

10 enkle trin

til at blive en
bedre netværker

Af Susie Lynge

Kom i gang med strategisk networking

Lad mig slå det fast med det samme: Netværk og networking er kommet for at blive.

Jeg ser networking som en uvurderlig erhvervskompetence, der bringer os tættere på vores drømme. Professionel networking giver os muligheden for at skabe resultater langt hurtigere og nemmere, end vi er vant til. Det er også her, vores personlige udviklingsmuligheder ligger og venter på at blive opdaget og udfoldet.

Denne e-pixibog henvender sig til dig, der har lyst til at arbejde med dig selv i mødet med andre - og som har set værdien af networking. Til dig som netværker allerede og som har mod på at gøre det endnu mere bevidst og skabe en stærkere relation til de kontakter, du allerede har.

Du får helt konkret 10 praktiske trin til at blive en bedre netværker.

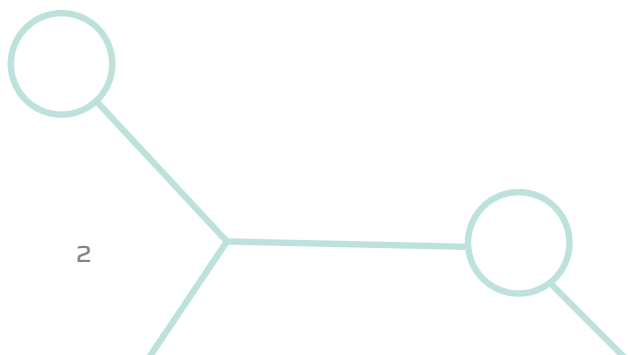
De 10 trin:

- **Trin 1:** Vær dig selv
- **Trin 2:** Kend din netværksværdi - hvad har du at tilbyde?
- **Trin 3:** Sæt tydelige mål og del dem med andre
- **Trin 4:** Vær strategisk - kortlæg dit netværk
- **Trin 5:** Stil de rigtige spørgsmål - lær folk at kende og lyt aktivt
- **Trin 6:** Vær brobygger - del dine kontakter
- **Trin 7:** Vær modig - overvind dig selv
- **Trin 8:** Styrk dit netværk gennem sociale medier
- **Trin 9:** Tips til at udvikle eller pleje dit netværk
- **Trin 10:** Min personlige netværkshandleplan



Rigtig god læselyst!

De bedste hilsner
Susie Lynge



Trin 1: Vær dig selv

Det er dig, dine kunder køber. Ikke et produkt, ikke et firma. Men dig. Tænk på, hvorfor du selv henvender dig til nogle mennesker frem for andre. Og f. eks. venter med ny ideudvikling til en bestemt kollega er tilbage fra ferie. Eller hellere end gerne går et par ekstra gader for at købe appelsiner ved en bestemt grønthandler, selv om det er en omvej, og appelsinerne i Netto er lige så gode. Og helt sikkert billigere. Det er, fordi de personer skiller sig ud, er autentiske og bidrager med noget så unikt som dem selv.

Hvilken personlighedstype er du?

Vi har alle sammen vidt forskellige tilgange til det at netværke. Og heldigvis for det. Selvom det er vanskeligt at generalisere, kan man godt - og med god mening - inddele vores personlighed i typerne: indadvendt og udadvendt. Det har stor betydning for din måde at netværke på, at du er bevidst om, hvilken type du overvejende er, så du ved, hvad du skal skrue op og ned for i mødet med andre.

Overvejende indadvendte personer er observerende og tænker sig ofte om, før de vælger at bidrage til en samtale med deres synspunkter. De er gode til at holde fokus, lytte og give velovervejede respons.

Som netværker er den indadvendte type ikke én, der løber fra reception til reception og deler visitkort ud. Tværtimod. Den indadvendte type får sin energi indefra og vil typisk have få, men dybere relationer, som vedkommende holder fast i og er god til at pleje. Udfordringen som netværker kan være, at man kan opleves lidt svær at skabe en relation til, da man ikke meget tydeligt udviser opmærksomhed og interesse - og ikke altid sætter sig selv i spil og giver nok igen i dialogen.

Udadvendte personer kan snakke med alle. Chefen, kunden, piccolinen, kioskejeeren, taxachaufføren og svigermor fra Nordjylland. De er ofte sociale midtpunkter og befinder sig godt med både snik-snak og samtaler med mening. De tager initiativ og byder tit ind med energi og sætter gang i en samtale.

