

Inhoudsopgave

1	Wat kan LinkedIn voor u doen?	1
	Waarom werkt LinkedIn?	2
	Is LinkedIn gratis?	5
	Wat heb ik nodig?	6
	Hoe maak ik een LinkedIn-account?	6
2	Gebruikersinterface	13
	Wat vind ik op de startpagina?	14
	Menu's	17
	Instellingen	21
3	Uw profiel als resumé en cv	25
	Tips	26
	Wat wilt u bereiken met uw profiel?	26
	Resumé of cv?	27
	Is uw profiel ooit compleet?	28
	Bekijk eens het profiel van een ander	28
	Dan nog iets over taal...	32
	Uw eerste LinkedIn-profiel	34
	Basisinformatie – de basis van uw profiel	34
	Voor gevorderden	53
	Voor experts	58
	Profiel in andere talen	63
	Bekijk uw eigen profiel	64
4	Connecties	67
	Tips	68
	Kies uw vrienden met zorg	68
	Aan uw netwerk werken	69
	Potentiële connecties uitnodigen	70

Verzonden uitnodigingen beheren	84
Uitnodigingen accepteren	85
Uitnodigingen negeren	86
Contacten beheren	87
Netwerkstatistieken	92
Wie heeft uw profiel bekeken?	94
5 Accountinstellingen	95
Waar u de instellingen vindt	96
E-mailadressen	97
Account: wachtwoord wijzigen	98
Profiel: Twitter	98
E-mailvoorkeuren	99
Account: aanpassen van updates die u wilt zien op uw startpagina	100
Profiel: Nuttige links	101
Account: abonneren op RSS-feeds	101
Groepen, bedrijven en toepassingen:	
Groepsuitnodigingen in-/uitschakelen	102
Account: Profielfoto's van andere leden weergeven of verbergen	102
Account: Uw taal selecteren	103
Account: Uw account upgraden	103
Account: Uw account sluiten	104
6 Laat u zien	105
Waarom een goed bijgewerkt profiel belangrijk is	106
Updates	106
Uw profiel blijven bijwerken	114
Laat zien dat uw profiel op LinkedIn staat	114
Uw profiel op papier	115
QR-code maken voor visitekaartje	116

7	Communiceren met anderen	119
	Communiceren	120
	Beheer van Postvak IN	120
	Berichten verzenden	121
	Reageren op berichten	122
	InMail versturen	124
	Introducties	125
8	Werk zoeken	127
	Werk zoeken	128
	Is liegen op een cv strafbaar?	128
	LinkedIn maakt mensen eerlijker	130
	Twillificeren of de elevator-pitch	131
	Trek de aandacht (van recruiters en werkgevers)	132
	Pas uw profiel aan	134
	Zoeken in de vacatures	135
	Reageren op een Job Posting	137
	Geavanceerd zoeken	138
	Nog even niet – Opgeslagen vacatures	138
	Job Seeker-account	138
9	Aanbevelingen	139
	Wat zijn aanbevelingen?	140
	Aanbevelingen vragen	140
	Aanbeveling geven = sociaal	142
	Reageren op een verzoek	142
	Aanbevelingverzoeken beheren	143
	Aanbevelingen beheren	147
	Onderschrijven	149

10 LinkedIn Groepen	151
Wat is LinkedIn Groepen?	152
Deelnemer worden	152
Beperkingen	156
Actief deelnemen aan discussies	156
Campagnes en Vacatures gebruiken	169
Groepen beheren	170
11 Maak en beheer uw eigen LinkedIn-groep	175
linkedin.com/groups?gid=4102918	176
Maak uw eigen groep	176
12 Multimedia	187
Professionele galerie	188
13 Valse vrienden	191
Uw profiel in een andere taal	192
Uw functie in een andere taal	193
Voorbeelden	194
Nog een paar beruchte instinkers...	195
Meer lezen	196
14 Privacy, spam en beveiliging	197
De zwakke schakel	198
Veilige verbinding	198
Profielinstellingen en uw privacy	200
Advertenties en uw privacy	204
Spam	206
Phishing	208
Over wachtwoorden	209
Index	211



Wat kan LinkedIn voor u doen?

