

NETWORKING

Spild af tid eller genvejen til succes?

Personer med et stærkt netværk står typisk stærkere end dem uden. De har mere indflydelse, flere oplevelser og større succes – både privat og på arbejdet. Men det kræver både sociale kompetencer, planlægning og indsatser at udvikle det rigtige netværk. Ellers spilder du din tid. Den gode nyhed: Alle kan lære det. Vi har talt med et par eksperter på området.



Groft sagt findes der to slags mennesker. Dem, der elsker at mingle og smalltalke, og dem, der møder nye mennesker med nedslået blik og helst bare var blevet hjemme. Hvilken type er du?

NETWORKING er kommet for at blive – det er ikke noget, du kan fravælge. Men du kan vælge, hvordan du vil netværke, og hvad du vil have ud af det. Kunsten er at vælge de rigtige personer til netop dit netværk og så dedikere tid og ressourcer til at pleje dem. Går du målrettet til værks, kan du opnå et netværk, der vil anbefale dig og åbne døren til en verden af nye muligheder. Dit netværk bliver din adgangsbillet til ny viden, dit værktøj til at løse komplicerede problemer, døråbneren til dit nye job og smutvejen til de for længst udsolgte billetter til Champions League-kampen mod Barcelona.

At blive en dygtig netværker er lige så vigtigt for din karriere som at kunne udvikle en forretningsplan, lægge et budget eller levere en god præsentation. Alt sammen discipliner, der kræver færdigheder og planlægning – sådan er det også med networking.

MED STÆRKE SOCIALE KOMPETENCER ER DU GODT FRA START

Groft sagt findes der to slags mennesker. Dem, der elsker at mingle og smalltalke, og dem, der møder nye mennesker med nedslået blik og helst bare var blevet hjemme. Hvilken type er du?

For mange af os ville livet være noget nemmere, hvis vi kunne slippe for den smalltalk, der er forbundet med receptioner, messer og andre arrangementer, hvor vi mere eller mindre bliver tvunget til at henvende os til mennesker, som vi ikke kender, og som vi ikke nødvendigvis har interesse i. Medmindre du er eneboer i Rold Skov, undgår du nok ikke at havne i disse situationer, så derfor kan du lige så godt få det bedste ud af dem og styrke din evne til at møde andre mennesker.

Ifølge den britiske ekspert i sociale kompetencer Christopher Barrat, der er tilknyttet Speakers Club, kan du ved

hjælp af nogle få kneb få væsentlig mere ud af at deltage i disse sammenkomster.

På vejen til arrangementet kan du med fordel genopfriske din 'elevator-pitch'. Den må maks. vare 60 sekunder, siger Christopher Barrat, og sproget må ikke være unødigt kompliceret. Den skal være klar og præcis, og du kan med fordel præsentere en løsning på et problem, når du fortæller, hvad du arbejder med. Øv dig, til den sidder i skabet.

Når du først er ankommet, så start med at scanne rummet – diskret naturligvis – og forsøg at spotte de åbne grupper, som er tilgængelige.

Start altid med en åben gruppe. Den kan kendes på, at personerne står lidt spredt og ikke har direkte front mod hinanden. Typisk er disse personer direkte søgende ud i rummet. Gå efter en gruppe med tre personer og gerne en gruppe med minimum én kvinde iblandt. Kvinder fin-

der det mere naturligt at inkludere andre i en samtale og er bedre til at vise interesse for andre personer frem for udelukkende at tale om sig selv, fortæller Christopher Barrat.

Undgå at henvende dig til par, før du har udviklet dine sociale kompetencer yderligere eller virkelig har noget interessant at byde ind med. Par kender typisk hinanden og ønsker ikke at blive forstyrret.

Spotter du en person, der som dig står alene, så vil personen med stor sandsynlighed være glad for din henvendelse. Men du løber en risiko. I er nu 'et par', og det kan være svært at komme væk fra personen igen. Samtidig virker I nu lukkede ift. andre 'singles', der kunne have interesse i at opsøge dig.

Der findes dog flere exitstrategier. Du kan enten invitere en ny single med ind i gruppen. Nu er I pludselig tre, og det

er nemmere for dig at slippe af sted, når de to andre er faldet i snak. Kommer der ingen singler forbi, kan du med fordel invitere din partner med op til baren eller buffeten – der er typisk en masse andre singler, man kan invitere ind i samtalen. Men ifølge Christopher Barrat er det også helt legitimt bare at sige, at det har været hyggeligt at møde vedkommende, udveksle kort og sige, at man er kommet for at netværke, og spørge, om det er o.k., at man cirkulerer videre.

LYT FØRST – OG TAL SÅ

Ovennævnte teknikker vil hurtigt løfte dit 'networking-kudos', og mestrer du disse, er du allerede langt. En anden lavthængende frugt – en banal færdighed, der for alvor kan rykke dine networkingfærdigheder – er at lære at lytte, før du taler, siger Christopher Barrat.