Som netværker er den udadvendte type god til at sætte ord på sine tanker - og generelt gode til at dele ud af sig selv. De har ofte mange lidt mindre dybe kontakter. Udfordringen for den udadvendte netværker kan være, at de kan komme til at tale for meget, lytte for lidt eller dominere samtalen. De henter energi blandt mennesker og har ofte et højt tempo. De kan have glæde af at være opmærksomme på at skrue lidt ned ind imellem og pleje de relationer, som de allerede har.

Øv dig i at skelne imellem det at være privat og være personlig. Du kan sagtens vise dine kunder, hvem du er, hvad du brænder for i dit job, hvad der er vigtigt for dig, og hvad du står for, uden at de får noget særligt at vide om dig privat.

Udadvendte

Er ofte gode til at:

- Opsøge nye mennesker
- Let ved at tale om deres tanker udfordringer m.m
- Tænker mens de taler - træffe hurtige beslutninger
- Tager initiativ
- Typisk mange - lidt mindre dybe relationer

Netværksudfordringer:

- Kommer til at tale for meget - lytter ikke nok
- P.g.a hurtighed - glemmer at involvere andre
- Glemmer at pleje deres kontakter
- Kan af deres modsætninger virke overfladiske
- Henter energi ude -skal være obs. på at vælge fra

Indadvendte

Er ofte gode til at:

- Observere mennesker og situationer før de træffer beslutninger
- Tænker før de taler
- Analytiske
- Ofte gode lyttere
- Har typisk få og dybe relationer

Netværksudfordringer:

- Henter energi indefra
- Ikke stort behov for at tale/ dele tanker
- Kan opleves svære at lære at kende
- Holder sig til dem de kender
- Tænker for længe - misser chancen

Husk der er ikke en rigtig eller forkert type. Du har en naturlig præference for at være en af typerne, men det betyder ikke, at du ikke godt kan finde ud af det andet. Det kræver blot mere energi og fokus af dig.

Trin 2: Kend din netværksværdi – hvad har du at tilbyde?

Start dit næste møde med at fokusere på, hvad du har at tilbyde og bidrage med af relevans i lige netop den sammenhæng. Spørg dig selv, hvad har min kollega, kunde eller min samtalepartner brug for?

Hvordan kan jeg hjælpe?

Jo bedre du kender dig selv, jo bedre kan du lade din personlighed bære din networking, og jo mere tydeligt bliver det for andre, hvad du kan og har at byde på.

De fleste er ikke fuldt ud bevidste om, hvad der er deres allerstørste styrker, og hvad der er særligt ved dem, og giver andre lyst til at indgå i en relation med dem.

Find dit netværks-DNA

For at få mere indsigt i din generelle netværksværdi og dine kvaliteter og dit unikke DNA kan det være en stor hjælp at karakterisere dig selv ud fra følgende 4 punkter:

Din personlighed

Er du særligt god til at motivere andre til at forfølge deres mål? Er du overvejende humoristisk, reflekterende, diplomatisk, provokerende eller lyttende og tilbageholdende i samtaler med andre?

Din viden og faglighed

Du kan måske fire sprog eller har en særlig teknisk viden. Er teoretisk stærk på et felt og

har læst en master ved siden af jobbet. Eller er dygtig til konceptudvikling og til at generere ideer, der befinder sig i det blå ocean.

Din erfaring

Du har måske erfaring med forandringsprocesser i store virksomheder. Krisestyring og pressehåndtering. God kundeservice, svære medarbejdersamtaler eller talentudvikling?

Dit netværk

Hvem kender du? Hvilke branchefolk, politikere, bestyrelsesmedlemmer, ejendoms-ejere m.fl. har du i dit netværk, som du kan aktivere og pleje eller connecte andre til?

Trin 3: Sæt tydelige mål og del dem med andre

En dygtig netværker kender sine mål, ved hvad der skal til for at nå dem, hvad det kræver personligt og er villig til at rykke ud af sin komfortzone.

Der ligger en utrolig drivkraft i at sætte sig et mål og holde fokus på de ting, du gerne vil opnå - frem for de ting du ikke vil. I stedet for at bruge tiden på alle de ting, som ikke er dig, så brug din energi og dit engagement på, hvad du gerne vil opnå og sæt dig nogle konkrete mål. Sandsynligheden for, at du når dine mål, er størst, hvis du sætter dig ét ad gangen. Det kan være svært at realisere flere store mål på én gang. Og involver så dit netværk!

SMARTNU - en effektiv model til at nå dine mål

Et mål kræver en strategi for, hvordan du når derhen. Ellers forbliver det ofte en luftig drøm, som bliver for uoverskuelig at realisere. Jo flere delmål du kan sætte og faktorer, du kan gøre velkendte på vejen mod målet, jo nemmere er det at fastholde sig selv og sin ambition om at nå det. Du kan bruge SMARTNU modellen til arbejdet og til at finde frem til de rette at netværke med undervejs.

