



Waarom ik geen visitekaartje wil

SEPTEMBER 2011

Mijn naam is Willemijn Brouwer.

Ik ben zelfstandig professional.

Ik heb geen visitekaartje.

Eerst was het een uit nood geboren keuze: ik was er zo gezegd 'nog niet aan toegekomen'. Daarna kwam de stres: wat moet ik er op zetten?! Toen ik dat had uitgevonden besepte ik me dat ik helemaal geen visitekaartje wil.

Ik loop de zaal binnen. Het krioelt van mensen die 'kennis maken' met elkaar. Visitekaartjes vliegen over en weer. Als het visitekaartjesritueel voorbij is gaat iedereen zitten. De bijeenkomst begint. Ik kon niet meedoen aan dit uitwissel want ik heb geen kaartje om te wisselen.

De spreker is klaar. Pauze. Praten. Een tweede soort visitekaartjesritueel vindt plaats. Er is ruimte voor iets meer diepgang. We hebben een goed gesprek met vragen als 'Wat doe jij?' waarop geantwoord wordt met goed geoefende pitches. Feilloos. Als we elkaar echt interessant vinden praten we verder en bedenken we dat het een goed idee is als we een keer afspreken, misschien kunnen we wat voor elkaar betekenen. Ik vraag om contactgegevens. Ik krijg een kaartje. 'Sorry, ik heb zelf geen kaartje, maar ik neem wel contact met je op'.

Ik tel mijn winst uit. Ik heb ontweken dat ik met mensen heb gepraat die graag visitekaartjes weggeven, omdat het kan.

Ik heb het heft in eigen handen gehouden doordat ik contact opneem met personen die ik interessant vind. Waarom zou ik dan een visitekaartje nemen?

Ik voel de irritatie bij de lezers van dit stuk: De ander heeft wel een kaartje dat maakt het voor jou mogelijk om er niet een te hebben.

Het is toch handig dat je even snel alle informatie op een rij hebt. Zeker als je veel mensen ontmoet en later nog even wilt kijken wie dat ook al weer waren. Kan je even Linkedinnen.

Stel je bedenkt later dat je iemand nodig hebt, kan je even tussen je visitekaartjes kijken of je zo iemand 'kent'.

Bovendien kan je ook veel uitstralen door een mooi visitekaartje.

Daarnaast is het bijna onprofessioneel om geen visitekaartje te hebben. Stel je voor je zit in een vergadering met een potentiële klant. Dan moet je gewoon een visitekaartje kunnen geven. Net zoals het hebben van geen website, dan lijkt je niet echt te bestaan.

Argumenten waar ik in kan komen. Behalve de laatste. Het hebben van een visitekaartje heeft niets met professionaliteit te maken.

Toch neger ik de rest van de argumenten. Dat heeft alles te maken met mijn beroep. Wat ik verkoop is cruciaal voor mijn keuze. Ik verkoop mezelf, op een niet-pornografische manier. Ik heb geen visitekaartje nodig want ik ben mijn eigen visitekaartje. Als mensen mij niet onthouden, niet mijn gegevens willen noteren dan heeft het voor mijn geen zin om in iemands visitekaartjesmap te zitten. Als ze me wel onthouden dan kunnen ze me ook zonder visitekaartje vinden op het web.

Dat ik geen visitekaartje heb is ook veroorzaakt door een vraag die mij lang heeft bezig gehouden: 'Stel ik wil een visitekaartje, wat moet ik er dan opzetten?!' Vooral vragen: 'Wat doe ik?' 'Wat is mijn functie?' hebben mij op filosofisch niveau bezig gehouden en kan er niet één antwoord op geven. Dit komt voort uit een spasme dat ik

mezelf niet in een spreekwoordelijk hokje krijg. Zodra ik zeg: 'Ik doe dit' sluit ik allerlei dingen die ook doe uit. Ik kan wat ik doe of wie ik ben niet samenvatten in een functie. En gaat het niet om waarom je iets doet?

Nu loop ik tegen een probleem op. Ik stel zelf ook weleens de vraag: 'Wat doe je?'. Het helpt ook mij een beetje te begrijpen wie ik voor me heb. Hokjes geven duidelijkheid, hokjes vertellen mij iets over mensen. Met de nadruk op iets, dat dus niet alles is.

En toch. Toch wil ik ook voor mezelf duidelijk kunnen vertellen wat ik doe. De ene keer dit, de andere keer dat maar allemaal met dezelfde reden, het bereiken van mijn ideaal. Ik wil mezelf in hokjes duwen. Maar dan niet in hokjes. Moeilijk.

Duw mij maar in cirkeltjes en laat me springen van het ene cirkeltje naar het andere cirkeltje. In de lucht geef ik mensen hun hand en pak hokjesgerichte visitekaartjes aan.

Maar zeg nou zelf, iedere professional verkoopt zichzelf. Ik heb er nog geen een ontmoet die in een hokje geduwd wil worden. (Door het woord 'professional' te gebruiken ben ik lekker mensen in hokjes aan het duwen... Laat ik het een van de vele cirkeltjes noemen.)

Wie wil er nu kiezen voor iets (b.v. nietszeggende titel b.v. 'process manager') als je nog zoveel anders bent en doet?

Bovendien, iedereen heeft een smartphone of tablet waarmee contactgegevens zo digitaal zijn gemaakt. Waarom gebruiken we nog die stomme kaartjes?