



🕒 2 min. 👁️ 📌 21-11-2014

# 6 tips til at få succes med networking

Et godt netværk kan sikre dig værdifuld sparring til din ledelse eller øge dine chancer for at få drømmejobbet. Men det er en udfordring at bruge sit netværk uden at det bliver overfladisk eller akavet. Her får du forskningens bud på, hvordan du får succes med networking.

## Skribentinfo



[Signe Gaden](#)

Tidligere medarbejder  
Lederweb

**D**e fleste ledere indgår i et formelt ledernetværk. Og forskning viser, at et godt netværk både er en god metode til at få sparring og ny inspiration til din ledelse og til at få drømmejobbet.

Men hvordan bruger du dit netværk uden at det bliver påtaget, pinligt og forceret? Den amerikanske skribent og blogger Eric Barker har samlet eksperternes råd:

### 1. Start med at genopfriske gamle kontakter

Forskning viser, at et godt sted at starte, er ved at genopfriske dine gamle kontakter. De personer, du ikke har jævnlig kontakt med, er ofte oversete og undervurderede, og kan være en værdifuld kilde til ny viden og nye kontakter.

### 2. Træk på dine ”superkontakter”

Nye kontakter og nye muligheder dukker som regel op i kraft af dine tætteste kontakter. De er, ifølge eksperterne, dine ”superkontakter”. Hvis du normalt kun networker ved at sende et par emails eller foretage et par opkald en sjælden gang, skal du prioritere dine superkontakter. Husk på, at en lille indsats kan vise sig at give stor gevinst.

### 3. De tre gyldne spørgsmål

Når du mødes med en fra dit netværk, er det vigtigt, at mødet er venskabeligt og gavnligt for begge parter. Du kan spørge: Hvordan kan jeg hjælpe dig? Dette viser, at du er interesseret i at hjælpe og signalerer, at den anden også får noget ud af relationen. Senere i samtalen kan du spørge: Hvordan kan du hjælpe mig? Hvem vil du anbefale, at jeg taler med? Den person som måske kan hjælpe dig videre i jobjagten eller blive din nye sparringspartner, findes højst sandsynligt i din kontakts netværk.

Risikoen ved at spørge så direkte er, at nogle opfatter denne form for adfærd som påtaget og overfladisk.

### 4. Sådan undgår du at virke påtaget, når du netværker

Forskning viser, at de førstehåndsindtryk vi danner i mødet med nye mennesker, afhænger af, hvor kompetente og omsorgsfulde, de andre fremstår. Derudover skal en kvalitet som nysgerrighed ikke undervurderes. At vise interesse for andre mennesker virker magtfuldt – og venligt. Og det kræver ikke meget mere end at lytte og vise interesse. Når andre taler, er den bedste respons at være aktiv. Det indebærer, at du er engageret, entusiastisk og nysgerrig. Stil derfor uddybende spørgsmål, spørg ind til detaljer, og smil, når du netværker.

### 5. Fem minutters-tjenesten

Det er svært for mange at følge op i forhold til de personer, de har networket med. For ikke at ryge i glemmebogen, er det afgørende, at du følger op på et nyt bekendskab. Her er hemmeligheden at give. Tænk på den anden person først. Adam Grant, professor ved Pennsylvania University råder dig til at benytte en "fem-minutters-tjeneste", som siger, at hvis du kan gøre en anden en tjeneste, der tager under fem minutter – så gør det. Det betaler sig. De fleste har tendens til at tænke, at det er tidskrævende og besværligt. Men hvis du hver dag bruger fem minutter af din tid på at hjælpe andre, gavner det relationen. Men du skal huske at få noget igen – og det leder videre til sidste punkt.

### 6. Start en relation ved at give to tjenester

Når du beder andre om en tjeneste, styrker det højst sandsynligt relationen. Judy Robinett, ekspert i networking, anbefaler, at du først giver to tjenester, for derefter at bede om en.

Artiklen er baseret på artiklen *10 Networking Tips That Will Make You A Success* fra bloggen Barking Up The Wrong Tree. Læs den her [her \(http://www.bakadesuyo.com/2014/07/networking-tips/\)](http://www.bakadesuyo.com/2014/07/networking-tips/).

**Læs mere:**

[Ledernetværk der virker \(publikation\)](#)

[Ups! - Du fejler når du netværker](#)

Væksthus for Ledelse • [Weidekampsgade 10, 2300 København S](#) • [22 43 11 00](#) • [info@lederweb.dk](mailto:info@lederweb.dk) • [Cookiepolitik](#)