Specifikt

Er dit mål helt konkret beskrevet?

Målbart

Hvordan ved du, at du er helt i mål?

Hvad kan ses, høres, mærkes, måles?

Attraktivt

Hvorfor er det vigtigt for dig at opnå det?

Realistisk

Har du ressourcerne, tiden, evnerne, økonomien m.m., der skal til for at nå målet?

Tidsbestemt

Hvornår vil du være i mål? Hvilke delmål er der undervejs?

Netværk

Hvem kan hjælpe dig i processen? Hvem er vigtigst? Mangler du nogen i dit netværk for at nå dit mål? Hvordan kommer du i kontakt med dem?

Udbytte

Hvad får du ud af at inddrage dit netværk i dit mål? Hvad får dit netværk ud af at blive inddraget i processen?

Øv dig i at sige dine mål højt i forskellige sammenhænge, selvom det kan være svært i starten og kræve en vis portion mod.

Trin 4: Vær strategisk – kortlæg dit netværk

Et stort internationalt ingeniørfirma oplevede at have en produktion af rør, der rustede under transporten fra Kina til Europa.

Normalt ville de havde løst problemet ved at iværksætte en masse dyre undersøgelser af emballagen, der krævede rigtig mange arbejdstimer – og set sig nødsaget til at skubbe andre projekter. Nu gjorde de i stedet det, at de satte sig sammen og brainstormede på, hvem de kendte i branchen, der også havde transport af gods fra Asien til Europa.

Efter en fælles kortlægning af deres netværk fandt de frem til, at én af dem kendte en medarbejder hos Mærsk. Han tager kontakt til vedkommende og får at vide, at de har haft samme problem. Mærsk kunne afvise, at de pågældende undersøgelser af emballagen ville føre til en løsning – og ville gerne sparre med firmaet om, hvordan de sammen kunne løse problemet.

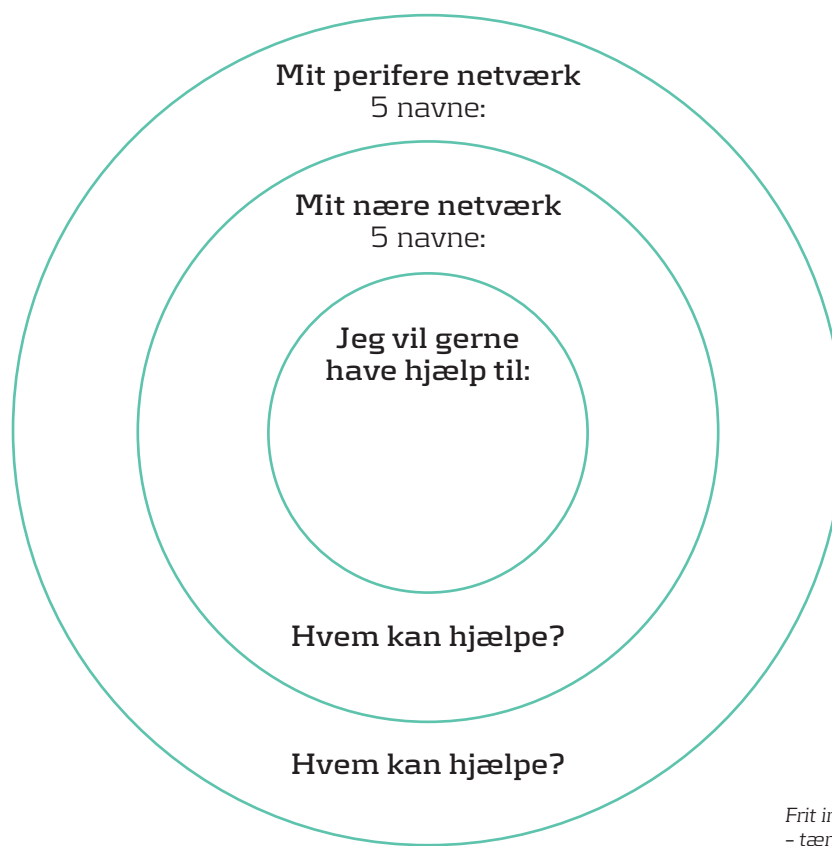
Netværksforbindelsen resulterede for ingeniørfirmaet i, at de sparede en masse tid og penge på overflødige undersøgelser og fik en erfaren samarbejdspartner til at løse et åbenbart fælles problem.

