dát is een enorme rijkdom voor jouw goede vragen.

*Vraagvoorwaarde 3: vraag toestemming*

Socrates vroeg zijn gesprekspartners altijd expliciet of ze zin hadden om een kwestie te onderzoeken. Hij vroeg ze vooraf of hij ze mocht bevragen. Dat deed hij niet voor niets.



## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

Wanneer je een ander uitnodigt voor een verdiepend gesprek door er expliciet naar te vragen, wordt het gesprek een gedeelde verantwoordelijkheid, en heb je beiden commitment bij je onderzoek.

Het vergeten of overslaan van die check of de ander ook bereid is tot een dergelijk gesprek, kan er voor zorgen dat het meer weg heeft van een politieverhoor. 'Vind je het goed als ik hier wat vragen over stel?' Is bijvoorbeeld een manier om commitment te vragen. 'Zullen we dit samen onderzoeken?', kan ook.

### *Vraagvoorwaarde 4: verdraag*

Om écht goede vragen te stellen en de antwoorden te onderzoeken, moet je vertragen. Wen aan het idee dat het voeren van een dialoog tijd vraagt, aandacht en discipline.

Het vraagt dezelfde aandacht en concentratie als het oplossen van een moeilijke puzzel, kalligraferen of draad door een kleine naald prutsen. Met je linkerhand.

Daar zijn we niet in getraind, dus dat is in het begin vaak best even wennen. Een goede dialoog, waarbij je stap voor stap luistert naar argumenten, naar wat er expliciet én impliciet gezegd wordt, valt totaal in duigen bij ons huidige conversatietempo. Je moet jezelf trainen in langzaam denken en spreken.

### *Vraagvoorwaarde 5: verdraag frustratie*

Een gesprek voeren dat langzaam gaat, waar aandacht en discipline voor nodig is, waarbij je kritische vragen stelt die de ander confronteren met zijn eigen (soms gebrekkige) argumenten en opvattingen, gaat gepaard met frustratie. Van beide kanten.

Dialoogtraining is, net als trainen in de sportschool, even wennen voor je denkspijeren. Je krijgt er spierpijn van en pas daarna word je sterker.

## **Recept voor goede vragen stellen: bestaat dat?**

Welke dingen werken nou altijd als je je vragen wilt verbeteren?

Hoe zit het bijvoorbeeld met gesloten vragen? Mogen die nou wel of niet?

En de waaromvraag? Kun je die nou beter wel of niet stellen?

Hoe zorg je ervoor dat de ander je vraag meteen begrijpt zonder zich aangevallen te voelen?

Welke vraagtips zijn er nog meer, én werken eigenlijk altijd?

### *Gesloten vragen: oké of niet?*

Afhankelijk van het doel van je vraag, is een gesloten vraag soms je beste gereedschap.

Wil je alleen even iets checken, gebruik een gesloten vraag.

Is je gesprekspartner lang van stof? Met een gesloten vraag heb je grotere kans dat-ie concreter wordt in zijn antwoorden.

Vertelt de ander een warrig verhaal vol emoties: gesloten vragen zorgen voor structuur in het verhaal en rust in het hoofd. Is je gesprekspartner juist terughoudend met informatie, dan werkt

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

een gesloten vraag averechts.

In het boek leg ik je precies uit wanneer iets een open of een gesloten vraag is (en dat is ingewikkelder dan je denkt 😊)

*Let op het eerste woord van je vraag.*

Let op het eerste woord van je vraag: is dat een werkwoord, dan is de kans groot dat je vraag suggestief is, of dat je een hypothese aan het checken bent; 'Vonden jullie ook dat die vergadering zo lang duurde?'

Misschien stel je een totaal retorische vraag:

'Is het niet zo dat robots uiteindelijk gewoon veel intelligenter zullen zijn en de mens overbodig maken?'

*De mythe van de 'waarom-vraag'*

In veel cursussen word je aangeraden geen waaromvraag te stellen. Zonde, want de waaromvraag is nou net een van de belangrijkste vragen als je tot nieuwe inzichten en verdieping wilt komen. Een waaromvraag interpreteren we vaak als een vraag naar verantwoording. Je hebt al snel het idee dat je je moet verdedigen, terwijl dat niet het geval hoeft te zijn.

Ik denk dat het komt doordat we de waaromvraag te vaak misbruiken. In plaats van werkelijk nieuwsgierig te zijn naar de beweegredenen van de ander, verpakken we onze aanval of commentaar in een waaromvraag.

