



I denne uge har vi besøg af Thorleif Gotved, som udover at have undervist i vores kursus "Skab værdi i små og mellemstore virksomheder", også er ekspert i relationskabelse og driver virksomheden [Gotvedpr.](#)

Styrk dit netværk under Coronakrisen

Af: Thorleif Gotved, LinkedIn-specialist

Lige nu her i maj 2020 kan det godt være svært at bevare optimismen, særligt som nyuddannet - klar til at indtage arbejdsmarkedet.

En stigende arbejdsløshed og den stagnerende økonomiske situation må dog ikke få dig til at gå i fosterstilling. For det er netop nu du kan plante frø, der kan give afkast på sigt.

Den oplagte såmaskine er LinkedIn. I de ti år jeg har undervist, rådgivet og selv brugt LinkedIn, så er det min erfaring, at de fleste har fokus på selve deres profil og om den er god nok.

Når profilen er mere eller mindre på plads, så er det evnen til at lave indhold i form af indlæg, der løber med opmærksomheden. For det kan jo være vejen til at en kommende arbejdsgiver spotter netop dig.

Nå, ja - så skal der jo også lige skraves nogle forbindelser sammen. Det er vel noget med at invitere dem man kender, og møder på sin vej, ik? I princippet jo, men det kræver lidt mere hvis det skal gøres ordentligt. For det er faktisk et super vigtigt stykke rugbrødsarbejde, som alt for mange har for lidt fokus på.

Nogle vælger den nemme løsning og hopper i såkaldte "bølger". En "bølge" er et indlæg, der opfordrer alle til at skrive kommentaren "bølge", som et signal på at du bl.a. accepterer alle invitationer. Og vupti, så kan der måske sættes flueben ved fx "nu-har-jeg-500-forbindelser-milepælen". Sikke du netværker!

I min optik er det dog ikke antallet af forbindelser der er vigtig, men at du så vidt muligt har en relation til din forbindelser. For antallet af visninger, reaktioner og kommentarer på de indlæg du evt. selv laver, stiger ikke nødvendigvis i takt med antallet af forbindelse. Og det samme gælder chancen for at netop du via en kommentar bliver "tagget" i et indlæg med et relevant jobopslag.

Derfor er det som LinkedIn-specialist min klare anbefaling, at du lægger en ekstra indsats i at blive forbundet med så mange som muligt på LinkedIn fra dit eksisterende netværk. Altså dem som rent faktisk kender dig – det er de "lavthængende netværksfrugter".

Det rugbrødsarbejde kræver imidlertid en systematisk indsats, så her kommer en konkret metode til at få det gjort. Jeg lover dig, det er en investering som på sigt kommer ti-fold tilbage.

Kortlægningen

For at få overblik over dit netværk, så er det en rigtig god ide at starte med at lave et overordnet overblik over de "kilder" hvorfra dit netværk kommer fra.

For at få overblik over dit netværk, så er det en rigtig god ide at starte med at lave et overordnet overblik over de "kilder" hvorfra dit netværk kommer fra.

Det vil typisk være uddannelse, jobs, familie, fritid og venner.

Reserver herefter i kalenderen 5 seancer af fx 2 timers varighed.

På hver seance tager du en af de overordnede kategorier under behandling. Fx uddannelse.

Hvem har du fået en relation til gennem div. skoler gennem livet? Også her kan du muligvis ikke se skoven for bare træer, så start med at lave underkategorier.

Fx universitetet, gymnasiet, folkeskole, høj- eller efterskole osv. Måske der er behov for under-underkategorier fx på universitet, hvor du har haft forskellige fag, været på udveksling osv.

Du har gravet langt nok ned, når du nærmest føler du sidder i et undervisningslokale og kan se dine medstuderende/klassekammerater omkring dig, for så har du fundet det du søger. Relationerne.

Har du en blå bog gemt fra fx gymnasiet, så er det naturligvis perfekt.

Send derefter en invitation til hver enkelt af dem. Og jeg anbefaler altid at du skriver en personlig besked, især hvis det er lang tid siden sidst I har været i kontakt.

Du vil muligvis opdage, at 2 timer ikke er nok, men så sæt gerne mere tid af (på et senere fastlagt tidspunkt) nu når der alligevel er færre relevante stillinger af søge. For det er en stor rugbrødsopgave at foretage en systematiske gennemtrawling af dit netværk.

Denne metode kan suppleres med de forslag LinkedIn algoritme kommer med når du går ind på fanen "Netværk". Men forudsætningen er, at du allerede har nogle kontakter, så algoritmen har noget af arbejde med. Så er du allerede forbundet med halvdelen af de medstuderende fra et bestemt uni-hold, så lur mig om ikke LinkedIn vil foreslå dig de andre på holdet, som er på LinkedIn.

Vis og fortæl dit netværk hvad du kan

Det næste skridt er så at du gør dig synlig overfor dit gode netværk. Det kræver at dit netværk løbende bliver mindet om hvad det er du ved noget om. Og, tilpas dossieret, at du er jobsøgende.

Derfor er næste skridt, at du med jævne mellemrum pipper lidt på LinkedIn om faglige emner. Skriv også gerne om din situation, fx at du er nyuddannet og søger job. Men undgå kun at skrive opslag om at du søger job. Sørg for at vise din faglighed frem gennem relevante indlæg og delinger.

Og som nævnt indledningsvist - desto flere forbindelser du har på LinkedIn, som du har en relation til, desto større chance er der også for, at dine indlæg når bredt ud, naturligvis forudsat, at de rent faktisk også er aktive på LinkedIn.

Dermed er der en større chance for at dit budskab rammer en potentiel chef. Det var netop hvad der skete for Pia Maria Petersen, der, efter et kursus hos Akademikerkampagnen, blev inspireret til [at skrive dette indlæg](#), der banede vejen til et nyt arbejde.

Held og lykke i job – og relationsjagten

Kontakt

Akademikerkampagnen

Mail:

Akademikerkampagnen@ac.dk

Telefon:

33 69 40 25



Akademikerkampagnen



Akademikerkampagnen

2020



[Unsubscribe](#)