

(SOCIALE) MEDIA



Online ontmoetingen

Net zo waardevol als live ontmoetingen?

Aaltje Vincent

'Hee, hallo wat leuk je te weer zien! Nou, zie ik je eindelijk eens 'in het echt', wat leuk!' Online ontmoetingen versterken de live ontmoetingen. Online en live ontmoetingen verbinden ons meer dan ooit en kunnen niet meer zonder elkaar. Ook niet in het solliciteren.

Verbinding

Nog niet eerder in de geschiedenis konden we ons zo intensief met elkaar verbinden en elkaar leren kennen, vóórdat we elkaar in het echt ontmoeten. Binnen een minuut kun je heel veel over iemand weten nadat je iemand aan de telefoon spreekt. Als iemand mij belt, dan kijk ik meteen op zijn of haar LinkedIn-profiel, beroepsdeformatie, zullen we maar zeggen. En nog niet eerder kon je zo makkelijk iemand volgen in zijn werk en interesses en dagelijks verrassing, herkenning of verbazing voelen. Met één klik op je smartphone ben je weer up-to-date. Dat zorgt voor een betere verbinding met elkaar dan ooit mogelijk is geweest!

Gevoel

Ken je dat gevoel dat, terwijl je iemand nog nooit ontmoet hebt, het toch zo vertrouwd voelt als je diegene eindelijk in het echt ontmoet? Dat je het gevoel hebt dat je die ander al heel goed kent? Dat je dat beiden voelt, ook al is het de eerste keer dat je elkaar live ziet en spreekt?

Ik ken het zeker ook. Eind 2017 leerde ik Samir Haddouch kennen via LinkedIn, hij nodigde mij uit als connectie omdat hij mijn boek goed vond. Altijd leuk natuurlijk. We konden elkaar nu volgen door de posts die we deelden op LinkedIn. Daar reageerden we wederzijds op, met een like of een comment,

ook dat zijn kleine momentjes van herkenning en contact.

In 2017 had LinkedIn nog een knop, de 'ik drink graag een kop koffie'-knop (helaas ging die optie in 2021 ter ziele). Begin 2019 benaderde Samir mij met "Dag Aaltje, ik zag bij jou de warme knop (zo noemde ik die in mijn blog erover). Mocht je een keer in Den Haag of Rotterdam zijn, dan nodig ik jou graag uit voor een warme kop koffie. Zelf ben ik een theeliefhebber."

Meteen de diepte in

Enkele weken later ontmoetten wij elkaar bij Hotel New York in Rotterdam en het was een fijn gesprek waarin we veel hebben uitgewisseld over wat ons bezig hield. Hoe mooi is het dan dat je meteen de diepte in kunt, juist ook omdat je elkaar al volgt op LinkedIn?

In al die jaren bleven Samir en ik elkaar volgen op LinkedIn. En hoe de social media algoritmen werken, ik kan er de vinger niet exact op leggen, maar op het moment dat Samir actief werd op Instagram werd ik daarop geattendeerd door Instagram en volgde ik hem ook daar. Zo leerde ik zijn prachtige foto's van Rotterdam kennen, de stad waar hij nu al drie jaar werkt als corporate recruiter voor de gemeente Rotterdam.

(SOCIALE) MEDIA

En ook al hebben we elkaar nu al een paar jaar niet meer live ontmoet, de laatste keer was ver voor corona, ik weet waar hij nu enthousiast aan werkt en welke mooie foto's hij maakt. Afgelopen week belde ik hem omdat ik verrast was over een LinkedIn-post. Bij een van de functies waar hij voor werft kun je nu ook eerst informeel en onbekommerd kennismaken voordat je besluit te solliciteren. Hoe mooi is dat? Vanaf de eerste seconde met hem aan de lijn voelde het direct weer heel vertrouwd. Ik complimenteerde hem ook met zijn mooie foto's en hoorde over de afronding van zijn master. Zonder social media had ik Samir nooit leren kennen en nooit meteen de diepte in kunnen gaan op het moment dat we elkaar aan de telefoon spreken of in het écht ontmoeten.

Hoe mooi is het dat je meteen de diepte in kunt, juist omdat je elkaar al volgt op LinkedIn?

Vertrouwd gevoel

Na alle lock-downs heb ik meerdere mensen op die manier ontmoet. Ik kende hen alleen online en met hen voelde het meteen zo vertrouwd dat ik echt dacht iemand al te kennen. Tijdens een live ontmoeting konden we meteen de diepte in. En ik kende hen alleen van social media, in mijn geval is dat LinkedIn, Twitter en Instagram; mijn favoriete socials waar ik met plezier mensen volg en ook actief ben.

