

Andrej Guštin, IIBA Slovenija

Just another brick in the wall

»The Wall« je enajsti studijski album angleškega rock skupine Pink Floyd. Izdan je bil novembra leta 1979 v Združenem kraljestvu. Strokovnjaki opredeljujejo obdobje, v katerem je pesem nastala, kot intelektualno fazo delovanja Pink Floydov, album The Wall pa kot mojstrovino na področju rock glasbe. Ideja za naslov in pisanje članka "Just another brick in the wall" izhaja iz prenesenega pomena istoimenske pesmi, ki v ospredje postavlja osebe, ki ne želijo biti samo eden od enakih gradnikov (kot opeka), temveč nekaj več. Res je, da potrebujemo mnogo enakih gradnikov, da sezidamo npr. hišo, katedralo ..., da zato potrebujemo unificirane načrte, procesna navodila za delo... pa vendar prihaja čas, ko si lahko po lastni kreativni s pomočjo sodobnih tehnik naredimo praktično kar koli in to doma.

V tem prispevku, ki je nekako **refleksija letošnje BBC konference v San Antoniu**, bom s tremi ključnimi slikami iz prezentacij poskušal strniti moje vtise na samo dogajanje in vsebino konference.

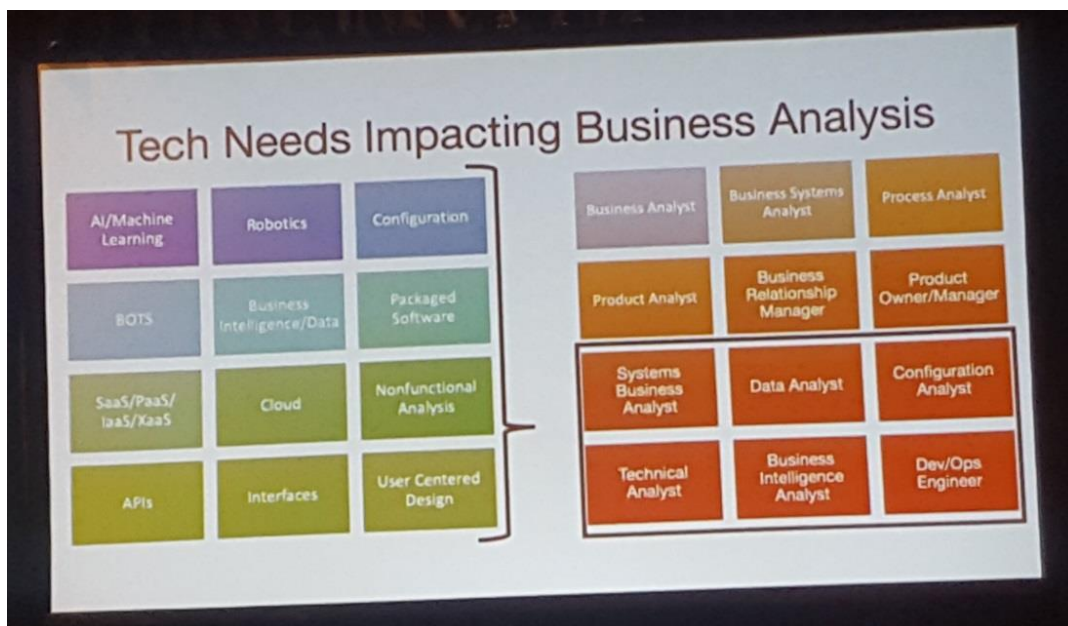
TEMA 1



Slika 1: opeka – brick (another brick in the wall)

Kot morda najbolj ključno po moji presoji sem izbral sliko opeke (prvo udarno predavanje) - že naslov pove, da smo iz prispodobe unificirane opeke (a res imamo po celem svetu enako obliko opeke, le od kje izvira ta standard ☺) želeli izpostaviti prihajajočo diferenciacijo poslovne analize in poslovnih analitikov. Danes **ni več unificiranega pristopa in znanja**, temveč **kompleksnost reševanja poslovnih izzivov zahteva različne specialnosti in dodatne specializacije**, tudi v poslovnih analitiki. In res je že nekaj predavanj kasneje prišla dopolnilna slika, ki pokaže vse usmeritve poslovne analize in specialna znanja, ki bi jih v smeri digitalizacije morali imeti. Po napovedih

krovne IIBA se bo kmalu naredila diferenciacija tudi na področju certificiranja in bo mogoče narediti več manjših, a bolj specifičnih certifikatov.



TEMA 2

Drugo področje, ki je močno zaznamovalo letošnjo konferenco na področju poslovne vsebine je bilo **sodelovanje**.



