



Titel	Vijf lessen John de Wolf op onderzoek
Datum	Woensdag 6 december
Tijd aanwezig	12:00 uur
Start opnames	12:15 uur
Einde opnames	16:00 uur
Locatie	BUD Holland B.V. Transportweg 67, 2676 LM Maasdijk

Aan alles komt (helaas) een eind. Ook aan het boegbeeldschap van John de Wolf. Nu is het moment daar om het net op te halen. Wat heeft John gezien en geleerd tijdens zijn onderzoek? Hiervoor maken we vijf/zes korte video's (40-50 seconden), waarin John zijn belangrijkste lessen deelt.

Qua format denken we aan een korte stand-up in de camera kijkend. John spreekt de les uit, vertelt waarom deze belangrijk is, geeft een praktisch voorbeeld van een werkbezoek aan een werknemer/werkgever/werkzoekende die wat hem betreft deze les in de praktijk brengt en sluit af met een *call to action*. Er is ook ruimte om aandacht te besteden aan de keerzijde van de medaille. John heeft bijvoorbeeld ook opgehaald hoe vaak werkzoekenden geen reacties op brieven krijgen. We presenteren hierbij wel altijd een positief perspectief. Om de stand-up dynamisch te maken filmen we van verschillende kanten en snijden we oude beelden van werkbezoeken erdoorheen.

Zo krijgen we een aantal mooie handvatten voor de community (en daarbuiten) die we eventueel later kunnen laten terugkeren.

Tijdschema

10.30u	Aankomst BKB en cameraploeg bij BUD Holland B.V. Transportweg 67, 2676 LM Maasdijk
10.30-12.00u	Opbouw, voorbereiden en spotten van locaties.
12.00u	Aankomst John de Wolf
12.15-13.30u	Filmen lessen John de Wolf
13.30-14.00u	Buffer
14.00u	Afsluiting BUD Holland
14.15u	Aankomst Fit Line Maassluis Govert van Wijnkade 13, 3144 EE Maassluis
14.30-15.30u	Filmen lessen John de Wolf deel II
15.30-16.00u	Buffer
16.00u	Einde draaidag

De lessen van John de Wolf op Onderzoek

“De vijftigplussers van nu zijn de veertigplussers van tien jaar geleden”

Waarom: Je ziet niet dat ze ouder zijn geworden. Uit al mijn gesprekken blijkt dat 50-plussers een enorme bewijsdrang hebben. Ze willen sterven voor hun bedrijf. Steeds meer werkgevers zien de voordelen in van vijftigplussers in hun bedrijf. Werkgevers vertellen dat ze vitaal zijn, betrouwbaar, en veel kennis meenemen. Die ervaring moet je gebruik en in de as van je bedrijf zetten, zodat de jongere generatie hiervan kan leren.

Ik kan begrijpen dat er ook mensen zijn die nog steeds thuis zitten en denken. En ik dan? Wat heb ik daaraan? Aan hen zou ik willen zeggen: niet opgeven!

Wat was een goed voorbeeld en waarom: Ger van Van Dal mannenkleding liet zien dat 50-plussers nog een enorme passie hebben voor hun baan. Ze hadden weinig uitval en hadden vaak een voorbeeldfunctie binnen de teams. Zoals Margo die zich in korte tijd opwerkte tot filiaalmanager.

Call to action: Ben jij het hiermee eens? Deel en geef een like, zodat iedere 50-plusser de kans krijgt om mee te doen.

“Over je eigen ik-je heen stappen”

Waarom: Je moet, net als iedereen, flexibeler zijn en bereid zijn om nieuwe uitdagingen aan te gaan. Niet van te voren zeggen: kan ik niet, wil ik niet, doe ik niet. Soms betekent dat dat je een trappie naar beneden gaat, om later weer twee treetjes omhoog te gaan. Het is namelijk het belangrijkste dat je weer aan het werkt komt.

Dat heb ik zelf ook gemerkt, toen ik gevraagd werd om in het theater te gaan staan. Je eerste reactie is: ik? Ben jij gek! Maar als je je over dat gevoel heen zet, kan het een fantastische ervaring worden.

