

# Det professionelle NETVÆRK – sådan udbygges kontakterne

**Netværkskompetencen er i spil og oftere og oftere bliver det at 'netværke' betragtet som en eftertragtet og dybt nødvendig ressource.**

Hvordan skaffer man sig et netværk, og hvordan udbygger og benytter man det? Hvor går grænsen mellem netværk og nepotisme, og hvordan holdes balancen mellem at give og modtage i de relationer, der skabes? Hvordan opbygges netværk i grupper, der dannes og lever helt eller delvist online i virtuelle netværk på Internettet.

Spørgsmålene er mange og emnet efterhånden fortærsket når snakken falder på netværk, alligevel er det et værdifuldt værktøj som afspejler et vidensbehov i vores professionelle hverdag. At 'netværke' i en jobsøgningssammenhæng er efterhånden temmelig udbredt, men netværk er så meget mere end det, indleder Margrete Bak, jurist og netværkskonsulent fra Solo JobDesign i Århus.

- Benytter man netværket fornuftigt kan det være en udbytterig kompetence i en travl arbejdsdag hvor tid er en knap ressource, men det kræver konstant udvikling at deltage i det professionelle netværk, fortæller Margrete Bak.

## Hvad er et netværk så

Hvis du tror, at du ikke har noget netværk,

så tager du i særdeleshed fejl. Netværk er sammensat i flere forskellige grader omkring os. Først og fremmest er netværk en relation mellem mennesker, dernæst så kan man betragte netværk som en måde at organisere sig på, hvor udbyttet først opstår når kontakten er skabt, pointerer Margrete Bak.

– Modsat foreninger, som er styret af rammer og ofte afspejler noget som er historie og for længst forbi, så er netværk proaktive og i konstant forandring. Netværk er et forum hvor man ikke behøver at være enig med alle om al ting, her trives modsætninger, og det virkelige adelsmærke for netværk er deres diversitet, hvor der ikke bare udveksles erfaringer med en klon. Netværk er altså muligheden for refleksion og kritisk analyse i samværet med andre interessefæller, fortæller Margrete Bak.

## Hvordan udbygges kontakterne

Netværksdannelse handler i korte træk om at bruge formelle og uformelle kontakter i forbindelse med det daglige arbejde og som middel til læring og kompetenceudvikling.



Netværkskonsulent, Margrete Bak.

Netværk kan dannes på baggrund af:

- faglige interesser (f.eks. landskabsforvaltning)
- organisatoriske faktorer (f.eks. små kommunale arbejdspladser)
- efteruddannelse (f.eks. udarbejdelse af kurser)
- andre fælles interesseområder.

Fælles for alle netværk er dog muligheden for at vælge at sætte læreprocesser i centrum. Netværk kan være åbne, lukkede og en blandingsform af begge. Ofte er det dog den faglige erfaringsudveksling der er kerneområdet.

- De åbne netværk er typisk de mest dynamiske, og her er størst adgang til mest viden. Her er ofte ingen fællesnævner og medlemmer kan 'træde af og på' i det omfang de ønsker at benytte netværket. Modsat findes lukkede netværk, hvor medlemmerne mødes ofte, og jævnligt diskuterer en faglig problemstilling, fortæller Margrete Bak.

Når et netværk skal dannes er det vigtigt at udforme en enkel struktur og fastlægge få og klare spilleregler. Derudover

skal man gøre sig klart om man ønsker et åbent eller et lukket netværk, hvem kan være med, skal kontakten holdes ved lige over en hjemmeside hvor mødedato, invitation, dagsorden og referater kan udveksles.

- Det er helt klart min erfaring at man får den bedste start på et netværk ved at mødes den første gang. For nogle kan det være utrygt at indgå i nye relationer, og man kan være bange for at tabe ansigt og føle sig uvidende. Derfor er det meget vigtigt, at der indledes med en grundig præsentation af alle medlemmer med fokus på viden og ikke CV og titler. Desuden skal man bruge den nødvendige tid på at oparbejde fortrolighed og tillid blandt netværksdeltagerne. Spørg ind til hvad hinanden ved om det område hvor du har relation til netværket, og hvad er det præcist det enkelte medlem arbejder med, pointerer Margrete Bak.

Hun anbefaler samtidig at man finder en elektronisk form som kan være med til at udvikle netværket, det kan være en egentlig hjemmeside eller blot en e-mailliste.

### Udfordringer og faldgruber

Man vil i perioder erfare, at man giver me- ►



► re end man modtager, mens det i andre perioder vil være omvendt. Det betyder, at det personlige udbytte kan opleves meget svingende. Det er imidlertid vigtigt, at alle deltagerne i et netværk er indstillet på at bidrage til fællesskabet, også selv om de ikke hele tiden kan se det som en fordel for dem selv.

Deltagelse i et netværk beslaglægger noget af den tid, der ellers kunne bruges til andre daglige arbejdsopgaver, derfor skal man være sig bevidst om ikke at misbruge netværket med ligegyldige henvendelser, tid er en knap ressource, fortæller Margrete Bak og fortsætter.

- De fleste vil dog hurtigt erfare, at tiden er givet godt ud, og at udbyttet helt står mål med indsatsen, siger Margrete Bak.

For at undgå at et netværk skal stivne, en karakter som ofte sker for de lukkede netværk, så skal man være opmærksom på at invitere nye medlemmer ind, som kan give netværket et friskt pust.

- Tag ikke foreningskulturen med over

i netværket, men sæt pris på den forskellighed som medlemmerne i netværket repræsenterer, det er det der berettiger netværket og giver det liv. Sørg for hele tiden at invitere nye med i netværket, pointerer Margrete Bak.

### **Netværk som organiske enheder**

Ifølge Margrete Bak så kan netværk betragtes som organiske enheder som før eller siden vil dø ud. En helt naturlig ting, netværk skal ikke holdes i live med 'kunstigt åndedræt', prøver man først på det, mister det netop sin værdi som middel til læring og kompetenceudvikling.

- Jeg støder ofte på den misforståelse at netværk skal vedligeholdes. Det er vigtigt at betragte netværk som midlertidige og ikke en bestandig enhed. På samme måde som det skal være nemt at kunne tilslutte sig et netværk, så er det en ligeså naturlig del at netværk kan dø ud, og det skal man respektere, slutter Margrete Bak •

## Salgsklare FT Springerspaniel hvalpe

Begge forældre driver med hals på alt hårvildt. Hvalpene er vaccineret, chipsede og sælges med stambog. Henvendelse til Kenneth Olesen, Forten 5, Dørup, 8660 Skanderborg. Tlf.: 75 78 28 01 eller mobil 20 94 28 02.