

WORKBOOK

**”DNA-networking  
- udnyt dit netværkspotentiale”**

- FÅ HEMMELIGHEDEN VED AT KOBLE ENKLE, EFFEKTFULDE  
COACHING-TEKNIKKER MED DINE NETVÆRKS kompetencer

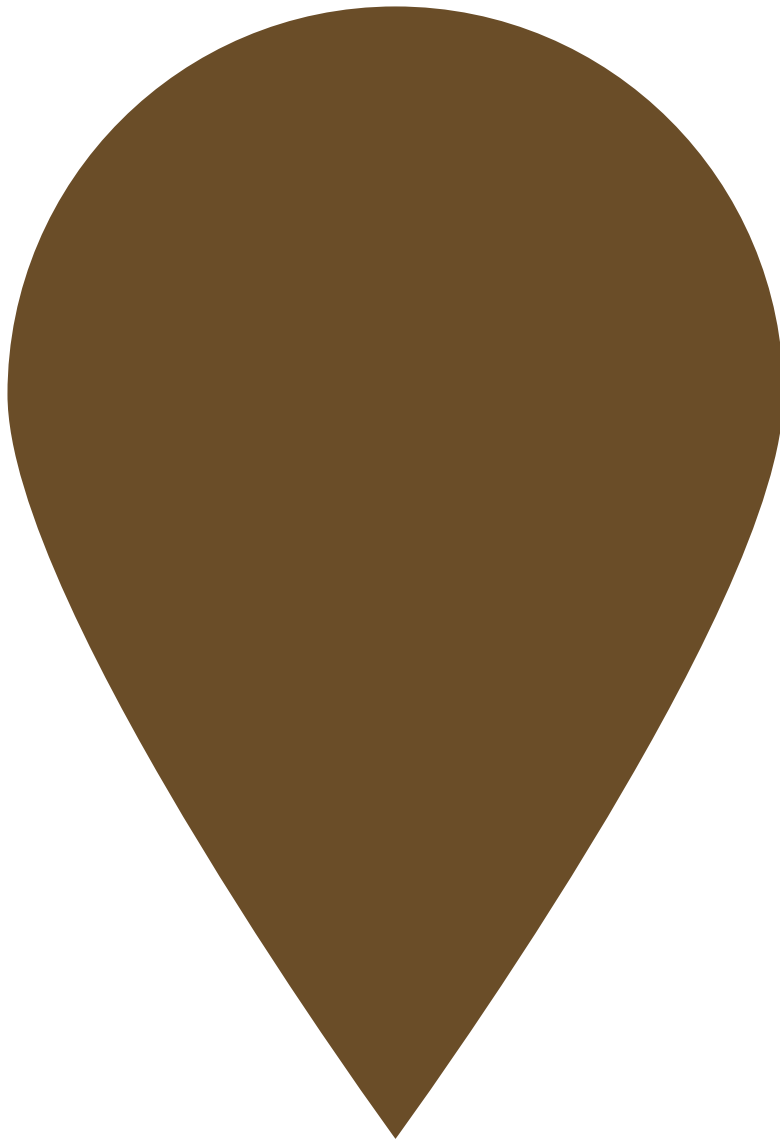
NAVN .....

VIRKSOMHED .....

TELEFON .....

MAIL .....





## **”DNA-networking – udnyt dit netværkspotentiale”**

- FÅ HEMMELIGHEDEN VED AT KOBLE ENKLE, EFFEKTFULDE  
COACHING-TEKNIKKER MED DINE NETVÆRKS KOMPETENCER

**"DNA-networking  
- udnyt dit netværkspotentiale"**

© Netværks Akademiet

**Tekst** Susie Lyng. Redigeret af Johanne Boesdal ([www.johanneboesdal.dk](http://www.johanneboesdal.dk))  
**Omslag og grafisk tilrettelæggelse** Jette Nygaard Bjerre ([www.grass.nu](http://www.grass.nu))  
**Fotos** Per Klercke ([www.klercke.dk](http://www.klercke.dk))