In plaats van zeggen wat ons dwars zit ('ik vind het echt heel vervelend dat je niet hebt gestofzuigd zoals we hadden afgesproken') gooien we een vraag over de schutting: 'waarom heb je niet gestofzuigd?' De ander voelt aan alles dat dit geen vraag is, maar een verwijt verpakt in iets dat lijkt op een vraag.

*Het magische zinnetje dat altijd uitnodigt tot meer vertellen*

Er is 1 zinnetje dat altijd werkt. Het zorgt dat je bij de ander blijft, dat je er geen eigen intentie in legt of sturing aan geeft. Dat zinnetje is even simpel als doeltreffend.

Dat is namelijk: '**Vertel eens...**'

'Vertel eens', is als een ventiel. Een hoop bijgehouden emotie, een langer verhaal, een opgekropt gevoel: het mag er allemaal uit stromen als jij het 'vertel eens'-ventieltje opendraait. Je krijgt het oprechte verhaal van de ander, een inkijkje in diens belevingswereld.

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

### Vraagvalkuilen

Welke valkuilen wil je vermijden als je goede vragen wilt stellen?

#### *Iets vragen terwijl je eigenlijk iets wilt zeggen.*

De eerste check die je moet doen is: wil ik iets vragen of wil ik eigenlijk iets zeggen?

Veel van onze vragen zijn geen vraag, dat weet je inmiddels. Het zijn eigenlijk verkapte boodschappen. Een statement verpakt in een vraagteken.

Wanneer je eigenlijk iets wilt zeggen, maak er dan vooral geen vraag van. Dat zorgt alleen maar voor ruis en gedoe.

#### *Ken het doel van je vraag*

Vaak stel je een vraag zonder dat je eigenlijk goed weet wat je er nou precies mee wilt.

Je begint gewoon wat te brabbelen en er rolt wel een soort van vraag uit.

Die vraag is vaak niet helder, misschien niet eens herkenbaar als vraag.

Check dus eerst bij jezelf: wat is het doel van mijn vraag?

Er zijn verschillende dingen die je kunt doen met een vraag: fact-checken, confronteren, verdiepen, uitdagen.

Wil je feiten op tafel, dan begint je vraag doorgaans met 'wie, wat, waar, hoe, wanneer?'

Wil je verdiepen en een argument of een reden horen van je gesprekspartner, vraag je doorgaans naar het 'waarom', 'wat is de reden dat' of 'hoe komt het dat'.

#### *Komma-sukkel-vragen*

Een heerlijke categorie vragen, omdat-ie zo simpel is én grappig als je 'm bij jezelf en anderen gaat herkennen. De komma-sukkel-vraag is de vraag waar je ', sukkel' achter kunt denken. Het is geen gemeente vraag, maar een commentaartje verpakt als vraag. Intonatie bepaalt hier voor een groot deel of het een komma-sukkel-vraag is of niet.

'Heb je dat rapport nog steeds niet verstuurd (, sukkel)?'

'Schat, had ik je niet gevraagd om die kliko even buiten te zetten (, sukkel)?'

'Ben je nu alweer te laat (, sukkel)?'

#### *Maar-vraag*

Een heel subtiele, maar vaak voorkomende vraagvalkuil is de 'maar-vraag'.

Een kleine 'maar' voordat je een vraag stelt. Die 'maar' is niet zomaar een woordje, die 'maar' verraadst hoe de vraagsteller ergens werkelijk over denkt.

Hij is vaak zo subtiel dat-ie ons eigenlijk niet opvalt, maar heeft een grote boodschap in zich.

De meest duidelijke vorm is die in combinatie met het woordje 'niet' verderop in de vraag.

'Maar vind je ook niet dat Hydaja dat beter anders had kunnen doen?'

'Maar denk je niet dat het beter is om dat rapport anders vorm te geven?'

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

### *Cocktailvragen*

We zijn er zo goed in: cocktailvragen stellen. Je begint een vraag, bedenkt dan een betere versie van je vraag en die stel je erachteraan. En soms nog eentje.

Een cocktail aan vragen waarvan je gesprekspartner dan maar moet kiezen welke en in welke volgorde hij moet antwoorden.

Zorg dus dat je 1 vraag stelt, en blijf daarbij. De ander weet duidelijk waar hij op moet antwoorden en geeft daardoor -als het goed is- ook een helderder antwoord. Resultaat: een helderder gesprek, zonder ruis en je krijgt duidelijke informatie terug waar je weer op kunt doorvragen.

