

Pióca, dögkeselyű vagy csak egyszerűen infobróker?

Egy éven belül két eszmecsere is lezajlott a Katalist levelezőlistán az információbrókerségről. Az ott, illetve az információbrókerséggel kapcsolatos előadások utáni beszélgetéseken felmerült kérdéseket feldolgozva íródott ez a cikk, hogy meghatározza az információbróker fogalmát és lehetséges viszonyát a könyvtárhoz.

Definíció és környéke

Információbróker – infobróker – ibróker, esetleg *IB* (information broker). Az elnevezés új, szokatlan, a tartalom azonban csak részben az. A név érthetőbbé válik, ha szinonimát használunk: *független információs szakember* (independent information professional). Az előbbiben ugyanis a „bróker” a részvényalkuszt, a tőzsdeügynököt idézi, és ez esetünkben nem túl szerencsés. Az információbróker célja és feladata, hogy *megrendelje problémáinak megoldása érdekében információs csomagot adjon el neki*.

A „független” kifejezés arra utal, hogy általában szervezeti kötöttségen kívül, önállóan vagy kisebb önálló csoportban dolgozik. De hogy minden esetben független-e, azt érdemes körüljárni. Szűkebb értelemben az infobróker

1. *önálló vállalkozó*, aki alkalmi, esetleg folyamatos megbízásokból tartja fenn magát;
2. bővebb értelmezésben lehet *belső vállalkozó*, aki egy nagyobb vállalkozáson belül önálló költségközpontban (profitközpont) – optimális esetben könyvtárban – dolgozik, több-kevesebb önállósággal¹. (Ilyenre találunk/találtunk példát többek között az OMIKK-ban², MTI-ben³ vagy a Richter Gedeon Vegyészeti Gyárban⁴.);
3. még tágabb értelmezésben gondolhatunk szervezetbe integráltan működő alkalmazottra is, bár itt a függetlenség erősen megkérdőjelezhető.

Kézenfekvő, hogy az információbrókereket más információs hivatásokkal szemben is meghatározzuk. Horizontális szempontok szerint vizsgálva: az *informatikus* adatokat, az *információbróker* információt, a *tudásmenedzser* vagy *tudásmérnök* tudást menedzsel, bár a valóságban nem lehet ilyen egyértelmű határokat meghúzni. Tevékenységei lehetnek: információcsomagok összeállítása, dokumentumszolgáltatás, adatbányászat, tudásmenedzsment, versenytársfigyelés, témafigyelés⁵.

E lap olvasói számára azonban izgalmasabb lehet az információbróker és a könyvtáros közötti viszonyokat vizsgálni. Számos hasonlóságot és különbözőséget fedezhetünk fel. Ha az infobrókert a könyvtárosság felől vizsgáljuk, akkor a címben is említett állatok mellett az alábbiak juthatnak eszünkbe: *könyvtáros konkurens*,

láncait vesztett könyvtáros, könyvtárosság – átítatva marketinggel. Véleményem szerint mindegyik kijelentésnek van valós alapja, de önmagában egyik sem állja meg helyét. Tevékenységét tekintve, az időrendet is figyelembe véve az alábbiakat sorolhatjuk fel:

1. Információs igények felkutatása, előrejelzése (vö.: proaktivitás), majd referenzinterjú;
2. Az információ legszélesebb körű (on-line, off-line) beszerzése, elemzése, csomagolása;
3. A következtetések célorientált prezentálása, értékesítése;
4. Meglévő területek ismereteinek ötvözése, kiegészítése új profilokkal (új termék/szolgáltatás előállítása).

