

KARRIERE

Onsdag den 13. februar 2008

En sjælden vare

Rikke Ullersted er noget så sjældent som en kvindelig dansk iværksætter. Det viser de tørre tal. Men Rikke Ullersted har aldrig været i tvivl om, at hun ville være selvstændig.

Læs side 2



BESKÆFTIGELSE ■ SÆRLIGE STILLINGER ■ OFFENTLIGE STILLINGER

Primadonnaer skal styres

Primadonnaer kan være hysteriske og urimelige. Men de kan også være sprudlende og helt uudværlige, hvis ellers chefen kan tackle dem.

Læs side 5



For mange - selv erfarne erhvervsledere - kan pauser eller receptioner med fremmede være et mareridt, som overleves ved hjælp af unødvendige toiletbesøg, dyk i skålen med småkager og ikke mindst tjek af mobilens manglende lager af ubesvarede opkald.

De kæmper sig gennem de pinlige minutter med små afledningsmanøvrer i stedet for at udnytte tiden til få sikret endnu et navn til listen over kontakter. Ikke fordi de ikke er interesserede i at få udvidet deres netværk, men de ved simpelthen ikke, hvordan de skal komme i gang.

»Mange danskere mangler noget så basalt som høflighed i forhold til almindeligt socialt samvær - at netværke rigtigt kan ofte være så enkelt som at opføre sig korrekt.« lyder den kontante udmelding fra Christian Waldstrøm, ph.d., lektor ved Handelshøjskolen, Aarhus Universitet og forfatter til bogen "Ledelse af Netværk".

Han mener, at de danske ledere især kan blive bedre til det værktøj inden for netværk, der handler om at introducere hinanden. På den måde får man let et bredere netværk, og et godt netværk er ifølge Christian Waldstrøm uundværligt for enhver leder.

»Man skal tænke på, at alle de mennesker, man kender fra forskellige steder, er dem, der udgør dit netværk, og det er der, man får ny viden, inspiration og sparring fra.«

Begrebet netværk har fået øget opmærksomhed i erhvervslivet siden årtusindeskiftet, men det er langt fra en ny, epokegørende opfindelse. Det nye er kun, at vi er begyndt at tale så meget om netværk, og at man nu kan tage kurser i netværk og smalltalk på lige linje med kurset og blomsterbinding.

»Der er mange, der får et forpint udtryk i ansigtet, når man siger ordet netværk, fordi det er blevet oversolgt som den endegyldige vej til succes,« siger Christian Waldstrøm.

Han mener ikke, at man skal overvurdere det at netværke, men blot være bevidst om, hvilke fordele et godt netværk medfører. Det kan jo være, at personen på den anden side af småkageskålen netop har samarbejdet med det firma, du overvejer at handle med, eller kender en person, der ville passe perfekt ind i din virksomhed.

Er man en af de personer, som syntes at receptioner, kurser og seminarer fyldt med fremmede mennesker kan være en smule angstfremkaldende, så kan man med nogle enkle værktøjer hurtigt forbedre sine evner inden for det at netværke.

Bedste udgave af dig selv

Kommunikationsrådgiver og forfatter Simone Lemming Andersen har netop udgivet en håndbog, "Få succes i netværk via kropssprog, smalltalk og kultur", der skal gøre det lidt lettere for erhvervslederen at få nye kontakter. I bogen giver hun gode råd til, hvordan man får tungen på glet over for nye bekendtskaber. Første skridt på vejen er dog, at man begynder at tænke anderledes på den tid, der bruges til receptioner, på kurser og seminarer.

Tiden her skal nemlig ifølge Simone Lemming Andersen ses som en betydningsfuld investering for firmaet, og især lederne bør tænke over deres gøren og laden til arrangementerne:

»Ledere er afhængige af, at deres medarbejdere er gode ambassadører for firmaet. Derfor er det også vigtigt, at de selv er gode rollemodeller og viser, hvordan man agerer, når man er ude til receptioner og seminarer.«

Man kan dog ikke bare trappe op og tro, at det hele går af sig selv - det kræver forberedelse at udvide sit netværk. Simone Lemming Andersen råder, at man hjemmefra gør sig nogle tanker om, hvad man eventuelt kan smalltalkke om til det pågældende arrangement. Smalltalk er nemlig mere end

Nøglen til det nyttige netværk

NETVÆRK Helt almindeligt socialt samvær er en svær disciplin for mange danske ledere, men med nogle enkle værktøjer kan man hurtigt forbedre sine evner indenfor det at netværke.

KUNSTEN AT NETVÆRKE

■ Betragt det at gå til receptioner, kurser og seminarer som arbejde på lige fod dine daglige opgaver. Udnyt tiden og muligheden for at få nye input og kontakter.

■ Husk, at du er en ambassadør for dit firma, når du er ude. Gør du et godt indtryk ved et seminar, er det måske grobund for et fremtidigt samarbejde.

■ Forbered nogle emner til smalltalk hjemmefra, som passer til arrangementet og deltagerne. De er gode at støtte sig til, hvis man pludselig ikke ved, hvad man skal åbne samtalen med.

■ Stil dig selv den opgave, at du skal komme hjem fra arrangementet med mindst to relevante kontakter. Med den opgave i baghovedet går du til arrangementet med en anden energi.

■ Vær den bedste udgave af dig selv. Det vil sige, at du med et åbent kropssprog og imødekommande ansigtstræk signalerer overskud og interesse for dine omgivelser.

