

# Martijn Aslander, verbinder pur s

## VEEL COACHES ZIJN OP STATUS OF GE

**Een coach of trainer vindt hij zichzelf niet. Maar toch zet Martijn Aslander graag mensen in beweging. Hij beschikt over een enorm netwerk en wat hem bijzonder maakt: een rekening sturen doet hij alleen als de opdrachtgever er om vraagt. De klant bepaalt achteraf wat het hem waard is. 'Zouden coaches ook moeten doen', benadrukt Aslander.**

Zet Martijn Aslander aan tafel, frons je wenkbrauwen en zet je schrap. Een stortvloed van juist geformuleerde zinnen komt over je heen. De gedrevenheid knalt door de ruimte. 'Ik ben een veelvraat in ontdekken, leren en spelen en dat wil ik graag delen met mensen.' De 36-jarige Aslander noemt zich op zijn website *lifehacker*, *connector* en *resourcerer*.

### Wat bedoel je met deze drie termen?

'Als *lifehacker* benut ik de moderne technologieën op een slimme manier waardoor ik tijd overhoud voor mijn netwerk en om te leren en te denken. Mijn missie: de wereld leuker maken, en dat is natuurlijk nooit af, want het kan altijd leuker. Daarbij vraag ik me voortdurend af of er vraagstukken zijn waar ik of mijn netwerk, dat bestaat uit ruim 6.000 mensen, aan kan werken.'

### Een netwerk van 6.000 mensen, vast ook veel coaches?

'Nou nee, ik ben wel benaderd door veel coaches, want zo'n groot netwerk is natuurlijk best handig. Daarbij ontdekte ik dat velen puur om het geld aanklopten, niet om te helpen. Voor al die mensen die zich bij me melden, heb ik een handleiding geschreven: *martijn voor beginners*. Het is toch wonderlijk dat bij elk apparaat een

gebruiksaanwijzing zit, maar dat die bij mensen ontbreekt? Mijn handleiding staat op internet ([www.martijnaslander.nl](http://www.martijnaslander.nl)) en voordat je contact met mij opneemt, kun je checken of ik wat voor je kan betekenen. Daarnaast ben ik er terughoudend in om coaches aan mijn netwerk toe te voegen. Ik vind het raar dat iedereen zich maar coach kan noemen. Dat brengt verantwoordelijkheden met zich mee met name omdat er veel kwetsbare mensen tussen zitten die met een hulpvraag komen.'

### Hoe zie jij dat dan?

'Coaches moeten nadenken over hun verantwoordelijkheid. Vraag aan de coachee wat het hem waard was; ik noem dat waardebepaling achteraf. Als coach ervaar je dan of je van waarde bent en of je het op de goede plek hebt gedaan. Een minder goede coach krijgt feedback en kan groeien. En coaches die alleen declarabele uren draaien, moeten zich afvragen of zij er dan nog zuiver in zitten.

Ik vind dit de enige manier in deze economie om duurzaam winst te maken. Daarbij stel je je dienstbaar op ten opzichte van de ander en dat is weer goed voor de sociale cohesie. Volgens mij levert het sociale op lange termijn meer op. Zo bouw je een sociaal kapitaal op en dat kun je onbeperkt

ang

# JN GEFOCUST LD



uitgeven. En om dat te bereiken? Ten eerste: zorg dat anderen over jou gaan praten en ten tweede: zorg dat je "doorvertelbaar" wordt.'

## Dat klinkt idealistisch. Waar betaal jij je brood van?

Aslander schuift nog verder naar voren en zit op het puntje van de stoel, maakt een wijds gebaar met zijn armen: 'Ik? Ik heb nog nooit een uitkering gehad en red me zo al ruim zes jaar. De ene keer word ik voor een lezing hartelijk bedankt en ontvang met veel genoegen een boekenbon en een fles wijn en de andere keer maakt de organisator een mooi bedrag over op mijn bankrekening. En als mensen mij van tevoren vragen wat ze me moeten betalen, maak ik een vergelijking met bioscoopbezoekers. Hoeveel mensen passen in de zaal en wat betalen ze voor die 1,5 à 2 uur? Als je dat uitrekent, heb je ook een richtlijn wat je zou kunnen betalen.' In andere gevallen is de uitbetaling puur stoffelijk. Als voorbeeld toont hij enthousiast de nieuwste Mac die hij van iemand uit zijn netwerk kreeg. 'Ik heb hem aan een mooie klus geholpen en als dank mag ik deze Mac een week gebruiken. Volgende week moet ik deze weer inleveren en ontvang ik een andere die ik zo lang mag gebruiken als ik wil. Nogmaals, voor mij telt: ga je voor bezit of toegang. Bezit is lastig te delen.'

