

# Opinion Leader

NORWAY  
2013

EN SUNN FREMTID I

**TINE**

**PERSONLIG UTVIKLING**

- HVORDAN MESTRE TIDSKLEMMER

**SPENNENDE KARRIERER**

DET NORSKE VERITAS

FMC TECHNOLOGIES

FRAMTIDSFYLKET

IMTECH

TELENOR BROADCAST

KUNDEØKONOMI

**UNGT ENTREPRENØRSKAP**

-HVORDAN BYGGE NETTVERK

**CATHERINE LEMARÉCHAL**

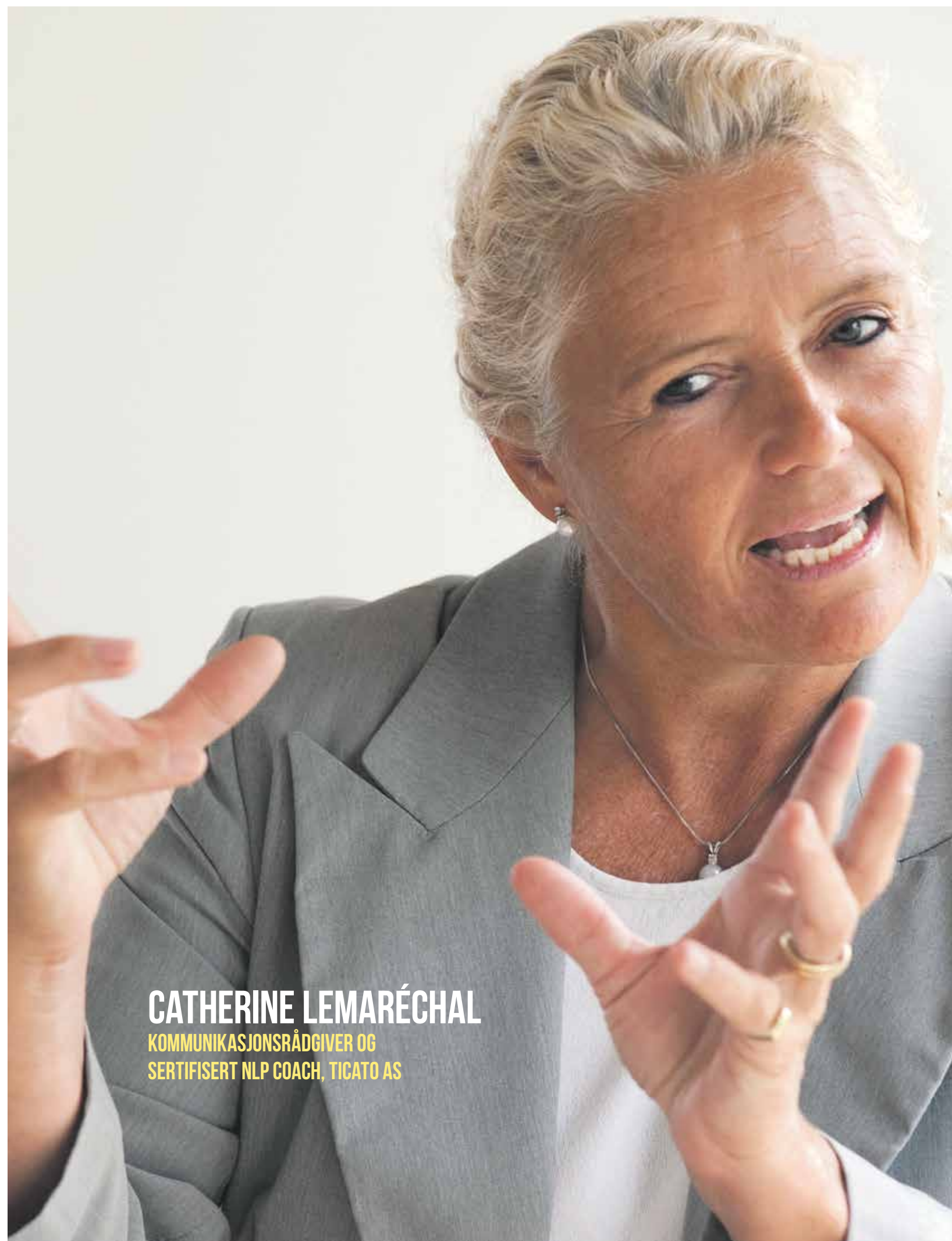
-RELASJONER OG NETTVERK

Veien til en god karriere

Hvilken jobb passer best for deg • Hvorfor skal arbeidsgiver velge deg • Hvordan forvalte din karriere

*Calcus*





**CATHERINE LEMARÉCHAL**  
KOMMUNIKASJONSRAÐGIVER OG  
SERTIFISERT NLP COACH, TICATO AS

Foto: Ellen Semb Høgen

# Relasjoner og nettverk

**Så står du der da**, med kaffekoppen i den ene hånden og speider utover forsamlingen mens du febrilsk leter etter et kjent fjes, en trygg havn å legge til i. Du er på et seminar og din kollega som skulle ha vært med, ble syk. Du er helt alene, og det føles ukomfortabelt.

Min erfaring er at nordmenn generelt sett er uproffe minglere, og ofte keitete når de skal komme i kontakt med og konversere med nye mennesker. De klumper seg gjerne sammen med dem de kjenner fra før, fordi det føles trygt og godt. Problemet er at de går glipp av mange flotte muligheter. Det er forbausende hvor dårlige mange er til å svare på et enkelt spørsmål som «Hva driver du med?». De begynner gjerne med noe i retning av «Nei... jeg holder på med noe IT-greier», uten et snev av stolthet i stemmen og med et kroppsspråk som signaliserer alt annet enn at dette har jeg lyst til å fortelle om.