Drie soorten netwerken

Het opbouwen van je (online) netwerk telt in het werk en, zoals wij als loopbaanprofessionals weten, is ook doorslaggevend voor het veroveren van nieuw werk. Lynda Gratton, auteur van boeken over de toekomst van werk, zoals *De werkrevolutie* en *The Shift*, benoemt drie soorten netwerken die je nodig hebt voor je werk(geluk), nu en in de toekomst.

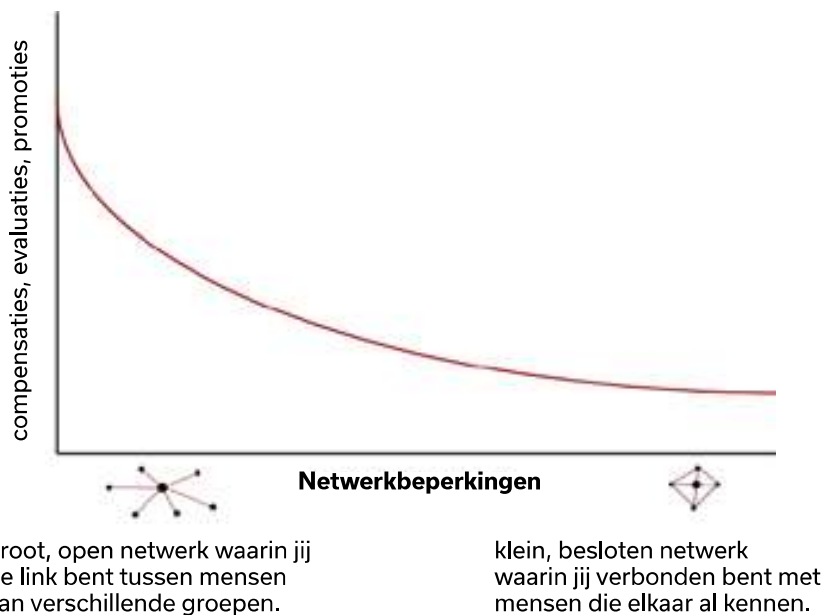
- 'The Posse', je netwerk van mensen met gelijksoortige kennis en veel onderling vertrouwen, zoals je vakgenoten die je ook persoonlijk ontmoet.
- 'The Big Idea Crowd', een netwerk buiten je eigen vakgebied, voor een veelheid aan inspiratie.
- 'The Regenerative Community', een netwerk voor je eigen welzijn, zoals je gezin, vrienden en familie.

Netwerk 1. 'The Posse' is van groot belang als je client nieuw werk wil veroveren. Je vakgenoten weten immers als eerste dat er een vacature is. Via je netwerk is de meest succesvolle en de meest plezierige weg naar de sollicitatietafel. En hoe mooi is het dan als je bij je vakgenoten (online) op het vizier staat en zij je bovenal vertrouwen, zodat zij jou introduceren bij een werkgever. Daarover straks meer.

Netwerk 2. 'The Big Idea Crowd' maakt je succesvoller in je loopbaan, zegt ook Ron Burt. Uit zijn onderzoek (1997) blijkt dat mensen met een groot en 'open' netwerk succesvoller zijn in hun loopbaan dan mensen met een gesloten netwerk. Met een open netwerk haal je je inspiratie bij een verscheidenheid aan mensen in uiteenlopende beroepen en branches. Het is de beste voedingsbodem voor nieuwe ideeën. Nieuwe ideeën ontstaan immers als je nieuwe informatie combineert met wat je al weet!

Met een gesloten netwerk haal je nauwelijks inspiratie van buiten je netwerk. Je beelden en overtuigingen worden telkens bevestigd (dit wordt ook wel de 'filterbubbel' genoemd). Burt (1997) toont aan dat de helft van het succes in jouw loopbaan zelfs wordt voorspeld door het soort netwerk dat je opbouwt.

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. Je selecteurs kunnen op LinkedIn zien hoe het netwerk van de potentieel nieuwe collega is samengesteld en daar hun conclusies uit



Figuur 1. Een groot, open netwerk in plaats van een klein, besloten netwerk is de beste voorspeller voor een succesvolle carrière. (Simons, 2015).

trekken: Is het open of gesloten? Komt hij of zij iets nieuws toevoegen of niet?

Netwerk 3. 'The Regenerative Community', je naast en ondersteunende netwerk, dat heb je altijd nodig, zeker tijdens een sollicitatieproces. Hier valt bijvoorbeeld ook een werkvindmaatje onder, zoals wij dat zijn voor onze cliënten. Broodnodig.

