Generální partner

ATOM

DAQUAS

Ajťák 4.0
aneb jak nevyhořet ani nepohořet

Darina.Vodrazkova@DAQUAS.cz

DAQUAS

Pojďte si povídat

aneb nevyžádané rady jsou zbytečné

Aktuální úloha IT

- Interní zákazník
  - DATA! Data! DATA!
  - Bezpečnost vyžadovaná a vynucená (GDPR)
- Marketing IT
- Stínové IT
  - Cloudové objížďky
- Poptávka po hybridním řešení (<=rychlost!! <= včera bylo pozdě…)

Klíčové faktory úspěchu

- Dostatečná nabídka funkcí
- Integrace
- Uživatel

Vlivný prvek – uživatel!

a jak s ním vycházet

Máš-li vyřešit nějaký problém,
je VELKOU VÝHODOU, víš-li předem…

OČ JDE!

Mapa firemních kontinentů

*všimněte si, že všechny kontinenty plují na životodárné hladině IT podpory tvořené všemi nezbytnými moři a oceány

Trocha psychologie

- Frustrace a netrpělivost
- Důvěra a sliby
- Komunikace
- Radikalizace
- Společný cíl a kontext
- Syndrom vyhoření

Potřeba NOVÝCH znalostí, dovedností, postupů…

Syndrom vyhoření

Chronický stres

- zvýšené pracovní vypětí
- nedostatek času
- pocit frustrace z nedocenění
- nedostatek spánku
- vysoké požadavky při nízkých kompetencích
- vysoká angažovanost spojená s nízkou návratností
- monotónní práce
- nízká úroveň sociální podpory
- nedostatek času
- úkoly, které přesahují schopnosti a možnosti daného jednotlivce nebo i týmu
  - (Scházejí čas, nástroje, vůle ke spolupráci)
- neúplná zadání -> nenaplní očekávání zadavatele

Osobnostní předpoklady

- **přecitlivělost**
- **perfekcionismus**
- sklon k workoholismu
- pedantství
- přílišný, **naivní optimismus**
- počáteční nadšení
- velké ideály a následné vystřízlivění

Okolní faktory

- **osamělost**
- málo známých
- nefungující rodina
- nevyhovující pracovní kolektiv
- lhostejný nebo nekoncepční nadřízený