Det er i realiteten en gyllen anledning til å promotere deg selv. Hvor ofte får vi dette spørsmålet i løpet av et yrkesaktivt liv, som anslås i gjennomsnitt til å vare ca. 10.000 dager? Kanskje et par ganger om dagen? Det betyr at du har i hvert fall 20.000 anledninger til å fortelle om deg selv på en så spennende og engasjerende måte at de du snakker med gjerne vil høre mer, og kanskje til og med gjøre business med deg! Vi får spørsmålet i middagsselskap om kvelden, eller på sidelinjen på en fotballkamp innimellom heiaropene på våre håpefulle. Rart i grunnen at det er så vanskelig å svare på et enkelt spørsmål om hva du driver med hver dag.

Jeg jobbet med et omfattende brandingprosjekt for et IT selskap for noen år siden. Vi tok for oss visjon og verdier blant annet, og jeg husker at det de satte aller mest pris på å få på plass, var den såkalte «Elevator pitch». Hva er det? Tenk deg at du er på Oslo Plaza og skal ta heisen. Inn kommer en potensiell grosskundeflig og trykker på 20. etasje. Denne personen er høflig og stiller det magiske spørsmålet og du vet at du har 20 sekunder til å svare på en så glitrende måte at ved-

kommende trykker på stop-knappen og ber om visittkortet ditt idet hun sier: «Det var interessant, la oss ta en prat en dag». Våre venner i IT selskapet opplevde det som en befrielse å ha fått et godt svar på dette viktige og gjentagende spørsmålet. En av de ansatte sa med et smil om munnen - Nå kan jeg endelig forklare min mor hva jeg driver med, hun har aldri skjont det før.

En god elevator pitch er fengende, skaper tillit og gir troverdighet. Vær bevisst på hva du velger å fortelle, og få frem noe som er unikt ved deg og ditt firma. Mitt stalltips er å fortelle om et prosjekt du jobber med som du synes er spennende. Da kommer ditt naturlige engasjement frem, og du kommuniserer automatisk godt. Ofte blir ting for abstrakte, folk forstår ikke hva du snakker om. Ved å bruke konkrete eksempler vil du oppleve at folk nikker fordi de forstår nå hva du mener, og kanskje kjenner de seg igjen. Tenk dramaturgi, og fortell historier. Vi liker å bli fortalt historier til, og en god historie huskes bedre enn tørre fakta. Er den god nok, så blir den også gjenfortalt og jungeltelegrafert i gang. Som Vinca La Fleur, taleskriveren til Bill Clinton, så treffende sa det under et foredrag her i Norge: «Facts tell, stories sell».

**Hva har dette med** nettverksbygging å gjøre? Alt. Det er disse møtene mellom mennesker og den magien vi klarer å få til i interaksjon med andre, som gjør at vi skaper nye forretningsmuligheter.

Det finnes utallige definisjoner på hva et nettverk er. Den jeg liker best, kommer fra Olaf Havdal: «Nettverk er de usynlige stier mellom mennesker og organisasjoner som gjør at vi kan samhandle for å oppnå en større hensikt enn vi makter alene».

Noen har negative assosiasjoner til nettverk. Min erfaring er at nettverk er ensbetydende med muligheter.

Gunnar Sønsteby som var motstandsmann under annen verdenskrig og leder av Oslogjengen sammen med Max Manus sa det slik: «Nettverk er alt! Spesielt

med min bakgrunn, har jeg all grunn til å si det!». I hans tilfelle betød nettverk forskjellen mellom liv og død. Det er sjelden det er så dramatisk, men i overført betydning så kan det bety do or die for en virksomhet. Hvis dine medarbeidere ikke evner å knytte gode kontakter med kunder, potensielle kunder, medarbeidere og andre viktige relasjoner, så lider bunnlinjen din big time. Bestselger forfatteren av boken «Seven habits of highly effective people» Stephen Covey sier det slik: «Har du noen gang tenkt på at styrken i dine relasjoner avgjør din suksess?». Eller som en annen kjent forfatter Richard Koch som skrev «The 80/20 Principle» uttalte: «Historien drives frem av individer som danner effektive allianser».

Så hvordan konkret bygger vi nettverk? Ved å gi. Du får som du sår. Du må være villig til å bringe noe til torgs, til å dele. Vær raus, vis oppmerksomhet, lytt til andre på en måte som gjør at de får lyst til å fortelle mer. Vær åpen og nysgjerrig. Det viktigste tror jeg, er å ha en holdning om at dette er lærerikt og gøy. Den innstillingen vi har til et hvilket som helst prosjekt, avgjør utfallet. Hvis jeg tenker at dette er vanskelig, jeg er ikke god til dette med nettverksbygging, så vil jeg heller ikke lykkes med det. Hjernens vår tar ting veldig bokstavelig, og leverer på bestilling. Det er mer nyttig å tenke at hver gang jeg møter et nytt menneske, så lærer jeg noe. Det er spennende, utviklende, morsomt, og det kan bety nye muligheter for begge parter. Og her er vi inne på kjernepunktet – det må være med et vinn-vinn perspektiv. Jeg spør ofte når jeg møter nye mennesker, la oss ta en kaffe en dag, så kan vi se om vi kan ha glede av å bli bedre kjent. Med et vinn-vinn tankesett i alt du gjør, så blir samarbeid med andre mennesker mer fruktbar og salg rett og slett gøy.

I min verden er ditt nettverk dine relasjoner, en verdifull skatt og en inspirasjonskilde, en arena hvor vi vil hverandre vel og gjør hverandre gode. Lykke til med å bygge ditt nettverk!