Ha a könyvtáros tevékenységeit a fentiekhez hasonlítjuk, akkor azt találjuk, hogy az első két pont időrendben gyakorlatilag felcserélődik. Noha a könyvtárakban is található bizonyos szintű marketing-tevékenység a beszerzésben, az információbrókerre nem jellemző a dokumentumok gyűjtögetése: szakismeretén kívül addig szinte semmit nem gyűjt be, amíg el nem végezte a referenzinterjút (vö.: „láncait vesztett könyvtáros”). Az információbróker ugyanis olyan szakember, aki az információt összeszedi és értékesíti, de a hangsúly az utóbbin van. Ha nem ezt teszi, akkor felkopik az álla. *Az eredményes infobrókerek elsősorban üzletembernek, másodsorban könyvtárosnak tartják magukat. Kiváló kommunikációs gyakorlattal rendelkeznek, és kisujjukban van a telefonos üzletkötés*⁶. A szakirodalom azt tartja, hogy az infobrókernek *akarnia kell eladni*. És azt is megjegyzik, hogy ezzel az attitűddel a könyvtáros általában nem rendelkezik. A könyvtárosi kultúra ebben más, és ezt esetleges váltás esetén nem szabad figyelmen kívül hagyni.

Egy további definíció: az infobróker *megrendelésre pénzért információt prezentál*.

- *Megrendelésre*, azaz nem általánosságban, széles piaci réteg(ek)nek, mint a könyvtáros, aki egy egész települést/vállalatot/iskolát/szakmát lát el potenciálisan. Az infobróker hogy megéljen, folyton keresi a megrendeléseket. A könyvtár nincsen erre rákényszerítve, legalábbis idehaza.
- *Pénzért*: azaz teljesítményéért azonnali visszacsatolást kap. A könyvtáros csak kevésszer kap közvetlen térítést szolgáltatásaiért.
- *Információt*, tehát döntően nem primér dokumentumot, mint ahogy a könyvtárosok, legalábbis többnyire.
- *Prezentál*, azaz nagy hangsúlyt helyez a végtermék megrendelő által preferált formai jegyeire is. A könyvtáros ugyanis idő hiányában nem jegyzetelheti ki és fordíthatja le a hallgató számára a feladott irodalmat.

❖ **Néhány példa információbrókereknek feltett kérdésekre:**

- ❖ **Üzemünkben melléktermékként márványpor keletkezik. Van-e olyan fizetőképes ipari vállalkozás, melynek tevékenysége esetében ez alapanyagul szolgálhat?**
- ❖ **Szeretném megtudni, hogy lehetséges külföldi megrendelőm fizetőképes-e; volt-e az előző öt évben késedelmes fizetése?**
- ❖ **Németországban mely termékek lesznek odaszállítandó gombakonzervem vetélytársai, és miért?**

- ❖ Gyorsan növekvő fiatal sütőipari vállalkozás szeretné jobban megismerni környezetét, figyeltetni az iparág sajtóját, konkurens vállalati és ügyvezetői profilokat, illetve pénzügyi elemzések elkészítését kéri.
- ❖ Egy asszony eltörte lábát, mert egy járdán lévő csatornanyílásba lépett. – Kitől követelhet kártérítést és mekkorát? A munka során választ kell találni arra, hogy miért törött el a csatornafedél? Vagy: precedensek keresése a jogi szakirodalomban.

A közvetlen anyagi visszacsatolás további jellemzőket határoz meg.

- **Tevékenységének minőségét** az információs piac könyörtelenül és azonnal minősíti (már rövid távon is). A nem elég barátságosan mosolygó és szolgáltató könyvtárosnak általában a haja szála sem görbül, miközben a kevésbé készséges vagy munkájáért garanciát nem vállaló infobróker a második megrendelést már nem kapja meg.
- **Nem „papírjai” számítanak**, azaz elvileg mindegy, hogy van-e ilyen vagy olyan végzettsége; az ügyfeleket nem ez érdekli. A könyvtáros érdekképvi-seletek kimondva-kimondatlanul körülbástyázzák a könyvtári szolgáltatást a minőségre csak áttételesen hatást gyakorló végzettségekkel. Az igazsághoz azonban az is hozzátartozik, hogy az egyes területekre szakosodott információbrókerek leginkább az adott témakör diplomás szakemberei közül kerülnek ki.
- **Motivációja közvetlenebb:** *ha a könyvtárban pénzért adnak üzleti szolgáltatásokat, jól kezdenek el dolgozni a munkatársak, büszkék a pénzkitermelésre, az egész könyvtári szolgáltatás színvonala emelkedik⁷* – és ez a hatás könyvtáron kívül is nagyon érezhető.