LinkedIn is een sociaal netwerk voor vakmensen. Volgens Van Dale betekent het woord sociaal 'betrekking hebbend op de maatschappij, op het welzijn daarvan'. Wikipedia legt uit dat de eigenschap sociaal betekent dat een organisme (zoals mens en dier) geneigd is om in groepen te leven. Net als in de echte maatschappij gaat het bij een sociaal netwerk niet alleen om u, maar ook om de mensen in uw omgeving. De vraag wat LinkedIn voor u kan doen, is niet te beantwoorden zonder te kijken naar de vraag wat u voor LinkedIn kunt doen. In dit boek leert u hoe LinkedIn u in contact brengt met mensen die u verder kunnen helpen in uw vak. Maar mensen zullen u vooral graag verder helpen als u hen ook helpt. LinkedIn kan niet functioneren zonder interactie tussen de gebruikers – LinkedIn faciliteert die interactie, maar meer ook niet.

Waarom werkt LinkedIn?

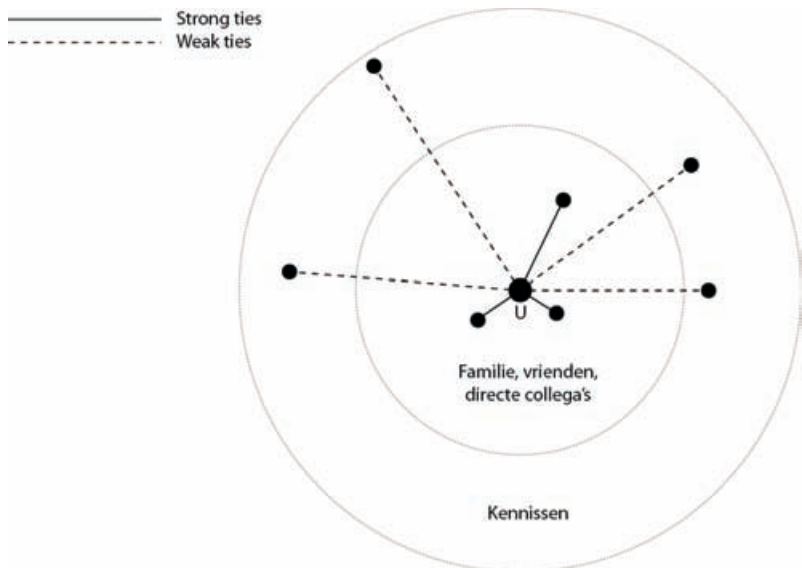
LinkedIn 'werkt' omdat veel mensen gebruikmaken van dit sociale netwerk. In november 2012 waren het er wereldwijd al 200 miljoen. In Nederland gaat het aantal inwoners dat een profiel heeft gemaakt hard richting 4 miljoen. Maar dat is slechts een van de redenen waarom LinkedIn werkt.

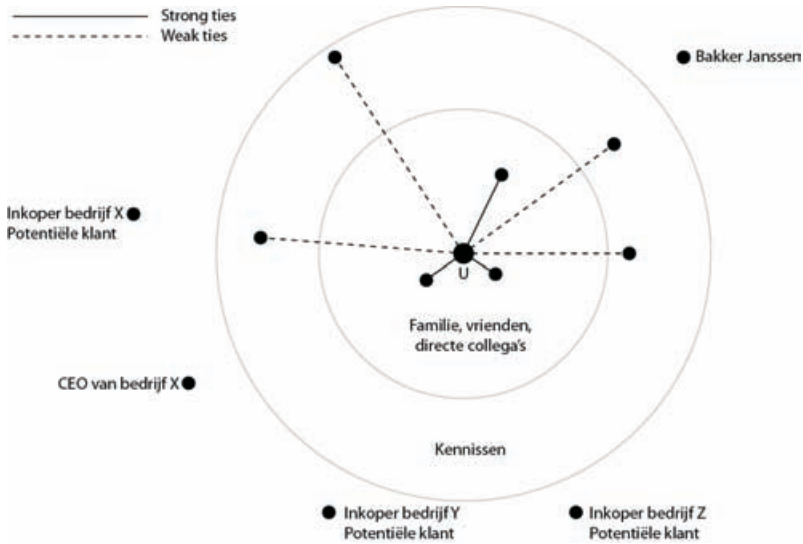
Omdat dit boek de titel *Ontdek LinkedIn* draagt en niet *Inleiding in de sociologie*, wil ik u een al te diepgaand verhaal besparen, maar om optimaal gebruik te kunnen maken van LinkedIn is een klein beetje theorie noodzakelijk.

