

500+ NL LinkedIn Group

Jules Ruis op verzoek van Joris van der Waart; versie d.d. 31 oktober 2010

Inleiding

“Wat moet ik met LinkedIn?” is een veelgestelde vraag door gebruikers van sociale media. Hoewel het sociaal netwerk LinkedIn wereldwijd al 80 miljoen deelnemers kent, vragen vele deelnemende personen zich af of de bestede tijd wel voldoende rendement oplevert. Daarnaast is er een relatief klein aantal personen dat zich wel helemaal aan LinkedIn heeft overgeleverd. Deze mensen besteden dagelijks tijd aan het bezien van de verschillende updates die de deelnemers op internet plaatsen.

Sociale media

Al meer dan tien jaar volg ik de ontwikkelingen op het terrein van sociale media, aanvankelijk nog virtuele blackboards geheten. Ik testte in die tijd verschillende aangeboden netwerken uit. Uiteindelijk is een jaar of vijf geleden mijn keuze op LinkedIn gevallen wegens het open karakter van het netwerk, de meer zakelijke insteek en het uitgangspunt dat elke deelnemer zelf voor 100% verantwoordelijk is voor alles wat hij/zij aan informatie op LinkedIn plaatst. Hij/zij kan ook alle gegevens naar eigen goeddunken weer verwijderen.

Gebruik LinkedIn

Voor de Topopleiding Interactie Management (TIM) is LinkedIn een ideale oplossing voor het uitwisselen van informatie. De mogelijkheid om per clubje deelnemers een eigen LinkedIn group te creëren werkt erg tijdsbesparend. Het opvragen van cv.'s, pasfoto's en andere relevante persoonlijke gegevens kan nu geheel via internet verlopen. Groot voordeel van een LinkedIn Group is het gesloten karakter; hierdoor kan informatie-uitwisseling tussen de deelnemers onderling en tussen deelnemers en het management van de opleiding in vertrouwelijke sfeer plaatsvinden. Ik ben er zeer enthousiast over.

Gradatie LinkedIn Relaties

Na algemene inschrijving op LinkedIn kan een persoon andere personen uitnodigen om zich ook in te schrijven. Deze twee personen kunnen zich vervolgens direct aan elkaar verbinden. LinkedIn kent voor een bepaald persoon verschillende gradaties van de relatie met andere LinkedIn personen. Een directe verbinding heet een 1^e graads/lijns relatie/verbinding/connectie. De gekoppelde relatie van een 1^e graads relatie naar een ander persoon heet een 2^e graads relatie en de relatie van een 2^e graads persoon met weer een ander persoon heet een 3^e graads relatie. LinkedIn houdt voor elke deelnemer een statistiek bij van het aantal relaties dat aan een deelnemer is verbonden.

De 500+ NL LinkedIn Group

Een goed jaar geleden passeerde ik het aantal van 500 1^e graads relaties. Vanaf dat moment werd voor bezoekers aan mijn LinkedIn profiel de verdere uitbreiding niet meer zichtbaar. Meer dan 500 relaties wordt in het LinkedIn systeem aangeduid als 500+ connecties. Overigens kan elke deelnemer zelf wel zien hoeveel 1^e, 2^e en 3^e relaties hij/zij binnen LinkedIn bezit. Omdat het mij een interessant gegeven leek om eens na te gaan hoeveel Nederlanders eveneens de 500 1^e graads connecties is gepasseerd, startte ik op LinkedIn de 500+ NL LinkedIn Group voor deze categorie van LinkedInners. Ik heb momenteel ruim 300 personen gevonden (vooral in Nederland en een enkeling uit België) die tot de 500+ NL groep behoren. Ik heb echter geen enkel idee hoeveel personen van de miljoen Nederlanders op LinkedIn dit aantal van 500 daadwerkelijk zijn gepasseerd. Desbetreffende 500+ personen uit Nederland/Belgie, die ik op LinkedIn tegenkom, nodig ik uit tot de groep van 500+NL toe te treden. Personen kunnen zelf ook een verzoek indienen. Ik controleer dan de ingangsgegevens alvorens toetreding toe te staan.

