

2. Informacije, ki izvirajo iz ustnih sporočil in dokumentov kot so poročila, zapisniki, ocene, opomniki, in se nanašajo na koncepte, kot so ideje, misli in mnenja.

Podobne lastnosti imata tudi 3. in 4. tip poslovnih informacij, le da imajo te informacije svoj izvor v okolju poslovnega sistema, prihajajo torej izven njega. Informacija, ki služi za poslovno odločanje, se uporabniku posreduje na ustrezen način in v primerni obliki.

Uporabnik lahko dobi informacijo, ki jo potrebuje, na govorni ali pisni način, oziroma s kombinacijo obeh načinov. Najpogosteje se informacija posreduje uporabniku verbalno v teh primerih:

- pri razgovoru

- na sestanku, seji, konferenci

- z razglasom ali objavo (s pomočjo razglasne postaje, radia, ali televizije).

Za človeka je govorno komuniciranje izredno pomemben vir pridobivanja informacij, ki jih potrebuje pri odločanju, še zlasti zato, ker takšno informacijo sprejema bolj intimno, osebno. Raziskave kažejo, da je reševanje nekega problema dvakrat bolj učinkovito, če se sodelavca med seboj pogovarjata, kot pa če uporabljata kakšen drug način komuniciranja (Zorkoczy, 1987). Ob tem je treba poudariti, da se na ta način največkrat prenašajo in uporabniku posredujejo informacije tipa 2 in 4. Za informacije tipa 1 in 3 pa praviloma uporabljamo pisni ali kakšen drug (kodiran) zapis.