NETVÆRKS PERSONAER



EN OVERSIGT OVER FORSKELLIGE NETVÆRKSTYPER

VERBESSER

FORORD

Mit navn er Lise Nordklitgaard

Jeg er netværksekspert og er i mit daglige arbejde i kontakt med mange typer selvstændige, ledere, bestyrelsesmedlemmer og andre erhvervsdrivende.

Jeg faciliterer bl.a. en række forskellige erhvervsnetværk, hvor dynamikken i medlemmernes faglighed og personlighed har stor betydning for det miljø, der skabes i en gruppe.

Et erhvervsnetværk er et professionelt og faglig fællesskab, og ligesom i ethvert andet fællesskab består det sjældent af mennesker med fuldstændig samme holdninger, værdier og mentalitet.

Ikke desto mindre er det i et erhvervsnetværk afgørende, at en forståelse for dine mednetværkere opretholdes, da det er afgørende for gevinsterne, du får ud af dit netværk.

I den forbindelse arbejder vi med netværkspersonaer hos Verbesser. En persona er en fiktiv karakter, der her repræsenterer generelle beskrivelser af netværksmedlemmer. Det er vigtigt for os at evaluere, hvordan en sammensætning er i en gruppe for eksempel i forhold til nye medlemmer. Hvor og hvordan kan de bidrage positivt til en gruppe. Det kan bl.a. være i forhold til:

- Hvor gruppen som helhed mangler kompetencer, erfaringer og brancher.
- At danne en god balance mellem udadvendte og indadvendte.
- At skabe harmoni mellem kreative og analytiske fagområder.

Vi bruger også vores netværkspersonaer til at udvikle vores netværk og medlemmer. Det er på områder, hvor de med fordel kan blive ved med at bidrage med deres unikke kvaliteter. Og det er på områder, hvor vi udfordrer dem til at indgå i netværket på forskellige måder.

Vi tror på, at du altid kan udvikle dig i dit netværk.

Vi tror på, at netværk kan alt!



VERBESSER

HVEM ER VORES PERSONAER?

I vores lille guide, opslagsværk, oversigt – kært barn har mange navne – finder du seks forskellige personer. Det er vigtigt for os at understrege, at vi ikke anser disse netværkspersonaer som definerende for alle netværkere.

Der er heldigvis så stor forskel på mennesker, at det ville være meget mere komplekst at forsøge at omfavne alle og enhver. Derfor har vi også kaldt denne udgave for “Del 1” – så vi holder andre personakarakterer åbne til en potentiel “Del 2” 😄

Introduktion til vores personaer

Så hvem er de egentlig disse netværkspersoner?

- **Sofie:** Den kreative “multitasker“
- **Katrine**: Den stille lytter
- **Andreas:** Konnekteren
- **Søren:** Selskabsløven
- **Marianne:** Rådgiveren
- **Christian:** Dealmakeren

På de følgende sider finder du en gennemgang af de 6 forskellige personaer. Måske du kan spejle dig i en eller flere af dem og på den måde gøre dig overevejelser ift. at blive en endnu bedre netværker.

GENERALISERING

Det er vigtigt for os at understrege, at vi ikke generaliserer i vores netværk. Vi observerer og danner på den baggrund sammenhæng i handlemønstre, væremåder, egenskaber mv.

I forlængelse af kompleksiteten i at kreere personaer, er vi også opmærksomme på, at der kan være overlap. Som det gælder for alle personprofiler.

Du kan garanteret spejle dig i noget fra flere af vores netværkspersonaer, og det er også meningen, Måske der er en, du kan identificere dig mest m.m?

Rigtig god læsning!

VERBESSER



SOFIE

DEN KREATIVE "MULTITASKER"

OM

Sofie har fart på, og hun er virkelig god til at fylde sin kalender ud. Måske endda for god, for selvom hun som videograf og skribent er kreativ og dygtig til sit arbejde, så er der noget koordinering, der går tabt.