1. udgave, 2. oplag

Tryk PrinfoVejle

Printed in Denmark 2013

# Forord

Lad mig slå det fast med det samme: Netværk og networking er kommet for at blive. Hjerneforskere mener, at der for 75.000 år siden skete en ændring i menneskets hjerne, der gjorde os i stand til at have relationer til mange flere og dermed gøre os i stand til at bevæge os videre fra mindre grupper og med tiden opbygge store, komplekse civilisationer. Med andre ord - evnen til at forstå og tænke i netværk er det, der adskiller os fra dyrene. Afhængigt af hvilke forskere man spørger, kender voksne, erhvervsaktive mennesker i snit mellem 1500 og 3000 personer. Et tal, der selvfølgelig forudsætter en ret bred fortolkning af 'kender' - men tallet dækker over alle de personer, man har haft noget meningsfyldt at gøre med på forskellige tidspunkter af ens liv, og altså både ens aktive netværk og det mere passive netværk af folk man kender, men måske ikke lige tænker over i det daglige. Her er tale om klassekammerater, tidligere kolleger, eks-kærester, forældre til børnenes venner i skolen, ens tandlæge, etc. Og hvis et firecifret antal relationer virker voldsomt, så bliver det mere komplekst endnu:

For det **første** så kender vi efterhånden alle udtrykket 'kender nogen, der kender nogen' - altså relationers relationer, som man ikke selv kender, men som man fx kan blive introduceret til, høre om, få information fra gennem ens kontakt. Og hvis vi for eksemplets skyld nu siger, at vi kender 2000 personer, og de hver kender 2000 personer, så er det rent teoretisk 4 mio. personer, man kan nå i to led. Men nu er det kun rent teoretisk, fordi mange af de mennesker, man kender, også kender hinanden, og dermed er der stort overlap i netværkene, hvilket fører frem til næste forhold.

For det **andet** interessante forhold er, at det ikke er nok at kende folk i vores netværk enkeltvis. Den store kunst er at have en god forståelse for, hvordan folk i ens netværk kender hinanden. For hvis man ikke har det, vil man heller ikke have muligheden for at bygge bro mellem folk, der kunne have gavn af hinanden på forskellige måder, eller at kunne se koblinger mellem to kunder man arbejder med osv.

Vores netværk indeholder altså et kæmpe potentiale alene på grund af sin indbyggede kompleksitet. Det eneste, alles netværk har tilfælles, er, at vi alle er i midten af netop vores eget netværk. Derfor bør gode råd, værktøjer og forståelsesrammer om networking tage udgangspunkt i, hvem vi er, og med respekt for den forskellighed vi har i vores evner og præferencer i forhold til at møde mennesker.

DNA-networking er et velkomment bidrag til at flytte fokus fra netværk, som noget, der sker uden for dig, til noget der sker med udgangspunkt i dig.

God læselyst og god networking.

*Christian Waldstrøm*

Netværksforsker, Ph.D., lektor Aarhus Universitet og partner i Unilyze



# Introduktion

**Ud fra metoden DNA-networking kan alle få succes med netværksarbejdet. Hemmeligheden er at koble enkle, effektfulde coaching-teknikker med dine netværkskompetencer.**

Min motivation for at skrive den her workbook er, at jeg anser 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.

Coaching og networking er i min verden tæt forbundet. Begge dele handler bl.a. om at træne evnen til at sætte tydelige mål både professionelt og privat og nå dem hurtigt. Mit ønske med den her workbook er at give mit bud på, hvordan du ved at koble teknikker fra coachingens verden med de mest grundlæggende ting i netværks-mindsettet kan få nye ting til at ske og blive det, jeg kalder (en) professionel DNA-netværker.

Som ordet workbook indikerer, er bogen bygget op som en arbejdsbog med skiftevis teori, erfaringer og øvelser. Den tager ikke sit udgangspunkt i fakta og statistik, men i mine personlige erfaringer med medarbejderudvikling og ledertræning - og faglige kvalifikationer som både underviser og ICF-certificeret coach. Bogen giver en basisviden om, hvad netværks-mindsettet går ud på. Hvorfor vi skal netværke mere strategisk. Jeg giver dig med andre ord en trin for trin introduktion til, hvordan du bliver en ægte DNA-netværker.

Jeg håber, bogen vil inspirere dig til at se på dit netværk og dig selv som netværker med nye øjne. Og give dig konkrete redskaber og gode tips til, hvordan du igennem networking når dine mål.

Bogen 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.

