

# Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Wat kan LinkedIn voor u doen?</b>	<b>1</b>
	<b>Waarom werkt LinkedIn?</b>	<b>2</b>
	<b>Is LinkedIn gratis?</b>	<b>4</b>
	<b>Wat heb ik nodig?</b>	<b>6</b>
	<b>Hoe maak ik een LinkedIn-account?</b>	<b>6</b>
<b>2</b>	<b>Gebruikersinterface</b>	<b>11</b>
	<b>Wat vind ik op de openingspagina?</b>	<b>12</b>
	<b>Menu's</b>	<b>15</b>
	<b>Instellingen</b>	<b>18</b>
<b>3</b>	<b>Uw profiel als resumé en cv</b>	<b>23</b>
	<b>Tips</b>	<b>24</b>
	<b>Wat wilt u bereiken met uw profiel?</b>	<b>24</b>
	<b>Resumé of cv?</b>	<b>25</b>
	<b>Is uw profiel ooit compleet?</b>	<b>26</b>
	<b>Bekijk eens het profiel van een ander</b>	<b>26</b>
	<b>Dan nog iets over taal...</b>	<b>29</b>
	<b>Uw eerste LinkedIn-profiel</b>	<b>30</b>
	<b>Basic Information – de basis van uw profiel</b>	<b>31</b>
	<b>Voor gevorderden</b>	<b>42</b>
	<b>Voor experts</b>	<b>47</b>
	<b>Bekijk uw eigen profiel</b>	<b>51</b>
<b>4</b>	<b>Connections</b>	<b>53</b>
	<b>Tips</b>	<b>54</b>
	<b>Kies uw vrienden met zorg</b>	<b>54</b>
	<b>Aan uw netwerk werken</b>	<b>55</b>
	<b>Potentiële contacten uitnodigen</b>	<b>55</b>
	<b>Verzonden uitnodigingen beheren</b>	<b>64</b>

Uitnodigingen accepteren	65
Uitnodigingen negeren	66
Contacten beheren	67
Netwerkstatistieken	71
Wie heeft uw profiel bekeken	72
<b>5 Accountinstellingen</b>	<b>75</b>
Waar u de instellingen vindt	76
E-mailadressen	77
Account: wachtwoord wijzigen	78
Profile: Twitter	78
Email Preferences-instellingen	79
Account: Customize the updates you see on your home page	80
Profile: Helpful Links	80
Account: abonneren op RSS-feeds	81
Groups, Companies & Applications: Group Invitations	81
Account: Show/hide Profile Photos of other members	82
Account: Select your language	82
Account: Upgrade your account	83
Account: Close your account	84
<b>6 Laat u zien</b>	<b>85</b>
Waarom een goed bijgewerkt profiel belangrijk is	86
Updates	86
Uw profiel bijwerken	92
Laat zien dat uw profiel op LinkedIn staat	92
Uw profiel op papier	93
QR-code maken voor visitekaartje	94

<b>7</b>	<b>Communiceren met anderen</b>	<b>95</b>
	Communiceren	96
	Beheer van de Inbox	96
	Berichten versturen	97
	Reageren op berichten	98
	InMail versturen	99
	Introductions	100
<b>8</b>	<b>Werk zoeken</b>	<b>103</b>
	Werk zoeken	104
	Is liegen op een cv strafbaar?	104
	LinkedIn maakt mensen eerlijker	105
	Twillificeren of de elevator-pitch	106
	Trek de aandacht (van recruiters en werkgevers)	107
	Pas uw profiel aan	108
	Zoeken in de Job Postings	110
	Reageren op een Job Posting	111
	Geavanceerd zoeken	112
	Nog even niet - Saved Jobs	112
	Job Seeker-account	112
<b>9</b>	<b>Recommendations</b>	<b>113</b>
	Wat zijn recommendations?	114
	Recommendations vragen	114
	Aanbeveling geven = sociaal	116
	Reageren op een verzoek	116
	Recommendationverzoeken beheren	117
	Recommendations beheren	119

