

*De voor- en nadelen van online netwerken op een rij gezet*

# Online netwerken, iets voor counsellors?

Zit u al op Twitter? Bent u actief met LinkedIn? Menig counsellor twijfelt of actief netwerken via de zogenaamde "social media" wel zo handig is. Om te beginnen, verduidelijk ik eerst enkele vaktermen en begrippen van 'het nieuwe netwerken' en vervolgens leest u wat voor profijt en eventuele nadelen u kunt ervaren.

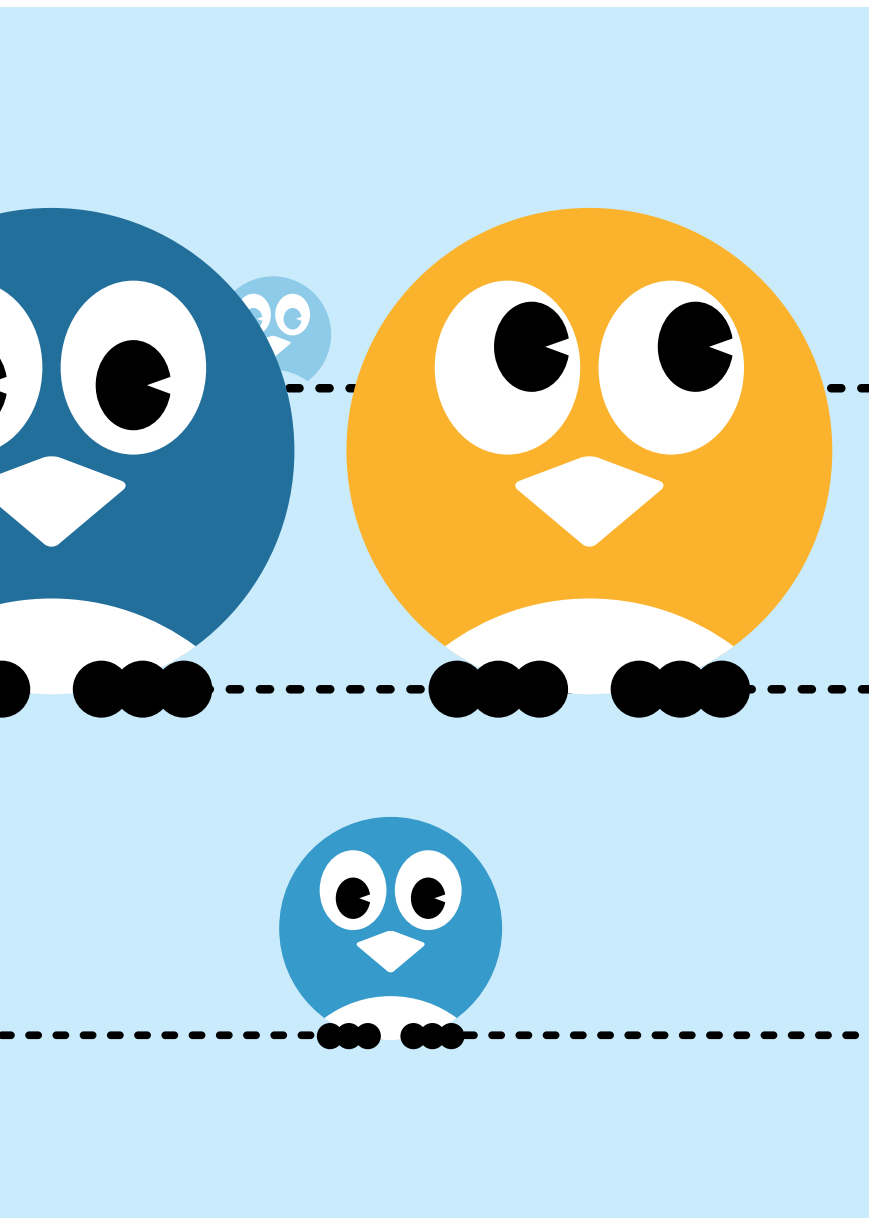
Jan-Willem Seip

## De vaktermen uitgelegd

*Social media* of sociale media is een verzamelbegrip voor online platformen waar de gebruikers, met geen of weinig tussenkomst van een professionele redactie, de inhoud verzorgen. Tevens is er sprake van interactie en

dialogoog tussen de gebruikers onderling. Via deze media delen mensen verhalen, kennis en ervaringen. Voorbeelden van sociale media zijn weblogs, LinkedIn, Facebook, Twitter en fora.

