

Inspiration - nätverkande

Tips från boken *Gör din grej – hur du skapar jobbet som passar livet- istället för tvärtom* (2002), av Fredrik Langborg och Christer Westlund, som kan vara användbara att fundera över generellt, när det gäller hur en kan förhålla sig till sitt nätverk.

Inspirationstips för nätverkande

- *Ha ett långsiktigt fokus på ditt personliga nätverk.* Bygg även relationer utan att omedelbart tänka på vad du ska få tillbaka. Vissa relationer blir vilande och nya skapas av gamla.
- *Värdet av att bli ihågkommen vid möten är stort.* Ett sätt att bli ihågkommen är att öppet låta andra människor lära känna dig, lyssna aktivt på dem och att skapa värde för andra människor.
- *Påminn om din existens.* I ditt nätverk kan du påminna intressanta kontakter om din existens även om du inte för tillfället ser att ni befinner er i samma sammanhang.
- *Följ upp de goda relationer du skapat* genom att behålla eller återuppta kontakten. Det kan kanske öppna upp för ännu mer när du visar ditt intresse och tacksamhet.
- *Identifiera nyckelpersoner.* Det finns många människor med välutvecklade nätverk som kan hjälpa dig att öppna dörrar och kan bidra till att snabbare utveckla ditt personliga nätverk, samtidigt som du säkert kan bidra till dem. Dessa personer kan kallas nyckelpersoner. Fundera gärna på vilka nyckelpersoner du känner till som du skulle vilja lära känna och hur du skulle kunna bära dig åt för det.
- *Spara alla intressanta personers kontaktuppgifter* och deras, för dig, intressanta tillgångar, på ett och samma ställe som är lättillgängligt för dig och där du har möjlighet att uppdatera uppgifterna när som helst.
- *Tänk på din egen "marknadsföring och tillgänglighet".* Visitkort, webbsida eller liknande kan vara av värde för att människor ska komma ihåg dig och påminnas av vad det är som du är intresserad av eller jobbar med.
- *Skapa anledning för kontakt.* Ibland kan det kännas som om man vill ha en anledning för att skapa kontakt och här kan man använda sin kreativitet för att hitta den. Kanske har du hört något intressant om dem, kanske har en vän tipsat dig om dem, kanske tror du att de har någon expertkunskap inom det område du är intresserad av. Ibland kan människor bli glada och smickrade av att du berättar för dem varför du kontaktar just dem och de kan vara en väl god anledning.
- *Enkla, tydliga och möjliga förfrågningar.* Berätta för nätverket vad du behöver så att de kan hjälpa till. Önskemål uttryckas bäst enkelt, tydligt och bör vara möjliga att genomföra. Be nätverket om rekommendationer på personer som kan bidra till att ditt behov blir uppfyllt.
- *Uppdatera gärna utvalda personer i ditt nätverk* om vad som händer i din värld. På så sätt kan ni lättare fortsätta bygga broar till varandra och varandras kontakter.
- *Ha roligt!* Nätverkandet upplevs inte som ett jobb när det är roligt. Var lekfull, ha humor, våga misslyckas och ta inte allt på för stort allvar. Njut av att skapa kontakt och möten med människor!

Tillämpa ett möjlighetsskapande förhållningssätt

I boken beskrivs också ett 'möjlighetsskapande förhållningssätt'. Författarna beskriver förhållningssättet som att det möjliggör att de kontakter en har synliggörs och knyts samman ännu starkare.

Det möjliggörande förhållningssättet kan sammanfattas i 4 följande punkter:

- *Ha fokus på hjärtat.* Detta betyder att ett starkt nätverk är byggt på starka relationer till personer och inte till positioner. Att ha fokus på hjärtat eller människan i varje möte är ett grundläggande förhållningssätt som öppnar upp för givande möten där det uppstår energi, kreativitet och möjligheter. Att varje dag ha fokus på hjärtat och acceptera arbetskamrater, eventuella kunder, bekanta osv precis som de är skapar tillit och glädje i relationerna. Negativa tankar om en annan människa skapar irritation och trötthet medan positiva skapar det motsatta. Ibland kan du behöva skapa en relation med en människa på grund av att personen genom sin position har tillgång till viktiga resurser för dig. Om du väljer att försöka se hela den personen och hur den tänker så kan du skapa ett genuint möte som har förutsättningar som går bortom positionen och som kan utvecklas till en bra relation.
- *Att ge är att få.* Det du ger till någon annan får du förr eller senare tillbaka av någon på ett eller annat sätt. Du får inte alltid tillbaka från samma person utan kanske från någon helt annan. Sant givande är helt kravlöst. När du ger utan krav på vad du ska få tillbaka skapas glädje, energi och fler spännande möjligheter. I takt med ökad kunskap om människorna i ditt nätverk så förstår du lättare vad deras behov är och kan lättare koppla ihop dem med varandra där du ser en möjlighet till koppling. Att koppla ihop människor med varandra handlar om att ge och att uppleva glädjen i att bidra till att andra människors nätverk utvecklas och att fler möjligheter skapas i deras liv. När du ger skapas ännu fler möjligheter i ditt liv.
- *Att hålla det du lovar.* När du håller löften skapas tillit i relationerna. Människor vill arbeta med människor som de kan lita på. Detta förhållningssätt kan du nu välja att med lätthet integrera i livet genom daglig tillämpning.
- *Lyssna aktivt.* Att lyssna innebär inte enbart att uppfatta orden i det som sägs, utan innefattar också ansiktsuttryck, kropps rörelser och tonfall eftersom det också innefattar och förmedlar känslor. Försök att vara 100 % i nuet med den du möter genom att fokusera helt på personen du möter och lyssnar uppmärksamt på det den kommunicerar. Detta uppmärksamma lyssnande ger förmågan att hela tiden upptäcka nya möjligheter som annars kanske hade passerat obemärkt förbi. Aktivt lyssnande bygger på ett genuint intresse för andra människor och den som är intresserad av andra människor blir själv intressant.

Lycka till i ditt nätverkande!