### *Vage vraag*

De vage vraag is een soort vraag waarbij de ander moet raden wat jij verstaat onder een bepaald concept.

Maak in je vraag dus duidelijk waarnaar jij precies op zoek bent; stel een heldere vraag, waarbij de ander geen betekenis hoeft te geven aan een idee of concept.

### *Onterechte of-of vraag*

Wil je pindakaas of hagelslag?

Een vraag stellen met 2 opties erin is niet verkeerd, zeker niet als de ander een kind is en je gewoon nu even moet weten of er pindakaas of hagelslag op een boterham moet.

Alleen: vaak presenteren we 2 mogelijke opties terwijl er in werkelijkheid meer zijn.

Wil je vandaag of morgen vergaderen?

Misschien is overmorgen of volgende week ook wel een optie.

We gaan er snel vanuit dat de vragensteller het wel bij het rechte eind zal hebben en dat er daadwerkelijk maar 2 opties zijn. Als we de vraag en de opties wat beter bekijken, is dat eigenlijk zelden zo. Dit is een beetje een luie vraag: je legt iemand 2 opties voor die je toevallig zelf bedacht hebt, maar vaak zijn er meer.

### *Half gebakken appeltaart: een vraag die niet op zichzelf staat*

Veel van de vragen die we stellen, zijn maar half af. We serveren onze gesprekspartner als het ware half afgebakken appeltaart. Het is nog amper als appeltaart te herkennen, je weet niet precies wat je proeft en waar je op moet reageren. Zo werkt het ook met vragen: de ander weet niet meer precies welk antwoord hij nu zou moeten geven wanneer je een vraag stelt die 'niet op zichzelf staat'.

Een vraag die op zichzelf staat (de Engelsen hebben er een mooier woord voor: 'selfcontained') betekent dat je een complete, duidelijke, heldere vraag stelt.

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

### Van vraag naar gesprek

Hoe houd je, na je vraag, een goed gesprek op gang?

#### *Dominosteentjes*

Een goed gesprek, waar vraag en antwoord mooi in elkaar overvloeien, kun je vergelijken met domino. In het ouderwetse dominospel, waarbij je steentjes met ogen op elkaar moet laten aansluiten, moet een steentje met 4 ogen aansluiten aan een steentje met 4 ogen. Niet aan een steentje met 3 ogen, of 5 of 6.

Net als de dominosteentjes, moeten vraag en antwoord bij elkaar passen. Vaak is dat niet zo; dan leggen we een 6 aan een 4 en een 1 aan een 5.

Dan stellen we een gesloten vraag en antwoordt de ander met een ellenlange monoloog. Of je stelt een open vraag en je krijgt alleen een 'ja' of 'nee' terug.

Veel gesprekken gaan langs elkaar heen: je gesprekspartner luistert maar half naar je vraag, heeft een eigen associatie en gaat daarop door. Jij hebt niet eens door dat je geen écht antwoord op je vraag kreeg, want je bent zelf ook alweer door aan het associëren.

De eerste check is: matchen de dominosteentjes? Krijg ik écht antwoord op mijn vraag?

#### *Doorvragen: hoe doe je dat?*

Een van de meest gestelde vragen tijdens cursussen en workshops die gaan over vragen stellen, is: 'hoe moet ik goed doorvragen?'

Goed doorvragen levert je verdieping op in je gesprekken. Je komt verder dan de oppervlakkigheid van het gemiddelde 'koetje-kalfje-gesprek'. Je leert de ander beter kennen en er is ruimte voor kwetsbaarheid. Maar hoe doe je dat, goed doorvragen? Waar begin je?

#### *Wat is doorvragen? En wat is het niet?*

Doorvragen is ervoor zorgen dat een uitspraak, standpunt of verhaal wordt verdiept. Het verbreedt niet, er komen geen nieuwe verhalen of nieuwe concepten bij, maar je duikt dieper in de materie die al op tafel ligt.

Heb je een gesprek over het wel of niet inenten van kinderen, dan kun je doorvragen naar het waarom van een standpunt, je kunt doorvragen naar voorbeelden, je kunt doorvragen naar andere verhalen.

Stel je een vraag die niet gaat over het inenten van kinderen, maar een ander gespreksonderwerp aansnijdt dat er niets of slechts weinig mee te maken heeft, ben je niet aan het doorvragen maar start je een nieuw gesprek.

