

## Få full verdi av LinkedIn når du jobber internasjonalt

Den største verdien i LinkedIn ligger i å profilere seg til nye bekjente og det perifere nettverket. Din profil er en viktig informasjonskilde når disse vil oppdatere sitt inntrykk av hvem du er og hva du kan. En god profil må være bygget på et godt fundament og holdes oppdatert.

Husk at bedriften du arbeider i er kun så god som de ansatte er; så ved at du som ansatt viser frem kompetansen din, er du med på å gjøre bedriften din som attraktiv til kunder og samarbeidspartnere.

### 95% av oss klarer kun å huske detaljer om ca. 230 personer

Forskning viser at det er begrenset hvor mange forskjellige personer vi klarer å huske detaljer om, antallet varierer fra ca. 100 - 350. Med tanke på hvor mange hver av oss møter sosialt og profesjonelt over flere år, sier det seg selv at mange vil bli helt eller delvis glemt. Jo sjeldnere man har kontakt, jo vanskeligere er det å huske. Dette gjelder i høyeste grad også de du møter, som ønsker å huske deg.

Når du er på oppdrag i utlandet er det ofte mange nye kontakter som ønsker å danne seg et inntrykk av deg og dine kompetanseområder. Ofte har du ikke tid til å både danne et grundig og godt inntrykk av de du møter, eller gi et tilsvarende bilde.

Det er her LinkedIn kommer til sin rett: Mange søker opp sine nye bekjente på Internett for å supplere førsteinntrykk. En LinkedIn profil kommer svært høyt opp på et Google-søk. Her kan andre lære om deg, uten å stille gravende spørsmål. Mange får høye besøkstall på sin LinkedIn profil når de begynner å arbeid i et nytt land.

*Spørsmålet er: Gir profilen din et godt og riktig bilde av hvem du er profesjonelt?*

### Råd for en god LinkedIn profil

**1. Ha et skarpt og klart foto av deg selv.** Tenk "Head-shot", slik at andre kan kjenne deg igjen. Mennesker er visuelle og har lettere for å koble informasjon til et bilde enn et navn. Bruk Facebook for å vise hvem du er sosialt, LinkedIn for hvordan du er på jobb. Bruk derfor forskjellig type bilder på de to arenaene.

**2. Bruk tittelfeltet for å si hva du jobber med.** Stillingstittel sier noe om nivå og hvilken type stilling du har. Inkluder ansvarsoppgaver så det er lettere å forstå og huske hva du faktisk jobber med. Hold det kort og konsist, men ikke på bekostning av innsikt. Bruk spesifikke uttrykk fremfor generelle beskrivelser.

**3. Ha en beskrivende "Summary" av kompetansene dine.** Dette er det første man leser på en profil og er en oppsummering. Alt som følger skal støtte opp om disse beskrivelsene. Dette feltet handler om deg, ikke om selskapet du arbeider for, eller din nåværende stilling. Her kan du spesifisere din kompetanse, både på nivå og dybde og fremheve erfaringskompetanse, slik som å arbeide i tverrkulturelle grupper.

**4. Beskriv ansvarsområder i stillingsbeskrivelsen.** Hold fokus på hva du gjør og hva du har oppnådd i stillingene du har hatt. Nøkkelspørsmål er: "Hva gjorde du?" Og "Hva oppnådde du?" Begrens stillinger til de som er relevante og som støtter opp om kompetansen du vil fremheve. Bakgrunn fra tidligere jobber kan bidra til å vise dybdekunnskap om yrket fra bunnen av. Deltidsarbeid under studiene er ikke nødvendigvis relevant. Husk at de som ønsker å lære mer om selskapet vil slå opp på selskapet, du bør derfor også lenke til selskapets nett- og LinkedIn side

**5. Begrens antall evner du fremhever.** Selv om man kan legge til 50 "skills" i evne delen, er det få som har så mange nøkkelevner. Fokuser på de som andre kan bekrefte og som du ønsker å vise frem. Jo færre du har, jo flere "endorsements" vil hver evne sannsynligvis få.

**6. Ha både faglige og personlige ting under "interests".** Når man knytter kontakt med andre mennesker og ønsker å bli bedre kjent, skjer det gjerne igjennom "small talk" om interesser og hobbyer. Har du med noen av disse, er du lettere å huske og det vil være lettere for andre å finne felles punkter de kan bruke for å få en god sosial samtale i gang.

**7. Følg aktuelle "Groups" for å vise hvilke felt du holder deg oppdatert på.** Grupper kan både brukes som en kilde til å få faglige oppdateringer og impulser, men også for å signalisere hvilke felt du er opptatt av. Her gjelder samme prinsipp som interesser: Har du for mange, drukner den enkelte.

**8. Bruke valgfrie "Sections" for å fremhev andre sider ved deg selv.** Har du frivillige verv? Tatt kurs? Prosjekter eller annet som kan gi tyngde til profilen din og gi et rikere bilde av hvem du er?

**9. Ha et bevisst forhold til hvilke kontakter du legger til.** Bygg nettverket for å oppnå ditt mål. Jobber du med rekruttering kan ukritisk bredde være bra. Bruker du den for å holde kontakt med andre og vise din verdi i et nettverk, bør du kunne gå god for alle du legger til. Vurder også verdien av å la kontaktlisten din være tilgjengelig for innsyn eller om den skal være lukket.

**10. Gi, og be om anbefalinger der de er fortjent.** En anbefaling er synlig, og et glimrende sannhetsvitne. Be gjerne om en når det er fortjent. Ved å gi en anbefaling til andre, viser du din vurderingsevne, at du har jobbet med personen, samt at du er villig til å gi noe tilbake til en som har bidratt til noe du jobbet med.

**11. Post oppdateringer som bidrar profesjonelt til andre.** Har du kommet over en interessant artikkel, har du publisert noe som er av interesse for andre, eller har noe blitt skrevet om noe der du er involvert, skriv om det i "update" feltet. Det viser at du er til stede på LinkedIn og at profilen din holdes oppdatert.

**12. Beskriv all relevant utdanning.** Har du høyere utdanning er ikke videregående nødvendigvis relevant, med mindre det gir bredde, slik som internasjonal erfaring, eller spesiell retning som musikk eller idrett. Det samme gjelder folkehøyskole. Beskriv hva som ligger i utdannelsen, på samme måte som du beskriver stillinger du har hatt.

**13. Lenk til publisert arbeid.** Om du har publisert artikler eller tilsvarende, lenk til det i eget felt. Under stillingsbeskrivelsen kan du også lenke til bilder, nettsider eller videoer som har noe med jobben din å gjøre. Artikler i fagblader, aviser e.l. kan være sannhetsvitne, eller fordype inntrykket om hva du har gjort.

**14. Ha en åpen profil.** Du kan selv bestemme hvor mye av profilen din som er fritt tilgjengelig da for de du ikke har som kontakter. Standardinnstillingen er ganske restriktiv. Jo viktigere det er å gjøre et godt inntrykk på nye kontakter jo flere felter bør du åpen for fritt innsyn. Husk også at det er du som bestemmer hva som ligger på profilen, og det du ikke vil at alle skal vite om deg, er best utelatt fra en profil på nettet.