

Livsmentoren Torben Lorentsen

Torben ændrede kurs efter 30 år i fotobranchen, da han valgte at blive selvstændig foredragsholder, underviser og mentor med fokus på personlighed og passion. Da gik det for alvor op for ham hvor vigtigt det er med et netværk.



Foto: Helle Hjorth

Mit livsformål og hvad jeg gør hver dag handler om at hjælpe mennesker med at bruge deres energi på det der giver mening i deres liv. Både arbejdsmæssigt og privat. Det er det jeg brænder for at arbejde med.

Da jeg var barn var jeg bange for hunde, så jeg løb fra dem. Når jeg husker tilbage har jeg løbet lige siden for at bevise at jeg var god nok.

Jeg blev også mobbet fordi jeg var klassens tykke dreng. Da jeg var 15 år blev mine forældre skilt. Min mor talte grimt om min far, og jeg så ham slet ikke i to år. Til trods for det har, jeg et rigtig godt forhold til min far i mit voksne liv – heldigvis.

Efter folkeskolen mente lærerne at jeg skulle i gymnasiet. Jeg havde fortsat travlt med at bevise at jeg var god nok. Jeg husker at jeg gerne ville have været revisor, men det havde jeg dog ikke tålmodighed til. Jeg tog handelslinjen, fordi jeg så op til min far som bestyrelse en forretning.

Da jeg var 20 år, blev jeg bestyrer for en fotoforretning. Som 21-årig var jeg med til at startede en forretning.

Som 24-årig købte jeg den. Først da følte jeg at jeg havde opnået noget – at jeg var noget. Jeg arbejdede i fotobranchen i 30 år. I 2011 blev jeg arbejdsløs i 8 måneder. Her gik det for alvor op for mig at min identitet hang på mit arbejde som sælger. Jeg havde masser af selvtillid, men jeg stod der uden job, og tænkte, "Hvad er jeg så nu?".

Jeg vidste godt at jeg jo var ligeså godt et menneske, men jeg var virkelig ikke i balance. Jeg var nødt til at finde mig selv igen. Jo mere vi hviler i os selv, jo mere succes har vi.

I 2014 tog jeg en uddannelse som certificeret livsmentor. Her tog jeg mit eget liv i perspektiv og fik kendskab til de tre cirkler man arbejder med der for at finde frem til sit livsformål. På den måde fik jeg bygget mit selvværd op igen. Jeg fandt ud af hvad jeg brændte for. Derefter blev det så let for mig at finde ud af om jeg ville tage et job eller ej derefter.

Hvis jeg får en invitation af nogen, så tænker jeg over om det vil give mig energi eller dræne mig. Man skal ikke påtage sig en rolle, når man netværker. Man er nødt til at være sig selv, og at have sig selv med i det. Dertil skal man huske at vores kunder er mennesker 100% af tiden og kunder 1% af tiden. Så det handler om at være sig selv som person, og dermed skabe en relations-skabende dialog.

I mit arbejde er mit fokus på mennesket – de resultater vi opnår i livet - Viden, faglighed, uddannelse, personlighed og passion. 88% kommer fra personlighed og passion.

Det er vores personlighed der afgør hvordan vi bruger vores viden. Når man møder et nyt menneske, er det de første 7-20 sek. vi ubevidst tager stilling til om vi har tillid og respekt for den anden person. Altså, kan jeg lide personligheden og udstrålingen ved den jeg taler med eller ej?

For fire år siden startede jeg op som selvstændig foredragsholder, underviser og mentor – med fokus på personlighed og passion.

Når man er selvstændig lærer man ofte hen ad vejen. Det gjorde jeg også. Jeg arbejdede for bredt i starten. I dag er der primært fokus på personlighed og passion samt hvilken indflydelse det har for vores resultater, som menneske og som virksomhed. Jeg tilbyder bl.a. foredrag og workshops for virksomheder der arbejder med salg og teamwork. Ligesom jeg hjælper den enkelte med deres personlighed og passion, hvad end om det er i deres nuværende arbejde eller jobsøgningsituation.

Netværk var en kæmpe øjenåbner for mig, da jeg blev selvstændig med dette helt nye område. Jeg tog kontakt til mit tidligere netværk indenfor fotobranchen for at fortælle dem om hvad jeg nu lavede. Men det virkede ikke i starten. De mente det var for stor en omvæltning til at kunne forstå og tro på, at jeg nu lavede noget helt andet. Det var svært. Det tog faktisk to-tre år før mit netværk i fotobranchen kom tilbage til mit netværk. De skulle simpelthen lige se mig an. Imidlertid havde jeg fået skabt mig et nyt netværk. Jeg havde besøgt erhvervsnetværk, holdt kaffemøder med mennesker fra

LinkedIn. De der var åbne for det jeg havde skabt. Jeg stod ved mit mål og min personlighed under hele forløbet. Jeg holdte en gang et foredrag i Hanstholm, hvor der var en person med, der kendte mig fra fotobranchen og da jeg var færdig sagde han højt: "Nu har jeg kendt Torben fra dengang han var en hardcore pistolsælger og nu holder han foredrag om personlighed, passion og følelser – det er da en 360 graders vending.