**LinkedIn** is een zakelijk netwerk met circa drie miljoen leden in Nederland. LinkedIn is internationaal. De deelnemers zijn veelal hoger opgeleid, de gemiddelde leeftijd is 41. Uw profielpagina is uw curriculum vitae.



**Twitter** is microbloggen. Met 140 tekens geeft u uw updates (wat u doet, wat u denkt, enzovoort). Ruim twee miljoen mensen hebben in Nederland een account, maar slechts een kleine 500.000 mensen zijn echt actief. Het aardige is dat u eindeloos veel mensen in hun bezigheden kunt volgen en zij u. Mensen zijn minder selectief in het toelaten van u tot hun netwerk. Zakelijke en privé-tweets lopen bij veel gebruikers door elkaar heen.

Twee sociale media zijn hieronder verder voor u uitgewerkt: LinkedIn en Twitter.

### LinkedIn voor counsellors

Als counsellor kunt u LinkedIn goed benutten! LinkedIn geeft via een website (<http://www.linkedin.com>) inzicht in uw eigen netwerk en in dat van degene die u kent. Het geeft dus eigenlijk antwoord op de vraag: wie kent wie? De kracht van LinkedIn zit in de zogenaamde tweede graad van uw contacten en het inzicht dat u heeft in 'het netwerk van uw netwerk'. De tweede graad contacten zijn de contacten van uw contacten. U kunt zoeken naar de juiste mensen voor u en de eventuele connecties die u met hen heeft.

**Een voorbeeld.** Stel, u wilt met de heer Veenstra van Veenstra BV in contact komen. U zoekt meneer Veenstra en het blijkt dat deze iemand in uw netwerk kent. U kunt dan uw contact vragen u met meneer Veenstra in contact te brengen.

*Wilt u niets met social media doen? Maak toch een compleet LinkedIn profiel aan waarin u uw werk beschrijft. Verder niks. Uw LinkedIn pagina verschijnt bovenaan de Google vindresultaten. Kijk minimaal eens per maand of uw werkbeschrijving en profiel nog kloppen.*

De updates die mensen via LinkedIn geven, zijn zakelijk van aard. In groepen wordt kennis/ervaringen/vragen gedeeld, ook door counsellors.

**Hyves** is nog het grootste sociale netwerk van Nederland met circa negen miljoen leden. De gemiddelde leeftijd van deelnemers is 27 jaar. Hyves is Nederlands. Uw profielpagina past u zelf aan met een eigen achtergrondfoto. Uw werk speelt geen zichtbare rol. De opzet van het netwerk is privé gericht. U 'krabbelt' berichtjes aan uw netwerk en u kunt foto's delen.

**Facebook** is wereldwijd het grootste sociale netwerk en heeft in Nederland ruim drie miljoen leden. De gemiddelde leeftijd is 31 jaar. Facebook heeft een hipper imago dan Hyves. Het is een internationaal netwerk. Het is een privénetwerk met een koppeling naar zakelijk (zakelijke pagina's die u onder uw eigen pagina kunt 'hangen').

**Tip.** Bekijk dagelijks de updates van uw netwerk. Via 'comment' of 'like' laat u zien dat u iets gelezen hebt en waardeert. Via deze simpele actie toont u interesse in de ander. En een ander toont – vroeg of laat – interesse in u. Vertel in uw updates waar u mee bezig bent. Kondig nieuwe projecten aan (eventueel anoniem), deel uw (nieuwe) expertise en plaats interessante links. Zo laat u weten waarvoor anderen u kunnen benaderen. Deel uw kennis. Het maakt u zichtbaarder en daardoor sterker.

Ook voor het bevorderen van de samenwerking is LinkedIn een geschikt hulpmiddel. Soms zoekt u bijvoorbeeld een specifieke werkvorm of feedback over een nieuwe methodiek, of een sparringpartner.

Naast uw netwerk zijn er enkele groepen op LinkedIn die u kunt benutten:

- Counselling & psychotherapy
- Student Counsellor Association

- Online Counseling
- Algemene Beroepsvereniging voor Counselling

Laat weten waar u mee bezig bent en deel eens een succes. Het meeleven door uw netwerk is leuk.

