



Identiteit

Aaltje Vincent

'Je bent wie je kent' is een aloude gezegde. Anno nu met het on- en offline netwerken kun je dit gezegde met gerust hart ook aanpassen in 'Je bent wie jou kent'. Wie jij kent én wie jou kent bepalen dus mede jouw identiteit. En ook dat van onze cliënten.

Netwerken is van oudsher 'mijn ding' in ons vak. En ik was geraakt door Lynda Gratton¹ toen ik haar hoorde spreken op een congres over de toekomst van werk in Amsterdam, zomer 2016. Linda is toonaangevend in hr en auteur van boeken zoals *De werkrevolutie* en *The Shift*. Zij raakte mij door het benoemen van deze drie soorten netwerken die iedereen nodig heeft voor zijn werk:

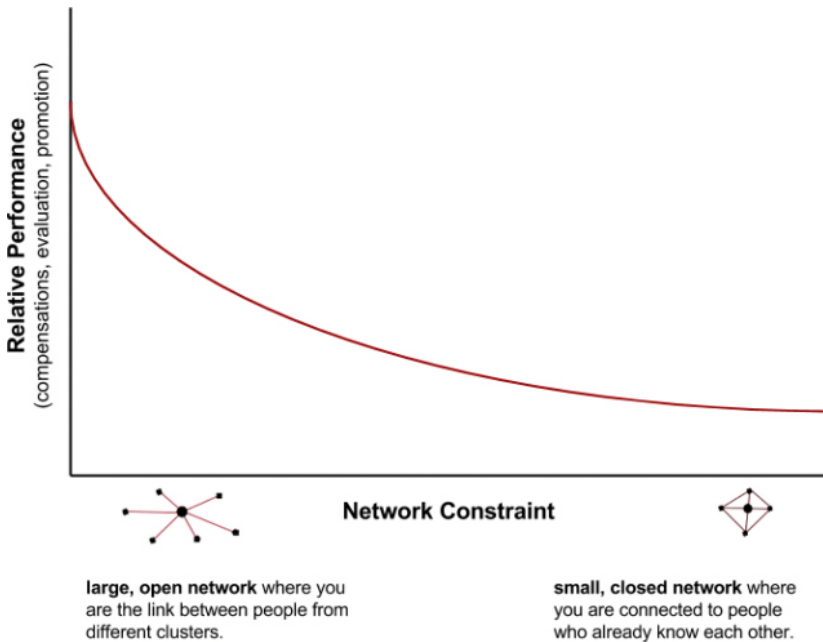
1. *The Posse*, een netwerk van mensen met gelijksoortige vakkennis en veel onderling vertrouwen.
2. *The Big Idea Crowd*, netwerken van buiten je eigen vakgebied.
3. *The Regenerative Community*, het netwerk voor je eigen welzijn, zoals je gezin, vrienden en familie.

Netwerk 1, *The Posse*, zijn je vakgenoten die je ook persoonlijk ontmoet. Denk aan de Noloc-regio- en seniorenbijeenkomsten en het jaarlijkse Loopbaancongres. Een goed vaknetwerk maakt dat je altijd op de hoogte bent van de laatste ontwikkelingen in je vak. Dat kan voor onze cliënten natuurlijk ook een vacature 'heet van de naald' zijn, meer dan 30 procent van alle vacatures komt immers nooit online. En bij de vacatures die wel online komen, kom je met behulp van je netwerk ook het best aan de sollicitatietafel.