Ezek a kijelentések bizonyos szempontból kiábrándítóak, hiszen azt sugallják, hogy a jobb minőséghez, a nagyobb motivációhoz és tudáshoz elengedhetetlen a pénz szerepe. Nos, ez nem mindig van így – bizonyítják ezt az altruizmus nagy-szerű példái, pl. szerzetesrendek tevékenysége – de azt azért érdemes tudomásul venni, hogy hosszú távon, „rendszerfüggetlenül” egyenletes szintű szolgáltatást közvetlen anyagi érdekeltiség által lehet elérni.

Könyvtárosi félelmek és fenntartások

Konkurencia

A könyvtárosok az információbrókerek megjelenését nem ritkán félelemként élik meg. Félelmük nem mondható alap nélkülinek, de túldimenzionálni sem érde-mes azt. Az információbróker magasan fizetőképes információigénnyel rendelkező ügyfeleket térít el a könyvtártól, mert számukra az információbróker testreszabot-tabb, nagyobb elégedettséget jelentő szolgáltatást tud nyújtani. Ha ilyet a könyv-táros nem nyújt, akkor aggodalma nem lenne sportszerű, hiszen a használó csak jobb szolgáltatáshoz jut. Ráadásul a pénzéért a megrendelő minőséget is elvár, ezért az infobróker rögzített módon garanciát is vállal az információért. Az információs piacon ugyanis növekvő rés támad, amelyet a könyvtáros nem akar és nem tud kitöl-

teni, és általában nem azért, mert lusta vagy alkalmatlan lenne erre, hanem azért, mert más a feladata. E piaci rés jelent lehetőséget az infobróker számára.

Kizsákmányolja a könyvtárosokat

A könyvtárosok leginkább attól tartanak, hogy az infobróker az ingyenes szolgáltatásokat térítésért adja tovább. Ilyen is előfordulhat, bár a könyvtárost elvileg semmi nem tartja vissza, hogy ilyen esetekre az infobróker alvállalkozójaként térítésért szolgáltatson. Az igazsághoz azonban az is hozzátartozik, hogy az információbróker a könyvtárostól (is) kapott adatokat nyersanyagként kezeli, s ahhoz képest értéknövelt szolgáltatást ad tovább, azaz nem a könyvtáros közvetlen szolgáltatását, hanem annak értéknövelt változatát bocsátja áruba, azaz a feldolgozással, testreszabással dolgozik meg a pénzért. (Pesten anno a körüton Dunából vett vizet árultak a vízárusok. Emellett bárki lemehetett a partra ingyen inni.) Leegyszerűsítve: a könyvtáros inkább a megfelelő katalógusra/adatbázisra mutat, s csak ha van ideje, akkor segít kikeresni a megfelelő rekordot/könyvet/cikket. Ritka, hogy a kapott információból jelentést készítsen vagy adott esetben lefordítsa azt magyarra/angolra. Ha mégis megteszi, akkor már térítéses szolgáltatásról beszélünk (közelítve az infobrókerséghez!).

A könyvtáros vélelmezett „kizsákmányolása” éppenséggel megeshet, azonban egyáltalán nem jellemző. Ugyanis az ibrókernek ellenőrzött információt kell szolgáltatnia. Az ilyen, ellenőrzött és friss információ általában fizetős, drága adatbázisból kaparasztható elő. Ha egy könyvtár szolgáltat ilyenből, akkor azt általában meg is téríteti. Mindazonáltal az igaz, hogy az információbróker könyvtárba beiratkozva igénybe veheti munkája eredményesebb tétele érdekében az ott térítésmentesen kínált szolgáltatásokat ugyanúgy, mint a bányász, diák vagy cipész, földművelő. Közös bennük, hogy a könyvtárban talált szakinformáció által optimális, előbb-utóbb anyagi vagy erkölcsi nyereségre tesznek szert. Ezt nem sajnálom tőlük, sőt: mindenkinek ezt kívánom.

