

Vragen om informatie

Door Guus Pijpers

Vraag anderen

Bij het terugvinden van informatie zoeken slimme mensen vooral met behulp van anderen. Het is niet zozeer dat die ander weet waar jij de informatie hebt opgeslagen, maar hij helpt je wel in jouw zoekgedrag. Die ander stelt bijvoorbeeld vragen als 'wat deed je?' of 'waar was je?' toen je die informatie kreeg en opborg. Voorwaarde is natuurlijk wel dat je die hulp zoekt als je informatie kwijt bent.

Twee vragen

We worstelen met de vraag: 'Wat moet ik nu echt weten voor mijn werk?' Om die vraag te beantwoorden, moet je jezelf twee vragen stellen:

1. 'Welke informatie ben ik aan wie verschuldigd?' Door te praten kom je erachter wie welke informatie van jou verwacht.
2. 'Wat heb ik nodig om die verschuldigde informatie te kunnen geven?' Je gaat na welke informatie je wanneer in welke vorm nodig hebt.

Wanneer je deze twee vragen consequent stelt, vindt er veel minder communicatie plaats, maar wordt die wel effectiever. Veel mensen geven namelijk informatie waar de ander helemaal niet om gevraagd heeft, of ze geven te veel informatie, op het verkeerde tijdstip, of informatie waarvan ze weten dat die niet aansluit bij het niveau van de ontvanger.

Domme vragen

We hebben geleerd dat je alleen slimme vragen mag stellen. Die vragen bestaan bijna niet, net zomin als een domme vraag. Een dom antwoord bestaat wel!

Slimme vragen

Mensen weten vaak niet welke vraag ze moeten stellen om goede informatie te krijgen. De context is bijvoorbeeld niet volledig bekend. Slim informatie zoeken betekent allereerst slimme vragen stellen. Niet voor een direct antwoord, maar om helder te krijgen waar die ander naar op zoek is. Met enkele korte vragen en antwoorden krijg je snel inzicht naar welke informatie die ander op zoek is, of jij het antwoord of de richting weet en of jij echt de aangewezen persoon bent voor het antwoord.

Picasso zei het al: 'Computers zijn waardeloos. Ze geven alleen maar antwoorden'. Alleen wij mensen kunnen onszelf slimme vragen stellen én die ook beantwoorden.

GUUS PIJPERS geeft adviezen over de inzet en het gebruik van informatie (ask@guuspijpers.com).

WOLTERS KLUWER DOOR MET CAPGEMINI

Wolters Kluwer en Capgemini hebben hun bestaande samenwerking in Noord-Amerika met vijf jaar verlengd.

Binnen de hernieuwde samenwerking zal Capgemini diensten blijven leveren op het gebied van finance en accounting, waaronder elementen van procure-to-pay, record-to-report en order-to-cash. Capgemini levert de diensten vanuit Bangalore, Krakow en Guatemala City aan bedrijfsonderdelen van Wolters Kluwer wereldwijd.

"Onze klanten vormen het hart van ons bedrijf, we bieden oplossingen die hen het beste ondersteunen en de samenwerking met Capgemini draagt hieraan bij", zegt Sander van Dam, senior vp Accounting & Control en CFO Global Business Services van Wolters Kluwer. "De teamleden van Capgemini zijn een essentieel onderdeel van onze Finance & Accounting-organisatie en spelen een belangrijke rol in het behalen van onze operationele doelstellingen."

STORAGEWERELD OPGESCHUD

Gebruikers van het software-defined platform van FalconStor Software hoeven alleen maar te betalen voor de primaire kopie van hun gegevens, niet meer voor overige kopieën.

Migreren, back-ups en het optimaliseren van data brengen geen kosten met zich mee, hetgeen helpt de kosten die vaak gepaard gaan met onvoorspelbare uitbreidingen van de capaciteit te elimineren. Volgens het bedrijf zijn de huidige prijsmodellen niet langer houdbaar: bedrijven worden gedwongen om meer te betalen dan ze zouden moeten, hetzij omdat ze hun behoeften overspecificeren, of omdat ze betalen voor meerdere licenties voor een product dat ze al in gebruik hebben, of gewoon omdat de dienstverlener hun meer in rekening brengt.

De leverancier biedt zijn software-defined storage-platform tegen één prijs aan. Klanten betalen slechts een licentie voor al het bestaande en toekomstige gebruik van het product met inbegrip van kopieën die nodig zijn voor migratie, herstel of voor analytics.