Min personlige interesse for networking skyldes i høj grad, at det her også handler om at ville udvikle sig, turde stå ved sig selv og tro på, at vi med hjælp fra vores relationer kan skabe det, der er rigtigt for os. Og ja, jeg ved, det kan lade sig gøre, for jeg har set det ske masser af gange.

Rigtig god arbejdslyst.

De bedste hilsner

Erhvervscoach og ekspert i DNA-networking

Partner i Netværks Akademiet





# Indhold

Brug din personlighed - det kommer du længst med .....	11
Hvad kan jeg få ud af at netværke? .....	18
Netværksmindsettet - nøglen til forandring og indflydelse .....	22
Hvad er DNA-networking? .....	28
Hvad kendetegner en DNA-netværker? .....	36
Hvilken personlighedstype er du? .....	40
<b>10 trin til at blive en bedre DNA-netværker</b> .....	<b>49</b>
TRIN 1: Vær dig selv .....	50
TRIN 2: Kend din netværksværdi - hvad har du at tilbyde? .....	64
TRIN 3: Sæt tydelige mål og del dem med andre .....	78
TRIN 4: Vær strategisk - kortlæg dit netværk .....	82
TRIN 5: Stil de rigtige spørgsmål - lær folk at kende og lyt aktivt .....	94
TRIN 6: Vær brobygger - del dine kontakter .....	106
TRIN 7: Vær modig - overvind dig selv .....	110
TRIN 8: Styrk dit netværk gennem de sociale medier .....	120
TRIN 9: Tips til at udvide eller pleje dit netværk .....	128
TRIN 10: Min personlige netværkshandleplan .....	136
Afslutning - din personlige udvikling .....	138
Litteratur & inspiration .....	142





# Brug din personlighed

- det kommer du længst med

# Din personlighed er altafgørende

Du kender det godt. Oplevelsen af at gå fra en konference, en jobsamtale eller en frokost med en god fornemmelse i maven af at have været fuldt ud tilstede. Hvor du har bidraget til samtalen, været aktivt lyttende og på alle måder har investeret dig selv i at skabe en god relation.

Den gode fornemmelse beror på, at du har været dig selv – og det er det, netværk handler om. At bruge sin personlighed aktivt i mødet med andre. At opbygge stærke relationer, der genererer forretning og medfører vidensdeling og nye samarbejdsrelationer.

Din succes er hængt op på din personlighed. Også når det gælder networking. Det er din personlighed, der gør, at andre mennesker kan huske dig, vil hjælpe dig og vil købe af dig – og i mindre omfang dine grader af uddannelse og erhvervs erfaring. Naturligvis skal du kunne performe. Men det, der gør, at en virksomhed eller samarbejdspartner netop vælger dig blandt mange, skyldes din personlighed og din måde at bruge den på!

Du skal derfor vise andre, hvem du er. Meget enkelt, men sjældent folks første valg, fordi det ikke er det nemme valg. Tværtimod. Det er meget lettere at gemme sig bag en titel, en habitjakke og en velkendt arbejdsjargon. Men at turde være dig selv og dele dine styrker, din viden, begrænsninger, mærkesager og udfordringer med andre gør, at du sætter et tydeligt aftryk, som de ikke glemmer.

## Tillid – omdrejningspunktet for et godt netværk

Tillid er ligeledes altafgørende for at være en god netværker. Sammen med din personlighed er din evne til at opbygge tillidsfulde relationer til dine kunder, kollegaer og de mennesker, du møder, af stor betydning for at opnå resultater og succes med din networking. Vi har automatisk stor tillid til mennesker, som tør være sig selv, er autentiske og samtidig nysgerrige, åbne og opmærksomme i mødet med andre.

Der er to former for tillid: Den faglige og den personlige. Alt for mange mennesker bruger tiden på at opbygge en faglig tillid. Jeg mener, at de med stor fordel i stedet burde bruge tiden på at udbygge den personlige tillid. Det er den personlige tillid, der adskiller dig fra andre, som kan det samme.

