

Az ily módon összeállított „keverék” még nem a végtermék, hanem a nyersanyag. Először is ki kell szűrni a sokféle információból az oda nem valókat. A legtöbb ügyfél a pontos „telitalálatok” rövid jegyzékét várja tőlünk.

A keresés eredményeit egy összeállított tanulmányként lehet a legnagyobb sikerrel találni. Ebben a közvetítő szintetizálja a különféle forrásokból származó dokumentumok fő mondanivalóját. Ebbe a kategóriába esik a legtöbb olyan megrendelés, amely műszaki leírások, business információk és adatok keresésére irányul, mert a szakirodalom sokszor csak töredékes, ellentmondó vagy átfedő információkat tartalmaz. Az adatkérések eredménye több olyan jelentés, amelyek ellentmondó adatokat szolgáltatnak; ezért közölnünk kell az adatbázisban közölt adatok nagyságrendi lefedését és azok forrását is, hogy tájékoztassuk a felhasználót a részadatok megbízhatóságáról.

A közvetítőnek meg kell bizonyosodnia afelől, hogy a közölt adatokat kritikailag értékelték-e vagy sem. A felülvizsgált adatokat ugyanis sokkal szigorúbb vizsgálatnak vetik alá, mielőtt publikálják, mint különben. Az is nyilvánvaló, hogy minél inkább jártas a közvetítő az illető tudományos vagy műszaki szakterületen, annál jobban képes az eredmények értékelésére. Nem szabad megkísérelni a keresési eredmények elemzését, szintézisét, értékelését akkor, ha a szakterület ismeretlen, mert ez a bizalom elvesztésével járhat. A gyakorlat azonban azt mutatja, hogy a közvetítők zöme óvatosabb a kelleténél.

#### **Az eredmények értéknövelő elkészítése**

Az átadott anyag egy bibliográfiai jegyzék és egy kész jelentés között bármi lehet. Célszerű röviden összefoglalni a keresés eredményeit, a kétségeket, a keresési stratégiában követett lépéseket és részeredményeket, a felhasználó kérésé-

re tett bővítéseket, szűkítéseket. Ha teljes szöveget adunk át, bizonyos szövegrészeket emeljük ki, hogy ezzel is segítsük a felhasználót.

Nagy hiba azt hinni, hogy a keresés eredményességét súlyra mérjük! *A legtöbb felhasználó azt szeretné, hogy egyetlen ideális cikket adjunk a kezébe, amely összes kérdését megválaszolja.* Ezért van az, hogy a végfelhasználók leginkább néhány jól kiválasztott dokumentum listáját, vagy a szakirodalom alapján összeállított értékelő jelentést, tanulmányt kedvelik, amely csaknem ugyanúgy kielégíti információs igényüket, ha már az ideális cikk nem létezik (vagy nem került elő a kereséssel). Persze, ez az eredménytálatás nem válik be doktori disszertációk szakirodalmi szemléinek összeállításakor, vagy szemlecikket írni kívánó megrendelők esetén.

Mindig gondoljunk arra, hogy nem a keresés az, amit a felhasználók a közvetítőtől várnak. A kívánt eredmény a kikeresett dokumentumokban levő információ. Emiatt a primer dokumentumok szolgáltatása az online keresést logikailag követő lépés. Az online kereső mindenképpen visszajelzést vár a felhasználótól, hogy mennyire sikerült a témát megragadni. Néha bölcsőbb dolog újabb keresést végezni, ha az első nem úgy sikerült, ahogy azt elképzelték. Az információkeresés iterációs folyamatként működik a legjobban.

Értéknövelt információszolgáltatással nemcsak a szolgáltató szervezet érdemeit javítjuk, hanem partnerré válunk a kutatási folyamatban. Minél inkább elmozdulunk a könyvtári munka passzív értelmezésétől a hivatás dinamikusabb megnyilvánulása irányába, annál inkább igazoljuk az információszolgáltatás valódi értékét.

/SCHWARZWALDER, R.: Adding value to your online results. = Database, 20. köt. 1. sz. 1997. p. 47-49./

(Roboz Péter)

## **Új DIALOG-szolgáltatások, elsősorban végfelhasználóknak**

A *Knight-Ridder* cég három új szolgáltatással lepi meg felhasználóit 1997 folyamán. A cég jelenleg adatbázisok százait kínálja mintegy 200 ezer felhasználónak 150 országban. Továbbra is tartja domináns szerepét az online piacon, jó néhány éves múltja, és a forradalmi újdonságok rohamos fejlődése ellenére a versenytársak részéről. Íme, három újdonság. A *DIALOG Select* a végfelhasználókat információkeresésre ösztönző, Web-alapú, menüvezérelt szolgáltatás. A *KR@Site* vállalati OnDisc CD-ROM gyűjtemények elérését teszi lehetővé belső hálózatokon, Internet-böngészők

használatával, professzionális keresők és végfelhasználók számára. A *KR QuickStart Windows*-alapú interfész, amely 17 előre meghatározott szakterületi modul keresését segíti.