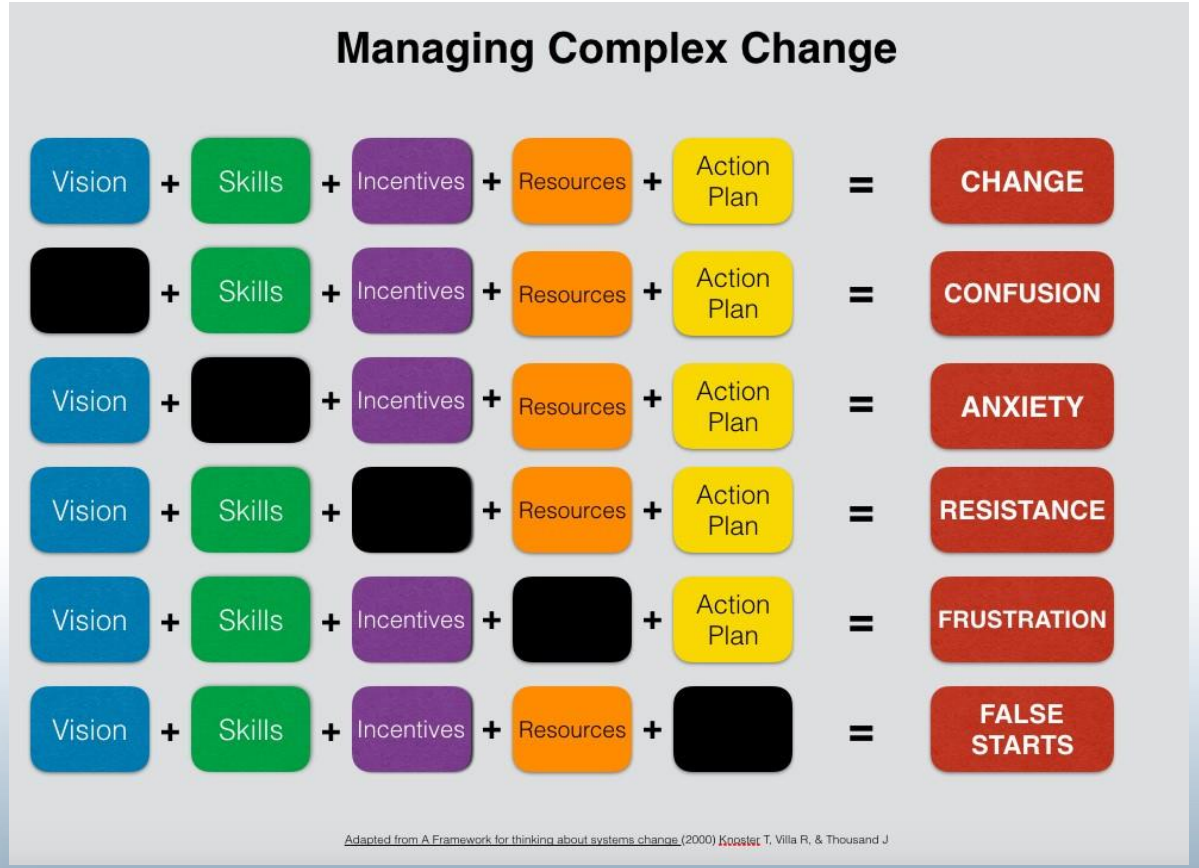
DAQUAS

Pomocná ruka

NENÍ to NASCHVÁL!

aneb o porozumění a mocné síle logiky

Jsou zákony, kterým neutečeš



IT vs USER – 5 : 5

- http://www.daquas.cz/articles/981-it-vs-user

prodávejte IT

- hra na outsourcing
- od CIO k CEO
- nečekejte na úkoly
- přebírejte zodpovědnost

nejste na všechno sami…

- interní spolupracovníci
  - IT oddělení
  - ostatní oddělení
- externí posily
  - smlouvy s dodavateli (udělejte si jasno předem)
  - nestačí jen podepsat

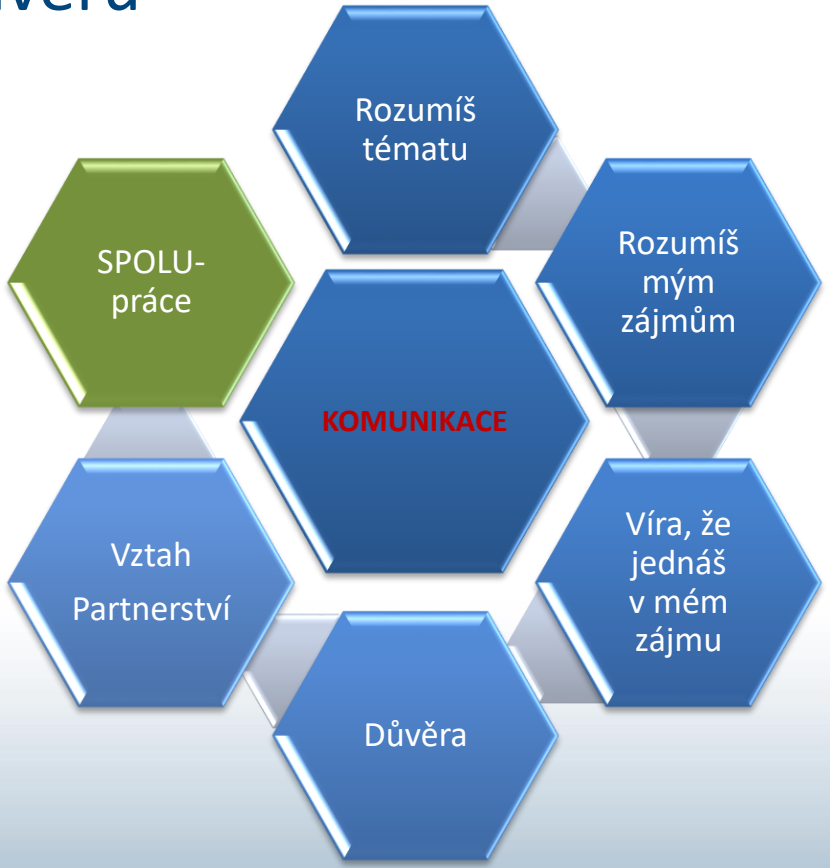
Koně zapřahejte, pokud možno, jedním směrem