Slika 2: vse je v odnosih (iskrenih, odprtih, obojestranskih)

Morda na prvi pogled to niti ni povezano s poslovno analizo. A že iz našega vsakdana vemo, da se »dobro vrača z dobrim«. Torej v vseh elementih poslovne analize, od izvabljanja, do modeliranja zahtev, preigravanja in potrjevanja velja, da so **dobri odnosi med deležniki ključni**, da pridemo do **dobrega rezultata**. Vsak deležnik ima svoje interese in dokler zagovarja samo svoje stališče in ne posluša drugih mnenj in argumentov, do takrat je to samo govor – »talk«, ki nima pravih elementov odnosa in praviloma ne pripelje do aktivnosti z dodano vrednostjo.

Ker smo ljudje grivi, v marsikom od nas se še skriva otrok, je določen del odnosa in sodelovanja mogoče odkriti z vnosom igrivosti v elemente poslovne analize. Zato ne preseneča, da je imel marsikateri razstavljaivec produktov in rešitev precej teh elementov prisotnih in na voljo za preizkus.



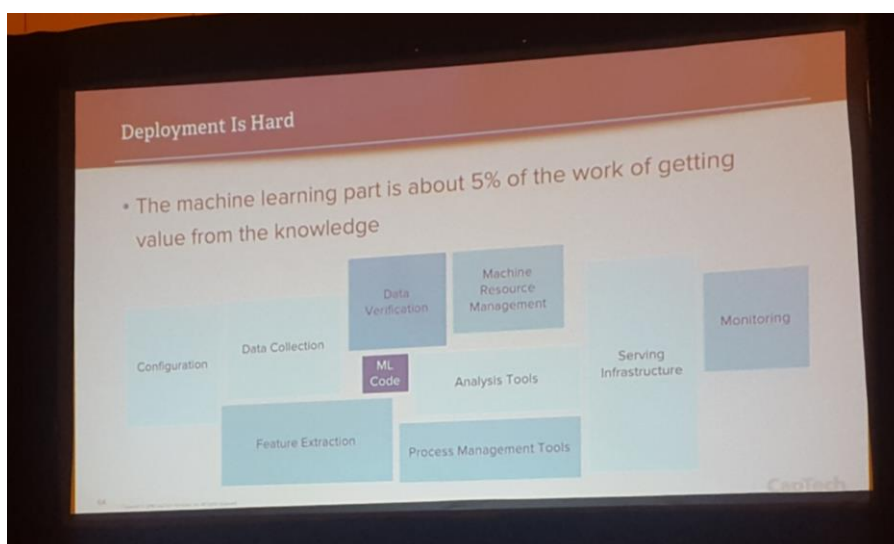
Mord najbolj oblegan kotiček je bil tisti, ki je imel LEGO kocke in celoten sklop iger, ki so ponazarjale odnose v realnih projektih in različne vloge pri tem. Tudi sami smo preiskusili nekaj le teh in hitro ugotovili, da bi se lahko igrali celo popoldne. A za temi igrami se je skrivala globoka vsebina, ki v igri razkrije ključne informacije o:

- Obnašanju tima in medsebojnih odnosih v timu
- Notranji morali in vzdušju v timu
- Prilagodljivosti in dinamičnosti tima in posameznika
- Zaupanju v timu in pripravljenosti sprejeti mnenje ali argumente drugega
- Načinu komuniciranja in podajanja mnenj

Skratka, če vas zanima, kako se lahko LEGO kocke uporabi pri vašem delu in bi želeli eno popoldne preživeti bolj sproščeno, a hkrati naredili nekaj za svoj tim – kontaktirajte info@iiba.si in pričarali vam bomo zanimivo delavnico.

TEMA 3

Ker sem se opredelil, da bom poudaril samo tri ključne elemente, ki so meni pustili najmočnejši vtis, bi na zadnje mesto dal vlogo **umetne inteligence in strojnega učenja**.



Veliko je bilo govora o tem, kaj vse se da narediti z uporabo umetne inteligence in strojnega učenja. Predvsem pri podpori odločitvam v poslovnih procesih, kjer ključnim deležnikom v vlogi določevalcev pomagamo z napovedmi in ocenami, kaj je za organizacijo najboljše (z vidika doseganja vrednosti – v vseh pogledih in definicijah) v danem trenutku.

Malokdo pa je v ozadju govoril, kjer v resnici je »hard work«. Zgoraj prikazana slika je bila praktično edina, ki je izpostavila, da je del strojnega učenja samo 5% dela, ki ga moramo vložiti, da pridemo do končnega rezultata. Torej **dela, tudi za poslovne analitike, ne bo zmanjkalo. Razumevanje zahtev, ki jih prinaša AI in ML je ključno**, da tudi ostale korake naredimo pravilno in usmerjeno v to, da bo celotna rešitev dodala vrednost k našemu poslovanju.

ZAKLJUČNA MISEL

Kot fizika mi je seveda izrek – če je res njegov – slavne osebnosti, še posebej pri srcu. A dejstvo je, da vse prevečkrat poznamo odgovor na vse, pri čemer pa si ne vzamemo dovolj časa in raziskovanja, kaj točno je problem. Kako smo potem lahko prepričani, da je odgovor res najboljši in pravilen?

