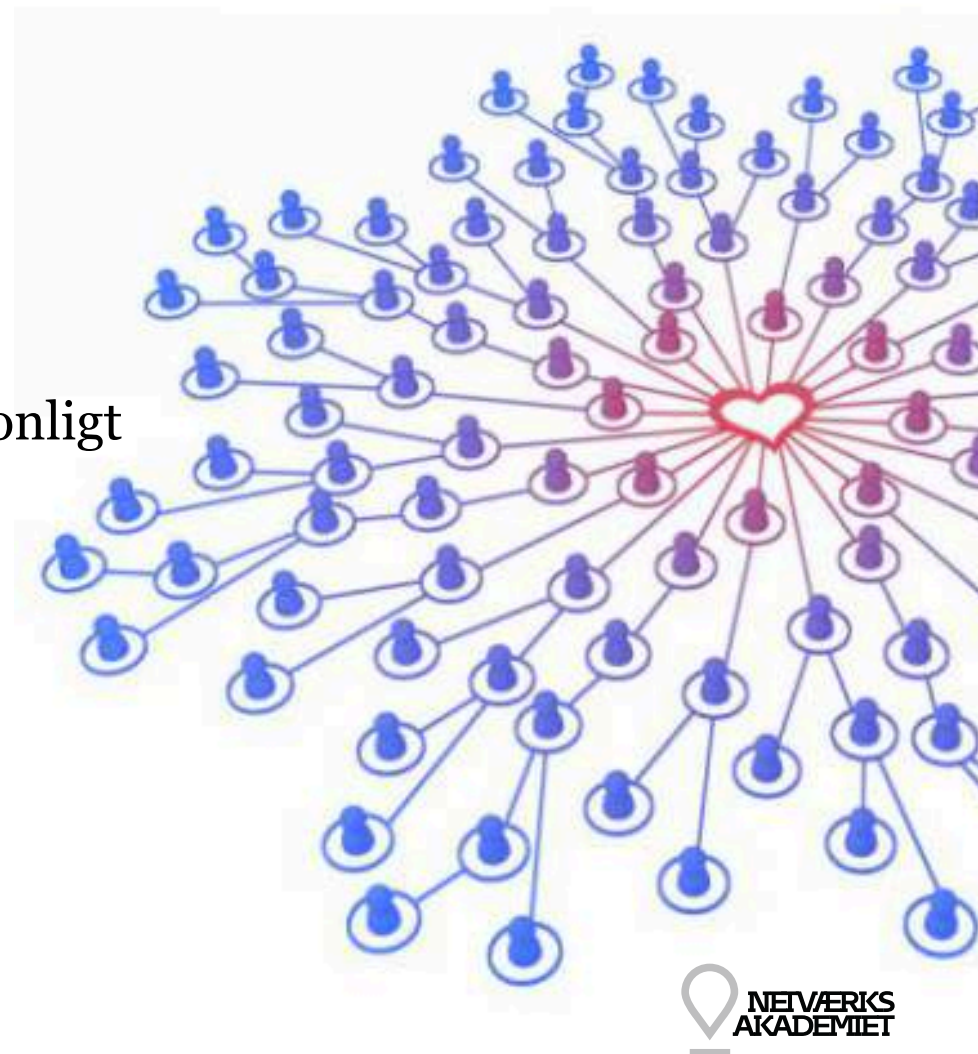


Netværk og videndeling
er vejen til målet



Kraften i netværk og videndeling

- Spare tid og øget effektivitet
- Læring og udvikling fagligt og personligt
- Innovation
- Minimere fejl og spare ressourcer
- Flere og bedre resultater
- Øget arbejdsglæde



Alle
netværker....



