

Het is een kleine wereld: de '6 degrees of proximity'

Herinner je je de laatste keer dat je op vakantie was en dat je daar een andere Belg tegenkwam? De kans is groot dat je zei "het is toch een kleine wereld!". Dit gebeurt vaak op vakanties; meer dan in ons dagelijks leven. Is dit toevallig of zit er meer achter?

Het is niet zo toevallig als het kan lijken. We leven inderdaad immers in een heel kleine wereld. De eerste die daar echt onderzoek naar begon te doen, 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 6 stappen (lees: mensen) met elkaar verbonden is. Verschillende andere onderzoeken tussen 1967 en vandaag hebben bewezen dat dit inderdaad zo is.

Laten we 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 (250 X 125) mensen in contact kan komen. Je kan nog 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 netwerken: in de tweede graad. Je hebt niet enkel veel meer mogelijkheden, er is tevens een vertrouwensband via je gemeenschappelijke kennis.

Dit principe van de '6 degrees' die ik zelf de '6 degrees of proximity' noem (als je via 6 personen eerder ter wereld kan bereiken ben je toch eerder met elkaar verbonden dan gescheiden, niet?) kan je ook terugvinden op de online netwerking website LinkedIn (www.linkedin.com) Daar zie je niet enkel hoeveel mensen je zelf in eerste, tweede en derde graad kan bereiken, maar ook wie deze mensen zijn.

Wat is nu voor mij 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 aan recepties zich niet comfortabel omdat ze het gevoel hebben dat ze moeten verkopen (zie ook het artikel van vorige maand) of dat ze iets van iemand anders willen. En aangezien ze het niet aangenaam vinden als iemand deze attitude heeft t.o.v. henzelf, willen ze dit ook niet uitstralen naar anderen toe. Maar als je 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 wat je gesprekspartner voor je netwerk kan betekenen en je netwerk voor je gesprekspartner. En omgekeerd: wat het netwerk van je gesprekspartner voor jou kan betekenen en jij voor het netwerk van je gesprekspartner. Je zal niet enkel veel meer opportuniteiten ontdekken, maar ook een heel ander en aangenamer gesprek voeren!

PS: voor de slechte verstaanders, als je in je gesprek ontdekt dat jij en je gesprekspartner voor elkaar iets kunnen betekenen, dan ga je hier uiteraard dieper op in. Het grote verschil is dat je vertrekpunt anders is, het is veel comfortabeler en biedt veel meer mogelijkheden.

Jan Vermeiren, Networking Coach

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