

Jobsøgning

NETVÆRKSGUIDEN



Pharmadanmark

Dit netværk er vejen til dit næste job

Vi hører det igen og igen – i Danmark er der rigtig mange stillinger, som besættes via netværk. Men hvad vil det sige? Og hvordan arbejder du aktivt med dit netværk i forhold til jobsøgning?

Vi gør dig klogere i denne guide, så du er godt klædt på til at finde dit næste job via dit netværk.

Hvorfor skal du netværke, når du er jobsøgende?

I over halvdelen af de rekrutteringer, som sker i Danmark, spiller netværk en rolle. Sådan har det været i mange år, og tendensen har været stigende.

Mange stillinger bliver ikke engang slået op, men simpelthen besat udelukkende via netværk. Et stærkt netværk og gode relationer er derfor et vigtigt element i din jobsøgning.

Godt netværksarbejde kan give dig:

- Faglig indsigt
- Værdifuld viden om virksomheders behov
- anbefalinger
- En genvej til en jobsamtale
- Samarbejdsmuligheder





Det samlede
netværk

Det perifere
netværk

Det nære
netværk

Kortlæg de vigtigste relationer i dit netværk

Dit netværk er formentlig større, end du tror, men nogle har du selvfølgelig en tættere relation til end andre.

Du kan tænke på dit netværk som nogle cirkler, hvor der vil være nogle mennesker, som udgør kernen – dem kalder vi dit nære netværk. Det er de 5-10 personer, som du ved, at du altid kan gå til, når du har brug for sparring og hjælp.

Det næste niveau er lidt mere perifert. Der er ikke tale om en nær relation, men det er nogle mennesker, som kan huske, hvem du er, hvis du ringer dem op eller sender en mail. Det er alle de mennesker, som du har – eller har haft – en meningsfuld relation med gennem livet, f.eks. studiekammerater og tidligere kollegaer.

Den yderste cirkel repræsenterer dit samlede netværk, og her finder vi de mange mennesker, som du har mødt nogle få gange. De kan måske ikke lige huske, hvem du er uden en nærmere introduktion, men måske følger I hinanden på LinkedIn, eller måske kender I primært hinanden gennem fælles bekendte.

Start med at kortlægge dit nære netværk:

- Hvem taler positivt om dig som fagperson?
- Hvem har anbefalet dig/vil anbefale dig til andre?

Kender du nogen, der kender nogen?


I forbindelse med en konkret jobansøgning er det også gavnligt at danne sig et overblik over, hvem du kender i den del af branchen eller den virksomhed, som du gerne vil arbejde i.

Hvis du f.eks. vil søge et job i en bestemt virksomhed, men ikke selv har et netværk i virksomheden, så brug LinkedIn til at finde ud af, hvem du kender, som kender nogen i virksomheden.

Afhængigt af relationen mellem jer kan du bruge vedkommende til forskellige ting. Er vedkommende en af dine nære relationer, kan det føre til, at der bliver lagt et godt ord ind for dig, hvilket kan være en genvej til en jobsamtale. Er jeres relation knap så stærk, kan du måske få værdifuld viden om, hvad der rører sig i virksomheden/afdelingen, som gør det nemmere for dig at skrive en relevant, målrettet ansøgning til jobbet.



Skab værdi for dit netværk



Din viden kan gøre en forskel for andre.

Hvis du skal have noget ud af dit netværk, skal du også investere noget i det.

Netværksarbejde er både at give og at modtage. Så spørg dig selv:

- Hvilken forskel har du gjort for de centrale personer i dit netværk?
- Hvad kan du gøre for dem nu?

Der er mange måder at skabe værdi på, og du skal finde ud af, hvilke måder der passer bedst til dig.

Nogle ting kan du gøre hjemme bag skærmen f.eks. på LinkedIn:

- **Anerkend og sig tak:** Hvis nogen deler en spændende indsigt, så like og anerkend deres viden og generøsitet. På LinkedIn kan du anerkende en forbindelses kompetencer, men hold dig til dem, du kan stå inde for.
- **Del din viden:** Din viden kan gøre en forskel for andre, hvis du deler den. Det kan være i form af en statusopdatering, hvor du deler en spændende artikel eller fortæller om en erfaring, du har gjort dig. Det kan også være et svar på en andens opslag.
- **Byg broer mellem andre:** Hvis du kan se, at to mennesker i dit netværk kunne have gavn af at møde hinanden, så kan du gøre en stor forskel ved at sætte dem i kontakt med hinanden.
- **Giv en anbefaling:** Når du anbefaler en person på LinkedIn eller til en opgave, er det virkelig noget, som gør en forskel for den, du anbefaler.

Andre ting kræver en lidt større indsats:

- **En personlig hilsen:** En personlig hilsen i form af f.eks. et julekort eller en mail med en sommerhilsen er med til at holde forbindelsen mellem jer levende og åben.
- **Tilbyd sparring og dialog:** Hvis nogen i dit netværk har brug for hjælp med en problemstilling, som du kender til, så tilbyd sparring.
- **Ring op:** Hvis du gerne vil holde kontakten med en person i dit netværk varm, kan skriftlig interaktion ikke altid gøre det. Du må indimellem ringe for at pleje jeres relation.
- **Drik kaffe:** Det korte, velforberejede kaffemøde, hvor du er klar over, hvad du gerne vil have ud af mødet, og hvad du selv har at byde på, er en netværksklassiker.
- **Invitér ud:** En gåtur, en frokost eller et foredrag f.eks. i din fagforening om et emne, som interesserer jer begge, kan knytte jer tættere sammen.

