

不爱说话成不了优秀CIO[1] 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_141321.htm CIO不仅要准确把握IT技术的发展趋势、熟悉所在企业的具体业务，还要懂管理、会沟通；而在这四项基本功中，沟通又是最难以训练和培养的，因为它涵盖了CIO本人太多的个人素养和工作经验的积累等，在这几项基本功中惟有沟通是在课堂上、书本中难以学到的。在推进信息化进程中，尤其出现利益冲突时，CIO如何“晓之以理，动之以情”地与用户沟通？CIO如何与CEO、CFO以及各业务部门建立良好的人际关系？如何既不得罪人又能顺利推进信息化？CIO最好远离电脑 如果想成为优秀CIO，那么最好远离电脑，去积极培养作为企业管理者应该具备的各种能力。美国一家调查公司对500名大企业的CIO所做的调查发现，70%的CIO认为通往成功的关键是有效沟通；58%的CIO选择谙熟商业流程和运作；而46%的CIO则认为战略性的思想和计划能力很重要；而此前被认为很重要的IT技能，只获得了10%的认可。这不能不说是一个巨大的观念转变，长期以来CIO一直被认为是一项更倾向于技术性的职务，甚至现在CIO还常听到诸如此类的告诫：“不用操心太多，由我们来制定战略决策，你只需要按照计划流程执行就行了。”在这四项被认为最重要的技巧中，沟通是最难以训练和培养的，它涵盖了CIO本人太多的个人素养和工作经验的积累。任何一个成功的CIO都懂得，信息化成功的关键是有效沟通，换言之，CIO要学会换位思考，懂得理解人、认识人，从而建立良好的人际关系。对于沟通的意义，

前美国国防部CIO Margaret Myers有一段精彩的论述：“有了世界上最精彩的想法，但如果不懂得与大家进行很好地交流，以分享、实施你的美好蓝图，它也仅仅是个遥不可及的海市蜃楼。许多优秀的IT计划和项目由于CIO不擅长沟通而“夭折”，比如，在执行过程中因受到用户的反对而被迫停止。”向CEO阐明IT的价值所在在人们的印象中，CIO总是受制于吝啬的CFO而倍感郁闷。随着信息化建设的深入尤其大环境的改善，越来越多的CIO有了直接向“一把手”汇报的机会；但CIO并没有因此而喜笑颜开，而是因受制于缺乏IT知识的CEO而继续郁闷着。美国戴氏公司对200名CIO就“CEO领导下的CIO”作了一次调查，发现48%的CIO认为他们的CEO通常或者有时候对IT所能完成的事情抱有不现实的期望；35%的CIO认为他们的CEO对技术工作没有支持或者只是稍微有些支持，甚至还有16%的CIO认为他们的CEO对IT理解甚少。在经济不景气的时候，为节省开支，CEO通常首先拿技术支出开刀。戴氏总裁John J.Davis认为，造成CEO和CIO关系不佳的根本原因不是经济的沉浮，而是时代所然。目前企业中担纲的“一把手”大多是在IT成为企业战略的“发动机”前就已经打出自己天下的经理人，缺乏IT技术和应用的背景。目前，国内CIO面临的处境似乎比国外同行还差，一些“一把手”要么认为IT什么都不能干，对IT不屑一顾；要么认为IT什么都能干，恨不得用IT解决所有用传统手段无法解决的难题，或者今天提出需求分析，希望明天IT系统就投入使用。如何赢得CEO的支持？如何让CEO对CIO的工作作出公正评价？身为企业CIO，应该用战略语言准确地向CEO阐明IT的价值所在；因为CEO的工作注意力通常放在当前迫

切需要解决的事情上，而技术通常解决的是明天的事情，教育解决的是后天的事情，因此CEO对技术关注较少也不足为奇。联想集团高级副总裁、CIO王晓岩说，CIO的工作要想得到CEO的理解和支持，CIO就要充当好教师的角色，为企业导入先进经营理念、先进管理思想，同时站在CEO的角度说明IT项目的价值及对企业发展的深远意义等。在与CEO的沟通中，最忌讳的是CIO满口技术语言向CEO喋喋不休地介绍IT系统功能模块和技术先进性，因为在CEO的眼里IT和厂房、汽车、生产设备等一样，都是实现企业发展战略的工具；对CEO来说投资IT还是引进生产线，不在于技术是否先进，而在于怎样投资更能实现企业的发展战略，怎样投资能获得更多的商业价值。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