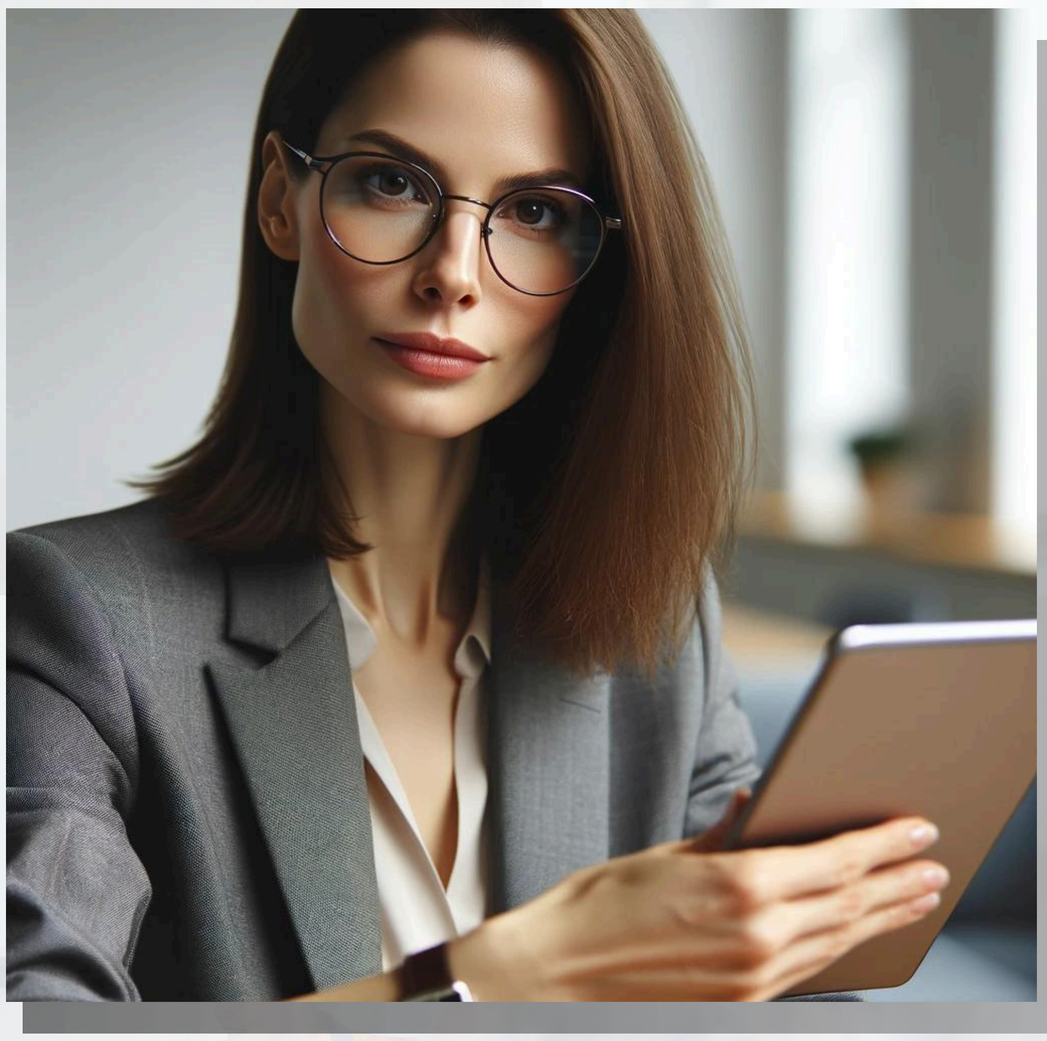
Sofie er en gevinst til enhver netværksgruppe. Hun har et blik for design, udtryk og kommunikation, som sætter den der prik over i'et, som i nogle tilfælde ikke bliver prioriteret og andre bare ikke lykkedes med.

I den sparring man får fra Sofie, kan man være sikker på som mednetværker, at tingene bliver vendt på hovedet. Udfordringer bliver set fra et mindre virksomhedsmæssigt og stringent perspektiv, men derimod et mere optimistisk og innovativ et af slagsen.

Sofie kan klare alt fra det grafiske til det kommunikative udtryk, men hun mangler tid i hverdagen. Hun er bevidst om, at hendes stærke side er det kreative.

Sofie trives i at jonglere med mange bolde i luften, så hun kan sagtens arbejde på flere kunder ad gangen. Og frokosten med en mulig samarbejdspartner får hun også klemt ind... Og så er der netværksmøderne....

