

Sådan får du mest ud af dit netværk

Et godt netværk bliver mere og mere vigtigt for at kunne få de bedste job. Hemmeligheden er at huske at brede sit netværk ud så meget som muligt – og hjælpe andre, når man selv har overskud, fortæller forfatter til flere bøger om effektiv networking.

Tekst: Karsten Østergaard - pa-magasiner@mediamovers.dk



Kolofon

Udgiver
PA Magasiner
Rådhuspladsen 37
1785 København V
Tlf. 33 47 29 82

Ansvarshavende
Annoncedirektør Henrik Borjesson

Redaktion
Lars Damgaard Jensen / Brand Movers

Layout
Askan Thygesen / Brand Movers

Forsidefoto
Nina Lemvig-Müller

Annoncechef
Thomas Ron Larsen

Projektleder
Jacob Scharbau Søeborg

Annoncesalg
Tomas Grotkjær

Oplag
97.800

Måske står du mellem job. Måske overvejer du, om det er på tide at skifte arbejde. Måske har du et godt job og har ingen planer om at rykke videre foreløbig. Men ligegyldigt hvor du er i dit arbejdsliv, er det vigtigt at huske dit netværk. For du kan få brug for det i flere sammenhænge, og det er et vigtigt værktøj, hvis du vil have det bedste job i fremtiden.

"Jobmarkedet i dag er en kompleks størrelse, hvor man ikke bare finder arbejde gennem avisannoncer. Det er flydende grænser, og jeg hører flere arbejdsgivere, der siger, at de ikke orker at slå stillinger op og modtage 800 ansøgninger. Så det handler om at gøre sig interessant på andre måder og bruge de fordele, man har. Og der er netværket en rigtig god kanal."

Ordene er Charlotte Junges. Til dagligt underviser og rådgiver hun i, hvordan man bedst udnytter sit netværk, og hun har skrevet tre bøger om emnet. Undervejs har hun udviklet en netværksmetode i fire trin. Den vender vi tilbage til.

Ifølge Charlotte Junge er hemmeligheden bag et godt netværk at vedligeholde det hele tiden – og huske både at give og tage.

"Hvis du er i job, og andre har brug for hjælp, så hjælp. Spørger de dig til råds, så giv dem et råd. Vil de høre om din arbejdsplads eller vide noget om dit fagområde, så sæt tiden af til at besvare deres spørgsmål. Og hører du om et job, som én i dit netværk kunne have glæde af, så spred ordet via mail eller et hurtigt telefonopkald. Det lyder måske besværligt, men faktisk kræver det ikke den store indsats. Og al den tid, du investerer i dit netværk, vil betale sig senere," siger Charlotte Junge.

Find et mål

Når dagen så kommer, hvor du får brug for

dit netværk, er velviljen på din side. Dem, du har hjulpet eller talt med, vil huske dig, og så er det på tide at sætte netværksmetoden i værk.

"Første punkt er at afgøre, hvad dit mål er. Hvad vil du gerne opnå? Vil du gerne have et job ligesom det, du kommer fra? Vil du skifte bane? Eller er du bare ude at afsøge markedet?" spørger Charlotte Junge.

Når man har afklaret to-tre områder, man gerne vil satse på, kan man begynde at se på netværkets muligheder for at hjælpe. Punkt to i netværksmetoden er at dele målene op i delmål og afsøge, hvad man skal bruge for at nå sine mål.

"Det kan være viden, eller det kan være kontakter. Det kan være sparring, gode råd, insiderviden, man har brug for. Et netværk er i bund og grund en kæmpe stor videnbank, og man kan finde stort set al den viden, man har brug for, men kun hvis man ved, hvad man leder efter," siger Charlotte Junge.

Kortlæg dit netværk

Tredje punkt handler om at tænke over, hvordan man opnår sine mål. Her skal man afklare med sig selv, hvor man skal starte. Hvilken strategi skal man vælge for at opnå det, man har brug for.

"Skal det være løs fægtning eller mere fokuseret? Er planen at opnå mere viden om en arbejdsplads eller at placere sig selv i bestemte venners hukommelse til fremtidige job?"

Og endelig, som fjerde punkt, skal man huske at kortlægge sit netværk. Analyser viser, at vi kun har omkring 14 pct. af vores venner og bekendte i hukommelsen til daglig. Ofte kender vi mange flere, end vi husker, og derfor er det vigtigt at sætte sig ned

og tænke igennem, hvem man kunne kende, og hvem de måske kunne kende. For et netværk består nemlig ikke kun af bekendte i første led. Venner har venner. Eller familie. Og her kan ligge en stor ressource, hvis man forstår at benytte netværket korrekt.

"Lad os sige, at du er interesseret i et job inden for it. Så kan det sagtens være, at din gamle kollegas kone arbejder inden for området, og så er det helt legitimt at høre din tidligere kollega, om du måske må spørge konen til råds. Så længe du gør det kort, vil de fleste gerne hjælpe, hvis de kan," siger Charlotte Junge.

Bruger man de fire trin, er hun sikker på, at man får noget ud af sit netværk, hvis man afsøger jobmarkedet. Men for alt i verden skal man huske, at netværket ikke er det samme som en jobbank.

"I lande som USA er det mere normalt at ringe til en ven og bede dem anbefale én til ledelsen. I Danmark gør vi det anderledes. De fleste synes, det er at gå for langt, hvis man beder om sådanne tjenester. I stedet skal man bruge sit netværk til at sprede budskabet om, at man er ledig på markedet, om hvad man kan og til at få viden om virksomheder og evt. jobmuligheder fra andre. Men at sige: Kan du ikke anbefale mig til din chef – det er et klokkeklart no-go," siger Charlotte Junge. ■

Charlotte Junge underviser til dagligt i, hvordan man bedst udnytter sit netværk. En af hemmelighederne er at vedligeholde det hele tiden – og huske både at give og tage.

"Første punkt er at afgøre, hvad dit mål er. Hvad vil du gerne opnå? Vil du gerne have et job ligesom det, du kommer fra? Vil du skifte bane? Eller er du bare ude at afsøge markedet?"