

## LinkedIn – er du på?

OM NETVÆRK har tidligere skrevet om LinkedIn, hvor flere millioner efterhånden har tilmeldt sig. Her går vi et spadestik dybere og ser på mulighederne.

Af Sanni Grych, partner i HOLST-GRYCH

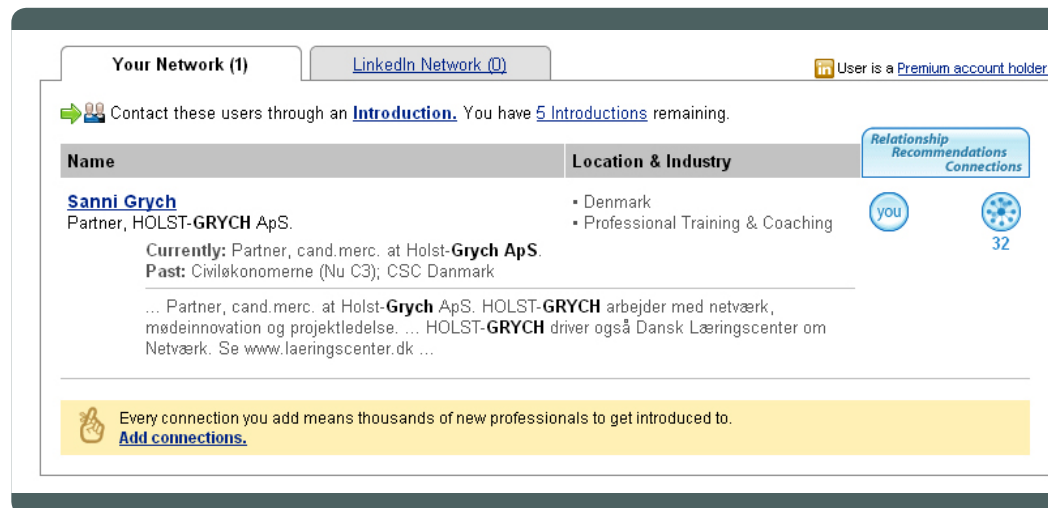
LinkedIn (linkedin.com) er en internetside, hvor man kan oprette sin profil, og skabe kontakt til andre - "et virtuelt link". Man kan populært sige, at LinkedIn viser et elektronisk edderkoppespind. Dermed opnår man at synliggøre både sig selv og sit netværk. En af grundtankerne er, at vi på den måde får lettere adgang til de netværk som ens egne kontakter har.


### Hvad kan man finde?


LinkedIn har en udmærket søgefunktion, så man kan søge på fx kompetencer, nationalitet og på bestemte personer. Hvis jeg fx søger på mig selv kommer følgende billede frem, se figuren.


Man får navn og beskæftigelse oplyst, og så viser profilen at jeg lige nu har 32 kontakter registreret i LinkedIn. Dvs. 32 personer som har sagt ja til at være forbundet med mig på LinkedIn, eller nogen jeg har sagt ja til at være forbundet med. Det er langt fra imponerende, og viser, at jeg ikke er en af de mest aktive på "LinkedIn". Man kan få flere oplysninger ved at klikke videre på profilen, både om mig som person, og dem jeg har forbindelse til.


Jeg har talt med flere, som ikke ønsker at oprette sig som bruger på LinkedIn, fordi de er bekymrede for, at de får en lang række uønskede henvendelser. Det er nu ikke et stort problem, da man skal kende andres e-mail for kontakte andre i systemet. E-mail adressen kommer simpelthen ikke frem, når man søger på en person. Hvis jeg vil i kontakt med en som én af mine forbindelse har i sit netværk, skal jeg bede min netværkskontakt om at skabe forbindelse mellem os.



**Your Network (1)** | [LinkedIn Network \(0\)](#) |  User is a Premium account holder

➔  Contact these users through an [Introduction](#). You have [5 Introductions](#) remaining.

Name	Location & Industry	Relationship Recommendations
<a href="#">Sanni Grych</a> Partner, HOLST-GRYCH ApS. Currently: Partner, cand.merc. at Holst- <b>Grych ApS</b> . Past: Civiløkonomerne (Nu C3); CSC Danmark ... Partner, cand.merc. at Holst- <b>Grych ApS</b> . HOLST-GRYCH arbejder med netværk, mødeinnovation og projektledelse. ... HOLST-GRYCH driver også Dansk Læringscenter om Netværk. Se <a href="http://www.laeringscenter.dk">www.laeringscenter.dk</a> ...	<ul style="list-style-type: none"> <li>Denmark</li> <li>Professional Training &amp; Coaching</li> </ul>	you  32

 Every connection you add means thousands of new professionals to get introduced to. [Add connections.](#)

### Mennesker søger mennesker

IT-konsulent Esben Toft har i et tidligere interview til OM NETVÆRK fortalt, at han har brugt LinkedIn til at søge efter it-arkitekter, da de skulle ansætte nogle. De fandt de frem til 6 interessante profiler, som virksomheden pudsigt nok kendte i forvejen! Så i det tilfælde var LinkedIn god, når der skulle rekrutteres medarbejdere, men ellers har jeg ikke talt med mange som benytter LinkedIn. De fleste jeg har talt med henviser til Bjørn Guldager, når jeg spørger til deres brug af LinkedIn, fordi han har over 500 forbindelser i LinkedIn. (Hvis man har mere end 500 forbindelser viser systemet ikke det præcise antal.) Så jeg kontaktede Bjørn Guldager, for at høre lidt mere.



