

BLI RÅ PÅ NETTVERKSBYGGING

I et ustabilt og konkurranseutsatt arbeidsmarked har nettverksbygging aldri vært viktigere. Her får du ekspertenes beste tips!

TEKST: MICHELINA GARCES ILLUSTRASJON: KAJA EMILIE CEDERFJELD-HAGEN

Dagens arbeidsmarked byr på mange utfordringer for deg som studerer eller er i startfasen av din karriere. Arbeidsledigheten stiger, permitteringsvarslene hagler og konkurransen om de beste jobbene blir tøffere. I tillegg viser undersøkelser at minst seks av ti jobber ikke lyses ut gjennom de vanlige jobbportalene.

For å sikre drømmejobben er nettverksbygging et av de heteste tipsene, og du bør helst starte lenge før du forlater skolebenken. Men er ikke nettverksbygging veldig falskt og unaturlig? Må du møte opp på alle sosiale arrangementer, klistre på deg et stivt smil, smiske med ledere og lide deg gjennom trege samtaler og pinlige pauser?

Føler du deg ukomfortabel og usikker på nettverksbygging, er du definitivt ikke alene. Heldigvis finnes det noen enkle tips du kan bruke for å tiltrekke deg både viktige og hyggelige kontakter.

KAMPEN OM DRØMMEJOBBen

– Jeg tror nettverk alltid har vært viktig, men at det er mer framtreddende i dag av flere grunner, sier Christoffer Hovde, daglig leder på Balderklinikken AS. Han er også foredragsholder og han blogger på christofferhovde.com innen temaene ledelse, kommunikasjon og mangfold. Han tror vi har blitt mer kresne på hvilke jobber vi ønsker oss, og at flere kjemper om de samme stillingene.

– Jeg opplever at vi i større grad søker en dyktig leder, ambisiøse kolleger, et sterkt verdigrunnlag og en jobb med mening. Da må vi også gjøre et

grundigere søk, og nettverk blir vesentlig viktigere. Før var det viktig å kjenne nabokjerringa som hadde en mann som drev en lokal butikk, så fikk man sin første sommerjobb der. I dag får man ikke nødvendigvis jobb gjennom det nærmeste nettverket, men mer fra det perifere nettverket, sier han.

START I FORELESNINGSSALEN

Karriereveileder Marit Gangås Solberg ved Karrierehuset forteller at private bedrifter får flere henvendelser direkte fra søkere. Mange ansetter også gjennom rekrutteringsbyråer, i stedet for å lyse ut stillingene på Finn eller Nav.

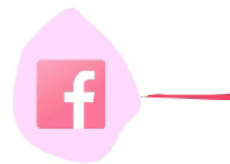
– Jeg vet om flere som har bygget en hel karriere på nettverk, og aldri søkt en jobb i hele sitt yrkesliv. Nettverk var viktig før også, men nå må man jobbe litt mer aktivt med det og tenke mer strategisk, sier hun.

Solberg anbefaler også å starte nettverksbyggingen med én gang, gjerne mens du fortsatt er student.

– Start i forelesningssalen. Begynn med de du spiser lunsj med, kollokviegrupper, studieveiledere og forelesere. Engasjer deg i studentorganisasjoner og ulike verv. Da har dere en felles plattform, og dere deler interessen for et fag eller en studie. Begynn med en gang, for det nytter ikke å bygge opp nettverket og LinkedIn-profilen din fra scratch når du sitter der med permitteringsvarselet i hånda, sier hun.

TILBY DIN VERDIFULLE KOMPETANSE

Du er ikke alene hvis du gruer deg litt for å kontakte mennesker du ikke kjenner. Bare ordet «nettverks- ►



” ER IKKE NETTVERKS- BYGGING VELDIG FALSKT OG UNATURLIG?

bygging» får det kanskje til å knyte seg i magen, og du bekymrer deg for å framstå som pågående eller falsk. Men tenk om bedriften har et stort behov for akkurat deg og din kompetanse?

– Mange føler nok at det er litt ubehagelig og unaturlig å skulle opphøye seg selv på den måten. Da bør du huske at hensikten ikke bare er å oppsøke muligheter, du skal også tilby din verdifulle kompetanse. Hvilke arbeidsgivere er aktuelle for deg? Hvem er akkurat din kompetanse interessant for? Du skal ikke bare fronte deg selv, men gi andre muligheten til å se deg, forklarer Solberg.

Er du usikker på hvordan du skal starte samtalen, foreslår hun å stille spørsmål.

– Alle liker å føle seg interessant og sett, og de fleste liker å prate om seg selv. Vær nysgjerrig, og tenk heller at du skal finne ut mer om personen og bedriften enn at du skal selge deg selv. Man må være litt på i begynnelsen, men vær samtidig oppmerksom på den andres signaler. Hvis du merker at det ikke er aktuelt akkurat nå, be heller om å få sende dem en mail eller CV, og ta kontakt igjen senere, sier hun.

Christoffer Hovde opplever også at mange kvier seg for nettverksbyggingen.

– Janteloven gjør nok at mange har negative assosiasjoner til ordet nettverk, og det kan kanskje føre til at mange får et mer passivt forhold til det. For meg er nettverk et utrolig positivt ord. Det er en samlebetegnelse på alle de fantastiske menneskene vi møter på vår vei og som det virkelig er verdt å samle på. Det er våre venner og bekjente. Hvorfor skal det ha en negativ klang?

