

Nätverka dig till framgång

”Lyft blicken, inled en konversation – svårare än så är det inte”

Kontakter är ”allt”. Känns uttrycket igen? Förmodligen. Frasen är på intet sätt ny, däremot har tillvägagångssättet modifierats en aning under de senaste åren. Idag har ”nätverkande” blivit ett begrepp närmast synonymt med framgångsrikt företagande. Allt fler gör det, men vad innebär det att nätverka och hur viktigt är det egentligen?

– Vi lever i ett nätverkssamhälle och en stor del av företagandet går ut på att nätverka, att marknadsföra sig själv och sitt företag. Men för den sakens skull får man inte bli cynisk, alla människor kan bidra med någonting till din utveckling, säger Angeli Sjöström, utvecklingskonsult och entreprenör.

Se potentialen

Det utvecklas allt fler formella nätverk och enligt Angeli Sjöström tillsätts hela 80 procent av jobben inte längre via Arbetsförmedlingen.

– Hur många tjänster och konsultuppdrag som tillsätts via nätverkande är svårt att svara på, men utan tvekan rör det sig om en hel del, säger Angeli som bland annat hjälper individer att nätverka sig fram i karriären

Nu behöver man inte konstruera till det allt för mycket och det är absolut inget måste med ett formellt affärsnätverk. Ett bra nätverkande börjar enligt Angeli redan i den privata sfären.

– Det handlar om att träffa och vara intresserad av andra människor. Och ha i åtanke att alla du träffar kan vara en potentiell nyckelperson i framtiden. Lyft blicken och inled en konversation, det behöver inte vara svårare än så, säger Angeli och fortsätter:

– Det är vanligt att bli hemmablind, men försök att se möjligheterna i din närhet. Och oavsett om din granne eller en kompis inte kan lösa ditt problem, känner varje granne eller kompis i sin tur flera hundra personer.

Kliv ur komfortzonen

I många formella affärsnätverk finns en underförstådd avsikt att göra affärer, men hur framåt och direkt bör man egentligen vara?

– Det gäller att våga vara tydlig. Människor kan inte se på dig vad du kan eller vad du behöver. Be om hjälp och säg vad du kan bidra med. Det gäller speciellt i formel-



Det utvecklas allt fler formella nätverk och enligt Angeli Sjöström tillsätts hela 80 procent av jobben inte längre via Arbetsförmedlingen.

la nätverk som till exempel BNI (Business Network International) där hela upplägget går ut på att du gör en sökning efter något du behöver.

Om man har jättesvårt för att ta kontakt med nya människor då?

– Då är det viktigt att välja nätverk efter passion och intresse. Du kan börja på ett ställe där du känner dig trygg, som på den lokala hund- eller golfklubben. Starta med att ställa dig frågor som ”vad är jag duktig på?”, ”kan jag bygga nätverk där jag känner mig hemma?” och ”vad är det jag är rädd för egentligen?” Det handlar hela tiden om att våga gå utanför komfortzonen.

Vill avdramatisera

Komfortzonen innefattar de trygga situationer i ditt liv där du har kontroll och känner dig väl till mods. Här har allt sin gilla gång och nya inslag lyser ofta med sin frånvaro. Det är den här zonen som måste vidgas för ett gott nätverkande.

– Det är klart att det krävs arbete, men jag vill samtidigt avdramatisera nätverkandet. Det behövs inte så mycket för att lyckas. Bestäm dig för att ta en ny kontakt i veckan. Det kan handla om att ringa eller maila en kollega, kurskamrat

eller drömkund. Föreslå gärna en träff, inget överträffar det personliga mötet.

Någon skillnad i nätverkandet mellan män och kvinnor tror inte Angeli på. Hon tror snarare att det handlar om personlighet.

– Jag tycker det är viktigt att välja nätverk utifrån värderingar och visioner, omge dig av människor som inspirerar dig och nätverka inte bara med en person för att någon annan tycker att den är häftig. Om du ska ge dig in i ett formellt nätverk är det viktigt att ta reda syftet och även frå-

ga dig själv vem du är, vad du kan erbjuda och vad du behöver.

Underhåll viktigt

Lika viktigt som det är att skaffa ett nätverk, lika viktigt är det att underhålla det. Återkoppling och underhåll är viktiga ingredienser för att lyckas enligt Angeli, och ett nej behöver inte betyda nej för all framtid.

– Ett nej kan bero på många saker, att mottagaren inte har tid, råd eller lust just då eller att personen inte har mandat att säga ja, men inte vill

erkänna det. Så du får inte ge upp bara för att du får ett nej, se det snarare som början på en relation. Istället för att tacka för samtalet och ge upp kan du säga: ”Vad synd, men vi kanske kan ta en förutslagslös fika om några månader?”. En framgångsfaktor är att ta fram almanackan och boka en träff, annars rinner det ofta ut i sanden. Många av mina kunder har jag bearbetat i många månader innan vi har börjat samarbeta.

Något mer man bör ha i åtanke?

– Tänk på att du aldrig kan

Fyra falluckor

1. Fokus på titlar.

Var varken rädd för höga eller ointresserad av låga titlar.

2. Otydlighet.

Det syns inte på dig vad du vill och kan.

3. Förmodande.

Ta inte beslutet åt mottagaren. Ett nej är inte alltid ett nej.

4. Underlägsenhet.

Tro inte att du inte kan bidra med något.

få ut mer än vad du ger in till ett nätverk. Det finns plats för alla och vi tjänar verkligen på att lyfta fram varandra. De mest framgångsrika nätverkarna är de som är mest generösa.

TEXT: MATTIAS SVANTESSON

Fotnot. Angeli Sjöström arbetar som utvecklingskonsult och under företagsnamnet ProcessRum. Hon startade företag för att förändra världen och förenar värdegrund med business.

Fem tips

1. Kartlägg det nätverk du har. Skriv upp alla i din omgivning så ser du att du faktiskt har ett större nätverk än vad du tror.

2. Våga använda dina kontakter. Men glöm inte att bidra också.

3. Underhåll ditt nätverk och samla inte visitkort för sakens skull. Skicka hälsningar vid högtider eller berätta vad du har på gång i företaget eller karriären. Men gör det personligt och inte via massmail.

4. Gör anteckningar om alla du träffar så att du kommer ihåg individerna och situationen.

5. Utveckla nätverket kontinuerligt. Ta en ny kontakt varje vecka och var inte rädd för att söka upp din ”drömkontakt”.