## Jouw grootste bezit: het netwerk. Hoe onderhoud je dat?

'Simpel: niet. Dat gaat vanzelf. Als je netwerk zo groot is, lukt dat ook niet. Ik ben veel met mensen bezig maar daarbij gaat het om het interconnectieve; ideeën geven

en weer weg. Het klinkt misschien vluchtig, maar zo bedoel ik het niet. Op deze manier krijg en geef je veel signalen.

En denk bij dat netwerk niet aan wat ik het 'old-boys-netwerk' noem van verdeel en heers, gebaseerd op de geldeconomie. Nee, mijn netwerk draait om kennis, talent en vaardigheden en boven alles het delen daarvan. Mensen die tot het netwerk toetreden hebben een bovengemiddelde score op: snel van geest, flexibel, nieuwsgierig, hebben lef en zijn lief.'

## Klinkt als.... coach!?

'Ha, ha, ha, dat zal.' Vervolgens trekt Aslander zijn Mac open en haalt een pagina tevoorschijn over de eigenschappen van een meestercoach die hij ergens heeft gelezen. Hij leest ze op: 'vermogen tot inspireren (reactie), hogere normen stellen (ga je voor de winst of draag je wat bij), eerlijkheid en integriteit (bepalen anderen), gedisciplineerde intensiteit, actie op gang brengen (motor) en passie om anderen te helpen te leren, te groeien en te presteren. Als ik dit zo lees durf ik het aan mezelf coach te noemen, maar dat vind ik niet interessant. Wat boeiend is, is mensen laten groeien, zeker in de context van de huidige netwerk- en informatiesamenleving. Ik voel me veel prettiger in de manier waarop ik nu werk waarbij ik instanties, individuen en bedrijven in beweging zet. Ieder mens heeft de verplichting zich te ontwikkelen en te groeien. Dat is een houdingsaspect en daarvoor zijn we op aarde: het verkennen en ontdekken van mogelijkheden. Daarvoor heb je kennis nodig, dat lukt je niet met alleen je buikgevoel. Stel je voor: je zit 30 jaar in een grot, bedenk je dan

ook een auto of raket? Ik denk het niet, daarom geloof ik ook in het belang van het cognitieve.'

## Coaches werken veel met intuïtie...

'Intuïtie is een filter van patroonherkenning. Gevoel ontleen ik aan kennis, niet aan niks. En het in verbinding brengen van hoofd en hart vind ik een romantisch beeld, maar ik hecht, dat mag duidelijk zijn, aan kennis. Ik vind het daarom jammer dat er coaches zijn die afgeven op het cognitieve. Kijk, het is net als mediteren. Op zich prima, maar je moet daarna wel in beweging komen. Alleen Boeddha heeft het gered door onder een boom te blijven zitten mediteren.'

## Investeer je veel in leren?

'Ik zei het al: de mens moet zich blijven ontwikkelen, maar bij lifehacking is het de kunst dat zo slim mogelijk te doen. Mijn computer combineert honderden websites tot een handig leesbaar geheel waardoor ik snel geïnformeerd ben in die onderwerpen die mij interesseren. Ik hoef niet uren te surfen om iets te vinden, dat laat ik mijn pc doen. Als ik per dag 1,5 uur achter de computer zit, heb je het wel gehad. De rest van de tijd gebruik ik om te opgedane kennis te delen met anderen. En, ik heb geen haast, het hoeft morgen niet af. Ik zoek rustig uit waar ik het meest tot waarde ben en dan ook nog fundriven. Hoe krijg ik de goede mensen op de goede plek. Ik werk hard, doe veel. Voor mij is lifehacking en waardebevestiging achteraf niet de oplossing, maar een richting. Als je ergens in gelooft, moet je er achteraan. Fun and progress is goed.'