VÆR SYNLIG PÅ SOSIALE MEDIER

Det er ingen tvil om at sosiale medier er ekstremt viktig i nettverksbygging og jobbsøk. Mange jobber lyses bare ut der, og arbeidsgivere søker aktivt etter aktuelle kandidater. Selv fikk Hovde en overveldende respons da han søkte jobb gjennom bloggen sin i fjor. Og drømmejobben som han har i dag landet han etter en forespørsel på Facebook.

– Sosiale medier gir deg en unik mulighet til å kunne

vedlikeholde flere relasjoner enn du ville hatt tid til utenfor. I tillegg gir det deg muligheten til å bli kjent med nye mennesker bare ved et klikk eller to. Avstandene hvikes ut, og du kan snakke direkte med stats-overhoder, forskere, ledere og kjendiser av alle slag om du ønsker det, og ofte får du til og med svar, sier han.

De fleste nevner LinkedIn som det beste verktøyet, men Hovde mener andre sosiale medier har like stort potensial.

– Det kan begynne med litt snakk på Twitter, adding på LinkedIn og så blir man kanskje venner på Facebook etter en kaffe eller to. Ikke vær redd for å legge til interessante personer du følger, mange blir først kjent på sosiale medier.

BY PÅ DEG SELV ONLINE OG OFFLINE

Ifølge Hovde er nettverksbygging på og utenfor sosiale medier gjensidig forsterkende, og like viktig. Han påpeker at styrken på relasjonene er viktigere enn hvor mange forbindelser du har.

– Behandle menneskene du møter på din vei godt, du vet aldri hvem som blir din kjæreste, kollega, venn eller sjef rundt neste sving. Det er nok enklere å ta kontakt med et klikk enn å gå bort å si «hei», og et avslag på en *friend request* er lettere å svelge enn et utrolig kleint kaffemøte. Når det er sagt, så er også gleden ved en akseptert venneforespørsel mye mindre enn fantastiske menneskemøter.

Men hvordan skal vi skille mellom vårt private og profesjonelle liv i en digital hverdag hvor grensene blir mer og mer flytende? Det er helt opp til deg selv, mener Hovde.

– For min del er det alltid greit å legge til både sjefen og kolleger på sosiale medier, men det må være opp til hver enkelt om de ønsker det eller ikke. Noen velger å ha tydelige skiller mellom private profiler og jobbprofiler, og er veldig bevisste på hvem de deler hva med. Hos meg får alle se alt, og jeg har stor tro på åpenhet og å vise bredden i våre liv. Jeg tror at ekte mennesker liker ekte mennesker, så da er det bare rett og rimelig at vi deler og byr litt på oss selv på nett også, avslutter Hovde.



NETTVERKSBYGGING «IN PERSON»

1. JOBB MED KROPPSSPRÅKET DITT. Øv på et fast håndtrykk, holde blikkontakt, lytte aktivt og framstå oppmerksom og engasjert.
2. SKIFT FOKUS fra deg selv til den andre. Vis interesse, still spørsmål og tenkt at du skal finne ut mer om den du snakker med.
3. BYTT KONTAKTINFORMASJON. Forsøk å avslutte med utveksling av kontaktinformasjon hvis samtalen går bra. Det kan være et visittkort, e-post, telefonnummer eller å legge hverandre til på LinkedIn eller Facebook.
4. FØLG OPP. Hvis du har et positivt inntrykk av samtalen kan du ta initiativet til en kopp kaffe for å bli bedre kjent, eller for å diskutere videre jobbmuligheter. Be eventuelt om å få sende CV-en din.
5. HOLD OVERSIKT. Lag ditt eget system og noter deg hvem du snakket med, når dere snakket sammen, hva dere snakket om og hvilket inntrykk du har av samtalen. Lag deg et varsel om når du tenker det er naturlig å følge opp kontakten.

Kilde: Marit Gangås Solberg ved Karrierehuset.no.

NETTVERKSBYGGING PÅ NETT

1. SØRG FOR AT PROFILENE DINE ER OPPDATERTE, og tenk over hva bildet ditt kommuniserer. På LinkedIn er det viktig å bruke søkeord du vil bli funnet på. Ønsker du for eksempel å jobbe som fotograf, bør du bruke dette ordet i tittelen og beskrivelsen din.
2. IKKE VÆR REDD FOR Å KONTAKTE FOLK. Den som intet våger, intet vinner! De aller fleste blir smigret av at folk tar kontakt, og det verste du kan få er et høflig nei.
3. VÆR AKTIV og fokuser på hva du kan dele og bidra med i nettverket ditt. Er det en spesifikk leder du beundrer, som du kunne tenke deg å møte? Tenk da på hvor mye vi som unge i dag har å bidra med i form av å ha vokst opp med digitale verktøy. Det er mange ledere der ute som kunne trengt en digital update.
4. VÆR BEVISST på hva du deler med hvem. Personlig legger jeg listen på det jeg deler slik at alle i mitt nettverk kan se det, inkludert profesjonelle relasjoner. Har du behov for å dele mye som ikke alle skal se, kan du jo bruke Snapchat.
5. TAR DU UTFORDRINGEN? En øvelse du kan gjøre for å komme i gang er å sende en melding på Facebook til tre personer du er inspirert av, og be dem ut på lunsj eller kaffe. Det er faktisk ikke mer komplisert enn det, så gå ut og bli kjent med alle de fantastiske menneskene og mulighetene som er der ute!

Kilde: Christoffer Hovde, www.christofferhovde.com