

A rugalmas alkalmazkodáshoz szükséges szakirodalmi ismeretek

Kik hajlandók szakmai információt vásárolni?

A tartós versenyelőny fontos összetevője, hogy a fejlesztésekhez merész, de reálisan megvalósítható ötleteket, új ismereteket alkalmazzanak, megelőzve ezzel a többi piaci szereplőt. A vállalat vezetőinek elsődleges érdekük, hogy a szakmai ismeretek gyarapításának bevált módszereit megismerjék és alkalmazzák. Kétségtelen, hogy ettől is függ a termelés és értékesítés hatékonysága, a költségek csökkentése, a hozamok növekedése, az új piacok megszerzése, a sikeres új technológiák és termékek minél gyorsabb kialakítása, piaci bevezetése.

A szakirodalom segít a még nem tudatosodott ötletek feltárásában, mégpedig olyan sajátos technikákkal, amelyekkel egy éppen megoldandó feladat rejtett összefüggései is felszínre hozhatók, aktivizálhatók. A szakmai információs szolgáltatások jelentőségének felismeréséhez olyan vezetőkre van szükség, akiknek tudatában az ismeret a gazdálkodás egyik leghatékonyabban bővíthető erőforrása.

Kevésbé alakultak ki ennek a hazai szakmai kultúrában gyökerező feltételei, a gazdasági célhoz sokkal inkább az eredmény, a létszám, a termelékenység, a piaci részesedés stb. számszerűsíthető tényezőit rendelik hozzá a döntésekben. Pedig a vállalkozás korántsem gép, amely az évtizedek során kialakult formában még sok évig eljárhat. A vállalat sokkal inkább élő szervezet, amelyben meghatározott tudati folyamatokkal is átszövődnek a begyakorolt rutinműveletek.

Meggyőződésem, hogy itthon is kellő megbeszélést szereznek, akik a szakirodalmat követni tudják, és a feltárt ismereteket képesek kapcsolatba hozni fejlesztési céljaikkal. Tudjuk, hogy az identitás-zavarok hova vezetnek, holott eszmények és ötletek nélkül a cégek csak korábbi önmagukat képesek ismételni, és ez a versenyhátránynak egyik (keves figyelemre méltatott) összetevője.

A jövőkép körvonalazásának művészete

A szakirodalom kiapadhatatlan forrást kínál a fejlesztések célra irányított jövőképeikhez. A valóban sikeres cégek a meglehetősen viziókat is felhasználják, hiszen ezek a világ átforgatásának nélkülözhetetlen feltételei. Az új és rejtett szakmai ismeretek tudatos gyűjtése, feltárása rendszeresen ismétlődő folyamatokat tesz szükségessé. Ennek révén az érin-

tettek (egyének és szervezeteik) folyamatosan megújíthatók, ha helyesen feltett kérdéseikre lényegesen érintő (bár kezdetben még meglehetősen homályos) válaszokat találnak. Mindkét partnernek készülnie kell erre az iterációs jellegű kérdezz-felelekre, amelyben minden válasz egyben újabb kérdések forrása.

Világszerte törekvés tapasztalható a fejlett országokban bevált technológiák, műszaki megoldások meghonosítására, s ugyanígy az ismeretgyűjtés eljárásai is átvehetők. Az új dialógushoz viszont másként kell meghatározni a vezetők szerepét és felelősségét, változtatni kell a hagyományos elvek szerint kialakított szervezeteken, és az ösztönösen követett üzletpolitikán, hogy a fejlesztések valóban rugalmassá tegyék a vállalat működését.

Mások sikerének rejtett összefüggései

A szakirodalomból megismerhetők a publikált szellemi teljesítmények, az új, szabadalomképes megoldások. A szakemberek többnyire aktuális, és a vállalkozás lényegére utaló információkat keresnek, hogy a piaci tendenciákra is figyelemmel határozhassák meg a termékkonceptiókat, technológiai fejlesztéseiket. Az alkotó ötlethez bizonyos előismertekkel rendelkező gondolkodás vezet el, ezért a kérdezőktől elvárható, hogy legalább azt fontolják meg, milyen célra, és mit keresnek.