Sofie er med i et netværk, fordi hun har brug for sparring på områder som økonomi, strategi og for at forebygge stress. Det er bare ikke altid, hun kan nå at forberede sig mentalt til møderne. Hun kan også være et lidt andet sted under diskussionerne, og til tider kan det hænde at hun dobbeltbooker sig selv og derfor ikke deltager i netværksmøder.



Fordele

- Sofie er en god multitasker – hun har bare for meget om ørene.
- Sofie har et innovativt og kreativt udsyn, der inspirerer i en netværksgruppe.
- Sofie tænker i muligheder fremfor begrænsninger.
- Sofie er bevidst om sine egne begrænsninger.

Opmærksomhedspunkter

- Sofie kan arbejde på at virke mere nærværende i sin netværksgruppe.
- Sofie skal respektere hendes netværk. Hendes fravær er faktisk på bekostning af andres tid.
- Sofie kan fx. opsøge personlig sparring, da hun kan få gavn af andres mindset ift. struktur, koordinering og drift.

KATRINE

DEN STILLE LYTTER

OM

Katrine er ligesom sin fiktive navnesøster i tv-serien Matador en kvinde af få men velovervejede ord. Hun er en kvinde med flair for tal og har sin egen bogholderiforretning. Hun observerer, bearbejder, og når der en sjælden gang bliver ytret noget, lytter og nikker alle i rummet.

Katrine rummer så meget viden. Den bliver vendt og drejet, inden den bliver omsat i virksomheden. Ifølge Katrine kommer ekspertise fra de inputs, man bliver inspireret af.

Det er en smule svært for Katrine at åbne op. Store forsamlinger af mennesker er ikke ligefrem hendes stærke side. En decideret frygt for at snakke er det ikke, men hun tripper bestemt ikke for at få ordlyd.

Katrine får faktisk mest ud af at lytte og finde inspiration i andres gode idéer. Personlige snakke face-to-face brillerer hun dog i. Al den viden, hun samler ind, bliver kanaliseret ud, når hun netværker på et mere personligt plan.

Katrine ved udemærket, hvad hun kommer for. Hun er verdensmester i at sortere den viden, hun bliver præsenteret for.

Noget kan hun bruge, andet kan hun ikke. Og alt bliver også sat i system. Hvad er det vigtigste at arbejde videre på, og hvad er mindre vigtigt ift hende selv og hendes virksomhed.

Katrine er typen, de andre medlemmer kommer over til efter mødet, for de ved godt, at hun har guldkorn gemt i ærmet, hvis de spørger hende på tomandshånd.

Fordele

- Katrine kommer altid med velovervejet sparring.
- Katrine er god til at sortere og se perspektiver i den sparring hun får.
- Katrine er god face-to-face
- Kathrine er god til at lade andre komme til.

Opmærksomhedspunkter

- Katrine kan have en tendens til at falde ud af diskussioner.
- Katrine kan arbejde med at føle en større tryghed i større forsamlinger.
- Katrine skal være tro mod sine perspektiver, da de er værdsat i netværksgruppen. Hun har en større integritet, end hun går og tror.



ANDREAS

KONNEKTEREN



Fordele

- Andreas falder perfekt ind i den professionelle tone i et erhvervsnetværk.
- Andreas er god til at byde ind.
- Andreas en god til at dele ud af sit netværk.
- Andreas er en god til at tage imod nye netværkere og lære fra sig.

Opmærksomhedspunkter

- Andreas kan være mere selektiv med sine netværksforbindelser
- Andreas skal til tider prioritere dybe og personlige dialoger: Det kan føre til mere meningsfulde forbindelser.
- Andreas' opfattelse af netværk kan være en anelse rigidt. Det kan forhindre en naturlig gruppedynamik.

OM

Andreas kan ikke få nok kontakter. Med mantraet 'Man ved aldrig, hvornår man får brug for en tømrer, økonomiekspert, marketingnørd eller...' er Andreas en aldeles aktiv bruger på LinkedIn – og så har han smagt mere tynd kaffe end de fleste til diverse offentlige arrangementer, foredrag og receptioner.

Andreas er direktør i et kulturcenter, der fungerer som et stort samlingspunkt i den by, han er født og opvokset i.

Den fødte netværker vil nogen mene. Han har styr på alle de rigtige buzzwords i forbindelse med netværk. Han har fuldstændig styr på sin elevatortale, og han besidder en fænomenal evne til at forventningsafstemme inden netværksmøder.

