

## LEDELSE / Lederverktøy

## Lederverktøy

Flere verktøy finner du på [dagensperspektiv.no](http://dagensperspektiv.no)

FOTO: MAMIKASTOCK



## Slik kommer du i gang med å bygge nettverk

### Ta kontakt

- Begynn med noen du allerede kjenner. Spør om tips. Og om du kan «hilse» fra vedkommende dersom du får tips på personer.
- Delta på arrangementer. Men vær bevisst på hvilke arrangementer du velger deg og hvem og hva slags folk du vil ha kontakt med.
- Bruk sosiale medier. LinkedIn er et veldig godt utgangspunkt. Send den du vil ha kontakt med en melding. Spør om hun eller han er åpen for en digital kaffekopp.

### Et godt nettverk bidrar til at du:

- Øker din kompetanse og dine perspektiver
- Finner nye medarbeidere eller forretningsmuligheter
- Holder deg oppdatert på trender og hva de beste selskapene gjør - slik at du på best mulig måte kan forutse fremtiden.
- Finner løsningen på utfordringer som din bedrift sliter med.

«Hei, skal vi ta en digital kaffekopp?»

# Slik bygger du et profesjonelt nettverk

Å bygge nettverk er en voksende trend. Og det handler ikke bare om personlig utvikling. Et godt nettverk kan bidra til at bedriften din klarer seg i en global konkurranse som stadig blir tøffere.

Av Knut Petter Rønne  
kpr@dagensperspektiv.no

**J**eg vet hvor viktig nettverk er. Jeg har selv hatt utrolig stor nytte av det, sier Hilde Lise Nordahl. Derfor har hun tatt initiativ til å starte Business Leadership, et selskap som skal hjelpe andre til «å bygge sin fremtid mer bevist gjennom et godt nettverk og derigjennom utvikle sin kompetanse innen businessledelse».

Nordahl har vært leder i det private næringslivet i over 20 år, og vært toppleder i flere virksomheter, sist for skadeforsikringselskapet SSG. Hun er sivilingeniør i bunn - «en nokså dårlig sådan etter hvert» - men har siden tidlig i 20-årene hatt ulike lederroller. For henne har gode nettverk vært en nøkkel til profesjonell suksess.

Det ligger fortsatt en aura av tabu rundt dette

med nettverk. Det mener Nordahl er litt trist. Et profesjonelt nettverk er ingen hemmelig gutteklubb som deler verden mellom seg. Det handler ifølge Nordahl om ekte, genuine og ikke minst langsiktige relasjoner.

### Tre typer nettverk

– Ok. Hva er et nettverk da? For å starte helt på skratsj.

– Nettverking er en bevist aktivitet for å bygge, styrke og beholde relasjoner til andre personer. Profesjonell nettverking har fokus på profesjonelle mål. Det handler om fremtid, sier Hilde Lise Nordahl.

Men det finnes flere typer nettverk. To av dem får de fleste av oss nærmest automatisk, mens det tredje, det strategiske nettverket, må vi bygge selv, påpeker hun.



Hilde Lise Nordahl har vært leder i 20 år. Det hadde hun aldri klart uten sine profesjonelle nettverk.

FOTO: BUSINESS LEADERSHIP

- **Ditt private nettverk.** Venner, familie og de som kjenner deg på et personlig plan. Her befinner også eventuelle mentorer seg.
- **Ditt operasjonelle nettverk.** Dette er de du jobber med. Lederne dine, kollegene, medarbeiderne, eiere, kanskje noen kunder. Her finner du dine og virksomhetens såkalte stakeholders - folk rundt deg i det daglige som du trenger for å få utført ditt faglige virke.
- **Det profesjonelle, strategiske nettverket.** Dette er personer som har en ulik bakgrunn og kommer fra en annen verden enn deg selv. De som kan gi deg ny innsikt og som gjør det mulig å se utover deg selv.

– Det er her gullet ligger, mener Hilde Lise Nordahl. Det strategiske nettverket er ofte oversett og nedprioritert.

### Starte tidlig

– Så poenget er å bygge et slikt profesjonelt og strategisk nettverk. Hvordan gjør jeg det?

– Du bør starte tidlig. Og du må ta et bevisst valg. Du kan få hjelp av en profesjonell aktør og delta i et organisert nettverk. Det kan være effektivt, men da må du være sikker på at de vet hva du trenger, sier Nordahl. Du bør gjøre litt research før du eventuelt henvender deg.

– Men du kan jo også bygge et slikt nettverk selv. Selv om du er innadvendt og sjenert, påpeker hun.

– Se for deg framtida. Og tenk stort. Vil du for eksempel bli leder, trenger du å treffe andre ledere.