Az információáramot kínálóknak a keresleti oldal sajátosságait ismerve könnyebb közös nyelvet találnia partnereivel. Az ember tudásának, sokéves tapasztalatainak bizonyos részei azonban rejtve vannak, ezért a kérdések egy részét a belső oksági összefüggések ismerete nélkül teszik fel.

A partnerek nem tudatosodott (valójában nagyon értékes) személyes ismeretei csak megfelelő ráhatásokkal hozhatók felszínre, és kapcsolhatók össze az éppen megoldandó feladatkörrel. Sokféle ismeretgyarapítási módszer alakult ki, ezeket néhány jellegzetes példa szemléltetheti.

Egy villamosgép-gyártó cég új kenyérsütő készülékének prototípusán számos gyermekbetegség mutatkozott: sületlen volt a kenyérbél, és elégett a külső kéreg. Sikertelen próbálkozásaik sorozata rávilágított a dagasztási eljárás fogyatékoságaira, és ezért informálódni kezdtek ezen a téren is. Egyértelművé vált, hogy el kellene tanulni azokat a rejtett fogásokat, amelyeket a pékek tudnak a kenyérsütés dagasztásáról. Az elérés eredménye az volt, hogy a pék bizonyos időközönként húzza a tésztát, szinte oda sem figyelve erre a mozdulatsorra. Egy évig tartó

céltudatos kísérlet alapján a tervezők, a készülékekben a kenyértésztát a dagasztás meghatározott szakaszaiban intenzíven átdolgozó, a pék (nem is tudatosodott) műveleteit utánzó bordákat alakítottak ki.

Aki nem pék, az is ellesheti ebből az ismeretgyűjtés sajátos módszerét, a fejlesztés holtpontján átsegítő ötlet mással nem helyettesíthető szerepét. Az új prototípusban a fejlesztők explicit módon is rögzíteni tudták azt, amit a jó pékek keze ösztönösen alkalmazott. Amíg azonban a gép végleges konstrukciója, valamint a gépvezérlés megfelelő programja kialakul, ismeretgyűjtés céljából egyéb lépések is szükségesek, hogy a tanulmányozott ismeretforrásban (a pék reflexsorozatában) rejlő szakismereteket (explicit módon) meg lehessen jeleníteni.

A kérdezőknek rendszerint le kell mondaniuk a körülményesen, tudományos alapossággal leírt, képletekbe foglalható elméletekről, örülniünk kell, ha speciális konstrukciós megoldásokra találnak. *Pollányi Mihály* szerint az ember sokkal többet tud, mint amit közölni képes, s ezért a hasznosítható információk feltárásában bizvást lehet építeni a kérdezők rejtett ismereteire is. Tudásunk tekintélyes része bizonyos cselekedetekhez kapcsolódik, benne asszociációt segítő kontextusok fordulnak elő, melyek más helyzeteknél sokkal intenzívebben képesek "aktivizálni" a bevált tevékenység- és gondolatsorozatokat.

Szemléletes a formálisan alig körvonalazott eljárásokra az angol know-how szó. Itt az értők terjedelmes leírások nélkül is "tudják hogyan" érdemes valamit csinálni. A pék rejtett ismeretei "eltanulással", implicit formájukban leshetők el, azaz a mesterfogások hagyományozódnak. A jó mester "ökölszabályait" a figyelő segítők átveszik. Minden foglalkozásban kimutathatók a szakembernemzedékek kollektív tapasztalatainak alapzatai, szakmai struktúrákat meghatározó szabályai.