Az infobróker tehát nem igyekszik kihasználni a könyvtárat, sőt ha lehet, be sem megy oda. Legfőbb eszközei ugyanis a telefon, fax és az internet, mivel a referenzkérdésekre adandó információ általában ritkán van egy dokumentumban leírva, sőt gyakran csak különböző emberek fejében található. Másrészt fontos a gyorsaság, amelyet az (internet által elérhető) elektronikus adatbázisok jobban szolgálnak, mint a nyomtatott kiadványok. Ezért csak akkor megy könyvtárba, ha konkrét dokumentumra van szüksége vagy ha nagyon sok ideje van. Egyébként ugyanis nem kifizetődő – ahogyan Sue Rugge, az amerikai infobrókerek „nagyanyja” is írta.⁸

Ipari kémkedéshez is folyamodik

További tévhit, hogy az infobróker munkája során gyakran az ipari kémkedéshez folyamodik. Ilyenre azonban tisztességes információbróker nem vállalkozik, s ha mégis, az mindenképpen törvénysértő lenne. A titkosszolgálati módszerek alkalmazása idehaza is törvényileg szabályozott. A versenytársfigyelő (Competitive intelligence) cégek is kiemelik ezt. Mindazonáltal meglepően sok információt lehet összeszedni teljesen legális módszerekkel. A *Vadászat a Vörös Októberre* című regény szerzője, Tom Clancy például alaposan felkeltette könyvével a CIA

érdeklődését. Az után érdeklődtek, hogy milyen forrásokból állította össze a majdnem valóság-hű technikai és katonai adatok halmazát. Az író kifejtette: csupán a bárki által elérhető, előfizethető, szakkönyvtárban megtalálható dokumentumokra támaszkodott, és ezekből vont le következtetéseket. Akárcsak az információbróker – teszem hozzá.

Elhanyagolja a feldolgozó munkát

Azaz: az információbróker nem foglalkozik a verejtékes „háttérmunkával”, ezért – úgymond – tisztességtelen előnyre tesz szert. – Nézőpontom szerint az információ, ezen belül a dokumentumok feltárása nem dicsőség és nem is lenézendő tevékenység, inkább névértéken veendő. A tájékoztatással (információs szolgáltatással) egybevetve egyik a másiknak szolgált (vö.: minőségi lánc; TQM). A szolgáltatás minőségi paramétereit pedig (legalábbis jó esetben) a vevő határozza meg.

Egy példával élve: a minap kezembe került egy hazai kiadású műszaki bibliográfiai füzet. A tételek egymást követték benne, témakörök szerint. Ugyanakkor nem volt benne egy index sem(!). Ugyan szívesen böngészttem volna, de az ehhez szükséges 20–30 perc helyett csak ötöt tudtam rászánni (ebben kiválóan segítettek volna az indexek), tehát rövidesen letettem. Készítője saját, feldolgozó szempontjait tartotta fontosnak, nem az enyémet, a használót, ezért csökkent értékű terméket állított elő (közpénzből!). „Régebbi” kifejezéssel élve: a munkás *elidegenedett* az általa előállított terméktől. A kiadványt előállító patinás szervezetben nem volt összhang a „termelés” és az „értékesítés” között. Nos, az infobróker – saját keresését kiegészítendő – azt a háttérmunkát vásárolja meg, amelyből legkönnyebben (költséghatékonyan) tud majd feldolgozás után szolgáltatni. S ebbéli felfogásával sincs egyedül: földműves sem gyárt jószántából traktort vagy csáváz vetőmagot. Lehetőség szerint megveszi ezeket. A traktorgyártókat, magcsávázókat, adatbázis-építőket nem szokták sem lenézni, sem felmagasztalni. Az ő munkájuk akkor jó, ha vevőik jól, könnyen stb. tudják termékeiket használni.

