

Succes een kwestie van talent en hard werken? Vergeet het toeval niet

Bron: Volkskrant, Volkskrant.nl, Auteur Tonie Mudde. Maart 2019

Talent en hard werken, dát zijn de sleutels tot carrièresucces, toch? Hoe wetenschappers onverwachte patronen ontdekken in de carrières van onder meer topmuzikanten, ceo's en ondernemers. 'Ben ik nu hoogleraar omdat ik zo goed ben? Na mijn onderzoek ben ik daar niet zo zeker meer van.'

Arnout van de Rijt mag graag geld uitdelen aan vreemden. Dan struint hij over een website als Kickstarter, waar ondernemers via crowdfunding financiers zoeken om een product of dienst te lanceren. Een ontwerper die een nieuwe fietsoutfit wil maken, een kunstenaar die oude, beschadigde foto's wil herstellen. Kleine ondernemers die een paar duizend euro zoeken om hun project van de grond te krijgen. Maar is wat ze nastreven *the next big thing* of iets dat tot falen is gedoemd?

Voordat de filantropen van het internet een kans hebben gekregen dit zelf in te schatten, komt ineens uit het niets socioloog Arnout van de Rijt. Als een soort hogere macht met een zak vol dollars, kiest hij tweehonderd van die nog onbekende projecten uit, om de helft ervan totaal willekeurig te trakteren op een donatie.

Alsjeblieft, 25 dollar voor je plan om een nieuw type fietsoutfit te maken. Hier, voor je fotoproject, 50 dollar.

Arnout van de Rijt.

Wat de gelukkige ontvangers op dat moment niet weten, is dat ze onderdeel zijn geworden van een wetenschappelijk experiment betaald uit een Amerikaans onderzoeksbudget. Wat doet zo'n eerste mazzeltje met je succesansen? Dat is de onderzoeksvraag die Van de Rijt – destijds onderzoeker bij State University of New York, nu hoogleraar in Utrecht – wil beantwoorden.

Antwoord: zo'n eerste zetje doet veel. De kickstarterprojecten die hij – volstrekt willekeurig – 1 procent van het streefbedrag schonk, bleken in de weken na de gift beduidend meer donaties binnen te halen dan vergelijkbare projecten die Van de Rijt niet zo'n eerste duw gaf. Zonder zo'n zetje kreeg 39 procent van de projecten geld van een of meer donateurs, mét zetje steeg het percentage projecten dat een of meerdere volgende geldschietters trok naar 70.

Prijswinnende wijn!

Kijk, die wijn heeft een gouden medaille gewonnen. Dan moet-ie wel de lekkerst van allemaal zijn toch? Onderschat de rol van het toeval niet, blijkt uit een studie van Robert T. Hodgson, een wijnmaker met verstand van statistiek. Hij vroeg juryleden bij een grote wijncompetitie wijnen te keuren, maar gaf de wijnen meerdere malen. Zo kon Hodgson de variatie zien in de scores die individuele juryleden geven aan een en dezelfde wijn. Uitkomst? Juryleden geven een bepaalde wijn de ene keer rustig een paar punten meer of minder dan wanneer ze die even later weer proefden. Een variatie die zo groot is dat puur toeval kan bepalen of een wijn een prijs wint of niet.

De socioloog testte van achter zijn computer ook zijn invloed op andere werelden, bijvoorbeeld bij mensen die handtekeningen zoeken voor onlinepetities. Van de Rijt deelde dan met studenten willekeurig handtekeningen uit aan petities die ze de moeite waard vonden. Ook volgde hij de carrières van wetenschappers die aan het begin van hun loopbaan nét wel of nét niet een flinke onderzoeksbeurs kregen.

En telkens is daar hetzelfde resultaat: een eerste zetje leidt tot een lawine waar je veel profijt van kunt hebben. Van de Rijt: 'De meeste mensen denken dat carrièresucces vooral afhangt van talent en hard werken. Maar uit ons onderzoek blijkt dat het toeval ook een grote rol speelt. Succes kweekt succes, ongeacht hoe verdiend dat eerste succes is.'

Natuurlijk, Van de Rijt wist ook voor aanvang van zijn onderzoek wel dat talent en hard werken niet zaligmakend zijn. Het maakt immers nogal uit of je, zoals hij, de zoon bent van twee afgestudeerde economen of dat je opgroeit in een gezin waar de ouders een uitkering krijgen en een taalachterstand hebben. Maar ook binnen groepen die met een vergelijkbare start de carrière ladder beklimmen, kan vrouwe Fortuna voor flinke verschillen zorgen. Van de Rijt: 'Ben ik nu hoogleraar

omdat ik zo goed ben? Door mijn onderzoeken ben ik daar niet zo zeker van. Tijdens mijn studie kreeg ik een bijbaan als student-assistent bij een hoogleraar. Hij tipte me naar Amerika te gaan om bij een gerenommeerde universiteit onderzoekservaring en contacten op te doen, wat een vliegende start betekende voor mijn wetenschappelijke carrière. Je kon die baan als student-assistent alleen krijgen als je goede cijfers had. Maar ja, er waren wel meer studenten met goede cijfers, dus ik heb óók mazzel gehad.'