Aneb modelování jako cesta k dorozumění…

Důvěra

- Když chci něco změnit, potřebuji důvěru.
- Když chci důvěru, musím prokázat porozumění.
- Když chci dostat důvěru, dostanu ZODPOVĚDNOST.
- Když chci předat zodpovědnost, musím věnovat důvěru.

Jak budovat důvěru



Naučím se počítat

DAQUAS

- Čas jsou peníze.
- Čas mého týmu, čas uživatelů, kterým sloužíme, čas, který řešení ušetří, čas, který řešení stojí.
- Čas se dá měřit a má svou spočítatelnou cenu.
- ROI a TCO jsou v IT do značné míry hodnoty ČASU.
- Vlastní pokusy a omyly místo zvenčí koupené kvality stojí čas.
- Je nesmysl ztrácet jej chybami, z kterých se nic neučím.

Budu se věnovat zadavatelům

- Je nezbytné věnovat péči definici cíle. Čeho chceme dosáhnout a proč. Tato znalost slouží k rozhodování.
- Uživatelé si ZASLOUŽÍ vysvětlování, představování, seznamování s novým řešením.
- Musím jim pomoci se v něm najít a rozpoznat, proč stojí za to se učit něčemu novému.

Budu se věnovat dodavatelům

- Je nezbytné věnovat péči definici cíle. Čeho chceme dosáhnout a proč. Tato znalost slouží k rozhodování.
- Smlouva má definovat, jak budeme spolupracovat, ne jak se budeme hojit.
- Při problému se soustřeď na to, jak jej vyřešit, ne koho potrestat.
- Text smlouvy je začátek, prvních 5 % práce, *život* podle smlouvy vyžaduje neustálou zpětnou vazbu, kontrolu a sebekontrolu.

To do

- Sestavit IT board – plán s prioritami a průběžná komunikace (=> znalost potřeb byznysu)
- Interní zákazník ⇔ Interní marketing IT
- Vyžadovat úplné písemné zadání
- Zmapovat rizika, jejich dopad na byznys a způsoby mitigace (opatření)
- Zpracovat koncepci IT s ohledem na potřeby a rizika
- Počítat přínosy a cenu rizik
- Zvážit outsourcing basic a/nebo specific oblastí (pozor na management!)

Aktuální úloha IT

- Interní zákazník
  - DATA! Data! DATA!
  - Bezpečnost vyžadovaná a vynucená (GDPR)
- Marketing IT
- Stínové IT
  - Cloudové objížďky
- Poptávka po hybridním řešení

Klíčové faktory úspěchu

- Dostatečná nabídka funkcí
- Integrace
- Uživatel

Specializace a spolupráce

- Špatná příprava ze škol
- Komunikace
- Úloha interního IT (konektor)

Někdy si třeba zkuste číst…
a přemýšlet o tom, jak přemýšlejí „ti druzí“

Říkáme té knížce
Příručka aplikované filozofie pro ajťáky
a pro ty, co je (ne)mají rádi

…
Můžete si o ni napsat na daquas@daquas.cz
Nebo darinav@daquas.cz

Bude vás stát jen ČAS.
(protože já vím, že nic dražšího není)