In 1973, lang voordat het web door Sir Tim Berners-Lee werd uitgevonden, publiceerde Mark S. Granovetter in *The American Journal of Sociology* een artikel met de titel *The Strength of Weak Ties*. Volgens dat artikel werd er in de sociologie te veel uitgegaan van kleine, goed te definiëren groepen mensen die een sterke onderlinge verbintenis hebben. Denk daarbij aan het groepje familie, vrienden en collega's met wie u veel te maken hebt en van wie u binnen een minuut de namen kunt opnoemen. Deze relaties worden in de sociologie *strong ties* (sterke banden) genoemd. Binnen de groep *strong ties* bestaat ook nog verschil. Met een collega met wie u iedere dag samenwerkt, is de band sterker dan met een collega die u eens per week ontmoet.

De mensen met wie u niet intens contact hebt, maar die wel belangrijk voor u zijn, worden aangeduid met *weak ties* (zwakke banden). De grens tussen *strong ties* en *weak ties* is lastig aan te geven, maar als familie, vrienden en directe collega's de groep *strong ties* vormen, is het redelijk om de groep *weak ties* aan te duiden met 'kennissen'.

De kracht van de band is weer te geven met de afstand tussen de personen. Familie, vrienden en directe collega's bevinden zich dicht bij u en kennissen staan verder van u af. Daarnaast is er een groep waarmee u helemaal geen band hebt. Tot die laatste behoren ook de bekende gezichten die u iedere dag tegenkomt. Dat wil niet zeggen dat deze mensen niet belangrijk voor u kunnen zijn, want onder hen bevinden zich uw toekomstige opdrachtgevers of werkgevers.

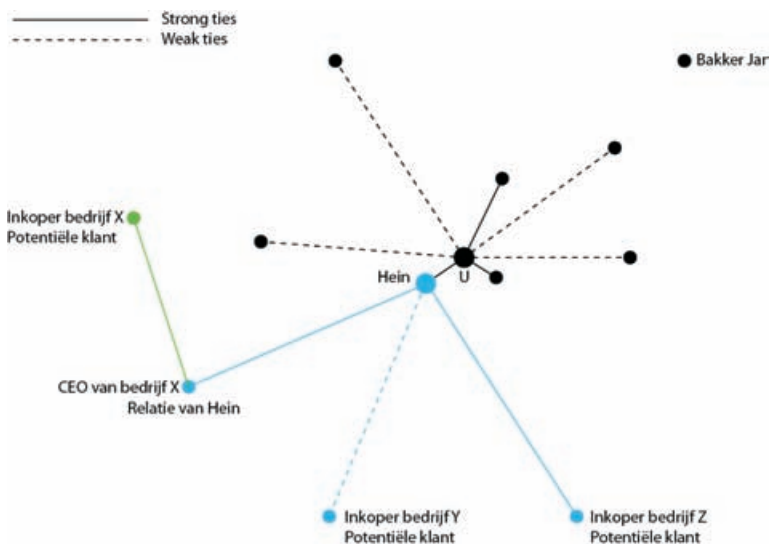




Mensen met wie u helemaal geen band hebt, kunnen toch interessant voor u zijn.

De vraag is natuurlijk hoe u met de voor u interessante 'onbekenden' in contact komt. Zelfs als u hun naam kent, levert koude acquisitie (dat is het ongevraagd en zonder introductie contact opnemen) meestal weinig op.

De kracht van LinkedIn is dat u snel kunt zien wie uit uw eigen netwerk wel contact heeft met de voor u interessante personen. Iedere persoon met wie u een sterke of een zwakke band hebt, heeft immers zelf ook een groep mensen om zich heen. Sommigen uit die groep kent u en die maken misschien ook deel uit van uw eigen netwerk – daar hebt u dus weinig aan. Maar het gaat om de mensen in de andere netwerken die u *niet* kent. De mensen uit uw eigen netwerk vormen een brug naar deze 'vrienden-van-vrienden', waardoor u ook met hen een weak tie hebt.



De netwerken van uw relaties vormen bruggen, waardoor u toch weak ties kunt bezitten met mensen buiten uw directe netwerk. De inkopers van bedrijf Y en bedrijf Z zijn in de tweede graad met u verbonden. De inkoper van bedrijf X is in de derde graad met u verbonden.

