

不爱说话成不了优秀CIO[2] PDF转换可能丢失图片或格式，  
建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/141/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_8D\\_E7\\_88\\_B1\\_E8\\_AF\\_B4\\_E8\\_c29\\_141319.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/141/2021_2022__E4_B8_8D_E7_88_B1_E8_AF_B4_E8_c29_141319.htm) 多和CFO谈谈IT的投资收益 对CIO而言，在经济繁荣时期，CFO是其竞争对手；经济不景气时，CFO又是其绊脚石；两者的矛盾好像永远无法调和，但又不得不“和睦相处”。当CFO看到CIO的投资建议书时，通常会问：“该投资的利润回报如何？什么时间收回投资？”这时CIO通常会说，如果肯在某项技术上再多花一点儿钱，企业就可以因此获得更好的功能、产品或者服务；此时CIO给CFO的印象是，CIO只是为技术而技术，看不到对公司的商业利益，结果当然是拒绝CIO的投资计划。但如果换一个角度，可能就是另一番天地。CIO对CFO说：“嘿，我们需要在某个项目上花些钱。”然后告诉CFO这个项目将如何帮助企业实现商业目标。有些IT项目能立刻产生效果，然而有些项目则比较困难，那就要培养CFO对一些技术的认识。举个很简单的例子：假如今天CIO买了一批PC，预装的不是Windows XP系统，而是Windows NT系统；所以CIO肯定要考虑将所有PC机的操作系统都转移到Windows XP，以保持一个稳定的系统平台。但问题是什么时候来做，它的花费是多少不仅仅是软件方面的花费，同时也包括支持服务和一些其他开销。最好的解决办法是与CFO多讨论有关信息方面的花费告诉他，如果现在要升级，所需要的花费是多少；同时，还要告诉CFO，支持一个单一平台，而不是多个版本的系统，又可以节省下多少开销。一位信息化专家说，投资某个IT项目前，CIO和CFO最好坐在一起，平心静气地谈谈IT

投资的价值，包括项目投资带来的近期收益、长远收益以及投资风险等。如果有可能的话，先做出个“系统原形”，让CFO自己切实感受到这项投资对公司的发展是多么有益。此外，CIO千万不要狂妄地对CFO说，这件事没有其他选择。为了得到CFO的支持，CIO不妨用推荐的态度，而且给CFO几个选择，其中CIO大力推荐的部分是最重要的；最坏的事情就是CIO向CFO陈述了若干方案，CFO却不知道哪个方案是CIO最推崇的。毫无疑问，这时CFO肯定会选择最便宜的一条路径。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)