

VERDIEPINGSSESSIE | CONTRACTMANAGEMENTDAG

Het verschil wordt zelden gemaakt op papier.

Waarom mentale veerkracht een harde randvoorwaarde is
voor excelleren in contractmanagement.

Iris Westgeest | Troef Training & Advies



1

De 3 pijlers van relationeel contracteren



Bij alle pijlers speelt de menselijke factor de hoofdrol. En die begint bij jou.

2

Twee mentale standen

BESCHERMEN

- ✗ Defensieve houding
- ✗ Verdedigende houding
- ✗ Dicht, controlerend
- ✗ Kortetermijndenken
- ✗ Beperkte creativiteit
- ✗ Communicatie: gesloten
- ✗ Star



training

BOUWEN

- ✓ Lef
- ✓ Open en nieuwsgierig
- ✓ Scherp en oplossingsgericht
- ✓ Langetermijndenken
- ✓ Ruimte voor creativiteit
- ✓ Communicatie: helder & sterk
- ✓ Flexibel

3

Wat zijn bij jou de momenten waarop je onder druk staat?

Eerdere reacties uit publiek:

- Als er aan mijn skills getwijfeld wordt
- Leverancier presteert niet
- Nieuwe technologieën
- Project bijna klaar en dan allerlei aanpassingen
- Deadlines.
- Verantwoordelijkheidsgevoel
- Druk van leidinggevende
- Veel dingen tegelijk, moeilijke zaken en zaken die niet goed gaan
- Druk op projecten
- Meeste energie kost het mij als men wederom aangegeven grenzen overschrijdt en jij het probleem moet oplossen. Ik sta zelf vooral onder druk bij de hoeveelheid werk.
- Te weinig aandacht aan dingen kunnen geven door tijdsgebrek
- Druk vanuit jezelf om te presteren
- Wanneer ik minder inhoudelijke kennis heb dan andere betrokkenen
- Als er zaken op het laatste moment toch niet goed geregeld zijn
- Gebrek aan draagkracht
- Te weinig tijdsdruk
- Weerstand
- Als 2 personen iets anders van je verwachten
- Deadlines in overvolle agenda's
- Onduidelijke opdrachten
- Doelstellingen
- Geen steun in cultuur
- Onverwachte wending in procedure
- Deadlines waarbij vanuit meerdere kanten (stakeholders) druk wordt gezet
- Mensen in weerstand
- Tegenvallende resultaten
- Tegengestelde belangen
- Management terughoudend en proberen te overtuigen
- Veel deadlines tegelijk
- Teveel deadlines dicht op elkaar
- Veel taken op hetzelfde moment
- Feedback geven bij slechte prestaties
- Als andere mensen niet tijdig feedback geven of documenten aanleveren.
- Teveel ballen in de lucht moeten houden en niets los willen laten
- Als deadlines dichtbij komen en het wachten is op anderen
- Workload, doelstellingen
- Veel onderwerpen die tegelijk spelen
- Als er veel projecten tegelijk zijn vooral in verschillende fases

4

Wat de wetenschap bevestigt

Mentale veerkracht maakt je beter — ook onder druk.

Onderzoek van de Universiteit Twente onder inkoopprofessionals toont aan: wie mentaal sterker wordt, presteert ook aantoonbaar beter in de praktijk.

De drie vaardigheden die het sterkst naar voren kwamen:

Vertrouwen

Zonder vertrouwen geen open gesprek, zonder open gesprek geen oplossing.

Creativiteit

Buiten de geijkte kaders denken, ook als het spannend is

Moed

Zeggen wat gezegd moet worden, ook als het ongemakkelijk is

Geen toeval: precies wat relationeel contracteren vraagt.

5

Zes mentale vaardigheden voor de contractmanager

1 Aandachtscontrole

Focus houden tussen alle interne en externe afleidingen

2 Gedachtencontrole

Gedachten formuleren die zorgen voor meer zelfvertrouwen en moed

3 Energiemanagement

Jouw spanning bepaalt de kwaliteit van elk gesprek

4 Visualisatie

Je mentaal voorbereiden op elk cruciaal gesprek

5 Actie-reflectie

Terugkijken én vooruitdenken

6 Doelen stellen

Het soort doel dat je stelt, bepaalt hoeveel stress je ervaart

6

Jouw mentale plan

Welke van deze zes vaardigheden is/zijn voor jou het meest relevant in jouw werk als contractmanager?

1. Aandachtscontrole

Focus houden tussen alle interne en externe afleidingen

2. Gedachtencontrole

Gedachten formuleren die zorgen voor meer zelfvertrouwen en moed

3. Energiemanagement

Jouw spanning bepaalt de kwaliteit van elk gesprek

4. Visualisatie

Je mentaal voorbereiden op elk cruciaal gesprek

5. Actie-reflectie

Terugkijken én vooruitdenken

6. Doelen stellen

Het soort doel dat je stelt, bepaalt hoeveel stress je ervaart

Deel met de persoon naast u — 2 minuten

7

Neem dit mee: de 3-steps mentale voorbereiding

Vóór elk belangrijk contractgesprek — 3 minuten, 3 stappen

1

Energiescan

1 min

Waar sta ik qua energie en spanning?
Schaal 1 tot 10 — benoem het bewust.
Adem

2

Gedachtencheck

1 min

Welke belemmerende gedachte heb ik over dit gesprek? Benoem hem.
Vervang door een helpende gedachte.

3

Visualisatie

1 min

Stel je jouw houding voor in het gesprek. Hoe zit je erbij?
Hoe reageer jij als het spannend wordt?

Drie minuten voor elk groot gesprek. Drie minuten die het verschil maken.

8

Samenvatting in vier zinnen

Relationeel contracteren vraagt het beste van jou als mens en dat begint met een sterke mentale basis.

De wetenschap laat zien dat het vergroten van je mentale veerkracht zorgt voor meer moed, zelfvertrouwen en creativiteit. Het vergroot je cognitieve ruimte.

Mentale kracht is niet het extraatje bovenop je vakkennis. Het is de voorwaarde om je vakkennis te kunnen inzetten.

Het is een vaardigheid, geen persoonlijkheid.
Je kunt het trainen

9



**“Het verschil wordt zelden
gemaakt op papier.”**

Het begint bij je mentale kracht

Iris Westgeest | Troef Training & Advies



10