I. Wat kan LinkedIn voor u doen?

Op het eerste gezicht lijken die vrienden-van-vrienden niet zo belangrijk. Maar Granovetter laat in zijn artikel zien wat het belang van de weak ties is. Dat laat zich het best uitleggen aan de hand van een voorbeeld.

Stel dat u een nieuwe baan zoekt. Het heeft dan weinig zin om aan de groep waarmee u een sterke band hebt te vragen of iemand werk voor u heeft. Door de sterke banden weet u goed wat er zich in de omgeving van deze mensen afspeelt. Als zij weten dat er ergens een vacature is, weet u dat hoogstwaarschijnlijk ook.

De kans om een nieuwe baan te krijgen, wordt veel groter als u de weak ties kunt bereiken. Dus in plaats van uw vrienden te vragen of een van hen een baan voor u heeft, kunt u beter vragen of zij iemand kennen die een baan voor u heeft. De groep vrienden-van-vrienden – dat zijn per definitie weak ties – is niet alleen veel groter dan de groep strong ties, maar bovendien hebt u geen flauw idee of zij wel of geen baan voor u hebben. En dat is een goede reden om juist die groep te benaderen.

Heel kort samengevat zegt Granovetter in zijn artikel dat als Jan een sterke relatie heeft met Piet en Piet een sterke relatie heeft met Klaas, de kans groot is dat Jan en Klaas ook iets voor elkaar kunnen betekenen. In goed Nederlands wordt Piet gewoon een 'kruiwagen' genoemd.

LinkedIn maakt het netwerken volgens het model van Granovetter mogelijk. LinkedIn biedt de mogelijkheid om uw eigen netwerk te koppelen aan de netwerken van anderen. Zo ontstaat zelfs wanneer u 'maar' een paar honderd contacten – in LinkedIn-terminologie zijn dat *connecties* – hebt toegevoegd, al snel een uitgebreid netwerk met een paar miljoen weak ties. Ik beperk mijn LinkedIn-contacten tot mensen met wie ik heb samengewerkt en heb daarom 'slechts' 230 contacten. Maar hiermee kan ik terugvallen op ruim 78.000 tweedegraadsconnecties en 5,7 miljoen derdegraadsconnecties. Daarnaast kan ik gebruik maken van de kennis en ervaring van ruim 100.000 mensen die ik via LinkedIn Groepen kan bereiken



Met nog geen tweehonderd contacten kunt u een netwerk van een paar miljoen mensen opbouwen.

Is LinkedIn gratis?

Ja en nee. Het maken van een profiel, het toevoegen van contacten, het publiceren van updates en nog een aantal diensten zijn gratis. Maar wie meer wil, moet betalen. Of u voor het gebruik van LinkedIn wilt betalen, is afhankelijk van de vraag wat u met LinkedIn wilt bereiken. Wie actief werk zoekt of nieuwe klanten wil bereiken, heeft waarschijnlijk de functies van een betaald account nodig. Maar het merendeel van de gebruikers is van mening dat een gratis account voldoende is. Hoewel LinkedIn geen aantallen publiceert, blijkt uit de jaarcijfers dat iets minder dan 2 procent van de gebruikers een betaald account heeft. Dat percentage zal waarschijnlijk toenemen, omdat LinkedIn steeds meer de nadruk gaat leggen op het vinden van werk.

Met een gratis account krijgt u met een zoekopdracht maximaal honderd resultaten te zien. Verder kunt u drie geautomatiseerde zoekopdrachten per week gebruiken en kunt u vijfmaal per maand een van uw connecties vragen u te introduceren bij een van hun connecties. Van derdegraadsconnecties (vrienden van vrienden van vrienden) krijgt u alleen de voornaam te zien.

Deze beperkingen betekenen niet dat u met een gratis account niets kunt doen. Integendeel. Op internet wordt door veel mensen gezegd dat de extra functies van een betaald account vaak helemaal niet nodig zijn en dat u met een beetje inventiviteit hetzelfde resultaat kunt bereiken met een gratis account.

