

lítik a szerzők.

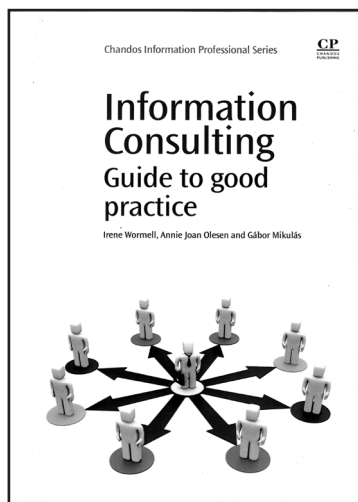
Mivel a technológiákról van szó, abszolút helyénvaló az egykori, a fejlett technológiáknak a szocialista táborba való eljutását korlátozó COCOM-lista és az embargó következményeinek megemlítése. Azt pedig senki számára nem lehet kérdés, hogy miért szerepel az írásban az Új Magyarország Fejlesztési Terv.

A történeti áttekintést mi nem folytatjuk. A dolgozat viszont elvisz bennünket az 1997. évi CXL törvényig, viszont egyre inkább a történeti vissza- és előretekintés válik a szerzők módszerévé, akiknek a figyelme közben sok mindenre, így a könyvtári szaksajtóra vagy a Katalist levelezőlistára is kiterjed, később pedig az elsőként megszületett könyvtári blogról, a *Könyvtároskisasszonyról* is szólnak. A témák között ott van a Magyar Könyvtárosok Egyesületének, a Könyvtári Intézetnek és

a könyvtárosképzésnek a rövid története is. A könyvtár-gépesítési fejezet nemcsak az eredményekről, de az együttműködés (főként korábbi) hiányosságairól is szól. Tulajdonképpen nem is kell feltétlenül tételesen felsorolnunk a tárgyalt témákat, inkább szögezzük le, hogy a magyar fejezet a megközelítés komplex és kritikai jelleggel tűnik ki, ami az olvasást némileg megnehezíti ugyan, viszont sokszínű képet ad.

A sokszínűség végül is az egész kötet erénye, amelyre azonban ráfért volna még egy kis szerkesztői munka. Érdeemes lett volna ugyanis kiküszöbölni, hogy a benne megjelent írások tartalma és terjedelme ilyen mértékben eltérő és egyenetlen legyen, továbbá sikerült volna kijavítani a számtalan sajtóhibát, elírást és nyelvi pontatlanságot.

Koltay Tibor



Information consulting : guide to good practice / Irene Wormell, Annie Joan Olesen, Gábor Mikulás. – Oxford : Chandos, 2011. 195 p. (Chandos Information Professional Series)
ISBN 978-1-84334-662-3

A sikeres információs tanácsadóvá válás útja

Az információs tanácsadó munkáját bemutató mű egy figyelemre méltó tapasztalatokkal rendelkező szerzőhármas munkájának eredménye. A könyv egyik szerzője *Irene Wormell*, az információ- és tudásmenedzsment professzora, az UNESCO és az EU vezető szakértője, az IFLA Tudásmenedzsment Szekciójának alapítója és elnöke, aki tudását saját tanácsadó cégében és más tanácsadói munkakörben is kamatoztatja, jelenleg pedig professzor emeritus Dániában.

Annie Joan Olesen tanácsadó cége állami szervezeteket és piaci szereplőket is felölelő széles ügyfélkört lát el információval. Tagja számos dán és európai szervezetnek, és képzéssorozatot szervez az információszerzés kérdéseiről.

A harmadik szerző a magyarországi információbróker szakterület legjelentősebb képviselője, Mikulás Gábor, aki e témáról már több művet is megjelentetett. A 2006-ban kiadott *Információból üzleti érték* című az informatikus könyvtáros hallgatók gyakorlati ismereteit bővíti, az általa szerkesztett *KIT hírlevél* pedig fontos tájékoztató forrás.