**Tip.** Het stellen van vragen is een goede netwerkactie. LinkedIn is een perfect platform voor deze vragen. Ook kunt u – als expert – de vragen van een ander beantwoorden. Het vergroot uw zichtbaarheid.

### Twitter voor counsellors

U bepaalt zelf wie u gaat volgen of blijft volgen. Daarentegen bepalen uw volgers of ze u (blijven) volgen. **Tip.** Zorg voor aangename, onderhoudende en waardevolle tweets. Als u als twitteraar besluit om vrijwel alleen maar over koffie drinken in het Grand Café te twitteren, zullen volgers snel afhaken. Doordat Google ook Twitter indexeert, betekent dat u door Twitteren ook hoger en eerder in de zoekmachineresultaten zult 'scoren'. **Tip:** gebruik daarbij uw eigen naam (voornaam+achternaam) of eventueel uw bedrijfsnaam.

### Maak een compleet profiel

Zorg voor een compleet profiel bij Twitter en ga daar actief mee aan de slag. Een profiel op Twitter is uw 'bio', oftewel in tekst weergegeven wie u bent, wat u doet, wat u zoekt. Op uw profiel kunt u ook uw avatar ('ava') kwijt; een duidelijke foto van uzelf of eventueel het logo van uw bedrijf.

### Twitteren is er niet om te verkopen

Als u twittert als 'Personal Brand' (u als mens en ondernemer) twitter dan wat u denkt en doet, maar beperk de zakelijke aanbiedingen. Twitter is geen verkoop-machine om aanbieding na aanbieding eruit te doen en dan te denken dat mensen bestellen. Twitter is wel ideaal om een (persoonlijk) merk en een community te bouwen.

### Optimale netwerktool

*Netwerken is wederkerig.* Dat houdt in dat u interesse toont in de mensen om u heen. Socialmedia maken dat enorm eenvoudig, omdat uw netwerk zelf aan u laat weten waar ze mee bezig zijn. **Tip 1.** Neem uzelf voor

om elke dag ten minste één reactie te geven op een berichtje uit uw netwerk. Met een smartphone is dat te doen tijdens een verloren minuutje onderweg. **Tip 2.** Soms volstaat een korte reactie. Met de button 'like' laat u al uw interesse zien. Maar soms is een update uit uw netwerk een mooie kans om weer eens live aan de tafel te gaan.

### Update

Netwerken is doelgericht. U wilt klanten verwerven via uw netwerk. Via de social media kunt u uw netwerk laten weten waar u mee bezig bent. Voorbeeld van het gebruik van 'de tweede schil': Stel, u bent op zoek naar een HR-functionaris bij een gemeente. Het liefste wilt u dat via-via regelen. Maar wie uit uw netwerk kent nou zo'n functionaris? Via social media weet u dat in een handomdraai en wordt u verbonden!

### Netwerken via social media

Voor sommige counsellors kan 'netwerken via de social media' voelen als nóg een extra taak erbij. Maar dan heeft deze counsellor het niet goed begrepen. Social media zijn een geweldige netwerktool, waarmee u als counsellor effectief en efficiënt relaties kunt onderhouden op tijdstippen die u zelf bepaalt. Voor sommigen voelt het als een verarming van contacten. Ook dat is niet waar: een goede netwerker gebruikt het als aanvulling op contacten in levenden lijve – en niet in plaats van. Wat ik als een nadeel ervaar is dat er emotie kan weglekken. Ik mis de non-verbale reactie van de ander en ik kan mijn zintuigen niet of nauwelijks inzetten. Ook kun je je erin verliezen en kan 'de behoefte aan aandacht' en nieuwsgierigheid u meer dan een uur per dag kosten. De social media hebben daarentegen wel mijn wereld vergroot. Het heeft mij vele nieuwe contacten (en contracten) opgeleverd met mensen die ik anders nooit of pas veel later in mijn leven zou ontmoeten.

### Literatuur

- Verhoeven, N. & Seip, J.W. (2011). *Trainer/coach te huur*. Zaltbommel: Thema.
- Seip J.W. (2011). *101 ideeën om nieuwe klanten te werven*. Helmond: Indicator.

Jan-Willem Seip is Oefenmeester in Klantcontact. Zijn motto is "Verkopen is mensenwerk". Dit laat hij met aanstekelijk enthousiasme professionals ervaren. [www.vendicum.nl](http://www.vendicum.nl)