Mange mennesker elsker at tale om sig selv, så lad dem endelig komme til orde. Spørg ind til det, de fortæller dig om. Det vækker tillid til dig, hvis du viser dig som en god lytter. Hvis du dernæst tilbyder at hjælpe dem, f.eks. ved at sætte dem i kontakt med en tredje part, så vil de meget ofte også tilbyde deres hjælp til dig. I det hele taget skal du tænke meget over, hvordan du bedst selv fornemmes som behageligt selskab, og start altid med at gøre noget for andre, før du forventer noget igen.

Når du kommer til orde, så husk din elevator-pitch. Vær engageret, og giv lytteren noget af dig selv. Fortæl, at du gennem lang tid har arbejdet i modebranchen, frem for at fortælle, at du er kørende sælger. Dette vil tvinge personen til at spørge ind til dig, og vupti, så er I begge på banen – der er nu tale om en dialog.

Øv dine sociale færdigheder løbende, og selvom du måske aldrig bliver en 'social aficionado', så kan du relativt hurtigt få meget mere ud af dit møde med andre mennesker, siger Christopher Barrat. I modsætning til din IQ, som ligger relativt fast livet igennem, så kan man udvikle sin SQ (social intelligence) betragteligt livet igennem, understreger Christopher Barrat.

MEN UDEN EN GOD STRATEGI GÅR DET IKKE

Den danske relationsstrateg, forfatter og foredragsholder Soulaïma Gourani, der holder kurser i Speakers Club om relationspleje og loyalitetsskabende adfærd, bi-

falder det stigende fokus på sociale kompetencer. Men hvad nytter gode sociale færdigheder, hvis du ikke ved, hvad du skal bruge dit netværk til?

Ifølge Soulaïma Gourani er planlægningen og opfølgningen mindst lige så vigtige som selve mødet med et andet menneske. Tænk stort, vis mod i din planlægning, og vær bevidst om, at din selvfølelse løbende sættes på prøve, når du skal vise, hvad du duer til. Det kræver selvtillid at tilbyde sig selv som en lovende ny relation til et andet menneske og derefter leve op til løftet.

Mange netværker i øst og i vest uden at have nogen som helst plan for det, de laver, og så bliver det nemt spild af tid. Vi

har fysiske relationer, og vi har virtuelle relationer. Vi har faktisk flere potentielle relationer derude, end vi nogensinde får mulighed for at passe og pleje. Du må derfor være strategisk omkring de valg og fravalg, du foretager. Du kan sådan set godt have 800 venner på Facebook, men hvad nytter det, hvis ikke du har en plan for, hvad du vil med dem. Det handler om kvalitet i dine indsatser, slår Soulaïma Gourani fast med syvtommersøm.

En relation har en cyklus bestående af flere forskellige faser, og dine sociale færdigheder kan måske hjælpe dig med at få relationen etableret. Men det er langt vigtigere at pleje og udvikle relationen, så den går fra at være formel til uformel. At

SOULAIMA GOURANIS RÅD

1. **ETABLÉR DINE MÅL** – kort- såvel som langsigtede – så du ved, hvem du skal have i dit netværk.
 - A) Din ydercirkel består typisk af rigtig mange mennesker. Måske flere hundrede. Mennesker, du har mødt igennem dit liv. Brug ydercirklen som inspiration til, hvem du skal pleje lidt mere og invitere tættere ind – enten i netværket eller måske endda i indercirklen.
 - B) Netværket består af de folk, du kan ringe til, og som ringer tilbage, når du beder dem om det. Der er måske 50-75 mennesker i netværket, som du typisk har en professionel eller faglig relation til.
 - C) Indercirklen består ikke af mere end 10-15 personer. Den tæller de vigtigste personer i dit professionelle liv, og de skal udvælges nøje, f.eks. din mentor og andre, som er positive, kritiske og konstruktive sparringspartnere. Sørg for, at den består af folk, som komplementerer dig, og som er dygtigere end dig.
2. **DEFINÉR HEREFTER**, hvem og hvilke kompetencer du skal bruge for at nå dine mål.
 - D) Hold dit netværk op imod de kompetencer, du har behov for – hvad mangler du?
3. **KORTLÆG DIT NETVÆRK OG DETS KOMPETENCER** – definér ydercirkel, selve netværket og indercirkel.
 - A) Mød folk, hvor de er. Vær mere opsøgende. Deltag på faglige events, hvor du kan møde nye mennesker.
 - B) Præsenter dig, når du er ude. Bær proaktiv uden at være Tivoli. Scan vedkommende op imod dine målsætninger, og identificér dem, der kan hjælpe dig med at nå dine karrieremål, og hvor du selv kan bidrage med noget til denne nye relation.
 - C) Vær nytænkende, hvis du mangler konkrete typer i dit netværk. Find alternative metoder til at komme tæt på de vigtige personer – dem, der kan bringe dig videre mod dine karrieremål.
 - D) Overvej altid, hvorfor folk skal netværke med dig. Hvad kan du bidrage med?
4. **UDVID DIT NETVÆRK**



5. **PLEJ DIT NETVÆRK**
 - A) Det tager tid at pleje relationer. Undgå derfor, at dit netværk bliver for stort.
 - B) Vær kreativ og personlig, når du plejer dit netværk. Hvert enkelt menneske skal plejes forskelligt for at forblive en stærk og loyal relation. Tag udgangspunkt i deres interesser, og giv nogle oplevelser, der styrker dem som mennesker.
 - C) Start altid med at hjælpe, før du beder om hjælp. Men husk, at det er lige så vigtigt at tage imod, som det er at give.