Een betaald account biedt een aantal functies die met een gratis account niet (volledig) of alleen tegen bijbetaling mogelijk zijn:

- **InMail** Het via LinkedIn verzenden van berichten aan andere gebruikers van LinkedIn.
- **Premium Zoekfilters** Filters waarmee u zoekopdrachten kunt verfijnen, bijvoorbeeld op basis van locatie of werkgever.
- **Wie heeft uw profiel bekeken** Een compleet overzicht van wie uw profiel de afgelopen weken heeft opgevraagd.
- **Profielbeheer** Onmisbaar voor wie duizenden connections heeft, maar ook handig voor het maken van lijstjes met profielen buiten uw eigen netwerk.
- **Referentie zoeken** Een overzicht van alle connecties die u deelt met iemand in wie u geïnteresseerd bent.
- **OpenLink** Met deze optionele functie biedt u ook gebruikers buiten uw netwerk de gelegenheid contact met u op te nemen.

LinkedIn biedt een groot aantal abonnementsvormen: voor zakelijk gebruik (Business, Business Plus en Executive), werkzoekenden (Job Seeker Basic, Job Seeker en Job Seeker Plus), salesprofessionals (Sales Navigator), werkgevers (Talent Basic en Talent Finder) en wervingsbureaus (Recruiter). De genoemde extra functies zijn bij de meeste abonnementsvormen mogelijk, maar de mate waarin is afhankelijk van

**Gratis
account**

**Verschillende
abbonemen-
ten**

I. Wat kan LinkedIn voor u doen?

de prijs. Zo kunt u met het Business-abonnement drie InMail-berichten per maand versturen terwijl dat aantal bij het Executive-abonnement 25 bedraagt. Het prijsverschil is dan ook flink. Voor het Business-abonnement betaalt u 17,95 euro per maand, terwijl voor het Executive-abonnement 71,95 euro per maand wordt gevraagd (prijzen februari 2013, excl. btw; wie een jaarabonnement neemt, krijgt per maand een korting van respectievelijk 3 en 18 euro).

De abonnementsvormen voor werkzoekenden en werkgevers bieden extra's die speciaal op deze groepen gericht zijn. Zo is het met een Talent-abonnement mogelijk het complete profiel op te vragen van iedere gebruiker van LinkedIn, zelfs als deze gebruiker buiten het eigen netwerk valt. Lees voor meer informatie over de Job Seeker-abonnementen het hoofdstuk *Werk zoeken*.

Wat heb ik nodig?

Als u een overzicht wilt hebben van de mogelijkheden en de prijzen van de verschillende abonnementsvormen, kunt u het best op de website kijken. Maar dat kan pas als u een LinkedIn-account hebt gemaakt. Omdat een gratis LinkedIn-account toegang geeft tot bijna alle functies, is het ook helemaal niet nodig om in dit stadium al een beslissing te nemen. Bovendien heeft LinkedIn regelmatig acties waarbij gebruikers met een gratis account een maand lang gebruik kunnen maken van een Business Plus-abonnement. Maar voordat u op zo'n aanbod ingaat, moet u eerst leren werken met de gratis versie, anders zult u niet profiteren van de extra mogelijkheden.

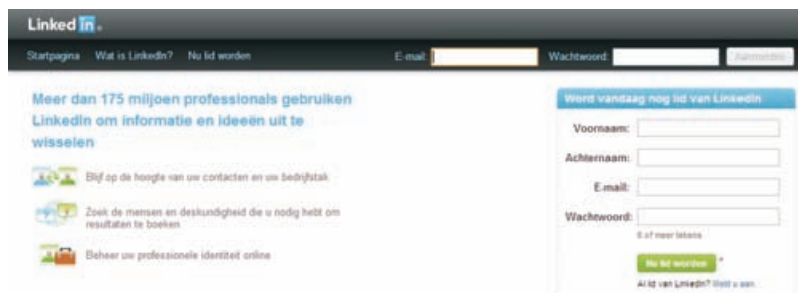
Hoe maak ik een LinkedIn-account?

Uiteraard kunt u deze paragraaf overslaan als u eerder een LinkedIn-account hebt gemaakt. Voorkom in ieder geval dat u twee of meer accounts tegelijk hebt, want het is niet mogelijk bestaande accounts samen te voegen.

1. Ga naar de website linkedin.com.

Op uw beeldscherm verschijnt het inlogscherm.

Misschien is dit een goed moment om de Gebruiks-overeenkomst en het Privacybeleid te lezen. De links naar deze documenten staan onder het inlogscherm.



