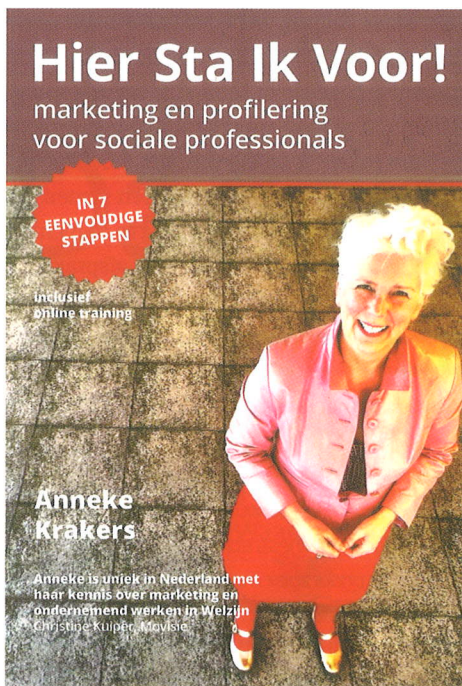


# SOCIAAL WERKER: MAAK SMOEL!



## Hier sta ik voor!

Het is al meer gezegd, sociaal werk slaagt er zelden in zich goed te positioneren en maatschappelijk draagvlak te verwerven. Op de kritiek van Achterhuis begin jaren tachtig kwam weinig repliek, op de beeldvorming van Sjakie in de Flodderfilm eind jaren tachtig kwam weinig repliek, op de grootschalige hervormingen van de afgelopen tien jaar kwam en komt weinig repliek. Slechts een beperkt aantal sociaal werkers is lid van de eigen beroepsvereniging. Maar ook sociaal werkers als individuele persoon zijn dikwijls onzichtbaar en treden weinig op de voorgrond. Het hoort blijkbaar bij de persoonlijkheid van de mensen die voor het beroep van sociaal werk kiezen. Een afkeer voor opdringerigheid, voor marketing, voor het irritante geduw van de profitsector. De onzichtbaarheid van sociaal werkers is natuurlijk onterecht en nadelig, maar wat doe je er als professional aan? Daarover schreef Anneke Krakers een boek met handige tips, gebaseerd op haar eigen ervaringen om als maatschappelijk werker via een eigen bedrijf actief te zijn. Daaruit blijkt dat welzijnsmarketing geen vieze term hoeft te zijn. Integendeel, het is een essentiële component van 'transformatie van onzichtbare welzijnswerker naar succesvolle ondernemende sociale professional'. Krakers geeft tips om met welzijnsmarketing aan de slag te gaan in zeven stappen: wie is mijn specifieke klant,

wat is de pijn van die specifieke klant, hoe ga ik daarbij helpen, waarom moet de klant voor mij kiezen, contact maken, bouwen aan een warme relatie en het verwerven van vertrouwen. Elke stap krijgt in een apart hoofdstuk de aandacht. Zo leer je in het hoofdstuk over 'wie je klant is' het belang van concreet zijn. Vage, ruime omschrijvingen van je doelgroep leiden er toe dat niemand naar je luistert. Er is ook aandacht voor het fenomeen van het alleskunnen: welzijnsorganisaties die meegaan met de beleidswind van gemeenten en hun eigen professionele grenzen niet aangeven. En voor het evenwicht zoeken tussen het opbouwen en uitbreiden van je sociale netwerken zonder irritant of als spam over te komen. Zo zit het boek tjokvol thema's en tips die je eenvoudig naar je eigen ervaringen en werksituatie kan vertalen. Vergis je echter niet, herkenbaarheid wil niet zeggen dat de tips open deuren zijn!

Bij het boek hoort ook een gratis training, aan te vragen via de website van de auteur. En natuurlijk is er meer mogelijk, zoals trainingen en een expertprogramma. Het staat allemaal omschreven in het boek, de auteur gebruikt haar eigen tips!

Zie ook [hierstaikvoor.nl](http://www.hierstaikvoor.nl) en lees vooral ook de maandelijks blog van de auteur op <http://www.zorgwelzijn.nl>.

**AUTEUR** Anneke Krakers  
**UITGEVER** WelzijnNederland  
**PRIJS** € 20,-  
**PAGINA'S** 143  
**ISBN** 97890822146047