Eksemplet er langt fra enestående. Strategisk networking kan, udover at skabe muligheder og åbne nye døre, spare dig og din virksomhed for både tid og penge.

Har du et mål, du vil arbejde hen imod den næste tid, eller står du med en konkret udfordring, så kortlæg dit netværk som den første aktivitet.

**Spørg dig selv:
Hvem kender jeg? Hvem
af dem kan hjælpe mig
med at nå mit mål eller løse
min udfordring? Hvor tæt
en relation har vi? Hvad
kan de konkret hjælpe mig
med i forhold til mit mål?
Hvad skal der til, for jeg
spørger dem om hjælp?**

Du kan bruge denne model som hjælp til din kortlægning af netværket



*Frit inspireret af Innovation
- tænk anderledes og gør en forskel
af Dyer, Gregersen og Christensen*

Find den metode, der fungerer bedst for dig

Hvis du er den meget systematiske type, kan du fx. kortlægge dit netværk i et excelark, hvor du løbende opdaterer, hvad folk laver og føjer nye kontakter til. Eller du kan lave en mindmap over dine kontakter i forhold til en specifik udfordring.

Gør det, der virker bedst for dig. Og være åben for, at du kan hente viden og erfaringer via kanaler, du ikke umiddelbart havde regnet med, hvis du bruger dit netværk aktivt.

Det er desuden en god idé at træne dig selv i at netværke mere bredt. Vælg bevidst også at netværke med folk, der ikke ligner dig selv i køn, alder, uddannelse og karriere. Der ligger masser af guld at hente i et netværk præget af diversitet og forskellighed!



Trin 5: Stil de rigtige spørgsmål – lær folk at kende og lyt aktivt

Når vi stiller kedelige spørgsmål, mister vi nærvær og nysgerrighed i samtalen. Vi mister energien i relationen og snyder os selv for interessante oplevelser og ny viden. Desuden glemmer folk alt for hurtigt, at de har talt med os. Og om hvad. Så for at blive en god netværker er det afgørende at kunne skabe interessante samtaler.

Gør det så enkelt som muligt og tænk i der er to grundlæggende typer af spørgsmål:

De åbne og de lukkede.

Åbne og lukkede spørgsmål

De åbne spørgsmål begynder med hvordene: Hvordan, hvem, hvad, hvilke, hvor og hvornår. Hvordan går det med dit projekt? Hvem deltager i konferencen? Hvad synes du om den nye struktur i afdelingen? Hvilke mål har du sat dig for næste år? Hvor henter du den specifikke viden fra?

De åbne spørgsmål er fantastiske i forhold til at netværke med folk. De skaber basis for, at man kan lære hinanden bedre at kende, og de tilfører samtalen dybde og giver en fælles positiv oplevelse.

Undgå at starte dit spørgsmål med hvorfor. På trods af, at det er et åbent spørgsmål, så får det de fleste til at forsvare sig.

Eksempler på gode spørgsmål til at komme dybere i en samtale:

- **Hvad** er vigtigt for dig?
- **Hvad** drømmer du om karrieremæssigt eller privat?
- **Hvilken** ferie er den bedste for dig?
- **Hvad** er du mest glad for i dit arbejde?
- **Hvilken** ny viden eller erfaring ville gøre en forskel for dig i dit job lige nu?
- **Hvis** du pludselig vandt i Lotto, hvad ville du så bruge pengene til?
- **Hvordan** finder du ny energi og lader op?

Din nysgerrighed er en vigtig drivkraft i samtalen. Den viser, du er interesseret, og den skaber mulighed for, at samtalen får et interessant indhold.

Hjælp din samtalepartner, så det bliver en behagelig samtale uden karakter af forhør. Du kan vise lidt af dig selv i samtalen ved at

komme med småkommentarer som f.eks: "Det, du siger der, får mig til at tænke på...", "Jeg har oplevede engang at...", "Jeg bliver nysgerrig efter, om du..." etc.

Småkommentarer smitter positivt, så den anden føler sig tryk i dit selskab og får lyst til at fortælle mere.

Trin 6: Vær brobygger – del dine kontakter

En dygtig netværker tænker ikke som det første: "Hvad får jeg ud af den her situation?", men snarere "Hvordan kan jeg bidrage her?". Networking handler om at hjælpe, bygge bro, dele generøst ud af sine kontakter eller sin viden og hele tiden være mulighedsorienteret.