Mellesleg a könyvtárban is növekszik a kívülről megvásárolt munka aránya (vásárolt bibliográfiák, külsősök általi katalogizálás, internetes források stb.) annak ellenére, hogy a jogi és pénzügyi szabályozás ezt nem támogatja. Ennek ellenére terjed, mert hatékonyabb.

Az információbróker saját magának tartja meg a hasznot

Nos, annak ellenére, hogy az információbróker okos, ügyes, ráadásul még szép is ;-) nem tud mindent egymaga megcsinálni, ezért legtöbbször specializálódik pl. szabadalmi kutatásra, versenytársfigyelésre, gazdasági, gyógyszerészeti vagy orvostudományi információra, piackutatásra, export/importra, biotechnológiára stb. Néhány az on-line keresést és a telefonos kutatást kombinálja valamilyen arányban. Van, aki információt keres, van, aki elemzi is. Az utóbbiak tanácsadóknak nevezik magukat, és többet kapnak munkájukért. Vannak, akik csak dokumentumszolgáltatással foglalkoznak. Vannak olyan független szakemberek, akik inkább csak keresnek, vannak, akik inkább csak értékesítenek. Ugyanis nem mindenkinek van érzéke ehhez vagy ahhoz. Ebből az is következik, hogy értéklánc

alakul ki, és továbbadják a munkát, illetve annak ellenértékét is. Ráadásul az információbróker a mögötte álló hálózattal képes elérni az adott információ avatott keresőjét – infobróker-társát –, aki által egyedülálló szolgáltatást tud nyújtani.

Az így kialakuló laza munkaszervezetben – melyben könyvtárak is előfordulhatnak – nem merül fel a kérdés, hogy fair dolog-e továbbadni az információt vagy sem, mert az értékesítés is munka, amit meg kell fizetni. Bevált üzleti gyakorlat, hogy a közvetítő ráteszi saját százalékát. A szorzót leginkább a piac dönti el. Hogy mennyit forgat vissza a „termelésbe”, az pedig stratégiai megfontolásainak eredménye (vö.: Boston-mátrix). Magánvállalkozásnál a hosszabb távon élni akarás a meghatározó motívum. Költségvetési szervnél más szempontok is előkerülnek.

Lehet-e könyvtárosból információbróker?

Mindenekelőtt le kell szögezni: *nem kell*, hogy a könyvtárosból információbróker legyen. Csupán lehet, amennyiben ezt fontosnak tartja; kihívásra éhes, és tevékenységéért befektetésarányos térítést kíván.

Azt is láttuk, hogy az infobrókerek és a könyvtárosok „halmaza” között *metszet* is található. Amennyiben a (hagyományos értelemben vett) könyvtáros információbrókerré szeretne válni, sorozatos befektetésekre van szüksége: folyamatos tanulás, technikai berendezések beszerzése és fejlesztése, iroda fenntartása stb. Azon túl, hogy figyelembe veszi a mélyen gyökerező, korábban már említett kulturális különbségeket, hasznos, ha a váltás nem máról holnapra történik. Valószínű ugyanis, hogy az első évben (vagy fázisban) a munka nem nyereséges. Célszerű ezért ebben a főleg marketingre és pr-re fordítandó szakaszban más, nyereséges pénzkereső tevékenységet is folytatni.

