

Bedre netværk. Bedre resultater. 8 gode råd til hvordan

Det synes så let at drive og facilitere et professionelt netværk – men det kræver en del. Vi har i CfL mere end 50 års erfaring med ledelse af netværk, og vi deler gerne vores erfaringer og ideer.

Rigtig mange ledere indgår i såvel formelle som uformelle netværk. De formelle netværk har mange forskellige former, rammer og indhold. Fælles for alle er, at deltagerne aktivt har valgt netværket, og de har en ambitiøs drøm og et mål med at deltage i netværket. CfL arbejder med det formelle og professionelle netværk, og her giver vi 8 gode råd til, hvordan du skaber bedre netværk.

Råd nr. 1: Skab et fælles formål

Det er afgørende, at der etableres et klart og fælles formål med netværk for at det bliver en succes. I den forbindelse skal det understreges, at det skal være et fælles formål. I CfL er formålet fx at dele erfaringer og læring med andre ledere, samt at udforske og diskutere ledelse både teoretisk og i særdeleshed praksis. Når deltagerne har accepteret det fælles formål, er det meget lettere at blive enige om rammerne for, hvordan netværket skal fungere samt hvad der skal på dagsordenen.

”Jeg bruger netværksmøder som et ”break” i hverdagen, hvor der er tid til refleksion. Jeg tager altid hjem fra netværksmøder med nye input og ideer til, hvordan jeg kan styrke min ledergerning og derigennem skabe bedre resultater i min virksomhed.”

Deltager i Erfarne Ledere III

Råd nr. 2: Beslut den rigtige størrelse

Netværk kan have mange størrelser, og når netværkets deltagere er blevet enige om størrelsen, bliver fordele og ulemper synlige.

Det *lille* netværk (ca. 3-9 deltagere) har den klare fordel, at det er let, hurtigt at skabe den stærke tillid, der sikrer drøftelse af problemstillingerne i dybden. Derudover kan man arbejde med eksistentielle værdimæssige dilemmaer på en nærværdende facon.

Til gengæld er netværket sårbart overfor frafald og afbud, ligesom der kan være en risiko for, at det bliver de samme historier, der går igen. Der er også den mulighed, at dynamikken i netværket går i stå.

I *det større* netværk (ca. 10-30 deltagere) er der en langt større dynamik, og der er mulighed for at lave undergrupper, som løbende kan ændres. Der vil i sagens natur også være væsentligt flere input med mange deltagere, som kan komme den enkelte til gavn. Det betyder på den anden side, at netværket kan blive oplevet som mere upersonligt, og det vil ofte kræve en større indsats fra den enkelte.

Råd nr. 3: Sørg for den rette indstilling

Hele ideen med netværkstanken er at dele:

”Jeg har en idé – og du har en idé. Vi bytter, og nu er vi begge blevet dobbelt så rige på ideer”

Kinesisk ordsprog

Det betyder, at alle har lige stort ansvar for udbyttet. Det er derfor vigtigt, at alle deltager aktivt og er oprigtigt interesseret i de andres udbytte. Denne indstilling kan komme til udtryk på mange måder, og som facilitator kan man gøre meget for at sikre både åbenhed, risikovillighed og aktiv videndeling. Vi arbejder i Cfl fx mere med de gode spørgsmål end med de ”rigtige” svar, da intet ledelsesdilemma eller –udfordring kan afgøres entydigt uden en forudgående undrende og nysgerrig dialog.

Netværket kan sammen beslutte, hvad den rette indstilling er for netop deres netværk ved at opstille et sæt spilleregler.

Råd nr. 4: Opstil spilleregler

Der eksisterer altid spilleregler/normer når en gruppe mennesker samles. Hvis ikke vi taler om dem åbent og direkte, så lever de blot i det skjulte. Det kan resultere i skjulte dagsordener, manipulation eller den ”stærkes” styring. Derfor anbefaler vi, at netværket aftaler synlige og klare spilleregler, som alle accepterer og tilslutter sig.

Herved opnår man, at der er plads til både individualisme OG netværkshensyn, dvs. individets behov underordnes netværkets behov. Det er hensigtsmæssigt med jævne mellemrum at revidere spillereglerne.

