

Kenner du
nogen, der
kenner nogen,
der kenner
nogen ...



At kunne netværke er i dag blevet vigtigt som både en menneskelig og faglig kompetence, ikke mindst i en jobsituation. Men det er ikke evnen til at netværke eller antallet af kontakter, der afgør, om du får jobbet. Det er, om du er egnet.

HELLE KJÆRULF | vægtpådk

Som en edderkøp sidder vi i vores spind og trækker i trådene, når vi selv eller andre i netværket har behov for det. Trådene i spindet består af information og viden på kryds og tværs samt sætninger, som "Jeg kender dig en, som ved noget, du måske kan bruge".

500-600 kontakter – så mange potentielle kontakter har alle danskere at trække på, hvis det vilkårlig gælder. Mange har flere.

»Netværk er de relationer, vi har til andre mennesker. Nogen tror, at det skal være noget forkromet, men vores netværk er også frisøren og ham eller hende, vi læste med for ti år siden,« forklarer Charlotte Junge, der lever af at rådgive og holde foredrag om at netværke.

»Netværk har bevæget sig fra at være noget, vi snakker om, til at være anerkendt som kompetence, på lige fod med at være god til at kommunikere eller sælge. At kunne netværke er blevet vigtigt som både en menneskelig og faglig egenskab. Jeg hører flere arbejdsgivere sige, at de ikke ønsker at slå stillinger op og modtage 800 anso-

gere. Derfor skal man gøre sig interesseret på andre måder og bruge de fordele, man har. Der er netværket en god kanal.«

Charlotte Junge har drevet sin egen netværksselskab Junge, i ti år og har skrevet flere bøger om at netværke, herunder "Netværk – vejen til målet version 2.0" med konkrete bud på metoder til at netværke.

Hver uge søger hun for at sætte tid af til at opdatere sit netværk.

»Har jeg lært noget i den forløbne uge, som andre kan have gavn af, søger jeg for at dele viden eller links med mit netværk. Det gælder også, hvis jeg har mødt mennesker, som andre vil kunne have gavn af at høre om eller få kontakt med. Jeg deler med mit netværk via min profil på LinkedIn eller ved at sende en mail direkte,« forklarer Charlotte Junge.

MYTER

Der er mange myter omkring netværk. Blandt andet at omkring 80 pct. af alle job bliver besat gennem netværk, og hvis du ikke har et netværk, gør du ikke karriere. Det er dog aldrig dokument-



Charlotte Junge

eret, understreger Christian Waldstrøm, der er ph.d. og lektor i netværk på Aarhus Universitet. Virkeligheden er, at kun en tredjedel får job gennem netværk, viser tal fra Danmarks Statistik.

»Der svulger selvbetjente fra branche til branche, for der er stor forskel på, hvordan man finder den nye medarbejder. Det kommer an på, hvor højt oppe du er i hierarkiet, om det er job i hjemland eller udland, offentligt eller privat. Hvis et job skal besættendes i en af de største danske virksomheder, så kender alle jobbet på forhånd,« siger Christian Waldstrøm, der blandt andet har skrevet "Ledelse af Netværk" og "Corporate Networking".

Han mener, at vi skal passe på ikke at gøre netværk til det eneste salgsværktøj, når vi skifter job. Netværk er blot det, der gør, at man hører om et job eller kommer i kontakt med det.

»Det er et væsentligt skridt, for hvis du ikke hører om et job, får du det aldrig. Men det er ikke dit netværk, der afgør, at du får jobbet. Det er dig, der får jobbet, fordi du er egnet, og det er det netværk, der kan få dig derhen.«

Facebook og LinkedIn er ingen genvejs fremhæ-

ver han. Linkedin er for eksempel bare en måde at holde styr på folk, du kender i forvejen.

Jeg kender ingen, som bruger Linkedin som en måde at skabe nye kontakter på. Men hvis du tænker i jobsammenhæng, er det faktisk meget at hente, hvis du søger for at vedligeholde din Linkedin-profil. Men det er ikke et målrettede job. Christian Wadstrøm forklarer, at Linkedin for eksempel dog kan være det, der afgør, om han kommer til at tænke på bestemte personer.

»Det er en afspjuling af, hvordan netværk i overgik virken. Hvis du gør en god figur, og jeg oplever at du er en, man kan stole på, at du virker kompetent, motiveret, så arbejder det noget i mig. Så er du i bageværket, den dag jeg måske får brug for dig. Linkedin er en hjælp, fordi man altid kan kontakte kontakter med folk. Jeg vil aldrig undervurdere det som værktøj, så længe man husker på, at det stadig er, hvad man gør, og det er det, man selv er, der er det væsentlige.«

Det er ikke dit netværk, der afgør, at du får jobbet. Det er dig, der får jobbet, fordi du er egnet, og det er netværket, der kan få dig derhen.

Hjælp fra netværket.

