



# Weerbaarder worden tegen mogelijke vooroordelen van werkgevers

## Doel

Klanten met chronische pijn en/of aanhoudende lichamelijke klachten tonen zich vaak bezorgd m.b.t. vooroordelen die de werkgever zal hebben of heeft m.b.t. in dienst nemen of in dienst houden van een persoon met chronische pijn en/of aanhoudende lichamelijke klachten. Indien deze vooroordelen bestaan bij de werkgever kan de klant hier invloed op uitoefenen door op een passende manier hiermee om te gaan en de werkgever te overtuigen van diens geschiktheid voor de job.

In deze opdracht wordt stil gestaan bij mogelijke vooroordelen t.a.v. sollicitanten met chronische pijn en/of aanhoudende lichamelijke klachten en leert de klant deze te weerleggen ten einde beter voorbereid te zijn op een sollicitatiegesprek. Deze opdracht zet ook sterk in op het vertrekken van de mogelijkheden i.p.v. de beperkingen ten gevolge van de pijn en/of lichamelijke klachten.

## Materiaal

Weerstand-kaarten met vragen uit een sollicitatiegesprek

Antwoordblaadjes

MEDEFINANCIERING  
DOOR:



PARTNERS



## Instructies

Vraag dat groepjes worden gevormd van 2 tot 3 personen. Verdeel de kaarten over de verschillende groepjes. Dit geeft de mogelijkheid om de vragen voor te bereiden en terug te koppelen naar de volledige groep. Per weerstandskaat wordt gevraagd om:

- de vraag op de weerstandskaat voor te lezen
- na te denken over een mogelijk vooroordeel dat de werkgever kan hebben bij het stellen van deze vraag
- op te lijsten wat je kan antwoorden om dit vooroordeel te weerleggen

De bespreking in groep kan worden ondersteund door een powerpointpresentatie bij deze opdracht, die voor elke vraag een overzicht geeft van passende manieren om hiermee om te gaan.

## Tips voor begeleiders



*Bij de nabespreking in groep is het belangrijk om te vertrekken van de gegeven antwoorden uit de groep en deze aan te vullen met het overzicht van mogelijke antwoorden.*



*Stimuleer de klant om te solliciteren voor een job die hij/zij aankan. Solliciteren voor een job die je fysiek niet aankan, heeft immers geen zin en resulteert enkel in teleurstelling en afname van zelfvertrouwen. Bij solliciteren voor een job die de klant aankan, zal de klant ook merken dat hij/zij mogelijke vooroordelen vlotter kan weerleggen.*



*Maak gebruik van de bijgevoegde infofiche 'Solliciteren met een arbeidsbeperking: omgaan met vooroordelen' (ontwikkeld door Job & Co, heden: Compaan). Geef deze mee aan de klanten.*

## **Bronnen**

Kanskrijgers.

Infofiche 'Solliciteren met een arbeidsbeperking: omgaan met vooroordelen. Job&Co (heden: Compaan)