Andreas kommunikerer forholdsvist overfladisk med andre – man kan sige, at han er den fødte small talker. Han har øvet sig i den egenskab utallige gange, og det tangerer nærmest til at lyde indøvet.

Det er ikke fordi, at Andreas ikke besidder egenskaber i at have personlig og dyb dialog, men hans tilgang til netværk skyldes, at han så gerne vil nå at snakke med alle og gøre bredt indtryk, når han investerer tid i at netværke.

Andreas er med i en netværksgruppe, fordi han tror på, det er vigtigt at pleje forbindelser til det lokale erhvervsliv. Det giver en stor indsigt og hjælper ham til at danne belæg for den retning, han sætter for den offentlige kulturinstitution, han er leder for.

SØREN

SELSKABSLØVEN

OM

Søren har det bedst, når der er god stemning. Det er egentlig det væsentligste for møderne i hans optik. Alle skal helst have ordlyd, og han gør sit for at skabe det først grin, så stemningen løsner sig.



Søren har et stort socialt behov, og hans liv som selvstændig kan være meget ensomt. Uden sparring kan han komme til at overtænke beslutninger og tvivle på egne kompetencer.

Søren er anlægsgartner, og kunderne elsker ham. Positiv og glad, når han møder dem, og virker altid til at have overskud. Han er god til sit håndværk, men regnskab, markedsføring osv. stresser ham.

Af natur kan Søren bedst lide, hvis stemningen er uformel og helt nede på jorden. For mange nørdede snakke om strategi, forretingsudvikling og fremtidsplaner kan være en anelse ucharmerende og koldt - de minder ham også om sine egne begrænsninger.

Han har det bedst med at åbne op over for en netværksgruppe, han føler, han kan være fortrolig med og vil ham det bedste. Ligesom han vil sine mednetværkere det bedste.

Søren er foruden sin iværksætterensomhed også med i et netværk, fordi han er bevidst om sine udfordringer. Han har mange hatte på, og han er trods alt bedst med sine hænder.

Så sparring er den primære motivation for et professionelt netværk – men det bliver til tider kamufleret af hans joviale væsen og store ønske om en venskabelig omgangstone.

Fordele

- Søren bidrager altid med en god stemning.
- Søren er god til at gøre en diskussion håndgribelig, så alle forstår emnet.
- Søren motiverer sine mednetværkere med sit bekymringsløse ydre.
- Søren er der for sit netværk i og udenfor møderne.

Opmærksomhedspunkter

- Søren bør huske på de professionelle rammer, da møderne er en betydelig finansiel investering for nogle.
- Søren bør 'øve' sig i at arbejde med områder på møderne, han er mindre god til eller mindre interesse i.
- Søren skal være mere transparent med sine udfordringer.

MARIANNE

RÅDGIVEREN



OM

Marianne er en fantastisk sparringspartner. Hun kan analysere ens virksomhed og komme med perspektiver, du ikke engang selv havde tænkt over.

Marianne elsker at analysere andres forretningsmodeller, beslutninger og strategier. Det ligger helt naturligt til hende at tænke holistisk og fremadrettet.

Til dagligt arbejder Marianne som erhvervscoach for virksomheder. Det er i den forbindelse, at hun er god til at identificere, hvor en virksomhed står, og hvad der givet vis forhindrer den i at opnå sine ønskede resultater.

Fordele

- Marianne er fantastisk til at give sparring på startegi m.m.
- Marianne er meget ydmyg og hjælpende i hendes netværk.
- Marianne er god til at se perspektiver i andres udfordringer.
- Marianne får stillet et behov for selvindsigt gennem sit netværk

Opmærksomhedspunkter

- Marianne skal overveje at tage imod direkte sparring på sig selv - det kan være gevinstfuldt.
- Marianne skal være opmærksom på ikke at støde nogen med hendes analytiske væsen og dirkete måde.
- Marianne skal passe på med at glemme sin egen virksomhed

Marianne er ikke frembrusende, men hun er meget konkret, ligepå, og konsekvent, når det kommer til at rådgive. Hun er bevist om, hvilke knapper der kan trykkes på for at gå i en bestemt retning. Og den retning kan hun se og formidle med en overbevisende sikkerhed.

Hun besidder altså egenskaber for at vidensdele, og hun finder det så motiverende at hjælpe andre med at nå deres mål.

