

## Netværksråd: Vær let tilgængelig

Mange glemmer, at det er vigtigt, at folk let kan få fat i én, hvis man vil udvikle og styrke sit netværk. Læs her om hvad du kan gøre.

Af Sanni Grych, partner i HOLST-GRYCH

At du er tilgængelig er afgørende for, at du kan udvikle og få gavn af dit netværk. En god netværker gør det let for andre at holde kontakten, og er behagelig og positiv at kommunikere med. Er du svær at få kontakt med, bliver andre let trætte af at prøve, måske fordi de oplever, at du ikke er interesseret i at blive kontaktet.

Der er en række meget enkle råd man kan følge for at være let tilgængelig. Det er ikke kompliceret – meget af det handler blot om, at være let at finde frem til.

### Brug e-mail signatur

For et stykke tid siden mailede jeg frem og tilbage med en mulig samarbejdspartner, som jeg var blevet opmærksom på via internettet. Efter nogle mails ville jeg ringe for at få sat stemme på personen og uddybe noget af det, vi mailede om. Men ingen af de mails jeg havde modtaget indeholdt et telefonnummer, kun personens navn og i enkelte mails også organisationens navn. Så kommunikationen blev besværliggjort, da personerne samtidig var langsom til at svare på sine e-mail.

Det er ikke første gang jeg oplever det. Det er paradoksalt, når nu det er så let at lave en e-mail signatur med ens kontaktdata, som automatisk indgår i alle ens mails.

Skal det være lidt mere avanceret kan man have flere forskellige e-mailsignaturer afhængigt af modtageren.

Selv internt i organisationer kan det være det godt at ens navn og lokalnummer fremgår tydeligt af e-mailen, så kollegaerne ikke behøver at slå ens nummer op.

### Eksempel på signatur til nogen jeg ikke kender:

Med venlig hilsen  
Sanni Grych  
partner, cand.merc.

#### **HOLST-GRYCH ApS** - netværk, mødeinnovation og projektledeelse

Vestergade 12, 1. sal  
1456 København K  
Tlf.: 3311 1060  
Mobil tlf.: 6068 6588  
e-mail: sg@holst-grych.dk  
[www.holst-grych.dk](http://www.holst-grych.dk)

HOLST-GRYCH driver Dansk Læringscenter om netværk, der formidler gratis viden om netværk. Læs mere på [www.laeringscenter.dk](http://www.laeringscenter.dk), hvor du også kan tilmelde dig nyhedsbrevet "OM NETVÆRK" og få artikler om netværk.

### Eksempel på en lille variant – signatur til nogen jeg kender i forvejen

Hilsen  
Sanni

\*\*\*\*\*

Med venlig hilsen  
Sanni Grych  
partner, cand.merc.

#### **HOLST-GRYCH ApS** - netværk, mødeinnovation og projektledeelse

Vestergade 12, 1. sal  
1456 København K  
Tlf.: 3311 1060  
Mobil tlf.: 6068 6588  
e-mail: sg@holst-grych.dk  
[www.holst-grych.dk](http://www.holst-grych.dk)

HOLST-GRYCH driver Dansk Læringscenter om netværk, der formidler gratis viden om netværk. Læs mere på [www.laeringscenter.dk](http://www.laeringscenter.dk), hvor du også kan tilmelde dig nyhedsbrevet "OM NETVÆRK" og få artikler om netværk.



## Hurtig at få kontakt med

Hvis du vil udvikle dit netværk, og i det hele taget være attraktiv som kollega, samarbejdspartner og ven, så er det også vigtigt, at du er nem at få i tale. Ikke at mobiltelefonen altid bør være åben (!), men sørg for at det er let at lægge besked, hvis du ikke er til at træffe. Du skal også sørge for at folk oplever, at du altid vender hurtigt tilbage. Det gælder også, hvis du ikke har tid til her-og-nu at handle på den besked, de har lagt. I de tilfælde bør du bare bekræfte, at du har fået beskeden, og fortælle hvornår du vender tilbage.

Det er naturligvis også vigtigt ikke at gøre sig kostbar, hvis andre spørger om hjælp. Vær parat til at fortælle om dine erfaringer eller sig pænt fra, hvis du enten ikke har tid eller ikke mener du kan hjælpe. Overvej, om du kan foreslå personen et bedre tidspunkt til at hjælpe på, eller om du kan henvise til andre, du mener, kan hjælpe vedkommende bedre end du selv kan lige nu.

## Hav altid visitkort med dig

Jeg møder mange som ikke har - eller har glemt deres visitkort. Visitkort er især gode, når man møder mennesker, man ikke kender på forhånd. Nu er visitkort jo ikke den eneste måde, man kan udveksle kontaktdata når man mødes, og visitkort er da også langt mere brugt i erhvervslivet og i dele af det offentlige end i fx det frivillige arbejde. Men visitkort eller et andet stykke papir eller genstand med ens navn og kontaktdata er gode at have med, når man hurtigt har brug for at give sine kontaktdata videre. Det er jo ikke altid, der er tid / mulighed for at finde papir og blyant frem. Grundlæggende handler det jo bare om, at formidle kontaktdata, og gøre det på en måde så man husker hinanden for det man har talt om eller kan.

Husk også at medbringe dine kontaktdata i private sammenhænge - man ved aldrig, hvornår de kan blive relevante.



## Vær synlig

Man kan også vælge at formidle sine kontaktdata på nettet gennem systemer som LinkedIn, plaxo, ecademy eller helt andre systemer<sup>(1)</sup>. Flere og flere har også en personlig hjemmeside, hvor man kan finde information om personen - erhvervsmæssigt eller privat.

Når man flytter, får nyt job eller bare skal skifte telefonnummer eller e-mailadresse(r) skal man huske at orientere sit netværk. For at sikre at man er til at få fat i kan det være gavnligt at bevare en gamle e-mailadresse i lang tid efter den nye er oprettet.

Heldigvis er det blevet meget lettere at søge personer på nettet, så man ikke helt forsvinder fra dem, der gerne vil i kontakt med en. Men jo mere almindeligt ens navn er, jo sværere er det at finde frem til en. Så hedder du Jensen eller Hansen, skal du nok gøre dig lidt ekstra umage for at forblive synlig for dit netværk. Specielle navne sætter oftere tydelige fodspor på nettet.

1) Læs evt. mere i artiklen IT-værktøjer i netværksarbejde, fra OM NETVÆRK, maj 2005