

## Er networking kun for amerikanere eller også for dig?

**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](http://www.tegkamp.dk)



Hvem har ikke prøvet at komme til en reception eller conference, træde ind i salen, kigge hurtigt rundt og opdage, at der ikke er et eneste kendt ansigt? Måske du også har prøvet at blive grebet bare en lille smule af panikken, for hvor skal du nu gøre af dig selv? Skal du skynde dig hen og få et glas i hånden for i det mindste at have noget at foretage dig? Eller skynder du dig ud til en side for ikke at stå midt på gulvet og virke alt for fortabt? Det kan også være, at du hører til de relativt få danskere, der ser en sådan situation som en mulighed for at lære nogle nye mennesker at kende. Rigtig mange danskere har det imidlertid svært med at netværke og ser det som noget amerikanere er gode til, men som er noget meget udansk.

### Inden du går til receptionen eller konferencen

Næste gang du skal af sted til et arrangement, hvor du med stor sandsynlighed vil komme til at møde en masse fremmede mennesker, så gør op med dig selv, om du selv vil gøre en aktiv indsats for at komme i snak med i det mindste et par nye mennesker. Det handler ikke om, at du på amerikansk vis i løbet af den første time skal have afleveret dit visitkort til 20 mennesker, du ikke kender i forvejen. Du kan starte med at sætte dig et mål om eksempelvis at have talt med 3 nye mennesker i løbet af dagen.

Som en del af din forberedelse kan du også løbe deltagerlisten igennem, hvis der er lavet en sådan. Se om der er nogen, du godt kunne tænke dig at møde.

### Klæb ikke til dem, du kender i forvejen!

Så er du kommet til receptionen eller konferencen, du kigger rundt og endelig finder du et kendt ansigt. Du styrer målrettet hen til vedkommende og indleder en samtale. Det er godt og det er trygt og det er den strategi, de fleste anlægger. Og det er den største hæmsko for at møde nye mennesker. Det er selvfølgelig en god idé at hilse på dem, man kender i forvejen, men lad være med at klæbe til dem. Løsriv dig og forsøg at komme i kontakt med nye mennesker.

### **Få hjælp til at indlede kontakten**

Hvis du kender nogen i forvejen på konferencen, så bed dem om at hjælpe dig med at komme i kontakt med nye mennesker. Bed dem om at introducere dig. Det er i øvrigt det amerikanere også er rigtig gode til. De vil typisk trække dig med rundt til nogle af deres kontakter for at præsentere dig. Ligesom de vil forvente, at du gør det samme for dem. På dem måde hjælper man hinanden med at komme i kontakt med andre, men ikke selv kender i forvejen.

### **Sæt dig ved siden af nogen, du ikke kender**

Hvis du er til konference, så sørg for bevidst at sætte dig ved nogen, du ikke kender i forvejen både til selve konferencen og til frokost og i de forskellige pauser. Det vil være helt naturligt, at man lige giver hånd og præsenterer sig for de nærmeste. Herfra er der ikke så langt til at indlede snakken om, hvad sidemanden indtil nu har fået ud af konferencen eller hvad det nu er, man er til.

### **Vis interesse – stil spørgsmål**

Start ikke med en længere fortælling om dig selv og dit firma. Start derimod med at stille spørgsmål og vis interesse for det nye menneske, du har henvendt dig til. Positiv interesse er med til at skabe en god kontakt og du skal nok få mulighed for at fortælle om dig selv og dit firma efterfølgende.

### **Se op – smil**

Gør dig tilgængelig og let at komme i kontakt med. Kig op og rundt på de andre. Tænk på, at andre måske ligesom dig gerne vil i kontakt med nye mennesker. Det er altid lettere at rette henvendelse, hvis man først har fået øjenkontakt og fået et venligt smil.

### **Det er også svært for andre**

Hvis du synes, at det er lidt svært og at du skal tage dig sammen, så hjælper det måske at tænke på, at du ikke er alene. De fleste andre har også svært ved at tage kontakt til mennesker, de ikke kender i forvejen. Derfor vil de fleste også tage positivt imod, hvis du tager initiativet og retter henvendelse.

### **Hav visitkort parat**

Hvis du er heldig, så kan du sagtens rende ind i et par mennesker, som det efterfølgende kunne være interessant at tale videre med, udveksle erfaringer med eller laver forretning sammen med. Derfor kommer vi selvfølgelig ikke uden om, at du skal have visitkort eller anden form for kontaktoplysninger, der gør det nemt efterfølgende at komme i kontakt med dig.

Jeg håber, at du har fået lidt inspiration til at kaste dig ud i networking, næste gang du får muligheden for det.

God fornøjelse!