<b>10 LinkedIn Groups</b>	<b>121</b>
<b>Wat zijn LinkedIn Groups?</b>	<b>122</b>
<b>Deelnemer worden</b>	<b>122</b>
<b>Beperkingen</b>	<b>124</b>
<b>Actief deelnemen aan Group Discussions</b>	<b>124</b>
<b>Promotion-board &amp; Job-board gebruiken</b>	<b>134</b>
<b>Groepen beheren</b>	<b>136</b>
<b>11 Maak en beheer uw eigen LinkedIn Group</b>	<b>139</b>
<a href="https://linkedin.com/groups?gid=4102918">linkedin.com/groups?gid= 4102918</a>	<b>140</b>
<b>Maak uw eigen Group</b>	<b>140</b>
<b>12 LinkedIn Answers</b>	<b>151</b>
<b>Wat is LinkedIn Answers?</b>	<b>152</b>
<b>Stel een vraag</b>	<b>152</b>
<b>Een vraag beantwoorden</b>	<b>152</b>
<b>13 LinkedIn Applications</b>	<b>155</b>
<b>LinkedIn Applications</b>	<b>156</b>
<b>Application verwijderen</b>	<b>158</b>
<b>14 Privacy, spam en beveiliging</b>	<b>159</b>
<b>De zwakke schakel</b>	<b>160</b>
<b>Profile-instellingen en uw privacy</b>	<b>160</b>
<b>Advertenties en uw privacy</b>	<b>164</b>
<b>Spam</b>	<b>167</b>
<b>Phishing</b>	<b>169</b>
<b>Over wachtwoorden</b>	<b>169</b>
<b>Index</b>	<b>171</b>



## **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', terwijl Wikipedia uitlegt dat de eigenschap sociaal strikt genomen 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 willen helpen als u hen ook wilt helpen. LinkedIn kan niet functioneren zonder interactie tussen de gebruikers – LinkedIn faciliteert die interactie, maar meer ook niet.*

## Waarom werkt LinkedIn?

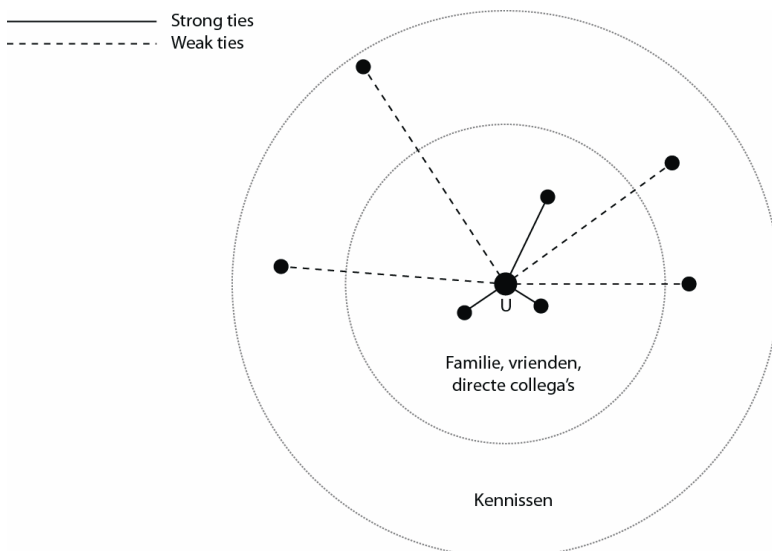
LinkedIn 'werkt' omdat veel mensen gebruikmaken dit sociale netwerk. Wereldwijd zijn het er al 120 miljoen en in Nederland heeft bijna een op de acht inwoners een profiel gemaakt. Maar dat is slechts een van de redenen waarom LinkedIn werkt.

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 waar u veel mee te maken hebt en waarvan 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 waarmee u iedere dag samenwerkt is de band sterker dan met een collega die u eens per week ontmoet.

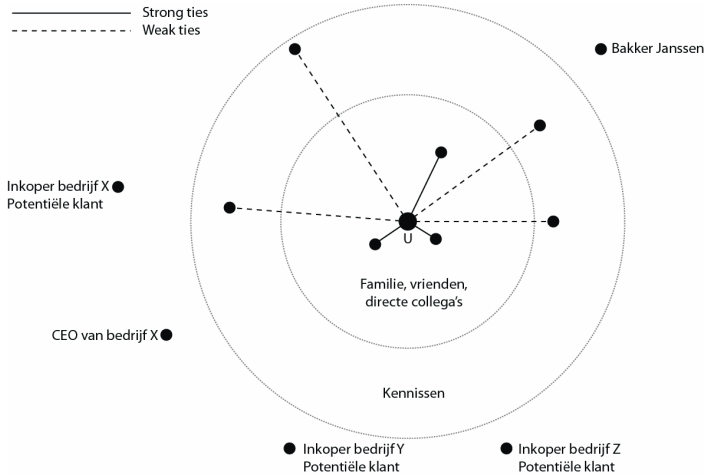
De mensen waar u niet intens contact mee hebt, maar die wel belangrijk voor u zijn, worden aangeduid met *weak ties* (zwakke banden). De grens tussen *strong ties* en *weak ties* is lastig aan te geven, maar als familie, vrienden en directe collega's de groep *strong ties* vormen, is het redelijk om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

Daarnaast bestaat er een groep waarmee u helemaal geen band hebt. Tot die laatste groep behoren ook de bekende gezichten die u iedere dag tegenkomt bij de



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.