SÅDAN HUSKER DU NAVNE

Ifølge Christopher Barrat vil disse tre metoder hjælpe dig med ikke at glemme navne fremover:

- 1) Relatér personens navn til noget fysisk på personen. Hedder en person Birthe og bruger briller, kan du bruge tankesættet 'Brillebirthe'. Ordspillet og relationen til hendes briller vil hjælpe dig med at huske hendes navn.
- 2) Brug personens navn, helt fra start, når du tiltaler hende. "Det er interessant, at du siger det, Birthe." Gentagelsen hjælper dig, også selvom du synes, det er lidt 'poppet'.
- 3) Spørg personen igen, hvis du er i tvivl og tænker: "Åh nej, jeg har glemt hendes navn."

Sandheden er, at hvis du spørger "Undskyld, må jeg ikke godt få dit navn igen, jeg hørte ikke ordentligt efter før", så viser det, at du har en oprigtig interesse i personen.



networke handler om at bygge emotionelle bindinger, om at skabe tillid og loyalitet. Først her er relationen strategisk, her ligger værdien, og dette mestrer de færreste ifølge Soulaïma Gourani.

De fleste har kortsigtede interesser, når de networke, og opnår derfor ikke den fulde effekt af deres arbejde. Det tager tid at udvikle en relation, og deri ligger en naturlig begrænsning for, hvor mange relationer du kan have i dit netværk. Kvalitet frem for kvantitet.

NETWORKING ER BLEVET EN ESSENTIEL ERHVERVSKOMPETENCE

Flere og flere virksomheder erkender også vigtigheden af, at deres medarbejdere kan netværke professionelt – og med god grund. Ifølge begge eksperter klarer de virksomheder, der systematisk satser på at udvikle organisationens sociale færdighe-

der og strategier, sig bedre end dem, som lader stå til.

Ifølge Soulaïma Gourani er de fleste topledere dygtige netværkere – ellers var de ikke kommet dertil, hvor de er. Det store potentiale ligger i mellemlederne og den brede organisation. Summen af medarbejdernes netværk er jo enorm, og de virksomheder, der forstår at aktivere og forvalte dette netværk, har en kæmpe markedsmæssig fordel, siger Soulaïma Gourani og slår fast, at medarbejderne reelt er ambassadører og derfor skal motivere til at komme ud og repræsentere deres virksomhed.

Ifølge Soulaïma og Christopher kan vi altså konkludere, at både virksomheder og individer med store fordele kan satse mere på at udvikle sociale færdigheder og samtidig gå mere strategisk til værks, når der skal skabes relationer.

Når vi har gjort det længe nok, bliver det en livsstil – og mens vi venter, kan vi jo nyde de mange fordele på vejen. Du bliver mere interessant og får lettere ved at smalltalke, du får dybere og mere værdifulde relationer, din indflydelse vokser, og dermed også andres respekt. På arbejdspladsen bliver du mere værdifuld, fordi dit netværk skaber fordele for virksomheden, og skulle du alligevel miste dit job, så finder du hurtigt et nyt (70 % af alle job besættes via netværk). ★

"En banal færdighed, der for alvor kan rykke dine networkingfærdigheder – er at lære at lytte, før du taler..."

ARTIKLENS FORFATTER:

Mange af Luxury Aficionados' læsere befinder sig i toppen af Maslows behovspyramide, og vi kan på redaktionen fornemme, at der er interesse for artikler om personlig udvikling og selvrealisering. Thomas Rex Frederiksen er vores nye underredaktør med ansvar for stof om sociale færdigheder, mental styrke, fysisk velvære og andre discipliner inden for personlig udvikling. Han vil ligeledes bidrage med interviews med personligheder, der har dedikeret deres liv til arbejdet med at rådgive og hjælpe andre mennesker til at blive den bedste version af sig selv og til at udnytte deres fulde potentiale. Thomas har arbejdet med personlig udvikling i mange år og har bl.a. været medstifter af det succesfulde Camp True North, der har til formål at give børn og unge det bedst mulige fundament og en masse værktøjer med i bagagen, så de kan træffe gode valg livet igennem. I dag bruger Thomas det meste af sin tid på foredrags- og kursusvirksomheden Speakers Club, hvis mission er at gøre personlig kompetenceudvikling til en livsstil og til et naturligt valg på lige fod med faglig dygtiggørelse.