Jeg drak en eftermiddag kaffe med en succesfuld ejendomsdirektør i mit eget netværk. Vi kender egentligt hinanden meget perifert, men han har engang hjulpet mig med at formidle en lejlighed til af mine kontakter. Jeg inviterede ham på netværkskaffe en dag med det eneste formål finde ud af, om jeg vil kunne hjælpe ham med noget, og om vi fremover gensidigt kan bruge hinanden til noget positivt. Jeg oplever, han er meget inspirerende at tale med og smitter med god energi, hvilket for mig i sig selv er grund nok til at mødes fremover. Under kaffen fortalte han mig om hans mange succesfulde forretninger. Jeg kunne måske godt lige dér have fået tanken – jeg har ikke har noget at tilbyde, da vores brancher og udfordringer er vidt forskellige.

Men mens vi talte sammen kortlagde jeg mit netværk i hovedet "hvem kender jeg, han ville have glæde af at møde eller gøre forretninger med?". Jo mere jeg hørte om hans forretninger, jo mere tydeligt blev det for mig, at netop én bestemt forretningsmand i mit netværk ville være den rigtige at skabe forbindelse til. De ville gensidigt i kraft af deres forretningsområder sandsynligvis have glæde at mødes. Jeg fremlagde for ham, hvem jeg mente, han ville have forretningsmæssig værdi af at møde fra mit netværk og spurgte, om han ville være interesseret i det. Det ville han meget gerne og et møde blev derefter sat op imellem dem, som allerede bar forretninger med sig første gang de mødtes.

At tænke og handle proaktivt og med tanken om at skabe win-win situationer er helt centralt i etableringen af et godt og effektivt netværk.

Trin 7: Vær modig – overvind dig selv

Hvad holder os tilbage fra at netværke? Angsten for at blive udnyttet? Udsigten til et afslag? Tvivl omkring, om den viden du har er interessant for andre? Bekymringer om at spilde din tid eller bruge den forkert? Eller angsten for at få anbefalet den forkerte til vores gode kontakter og føle dig ansvarlige for det.

For mange gælder lidt af det hele. Det kræver energi og mod at skabe en ny relation – og også at udvikle en eksisterende. Vi har ofte en masse undskyldninger for, hvorfor det ikke lige er i dag, vi skal ringe en kontakt op eller dele visitkort ud til potentielle nye kontakter.

Forklaringen på vores tilbageholdenhed findes i reptilhjernen, som er den ældste og mindste del af pattedyrhjernen. Den er præverbal, og i manglen på sprog er dens impulser instinktive og rituelle. Det betyder, at hvis den får lov at bestemme, så bygger du dit liv op efter ritualer, gentagelser og trykzoner. Og ikke henvendelser til fremmede om kaffeaftaler, stille nye typer af spørgsmål eller spørge andre direkte om hjælp.

”Hold da op, hvor er her glat på gulvet ...”

Jeg testede selv mit mod ved konferencen ”Ledernes dag”. På vej op ad trappen til et af dagens mange foredrag siger en kvinde ved siden af mig: ”Hold da op, der er glat på gulvet, man skal godt nok passe på her”. Vi taler om stiletter og glatte gulve i cirka 30 sekunder, mens vi følges ad ind i foredragssalen. Lige da vi har sat os, udbryder hun: ”Jamen, jeg skal jo slet ikke høre det her foredrag!” Vi griner, og jeg spørger hende: ”Skal vi så ikke lige nå at udveksle visitkort?”

Det kræver ind imellem mod at gå efter det, du ønsker. Mod til at kontakte andre. Mod til erkende sine svagheder og bede om hjælp. Mod til at vise sårbarhed. Mod til at turde satse – og ind imellem fejle. Og mod til at anbefale andre.

LIGE I DET ØJEBLIK måtte jeg skrue op for mit indre mod. Jeg er normalt ikke typen, der stikker folk mit visitkort uden at have talt med dem i mere end 30 sekunder. Men jeg var taget til konferencen for at netværke, og visitkortene ville være vejen til, at jeg kunne følge op på nye kontakter senere. Så i dette splitsekund var jeg nødt til at skubbe min blufærdighed til side og spørge om hendes visitkort. Jeg fandt hende efterfølgende på LinkedIn og skrev: ”Hej Christina. Hyggeligt at møde dig. Håber dit foredrag var lige så godt som mit. Skal vi connecte?”

Min nye kontakt, der viste sig at være direktør for et kvindeligt topledernetværk, ringede tre uger senere for at høre, om jeg ville lave en workshop for hendes medlemmer. Jeg fik således en opgave i hus ved at trodse min blufærdighed for at udveksle visitkort med en stort set fremmed person.