Find din egen stil

Der er mange, som synes, det er svært at netværke, og som ender med at stå og træde sig selv over tæerne til receptioner og møder, hvor der ellers er rig lejlighed til at styrke netværket.

Særligt personer, som er indadvendte af natur, beskriver ofte sig selv som dårlige netværkere. Men det er ikke nødvendigvis rigtigt. For en god netværker er ikke en, der bare taler. En god netværker er også i stand til at spørge interesseret, lytte engageret og spore sig ind på, hvad den anden har brug for.

Som i al anden menneskelig interaktion, bruger du din personlighed, når du netværker, og hvis du skal efterlade et godt indtryk, er det vigtigt, at du virker autentisk, så det kan ikke nytte noget, at du prøver at være en helt anden, end du er.

Som ekstrovert er din fordel måske, at du har det som en fisk i vandet, når du netværker og snakker med folk. Et udviklingspunkt for dig er måske at overveje, om du får talt med de rigtige, og om du lytter ordentligt til, hvad der bliver fortalt.

Som introvert er din fordel måske, at du kan lytte og tænke strategisk. Et udviklingspunkt er måske at overveje, hvordan du får brudt isen, og hvordan du selv får budt ind, så andre husker dig.



Udvid dit netværk

Måske har du ikke stort professionelt netværk, og så kan der være grund til at begynde at udvide det for at få nogle flere personer at trække på. Her er et par idéer til, hvordan du kan gribe udvidelsen an:

- **Brug dit eksisterende netværk.** Det er ofte via netværks netværk, at du kommer videre. Spørg i dit eksisterende netværk, om de kender nogen, der kan hjælpe dig i jobsøgningen, f.eks. med at introducere dig, så du får en vej ind.
- **Brug foreningslivet.** I Danmark er der en forening for alt, og du er sikkert allerede medlem af flere foreninger – en fagforening, en alumneforening, et videnskabeligt selskab eller sågar et spejderkorps eller en gymnastikforening. Deltag aktivt i foreningens aktiviteter, vær nysgerrig, og vis, hvad du står for.
- **Deltager i konferencer, møder og arrangementer:** Der bliver afholdt mange åbne møder, hvor du har mulighed for at møde mennesker, som har samme faglige interesser som dig selv. Kig på deltagerlisten, og sørg for at få hilst på nogen, du ikke allerede kender i forvejen.
- **Følg eller connect med interessante mennesker på LinkedIn.** På LinkedIn kan du følge (envejs) eller connecte (tovejs) med mennesker, som har et spændende job, som man gerne vil vide noget mere om. Skriv en personlig hilsen, som forklarer, hvorfor du gerne vil i connecte med dem, og vær aktiv.
- **Brug grupper på LinkedIn.** På LinkedIn kan du melde dig ind i forskellige grupper, hvor folk med samme faglige interesser diskuterer fagligt med hinanden. Stil spørgsmål, kommenter, og svar på andres spørgsmål – og når du så har skabt en relation, kan du connecte.

Sæt tid af til at pleje netværket og planlæg indsatsen

De fleste af os vil gerne pleje vores netværk, men får det ikke rigtig gjort. Hverdagens travlhed har det med at gøre, at vi nedprioriterer netværksplejen. Men et netværk, som ikke holdes ved lige, fungerer ikke, når du har brug for det.

Hvis netværkspleje ikke er noget, som sker helt af sig selv for dig, så må du sætte dig nogle mål og lave en plan:

- Hvor mange/hvem af dine eksisterende kontakter vil du skabe værdi for i denne uge?
- Hvor mange nye kontakter/hvem vil du række ud til i denne uge?
- Hvordan vil du gøre det? Find inspiration ovenfor.
- Hvornår vil du gøre hvad? Læg netværkspleje i kalenderen, og sæt det på to-do listen.

Selve netværkssamtalen

Når du møder nye mennesker, er det vigtigt, at du både er interesseret og interessant:

Interesseret: Vær nysgerrig og stil åbne spørgsmål

Alle mennesker kan godt lide, at andre mennesker interesserer sig for dem. Så vær nysgerrig på det menneske, du står over for, og stil åbne spørgsmål.

Man kan ikke starte med alt for dybe spørgsmål, så læg let ud, og tag gerne udgangspunkt i noget, som I formodentlig har en fælles interesse i:

- Hvorfor er du med her i aften?
- Hvad synes du om oplægget?
- Hvad tænker du om de nye tendenser inden for...?

Når først isen er brudt, kan du spørge mere ind til, hvad der optager din samtalepartner.

Interessant: Vær skarp på hvordan du skaber værdi

Når du møder nye mennesker, er det vigtigt, at du er i stand til kort og klart at formidle, hvad du står for, og hvordan du kan skabe værdi for det andet menneske. Du skal med andre ord kunne pitche. Byg din pitch op, så du både starter og slutter med den værdi, du skaber.

- Jeg kan hjælpe dig/jer med ... (kerneværdien i den forskel du gør for personen/virksomheden, f.eks. udvikling, analyse, kvalitetssikring, optimering)
- Det kan jeg fordi... (de konkrete kompetencer, viden og færdigheder, som sætter dig i stand til det)
- Det vil sige... (opsummering af hvilken værdi du kan tilføre, og hvad det kan betyde for personen/virksomheden)

Tænk også over dit kropssprog, og hvad det signalerer, hvis du sidder med næsen i mobilen, konstant er optaget i en gruppe af mennesker, som du kender, øjenkontakt osv.