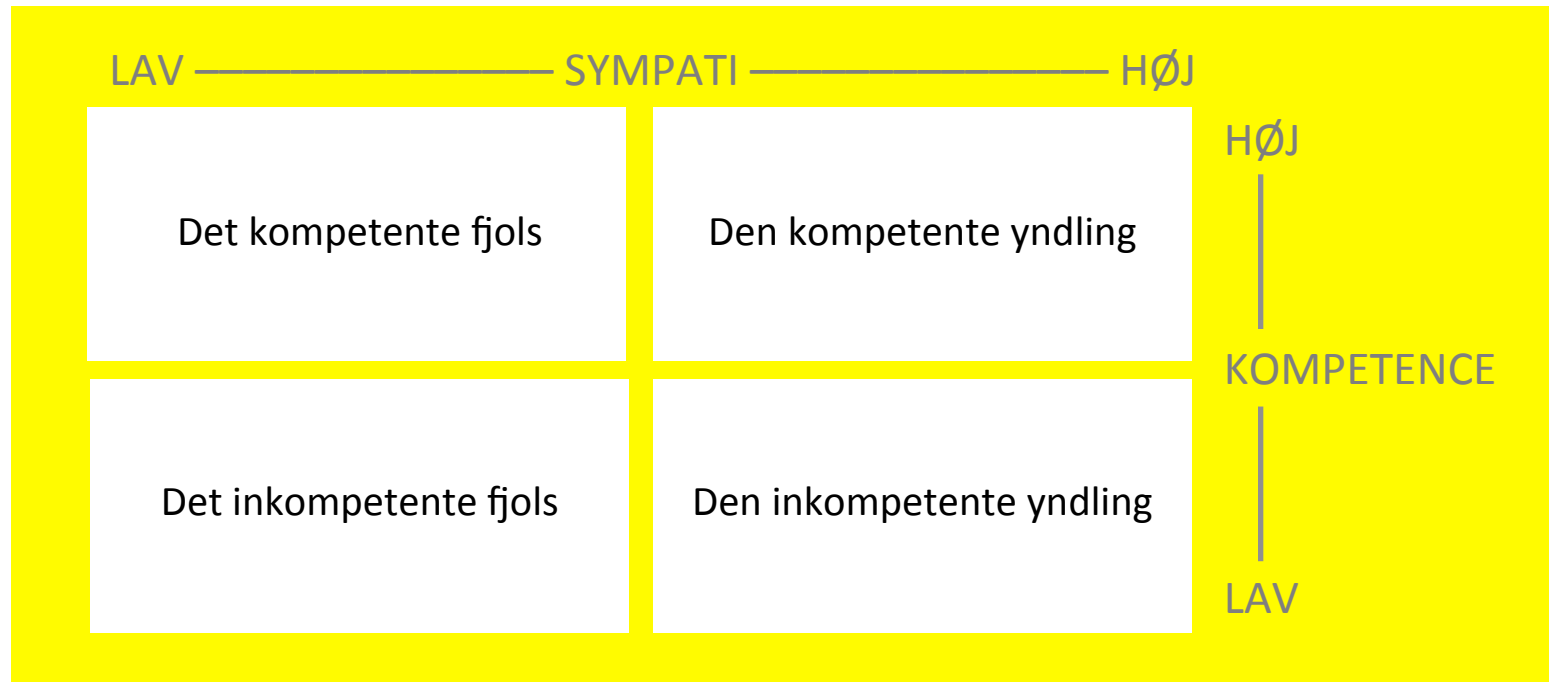
3 former:

(Kilde: Harvard Business Review – Herminia Ibarra and Mark Hunter)

- Operationelt
- Personligt
- Strategisk



Hvem deler vi viden med?



(Kilde: Tiziana Casciaro & Miguel Sousa Lobo The formation of Social Network)

Det handler om
indtryk
udtryk
aftryk



4 trins relationsproces



Know

Like

Trust

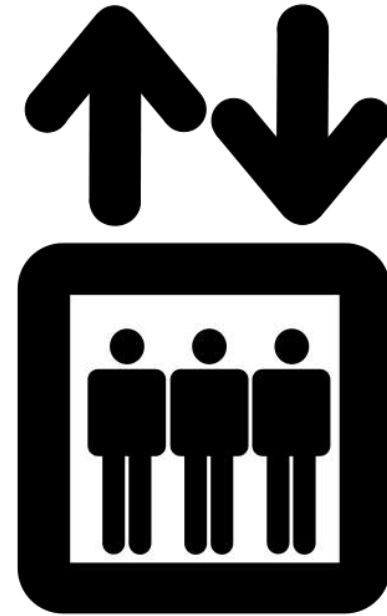
Succeed

Den personlige præsentation

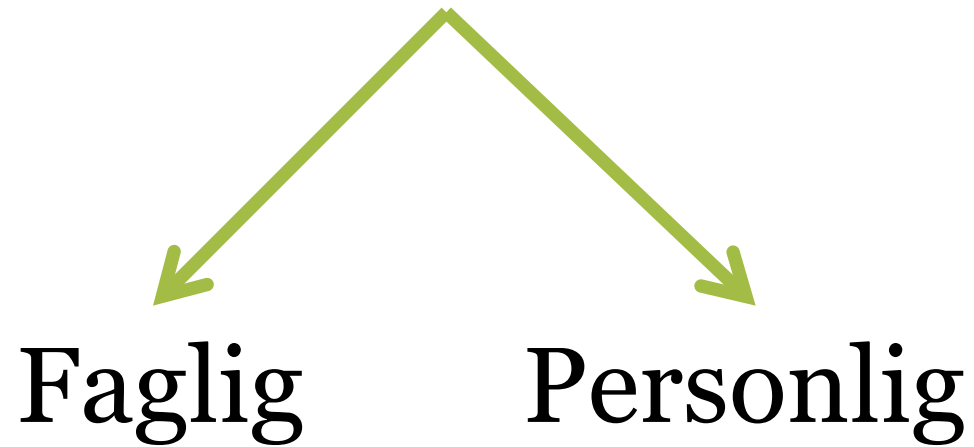
Din korte elevatortale, der sætter frø til forretning

