

Slechtziendheid als 'unique selling point'



Estelle Schoenmakers-Stevens (35) formuleert bedachtzaam maar tegelijkertijd spontaan en gemakkelijk. Ze straalt kracht uit, maar zegt ook 'dat de dingen haar veel energie kosten'. En bovenal komt ze over als een rasoptimist. Eigenschappen die ze goed kan gebruiken nu ze haar eigen bedrijf is begonnen: Advieswerk, een bureau in loopbaanadvies, coaching en mediation. Na negen jaar werken bij het ministerie van VROM waagde ze de stap naar zelfstandig ondernemerschap. Haar slechtziendheid zet ze daarbij in als één van haar pluspunten.

wordt. Voor mij hoort de slechtziendheid erbij. Eén keer per jaar heb ik wel zo'n dag dat ik boos ben op de hele wereld en het intens oneerlijk vind en ab-so-luut niet leuk. Maar dat is maar een keer per jaar.

Albert-Heijn-kar

In 1978 ben ik bij Sensus in Grave naar de lagere school gegaan en dus ook naar het internaat. Ambulante begeleiding was er toen nog niet. Mijn moeder heeft zich daar nog hard voor gemaakt. Zij vond dat een kind thuis hoort. Iedere woensdagmiddag kwam ze me halen, zodat ik contact bleef houden met de kinderen uit de buurt. Op het instituut zeiden ze vaak: 'Mevrouw Stevens, dat moet u niet doen, want dan went Estelle hier nóóit'. Dan zei mijn moeder, lekker dwars, 'Dat is ook helemaal niet de bedoeling!' Zelf vond ik het heerlijk om vaak naar huis te gaan, hoewel ik het in Grave ook naar mijn zin had.

De middelbare school heb ik thuis in Breda gedaan. Mijn vriendinnen zaten er al op en toen mocht ik ook. Geweldig! Ik was natuurlijk ook een beetje bijzonder op die school. Ik had een Albert-Heijn-kar met een grote tas vol met die loodzware brailleboeken en daarmee reed ik de school rond. En ik mocht met de lift. Dus

al snel gooide iedereen zijn tas bij mij op de kar. Het grappige is dat allerlei mensen mij, ook nu nog, kennen van die Albert-Heijn-kar.

Anders

Als je slechtziend bent, moet je jezelf altijd net iets meer bewijzen. Maar nu, met mijn eigen bedrijf, gebruik ik mijn slechtziendheid als kracht. Mijn 'unique selling point', om het zo maar te zeggen. Ik bel altijd eerst naar een bedrijf om uit te zoeken wie hoofd P&O is en daarna stuur ik een brief waarin ik schrijf dat ik slechtziend ben. Mensen nodigen me soms daarom uit, uit nieuwsgierigheid. Dat vind ik prima. We streven er met zijn allen wel naar dat het supergewoon is en dat mensen met een visuele beperking normaal deel uitmaken van de samenleving, maar dat is gewoon niet zo. Net zoals Marokkanen dat nog steeds niet doen en mensen in een rolstoel. Als er iets anders is dan de standaard-Nederlander, dan ben je toch altijd, ja, anders. Ik ben dat dan omdat ik slechtziend ben. Misschien ook wel omdat ik een vrouw ben die een eigen bedrijf heeft. Prima, dat vind ik niet erg. Mijn slechtziendheid is iets wat er is en mede daardoor ben ik wie ik ben. Natuurlijk kosten dingen me veel energie.

"Van de ene op de andere dag was het gedaan. Januari 1977. Mijn netvliezen lieten los en *that was it*. Van het moment zelf kan ik me niks meer herinneren. Later heb ik gehoord dat ik mijn brillette aan het poetsen was, met het idee dat mijn brillette vies was. Ik ben meteen in het oogziekenhuis in Rotterdam terechtgekomen om er zeven weken te blijven. In anderhalf jaar tijd ben ik zo'n dertien keer geopereerd. Van die periode is veel uit mijn herinnering weggevaagd. Ik ervaar het ook niet als traumatisch, of zo. Als je zeven bent, overkomt zo iets je. Ik denk dat je meer boosheid hebt als je ouder bent en plotseling slechtziend

Tegelijkertijd hoor ik steeds meer - en zeker nu ik met mijn eigen bureau bezig ben - dat mensen kracht bij mij ervaren en iets positiefs, van dat soort mooie woorden. Ik ben blij dat ik dat uitstraal, want daardoor doe ik mijn werk zoals ik het doe en daarom vinden mensen mij goed, denk ik. Maar het is iets innerlijks; iets waar ik niet bewust mee bezig ben.

Luisteren

Ik kan goed luisteren en dat heeft voor mij te maken met mijn slechtziendheid. Ik ben als Estelle geïnteresseerd in de verhalen van mensen, wat ze beweegt en drijft. En mijn oren hebben een extra functie: ik hoor of iemand nerveus is, of dat iemand iets niet zegt. Met het non-verbale, waarvan mensen altijd denken dat ik daar niks mee kan, kan ik juist veel. Alleen pak ik dat met mijn oren op, en niet met mijn ogen. Geschuifel van mensen op hun stoel. Je kunt zoveel dingen oppikken, ook met je zesde zintuig. Spanning, bijvoorbeeld. Het zijn dingen die moeilijk te benoemen zijn, maar ik ervaar ze wel. Mijn luisteren is ook objectiever dan van mensen die erg visueel ingesteld zijn. Als jij een schip op je wang getatoeëerd hebt, laat ik me daarvoor niet afleiden. Daarbij komt dat mensen in mij een bepaalde kwetsbaarheid zien, waardoor ze zichzelf gemakkelijker open durven te stellen.

Voor het eerste jaar van Advieswerk wil ik minimaal een nieuwe klant per maand erbij hebben. Dat is ambitieus, maar ik vind het lekker om een streven te hebben. Tot nu toe haal ik het ruim. En nu? Nu is het goed. Natuurlijk heb ik nog een heleboel te leren en zijn er dingen die ik anders zou willen, net als iedereen. Maar in mijn werk en in mijn zijn is het goed zoals het is. • Carry Dirkx

De website van Estelles bedrijf:
www.advieswerk.com

