

Inkoopmanagers in topvorm (14-02-2008)

Waarom presteert de ene sporter nu beter dan de andere op een belangrijk toernooi, zoals bijvoorbeeld de Olympische Spelen? Naast een juiste fysieke en technische training, spelen mentale aspecten hierbij een duidelijke rol. Vele topsporters zijn in hun dagelijkse praktijk bezig om te trainen in mentale vaardigheden, zodat ze op het juiste moment, de juiste prestaties leveren. En hoe zit dat dan bij inkoopmanagers? Wat kan de inkoopmanager leren van de topsporter? Kunnen zij zich trainen in hun mentale weerbaarheid?

In deze column wordt vastgesteld wat sporters in mentale training leren en wordt gekeken wat de inkoopmanager daar van kan opsteken. Dit doe ik aan de hand van het Optimaal Prestatiemodel, die door sportpsychologen wordt gebruikt als start van mentale training.

Mentale training voor sporters is gebaseerd op drie onderdelen:

1. Doelen stellen

2. Effectief omgaan met stress (spanning en ontspanning, verbeelding, gedachtecontrole)
3. Concentratie en aandacht

De komende weken worden alle drie de onderdelen behandeld. In deze column wil ik het hebben over doelen stellen. Mentale training start met het stellen van de juiste doelen. Goed geformuleerde doelen zorgen voor een optimale focus van aandacht op belangrijke aspecten van de taak. Ze werken motiverend (ook na tegenslag en teleurstelling) en zorgen voor betere resultaten.

Goed gestelde doelen moeten aan een aantal voorwaarden voldoen. Hieronder een aantal hulpvragen in de topsport. Is het antwoord op alle vragen 'ja' dan is het een goede doelstelling. Is het antwoord op één van de vragen 'nee' dan wordt de doelstelling veranderd.

- Inspireert dit doel mij? Daagt het me uit?
- Bereik ik het doel met mijn normale techniek? Of kan het doel alleen behaald worden als ik alles perfect uitvoer?
- Kan ik precies nagaan of ik mijn doel bereikt heb? Is het te meten?
- Ligt mijn doel in het heden?
- Hangt het bereiken van het doel alleen van mij af?

Het stellen van doelen is ook bij inkoopmanagers een bekend begrip. Bij concrete invulling hiervan komen vaak veel onduidelijkheden naar voren, wat een zichtbaar (negatief) effect heeft in de prestaties van de inkoopafdeling. Mijn tip is concrete doelstellingen op output te formuleren, samen met de benodigde kennis, competenties, ervaring en capaciteit om deze output op succesvolle wijze te behalen. Hierbij wat hulpvragen:

- Wat zijn de missie en doelstellingen van de organisatie?
- Welke resultaten wil mijn organisatie op lange termijn behalen?
- Welke resultaten wil ik bereikt hebben met mijn inkoopafdeling aan het eind van het jaar?
- Welke kennis, competenties, ervaring en capaciteit zijn hiervoor nodig? Heb ik dat allemaal al in huis?
- Weet iedere inkoper op welke resultaten ik hem of haar aan het einde van het jaar afreken?
- Weten mijn inkopers welk concreet gedrag bepalend is voor succesvolle prestaties en begeleid ik hen hier goed in?

Succes met het realiseren van uw doelen!