Netwerk 2, *The Big Idea Crowd*, is een netwerk buiten je vakgebied voor de broodnodige inspiratie. Ron Burt² deed hier specifiek onderzoek naar. Met een groot en 'open' netwerk ben je succesvoller in je loopbaan dan mensen met een gesloten netwerk, zo blijkt. Waarom? Omdat je uit een open netwerk je inspiratie bij een verscheidenheid aan mensen in uiteenlopende beroepen haalt. Juist dat is de beste voedingsbodem voor nieuwe ideeën. Nieuwe ideeën ontstaan immers als je nieuwe informatie

¹<http://www.hrcommunity.nl/toekomstvanwerk/>

²<https://medium.com/the-mission/the-number-one-predictor-of-career-success-according-to-network-science>



Figuur 1. De #1 voorspeller van succes Bron: Ron Burt, Hobart W. Williams Professor of Sociology and Strategy at the University of Chicago Booth School of Business.

combineert met dat wat je al weet. Voor ons vak als loopbaanprofessional kan dat inspiratie zijn vanuit je netwerken in de vakgebieden lifecoaching, presentatietechnieken, arbeidsmarktwerking, nieuwe technologieën, recruitment of arbeidsmarktontwikkelingen.

Als je een gesloten netwerk hebt, krijg je nauwelijks inspiratie van buiten je netwerk. Je beeld van de werkelijkheid is beperkt en dat blijft het ook, omdat dit beeld telkens wordt bevestigd (dit wordt ook wel de 'filterbubbel' genoemd). Burt toonde aan dat de helft (!) van het succes in ieders loopbaan zelfs wordt voorspeld door het soort netwerk dat je opbouwt.

Figuur 1 laat zien dat hoe meer jouw netwerk zich naar rechts beweegt, hoe vaker je dezelfde ideeën hoort. Hoe meer je netwerk zich naar links beweegt,

hoe meer nieuwe ideeën je hoort en hoe succesvoller je bent in je vak. Als loopbaanprofessional kunnen je werkgevers of opdrachtgevers op LinkedIn zien hoe je netwerk is samengesteld en daar hun conclusies uit trekken. Is jouw netwerk open of gesloten? En hoe zit dat bij je cliënten?

Netwerk 3, *The Regenerative Community*, is een netwerk voor steun en toeverlaat. Zo'n netwerk heeft iedereen altijd nodig. Voor onze cliënten geldt dat wij die rol ook voor hen vervullen.

Je identiteit wordt dus mede bepaald door de mensen die je direct kent. Dat kan vanzelfsprekend ook alleen online volgen zijn. Ik zelf word enorm geïnspireerd door een veelheid aan professionals die ik op Twitter volg uit aanpalende vakgebieden en ook door toonaangevende vakcollega's uit de hele wereld.

Tweedegraadsnetwerk

Een vierde netwerk is je 'tweedegraadsnetwerk'. Dat zijn de mensen die jou via jouw directe netwerk kennen. Dit is ook voor onze cliënten die nieuw werk willen van groot belang, blijkt uit onderzoek door socioloog Grannovetter. Uit zijn onderzoek, meer dan veertig jaar geleden (1973), bleek dat mensen op deze manier nieuw werk hadden gevonden:

- via iemand die ze vaak ontmoetten (zoals een goede vriend) 16,7%
- via iemand die ze zo nu en dan ontmoetten 55,6%
- via iemand die ze zelden zagen 28%.

De meeste introducties waren dus via wat hij noemt *weak ties*, in totaal meer dan 80 procent. Zijn onderzoek was nog van vóór voor het socialmediatijdperk. Anno nu werken voor ons en onze cliënten óók de on- en offline *strong ties*, zoals we hierboven al zagen. Dat betekent dat hoe beter onze cliënten met hun identiteit bekend staan op LinkedIn, hoe meer strong en weak ties hen aan de sollicitatietafel kunnen helpen. Je wordt op LinkedIn immers gevonden door vakgenoten en door hr en recruiters.

En jij, wat doe jij als loopbaanprofessional? Werk jij bewust aan je netwerk in je vak, buiten je vak en aan je on- en offline identiteit? ■

Kom verder

SAXION

Boost je carrière!

Meld je aan bij Saxion!

Schrijf je nu in voor de cursus:

- Motiverende gespreksvoering
- Psychologie voor managers
- Resultaatgericht coachen
- Prestatiepsychologie

saxion.nl/mensenarbeid