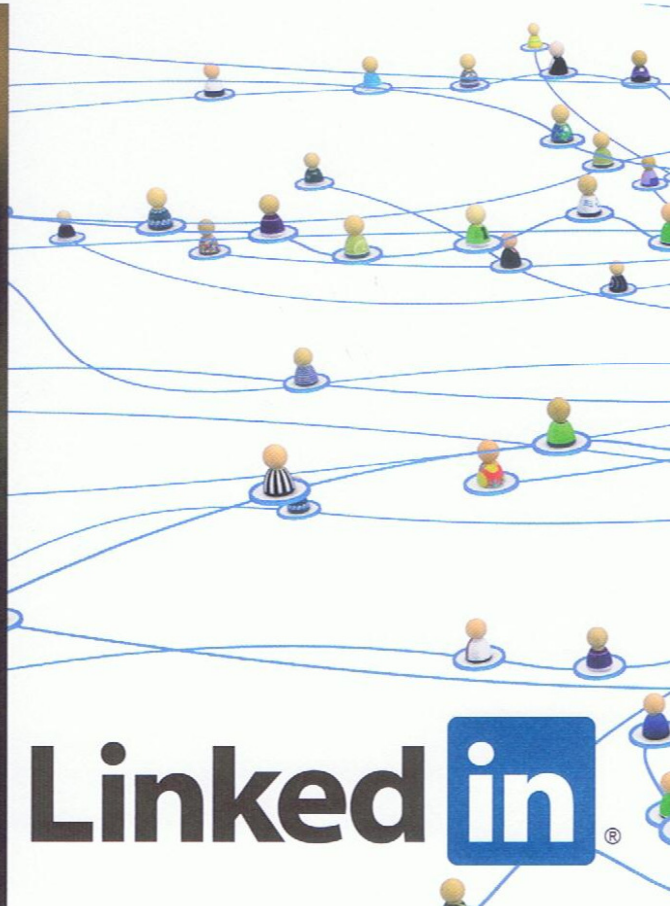




Jan Vermeiren, oprichter  
van Networking Coach.