#### *Bevraag het vanzelfsprekende*

De makkelijkste manier van doorvragen is dat wat vanzelfsprekend is, bevragen. Vaak vullen we in, denken we wel te begrijpen wat de ander bedoelt. Als je socratisch luistert, alleen maar naar taal, dan ploppen de vragen vanzelf in je op.

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

Als iemand zegt ‘leraren moeten niet zo klagen, ze zijn gewoon onterecht aan het zeuren’, dan is het de gewoonte om eerder mee te praten óf er tegenin te gaan, het er wel of juist niet mee ééns te zijn, dan te bevragen. ‘ja, dat vind ik nou ook’, zeggen we dan. Of ‘nou, mijn tante is lerares en die heeft het best wel zwaar hoor’.

Als je socratisch luistert en het vanzelfsprekende bevrage, dan zeg je bijvoorbeeld: ‘Wat doen die leraren dan wat jij ‘zeuren’ noemt?’ Of ‘wat maakt dat zeuren onterecht?’

### *2 richtingen om op door te vragen*

Globaal kun je op 2 richtingen doorvragen: in de denkrichting van je gesprekspartner, om te onderzoeken wat erachter ligt aan vooronderstellingen, aannames en ideeën.

Of je onderzoekt samen juist het tegenovergestelde: het radicaal andere standpunt van je gesprekspartner.

#### **Doorvragen in eigen denkrichting:**

Hoe weet je dat zeker?

Welk argument heb je daarvoor?

Waar baseer je dat op?

#### **Ander standpunt onderzoeken:**

Denkt iedereen er zo over?

Wat zou iemand zeggen die het niet met je eens is?

Kan het ook anders zijn?

### *De simpelste manier van doorvragen: echovragen*

De echovraag is er zo eentje die je altijd, overal kunt inzetten, zeker als je het even niet meer weet en toch wilt doorvragen op wat iemand zegt. De echovraag zorgt ervoor dat je in de 2<sup>e</sup> positie blijft luisteren, dat je zelf geen suggesties doet of nieuwe concepten introduceert, dat je niet invult of aanneemt.

De echovraag is dé manier om bij (het verhaal van) de ander te blijven en tegelijkertijd te verdiepen en onderzoeken wat diegene zegt.

Stel je vraag eens als een echoput: gebruik letterlijk de woorden van de ander.

Niet ongeveer, in je eigen woorden, maar echt letterlijk.

Je kaatst de woorden van de ander letterlijk terug, precies als een echoput dat zou doen.

In [het boek](#) leer ik je handige oefeningen om écht goed door te kunnen vragen, ook als het spannend wordt.

### *Laat je bevragen*

De kunst van het vragen stellen ontwikkel je niet van de een op de andere dag. Daar heb je tijd, oefening en training voor nodig. De verwonderde houding je hebt naar anderen, zul je ook naar jezelf moeten ontwikkelen. Wanneer kraam jij zelf onzin uit? Wanneer verhuul jij een kern met een hoop geblaas? Wanneer spreek jij jezelf tegen?

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

Een échte, open en verwonderde houding ontwikkel je door zélf open te staan voor vragen. Door zelf te durven twijfelen aan je eigen opvattingen, overtuigingen en vooronderstellingen.

### *Eerst begrijpen, dan begrepen worden*

Ieder mens wil begrepen worden. Als we dat tegelijkertijd gaan zitten willen en tegelijkertijd gaan zenden, voelt uiteindelijk niemand zich begrepen.

En omdat we over het algemeen heel goed weten hoe we moeten roepoeteren en onze mening de schutting over moeten slingeren, en niet zo goed doorhebben hoe we moeten ontvangen, vertragen en onderzoeken, gaat bijna dit hele boek over dat laatste. Omdat ik er van overtuigd ben, dat als we dat beter beheersen, onze gesprekken enorm verbeteren. En daarmee het publieke debat, pijnlijke discussies en grote meningsverschillen.

Wanneer je de ander werkelijk begrijpt, in zijn denken bent gekropen, kun je ruimte maken voor jouw verhaal, jouw standpunt. Je wilt namelijk niet alleen je mening ventileren, je wilt ook dat de ander die mening werkelijk kan horen en in zich op kan nemen, toch?

Dat betekent dat je een brug bouwt.