Jeg kan sagtens selv forstå det når jeg kigger tilbage. Det var en stor ændring jeg havde lavet – og det forstår mennesker ikke.

Men uanset var det essentielt for mig at netværke i min nye position, fordi jeg havde behov for et nyt netværk der passede ind i mit nye arbejdsområde. Det er en af de grunde til jeg har netværket. Men det er også sjovt og givende at netværke, fordi man får så meget ny viden fra andre som man kan tage med sig.

Jeg holder også miniforedrag – en slags appetitvækker til hvad det er jeg kan hjælpe med. Det er også en god måde at få relationer på. De færreste er ikke klar over hvor meget personlighed betyder i sit arbejde. Samtidigt ved de ej heller hvorledes man så bruger det i virksomheden.

Den måde jeg netværker på er via LinkedIn og til fysiske netværksmøder. På LinkedIn sørger jeg for at kommentere, like og følge. Jeg tjekker altid hvem har besøgt min profil på LinkedIn, og sender dem en besked efterfølgende.

Det er så vigtigt at netværke fordi:



1. får viden, information, hvad rører dig sig i erhvervslivet
2. man gør sig selv kendt indenfor sin branche

Når man netværker skal man huske at man har to ører og en enkelt mund. Det betyder at man skal lytte dobbelt så meget som man taler. På den måde lærer man så meget mere om de mennesker man møder rundt omkring til netværksmøder. Det kan ende med at man både kan sparre med hinanden og få konkrete opgaver på bordet.

Hvis man ønsker at være en god netværker, er det vigtigt at være nærværende. Nærværende med den person man taler med. Lyt til hvad de har behov for hjælp til. Tænk over om der er noget du kan gøre for dem – give dem et råd, en kontakt eller noget inspiration. Det bliver som regel gengældt på en eller måde – direkte fra personen eller en helt anden vej.

Mit råd til andre netværkere

Find ud af hvad din passion er. Det er ti gange nemmere at brænde igennem



Foto: Helle Hjorth

når du taler ud fra din passion, fordi det er lige netop der man brænder igennem.

Et eksempel:

En person som ved alt om og sælger bæredygtige bleer: hvis vedkommende brænder for emnet og har stor entusiasme om emnet, så kan vedkommende muligvis få enhver til at lytte interesseret til hvad de siger. Det skinner igennem personligheden når man taler om noget man virkelig brænder for.

Generelt set burde alle der brænder for sit arbejde være fantastiske til at sælge sig selv og sine ydelser. Men det handler i bund og grund om at tale ud fra passion og personlighed. Sådan er det også med netværk.

Husk at takke dine kontakter
Hvis jeg møder en der hedder Per til et netværksmøde, og han kender Lars. Per skriver til Lars om jeg kan møde ham. Han siger ja. Jeg melder retur til Per at sige tak. Det er vigtigt ikke at springe det led over. Man skal gøre det man aftaler med folk. Det giver et værdifyldt og respektfyldt netværk.

En god netværksoplevelse

Jeg mødte en arkitekt til et erhvervsnetværk. Han fortalte mig at han syntes det jeg lavede passede til deres mission, fordi de tegner for mennesker. Der gik lidt tid, så jeg fik en mail fra ham hvor han spurgte om jeg kunne holde et foredrag hos dem. Det viser hvor vigtigt netværk er for sådan en for mig. Alle brancher er potentielle samarbejdspartnere for mig. Så jeg sørger altid for at følge med i hvad der sker i de forskellige brancher.

En som også har arbejdet i fotobranchen i mange år, fandt mig på Facebook. Han havde fulgt mig i et års tid, da dukkede han op til et af mine foredrag i Roskilde. Jeg havde ikke set ham i 10-15 år. Han var også ude af fotobranchen, og var blevet regionschef i Frellsens chokolade. Han havde behov for en ny og anderledes tilgang for deres forretningers salg, så fik vi lavet fem-seks workshops.

Jeg var engang til et netværksmøde i Officelab med Susanne Flinholm. Mødet var ved at slutte af, da en ung pige taler med en anden jeg ønskede at sige farvel til. Hun spurgte hvem jeg var, og vi kom i snak om at hun var recruiter ved Bestseller. Vi aftalte dernæst et kaffemøde. Det endte med at vi interesserer os for det samme emne – mennesker. Vi lavede en video sammen om generationer, da vi begge kom fra hver sin generation, som var virkelig givende for begge parter. Efterfølgende blev vi hinandens mentorer. Det var et af de møder der skete via netværk, som skete helt tilfældigt.



Netværkeren

gruppen hvor du får:

- live oplæg til inspiration
- netværk med andre medlemmer
- sparring med andre medlemmer



Netværkeren har oprettet en netværksgruppe, hvor formålet er at netværke, inspirere, videndele og blive inspireret.

Bliv medlem på
www.facebook.com/groups/netvaerkeren

Allerede nu kan du bl.a. glæde dig til at høre følgende oplægsholdere:

Camilla Lærke Lærkesen
Charlotte Junge
Gyde Baltzer Carstensen
Jakob Sloth Linneberg
Jane Buntzen
Kristine Andersen
Kim Klyver

... og mange flere til.

Har du en idé til et oplæg, så kontakt os på info@netvaerkeren.dk