

Beroepsdocentendag EGL Paderborn

Brengen is halen, en áltijd met winst!

Je hebt zoveel aan een vereniging als je erin stopt. En dat vermenigvuldigd met de contacten en marktinzichten die je opdoet. Je hebt dus altijd winst van je vereniging, want brengen is halen en je hebt zo altijd winst. De winst die te maken was op de Beroepsdocentendagen van 1 en 2 februari te Paderborn is gelukkig belastingvrij, anders was het onderduiken geblazen. Voor het geven van een voordracht over procesoptimalisatie en het belang van nacalculaties, en eentje over interactieve lesmethoden in spuiterijkantines, kreeg ik een karrenvracht uitgewisseld materiaal retour van andere sprekers. Maar ook uit het beroepsbeeld Verfahrensmechaniker Beschichtungstechnik (Applicatietechnicus Laketechniek), waarvan een “overzicht in kogelvlucht” gegeven was. Lawinegevaar!!!

Daarmee is de kous nog niet af, want de bedoeling is dat je zoveel mogelijk uitdraagt in de industrie van wat je meekrijgt. Dus dat het weer omgezet wordt in concreet lesmateriaal waar spuiterijen mee vooruitgeholpen worden. Net als bij de bedrijfsworkshops waar mijn voordrachten over gingen, krijg je als spreker dus zelf het huiswerk mee. Wat die spuiterijworkshops betreft, gaat het dan om het verwerken van discussies zoals ze met zijn allen gevoerd zijn over technische mogelijkheden, en dat de volgende keer als

Didaktische Strategie:

**Eine Übung soll sein
wie ein Feldzug,
und ein Feldzug
wie eine Übung**

(Römische Weisheit)



In passende termen werd op de Beruflerertreff 2010 uiteengezet dat het leereffect zich in de hoofden van deelnemers afspeelt, en niet in de laptop van de docent. Een oefening moet zijn als een veldtocht, en een veldtocht als een oefening.

nieuwe gespreksstof inbrengen. En het op maat herschrijven van oefenopgaven zodat het aansluit bij de unieke bedrijfssituatie. Dat is de leer methode: mét elkaar ván elkaar leren, ik schuif alleen een kuub actualiteit naar voren en werk later thuis de discussies uit in nieuwe oefenvraagstukjes voor de leidinggevenden.

Maar nu zit ik dus ook met een selectie uit dertien jaar EGL-onderwijs, samengepakt in PDF-documenten en Power Point Presentaties, terwijl daar natuurlijk al het leerboek was waarover ik de boekbespreking mocht schrijven voor thema Beroepsopleidingen van augustus 2009.

GENERATIEVRAAGSTUK EN ESTAFETTESTOKJES

Hoeveel buit kun je uit je vereniging wegslepen?

Tijd dus, om de Nederlandse leden te benaderen. Zoals de VOM-voorzitter in deze editie al betoogt (op de voorkant van deze bladzijde om precies te zijn): hoeveel je aan je vereniging hebt, hangt af van hoeveel je ermee doet. Deze maand had ik een nogal openhartig gesprek bij een lid van een branchegroep, waarbij we een nogal dreigend uitzienend generatievraagstuk bespraken. De

branchebouwers van weleer, aan wie we zo veel te danken hebben, zijn zoetjesaan in de pensioenbarakken aan het inkwartieren. Nou ja, in veel gevallen zijn dat wel hoog en droog gelegen schaapskooien hoor! Het is ze gegund. Maar het is de jongere instroom gegund, dat er nu dertigers en veertigers zijn die dat estafette stokje aanpakken zodat we (ja, ik heb het over bouwjaar 1970 en jonger) dat stokje over vijftien jaar ook weer kunnen doorgeven. Het lijkt er steeds meer op, dat we door een soort “zandloper” gaan, zoals ze dat bij bevolkingsonderzoek noemen. We zijn met te weinig en hebben het te druk met de eigen tent draaiende houden. Gelukkig zijn er tegenwoordig in het internet tijdperk minder aanjagers nodig, plus dat de opgebouwde verenigingsinfrastructuur een rijke erfenis is. Die al een goede uitvalbasis oplevert. Daar moeten we maar goed mee omgaan! Niet te zuinig dus! Kennis delen is kennis vermenigvuldigen, ook wat dat betreft geldt: brengen is halen, en áltijd met winst!