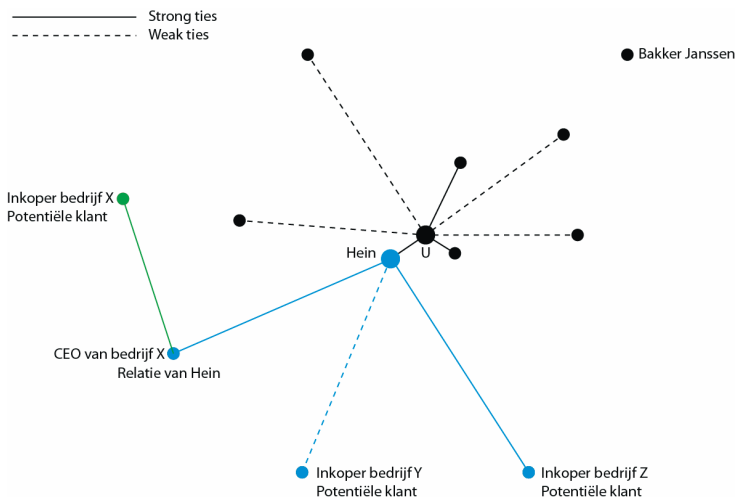
bakker, op straat of in het bedrijfsrestaurant. U zegt hen vast vriendelijk goedendag, maar de relatie met deze mensen is verder inhoudsloos. Dat wil niet zeggen dat deze mensen niet belangrijk voor u *kunnen* zijn, want onder hen bevinden zich uw toekomstige opdrachtgevers of werkgevers.



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. Ieder persoon waarmee u een sterke of een zwakke band hebt, heeft immers zelf ook een groep mensen om zich heen. Sommige van de mensen uit die groep kent u en 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 inkoopers van bedrijf Y en bedrijf Z zijn in de tweede graad met u verbonden. De inkoopbedrijf 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 zijn. Dat laat zich het best uitleggen aan de hand van een voorbeeld.

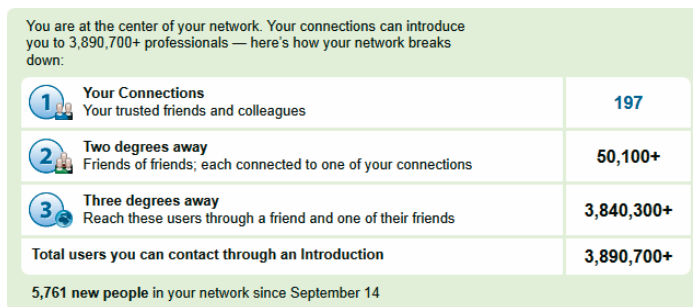
Stel dat u een nieuwe baan zoekt. Het heeft dan weinig zin om aan de groep waarmee u een sterke band hebt te vragen of iemand nog werk voor u heeft. Door de sterke banden weet u goed wat er zich in de omgeving van deze mensen afspeelt. Als zij weten dat ergens een vacature is, zult u dat hoogstwaarschijnlijk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

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 *connections* – hebt toegevoegd, al snel een uitgebreid netwerk met een paar miljoen weak ties.

Met nog geen 200 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 minder dan een 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 100 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 Search Filters** Filters waarmee u zoekopdrachten kunt verfijnen, bijvoorbeeld op basis van locatie of werkgever.
- **Who's Viewed My Profile** Een compleet overzicht van wie uw profiel de afgelopen weken heeft opgevraagd.
- **Profile Organizer** Onmisbaar voor wie duizenden connections heeft, maar ook handig voor het maken van lijstjes met profielen buiten uw eigen netwerk.
- **Reference Search** Een overzicht van alle connecties die u deelt met iemand waarin u geïnteresseerd bent.
- **Open Link** 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, Executive en Pro), werkzoekenden (Job Seeker Basic, Job Seeker en Job Seeker Plus) en werkgevers (Talent Basic, Talent Finder en Talent Pro). De genoemde extra functies zijn bij de meeste abonnementsvormen mogelijk, maar de mate waarin is afhankelijk van de prijs. Zo kunt u met het Business-abonnement drie InMail-berichten per maand versturen terwijl dat aantal bij het Pro-abonnement vijftig is. Het prijsverschil is dan ook flink. Voor het Business-abonnement betaalt u 19,95 dollar per maand, terwijl voor het Pro-abonnement 499,95 dollar wordt gevraagd (prijzen september 2011, wie een jaarabonnement neemt, krijgt per maand een korting van respectievelijk 5 en 100 dollar).

