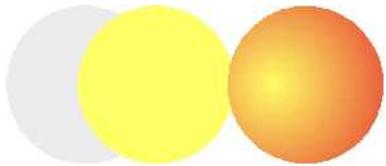


Ein Dutzend dummer Fehler kluger Informatiker

- und was man stattdessen tun kann



Martina Diel

Ziele – Wege – Perspektiven // Coaching für
Bewerbung und Beruf

(<http://www.ziele-wege-perspektiven.de>)

Open-Source-Tag Magdeburg –

Universität Magdeburg 11. Oktober 2008

Über mich

- Seit 1994 in der IT-Beratung, Schwerpunkt Banken, tätig als Beraterin, Projektleiterin, Projektmanager, Key Account Manager
- Seit 2006 außerdem selbstständig als Coach für Bewerbung und Beruf mit “Ziele – Wege – Perspektiven”, Schwerpunkt IT-Branche
- Mit unixoiden Systemen in Kontakt seit den 90ern, debian-User seit 2004
- “IT-Karrierehandbuch” (ISBN 978-3-89721-728-7) im Mai im O'Reilly-Verlag erschienen

Vortragstitel

”Ein Dutzend dummer Fehler kluger Techies”



- Angelehnt an Buchtitel “Die 10 dümmsten Fehler kluger Leute”
- Kapitel 11 meines Buches “FAQ: Überleben als Techie”

Struktur und Disclaimer

- Vorstellung eines häufig gemachten Fehlers – aus meiner subjektiven Erfahrung heraus
- Meine Empfehlungen für ein alternatives Verhalten

Achtung:

- Es geht um Fehler im Umgang mit **Menschen** im Job
– nicht um technische Themen!
- Man muss nicht alles anders machen, aber das, was man tut, **bewusst** tun.
- Es geht um eine Repertoire-**Erweiterung**.

Geek-Folklore

- Scheibenwelt, Auenland, Star Trek und so weiter
- Werden meist als Symbol der Zugehörigkeit und Stärkung der Gruppenidentität benutzt – wirken aber auch als Abgrenzung
- Was Sie tun können:
 - Machen Sie sich Ihre Außenwirkung bewusst
 - Überlegen Sie, ob Abgrenzung das Ziel ist, was Sie erreichen wollen

Ritualisierte “Rants”

- Definition von Rant: Gewohnheitsmäßiges Klagen über immer gleiche Themen (sehr beliebt: Microsoft, die Vertriebler, die DAUs)
 - Kann Spass machen, aber auch die eigene Stimmung und die des Umfelds drücken
 - Kostet Energie und wirkt unprofessionell
- Was Sie tun können:
- Love it, leave it or change it



Networking unterschätzen

- Networking als “Vitamin B” abwerten
 - Smalltalk als sinnloses Blabla betrachten
 - Oder kurz: Beziehungsebene unterschätzen, reine Sachinformation überschätzen
- Was Sie tun können:
 - Nutzen Sie informelle Kommunikation
 - Betreiben Sie “Networking”; d.h. überlegen Sie, was Sie zu gern tun, und geben Sie dann, ohne nachzurechnen.



Divengehabe in guten Zeiten

- Sich in guten Zeiten rar machen und Hürden errichten, dreiste Forderungen stellen und die Limits ausreizen
- Rache nehmen für die schlechten Zeiten
- Was Sie tun können:
 - Ihre Standards definieren und Standards einhalten
 - Daran denken, dass man sich im Leben immer zweimal trifft



Konflikte gewinnen wollen

- Konflikte im Beruf kann man nicht einseitig gewinnen – entweder gewinnen beide, oder beide verlieren
- Man muss weiter zusammenarbeiten, und auch wenn nicht: man trifft sich immer zweimal im Leben
- Was Sie tun können
 - Überprüfen Sie Ihre Motive (Eitelkeit, Rache....?)
 - Suchen Sie die berühmten Win-Win-Lösungen



Gemeinsame Interessen übersehen

- z.B. Vertriebler als Gegner sehen mit natürlicherweise gegenläufigen Interessen
- Beide sind aufeinander angewiesen.
- Eigener Erfolg geht nicht ohne den der anderen
- Was Sie tun können:
 - Gemeinsame Ziele identifizieren (z.B. Ertrag, zufriedene Kunden) und betonen – Wege zum Ziel sind diskutabel
 - Ansonsten: einen anderen Ort suchen

An den Machbarkeitsmythos glauben

- “Wenn ich alles richtig mache, dann klappt's auch” -
“Wenn nicht alles klappt, hab ich was falsch gemacht”
- Menschliche Interaktion ist zu komplex, individuell und veränderlich, um alle Stellschrauben kennen oder gar kontrollieren zu können
- Was Sie tun können:
 - Eigenen Grenzen kennenlernen und akzeptieren
 - Individuell entscheiden – Rezepte funktionieren nicht



Standardisierung am falschen Ort

- Standardisierung hat Sinn – nur nicht standardmäßig
- Beruf ist über weite Strecken “das Ding mit den Menschen”
- Fast alles, was mit Menschen zu tun hat, funktioniert besser individuell als standardisiert
- Was Sie tun können
 - Das Individuum sehen im Chef, Kollegen, Kunden
 - Standards auf bestimmte Bereiche beschränken

An Objektivität glauben

- Andere von der “richtigen” Lösung überzeugen wollen
- Es gibt nur angemessene Lösungen – oder was Menschen dafür halten
- Lieber eine 100% Lösung, die ein Traum bleibt, als eine 80% Lösung, die realisiert wird?
- Was Sie tun können:
 - Kriterien des Gegenübers klären und berücksichtigen
 - In Systemen denken – wer heute bremst, treibt morgen in anderer Konstellation an.



Perfektionismus kultivieren

- häufig lähmend (“Besser gar nichts als etwas Halbes tun”)
- Lernen aus Fehlern wird verhindert und damit eigene Weiterentwicklung
- Perfektion ist für die meisten Menschen nicht wahrnehmbar
- Was Sie tun können:
 - Sinnhaftigkeit von Perfektion im konkreten Fall prüfen und Maßstäbe überprüfen
 - Fehler als normal akzeptieren und aus ihnen lernen



Die Form unterschätzen

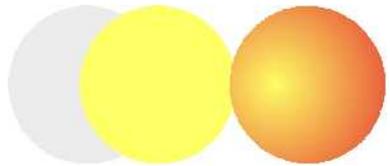
- “Das Äußere zählt nicht – es kommt doch auf die inneren Werte an”
- Nur: Es gibt keinen Inhalt ohne Form
- Die Form gehört zum Gesamtpackage (Höflichkeit, angemessenes Auftreten, gute Schriftform etc.)
- Was Sie tun können:
 - Ihre Ziele definieren: Was möchte ich überbringen?
 - Ihre persönlichen Instrumente dazu definieren



Verkaufen für einen Sales-Job halten

- Gute Arbeit spricht nicht für sich selbst
- Um gute Arbeit erkennen zu können, muss man selbst auf dem Gebiet halbwegs gut sein – das ist aber das Gegenüber nicht unbedingt
- Schlechte Arbeit dagegen erkennen viel zu viele
- Was Sie tun können
 - Seien Sie Dolmetscher
 - Argumentieren Sie mit Nutzen (Stichwort: Uptime)
 - Sie können nur gewinnen – u.a. Freiraum





Ihre Fragen?

Folien in Kürze unter:

<http://www.ziele-wege-perspektiven.de>