2. Vul het formulier onder Word vandaag nog lid van LinkedIn in. De naam die u invult, staat straks boven uw profiel en wordt getoond in zoekresultaten.

U kunt deze informatie later nog wijzigen. Dan kunt u eventueel ook aangeven dat u niet uw volledige achternaam wilt laten zien in bijvoorbeeld zoekresultaten. Jan Janssen wordt dan weergegeven als Jan J.

Goed wachtwoord nodig? Lees de paragraaf Over wachtwoorden in het hoofdstuk Privacy, spam en beveiliging.

3. Klik op de knop **Nu lid worden**.
4. Op het beeldscherm wordt u nu gevraagd uw e-mailadres en wachtwoord in te voeren. Doe dat niet.

In het hoofdstuk *Connecties* leert u dat u selectief moet zijn met het toevoegen van contacten. Als u dan toch al uw e-mailcontacten wilt toevoegen, kunt u dat alsnog doen.

Door de e-mailadressen van uw webmail (Gmail, Hotmail en dergelijke) te vergelijken met de e-mailadressen van LinkedIn-gebruikers, kunt u snel zien wie van uw bekenden een LinkedIn-account heeft.

5. Hoewel het verleidelijk is snel zo veel mogelijk connecties te krijgen, leert de praktijk dat het bij LinkedIn niet gaat om het aantal 'vrienden' maar om de kwaliteit van de connecties. Klik daarom op **Deze stap overslaan**.

Op het beeldscherm wordt nu gevraagd naar de meest elementaire informatie voor uw profiel.

I. Wat kan LinkedIn voor u doen?

Informatie voor uw profiel invoeren.

The screenshot shows the LinkedIn profile creation form for 'Jan Janssen'. The form includes fields for location (Nederland), postcode, current status (In dienst, Werkzoekende, Student), job title, and company (emday). A blue button labeled 'Mijn profiel aanmaken' is at the bottom. A sidebar on the right lists benefits of having a LinkedIn profile, such as showcasing skills and finding new opportunities.

6. Vul het scherm zo nauwkeurig mogelijk in. De postcode wordt beschouwd als privacygevoelige informatie en deze wordt niet op uw publieke profiel weergegeven. Bij het invoeren van een bedrijfsnaam controleert LinkedIn of het bedrijf al actief is op LinkedIn. Wanneer u in de lijst met namen een bedrijf selecteert, wordt u automatisch vermeld als medewerker van dat bedrijf.

This screenshot shows the dropdown menu for the 'Bedrijf' field. The search term 'emda' is entered, and the list displays several companies with their logos and descriptions:

- EMDA group: Personeel en werven; 1-10 werknemers
- EMDAD LLC: Olie en energie; 11-50 werknemers
- EMDAT: Computersoftware; 11-50 werknemers
- emda engineering as: Olie en energie; 11-50 werknemers
- EmDash: Grafisch ontwerp; 1-10 werknemers
- Emdamed.b.v.: Medische apparatuur; 11-50 werknemers
- Emdashes.com: Uitgeverij; 1-10 werknemers
- emday: Professionele training en coaching; 1-10 werknemers
- Emdan Music: Muziek; 1-10 werknemers
- Margaret Emdal Film+Design: Animatie

Staat de naam van uw bedrijf er niet tussen? Geen probleem, iemand moet de eerste zijn.

7. Klik op de knop **Mijn profiel aanmaken**.

Anders dan de knop doet vermoeden, volgen nu nog vier invoerschermen voordat uw profiel echt bestaat.

Op het beeldscherm verschijnt de mededeling dat een e-mail is verzonden naar het door u opgegeven e-mailadres.