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*.

## Gratis account

## Verschillende abonnementen

## 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](https://www.linkedin.com).

Op uw beeldscherm verschijnt het inlogscherm.

Misschien is dit een goed moment om de User Agreement en de Privacy Policy te lezen. De links naar deze documenten staan onder het inlogscherm.

### 2. Vul het formulier onder Join LinkedIn Today in. De naam die u invult, staat 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 Beveiliging.

3. Klik op de knop **Join Now**.

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

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

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

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

## I. Wat kan LinkedIn voor u doen?

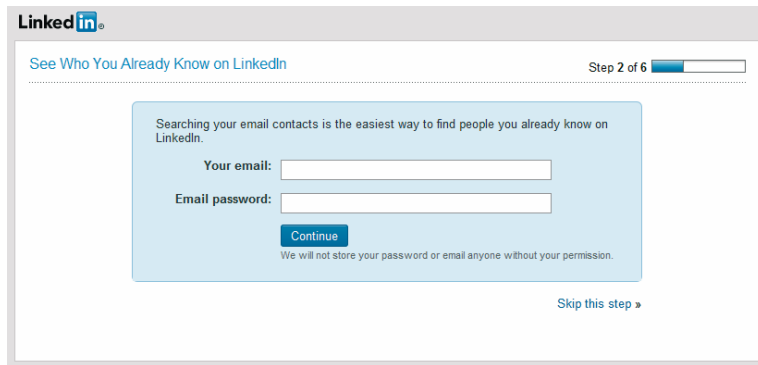
### 5. Klik op de knop **Create my profile**.

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

### 6. Op het beeldscherm wordt u nu gevraagd uw e-mailadres en wachtwoord in te voeren. Doe dat niet.

In het hoofdstuk *Connections* 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.

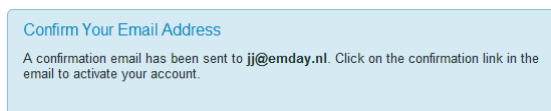
Door de e-mailadressen van uw webmail (Gmail, Hotmail en dergelijke) te vergelijken met de e-mailadressen van LinkedIn-gebruikers, kunt u snel zien wie van uw bekenden een LinkedIn-account heeft.



### 7. Hoewel het verleidelijk is snel zo veel mogelijk connecties te krijgen, leert de praktijk dat het bij LinkedIn niet gaat over het aantal 'vrienden' maar om de kwaliteit van de connecties. Klik daarom op **Skip this step**.

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

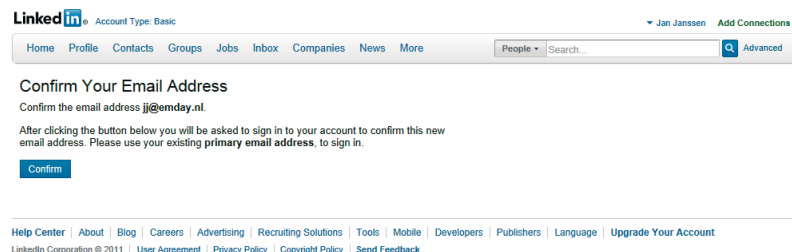
Bevestigings-bericht.



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

Op het beeldscherm verschijnt het verzoek uw e-mailadres te bevestigen.

Als in de rechterbovenhoek uw naam staat, bent u al ingelogd. Toch zal LinkedIn u vragen opnieuw in te loggen.



9. Klik op de knop **Confirm**.

Op het beeldscherm verschijnt een inlogscherm.

LinkedIn Account Type: Basic Jan Janssen Add Connections

Home Profile Contacts Groups Jobs Inbox Companies News More People Search... Advanced

Sign in to LinkedIn

Please sign in to confirm your email address. If you are adding an email address, please sign in with your previously registered address. If you were invited to join LinkedIn, please sign in with the email address at which you were invited.

Email address:

Password:  [Forgot password?](#)

[Sign in](#) or [Join LinkedIn](#)

LinkedIn Corporation © 2011 | [User Agreement](#) | [Privacy Policy](#) | [Copyright Policy](#)

Het e-mailadres dat u gebruikt hebt bij het maken van het account is al ingevuld.

10. Dit wordt echt de laatste stap van het registratieproces. Voer uw wachtwoord in en klik op de knop **Sign in**.