»Hvis du er i en situation, hvor du står og skal have noget fra nogen, er det for sent at skabe nye kontakter. Det er meget nemmere, når du har job, har overskud, kan bidrage med noget, kommentere på andres indlæg, hjælpe folk med at skabe forbindelse eller lægge spændende artikler ud. I det øjeblik du er en af de 10000, der manager en billig fejlbehæft i Københavns eller et job, stiller du dig op i køen med hatten i hånden. Og vi har alle travlt, men vi vil gerne bruge tid på folk, der har brug for hjælp, men kun til en vis grad.«

netværk og lytte til foredrag og så på igen. Det handler om relationer mellem mennesker. Den personlige netværk er sammensat af mange forskellige spind - både uformelle og formelle. Du står selv som centrum i dit eget netværk, men det er samtidig et spind, der vokser ind i dine andre relations forskellige spind. Det er uantagelig vigtigt, at vi udfordrer os selv og hinanden på den tankegang.«

Det nytter ikke noget bare at include ud bredt i netværket, at du nu skal have hjælp til at finde et nyt job eller til en bestemt ekspert. Helene Charlotte Junge skal man bryde målet ned i to delområder. Et, hvor du gør dig klar, hvilken viden du mangle for at nå til dit mål. Og et, hvor du forholder dig til, om der er nogen i dit netværk, der kan svare på dine spørgsmål. Hvis ikke, hvem kan du så spørge, som kan, og hvis det helter ikke er bid der, må du have fat i en, der kender mange.

»Det er det netværk kan. Netværket kan ikke levere din kunde eller dit job. Men det kan give dig viden og kontakter,« forklarer hun. Udvalg måske kem, styv eller ti i dit netværk - og tag kontakt til dem om dit ønske. Så er det okay og relevant, men man spænder ikke bare sit netværk med alle mulige forespørgsler, pointerer Charlotte Junge. Hvis man kommer til kort i sit tvætte netværk, hvilket man sjældent gør, kan man bruge Facebook - eller hvis det er et fagligt spørgsmål, Linkedin.

»Det er med netværk - ligesom med så meget andet. Man kan øve sig i at være heldig. Læg noget ud til dit netværk, når du har noget, som andre kan bruge, så vil folk også gerne hjælpe dig. Det virker.«

GODE NETVÆRKSRAJ

Husk både at give og tage

Vis respekt for andres tid og kompetencer

Netværk både fysisk og online - netværk er også at komme i dialog med mennesker

Spam ikke dit netværk, brug det, når det er relevant

Vis respekt, og med tilbage, og sig tak, når du får hjælp

Kilde: Charlotte Junge/www.kunne.dk

Netværk giver hurtig adgang til ressourcer og mulighed for at udvide sin viden og samtidig skabe ny viden sammen med andre.

At netværke er at interessere sig for sine medmennesker, hjælpe både venner, kolleger og forretningsforbindelser, lytte, stille de rigtige spørgsmål eller lægge viden ud til andre. Netværksbegrebet bliver ofte brugt om en række relationer, som er knyttet til én person - både faglige og mere personlige.

Netværk kan have mange former og mange formål. Facebook er et uformelt netværk, mens for eksempel Linkedin er et professionelt netværk. Dit netværk er også din nabo, venner, familie eller dem, der står i din adressebog på computeren eller i lønnebogen.

Christian Waldstrøm.

For fem ti år siden snakkede alle om kvindeløst netværk. I dag er der mere fokus på, at jo bredere ens netværk er, des to mere effektivt er det.

Christian Waldstrøm pointerer, at vi har en trang til at søge mod dem, der ligner os og har de samme præferencer. Hvis alle i ens netværk ligner en selv, bør man overveje, hvad man kan bringe til netværk til professionelt.

»Vi har brug for, at vi ikke alle er ens og tænker ens. Når vi skal løse udfordringen, nytter det ikke specielt at netværke specifikt med det andet køn.«

Han peger på en undersøgelse, der viser, at kvinder har en tendens til at have to netværk. Et med kvinden, som primært er et støtte- og socialt netværk, og et med mænd, som er deres karriere-netværk. Mænd derimod har kun et – med andre mænd, som både er et socialt netværk og deres karrierenetværk.

»Det kan være en af forklaringerne på, at det er svært for kvinder at netværke sig til magt. Fordi det at skrive op for netværket betyder, at man skal fokuserer to steder hen, og de to netværk konkurrerer lidt med hinanden,« siger han.

En tankegang

Man skal sørge for at udbygge sine kontakter, inden man har brug for hjælp fra netværket.

For Charlotte Junge er det at netværke en tankgang, en livsstil. Det handler om at være åben, nysgerrig og interesseret samt at have modet til at give og tage i forhold til de relationer, ens netværk består af. Jo flere vi har relationer til, des bedre er vi i stand til at give og tage. Vores viden, indsigt og kompetencer kan komme i spil og gavne andre, og omvendt. Vi ved ikke, hvad de andre kan og ved, og vi ved heller ikke, hvem de andre kender, og hvad de kan og ved.

Den vigtigste personlige egenskab, som gør en god netværker, er mod. Næmlig modet til at turde bede om hjælp. Samtidig skal man også turde være yndelig i sit netværk.

»Det skal være en balance. Forudsætningen for, at et netværk växer, er at turde sige, jeg kan noget og har noget, jeg kan tilbyde andre, og jeg har brug for noget.«

Alt i alt handler det om, at vi skal have skabt en forbindelse til hinanden, der gør, at vi kan anvende hinanden, når det er relevant, forklarer Charlotte Junge.

»Netværk er ikke en mulighed, det er en forudsætning.«