## Alle kan blive gode netværkere

Uanset om du er indadvendt eller udadvendt som type, kan du blive en dygtig netværker. Udadvendte personer er rigtig gode til at tale med mange mennesker, hvor de indadvendte typer er bedre til at tale i dybden og én til én. Alle undersøgelser viser, vi køber produkter af

folk, vi har tillid til, vi deler viden med dem, vi har tillid til, og vi anbefaler også dem, vi har tillid til til andre i vores netværk. Så det afgørende er ikke din type, men hvordan du bruger dig selv i mødet med andre.

## **Brug din personlighed til at skabe tillid**

Tillid skaber man, hvis man er personlig. Det betyder i forhold til dine samtaler, at du skal sørge for, at en del af samtalen bliver personlig. Også dem, der gælder aktiekurser og børsnoteringer. Du behøver ikke være privat for at være personlig, men du skal vise, at du er et menneske, man kan have tillid til, og som man gerne vil have en relation til. Mennesker køber af mennesker! Og en stærk netværker ved, det handler om at skabe en win-win situation for begge parter i relationen, hvor I hjælper og tilfører hinanden merværdi.

## **Networking – en erhvervskompetence, der kræver indsigt og øvelse**

Det virker så ligetil. Bare at gå over og spørge interesseret ind til folks karriere, interesser, udfordringer og så ellers lade slaget gå sin gang. Men hvorfor ender vi så lidt for tit med at holde os til dem, vi kender, til receptioner og sociale forretningssammenhænge? Eller i samtaler om indlysende ting på arbejdspladsen, der ikke fører den rette vidensdeling med sig eller rykker os et nyt sted hen?

Det gør vi, fordi networking er en kompetence, som kræver fokus, træning og udvikling. Networking er en essentiel erhvervskompetence, der har og får endnu større betydning for din mulighed for succes fremover. Evnen til at mestre networking vil skille de rigtig dygtige medarbejdere fra de mindre dygtige. Så du kan ligeså godt komme med på holdet nu.

## General Manager hos Copenhagen Music Jimmi Riise fortæller:

**"Mit bud er, at 80% af vores omsætning skabes via netværk."**

Som ansvarlig for en forretning, der repræsenterer store danske artister (Alphabeat, Aura, Lukas Graham m.fl.), skal vi sørge for, at de bliver eksponeret på flest mulige platforme. Dermed er netværk i musikbranchen et af de vigtigste redskaber i mit daglige arbejde. Vi leverer musik og produktion til corporate shows for ca. 200 virksomheder/eventfirmaer om året - heriblandt Novo Nordisk, Danske Bank og Lundbeck. I vores arbejde med de danske virksomheder, eventbureauer og andre mellemagenter netværker vi bevidst hver dag for at skabe meromsætning for vores artister. Og for at sikre os muligheden for at komme tæt på beslutningstagere i forbindelse med større arrangementer. Derved kan netværket gøre os til leverandør - og skabe bedre resultater i vores bøger. Samtidig skal de, der lukker os ind i deres netværk, mærke, at vi løfter opgaverne bedre, og dermed er der nye netværksmuligheder bag ethvert arrangement. Mit bud er, at 80% af vores omsætning skabes via netværk. Behov og kundegruppe ændrer sig fra år til år, og det er derfor livsvigtigt at bevare et stærkt netværk - og dermed mulighed for nye relationer.

**"Men vigtigst af alt: Jeg tænker netværk alle timer, jeg er vågen."**

Mit eget netværk er opbygget igennem mange års arbejde i samme branche, og det er derfor blevet udbygget over en årrække. Jeg har arbejdet aktivt på at udbygge netværket ved at invitere nye kunder forbi til vores shows og sørge for at sende nyheder rundt til interessante samarbejdspartnere. Jeg bruger også aktivt de sociale medier, men må konstatere, at netværk for mig er personlig kontakt, hvis der skal skabes forretning. De digitale platforme er efter min mening for overfladiske til egentlig forretningskontakt, men de kan være et effektivt redskab til at åbne den første kontakt mennesker imellem.

Helt gammeldags plejer jeg også netværk med julegaver etc. for at gøre kontakten personlig. Men vigtigst af alt: Jeg netværker alle timer, jeg er vågen. Jeg forsøger samtidig at gøre det til en vane blandt de ansatte i vores organisation. Der er altid en spændende mulighed ved og omkring ethvert menneske, man møder. Åbenhed og generel interesse for andre mennesker og deres professionelle liv åbner ofte nye muligheder og forretning.