Verzamelen gegevens (network statistics)

Als aardigheidje ben ik ook gestart met het opvragen van de aantallen 1^e/2^e/3^e graads relaties. Van ruim 80 personen heb ik inmiddels die informatie ontvangen. Het grootste aantal 1^e graads relaties voor één persoon bedraagt ruim 29.000 personen. Het overgrote deel van de 500+ personen schommelt met hun 1^e lijn relaties tussen de 500 en 2000 connecties.

Naast het kwantitatief registreren van de LinkedIn getallen, pas ik ook een aantal bewerkingen toe op de cijfers. Daardoor ontstaat een aantal kengetallen die als meer kwalitatieve informatie van het persoonlijk LinkedIn netwerk van iemand is te beschouwen.

Een voorbeeld van mezelf

Ik heb circa 1000 1^e graads relaties. LinkedIn vertelt me dat deze 1000 personen zijn gekoppeld aan bijna 200.000 2^e lijns relaties; dit is een gemiddelde van 200 2^e lijns relatie voor elk van mijn 1^e lijns relaties.

De 200.000 2^e lijns personen zijn gekoppeld aan ruim 6.000.000 3^e lijns relaties. Dit is een gemiddelde van 30 3^e lijns relaties voor elk van mijn 2^e lijns relaties.

Mijn totale aantal LinkedIn relaties bedraagt dus: $1000 + 200.000 + 6.000.000 = 6.200.1000$ personen.

LinkedIn Dichtheid

Ik ben van mening dat de kwaliteit van een sociaal netwerk wordt gekenmerkt door de mate van doorkoppeling van de 1^e lijn naar de 2^e en 3^e lijn. Ik noem dit de 'Dichtheid' van het netwerk. Een ideaal netwerk heeft een boomstructuur d.w.z. dat elke tak wordt doorgekoppeld naar een serie andere takken. De grootte van het aantal takken noem ik de dichtheidsfactor.

Ik onderscheid per persoon drie dichtheidsfactoren: DF1 is het aantal 1^e lijn relaties. DF2 is de factor die geldt voor de relatie tussen de 1^e lijn en de 2^e lijn. DF3 is de factor voor de relatie tussen de 2^e lijn en de 3^e lijn.

De Dichtheid zelf definieer ik als $D = (DF2 \times DF3) / 100$

Voor mijzelf geldt: DF1= 1000, DF2=200, DF3=30 en D=60

De gemiddelde LinkedIn Dichtheid voor de deelnemers bedraagt circa 100.

Overzicht 500+ NL gegevens

De verzamelde gegevens per persoon zijn in een overzicht gerangschikt; de genoemde bewerkingen zijn uitgevoerd. Elke kolom kent drie scores als top (groen) en drie scores als dal (rood). Het overzicht is te vinden op: <http://www.fractal.org/LinkedIn/Index-LI.pdf>

Van kwantiteit naar kwaliteit

Opvallend in het overzicht is de relatie van een grote D1 (ruim 29.000 relaties) met een bijna minimale Dichtheid (voor genoemd voorbeeld D=6). Hiermede komt het kwantitatieve aspect in een ondergeschikte rol te verkeren ten opzichte van de kwalitatieve benadering.

De grootste Dichtheid is 174 voor een D1 van 682 relaties en betreft Jean-Paul Close.

Het zou interessant kunnen zijn aan dit fenomeen publicitair enige aandacht te besteden.

Fractaal Patroon

De gegevens worden ook getoond in wat ik een Fractaal Patroon noem.

Een eerste proeve hiervan is te vinden op: <http://fractal.org/LinkedIn/Patroon-500+NL.pdf>

Mandelbrot Set en Julius Ruis Patroon

Half vorige eeuw begon Benoit Mandelbrot met het verzamelen van marktprijzen van verschillende grondstoffen (o.a. katoen) en ontdekte een zich herhalend patroon dat hij Fractal noemde. Mandelbrot is recent op 85-jarige leeftijd overleden. Mandelbrot geloofde sterk in het fractale karakter van alle natuurverschijnselen. Mogelijk kunnen we daar binnenkort de patronen van LinkedIn op Internet aan toevoegen. Ik stel voor dat we dit fenomeen het 'Julius Ruis Patroon' noemen.

Voor meer informatie over Fractals kunt u terecht op: www.fractal.org

Son, 30 oktober 2010,

tel. 06 51 04 37 97

Jules.Ruis@fractal.org