At være modig betyder ikke, at du skal overskride grænserne for, hvad man kan bede andre om hjælp til. Brug din sunde fornuft og overvej, hvor tæt din kontakt er i forhold til omfanget af den tjeneste, du beder om.

Trin 8: Styrk dit netværk gennem sociale medier

Meget af den kontakt vi har med vores relationer - private og professionelle - foregår i dag på de sociale medier.

Derfor har jeg allieret mig med Morten Vium, som er Netværks Akademiets LinkedIn-specialist. Han giver i dette afsnit inputs til, hvordan du udvikler din netværkskompetence online.

Skab nye relationer på LinkedIn

De fleste starter deres LinkedIn-liv for at forbinde sig til folk, de allerede kender, men det kan også gå den anden vej: at du forbinder først, og derefter lærer I hinanden at kende.

Der er grundlæggende to forskellige strategier til at udvikle dit netværk på LinkedIn:

Den opsøgende tilgang og **den tiltrækkende tilgang**.

Den opsøgende tilgang

Den opsøgende LinkedIn-netværker arbejder mest i det skjulte. Han connecter primært til folk, han kender eller har været i kontakt med. Han bruger LinkedIn's søgefunktion til at researche og finde folk, han gerne vil i dialog med og undersøge fælles forbindelser, som han bruger til at etablere kontakt.

Den tiltrækkende tilgang

Den tiltrækkende LinkedIn-netværker arbejder mere åbent og deler statusopdateringer om emner, som han ved vil interessere hans målgruppe. Hans opdateringer spred sig, når netværket "Synes godt om" og kommenterer. Den store synlighed fører til profilbesøg og netværksinvitationer, så han udvider sit netværk samtidig med at han holder sig top-of-mind hos sine eksisterende forbindelser.

LinkedIn forbindelser ≠ relationer

Uanset om du primært arbejder ud fra den opsøgende eller tiltrækkende tilgang, så er det vigtigt at være bevidst om, at LinkedIn-forbindelser i sig selv ikke er ret meget værd. Relationer - derimod - er utroligt meget værd.

Og relationerne får du ikke, hvis du kun "kigger og klikker". Relationer kræver dialog og dialogen foregår på LinkedIn i form af besked, opdateringer og kommentarer.

Det er her, du skaber resultater.

Det vigtigste skridt på LinkedIn er at blive bevidst om din adfærd og tage proaktive initiativer. Det er ikke nok at kigge og klikke - Du skal tale med nogen!

Plej dit netværk på LinkedIn gennem dialog – ikke kiks

Dialog er vejen til at udvikle dine eksisterende relationer og knytte ny relationer tættere til dig.

Her er nogle gode muligheder for at pleje dine relationer, holde dig top-of-mind og holde kontakten på LinkedIn:

- Kommentere på en forbindelses opslag
- Invitere på kaffe
- Sende et relevant link
- Sende en personlig hilsen – fx med et tak
- Skrive en statusopdatering
- Ønske tillykke med et jobskifte eller fødselsdag. Enten som kommentar eller direkte besked (hold dig fra standardbeskederne og skriv en personlig hilsen)
- Skrive en anbefaling
- Give anerkendelser for en forbindelses kompetencer (dem du kan stå inde for)

Med ovenstående aktiviteter styrker du relationer og samler ikke bare på LinkedIn-forbindelser.

Online og offline

Networking på de sociale medier ikke kan stå alene – det er en del af en større indsats. Men de sociale medier begynder at spille en større og større rolle, og derfor er det et vigtigt fokusområde.

Der er en stærk synergi i at arbejde med sit netværk både offline og online, og du vil opleve at resultaterne kommer i samspillet mellem de to.



Trin 9: Tips til at udvikle eller pleje dit netværk

Nogen har behov for at udvide deres netværk, mens andre i højere grad skal fokusere på at pleje det netværk, de allerede har for at gøre det mere brugbart og værdiskabende.

Er du typen, der egentlig har et bredt netværk med mange forskellige kontakter, men ikke er så god til at pleje dem, skal du afsætte tid til en strategisk kortlægning af, hvem du snart skal drikke en kop netværkskaffe med, invitere til et relevant foredrag eller udfordre i tennis.

Har du derimod få, men tætte kontakter kan du med fordel flytte dit fokus hen på at udvikle og udvide dit netværk - frem for blot at henvende dig til de samme få mennesker i din inderkreds.

Alle relationer dør ud, hvis du ikke viser dem opmærksomhed og plejer dem.

