

Dromen van inkoop (04-11-2008)

Waar droomt u van? Een aantrekkelijke deal met een leverancier? Een succesvolle carrière als inkoopmanager? Of misschien wel een verdere professionalisering van de inkoopafdeling? Droom verder! De sportpsychologie leert ons namelijk dat verbeelding werkt.

Mentale training van topsporters vindt plaats aan de hand van het Optimaal Prestatiemodel. Dat bestaat uit vijf onderdelen:

1. Doelen stellen
- 2. Verbeelding**
3. Gedachtecontrole
4. Omgaan met spanning en ontspanning
5. Concentratie en aandacht

In een eerder artikel is het eerste aspect reeds aan bod gekomen. Nu is het tijd om te laten zien wat verbeelding kan betekenen voor inkopers.

Overwinning

Topsporters zijn dag en nacht met hun sport bezig. Een manier om een goed resultaat te boeken, is om een race te visualiseren. Ofwel, te verbeelden. Dit doet hij of zij door de wedstrijd in gedachten uitgebreid door te lopen. Neem nou een schaatser. Hij zorgt ervoor dat hij de baan op zijn duimpje kent en dat hij van zichzelf weet welke prestatie hij daar neer kan zetten. Belangrijk is bovendien dat hij droomt van een overwinning en alle roem die hem ten beurt zal vallen. Door deze te verbeelden, focussen zijn lichaam en geest zich automatisch. Hij gaat onbewust handelen naar dit doel. En, als er iets anders op zijn pad komt, wordt hij gewaarschuwd door rinkelende alarmbellen.

I have a dream

Prachtige dromen geven sporters motivatie en richting. Zo kan het ook gaan bij inkopers. Droom maar eens weg over de inkoopafdeling over twee jaar. Welke mensen maken daar deel van uit? Wat doet de afdeling precies? Hoe is het contact met de interne organisatie? Zijn er dan minder leveranciers, minder facturen en minder kosten? Welke rol speelt u zelf als manager? Door antwoorden op deze vragen ontstaan beelden, droombeelden wellicht. En door deze samen met andere mensen te delen, stap u met hen op dezelfde trein. Denk maar aan de befaamde toespraak van Martin Luther King. 'I have a dream'.

Belangrijke deal

Een ander moment om eens bij weg te dromen, is een belangrijke deal. Wat prettig om met precies de goede leverancier in zee te zijn gegaan en ook nog eens de beste condities te hebben bedongen. Geweldig dat de interne klanten blij zijn. En, wat een winst dat deze deal uw eigen carrière een boost geeft. Door u van tevoren dit soort zaken in te beelden, verloopt de samenwerking of onderhandeling met een leverancier simpelweg beter. Het mooie is dat het echt werkt. Probeer het maar eens.