Wat was een goed voorbeeld en waarom: Dat is niet altijd makkelijk. Maar Trudy liet zien dat hard werken loont. De opleiding voor buschauffeur was zwaar, maar ze is er vol voor gegaan. De tijd die ze hierin heeft gestoken betaalt zich nu dubbel uit: ze heeft haar droombaan gevonden.

Call to action: Ben jij het hiermee eens? Deel en geef een like, zodat iedere 50-plusser de kans krijgt om mee te doen.

“Kijk niet alleen naar het cijfertje, maar ook naar de persoon en wat ie kan”

Waarom: Te vaak schrijven werkgevers 50-plussers af op basis van hun leeftijd. Zo denken ze vaak dat 50-plussers niks meer willen leren, maar ik ben ontzettend veel mensen tegengekomen die zich een nieuwe baan eigen hebben gemaakt. We moeten niet te veel naar het papiertje of het cijfertje kijken, maar ook naar de persoon.

Wat was een goed voorbeeld en waarom: Zoals Huijbregts groep. Daar vertelde Hub mij dat daar niet gekeken werd naar wat je kunt. Wie je bent en waar je voor staat. Want als je iets niet kan dan kan je dat altijd leren!

Call to action: Ben jij het hiermee eens? Deel en geef een like, zodat iedere 50-plusser de kans krijgt om mee te doen.

“Blijf investeren in jezelf. Stilstand is terugvallen”

Waarom: De wereld is aan het veranderen en daar moet je in mee. Als je niet investeert blijf je stilstaan. En stilstand is achteruitgang. Blijf niet op de bank zitten en kijk wat je wel kan doen. Zoals sporten of een cursus. Blijf geloven in jezelf.

Wat was een goed voorbeeld en waarom: Zoals Jan van Stedin is op zijn 53^e nog steeds ontzettend leergierig. Na twee jaar werkloosheid volgde hij een opleiding tot elektromonteur. Hij was als een spons en pikte alles op wat ie voorgelegd kreeg. Hij liet zien dat als je wilt, je bijna alles kan doen.

Call to action: Ben jij het hiermee eens? Deel en geef een like, zodat iedere 50-plusser de kans krijgt om mee te doen.

“Netwerk: Zie en creëer je eigen kansen”

Waarom: Ik hoor vaak veel 50-plussers zeggen dat ze geen kansen krijgen. Maar je moet ze ook creëren. Tegenwoordig is je netwerk enorm belangrijk. De meeste vacatures worden ‘via via’ vervuld. Het is daarom slim om iedereen in je omgeving te vertellen dat je werk zoekt. Ze kunnen je helpen. En het mooie is: iedereen heeft een netwerk. En als je dan aan tafel komt, heb je meteen een streepje voor.

Wat was een goed voorbeeld en waarom: Zoals Jet Faber. Om haar kansen op een baan te vergroten wilde ze zoveel mogelijk mensen laten weten dat ze werkzoekend was. Daarom was ze haar eigen Facebookpagina begonnen. Want om op te vallen moet je jezelf onderscheiden. Via een kennis kreeg ze een baan als officemanager. Ze laat zien dat je niet alleen kansen moet krijgen, maar ook moet creëren.

Call to action: Ben jij het hiermee eens? Deel en geef een like, zodat iedere 50-plusser de kans krijgt om mee te doen.

“Zorg dat je aan tafel komt.”

Waarom: Als je dan op gesprek komt. Moet je je goed inleven in wat er speelt en wat de vacature inhoudt. Draag je passie uit en laat jezelf zien. Dan sta je al met 1-0 voor. Mochten ze jou dan niet kiezen dan weet je voor jezelf dat je er alles aan gedaan hebt.

Wat was een goed voorbeeld en waarom: Henk van Houben Worstenbrood is iemand die het zo heeft aangepakt. Na 35 jaar werken als industrieel bakker zat hij twee jaar thuis. Dankzij het UWV kreeg hij de kans om bij Houben Worstenbrood te solliciteren. Dit deed hij met veel passie, kennis en overtuiging. Hij zei: 'Als jij wilt groeien, dan heb jij mijn kennis en ervaring nodig!' Henk kreeg de kans en werkt daar nu als manager.

Call to action: Ben jij het hiermee eens? Deel en geef een like, zodat iedere 50-plusser de kans krijgt om mee te doen.