Indeholde:

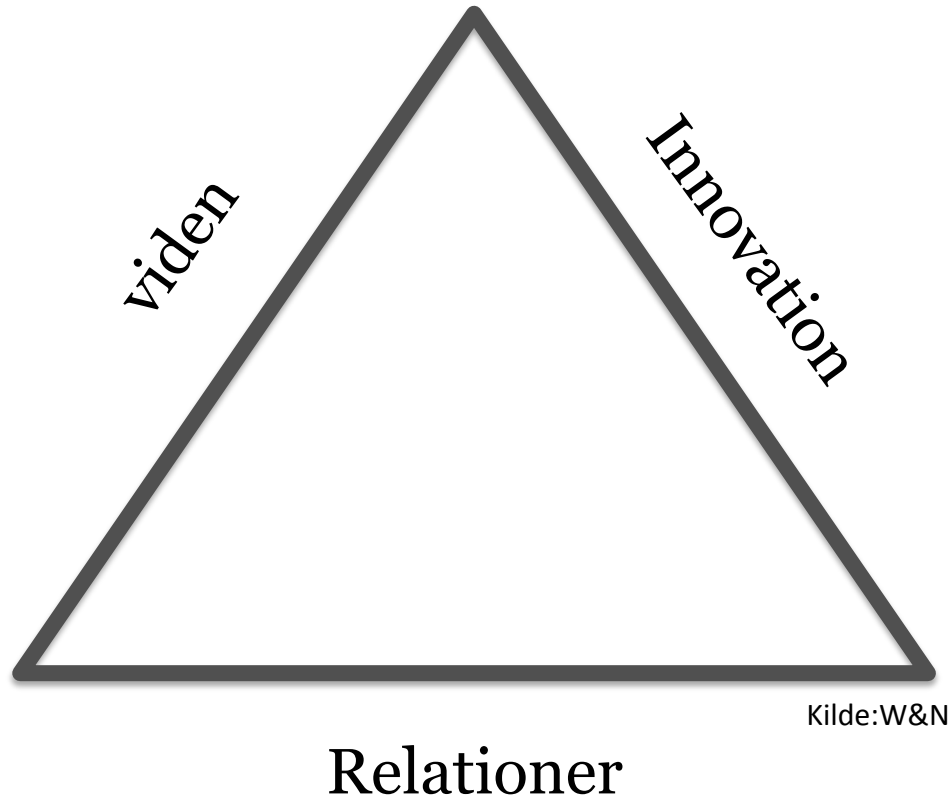
- Hvad hedder du
- Hvor arbejder du
- Hvad kan du særligt godt lide at hjælpe andre med



TILLID



3 væsentlige ting i faglige netværk:



Klassiske barrierer:

(Kilde: Lektor Ph.d. CBS Peter Holdt Christensen /Chris Collins om psykologiske barrierer)

- Ingen tid, prioritering eller styring
- Manglende tillid
- Nulfejlskultur
- Frygt for at blive evalueret
(Jantelovs-syndromet)
- Manglende oplevelse
af værdifuld viden
(Selvværd/blufærdigheds-syndromet)
- Manglende strukturer der støtter
op om den rette videndeling



Åbenhed og
nysgerrighed



Hvad er du mest
optaget af at
lykkes med?



De 2 gyldne spørgsmål:

Af Judit Robinett – the power connecter

Hvad er du mest optaget af?

- hvis jeg kan hjælpe, hvad kan jeg så hjælpe med?

Hvilke gode råd eller ideer kan du give mig,

- når du hører, at jeg er optaget af.....?



Oxytocin

– det sociale hormon



Hvordan får vi tid til det?

- Prioriter det
- Haster/vigtigt
- Små initiativer
- Vær systematisk – del drift og videndeling