Tips til at UDVIDE dit netværk:

- Vær åben og se de mange muligheder, der ligger i løbet af en dag for at skabe nye forbindelser
- Tjek om der er særlige brancher eller kompetencer, du mangler i dit netværk
- Tag initiativ til at mødes med nye mennesker og invitere på netværkskaffe
- Kom ud af kontoret og tal med de mennesker, der er omkring dig
- Deltag i konferencer eller åbne tværfaglige arrangementer
- Forbered dig inden en konference, et kursus, seminar eller lign. ved at læse deltagerlisten og vid, hvem du vil have særlig glæde af at få en relation til
- Brug de sociale medier til at connecte med mennesker, du møder
- Ring direkte til en ny forbindelse for at lave en kaffeaftale eller invitere på frokost, så I kan lære hinanden at kende
- FØLG OP! Send mails med tak for en hyggelig snak, et godt møde, et godt arrangement

Tips til at PLEJE dit netværk:

- Del ud af din viden og erfaringer med andre
- Tilbyd din hjælp. Skriv til dine netværkskontakter, at de er meget velkomne til at kontakte dig, hvis du eller dit netværk kan gøre en forskel for dem.
- Send et personligt julekort/fødselsdagskort, hvor du viser opmærksomhed
- Øv dig i at være selektiv. Man kan ikke netværke med alle, og det er ikke kvantiteten, der er altafgørende.
- Inviter til et interessant forretningsmæssigt arrangement. Se efter spændende foredrag, der vil interessere mange forskellige typer.
- Vær nærværende, aktivt lyttende, stil interessante spørgsmål
- Spørg dit netværk om hjælp. Relationer opbygges ved involvering
- Send en relevant artikel, som du ved vil interessere den pågældende kontakt
- Sig TAK til dit netværk, hvis de gør en forskel for dig. Det opbygger jeres relation

Trin 10: Min personlige netværkshandleplan

For at komme godt i gang kræver det, at du sætter dig en præcis dato for, hvornår du vil i gang med det konkrete mål.

Lav en handlingsplan ud fra nedenstående sætninger:

1) Mit fokusområde er

2) Mit mål er

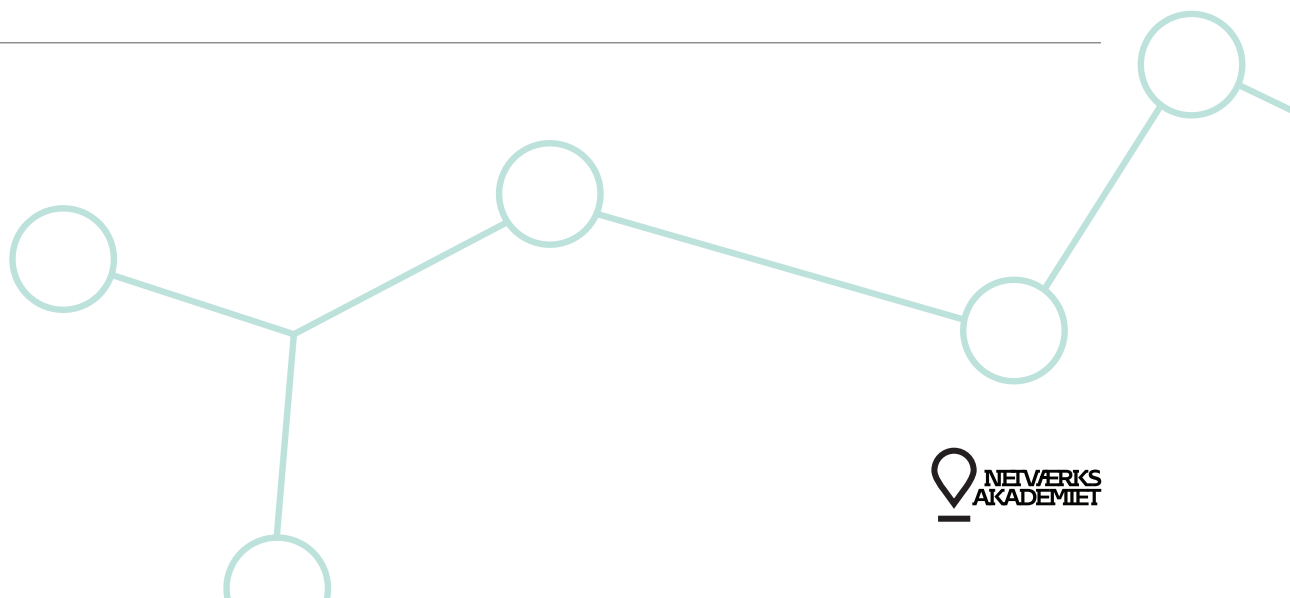
3) Mine delmål er

4) Det vil jeg gøre

5) Hvad og hvem vil kunne forhindre mig i at nå målet

6) Jeg vil søge hjælp hos

7) Start/slut



Afslutning

– din personlige udvikling

At arbejde med at blive professionel netværker er en personlig udviklingsrejse.