Know-like-trust-factor

Op dit moment gebruikt nagenoeg 100% van de Nederlandse beroepsbevolking LinkedIn. Je cliënt wordt er bekeken. Op LinkedIn laat je cliënt zichzelf zien op vele fronten: in zijn profiel, met wie hij connecties heeft opgebouwd, zijn netwerk, en hoe hij actief is binnen zijn netwerk.

De online wereld is onlosmakelijk verbonden met iemand 'in het echt leren kennen'. Sterker nog, het versterkt elkaar. Zoals geschetst kan iedereen zoveel meer over iemand weten voordat je iemand ontmoet. En dat gebeurt eerder, veel eerder dan onze cliënten die nieuw werk willen veroveren zich bewust zijn. In de marketing geldt de know-like-trust-factor. Deze factor wordt veel gebruikt om te

zorgen dat iemand klant wordt. Dat geldt ook in het solliciteren om te zorgen dat je de nieuwe collega wordt, de jobmarketing. Ook dan word je eerst gezien, word je (online) aardig gevonden of niet en dan vertrouwd of niet. Je cliënt wil zó vertrouwd worden dat hij wordt uitgenodigd voor het sollicitatiegesprek.

Met je online activiteit roep je op:

- Wie ben je en wat kun je? What's in it for me?
- Vind ik je aardig, spreekt wat je zegt mij aan? Wat hebben we gemeen? Heb ik een klik?
- Vertrouw ik je? Versta jij je vak? Kun jij ons probleem oplossen? Wat zeggen anderen over jou?

Naast de voor iedereen zichtbare kant van LinkedIn is er ook de onzichtbare kant. De kant van het berichten uitwisselen met elkaar. Dat je iemand persoonlijk benadert met de vraag hoe het gaat, dat je hem of haar graag (weer) ontmoet, dat je reageert op een post of iemand feliciteert. Bespreek jij dit met je cliënt? Ook met hun persoonlijke berichten en reacties werken zij aan hun zichtbaarheid en het opbouwen van vertrouwen.

(SOCIALE) MEDIA

De 'trust'-factor

Al onze cliënten maken ook online een indruk. Vertrouw ik je? Wil ik je spreken? Zij willen van ons leren hoe dit werkt, zodat zij LinkedIn optimaal benutten bij alle drie de manieren om aan de sollicitatietafel te komen. Met hulp van je netwerk (referral), omdat je benaderd wordt op LinkedIn (sourcen) of omdat je reageert met brief en cv (post&pray), je wordt ook dan op LinkedIn bekeken. Bij alle drie de manieren is LinkedIn onmisbaar.

De online ontmoeting is even waardevol als de ontmoeting in het echt. Wat ik nog wel eens hoor is: 'moet ik me dan op de borst kloppen, mezelf beter voor doen?' Nee zeker niet, het is ons vak onze cliënten te coachen in het weten wat zij willen en helder te hebben waar zij voor staan in hun vak. En deze helderheid laat je zien, authentiek, congruent en met enthousiasme. Op elk moment, online en offline. Omdat online en live ontmoetingen ons meer dan ooit verbinden en niet meer zonder elkaar kunnen. Ook niet in het solliciteren. Zodat onze cliënten hun stap naar nieuw werkgeluk kunnen zetten. Het is een mooi vak! ■

Referenties

- Burt, R.S. (1997). The network structure of social capital. *Research in Organizational Behaviour*, 22, 345-423. [https://doi.org/10.1016/S0191-3085\(00\)22009-1](https://doi.org/10.1016/S0191-3085(00)22009-1)
- Gratton, L. (2011). *De werkrevolutie: De vijf krachten die onze manier van werken fundamenteel gaan veranderen*. Amsterdam: Unieboek | Het Spectrum.
- Gratton, L. (2014). *The Shift: The Future of Work is Already Here*. New York: HarperCollins.
- Simons, M. (2015, 10 augustus). *The No. 1 Predictor Of Career Success According To Network Science*. Geraadpleegd op 22 juni 2022, van <https://medium.com/accelerated-intelligence/the-number-one-predictor-of-career-success-according-to-network-science-be7fcc8e9558>



Aaltje Vincent

Aaltje Vincent is gecertificeerd loopbaanprofessional, trainer, spreker en #1 bestsellerauteur over solliciteren met 100.000 verkochte boeken. Ze is de grondlegger van de Jobmarketing-methode (2007), van Solliciteren via LinkedIn (2009), van Candidate Experience 3.0 (2018) en van Solliciteren naar Werkgeluk (2022).