

Willen scoren (15- 01-2009)

Heeft u dat ook: de stem die zegt dat u moet scoren? Die uzelf veel druk op legt? Dat u. vooruit. nog maar eens probeert om inkoop binnen de organisatie op de kaart te zetten?

Vaak bepalen dit soort (onbewuste) gedachtes uw houding. En daarmee uw succes. De sportpsychologie heeft een oplossing: gedachtecontrole. 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

Na "doelen stellen" en "verbeelding" gaat deze column in op "gedachtecontrole". Hoe kunt u uw gedachten controleren? En. wat levert u dat op?

Mentaal weerbaar

Eén van de meest spectaculaire momenten in een WK-finale zijn de penalty's. Zelfs ik voel vanachter mijn beeldscherm de spanning. Moet je nagaan hoe het voor die voetballer is. Als hij in zijn kop heeft dat hij moet scoren. gaat het geheid mis. De kunst is om dan bij je taak te blijven. Als zo'n voetballer mentaal weerbaar is. ervaart hij dat hij de bal erin wil schieten. Zoals je als kleine jongen altijd heel graag heel goed wilde voetballen daardoor vaak te laat kwam voor het eten. Willen geeft meer positieve energie dan moeten. Huntelaar is iemand die zo weerbaar is. Hij is niet snel en is fysiek niet de sterkste. maar scoort toch met groot gemak. En. hij heeft het ondanks alle druk van buiten bij Ajax gemaakt. Machlas en Kennedy bijvoorbeeld is dat niet gelukt. Te veel moeten van zichzelf in plaats van willen? Huntelaar is zijn innerlijke stem de baas.

Van moeten naar willen

Ook u als inkoper neemt regelmatig een penalty in een belangrijke wedstrijd. Het is de kunst om juist op die momenten geen druk te ervaren. maar positieve energie. Als u vindt dat u een deal moet maken. dan gaat u geforceerd het gesprek in. De tegenpartij voelt dat en de bespreking verloopt moeizaam. U bent teveel met uzelf bezig. kan niet goed luisteren en mist relevante signalen. Door dwingende gedachten te controleren. zult u merken dat het anders kan. Ontdek maar eens wat u graag wilt bereiken. Dat geeft u een steviger basis voor de onderhandeling. U kunt beter luisteren. doorvragen en stuurt het gesprek soepel naar het gewenste doel. Zo werkt het trouwens ook met iets niet willen. Als u besluit dat u niet meer door een leverancier gedold wilt worden. gebeurt het niet meer.

Van proberen naar doen

Een andere gedachtevalkuil is "proberen". Als een voetballer tegen zichzelf zegt: "ik probeer in de basis te komen". gaat het nooit lukken. Het is geen

kwestie van proberen. maar van doen. Hetzelfde geldt voor inkopers. Als u probeert om inkoop binnen de organisatie op de kaart te zetten. geef ik u weinig kans van slagen. Het alternatief? "Ik zorg ervoor dat inkoop op een hoger plan komt." Sluit de twijfel buiten en ga aan de slag. Succes ligt voor het oprapen.