

Et godt snakketøj og nogle store ører

27. november 2010

Vær åben, udadvendt og ihærdig, men husk også at lytte til modparten. Det var nogle af de anbefalinger, Aalborg Universitets korps af matchmakere delte med hinanden, da de øvede sig i at snakke sig vej til succesfulde samarbejder.



Tomands-møder mellem universitetets kontaktpersoner på den ene side og repræsentanter fra erhvervslivet og erhvervskontorerne på den anden er et vigtigt omdrejningspunkt på den årlige Matchmaker conference.

I et forsøg på at optimere udbyttet var der denne gang indkaldt inspiration og eksperthjælp fra konsulent Jesper Christensen, som driver selvstændig rådgivningsvirksomhed med fokus på leder- og salgstræning, teambuilding og iværksætter. Han er ifølge eget udsagn typen, der står ekstra glad ud af sengen på en dag, hvor der er udsigt til at møde en hel masse nye mennesker. Men han véd godt, at ikke alle har det på den måde.

- Noget af det vigtigste for at få knyttet kontakter er, at nogen tager initiativet. Men jeg véd af erfaring fra de netværk, jeg deltager i, og fra de ledere, sælgere og studerende, jeg underviser, at den største hurdle for at få succes med sine ting netop er at få skabt de nødvendige kontakter. Det kan være svært at få grebet telefonen og arrangeret det møde, der skal til, fortalte Jesper Christensen, inden han inviterede matchmakerne til at komme med bud på hvilke personlige egenskaber, der kendetegner en dygtig netværker.

Opfordring til selvkritik

- Et godt snakketøj og store ører, lød et af de slagfærdige bud, som blev suppleret med mere udpenslede beskrivelser af betydningen af et åbent sind og et lyttende væsen. Dét med at lytte kan det ifølge Jesper Christensen nogle gange knibe med, når man er ivrig efter at sælge sine egne fortræffeligheder til fremmede:

- Det værste er, når nogen kun selv vil tale. Hvis jeg kun fortæller, hvad jeg kan, og ikke gider høre på, hvad den anden part har at sige, så mister vedkommende interessen, konkluderede Jesper Christensen, og fløjtede den første "speeddating" med tre-minutters samtaler i gang. Det skete med en opfordring til konferencedeltagerne om at være kritisk opmærksomme på områder, hvor de i fremtiden kan forbedre sig og blive endnu dygtigere til kunsten at bygge netværk:

- Kig på jer selv og vær helt ærlige. Skriv ned, hvad I skal arbejde med i fremtiden for at blive endnu dygtigere til det her.



Erhvervskonsulent Lone Borg fra Rebild Kommune kastede sig ufortrødent ud i møderne, men for hende var det ikke en sportslig ambition at få så mange andre navne som muligt noteret ned på det udleverede "scorekort".

- Jeg går efter kvalitet frem for kvantitet. Jeg vil hellere komme hjem med visitkort fra fem personer, som jeg har talt ordentligt med og kan huske, end 50 visitkort fra nogen, hvor snakken har været så overfladisk, at det alligevel ikke kan bruges til noget bagefter, forklarede Lone Borg. I tråd med den strategi udpeger hun ægte interesse som en vigtig præmis, hvis man skal have noget ud af andre i et netværk.

Rådgiver Eli Marie Næss fra det norske Universitetet for miljø- og biovitenskap, som deltog i konferencen i forbindelse med det skandinaviske innovationssamarbejde **KASK:VIE**, gjorde sig ved tomands-møderne ekstra umage med at præsentere sin egen baggrund så konkret som muligt:

- Jeg beskæftiger mig med de samme opgaver som AAU's matchmakere, og derfor er det vigtigt for mig at være god til at netværke. For mit eget vedkommende skal jeg være opmærksom på at forklare tingene kort og præcist, og at koble dét andre siger, med det jeg selv kender til fra min egen situation og mit eget netværk.

Af journalist Carsten Nielsen, Aalborg Universitet.