

'The six degrees of separation': we leven in een kleine wereld

■ Herinner je de laatste keer dat je op vakantie was en dat je daar een andere landgenoot tegenkwam? Tien tegen één dat je in je gesprek ontdekte dat je een gemeenschappelijk contact had en dat één van beiden zei: 'het is toch een kleine wereld!' Dit gebeurt vaak. Is dit nu toevallig? Of zit er meer achter?

Het is niet zo toevallig als het lijkt. We leven inderdaad in een heel kleine wereld. De eerste die daar echt onderzoek naar deed, was Stanley Milgram in 1967. Uit zijn 'small world experiment' is de theorie van de '6 degrees of separation' ontstaan. Deze theorie zegt dat iedereen in de wereld via zes stappen (lees: mensen) met elkaar verbonden is. Verschillende andere onderzoeken tussen 1967 en vandaag hebben bewezen dat dit inderdaad zo is.

De echte kracht van netwerken

We kunnen het ook even van een andere, meer wiskundige kant bekijken. Laten we aannemen dat iedereen gemiddeld 250 contacten heeft (en dit gaat dus zowel over privé als professionele contacten). Elk van deze 250 contacten heeft op zijn/haar beurt ook 250 contacten. Als we dan even heel conservatief aannemen dat je de helft van deze mensen ook zelf kent, dan kent elk van jouw contacten nog 125 mensen die jij niet kent. Dat betekent dus dat je in de tweede graad met 31.250 (250x125) mensen in contact kan komen. Je kan er nog over discussiëren of 250 contacten veel of weinig is, maar ik denk dat er weinig mensen zullen zeggen dat 31.250 weinig is. Daar zit dus de echte kracht van net-

werken: in de tweede graad. Je hebt niet enkel veel meer mogelijkheden, er is tevens een vertrouwensband via je gemeenschappelijke kennis.

Anders met mensen omgaan

Wat is nu de waarde van dit inzicht? Dat we op een andere manier met elkaar kunnen omgaan op recepties, evenementen, online netwerken en andere netwerkgelegenheden. Veel te vaak voelen deelnemers bij recepties zich niet comfortabel omdat ze het gevoel hebben dat ze zich moeten verkopen of dat ze iets van iemand anders willen. En omdat ze het zelf niet aangenaam vinden als iemand zich zo gedraagt, willen ze dit ook niet uitstralen naar anderen. Als je echter inziet dat de grootste waarde van het netwerk in de tweede graad zit, dan kan je op een andere manier met mensen omgaan.

Zoek dus in je volgende gesprek op een netwerkevenement eens naar wat je gesprekspartner voor je netwerk kan betekenen en jouw netwerk voor je gesprekspartner. En omgekeerd. Je zal niet enkel veel meer kansen ontdekken, maar je ook een heel ander en aangenamer gesprek voeren!

Als je in je gesprek ontdekt dat jij en je gesprekspartner ook voor elkaar iets kunnen betekenen, dan mag je hier uiteraard dieper op in gaan. Je hoeft niet enkel aan je netwerk te denken. Door echter vanuit je netwerk te denken krijg je een heel ander gesprek met soms verrassende resultaten!

(JAN VERMEIREN, NETWORKING COACH)

Info het bovenstaande artikel is een abstract uit het boek 'Let's Connect!' (www.letsconnect.be).