A gépek századában csak az képes a reálfolyamatokat műszaki szabályokkal reprodukálni, tudományos képletekbe foglalni, aki a rejtett fogások birtokába juthat. Az emberi felfogás, megismerés általánosabb összefüggéseit is érinti, ahogy ezt a pék kezét utánzó gépet kialakították. A mestert megfigyelők erőfeszítése is nélkülözhetetlen, hogy eljuthassanak a felfogott minta követéséig:

- ▶ Világossá kell válnia, hogy bizonyos rejtőző (implicit) tudás átvétele a cél, hogy a megfigyelő hasonlóképp sikeres (implicit) ismereteit kialakíthassa. Az ösztönös utánzást választók rögzítik, amit akkor is látnak, ha hiányzik a dolgok mélyebb ismerete.
- ▶ Az ellesett ismereteket az újat kereső megfigyelő gyakorlati próbákkal is elmélyíti, hogy más feltételek mellett is utánozhassa, aminek a birtokába jutott. A tévesztéses próbák segítik, hogy az utánzó elméletek kialakítása nélkül rögzítse, ami bevált, és kiejtse, ami kudarcra vezetett.
- ▶ A versenyhelyzet arra vezet, hogy sokan érdekeltek a sikerben, gazdasági érdek fűződik ahhoz, hogy a jók példája (kevesek kiváltságából) társa-

dalmi méretekben is gyakorlattá váljon. Ennek a szocializálásnak korántsem feltétele, hogy a felkészületlen tanítványok, utánzók rendszerezetten birtokba vegyék az utánzott mesterek sikerének valódi titkait. Sokan csak korlátozott körben (nem megfelelő hatásokkal) képesek alkalmazni az ellesett rejtett ismereteket. A jól felkészült szakmai információszolgálat segíti a kérdezőket abban, hogy az implicit ismereteket megtalálják, átvehessék, és minél átfogóbban hasznosíthassák.

A megjelent új explicit ismeretek az egyének implicit tudásává válnak, bár az információbefogadás időigényes folyamat. A kínált új ismeretek egy idő után maguktól értetődővé válnak az érintett körben. A vázolt mozzanatokból kialakult az ismeretgyűjtés évezredes, spirálként szemléltethető modellje is:

- ▶ Szocializálja a megfigyelő, amit csak kevesen tudnak, így a rejtett ismereteket mások is utánozhatják.
- ▶ Az átvett ismeretek, a szakmai titkok explicit ismeretvé válása közben artikulálódnak a gyakorlati (üzleti) hasznosítás követelményeit kielégítve, s mindezt a szakmai információs rendszerekkel szabadon hozzáférhetővé teszik, pl. új termékek és eljárások kialakításához.
- ▶ Az elérhető alapismereteket kombinálni kezdik, azaz megfelelő tipizálással, normarendszerekkel segítve az eligazodást, kialakulnak a szakmai ismeretű, kezelési utasítások, kézikönyvek, egyéb részletező dokumentációk.
- ▶ A negyedik mozzanat teszi szélesebb körben "interné" az újonnan kialakult dolgokat, beépíti azokat az egyének ismeretbázisába termékként, művelési szabályként, közgazdasági tételként, számviteli normatívaként stb.

A vázolt ismeretgyűjtési spirál két lényeges mozzanata a rejtett ismeret kifejezése (artikulálása), valamint a folyamatot teljessé tevő begyakorlás (a már kifejezett normák belsővé tétele), az ismeretbázis rejtett összefüggéseinek kiegészülése a környezetben kifejeződő új tudásanyaggal. Mindkét részfolyamat feltételezi ugyanis az egyén tevételes jelenlétét az ismeretek hasznosításában: az információforrásokban feltárhatja, amit mások már tudnak, és begyakorolhatja, amit a megismerhető normák kifejeznek.

Az információk feltárásának esettanulmányai

A csupán sejtett, körvonalában még nagyrészt tisztázatlan dolgok megjelenítéséhez más érzékekre van szükség, mint a világosan kifejtett gondolatok felfogásához. Jelképek és metaforák fordulhatnak elő a valódi újdonságok első megközelítésében.

