

av Øystein Hagen/ as norske ord og bilder (int)/ [www.nob.no](http://www.nob.no)

*Hva var jobben?* Intervjuet ble gjort under et nordisk frilansseminar i Kungsälv, Sverige, og senere trykket i FagpresseNytt og

Frilansjournalisten, i litt uliker versjoner

*Hvem var oppdragsgiver?* Eget initiativ

*Når ble jobben gjort?* høsten 2006

## **I høst eller aldri**

av Øystein Hagen

Jeg glør på hvite permen stinn av konferansedokumentasjon og nesten utviskede aha-opplevelser fra i forfjor høst.

Hvordan sitte igjen med mer etter messer og konferanser?

Vi er ofte for lite på hugget, og sitter igjen med noen gode minner, kursdokumentasjon og salgsbrosjyrer, og en drøss med visittkort til folk vi ikke husker ansiktet på. Er det nok?

### **Søk forskjellighet**

For første gang på en stor internasjonal fagmesse. Det vi gjør er å søke ansikter vi kjenner fra liknende sammenhenger, de som later til å være ute i samme ærend som oss, de som later til å være fra samme språkområde. Flokkinstinkt slår inn. Er det lurt å slippe det til.

– Ofte synes jeg nok vi litt for lett søker sammen med våre egne. Vi blir selvpoptatt, selvtilfreds og oss selv nok. Med de store forandringene som nå skjer går det rett og slett ikke an å ikke lære seg noe nytt. Det er tid for å spørre: Hva nytt skal jeg lære meg, og hvem skal lære meg det? Dermed sier det seg også selv at det er den som kan tilby noe annet enn det jeg kan fra før, som er den jeg trenger. Da må vi også gi noe igjen, sier danske Abalone Glahn. Jeg traff henne på et nordisk frilanserseminar i Kungsälv i sommer. Hun har skrevet tre bøker om nettverking og «frie agenter», har bidrag i en ny, norsk bok om nettverking som kommer i høst, og

seiler opp som en av de betydelige, nordiske ekspertene på nettverking.

Rådene om hvordan vi kan få mer nettverk og nytte ut av messer og konferanser er først og fremst hentet fra hennes lett oversiktlige «Dit professionelle netværk» (Børsens forlag Dk, 3 opplag 2005).

### **Elevatortalen**

De beste vennene, og kanskje også de nyttigste kontaktene, er de som søker deg. Deltakere som viser seg nysgjerrige, vitebegjærlige, svarer og kommenterer med egen viten uten å bli bedt om det, er mer lyttende enn snakkesalige etc. – er tiltrekkende. Å starte en samtale med ydmykhet og lyttende sinn er attraktivt, rett og slett.

Det ligger atskillig presentasjonsteknikk i å framstå slik. Glahn foreslår at alle innøver – bokstavelig og praktisk – sin «elevatorsamtale». Du gjenkjenner situasjonen: Å møte en gammel bekjent du gjerne skulle ha møtt mer i heisen, han eller hun spør: Åssen går'e?

Eller like gjerne fra helt ukjente i kaffepausen på konferansen: Hva driver du med da?

Har du svaret klart? Målet med elevatortalen er enkelt og klart. Du vil at den du taler til skal like deg, synes det du sier er interessant og skulle ønske å treffe deg igjen. Møter du mennesker i heisen som DU ikke er særlig interessert i, sparer du elevatortalen.

### **Våger du visittkortet?**

Et godt møte er likeverdig, og begge parter har glede av det. Hvordan ta vare på et slikt. Bruk visittkortet for alvor. Et av Glahns gode poenger er at du verken skal gi eller spare visittkort fra noen du ikke tror du er villig til å satse på.

– Et visittkort er beviset på at du og den personen du møtte har skapt en relasjon som begge – i hvert fall i møtetidspunktet – ønsker å gjøre mer ut av. Den første sorteringsprosessen er følgelig å bare ta vare på de visittkortene du vet du vil bruke, og gjerne

skrible noen stikkord på baksiden som hjelp til å huske hva dere snakket om.

Etterarbeidet er å sortere visittkortene, og følge opp de kontaktene du virkelig vil ha, seinest en uke etter at dere møttes. Det er ikke bare du som skal huske hvem du snakket med, og hva dere snakket om. Det gjelder også personen du snakket med – men regn trygt med at initiativet er ditt.

### **Ikke lån øre til alt**

På konferanser og messer er det førarbeidet som er viktigst; Velg ut temaer og talere som interesserer deg *før* du drar, og respekter din egen prioritering.

Abelone Glahn understreker at det kanskje aller dårligste sparetilbudet er å bo på et annet hotell eller senter enn der begivenheten foregår, og de fleste deltakerne bor. De uformelle samtalene, ofte med utgangspunkt i dagens eller morgendagens program, er de som har størst potensial.

Glahns tre råd på sengekanten gir en grei oppsummering:

- Øv godt på elevatorsamtalen.
- Ta alltid med nok visittkort.
- Bestem deg for å snakke med minst fem personer på messen eller konferansen før du tar kvelden.

Sov godt.