

Kan man blive fanget i sit eget netværk?

Netværk er et populært begreb, som lader til at være løsningen på rigtig mange menneskers udfordringer. Ikke mindst i erhvervslivet. Og ikke mindst for iværksættere. Vi støder dagligt på tilbud om at 'lære at netværke', 'skabe det bedste netværk' og 'udnytte netværk bedst muligt'. Disse tilbud bygger på idéen om, at eksempelvis iværksættere med et godt netværk oplever fordele i forhold til iværksættere med mindre gode netværk. Netværk er drivkraften i mange iværksætteres succes og i manges succes i det hele taget. Men er der slet ikke nogle mørke sider ved netværk? Kan de kun fremme – og ikke hindre succes? Kan vi på nogen måde blive fanget i dem?

Ved netværk forstås bredt, at to eller flere personer interagerer med hinanden. De kan være forbundet på forskellige måder; f.eks. stærkt eller svagt knyttet, tale hyppigt eller sjældent sammen, og tale om forskellige emner. De udveksler også en række forskellige ting, såsom råd, penge, hjælp og/eller følelser.

Der er forskellige idéer omkring, hvordan et godt netværk ser ud. Nogle mener, at små tætte netværk bestående af mennesker, der har en stærk relation til hinanden, er at foretrække, mens andre mener, at gode netværk er store åbne netværk, hvor man ikke kender hinanden særlig godt. Virkeligheden er dog, at 'det gode netværk' afhænger af den konkrete situation.

At blive forbundet eller at være forbundet

Der er to måder at anskue netværk på. Enten kan man se netværk som en mulighed for at forbinde mennesker. Der er her tale om en meget rationel, kalkulatorisk og instrumental tilgang til netværk, hvor vi vælger relationer til og fra og skaber netværk afhængig af, hvad der er brug for. Netværk er et redskab.

Man kan også se netværk som en forudsætning, der indebærer, at vi allerede er forbundne. At netværket er en konsekvens af det liv, vi har levet. Vi er født og opvokset bestemte steder, har gået i skole i en bestemt by, arbejdet på en specifik arbejdsplads og haft bestemte fritidsinteresser – og derfor består vores netværk nu af de mennesker, som vi har været i kontakt med. Ser man netværk på denne måde, er netværk ikke længere kun et redskab, men også noget der kan begrænse os. Netværket bliver en betingelse. En bremseklods.

Netværk som bremseklods

Der er fire måder, hvorpå netværk kan være en bremseklods.

For det første. Limen i netværk er fælles normer og værdier, som i bund og grund handler om gensidige forståelser af, hvordan vi opfører os i forhold til hinanden, og hvad vi forventer af hinanden. Når folk interagerer med hinanden og udvikler en netværksrelation, opstår der gensidige

forventninger og forpligtelser om at hjælpe hinanden. Det er en af de afgørende grunde til, at netværk kan fungere produktivt. Men når vi forventer noget af hinanden og føler os forpligtede, kan det begrænse os. F.eks. kan en iværksætter, der tidligere har modtaget hjælp og støtte, blive begrænset af de forventninger og forpligtelser, som folk i netværket har. Iværksætte-

ren 'skylder' og 'burde hjælpe', mener folk i netværket. Dette kan ødelægge relationerne, men også forhindre den nødvendige vækst og langsomt kvæle succesen for iværksætteren.

For det andet. Netværk kan holde folk nede. Nogle grupper i samfundet har så stærk en gruppeidentitet, at når en person i gruppen oplever succes uden for gruppen, kan det være svært at acceptere. Når iværksættere bryder typiske mønstre eller ligefrem den sociale arv, kan det få store personlige konsekvenser, hvor de kan tvinges til at vælge mellem at bibeholde deres tilhørsforhold til gruppen eller fortsætte den succesfulde iværksætterrejse.

For det tredje. Netværk giver en række fordele – for dem, der er en del af netværket. Men der er samtidig også nogen, der er uden for netværket, og som dermed ikke oplever disse fordele. Det forstærkes yderligere af, at der i nogle netværk er en stærk motivation til at holde netværket lukket, så fordelene kommer færre til gode. Det ser vi ofte eksempler på fra de klassiske 'old gentleman' netværk og diverse netværk inden for den økonomiske, politiske og kulturelle elite, hvor det ofte kræves, at man inviteres indenfor. Netop denne invitation kan være vanskelig at opnå for mange, hvis de ikke er forbundet med personer, der allerede er en del af netværket. Her kan man altså ikke forbinde sig til netværket, men er afhængig af være forbundet.

For det fjerde. Mennesker har forskellige evner til at netværke. Vores forskellige sociale evner gør, at vi reagerer forskelligt på sociale situationer. Nogle befinder sig godt til netværksarrangementer. De er gode til at skabe relationer til nye mennesker på kort tid, dvs. den klassiske forståelse af det 'at netværke'. Andre vil opleve netværksarrangementet som et nederlag, hvor de endnu engang ikke rigtig har talt med andre deltagere. De er måske i stedet bedre til at skabe stærkere mere længerevarende relationer til få mennesker, hvilket i høj grad også har værdi, men som ikke kommer til udtryk i den klassiske netværksforståelse.

Vi må altså erkende, at netværk ikke altid kun er positivt, men også kan have mørke sider. Disse kan ikke nødvendigvis altid undgås, men det er vigtigt, at ikke mindst iværksættere er opmærksomme på disse begrænsninger, så de har mulighed for at vende dem til noget positivt. At de er bevidste om, at egne evner og komfortzone omkring det at netværke er helt afgørende. Der er ingen optimal eller bedste måde at netværke på, som det ofte fremstilles – det er helt individuelt. At blive bevidst om evner og komfortzone gør, at man kan finde sin egen stil og tilgang og dermed få mere ud af sin interaktion med andre.

Denne selvbevidsthed har indflydelse på iværksætteres hverdag. Den kan nemlig være med til at reducere risikoen for, at de i for stort omfang fanges i deres eget netværk, hvor de stiller sig tilfredse med et netværk, som måske ikke har udsigt til at være brugbart i fremtiden.



Af professor Kim Klyver og adjunkt Mette Søgaard Nielsen
begge fra Institut for Entreprenørskab og Relationsledelse,
Syddansk Universitet, Kolding.