A könyv tíz fejezetből áll: a fejezetek tartalmi összefoglalóval és a bemutatandó téma kulcsszavainak megadásával kezdődnek. A fejezetek végén a tárgyalt kérdéskör irodalomjegyzéke található, valamint a távoktatási könyvekre jellemző ellenőrző kérdések, amelyek itt nem annyira az adott rész fogalmait kérdezik vissza, mint inkább önelemzést szolgáló kérdéslistát kínálnak, hogy megválaszolással az olvasó eldönthesse, alkalmas-e a tanácsadói munkakör elvégzésére, és ha igen, akkor milyen döntéseket kell meghoznia, hogy eljusson egy ügyfelekkel rendelkező, jól működő saját tanácsadó cég létrehozásáig és működtetéséig.

A mű először az információs tanácsadás fogalmának tisztázására vállalkozik. Már ez a fejezet is jól tükrözi, hogy inkább a gyakorlati megoldásokra összpontosító könyvet tartunk a kezünkben, mint elméletit, mégis komplett, jól értelmezhető képet kapunk erről a tevékenységről.

Ezt a fejezetet az információs tanácsadó munka sajátosságainak bemutatása követi. A tanácsadó munkájának egyik legfőbb előnye (de egyben buktatója is) az egyéni időbeosztás, legfőbb mozgatója pedig a sikeres segítségnyújtás élménye. A szerzők vállalják a kényesebb, az anyagi oldalról szóló kommunikációt is, bár nem egyértelmű, hogy az említett összegek a dán szerzők tapasztalatait tükrözik-e. Az információs tanácsadó munkáját leginkább a bizonytalanság nehezítheti meg, ezért nagyon fontos, hogy ne veszítse el a reményt akkor sem, ha nem látható előre a következő megbízatás. A tanácsadónak

rugalmasnak is kell lennie, mivel például nemzetközi ügyfelek esetén a munka akár napi 24 órás elfoglaltságot is jelenthet. Megfontoltsággal és körültekintő előkészítéssel lehet elérni, hogy az ügyfelek megbízzanak tanácsadóban.

A kezdő tanácsadónak először érdemesebb félállásban vagy eseti szerződéssel végezni a tanácsadást, mert így elkerülhető az üzlet lassú felfutása miatti csüggedés vagy a teljes feladás. Arra is fel kell készülni, hogy az információtudomány területén szerzett diploma önmagában nem készít fel senkit a tanácsadó munkára a jó kommunikációs készségen és leleményességen túl, szükség lesz a projektmenedzsmenttel és vállalati kultúrával kapcsolatos ismeretekre is.

A sikeres munka része az üzleti terv készítése: amikor összegyűjtik, milyen szolgáltatásokat és kiknek kínálnának. El kell döntenünk, mely területen kívánunk érvényesülni, és végig kell gondolni azt is, milyen költségeket kell figyelembe venni az ármegállapításnál. Fel kell készülni arra is, miként kezeljék az olyan helyzeteket, amikor rendszertelenül érkeznek a bevételek.

Az információs tanácsadás az ügyfél és a szolgáltató közti bizalomra épül, ezért a tanácsadónak jól kell ismernie a szerzői jogi törvényeket, be kell tartania az etikai kódexben foglaltakat, és jogi tanácsadásról is gondoskodnia kell (például a peres ügyek problémamentes lezárására).

Ha kialakult már a tanácsadó cég körvonala, el lehet kezdeni a cég imázsának kialakítását is. Meg kell erősíteni a tanácsadó szakmai elismertségét, lehet szakmai találkozók szervezni, részt kell venni konferenciákon, érdemes blogot, fórumot vezetni szakértők számára stb. Ügyfélkapcsolatok nélkül nem lehet sikeres az üzleti vállalkozás, ezért végig kell gondolni, hogy az ügyfélnek:

- ◎ milyen információra van szüksége,
- ◎ hogyan, mire fogja használni ezt az információt,
- ◎ milyen formában van szüksége az információra,
- ◎ mi a határidő,
- ◎ milyen költségvetési keretei vannak?