Képzés

Az 1970-es években az Egyesült Államokban az információbrókerek általában könyvtári diplomával rendelkeztek. Manapság tudományos fokozattal rendelkező jogi, üzleti, orvostudományi és más szakemberek is bekerültek az információbrókerek sorába. Az utóbbiak a tanulmányaik során szerzett tudást ötvözik vállalkozási tapasztalataikkal, és nemritkán megrendelőként hozzák korábbi munkaadójukat. Ezek a szakemberek – a könyvtárosi diplomával rendelkezőkkel együtt – általánosabb és szakmai részletkebe menő kérdéseket és megbízásokat egyaránt el tudnak vállalni. Tapasztalati és intellektuális körükön kívülre eső projektek esetén más információbrókerek tanácsaira vagy alvállalkozói együttműködésére számíthatnak.

A sikeres információbróker jellemzői: el tudja magát és szolgáltatását fogadtatni, kezelni tudja az elutasítást, menedzseli az üzletet, eredményesen és hatékonyan fér hozzá információhoz. A sikeres on-line keresés logikus, elemző gondolkodást kíván, kiváló kommunikációs képességeket, lelkesedést, kíváncsiságot, döntési képességet. Ezekre mind szükség van, de ha az illető nem tudja magát „eladni”, akkor a többit már meg sem tudja valósítani. Ilyen tudáselemek meg-

szerezésére leginkább a mentorálás az alkalmas módszer, de ennek ma idehaza meglehetősen korlátozottak a lehetőségei. Másik ellenvetés, hogy az infobrokerek többnyire önálló vállalkozók, nehéz a mentorálás megszervezése. Marad tehát az intézményesített képzés.

Az általam 10 éve megismert holland főiskolán (Rijkshogeschool IJsseland) egymás mellett ültek a leendő könyvtárosok és a leendő infobrokerek (de így van ez sok más helyen is Nyugaton). Ugyanis készségeik között jelentős átfedés van. Tevékenységeik azonban különböző társadalmi és üzleti igényekre reagálnak. Ráadásul az információs piac növekszik, szükség van könyvtárosra és információbrókerre egyaránt. (Hogy melyikből mennyire, az további kérdés.)

Idehaza üzleti infobróker-képzéssel a budapesti Bénédict School foglalkozik⁹ immáron második éve; az üzleti világ szakembereinek kínált képzés mellett könyvtárosok, pedagógusok számára egyaránt indít 120 órás akkreditált kurzusokat. Az állami képzésben a szombathelyi BDF – Berzsényi Dániel Főiskola¹⁰ 2001-től indít kétéves információs bróker szakirányt a négyéves könyvtárosképzésen belül. A Szegedi Tudományegyetem és a debreceni Kossuth Lajos Tudományegyetem könyvtárosképzésében¹⁵ is megtalálható az információbrókerség több eleme. Lásuk a két hazai információbróker-képzés tematikáját:

		Bénédict School képzése	BDF könyvtáros- képzése
Alapozó ismeretek	Egyéb könyvtári ismeretek, gyűjteményalakítás, fel- dolgozás, stb.	0%	30%
	Információtechnológiai ismeretek	0%	12%
Információbró- keri ismeretek	A környezet tanulmányozása és kommunikáció (in- formációs társadalom, marketing és pr)	32%	15%
	Információkeresés (az internet mint eszköz, adatbá- zisok lekérdezése, prezentálás)	38%	26%
	Információmenedzsment (jogszabályi háttér, minő- ségmenedzsment, költséggazdálkodás, adatbányá- sztat stb.)	30%	15%

A Bénédict School hallgatói részről adottnak veszi a keresésekhez szükséges alapvető információs, számítógép-használati, illetve részben angol nyelvi ismereteket, a szombathelyi képzés ezt beépítve kínálja. Az előbbi képzés elsősorban a munkatapasztalattal rendelkező gyakorló szakembereket, az utóbbi inkább a fiatal leendő szakembereket célozza meg.

Aki könyvtárosként irigyli/vonzónak találja/kihívásnak tartja e tevékenységet, kóstoljon bele az infobrókerségbe! Előrebocsátom: általánosságban(!) nagyobb erőbedobást igényel (munkaidő, energia, folyamatos tanulás, munkaeszközök, stressz, folyamatos üzletszerzés stb.) – független vállalkozás esetén nagyobb erkölcsi és anyagi elismertséget.