Hun gør det, fordi hun ikke kan lade være, og hun får et kick af at føle sig som en del af en anden virksomhed for en stund. Det giver variation i hendes hverdag at konsultere andre forskellige forretninger.

Marianne er egentlig med i en netværksgruppe, fordi hun igennem rådgivning til andre er bevidst om at bruge de løsningsforslag eller udfordringer præventivt i hendes egen virksomhed.

CHRISTIAN

DEALMAKEREN

OM

Christian er partner i en ejendomsmæglerfilial. Han er den fødte sælger.
Han har tidligere været kørende sælger, inden han valgte at skifte branche til ejendomsbranchen, da han gerne ville have større kundekontakt, som han har her.

Christian elsker at snakke med kunder på sit arbejde. Han kan ligesom på en måde se i øjnene på dem, når han connecter med dem, eller hvis han ikke rammer plet med en sjov anekdote. Det motiverer ham, at se folk lytter interesseret til ham.

Christian er en del af flere netværkgrupper. Han tror på, at netværk er den hurtigste vej til nye kunder. Derfor ønsker han at repræsentere sin virksomhed flere steder.

Han har flere gange oplevet at folk i hans netværksgruppe opsøger ham i forbindelse med forespørgsler på ejendomme, vurdering af egen ejendom eller noget helt tredje.

Christian elsker at dele ud af sin viden. Han fortæller gerne, om det er købers marked eller sælgers marked, så qua hans udadvendte figur, er det nemt for folk at spørge ind til ham.

Christian er meget målrettet i sin networking, altid på udkig efter muligheder for samarbejde eller nye forretninger.

Herudover ser han netværksmøderne som en mulighed for at ytre sine perspektiver og holdninger – og det holder ham ikke tilbage, at hans meninger kan være ret subjektive. Det viser karakter, mener han.

Fordele

- Christian har et klart formål med sin networking
- Christian er dygtig til at byde ind med sin viden
- Christian er god til at dyrke sin netværksgruppe udenfor møderne
- Christian får også stillet et stort socialt behov igennem netværksgruppen

Opmærksomhedspunkter

- Christian kan virke frembrusende i sin umiddelbare målsætning om mere direkte salg.
- Christian kan være mere nuanceret i sine holdninger og mere lyttende.
- Christian kan fokusere mere på sparring med sit netværk ift. egne udfordringer i virksomheden.



AFRUNDNING

Kan du se dig selv i nogle af personaerne?

Forhåbentlig har vi ikke skudt helt ved siden af i vores personaprofiler. Og hvis du kan spejle dig i nogle af forbedringsområderne, så må du ikke tro, at disse områder er til last for en succesfuld netværksgruppe med dig som medlem.

Forskelligheder er guld værd i netværkssammenhæng. Det er i forskellene i medlemsdynamikken, at den bedste sparring findes. For det er i professionelle fællesskaber som disse, at du møder mennesker med et helt andet syn end dig selv.

Og det er slet ikke så indviklet i sidste ende. I et professionelt netværk gælder nogenlunde samme grundelementer som i enhver anden social interaktion. Det bedste råd er at være opmærksom og nysgerrig. På din egen tilstedeværelse. Dit eget bidrag. Din egen ordlyd.

Vi håber også, vi kan inspirere dig til at tænke personaer ind i din egen forretning.

Det er ikke kun relevant i markedsføring. I vores tilfælde spiller disse personaer en kæmpe rolle i vores daglige arbejde med facilitering af netværksmøder.

På ethvert kommunikativt plan giver det mening at arbejde med personaer – og du gør det sikkert ubevidst allerede. Internt i en virksomhed kan det give mening ift. medarbejdere. Personaerne kan bruges til at identificere og udvikle på et arbejdsmiljø.

Eksternt kan det bruges i hele din virksomheds udtryk. Hvis du kender din kundegruppe, kan du begynde at lege med forskellige personaer her indenfor. Det kan være en god reminder på, hvem du egentlig ønsker at tale til.



Det var de “vise” ord herfra 😊

Hvis du synes, det er spændende at høre om flere af vores netværkspersonaer, så slå endelig på tråden, send en mail eller giv lyd, der hvor du ellers kan fange os.

Tak fordi, du havde lyst til at læse med!

HUSK: NETVÆRK KAN ALT