

Filosoffen

Ved ANDERS FOGH JENSEN

Netværk



NETVÆRK: BULLSHIT BINGO ELLER BUZZWORD MED BID?

Ledelsesgrupper, old boys clubs, vuggestuebestyrelser, VL-, mødre- og erfaggrupper. Danmark er en nation af netværkere. Opbygning af varige og effektive relationer er en forudsætning for succes. Det gælder ikke kun på erhvervslivets datingscene, men også i livet, hvor man skal kunne begå sig, som var det en lang reception. Mød DI-direktør Lars Goldschmidt og filosof Anders Fogh Jensen.

Af Karen Klarskov og Peter Mørkeberg Hinsby

Hvor forretningsfællesskaber tidligere blev forbundet med snaps og sildemadder og typisk var forundt en lille tykmavet skare af forretningsmænd (uden k) i røgfyldte direktionelokaler, ser vi i dag netværk på alle niveauer. Om du er leder eller fodsoldat, kan du finde åndsfaeller, som er klar til at dele erfaringer, inspiration og løsninger. Af den simple grund, at vi alle har brug for at spejle os i hinanden og sikre vores egen deltagelse i det næste projekt.

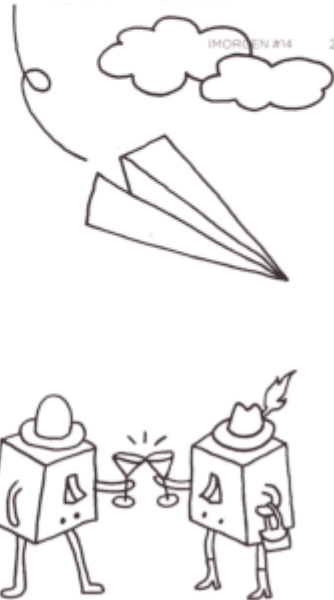
Den relationelle bundlinje

Det kræver en udsøgt menneskelig evne til at kombinere netværksopbygning med almindelige forretningsprocesser. Tiden er løbet fra tidsrøvende netværk uden afkast

på den relationsudviklende bundlinje, mener Lars Goldschmidt, direktør i DI og aktuell med bogen 'Harlekinledelse - ledelse under radikale forandringer':

"Traditionelle netværk som VL-grupper og Rotary er under svækkelse. De er simpelthen ikke produktive nok. Vi har ikke tid til at ses med mennesker, hvor der ikke kommer andet snak ud af det. De første VL-grupper var effektive, men nu er det mere socialt. I stedet skal relationsopbygningen foregå i de almindelige forretningsprocesser," forklarer han og fortsætter:

"Skriver du under på en kontrakt er det jo personen du køber af - ikke papiret. Du køber af vedkommende, fordi du har en forventning om, at han vil kunne levere varen.



Og jo længere du har haft relationen, jo større er sandsynligheden for, at hun rent faktisk leverer. Derfor er der lavere transaktionsomkostninger i relationer, du har haft gennem længere tid," siger han.

Winwin med kendte aktører

Men dækker langvarig relationsopbygning ikke over nepotisme og sognerådsmentalitet, hvor opgaverne altid går til dem, der læste dem sidst?

"Faren er selvfølgelig at ekskludere nye aktører, men der er langt større gennemsigtighed i relationerne i dag end tidligere. Samtidig bliver langt flere opgaver udbudt, og selvom man vælger at handle med kendte aktører, vil jeg hellere betragte det som en positiv gevinst og →

Goldschmidt om netværkets betydning.

Rambøls magasin Imorgen, september 2010.

Citat fra artiklen:

“Man skal kunne håndtere livet som en lang reception. Altid kunne være på, altid kunne formidle kort, hvad man gerne vil, gerne ville noget, kunne smigre andre og virke tillidsvækkende, ikke stå for længe med dem man kender og kunne udøve vor tids høflighed: humoren.”

- Anders Fogh Jensen

[Læs hele artiklen her.](#)

[Gå på opdagelse i dette tema](#)