Bevestig uw e-mailadres

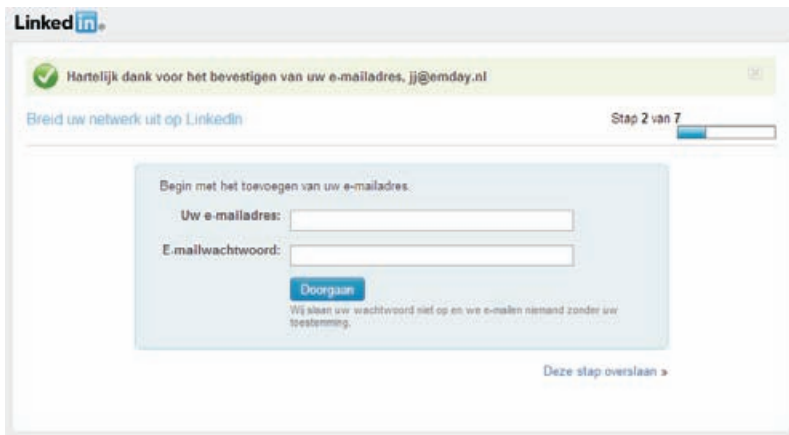
Er is een bevestiging verzonden naar **jj@emday.nl**. Klik op de bevestigingskoppeling in de e-mail om uw account te activeren.

Bevestigings-bericht.

8. Ga naar uw e-mailprogramma en open de e-mail die u hebt ontvangen van **emailconfirm@linkedin.com**. Klik vervolgens op de link **Klik hier**.

Opnieuw vraagt LinkedIn u de gegevens van uw e-mailaccount in te voeren. En ook nu geldt: doe dat niet.

In het hoofdstuk *Connecties* leert u dat u selectief moet zijn met het toevoegen van contacten. Als u dan toch al uw e-mailcontacten wilt toevoegen, kunt u dat alsnog doen.



Voor LinkedIn is dit stap 2 van 7. In feite bent u door het bevestigen van uw e-mailadres geen stap vooruitgekomen.

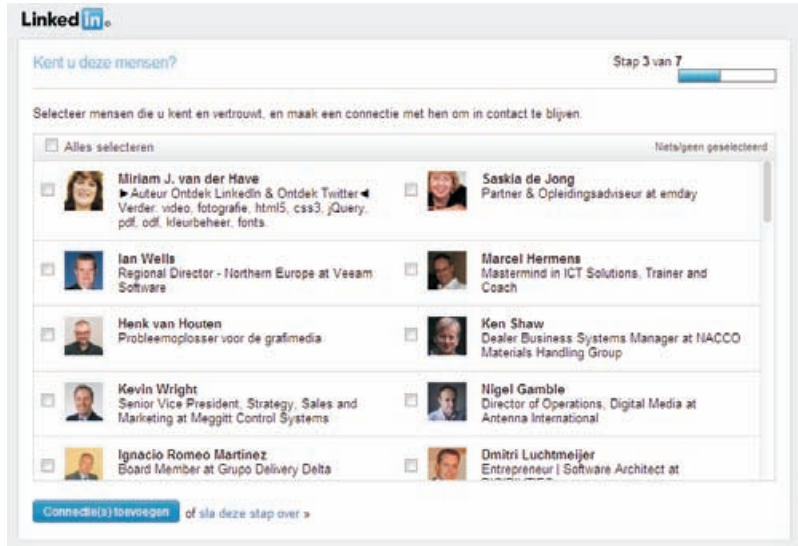
9. Klik ook nu op de link **Deze stap overslaan**.

LinkedIn is vasthoudend, want nu verschijnt een pop-upvenster met de vraag of u zeker weet dat u deze stap wilt overslaan. Voor alle duidelijkheid: ja, u slaat deze stap over omdat u liever goede contacten hebt dan veel contacten. Bovendien is uw profiel nog helemaal leeg en – een tikkeltje afgezaagd – u krijgt geen tweede kans om een eerste indruk te maken.

10. Klik op de knop **Overslaan**.

I. Wat kan LinkedIn voor u doen?

Blijkbaar wil LinkedIn per se dat u met een verder helemaal leeg profiel toch een paar contacten hebt, want in stap 3 van 7 krijgt u een overzicht van mensen die volgens LinkedIn iets met u te maken hebben. LinkedIn baseert die keuze op de naam van de door u opgegeven werkgever.



Deze mensen hebben (denkt LinkedIn) iets te maken met Emday.

11. Klik op de link **sla deze stap over**.

Stap 4 van 7 biedt u de gelegenheid uw vreugde over het aanmaken van een profiel op LinkedIn te delen met uw volgers op Twitter en Facebook. Maar ook hier geldt dat u beter radiostilte kunt bewaren totdat uw profiel de moeite van het bekijken waard is.

