Bliv bevidst om din egen netværkstype og netværk mere effektivt med andre

Psykiateren Carl Gustav Jung (1875-1961) fandt ud af i sit arbejde med persontyper, at der er forskel på, hvordan vi henter energi som mennesker.

For de mere introverte typer kan det være ret anstrengende at deltage i arrangementer, receptioner og fester, hvor der er mange tilstede. De føler sig tappet for energi i den slags situationer og har brug for ro og tid alene for at hente energi og overskud.

For de mere ekstroverte typer er det lige modsat. De henter energi i samværet med andre.

Karakteristika ved...

Introverte:

- Rolige
- Analytiske
- Eftertænksomme
- Skeptiske
- Afventende
- Diplomatiske
- Kender få – men dybt
- Tænker, før de taler

Ekstroverte:

- Tempofyldte
- Handlekraftige
- Initiativtagende
- Dominerende ved at tale meget
- Meget åbne
- Kan være meget direkte
- Kender mange - mindre dybt
- Tænker, mens de taler

Sådan netværker du med...

Introverte:

- Tænk før du taler. Eller lad din samtalepartner vide, du er typen, der tænker højt.
- Tal langsomt, roligt og husk at holde pause. Der må gerne være tavshed og tid til refleksion.
- Fokusér på et emne ad gangen. Bliv ved emnet og lad være med at tage for hurtige beslutninger.
- Lad være med at forvente, din samtalepartner responderer lige med det samme.

Ekstroverte:

- Bed om tid til at tænke over tingene, hvis du har brug for det.
- Signalér at du lytter.
- Regn med, at ekstroverte vil have feedback og forbered dig på at dele information tidligt i samtalen.
- Husk at ekstroverte ofte tænker højt, så forvent ikke, at det, du hører, altid er velgennemtænkt.

Træn dine netværkskompetencer

Vælg to af følgende udfordringer, som du vil arbejde med den kommende uge:

Hvis du er introvert:

- Del noget af din viden med mindst to personer i dit netværk
- Stil mindst tre åbne spørgsmål ved ugens møder
- Tag initiativ til en samtale med en ny ved næste reception, konference, stormøde etc.
- Opsøg netværksarrangementer og andre frivillige ting, som du normalt ville fravælge
- Del noget du interesserer dig for i de samtaler, du har med andre

Hvis du er ekstrovert:

- Øv dig i ved ugens møder at spørge mere nysgerrigt ind til andres holdninger
- Lyt mere aktivt til, hvad der bliver sagt og tænk over, hvor du kan hjælpe vedkommende
- Følg op med uddybende spørgsmål og vis interesse
- Spørg mindst to andre til råds, inden du træffer en vigtig beslutning på flere menneskers vegne
- Lav en plan for, hvad du har brug for at vide og derfor skal spørge ind til i forbindelse med et nyt projekt, en ny kunde eller samarbejdspartner