#### **DIALOG Select**

Az új Web interfész 250 népszerű DIALOG adatbázis keresését könnyíti meg a keresésben járatlan végfelhasználóknak. A 250 adatbázis 50 ezer folyóirat cikkeinek feldolgozott rekordjait, köztük 4000 üzleti és gazdasági magazin teljes

szövegű közleményeit tartalmazza. Ezekon kívül 65 napilap, hetilap, hírügynökségi jelentés és hírlevél teljes szövegű adatbázisait is szolgáltatja.

A DIALOG Select pontos és gyors választ ad a jogi, kereskedelmi, marketing, K+F és egyéb információkérésekre. A keresést nagyon megkönnyíti, hogy a rendszer automatikusan előválogatja a megfelelő adatbázisokat, és meghatározza a dokumentumok formátumát. A háttérben működő nagy teljesítményű DIALOG keresőrendszer biztosítja, hogy a kereső rátaláljon az általa igényelt információra.

A DIALOG Select előnyei a következők:

- Megnöveli a szervezeten belüli tudásbázist. A végfelhasználók számára egyszerű módon nyújtja azokat az ismereteket, amelyek révén nyomon követhetik ágazatuk és versenytársaik híreit, a piaci trendeket, és előzetes kutatást folytathatnak szabadalmi és védjegy-információk között.
- Egy közös szolgáltatásra lehet előfizetni egy átfogó interfésznek köszönhetően, amely jogi, üzleti, tudományos, műszaki információs forrásokra terjed ki; minden választ egy helyen lehet megtalálni.
- Nincs szükség keresési gyakorlatra.
- A keresés irányulhat tárgyszavakra, címre, szerzőre, forrásműre, cégnévre – rámutatással és egérkattintással.
- Az eredmények gyorsak, pontosak. A keresés minőségét segítő speciális DIALOG-szolgáltatások, mint a OneSearch (több adatbázis együttes keresése), a RANK (a találati halmaz rangsorolása) és a Duplicate Detection (duplikátumkizárás) itt is működik.
- A dokumentummásolat-rendelés beépített szolgáltatás, elektronikus kapcsolatot teremtve a KR SourceOne másolatküldő rendszerrel.
- A DIALOG ismert árszerkezete a DIALOG Selectre is érvényes. A felhasználók csak a ke-

resés idejét és a dokumentumok költségeit fizetik ki.

- Nem kell új szoftvert installálni és megtanulni. Csak Internet-kapcsolat kell hozzá, akár a Netscape Navigator 2.0, akár a Microsoft Internet Explorer 2.0, vagy magasabb változatuk használható.

### **KR@Site**

Ez a szolgáltatás 80 DIALOG adatbázist vihet be egy szervezet intranetjébe. Ez a termék Windows NT platformon működik. A Windows NT operációs rendszer és a Web-böngészős felhasználói felület révén a KR@Site a Knight-Ridder CD-ROM adatbázisokat integrálhatóvá teszi a legkorszerűbb intranet rendszerekbe. A rendszer hasonlít a SilverPlatter ERL szolgáltatásához, amelyben online lehet hozzáférni meghatározott SilverPlatter CD-ROM adatbázisokhoz, de SilverPlatter helyett OnDisc termékekre vonatkozik.

### **KR QuickStart**

Windows-felületen egyszerű, menüvezérelt keresés végezhető a Knight-Ridder online adatbázisaiban. A QuickStart 17 modulja az adatbázisok tématerületeinek teljes körét lefedi. Ára a normál DIALOG-áron felül fizetendő kapcsolati díjjal egészül ki, ezért a professzionális keresők feltehetőleg megmaradnak a parancsnyelvi változatnál. A QuickStart szolgáltatást kezdő végfelhasználóknak és vezetőknek ajánlják.

**/OWEN, T.: KR Information makes three end-user moves. = Information World Review, 126. sz. 1997. június, p. 4-5.**

**End users have point-and-click access to the best of DIALOG content with DIALOG Select. = Chronolog, 1997. június, p. 1-2./**

*(Roboz Péter)*

## **Új kiadói fogások a CD-ROM/Internet piacon**

A kiadók új módszerekkel dacolnak a több mint 12 000-féle CD-ROM címet kínáló piac telítettsége miatt csökkenő kereslettel és a növekvő konkurenciával. Az Internet széles körű elterjedése új szolgáltatások bevezetésére sarkallta még azokat a kiadókat is, akik nem akarják megérteni és elfogadni az internet új lehetőségeit és a hálózat kultúráját, mindamellett úgy gondolják, hogy termékeiknek jelen kell lenniük a hálózaton. Jóllehet a kereskedelemben 1996-ban viszonylag kevés, kb.

350-féle CD-ROM/online hibrid adatbázis kapható, ez a szám merészebb elképzelések szerint 1997-ben 3500-ra is növekedhet.

### **A CD-ROM/online hibridek: egy mutáció okai**

Habár napjaink gyártói mind nagyobb figyelmet fordítanak a vevők igényeire és szükségleteire, az Internet-kapcsolatok CD-ROM-termékeken való megjelenítése ezúttal nem tőlük ered. Jelenleg még a kereskedelem sem tartja annyival többre az