Spillereglerne kan fx handle om mødepligt, engagement, fortrolighed, nysgerrighed, tillid og åbenhed. Det sidste kommer dog ikke af sig selv – der skal arbejdes for det gennem relationerne.

Råd nr. 5: Dyrk relationer

Når man samler en gruppe mennesker, så får man: En gruppe mennesker.

Der eksisterer først et netværk, når der er skabt **relationer** mellem deltagerne, som gør dem interesserede i hinanden, og når der opstår en vilje til at hjælpe hinanden ud over det nødvendige. Relationer skabes ved, at deltagerne lærer hinanden at kende. At de taler sammen. At de giver noget af sig selv. Som facilitator kan du gøre en stor forskel for at relationerne skabes hurtigt. I CfL arbejder vi bevidst med forskellige processer, der er tilpasset det enkelte møde. Alene vekselvirkningen mellem deltagerindlæg, sidemands dialog, gruppedrøftelse og deling af personlig refleksion er med til at styrke relationer. Det er endvidere vores erfaring, at mange relationer styrkes og udvikles i pauserne.

"I netværket opbygges og udbygges relationer, og vi bruger hinanden som sparringspartnere i forhold til de dagligdags udfordringer, vi alle sidder med"

Deltager i Ledernetværk VI

Råd nr. 6: Planlæg det gode møde

Hvordan ser det gode møde ud? For det første er det vigtigt, at der er et eller flere mål for mødet (fx: "Vi lærer noget nyt", "Vi netværker og sparrer med hinanden", "Vi involverer os i hinanden").

Derudover er det vigtigt, at der er en tilpas variation i aktiviteterne. Det bliver kedeligt at sidde omkring et bord og høre på forskellige i indlæg en hel dag. Sørg for inspiration, styret dialog, faglige pauser og fysisk handling der understøtter målet for mødet.

Endelig skal rammerne passe til indholdet. Hvis det er planlagt, at netværkets deltagere skal deles i tre mindre grupper, skal der være nogle fysiske rammer, der tillader dette.

I CfL arbejder vi ofte med en skæv vinkel eller krydrer møderne med en fysisk aktivitet for at skifte perspektiv og dermed udfordrer og overrasker vi deltagerne.

"Man bliver holdt "på tæerne", bliver udfordret på en behagelig, venlig, men også meget direkte måde"

Deltager i Direktørnetværk II

Råd nr. 7: Gør noget andet

Struktur og høj faglighed er godt – men ikke nok!

Gør (også) noget andet end at sidde på den flade. Det kan være at tage på byvandring, besøge deltagernes virksomhed, klatre i træer, gennemføre teambuilding, tage på kunstudstilling, meditere sammen etc. Når vi arbejder med disse former for aktiviteter sørger vi altid for, at der er en klar kobling til netværkets overordnet fælles formål og spilleregler. Det kan også være at invitere en "uventet" gæst, der har et helt

andet/nyt syn på en problemstilling. Brug deltagernes personlige netværk som ressourcer – der er mange guldkorn gemt her.

Råd nr. 8: Pas på faldgruberne

Der kan være nogle faresignaler, som der bør tages hånd om, så snart de observeres. Det er fx manglende fremmøde eller engagement. Deltagere, der gentagne gange fravælger deltagelse i netværkets aktiviteter, er måske ikke så committed. Tag en snak med deltageren, da adfærden kan "smitte".

Det er også en faldgrube, hvis netværket har mange nydere og blot få ydere. Det ender med at dræbe netværket. Det er ALTID deltagerne, der skaber indhold i et netværk (ellers bliver det blot en forelæsningsklub), så kræv at alle yder til fællesskabet.

Endelig er et forskelligt fokus blandt deltagerne med til at underminere formålet med netværket. Det sker fx, hvis en deltager ønsker fortrolig sparring, og en anden deltager ser dette som en mulighed for at sælge en ydelse eller et produkt, der kan løse udfordringen.

Jeg håber, at du kan bruge vores gode råd. Held og lykke med dit netværk!

Er du interesseret i at høre mere om eller deltage i et CfL Netværk, så kontakt direktør Anja Neiiendam på ane@cfl.dk eller se mere her: <http://netvaerk.cfl.dk/>