

Sociaal netwerken



**Bene
Bailleul**

"Ik geloof dat mensen elkaar willen helpen."

Kwaliteitsverantwoordelijken kunnen met elkaar netwerken op LinkedIn in de groep Vrienden van het Vlaams Centrum voor Kwaliteitszorg.

"Martine Vanremoortele, marketing manager van het Vlaams Centrum voor Kwaliteitszorg (VCK), en ik zijn allebei overtuigd van de kracht van een netwerk. Ik geloof dat mensen elkaar willen helpen en dat hoeft helemaal niet op een commerciële manier te zijn. Als je een probleem hebt met de waterleiding en je vraagt aan de buurman of hij een goede loodgieter kent, dan zal hij je graag van dienst zijn. Die houding is voor mij het basisprincipe van een netwerk. Toen ik met het idee kwam om met de groep te beginnen, zijn we het dan ook snel eens geworden," zegt **Bene Bailleul**, coach en begeleider van projecten waarin de mens centraal staat. Hij heeft een eigen kantoor **Ikia.cc** en is aan de slag bij het ministerie van Defensie.

Groepsfunctie met discussies

Bene Bailleul had al heel wat ervaring met sociale netwerken op het internet zoals LinkedIn, Xing of Ecademy. "Voor het starten van een groep rond kwaliteit heb ik geopteerd

voor LinkedIn omdat die website heel wat functionaliteiten aanbiedt zonder dat de leden moeten betalen. En dat aanbod groeit nog. Aanvankelijk kon je je enkel aanmelden en een profiel opmaken. Het concept van de groepen (zoals Vrienden van het VCK) is een zeer belangrijke verbetering."

Binnen de groep kunnen de leden vragen stellen, discussies opstarten, nieuwsberichten plaatsen, vacatures aankondigen, enzovoort. "In vergelijking met andere groepen waarin ik actief ben, gaat het niet slecht. We hebben vrij veel leden en dat aantal groeit nog steeds. Maar het zijn slechts een handjevol mensen dat actief de discussies in gang zet. Dat is ook een Belgisch fenomeen: in Nederland gaat dat veel vlotter."

Martine Vanremoortele: "Voorlopig kan je het vergelijken met een markt. Iedereen komt graag eens een kijkje nemen maar er zijn nog weinig aanbieders. Anderzijds moeten bezoekers weten dat niet alle activiteiten ook openbaar zijn. Zo zijn reacties op vacatures haast nooit publiek. Zelf reageer ik ook graag rechtstreeks op een vraag die is gesteld in de groep. Dat is dan niet zichtbaar op de website."

Drempelverlagend

Bene Bailleul stelt voor om als beginner op LinkedIn klein te starten (zie ook kader). Wie zich aansluit bij een groep, kan de leden bijvoorbeeld een vraag stellen. "Ook het antwoorden op een vraag is een gemakkelijke opstap. Mensen die antwoorden, zullen zien dat ze niet worden vergeten door de vraagsteller." In zijn ervaring helpen sociale netwerken ook in het echte leven. "Gesprekken van persoon

tot persoon verlopen vlotter als er voordien al contact is geweest op het internet. Mensen hebben een aanknopingspunt en kunnen makkelijker overgaan naar de gemeenschappelijke interesses." Martine Vanremoortele: "De drempel verlaagt als je behoort tot een gemeenschappelijke groep. Op LinkedIn geeft dat je de mogelijkheid om rechtstreeks contact op te nemen. Maar de website heeft nog meer interessante functies. Ik vind het handig dat je kunt vertellen waar je mee bezig bent. Op regelmatige basis krijgen je contactpersonen dan een berichtje en kunnen ze reageren terwijl je nog aan het werk bent rond dat onderwerp."

Concrete resultaten?

Het resultaat van een actie op LinkedIn kan erg variëren. Bene Bailleul: "Voor mij persoonlijk is het initiatief heel positief omdat ik heel wat nieuwe contacten heb bijgekregen die ik anders nooit zou kennen. Maar ik heb ook al coachingopdrachten gekregen via LinkedIn."

Soms krijg je alleen een bevestiging van ideeën die al leefden. Dat is zo gebeurd met de discussie die **Annette Geirnaert**, directeur van het VCK, lanceerde. Ze merkte op dat bedrijven minder investeren in opleidingen, abonnementen en lidgelden. Voor Annette Geirnaert vormden de reacties een bevestiging van haar strategie om het aanbod van het VCK te blijven verrijken met onconventionele projecten.

Het gebeurt ook dat De Kwaliteitskrant een oproep lanceert over een voor te bereiden thema. Soms levert dat de redactie extra tips op voor het maken van een dossier. ■

Peter Ooms

www.linkedin.com

TIPS VAN DE GOEROE

In zijn boek *Hoe LinkedIn nu echt gebruiken* legt **Jan Vermeiren** er de nadruk op dat "netwerken een lange-termijnspel is" (...) "Door te geven zonder daar onmiddellijk iets voor terug te verwachten, zal je uiteindelijk veel meer terugkrijgen dan je oorspronkelijke 'investering'. Maar je weet niet van wie en wanneer. En dat is iets wat veel mensen moeilijk vinden."

In zijn boek legt hij uit hoe je het best kan beginnen met LinkedIn.

- De eerste stap is een profielpagina van jezelf aan te maken.
- Daarna kan je contacten leggen met de mensen die je al kent. Dat verloopt via adresboekjes in Outlook, Hotmail, Gmail, Yahoo enz. LinkedIn maakt een lijst met contacten die al op LinkedIn aanwezig zijn. Die personen kan je dan een uitnodiging sturen om te connecteren.
- Tegelijk kan je ook connecties leggen met ex-collega's of klasgenoten die al op LinkedIn aanwezig zijn.
- Ten slotte kan je ook mensen uitnodigen die niet op LinkedIn zitten.

Meer tips via www.hoe-linkedin-nu-echt-gebruiken.com