

## BOGANMELDELSE

### Få succes i netværk via kropssprog, smalltalk og kultur

Anmeldt af Line Holst Jensen, partner i HOLST-GRYCH



Simone Lemming Andersen: Få succes i netværk - via kropssprog, smalltalk og kultur. 1. oplag, 1. udgave. Books on Demand GmbH, København 2008. Bogen er på 81 sider og koster 149,00 kr. nu - Normalpris 189,00 kr.

Denne lille handy bog er skrevet til virksomheder og andre, der i en professionel sammenhæng kan have glæde af at udvide sit netværk med nye kontakter.

Forfatteren Simone Lemming Andersen indleder bogen med en lille provokation. Hun skriver, at ledere og medarbejdere bør omdefinere "tiden der bruges på receptioner, møder, kurser og seminarer til at være arbejdstid, der effektivt kan bruges til at generere nye kunder, ordrer og samarbejdsrelationer".

To timer til en reception skal sammenlignes med to effektive arbejdstimer i virksomheden, mener Simone Lemming Andersen. Hun tager dog det forbehold, at man kun skal betragte timerne til receptionen som arbejde, hvis man vurderer, at de mennesker der kommer til den pågældende reception, vil kunne berige ens virksomhed eller karriere, eller at man selv vil kunne berige andre med sin viden eller bekendtskab. Som læser kommer man til at tænke på, hvornår det er, man ikke kan berige andre eller blive beriget, for det kan man vel altid, også til sin fars 70 års fødselsdag, hvis man altså er indstillet på det.

Bogens udgangspunkt er, at de fleste mennesker finder det frygtindgydende at kontakte mennesker, de ikke kender på fx et kursus, men at man kan træne sig selv op til at kunne det. Dertil peger forfatteren på tre ingredienser: Kropssprog, smalltalk og kultur.

*Citat: "Når man er bevidst om sin egen status og er i stand til at afstemme (flekse) den efter forholdene, så skaber man tryghed hos modparten".*

Forfatteren nævner en lille let øvelse, man kan lave for at tage toppen af sin angst for at henvende sig til fremmede mennesker. Nemlig at forestille sig, at man selv kontaktes af en, man ikke kender, og mærke hvilken reaktion det afstedkommer hos en selv. Her viser erfaringen, at de fleste mennesker godt kan lide at blive kontaktet af nye mennesker, hvis det altså foregår på en ordentlig måde.

Af de mange gode råd, bogen indeholder, vil jeg fremhæve vigtigheden af at være bevidst om sin egen status, og være i stand til at afstemme (flekse) den i forhold til den man står overfor for derved at skabe tryghed for vedkommende. Her er der også nogle tegninger, der viser forskellige kropsholdninger, som man kan øve sig med foran spejlet. Øjenkontakt er også noget man kan være opmærksom på, fordi det giver status. De fleste forbinder nemlig øjenkontakt med åbenhed, ærlighed og imødekommenhed.

På bogens sidste sider er der 10 gode råd til hvordan man kommer i gang med at netværke. Der er også nogle øvelser, man kan give sig i kast med for at blive en professionel og vellidt netværker.

*Forfatteren Simone Lemming Andersen er direktør og kommunikationsrådgiver i Strategisk Kommunikation ApS. Hun har en cand. phil -uddannelse i medievidenskab og har tidligere været ansat i Danmarks Radio.*