



⌚ 3 min. 👁 📌 08-05-2013

Ups! - Du fejler, når du netværker

Networking er måden at få mere viden om dit arbejdsområde på, måden at øge din faglige omgangskreds på og måden at få job på. Derfor bliver ledere anbefalet at netværke. Men der er fire fejl, nybegyndere eller dårlige "networkere" ofte begår, ifølge Forbes Magasin. Lær hvordan du undgår dem.

Skribentinfo

[Kirstine Petersen](#)

Lederweb

Væksthus for Ledelse

Uanset om du vil udvide dit samarbejde med andre ledere eller leder efter nyt job, har du formodentligt hørt, at du skal netværke. Ledere har brug for et netværk, fordi det styrker deres faglige viden og omgangskreds, og fordi chefstillingerne ikke ligefrem hænger på træerne.

Men mange ledere har ubevidste handlemønstre, der hæmmer deres jagt på at få nye kontakter, skriver Forbes Magasin. Her får du magasinets fire bud på, hvad du måske gør galt uden at vide det:

Fejltagelse 1: Du taler om dig selv – konstant

Du har talent, erfaring, engagement, og så er du selvfølgelig ambitiøs og har masser af ideer, du gerne vil dele og udbrede. Derfor benytter du enhver lejlighed til at gøre alle tilstedeværende opmærksomme på, hvem du er, og hvad du kan.

Det er fint nok at dele din baggrund med nye kontakter. Men det er dræbende for snakken, hvis du insisterer på at dele hele din livshistorie med nye bekendtskaber. Der er ikke noget værre end en person, der udelukkende har interesse i at tale om egne ambitioner.

Gør i stedet dette: Vær interesseret i din omverden. Stop med at understrege din egne succeser og lyt i stedet til andre. Opsøg medarbejdere fra et bestemt område eller fra en organisation, som interesserer dig og spørg dem, hvordan de kom ind på området eller i organisationen, og hvilke spændende opgaver, de har gang i for tiden. Ved at vise en interesse i andre, får du de fleste til at føle sig interessante og værdsat – og måske får de lyst til at bevare forbindelsen til dig. Desuden opnår du en ny viden, du kan tage med dig som leder.

Fejltagelse 2: Du glemmer det lille ord ”tak”

Hvis du ikke viser taknemmelighed, selv over en kop kaffe, som en ny potentiel kontakt har inviteret dig på, risikerer du at efterlade et dårligt indtryk. Et indtryk, du ikke har lyst til at have hængende i fx en jobsøgningssituation.

Gør i stedet dette: Bare gør det. Sig tak! Uanset, om du har Alzheimer light og bliver nødt til at skrive det ned i kalenderen for at huske at sende en ”tak for sidst”-mail, eller om du får det overstået hen over håndtrykket, når I går hver til sit efter cafe-mødet, så husk det: ”Tak fordi du tog dig tid til at mødes med mig.” Det handler både om at opføre sig ordentligt og vise, hvem du er som person, men også om at efterlade et godt indtryk, der varer ved, efter I har mødtes og indtil I ses igen.

Fejltagelse 3: Du glemmer opfølgningen

Du møder en person til et networkingmøde, ved en reception eller i en samarbejdsgruppe, hvor alt går, som det skal for dig, og du lover vedkommende at sende dit CV. Men som arrangementer, receptionen osv. skrider frem, er du sikker på, at den nye kontakt har glemt dig to minutter efter, I skiltes. Derfor beslutter du, at det ikke er værd at sende hende en lovet email dagen efter.

Dårlig ide. At mødes og stifte bekendtskaber er blot det første skridt i god networking. For at plante et frø og skabe et længerevarende, frugtbart bekendtskab, skal du følge op på snakken. Hver eneste gang.

Gør i stedet dette: Vær ansvarlig. Hvis du har sagt, at du vil sende en mail eller dit CV eller alt muligt andet, så gør det. Også selvom, du ikke ved, om vedkommende husker dig. Hvis du er bekymret for, at du ikke kan huske, hvad I præcis talte om, så hav en blok og en pen i tasken, hvor du skriver jeres ”aftaler” ned på. Hvis du har fået et visitkort af personen, så skriv det på det, eller tilføj hinanden på det sociale netværk LinkedIn så hurtigt som muligt.

Frem for alt skal du huske, at networking ikke handler om at opnå resultater her og nu, men om at lære, vokse med opgaven og skabe nye forbindelser. Tilegn dig gode sociale vaner, og dine evner til at netværke bliver bedre, dine muligheder udvides og dit netværk vokser – i det lange løb.

Fejltagelse 4: Du forventer at få et job eller en ny opgave

Du har fanget, at networking ikke nødvendigvis handler om, hvad du kan, men hvem du kender. Du er jobsøgende og møder derfor op til alle arrangementer for at spørge alle, du møder, om de kan hjælpe dig med at holde øjne og øre åbne.

Det er måske rigtigt, at networking er en god mulighed for at få et job. Men hvis du udelukkende gør det for at få et nyt job, vil dine nye bekendtskaber hurtigt lure dig. Du risikerer, at de føler sig udnyttet af dig, fordi

du kun er ude på at bruge dem til at finde et job. Det gør dem mindre tilbøjelig til at anbefale dig, hvis muligheden byder sig.

Gør i stedet dette: Bevis dit værd. Hvis du leder efter et job, så lad være med at bede om det. Lav lidt research på, hvad dine nye kontakter interesserer sig for på eller uden for arbejde og overvej, om du kan bidrage med noget tid eller opbakning. Måske kan du melde dig frivilligt til at byde ind med din viden om sociale medier til en stor konference, den nye kontakt skal arrangere, eller på anden måde give et indtryk. På den måde åbner du op for muligheden i at vise din nye kontakt eller netværk, hvad du kan i en arbejdssituation, og derfor være et skridt tættere på en ny, god kontakt for dig.

Artiklen er frit oversat og redigeret ud fra Forbes magasin og The Daily Muse.

Læs også:

[Publikationen "Ledernetværk der virker"](#)

[Når small-talk er en stor ting](#)

[Netværksanalyse: Et røntgenbillede af organisationen](#)