### Ta kontakt

Hilde Lise Nordahl sin «oppskrift» på å bygge et profesjonelt nettverk har noen faste ingredienser. For det første bør du begynne med det aller viktigste: Å ta kontakt ...

– Ta kontakt. Begynn med noen du allerede kjenner. En du tror kan lære deg noe eller som du vet har et stort nettverk selv. Spør om tips. Og om du kan «hilse» fra vedkommende dersom du får tips på personer, sier Nordahl.

– Hvis du ikke kjenner noen med et eget nettverk, så begynn å delta på arrangementer. Men vær bevisst på hvilke arrangementer du velger deg og hvem og hva slags folk du vil ha kontakt med.

– Du må være litt modig. Hvis du er for sjenert til å ta direkte kontakt ansikt til ansikt, eller det er midt i en pandemi ... så bruk sosiale medier. LinkedIn er et veldig godt utgangspunkt. Send den du vil ha kontakt med en melding. Spør om hun eller han er åpen for en digital kaffekopp. Det er overraskende mange som faktisk er det, sier nettverksbygger Nordahl, som minner om at nettverk alltid er toveis. En ny kontakt er også nyttig for den andre parten.

– Be om råd og tips. Folk liker folk. Har du først trykket på «send-knappen», så er du jo i gang. Da er kontakten tatt.

#### Det første møtet?

– Men hva nå? Hvordan ter jeg meg på det første møtet? Det være seg over en digital eller en analog kaffekopp?

– Dette handler om å etablere langsiktige relasjoner. Vær ærlig på hva du vil. Ikke ha noen skjult agenda som kan skape mistenksomhet. Er du ute etter metoder for å lykkes i din business, så vær ærlig på det, understreker Nordahl.

– Men du må være raus og dele dine egne erfaringer også. Alle har ting å bringe til bordet. Det handler om å dele det du kan. Det er selve hjertet i å knytte langsiktige relasjoner.

Det siste steget handler om å holde på kontakten. Blir de første møtene «gode og ekte», så vil man ikke glemme hverandre, framhever Nordahl. Og da er det lett å ta opp tråden, selv etter mange år. Man må ikke møtes hver måned for å ha en god relasjon.

#### Nettverksbygging er en global trend

Ifølge Hilde Lise Nordahl er det stadig flere som ser nytten av å bygge nettverk. Det er en del av en global trend, som også går langt ut over de rent personlige fordelene ved å «kjenne mye folk».

Nettverksbygging er en av de av de tydeligste fremtidstrendene innen business, mener hun.

– En ting som forsterker denne trenden er at dagens unge har et mye mer naturlig forhold til dette med å bli kjent med mange og å dele sine erfaringer. Det gjør nettverksbygging helt naturlig for dem, sier Nordahl. – Dette med å holde kortene tett mot brystet kommer man ikke så langt med lenger. Også konkurrenter kan være en del av et nettverk i dag.

– Hva er egentlig verdien av nettverk? What's in it for me?

– Du får tilgang til en unik type læring. Fra folk som kan noe annet enn deg selv. Det kan være avgjørende for å spotte trender og utviklingstrekk som også angår din egen bransje og ditt eget fagfelt. Nøkkelen er å integrere det du erfarer og lærer gjennom et nettverk i din egen profesjonelle verden, sier Nordahl.

– Husk at de som jobber i en bedrift med en sterk kultur, gjerne tenker på samme måte. Og de i samme bransje, tenker også ganske likt. Derfor kan det være vanskelig å se ting på nye måter. Et nettverk av mennesker med andre preferanser og andre kompetanser enn deg selv, kan være en øyenåpner.

– Du kan ikke ta et kurs i dette. Du må ut der å snakke med folk.

#### Økosystem av bedrifter

En annen, mer overordnet drivkraft for nettverksbygging er konkurransekraften det kan gi, påpeker Nordahl. Et stort nettverk gjør deg sterkere. Det kan være et svar på den massive konkurransen bedrifter i dag møter fra de store globale gigantene som breier seg ut i alle markeder og i alle bransjer. Nettverk kan være nøkkelen som gjør det mulig å stå imot.

Og da snakker vi ikke bare om personlige eller profesjonelle nettverk på individnivå. Da handler det om nettverk på bedriftsnivå.

– På sikt vil man få flere nettverk av bedrifter, flere økosystem med bedrifter som samarbeider for å møte en stadig tøffere konkurranse. Dette er en trend vi ser internasjonalt, og som ganske sikkert vil spre seg til Norge også, mener Hilde Lise Nordahl /

«Se for deg  
framtida. Og  
tenk stort. Vil  
du for eksem-  
pel bli leder,  
trenger du å  
treffe andre  
ledere»