Kilde: Simone Lemming Andersen, Kommunikationsrådgiver og forfatter.

tom snak om vejret og maden. Det er en god og ufarlig måde at se hinanden an på og vurdere hinandens kvalitet.

Derudover bør du også stille dig selv en opgave, der går ud på, at du skal komme hjem med i hvert fald en eller to nye kontakter. På den måde går man til receptionen eller kurset med en anden motivation og energi.

Vigtigst er alt er dog din måde at præsentere dig selv på:

»Du skal komme og være den bedste udgave af dig selv. Det vil sige, at du skal komme med et åbent kropssprog, imødekommande ansigtstræk og udstråle, at du har lyst til kontakt,« siger kommunikationsrådgiveren og understreger, at bruger man disse få værktøjer, er man kommet langt og vil få et andet forhold til det at netværke.

Den nye og den gamle

Som ny medarbejder i en virksomhed kan man ofte mærke, at man ikke har et velkøbt netværk. Dette kan være en stor hæmsko, som man ifølge Simone Lemming Andersen ikke skal undervurdere: »Der er faktisk mange ledere,

»Ledere er afhængige af, at deres medarbejdere er gode ambassadører for firmaet. Derfor er det også vigtigt, at de selv er gode rollemodeller og viser, hvordan man agerer, når man er ude til receptioner og seminarer.«

Simone Lemming Andersen, kommunikationsrådgiver

der glemmer, at det er hårdt at starte på en ny arbejdsplads. Derfor skal der gives en hjælpende hånd.«

Lederne bør efter hendes mening være bedre til at introducere den nye medarbejder for kollegerne, og måske endda matche dem på interesser. Efter disse korte samtaler bliver det allerede lettere for den nye medarbejder at tage kontakt til sine kolleger, når han eller hun skal bruge dem i forbindelse med opgaver.

Er det en stor virksomhed, er den nye medarbejder dog også nødt til selv

at være opsøgende.

»Enhver ny medarbejders fremtid afhænger af, at han lynhurtigt får lagt et personligt indtryk hos sine kolleger. Derfor skal ambitionen både for arbejdsgiveren og medarbejderen være, at den nykomne lærer mindst to nye kolleger i virksomheden at kende hver dag,« siger Simone Lemming Andersen. Får man ikke taget denne kontakt tidligt, kan det blive sværere at tage den op på et senere tidspunkt. Dermed går man måske glip af vigtig viden og erfaring som den pågældende kollega kan ligge inde med.

Det kan også være svært at få piftet netværket op, hvis man har været i den samme virksomhed i en lang årække. Her er det især vigtigt at lederen opfordrer sine medarbejdere til at tage på kurser og seminarer, ligesom han kan vælge at tage sine medarbejdere med til diverse receptioner.

Brug de små tricks

Mange vil sikkert synes, at det virker en smule kunstigt at gå til reception med emner til smalltalk på en papirlap

i lommen. Lektor Christian Waldstrøm mener da også, at man skal overveje brugen af disse værktøjer. De er nemlig meget inspireret af den mere åbne måde, som amerikanere og englændere tager imod nye mennesker på, og den ligger på nogle punkter langt fra den danske omgangsform. Derfor bør man efter hans mening blot bruge de tricks, der passer sammen med ens egen personlighed og normale måde at omgås med andre mennesker på.

»Man kan næsten se på folk, der har læst sådan en netværksbog og tænker "Så, nu rykker vil." Bare fordi man har fået øjenkontakt, kommer de og giver højre hånd, mens de har visitkortet klar i venstre - og det skræmmer jo i Danmark,« kommer det med eftertryk fra Christian Waldstrøm.

Kommunikationsrådgiver Simone Lemming Andersen er enig med Christian Waldstrøm i, at man ikke skal følge lærebøgerne slavisk:

»Vi behøver jo ikke at tage den amerikanske udgave - kom i gang, men gør det på din egen måde.« ■

HER KAN DU LÆSE MERE

■ "Få succes i netværk - via kropssprog, smalltalk og kultur" af Simone Lemming Andersen, Books on Demand GmbH.

■ "Ledelse af Netværk" af Christian Waldstrøm, Børsens Forlag.

■ "Dit professionelle netværk - sådan tænder du kontakterne" af Abalone Glahn, Børsens Forlag.

■ "Netværk- vejen til målet" af Charlotte Junge, Jyllands-Postens Forlag.

■ www.nd.dk - Netværk Danmark A/S, netværk på nettet til videns- og erfaringsudveksling for ledere og nøglepersoner.

■ www.cfl.dk/netvaerk - Netværk i Center for Ledelse



» Mange danskere mangler noget så basalt som høflighed i forhold til almindeligt socialt samvær - at netværke rigtigt kan ofte være så enkelt som at opføre sig korrekt.

Christian Waldstrøm, lektor ved Handelshøjskolen, Aarhus Universitet

I Human tror vi på potentialet i den enkelte person og den forskel, som vi hver især kan gøre.

- Search & Selection
- Outplacement
- Outsourcing af HR



HUMAN

Må en ejendomsmægler melde hus forbi?

Din nye leder svarer først til forventningerne, når du har stillet de nødvendige spørgsmål

Check vores hjemmeside:

www.dalegaard.dk

LEALEARMER

REKRUTTERING OG AKTIV SEARCH

MatchMaker