**INGEN KAN ALT
ALLE KAN NOGET
SAMMEN KAN VI
DET HELE**

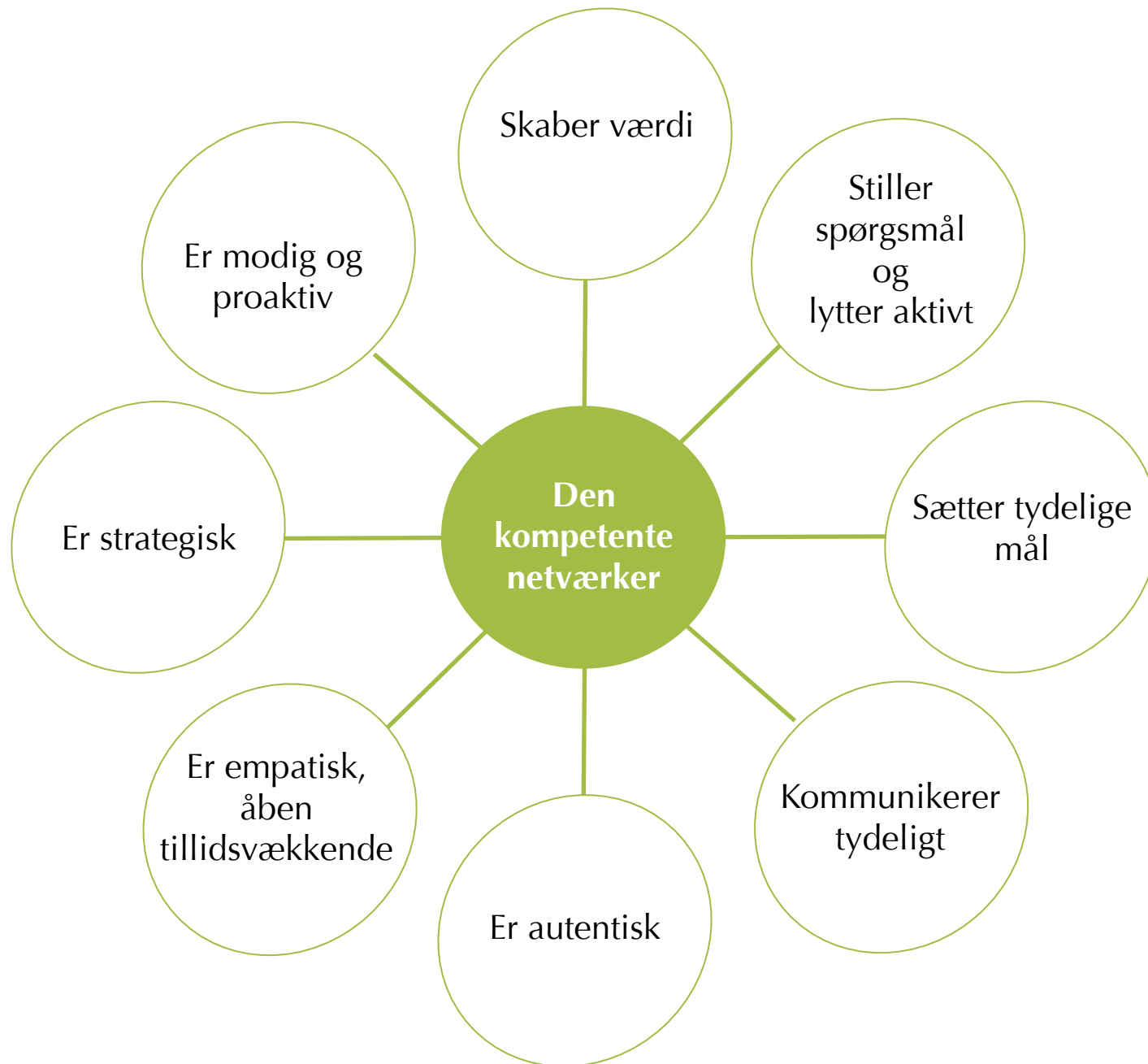
NETVÆRKS
AKADEMIET

NYVÆRKS
NETVÆRKS

DET HELE

NETVÆRKS AKADEMIET

Tilmeld dig nyhedsbrevet på
www.netværksakademiet.dk



Hvad kan du tilbyde?



Små vidensmøder

- Udfyld kortet 5 min.
- Gå sammen 3 og 3
Fortæl om dit videnskort
2 min hver.
- Cirkuler og gå i nye grupper 3 og 3
– fortæl om dit videnskort på ny

VIDENSKORT

Navn: _____

Titel: _____ Team: _____

Største faglige styrker:

1. _____

2. _____

Største personlige passion/interesser:

1. _____

2. _____

Det handler 90% om
- kultur, adfærd og mennesker!



Man siger JA til dem, man kan lide...

3 vigtige "Kan lide dig" faktorer:

1. Minder lidt som os selv (Fælles interesser)
2. Giver os komplimenter
3. Samarbejder med os mod vigtige mål



2 store amerikanske universiteter undersøgte
hvad påvirker købs og forhandlingsituationer
Kan disse 3 faktorer direkte påvirke processen?

I undersøgelsen fik 1. gruppe at vide at **TID ER PENGE**
De skulle skynde sig at gå direkte til at få en aftale i hus.

Den anden halvdel af de medvirkende fik af vide. I skal
udveksle lidt **PERSONLIGE INFORMATIONER** inden I går
til sagen. **Find fælles interesseområder.**

Første gruppe
55% fik en aftale

Anden gruppe
90% fik en aftale
...med **80%** mere indtjening