

Netværks- tankegangen

– en ramme for at udvikle din netværkskompetence

At få vores hjerne programmeret til helt automatisk og naturligt at tænke i netværkssammenhænge er svært især i vores kultur, hvor vi er opdraget til at skulle klare os selv samt har et uddannelsessystem og en erhvervskultur, der ansporer til individualisme. Det handler derfor i første omgang om at udvikle den rette tankegang (Netværkstankegangen) og dernæst at sætte den i spil i praksis (Netværkskompetence).

Netværkstankegangen er:

1. at du har fokus på at skabe og udvikle relationer.
2. at du har modet til at sætte dig selv og dit netværk i spil.
3. at du er god til både at give og bede om informationer, viden, sparring, råd og kontakter.

Tankegangen er, at det er vigtigt at skabe og udvikle relationer for både at give og tage i forhold til de mål, vi hver især har. Her er tale om både personlige og faglige relationer, som kan basere sig på vidt forskellige ting. Jo flere du har relation til, jo mere er du i stand til at give og modtage. Din viden, indsigt, kontakter og kompetencer kan komme i spil og gavne andre. Ligesom andres viden, indsigt, kontakter og kompetencer kan komme i spil og gavne dig. Vi ved ikke alt om, hvad vores netværkskontakter kan og ved, og vi ved heller ikke, hvem de kender, og hvad de kan og ved. Derfor er det vigtigt, at du har et bredt og mangfoldigt netværk, således at du, uanset hvad du søger, kan finde det via din adgang til dit netværk og deres netværk.

Når tankegangen er på plads, kan du fokusere på at udvikle din netværkskompetence.

Det gør du ved først at forstå ”den bane”, netværk spilles på. Nogle tror fejlagtigt, at netværk handler om, at vi skal anbefale hinanden og skaffe hinanden jobs, opgaver, gratis ydelser mv. Mit råd er, at du ikke skal forsøge at gå den vej. Der er få i vores netværk, som kender os godt nok til at kunne anbefale os, så hvis du går efter anbefalinger, bliver de cirkler, du kan netværke i, meget små. Samtidig kan vi komme til at sætte hinanden i forlegenhed, hvis vi beder om anbefalinger. Hold dig på det, jeg kalder ”neutral bane”, hvor det, vi gør for hinanden netværksmæssigt, er at udveksle informationer, viden og kontakter (læs: vi åbner døre for hinanden). Derefter er det op til os selv at anvende den viden og de kontakter, vi får af netværket, på vejen mod vores mål.