Det at netværke er som at køre i et bakket landskab. Nogle steder er der så meget at se, at man må standse, andre steder oplever man, turen går op af stejle bakker til højdepunkter – for igen at gå nedad eller mod et mere fladt landskab for en tid, hvor man ikke oplever noget nyt. Din personlige udvikling og networking sker i lignende etaper. Det er ofte de bitte små forskelle i hverdagen, der gør den helt store forandring og sikrer markante resultater for dig på sigt.

I nogle netværksituationer vil du opleve i nuet, at samtalen virkelig har gjort en forskel, og det vil være nemt at sætte ord på den værdi, relationen har skabt for begge parter. Du vil være helt klar over, om dit udbytte er et godt råd, din egen læring, ny faglig viden. Eller at du har sparet tid eller har tjent flere penge. Andre gange vil du måske føle, at det er svært at se, at der er sket noget, eller at din tid på networking har haft værdi.

Hold fokus på det, der virker. Styr efter målet. Refleksion og handling er begge dele af en fremadrettet proces og networking skal have tid!

Vær tålmodig med dig selv og din egen udviklingsproces, vær villig til at fejle og blive klogere fra gang til gang.

Jeg oplever i mit eget liv, at jeg hele tiden opdager nye udviklingsmuligheder for at blive en endnu bedre netværker, og at det får mig til at vokse både professionelt, personligt og privat, når jeg træner mine netværkskompetencer. Jeg oplever ligeledes, hvordan jeg kan give mit netværk værdi, og at mine kontakter tilfører mig personlig og forretningsmæssig værdi.

Rigtig god fornøjelse med din fortsatte networking.

De bedste hilsner
Susie Lyng

PS. Vil du vide endnu mere om, hvordan du bliver en bedre netværker, og ønsker konkrete værktøjer og øvelser til at lægge din egen personlige netværksstrategi?

Så kan du købe vores bestseller workbook, som går igennem de samme 10 trin, men meget mere dybdegående og med værktøjer og øvelser til alle trin + flere eksempler.

[Klik her
for at købe
bogen](#)

Den har allerede solgt
over 4.500 eksemplarer!

Litteratur & inspiration

"Coaching – hvad, hvorfor, hvordan" Susann Gjerde, Forlaget Samfundslitteratur, 2006

"Coaching på jobbet" John Whitmore, Peter Assenfeldts Forlag, 1996

"Coaching i perspektiv – en grundbog"

red. Kim Gørtz og Anette Prehn, Hans Reitzels forlag, 2009

"Corporate Networking – strategisk ledelse af virksomhedens netværk"

Christian Waldstrøm og Christian Stadil, Gyldendal Business, 2009

"Hjælp – om at tilbyde hjælp og modtage hjælp" Edgar Schein, Gyldendal Business, 2010

"Homo Conexus" Morten Bay, Gyldendal Business, 2008

"Innovation – tænk anderledes og gør en forskel"

Jeff Dyer, Hal Gregersen, Clayton M. Christensen, L&R Business, 2011

"Kreativiteten under lup" Louise Sandager, Ledelseidag.dk nr. 7, august 2010

"Ledelse af netværk – virksomhedens skjulte ressource"

Christian Waldstrøm, Børsens Forlag, 2007

"Lev dig lykkelig – med positiv psykologi" Sara Zobel Kølpin, Gyldendal, 2008

"Mere videndeling" Peter Holdt Christensen, Hans Reitzels Forlag, 2010

"Networking – en professionel disciplin"

Simone Lemming Andersen, Books on Demand, 2011

"Netværk – vejen til magten er feminin" Susanne Hoeck, Rosinante, 2007

"Netværk - vejen til målet" Charlotte Junge, Jyllands-Postens Forlag, 2005

"Netværkskogebogen" Marina Hjørdie, Aalborgs Erhvervsråd, 2006

"Tag kontakt – guide til smalltalk" Birgitte Sally, Gyldendal Business, 2011

"Tag magten over din karriere" Soulayma Gourani, Politikens Forlag, 2009

"The Go Giver" Bob Burg og John David Mann, Børsens Forlag, 2009

"7 gode vaner – personlig lederskab og livskraft" Stephen R. Covey, Schultz, 2005