A válaszok tükrében összeállítható az árajánlat.

Ha sikerül megállapodni, akkor szerződést kell kötni az ügyféllel, tisztázni kell a munka ütemezését, meg kell állapodni a találkozók, tájékoztatók gyakoriságában, és a teljesítés megvalósítási módjában.

Segíti a munkánkat, ha megfogadjuk a tapasztaltabb információs tanácsadók tippjeit. Ha könyvtárosból válunk információs tanácsadóvá forrásközpontú gondolkodásunkat, szabály kultúrájú munkamorálunkat át kell formálni ügyfélközpontúvá. (Ebben sokat segítene, ha átalakulna az informatikus könyvtáros oktatás, és csökkenne az elméleti és valós igényeknek megfelelő oktatás közti szakadék.)

A hatékony információs tanácsadóvá váláshoz tudni kell, hogy az ügyfelek milyen szempontok alapján választják ki a tanácsadót. Az ügyfelek megfogalmazása szerint a jó tanácsadó öt legfontosabb tulajdonsága:

- ⊗ a professzionalizmus,
- ⊗ a jó kommunikációs készség,
- ⊗ a célorientáltság,
- ⊗ a kreativitás és problémamegoldó képesség,
- ⊗ a precizitás a határidők betartásában és a feladatok elvégzése terén.

A jó tanácsok segítenek a nehézségek leküzdésében; a pozitív visszajelzések pedig abban, hogy szeressük az információs tanácsadó munkát, mint oly sokan, akik ezt választották fog-

lalkozásuknak.

A szerzők ezzel a pozitív képpel zárják az információs tanácsadó tevékenység felépítésének lépéseit, majd pedig a függelékben hét esettanulmányt mutatnak be.

Az esettanulmányok közlésének felépítése azonos logikát követ: megismerjük a megrendelt munka háttérét, hogy mi a kihívás a feladatban, milyen megközelítéssel fogtak a problémához, és milyen eredményhez vezetett. Az esettanulmányok a tanulságok levonásával zárulnak.

Összefoglalva elmondhatjuk, hogy ez a könyv az információbróker, információs tanácsadó munka – sokak számára – ködös területén hiánypótló. A szerzők segítenek az olvasónak ráébredni a tanácsadó tevékenység lényegére, őszintén mutatják be, hogy mit kell végiggondolnia, figyelembe vennie annak, aki szeretne belevágni ebbe a munkába, továbbá megismerhetjük a tevékenység összetettségét, előnyeit és buktatóit. Az esettanulmányok számos különböző probléma megoldásában mutatják be a tanácsadói tevékenység lehetőségeit és konkrét megvalósítását. Akik érdeklődnek a tanácsadói munka iránt érdemes elolvasniuk a művet, az informatikus könyvtáros képzésben pedig kifejezetten ajánlott lenne a használata.

Lengyelne Molnár Tünde



Magyar fejlesztésű szoftver a kolozsvári megyei könyvtárban

„Qulto néven a nemzetközi piacra lépett a Monguz integrált gyűjteménykezelő rendszere, amelyet augusztus végén adtak át az Octavian Goga Megyei könyvtárban Kolozsváron. A Qulto Libraries nemcsak a könyvtár katalógusát, hanem annak teljes tevékenységét (kölcsonzés, gyarapítás, folyóirat-kezelés, SMS-e-mail értesítő, OPAC modulok) is kezeli és bekapcsolja a gyűjteményt a Közép-Kelet-Európai könyvtárak hálózatába is. Az év végéig tovább bővül a rendszer a JaDoX elektronikus könyvtárral, illetve a Portal24 webes felülettel.

(Forrás: Katalist, 2012. szept. 3. Bánkeszi Katalin híréből)