Infobróker a könyvtárban?

A korábbi gondolatmenetek és példák után már feltehetően nem kérdés e kérdés. A dolgot mindenképpen érdemes megfontolni. Nézzünk néhány példát:

- Kulturális különbség a kétféle munkavégzés között. Nem biztos, hogy a munkatársak kötélnek állnak. A helyzetben rugalmasabb munkatársak képzése segíthet.
- Az információbrókeri munka csak megfelelő szervezeti kultúrában működik. A hazai könyvtárakban gyakori hatalom- és szerepkultúra lehetetlenné teszi a feladat- és személykultúra viszont elősegíti e munkát.¹²
- A munkatársak polarizálódhatnak: „pénzkereső” és „nonprofit” munkatársak lesznek, ami feszültségeket okoz. A megoldás a munkatársak rotálása lehet.
- A fenntartó – amennyiben bevételt lát – hajlamos csökkenteni a költségvetést. A döntés tehát politikai előkészítést is kíván, például különálló alapítvány vagy vállalkozás létrehozásával.¹³
- Az infobrókeri tevékenység megköveteli többek között a (nem csak papíron létező) minőségmenedzsmentet, kalkulálási képességet, nyelv- és számítógépes készségeket, az információs környezet ismeretét, mesteri kommunikációs és eladási képességeket.

* * *

E cikk bemutatta az infobrókert és tevékenységét, igyekezett bizonyítani, hogy alapvetően nem konkurens a könyvtárosnak, hanem lehetséges fejlődési irány. Kizsákmányolás helyett az együttműködésben érdekelt: megvásárolja a számára értékes könyvtárosi munkát. Ipari kémkedés helyett alaposan dolgozik, és garanciát vállal munkájáért. Hogy pióca, döggeselyű vagy egyszerűen csak infobróker? A kérdés eldöntése továbbra is az olvasó dolga.

Észak- és Nyugat-Európában megszokott, hogy a nagyobb szak- illetve közkönyvtárakban dolgozik információbróker vagy akár egész részleg is mint önálló költségközpont. Nem ritkán úgy vetődött fel a váltás kérdése: elbocsátás vagy a saját bér megkeresése a járható út? Az infobrókerség avatott ismerője, Irene Wormell¹⁴ tapasztalata szerint a könyvtárak kezdetben nem örültek e kényszernek, de amelyikük belevágott, növelte fennmaradásának esélyét. Az igény idehaza is megvan, sőt növekszik. A tudás részben adott, részben beszerezhető. A várható haszon kézzelfogható. A döntés rajtunk múlik...

„Nyilvánvaló, hogy sajátos képességek és sokféle készség (analízis, szintézis, szerkesztési ismeretek, gyorsaság, közgazdasági szemlélet, gyors döntés stb.) magas szintű nyelvtudás és számítástechnikai, informatikai ismeretek nélkül nem végezhető az információbrókeri tevékenység. A fentiekkel viszont egyre több könyvtáros rendelkezik - miért ne törnénk be erre a területre? Szerintem érdemes kezdeményezni, mert nem várhatunk arra, míg a lehetőséget felkínálják.”¹⁵