In het recentelijk verschenen *De Formule* (Business Contact) wijst de Hongaars-Amerikaanse hoogleraar Albert-László Barabási op de beperkingen van hard werk en talent. Barabási omschrijft hoe in veel beroepen – van managers tot kunstenaars – prestaties niet objectief meetbaar zijn. Om succes te krijgen ben je daardoor vaak afhankelijk van een soort juryoordeel van potentiële klanten, van opdrachtgevers, van werkgevers, van collega's. Met andere woorden: je bent pas succesvol als genoeg anderen tegen elkaar zéppen dat jij succesvol bent. Hard werk en talent kunnen daarbij helpen, maar zijn maar een deel van het verhaal.

Barabási noemt in zijn boek een studie van onder meer Princeton University. Proefpersonen luisterden naar onbekende liedjes en gaven die een beoordeling. Sommige liedjes scoorden top, anderen middelmatig, weer anderen slecht. Wat zou er gebeuren als de proefpersonen – merendeel jonger dan 25 - ook konden zien hoe anderen de nummers waardeerden? En wat als daar de eerder slecht bevonden nummers stiekem door de onderzoekers als juist de populairste werden gemarkeerd? Door de proefkonijnen op het verkeerde been te zetten over de voorkeuren van de andere deelnemers konden de onderzoekers zien hoe groot het effect is van 'achter de meute aanlopen' bij muziekkeuze. Barabási: 'En inderdaad: omkering van de scorelijst was fataal voor de goede nummers, terwijl de slechte erbij gebaat waren.' Alleen uitzonderlijk goed scorende nummers in de controlegroep waren tegen dit sociale mechanisme bestand en wisten een comeback te maken. Dit gebeurde bijvoorbeeld bij het liedje *She Said* van de band Parker Theory.

Barabási gaat in zijn boek op zoek naar universele wetten, alsof succes zich zou laten verklaren met net zulke keiharde achterliggende logica als de wetten van Newton of Einstein. Maar zo makkelijk ligt

dat niet, zegt Bertus Jeronimus, universitair docent ontwikkelingspsychologie aan de Rijksuniversiteit Groningen.

Jeronimus las ooit het boek *Outliers* van Malcolm Gladwell. De Amerikaanse bestsellerauteur beschrijft hierin hoe bizar veel sporters in topteams in bepaalde maanden geboren zijn. De verklaring? Bij jeugdteams kunnen de verschillen in leeftijden tussen de spelers oplopen tot een jaar, door de keuze van een afkapdatum bij het indelen in leeftijdscategorieën. Scouts selecteren grotendeels op het oog wie de beste spelers zijn en pikken die eruit voor de topteams. Juist bij de jeugd kan het verschil tussen een bijna 8-jarige en een net 7-jarige enorm zijn, puur doordat de oudere pupil zich langer heeft kunnen ontwikkelen. Zo denkt de scout dat hij te maken heeft met een opvallend goede voetballer, terwijl de pupil eigenlijk alleen maar ouder is dan zijn teamgenoten. Jeronimus raakt, net als veel andere onderzoekers, gefascineerd door dit *relative age effect*. In *Economic Letters* beschrijven wetenschappers van onder meer Shanghai Advanced Institute of Finance dat het effect zelfs te zien is bij topbestuurders.

Zo zijn er opvallend weinig ceo's geboren in juni en juli. Verklaring volgens de onderzoekers? Omdat de ceo's met juni en juli in hun paspoort vroeger altijd de jongste van de klas waren, en daardoor slechter leken vergeleken met oudere leerlingen. Ook op Britse scholen zagen onderzoekers dat vroege leerlingen later minder kans hadden om naar de universiteit te gaan dan late leerlingen.

'De logica erachter klinkt heel solide', zegt Jeronimus. Je bent de jongste van de klas in de onderbouw van de basisschool. Puur door je leeftijd kun je je nog minder goed concentreren dan oudere klasgenoten, je kunt nog amper lezen terwijl kinderen naast je al een verhaaltje voorlezen en de leraar 'goed zo!' zegt. 'Dat zou voor die vroege leerling een deuk in het zelfvertrouwen kunnen geven die lang doorwerkt. En voor de late leerling juist een zetje waardoor hij of zij zichzelf nog sterker gaat voelen ten opzichte van de rest.'

Toch maar even checken of het in Nederland ook zo werkt, vond Jeronimus. Hij kon putten uit de zogeheten Trails-studie, waarbij onderzoekers gedurende meerdere jaren het wel en wee van

leerlingen volgen. Voor ruim 2.200 scholieren bekeek Jeronimas onder meer de schoolprestaties, de fysieke ontwikkeling en de populariteit volgens schoolgenoten.

En? Scoorden de vroege leerlingen het slechtst? Niets van te merken bij Nederlandse leerlingen, concludeerde Jeronimus. En dat na al die studies die in andere landen wél een *relative age* effect vonden. Misschien dat cultuur het verschil bepaalt, oppert Jeronimas. 'In sommige landen worden kinderen eerder ingedeeld in talentklassen voor bepaalde vakken. Ook is het in Nederland, in vergelijking met bijvoorbeeld Engeland of de Verenigde Staten, normaler om een klas over te slaan of juist te blijven zitten. Zulke verschillen verklaren misschien waarom het hier toch net iets anders werkt. Dit onderzoek toont hoe dan ook aan dat het moeilijk is om universele wetten te vinden voor succes die altijd en overal opgaan.'