# “You never know who knows who ...”

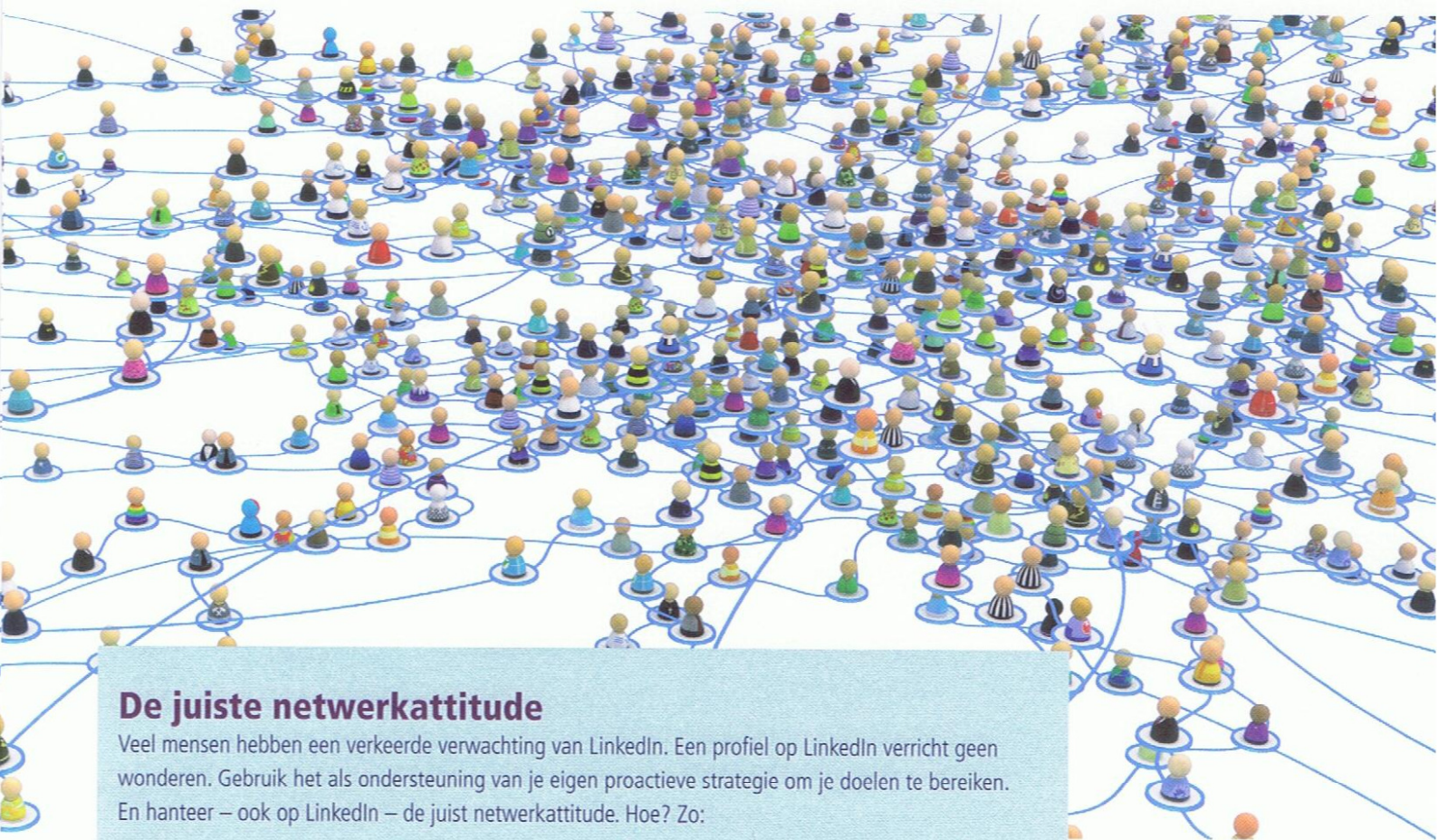
## De kracht van LinkedIn

Laatst sprak ik als netwerktrainer op een conferentie in Rotterdam. Ik vroeg het publiek om zichzelf een doel te stellen: welke persoon zouden ze graag willen leren kennen? In de pauze kwam er iemand uit het publiek naar me toe. “Binnen 10 jaar wil ik Steven Spielberg ontmoeten en hem om feedback vragen op mijn eigen film.” Deze man vertelde enthousiast: er kwamen enkele mensen om ons heen staan. Ik gaf de man een hand en zei dat ik hoopte dat hij Steven Spielberg binnen 10 jaar zou ontmoeten. Een van de omstanders deed een stap naar voren: “Steven Spielberg? Als je wilt stel ik hem aan je voor: hij is een klant van mij.”

### Dichterbij dan je denkt

Ik geloof in de kracht van netwerken. Om nieuwe klanten te werven, een baan te vinden, interessante mensen te ontmoeten. De juiste mensen zijn

dichterbij dan je denkt! Ieder van ons kent gemiddeld zo'n 250 mensen. Ieder van hen kent zo'n 125 voor jou onbekende mensen. 31.250



## De juiste netwerkattitude

Veel mensen hebben een verkeerde verwachting van LinkedIn. Een profiel op LinkedIn verricht geen wonderen. Gebruik het als ondersteuning van je eigen proactieve strategie om je doelen te bereiken. En hanteer – ook op LinkedIn – de juiste netwerkattitude. Hoe? Zo:

### 1 Je bent bereid informatie te delen

Wat heb jij te geven wat voor een ander veel waard is en wat jou niet veel kost? Geef tips over een onderwerp waar je veel van weet. Welke interessante training heb je gevolgd? Welk nuttig boek heb je gelezen? Welke mensen ken je?

### 2 Je deelt informatie op een reactieve en proactieve manier

Natuurlijk bied je je hulp aan als daarom wordt gevraagd. Maar ook kun je mensen informatie sturen of met elkaar in contact brengen zónder dat ze daarom hebben gevraagd. Ze zullen aangenaam verrast zijn (tenzij je ze spamt natuurlijk!).

### 3 Je verwacht er niet onmiddellijk iets voor terug

Jouw geven is een investering die zich op de lange termijn terugbetaalt. Netwerken is een langetermijnspel!

LinkedIn werkt voor mensen die overtuigd zijn van de netwerkattitude: het is een kwestie van geven en ...? Nee: ontvangen! ■

Jan Vermeiren is oprichter van Networking Coach. De titel van zijn laatste boek is "Hoe LinkedIn nu ECHT gebruiken". U kunt een gratis light versie downloaden via [hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com](http://hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com).

mensen zijn maar één stap van ons verwijderd. En zij kennen er elk weer 125 en ga zo maar door.

#### Wie kent wie?

Tegenwoordig is het bouwen en onderhouden van netwerken veel gemakkelijker geworden door social media. LinkedIn is verreweg mijn favoriet op professioneel vlak. Waarom? Omdat LinkedIn toont wie wie kent. Daardoor kun je zien hoe je in contact kunt komen met degene die je wilt leren kennen.

#### De kracht van de tweede graad

Veel mensen maken de 'fout' dat ze alleen maar in hun eigen netwerk kijken als ze iemand zoeken die hen kan helpen. Op die manier beperken ze zichzelf enorm. De kracht van je netwerk zit 'm namelijk in de tweede graad. Dus: het netwerk van jòuw netwerk. LinkedIn laat je alle tweedegraads én derdegraads contacten zien, samen met alle connecties die je met hen hebt. Dat is uniek.