JEGYZETEK

- 1 *Rendszeres feladatunk volt néhány adatbázisból és az internetről gyűjtött (általában angol nyelvű) pár ezer oldalnyi információ alapján pl. 30 oldalas, szerkesztett, tartalomjegyzékkel ellátott magyar vagy angol nyelvű információcsomagot készíteni adott témához. A végeredményt formailag is igényesen kellett tálni. Ugyanezen anyagból egy felső vezető számára 3 oldalas összefoglalót kellett készíteni, mert ennél többet úgyszem olvasott volna el időhiány miatt – és a vállalati megfelelő intranet oldalakat ezen anyagok alapján lehetett szerkeszteni, frissíteni. A határidő gyakran nagyon rövid volt – esetenként néhány óra, mert a feladathoz kért információ csak a feladat teljesítési ideje előtt képezhetett értéket. (Levél a Katalist levelezőlistán / Horváth Zoltánné, 2001. július 6. – a szerző engedélyével közölve)*
- 2 *...nagyon is útörő munkát végzünk, hogy komoly részünk van abban, hogy a hagyományos könyvtárból hazánkban is megszülessen a korszerű könyvtári-informatikai szakma, amelynek a tanszékei, fakultásai a fejlettebb országokban akkor már így, kettős névvel szerepeltek, de amely Magyarországon akkor még épp csak születőben volt. Nem szégyelltük, hogy pénzért adjuk a nagyon is személyre szabott, egyéni igények szerint összegyűjtött információt, sőt határozottan úgy éreztük, hogy tevékenységünket nem értékelnék a felhasználók, ha ingyen adnánk, elárasztának bennünket ostobaságokkal, ha nem kéne érte fizetni, a komoly felhasználók pedig elkerülnének, mint bővít. Tudtuk, hogy amit produkálunk, az a felhasználók többségének tízszer-százszor, némelyiknek sok ezerszer többet hoz, mint amit nekünk kifizetnek, ezért a közvetlen és közvetett költségek megfizetését és a viszonylag mérsékelt hasznot afféle bevezető árnak tekintettük, amelynek az a feladata, hogy az újdonság iránt megteremtse az igényt. Tudtuk, hogy normális piaci viszonyok között ennek a sokszorosát is meg lehetne fizettni. (Levél a Katalist levelezőlistán / Válas György, 2001. július 9. – a szerző engedélyével közölve)*
- 3 *Az információs brókeri tevékenység az MTI Sajtóadatbankjában / Péterfi Rita. In: Könyvtári Figyelő 41 (1995) 3. 442–447. p.*
- 4 *Hogyan járul hozzá a könyvtár a fenntartó vállalat eredményességéhez? / Sándori Zsuzsanna, Vajda Katalin. In: Tudományos és Műszaki Tájékoztatás 43 (1996) 1. 3–7 p.*
- 5 *Bővebben: <http://www.extra.hu/mikulasg/cikkek/menedzsment/ibr-boss.htm>, nyomtatásban: Infó-kuszbán / Mikulás Gábor. In: BOSS, 2 (2000) 7. 58–60 p.*
- 6 *Founder and principal of an information brokering firm / Marydee Ojala. In: Opening new doors : alternative careers for librarians. / ed. By Ellis Mount. – Washington ; Special Libraries Association, 1993. – 271 p.*
- 7 *Entrepreneurial library management / Maurice B. Line. Elhangzott Maurice Line 1990. november 7-i előadásán az Országos Széchényi Könyvtárban*
- 8 *The information brokers handbook / by Sue Ruge, Alfred Glossbrenner. – 2nd ed. – New York : McGraw-Hill, 1994.*
- 9 www.benedict.hu
- 10 <http://kit2.bdtf.hu/>
- 11 <http://www.bibl.u-szeged.hu/~clio/bibl/kepzesf.htm>
- 12 *A könyvtári kultúrákról bővebben: 128–34 p., Menedzsment – Bevezetés 7 vezetői teszttel, 222 információs és könyvtári példával / Mikulás Gábor. Nyíregyháza : Szabolcs-Szatmár-Bereg Megyei Könyvtárak Egyesüls, 1999. Elektronikus formában: <http://www.neumann-haz.hu/digital/studies/menedzsment/index.htm>*
- 13 *Pl.: a University of Hertfordshire által alapított HERTIS Information and Research*
- 14 *Magyarul elérhető könyve: Térítéses információ szolgáltatás : a siker titka / Irene Wornell. – Budapest : Informatikai és Könyvtári Szövetség, 1998. – 134 p.*
- 15 *Levél a Katalist levelezőlistán / Horváth Zoltánné, 2001. július 6. – a szerző engedélyével közölve.*

Mikulás Gábor