

NETVÆRK



af Birgitte Aabo
journalist

Hold dit netværk levende

- det er lettere, end du tror

De fleste af os kan risikere at miste jobbet på et tidspunkt i karrieren. Du forærer dig selv et forspring i jagten på nyt arbejde, hvis du passer dit netværk.

Du sidder i en god stilling, og tid har du ikke for meget af. Så hvorfor skal du bruge den på at passe en LinkedIn-profil eller drikke kaffe med gamle kolleger?

Det skal du fordi det kan gøre en afgørende forskel, når og hvis du bliver opsagt, siger Peter Straadt, partner i AS3 Transition, der blandt andet rådgiver virksomheder og an-

satte om outplacement – det vil sige, hjælper medarbejdere videre i job efter afskedigelse.

”I dag må alle have i baghovedet, at der er en risiko for at miste sit job – også i forsikringsbranchen. Det er ikke noget, man skal gå og frygte i det daglige, men det er klogt at være realistisk, så man ikke er fuldstændig uforberedt, hvis det skulle ske.”

Færre stillinger slås op

Tidligere har undersøgelser vist, at kun omkring en tredjedel af alle job opslås, og jo ældre og mere etableret du er, des færre relevante stillinger finder du opslået.

”Jeg tror faktisk, det er færre stillinger, der slås op nu, og det bliver formentlig endnu færre med tiden. Netværk er langt mere effektivt end traditionel jobsøgning,” konstaterer Peter Straadt.

Som et minimum bør du derfor oprette og opdatere en LinkedIn-profil, for det åbner dig mod omverdenen og gør dig synlig, så dit netværk ikke glemmer, at du eksisterer.

Netværk er langt mere effektivt end traditionel jobsøgning.

”Danmark er blandt de lande, der mest aktivt bruger LinkedIn. Søgning efter kandidater begynder tit dér, så det er vigtigt at være til stede. Lad være kun at brande dig selv som forsikringsansat. Fortæl i stedet succeshistorier om det, du har udrettet – det synliggør, at dine kompetencer også kan bruges i andre brancher. Desuden er du lettere at huske, hvis du fortæller en historie i stedet for at remse dine evner op.”

Peter Straadt råder dig også til at kommentere på andres nyhedsopslag på LinkedIn ind imellem og selv bidrage med relevant og interessant indhold, også når der sker noget for dig arbejdsmæssigt, eksempelvis hvis du har erhvervet nye kompetencer eller nye arbejdsopgaver. Væn dig til at lægge noget på cirka hver anden uge, så popper du op hos dit netværk jævnligt.

Branchen giver netværksejner

En ting er LinkedIn, en noget større overvindelse kan det være at gribe fat i gamle bekendte og høre, om det var noget med et møde over en kop kaffe. Følelsen af at stå med hatten i hånden og bede om tjenester er ubehagelig.

”Man må ruste sig med mod og lægge ud med de mennesker, man er tryggest ved at henvende sig til. På den måde får man nogle gode oplevelser at bygge ovenpå”, siger Peter Straadt.

Han har i AS3 været med til at rådgive medarbejdere i forsikringsbranchen, og har selv tidligere igennem 15 år arbejdet i finansbranchen.

”I både finans- og forsikringsbranchen skal du være god til at vurdere og risikofærdige. Det betyder, at mange i branchen har et godt redskab ved hånden i forhold til det at netværke, nemlig evnen til at stille undersøgende og analyserende spørgsmål.”

Og den evne er vigtig, for hvis man tager initiativ til et netværksmøde, skylder man også at forberede sig lidt.

”Det er ikke nok at møde op og fortælle om sig selv og alt det, man er god til. Det skal være en samtale, og hvis man på forhånd har gjort sig den ulejlighed at undersøge lidt om den virksomhed, den man møder er tilknyttet, har man mulighed for at stille interesserede spørgsmål og gøre et bedre indtryk.”

Spørg aldrig om job

Selv om du naturligvis ikke skal lægge skjul på, at du er interesseret i et job, skal du aldrig direkte spørge den, du møder, om han eller hun har et til dig.

”Det er en uskreven regel, for det kan skabe en akavet situation. Spørg i stedet efter nogle ideer til, hvor en profil som din vil være interessant? Og sæt dig det mål at komme fra mødet med to gode råd og to nye kontakter, som kunne være gavnlige at opsøge. Så har du noget konkret at gå videre med og får samtidig udbygget dit netværk yderligere - og dermed større chance for i sidste ende at finde det job, der matcher dig.”



Peter Straadt

Kom i gang med at netværke

Kortlæg dit netværk

Hvis du har svært ved at overskue, hvem du skal gribe fat i, så start med at skrive en liste over alle, du kender.

Familie, nære venner, bekendte, gamle kolleger, din tandlæge og bankmand, dine børns venners forældre - alle.

Læg blødt ud

Begynd med at kontakte dem, du føler dig tryggest ved.

Forbered dig

Søg informationer, så du kan stille relevante spørgsmål, der viser, at du har sat dig ind i det mest basale omkring virksomheden.

Sæt mål for mødet

Hav som målsætning, at du skal gå fra hvert netværksmøde med to gode råd og to nye navne at kontakte.