Bjørn Guldager,  
ProMinds

Bjørn Guldager som bl.a. har virksomheden ProMinds ([www.prominds.dk](http://www.prominds.dk)). Han fortæller selv, at han første gang kom på LinkedIn i starten af 2004, hvor en af vennerne inviterede ham. Efter nogen tid blev Bjørn fascineret af LinkedIn, og inviterede med mellemrum de mennesker han mødte i sit job og på MBA-studiet til at være en del af hans netværk på LinkedIn. Stille og roligt voksede antallet af kontakter. Nu får han selv mange invitationer, for som Bjørn fortæller "det er lidt lige som den kendte iskiosk på Strandvejen. Når der er lang kø, så kommer der flere og flere. Grundlæggende så søger mennesker hen, hvor der i forvejen er mennesker". Bjørn fortæller, at når man inviterer andre til at forbinde sig i LinkedIn er det en god måde at give et ekstra skub til en relation, også selvom den ikke er særlig stærk. Når man er på LinkedIn kan man så være brobygger for hinanden, hvilket Bjørn anser som en af de sande værdier ved at netværke – en "hvad kan du gøre for de andre?" - filosofi.

Bjørn har også oprettet en profil på Ecademy ([www.ecademy.com](http://www.ecademy.com)), som er et system, hvor man kan træne sine evner til at netværke og/eller lave forretning online ved bl.a. danne online klubber, blogge(\*), indgå i diskussionsfora, anvende den virtuelle markedsplads osv. Outlook er dog fortsat Bjørns primære system til at have overblik over netværket. "Der er mange systemer, og det er vigtigt ikke at sprede sig alt for meget, ellers bliver det hurtigt for tidskrævende. Det er vigtigt at sætte tid af til at netværke – også når man ikke synes, at man har behov for det - for pludselig en dag så FÅR man behov for netværket, og så er det lidt for sent at gå i gang. Men det er også vigtigt at dosere tiden passende, så man også når de ANDRE vigtige ting i livet", afslutter Bjørn.

## Et godt system, men...

Der er sikkert flere ude i cyperspace, som har glæde af LinkedIn. Det vil jeg gerne høre mere om. Indtil nu er min egen helt overordnede konklusion er, at LinkedIn er et velfungerende system, hvor man både er beskyttet og kan få et samlet billede

at sit eget og andres netværk. Men samtidig er det beskyttet så godt, at det ikke appellerer til en stor mængde kommunikation i selve systemet. Det ender i store træk med at være et sted, hvor det er in, at være på, men heller ikke så meget mere, selvom muligheden for at søge efter andre mennesker er der.

Grundsystemet i LinkedIn er gratis, så alle kan let komme i gang. Jeg har endnu ikke mødt nogen som har valgt at betale ekstra for nogle af de ekstra services som LinkedIn tilbyder, som bl.a. gør det lettere at kommunikere og maile til hinanden inde i systemet.

Er du ikke på endnu, så er det relativt let at oprette en kort profil. Er du allerede "på", så modtager jeg gerne en invitation fra dig ([sg@holst-grych.dk](mailto:sg@holst-grych.dk)), så mit netværk vokser til mere end den lille eksklusive gruppe på 32 personer.

## Artikler om LinkedIn

Der er efterhånden skrevet en del om LinkedIn. Her er et udpluk af de artikler jeg er stødt på:

Er du linkedin? Hype eller revolution?,  
Kommunikationsforum, august 2006

Tips og Trick til Linked In, Prominds (dato ukendt)

Om at netværke på LinkedIn, af Griebel juli 2006

Brug nettet til dit netværk, Ejour n. 49, nov. 2005

IT-værktøjer til netværksarbejde, OM NETVÆRK,  
maj 2005

IT-konsulent med strøm til, OM NETVÆRK, maj 2005

Sociale netværk på hovedet, OM NETVÆRK, nov. 2004

*\* Blogge: En person som skriver i en weblog på nettet. Kort fortalt er en weblog lidt som at skrive i en elektronisk dagbog, dog med den forskel at en weblog kan læses af alle på internettet, og at det derfor ofte er mindre privat end en traditionel dagbog. Som blogger kan man også kommentere i andres weblog, og på den måde bliver en weblog dynamisk, og der er mindre kontrol med hvad der skrives end i en dagbog.*