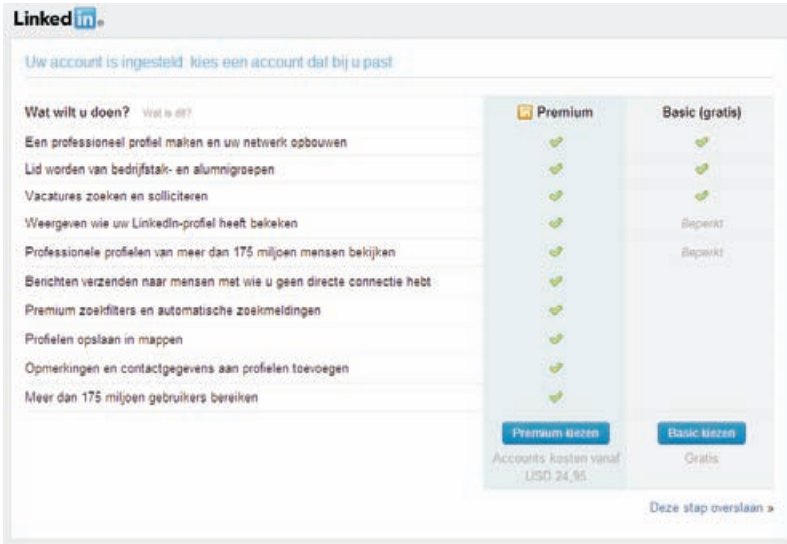


LinkedIn wil dat u al uw contacten op Facebook en Twitter uitnodigt. Een slecht idee.

12. Klik op de link **Deze stap overslaan**.

Omdat de schoorsteen ook bij LinkedIn moet roken, wordt geprobeerd u nu al te laten kiezen voor een Premium-account. Op dit moment is het gratis account voor u de beste keuze. Pas als u uw profiel helemaal hebt gevuld en

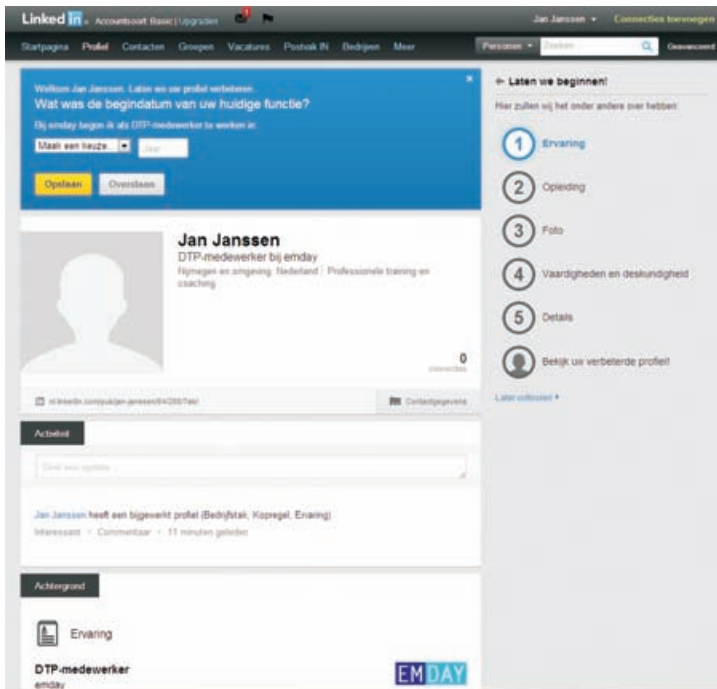
veel ervaring met LinkedIn hebt opgedaan, weet u of een betaald account voor u de moeite waard is.



De verschillen zijn in de praktijk minder groot dan deze afbeelding lijkt te zeggen

13. Klik op de knop **Basic kiezen**.

Dit was echt de laatste stap van het registratieproces. U bent automatisch ingelogd en uw nu nog lege profiel staat op het beeldscherm.



Het lege profiel van Jan Janssen.

I. Wat kan LinkedIn voor u doen?

Met de vijf stappen, rechts in beeld, wil LinkedIn u graag helpen bij het invullen, maar misschien is het beter om eerst aandacht te besteden aan de gebruikers-interface. De pagina zoals die nu op het scherm staat, kunt u later weer oproepen met de url www.linkedin.com/profile/guided.

14. Klik onderaan in de rechterkolom op de link **Later voltooien**, zodat de aangeboden hulp in de rechterkolom wordt vervangen door profielinformatie.