

Networking for alvor!

Susanne Teglkamp, er konsulent og direktør i Teglkamp & Co. Hun er uddannet jurist og reserveofficer og har et bredt erfaringsgrundlag fra ansættelser i det private erhvervsliv og i det offentlige. Hun har tung ledelsesmæssig erfaring og har bl.a. været kommunaldirektør, HR-direktør i to forskellige it-virksomheder og udviklingschef. Hun har i mange år arbejdet som managementkonsulent og ledelsesrådgiver.

Susanne arbejder som udgangspunkt med ledelse i øjenhøjde. Det vil sige, at hun møder lederne på deres bane, tager udgangspunkt i virksomhedernes udfordringer og arbejder ud fra en praktisk tilgang til udfordringerne.

Se mere på www.tegkamp.dk



Der er i de seneste år skrevet og sagt meget om at netværke og vigtigheden af at netværke. De fleste er da også medlem af et par netværk, men får måske ikke så meget ud af det, når det kommer til stykket. Årsagen hertil skal måske findes i, at mange netværker af nysgerrighed mere end de netværker for alvor. Man kan således meget nemt komme til at spille sin og andres tid.

Hvad er formålet med netværket?

For et stykke tid siden deltog jeg i et professionelt netværk. Efter et par møder gik det op for mig, at når jeg kom hjem fra møderne, var jeg både gal og frustreret, hvilket jo absolut ikke burde være meningen – tværtimod. Jeg spekulerede lidt over, hvordan det nu kunne være. Og det viste sig, at det blandt deltagerne i netværket var meget forskellige holdninger til, hvad man ville og skulle bruge netværket til. Der var også en stor del af deltagerne, der ikke rigtig havde lyst til at bidrage med noget selv men mest var med for at få fra netværket. Og endelig så var der faktisk ikke ret god kemi blandt deltagerne i netværket. Konsekvensen af min lille analyse var, at jeg trak mig fra netværket. Herudover lærte dette lille forløb mig, at det er vigtigt:

- At formålet med netværket skal være klart for alle, så man kan vælge det til eller fra
- At deltagerne har lyst til netværket og bidrager efter bedste evne
- At der er en god kemi blandt deltagerne, at man har lyst til og gerne vil være i netværk med hinanden

Med hensyn til den gode kemi kommer jeg til at tænke på 2 af de netværk, som jeg er med i for øjeblikket. Det er mindre netværk med et få antal medlemmer - til gengæld er der en masse energi og engagement. Deltagerne i netværket kan lide hinanden og vil hinanden det godt. Det betyder også, at det er møder, som jeg prioriterer meget højt at komme til og at jeg gerne vil stille op, hvis jeg kan hjælpe.

Skyd genvej med netværket

De fleste har efterhånden erfaret enten selv eller fra andre, at netværket er guld værd, hvis man er ude at søge nyt job. En meget stor del af alle jobs bliver nemlig aldrig slået op men bliver besat gennem netværk. Netværket kan imidlertid være en genvej til så meget andet end et nyt job. Eksempelvis har netværket for mit eget vedkommende været en genvej til at finde

en rigtig god samarbejdspartner, til at få faglig inspiration, til at få feedback på nye koncepter, jeg har udviklet og til at få opgaver. Der er faktisk ikke så mange begrænsninger for, hvad du kan bruge et netværk til.

At holde forbindelsen

Jeg har gennem mit professionelle liv mødt mange personer, som jeg på et tidspunkt har haft en god kontakt til. Livet er gået videre og desværre er kontakten gledet ud. Det har jeg så siden ærgret mig over. Jeg er i dag meget bevidst om, at man ikke behøver at rende hinanden på dørene hele tiden, men at det er vigtigt at bevare en vis form for kontinuitet i kontakten, hvis man skal bevare netværksforbindelsen. Det handler om en gang imellem at give lyd fra sig – sende en mail eller ringe og høre hvordan det går. At huske på hinanden, hvis man støder på nogle interessante informationer eller kontakter, som andre i netværket ville kunne have glæde af.

At bruge sit netværk

I et godt netværk bruger man også hinanden. De fleste mennesker vil faktisk rigtig gerne hjælpe, hvis man spørger dem og det står i deres magt at hjælpe. Det gør godt at hjælpe andre og at kunne gøre en forskel. Derfor skal man heller ikke være bange for at spørge om hjælp. Jeg har selv erfaret en meget meget stor hjælpsomhed i mit netværk i mange forskellige sammenhænge – senest da jeg bad om feedback på forskellige tanker, jeg havde gjort mig omkring min forretning og udviklingen af den.

Hvis du vil netværke for alvor, så skal du gøre op med dig selv, hvorfor du vil netværke, hvad det er du gerne vil have ud af at netværke og hvad du er villig til at investere i netværket. Så vil du til gengæld opleve en stor glæde ved at netværke.



Networking for alvor - 5 gode råd:

- 1) Find ud af, hvad der er dit formål med at netværke. Du kan godt have flere formål.
- 2) Vælg de netværk og de netværksformer, der passer dig og dit formål bedst.
- 3) Invester i dit netværk. Det vil sige, at du skal prioritere dit netværk, tage dig tid til at stille op, når der er behov og du skal ville give noget.
- 4) Lær at bruge dit netværk. Brug dit netværk målrettet. Der er ingen grund til at belaste dit netværk med spørgsmål, de ikke har en chance for at hjælpe dig med. Omvendt vil folk rigtig gerne hjælpe, hvis de kan.
- 5) Husk dit netværk. Giv lyd fra dig en gang imellem. Distribuer relevante informationer eller kontakter til dit netværk.

