

Nätverk – informell organisering

Att organisera sig genom nätverk kan ha många fördelar om det handlar om en idé eller en fråga där det är viktigt att samla många krafter. Det behöver inte finnas krav på motprestationer för att vara med i nätverket som ofta har en platt struktur. Det kan vara lätt att gå in i och ut ur, men det skapas alltid ett gemensamt sammanhang. Viktigt är samtidigt att nätverket fylls med verklig handling för att de som är med ska uppleva det som meningsfullt.

Ett nätverk kan vara både ett uttalat sätt att organisera sig, men vi kan också prata om de outtalade nätverk vi finns i. Vi har både våra personliga nätverk, våra relationer med andra, och de relationer som finns mellan organisationer.

När nya initiativ tas eller projekt startas är en viktig del att samla ett nätverk kring idén. Det finns flera utmaningar för samhällsentreprenörer där nätverket har en central roll. Ofta finns det lite finansiella resurser till förfogande. Har vi ett stort nätverk kan det då vara ett sätt att komma åt de resurser som behövs, till exempel i form av tjänster, utrustning eller möteslokaler. En viktig resurs är också personer i nätverket som kan vara intresserade att vara med i utvecklingen och bidra till att utveckla idén eller vara med i arbetet. Är det något nytt och oprövat som vi vill genomföra kan nätverket också ge en legitimitet, genom relationerna som skapas kan nya kontakter och samarbeten underlättas. När berättelsen om en idé eller ett projekt börjar sprida sig är den svår att stoppa.

Så, vad är viktigt att tänka på i nätverksskapande? Ett svar är att det är viktigt att dela med sig till andra, att börja ge. Mats Westerberg är en forskare som har tittat närmre på nätverkande och entreprenörskap:

”När vi frågade deltagare i nätverk, som vi undersökte, om vem som ger mest, är det de mest entreprenöriella personerna som lyfts fram. Det betyder inte att en sådan person är mer givmild av naturen utan bara att han eller hon förstår hur nätverk fungerar. Det vill säga, att bästa sättet att få ut något från sina partners är att börja ge. När entreprenörerna börjar få tillbaka från sina partners har han eller hon förmågan att omvandla detta till möjligheter i form av nya produkter, nya sätt att arbeta eller liknande.”

Mats Westerberg (i Ijudinslaget ”En entreprenör är ingen ö”,
https://www.ltu.se/cmsarkiv/media/projekt/ljudbok/05_Mats_Westerberg.mp3)