### *Maak een brug*

Een brug is zo stevig als de oevers aan beide kanten. Daarom investeer je eerst zoveel tijd, aandacht en energie in het luisteren en uitpluizen van het denken van de ander. Wanneer die oever stevig staat, kun je een bruggetje bouwen en de ander uitnodigen tot het aanhoren en onderzoeken van jouw kant van het verhaal.

En ook die brug kun je maken in de vorm van een vraag: stel je voor dat je met een vriend of collega aan een tafel zit, je hebt net uitvoerig de mening van de ander bevraagd en onderzocht.

Er is een hele dikke kans dat iemand op een gegeven moment vraagt: 'wat denk jij eigenlijk? Hoe denk jij hierover? Wat vind jij hier eigenlijk van?'

Mocht dat niet zo zijn, dan creëer je je eigen ruimte door zelf dat voorstel te doen: 'Ik heb hier ook wel wat ideeën over; zal ik die eens met je delen?'

Of: 'Interessant standpunt. Ik ben het niet op alle punten met je eens. Zal ik vertellen hoe ik het zie?'

*Samenvatting 'Socrates op sneakers', door Elke Wiss*

## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

*‘Socrates op sneakers is een vrolijk, brutaal, onconventioneel boek over vragen stellen. Elke kan theorie, praktijk, eigen onzekerheden en spitsvondige taal zo met elkaar combineren dat je het idee hebt dat je met een vriendin praat, terwijl je haar boek leest.*

**Ariane van Heijningen, praktisch filosoof bij Denkplaats**

*Een helder en praktisch boek voor dappere denkers, die willen weten hoe je diepgaande gesprekken voert.*

**Sigrid van Iersel, interviewer en verhalenmaker**

*Met veel voorbeelden uit het echte leven word je geconfronteerd met de hyperpersoonlijke luie stoel van waaruit we meestal vragen stellen. Door de directe schrijfstijl voel je meteen wat het effect is van een socratische houding, hoe je ruimte kan creëren voor een ander en hoe je door te luisteren de juiste vragen kan stellen.*

**Annemiek Laarhoven, stemacteur, koordirigent, muziekdocent**

*Elke geeft mooie inzichten, en intelligente tips om verdieping aan te brengen in gesprekken. Daarbij rekent ze af met sommige communicatie-clichés en schrijft ze los, levendig en ontwapenend.*

**Iris Posthouwer, trainer, auteur ‘Smalltalk survival’**

*We willen het allemaal; een goed gesprek voeren waarbij we echte diepgang hebben maar toch lukt het niet altijd. Dit boek verbindt alle lijntjes die je nodig hebt om een goed gesprek te voeren.*

**Nynke Brugman, jeugdzorgwerker**

*Meer nog dan de praktische kant van de vraag, prikkelt de gedachte dat als mensen minder voelden dat ze alles moesten weten, en onwetendheid een kunde zou zijn, er meer respectvolle dialoog en wederzijds begrip zou ontstaan in ons nationaal debat.*

**Lars van Kessel, GZ-psycholoog, gezins- en relatietherapeut**

*Ik heb het bijna in een ruk uitgelezen. Het heeft me aan het denken gezet over mezelf, maar het heeft me ook concrete handvaten gegeven om mee aan de slag te gaan.*

**Stella Amesz, verpleegkundig specialist wondzorg**



## Sneakpreview

Praktische vraagvaardigheden in een notendop. [Bestel hier het boek!](#)

### Over de auteur, Elke Wiss:

Elke Wiss is theatermaker en praktisch filosoof. Ze schrijft en regisseert voorstellingen en geeft vanuit haar bedrijf De Denksmederij diverse trainingen en workshops in praktische filosofie en de kunst van het vragen stellen. Ook voert zij socratische gesprekken binnen organisaties en geeft ze individuele filosofische consulten en is ze te boeken als spreker.

Ze woont in Epe, op de Veluwe, met haar vriend Matthijs, kat Olle en honden Seven en Ravi. Haar kledingkast is zelden opgeruimd, ze draagt meestal twee verschillende sokken en twijfelt of ze een cappuccino of een latte het lekkerst vindt.



### Connecten met Elke?

Dat kan!

- Alles over het boek 'Socrates op sneakers' via: [www.socratesopsneakers.nl](http://www.socratesopsneakers.nl)
- Alles over trainingen, workshops, lezingen en consulten via: [www.denksmederij.nl](http://www.denksmederij.nl)
- Op LinkedIn voor licht poëtische schrijfsels en kritische observaties: <https://www.linkedin.com/in/elke-wiss/>