Egy autógyár legelső vezetőinek az volt a meggyőződésük, hogy fel kell váltani a fokozatosan elavuló típusokat. A háború után felnőtt nemzedékek tehetséges autótervezői mindazzal játszhattak, amit a "klasszikus" formatervek mindaddig elvetettek, kikerültek. A csupán 27 év átlagos életkorú tervezőgárdának két alapfeltételt szabtak:

- ▶ olyan legyen a tervezési játék eredménye, ami mindenben alapvetően szakít a korábbi modellekkel,
- ▶ az új kocsiterve nyereséges típusok gyártását alapozza meg (nem cél viszont, hogy az olcsó kategóriába tartozzék a gépkocsi).

Ahhoz, hogy gyökeresen újat alkothassanak, módszeresen tanulmányozták az autók evolúciós elméletét azzal a meglepő kérdéssel, hogy merre tartana a gépkocsi fejlődése, ha nem jármű (ember által létrehozott szerkezet), hanem élő szervezet lenne. Az amerikai autóideált, a csodálatos megjelenést, a fiatalok eleve kritikusan szemlélték. A tervezők kérdésfeltevése megvilágítja a lényegét: milyen az az autó, amely az emberiből a maximumot, a gépjellegből a minimumot tartalmazza. Felfogásuk az volt, hogy nem az embernek kell alkalmazkodnia a közlekedési eszközhöz, hanem éppen megfordítva. Az elnyújtott áramvonalas autóforma helyett a köríves kontúrt választották. Az autófejlesztők meglepett, emberközpontú formaterve azóta már nagy piaci siker lett a városi gépkocsik kategóriájában.

Szerepelhet a szakmai ismeretek után érdeklődők kérdéseiben metafora is. Olyan allegóriák, amelyek (a tapasztaltakra építve, meghatározott szövegkörnyezetben) alkotásra ösztönöznek, segítik az intuitív megértést. Sok esetben csak a metafora jelképrendszere segít, szükségtelenné téve az értők számára, hogy elemezzék, általánosítsák a hallottakat. Az alkotó gondolkodás szokatlanul tűnő, de bevált módszere ez.

Jól hasznosulhat az információkutatásban az a jelképrendszer, amely a meglevő ismereteket új összefüggésekbe helyezi, segítve annak megfogalmazását, amit már érzékel a kérdező, de még túl gyengén a szabatosabb kifejezéshez. A metafora hatásos eszköze annak, hogy a személyes beállítottságot már a folyamat kezdeti szakaszában érvényesíteni lehessen az új ismeretek szerzése érdekében. A metafora a tapasztalatok két, egymástól elkülönülő területe között alkot olyan jelképekkel megfogalmazott kapcsolatot, amely (a közmondásokra, szólásokra jellemző tömörséggel) átfogó képpé egyesíti az ember gondolatait.

Gyakran kétértelmű, többjelentésű a metaforikus kép, esetenként bizonyos ellentmondások, konfliktusok is származhatnak félreértelmezésükből. Nem tekinthető azonban a metafora gyengéjének, hogy logikailag ellentmondó, irracionális tartalmat fejez ki, hiszen az alkotás "isteni szikrája" sok esetben ilyen szellemi feszültségekből táplálkozik. Az autótervezők számára pl. termékeny volt annak a metaforának a végiggondolása, hogy az élő szervezetként felfogott gép (ha egyáltalán erre módja lenne) milyen evolúciós folyamatot követne önszántából, mérnöki kényszerek nélkül.

Analógiák is sikerrel alkalmazhatók a műszaki tervezésben. Miután a metafora (szikraként felvillanó fényével) már megindította az alkotó gondolkodás folyamatát, más források is szükségesek a fejlesztés

segítésére. Ezek egyike az analógia, amely jól strukturált folyamatokban rávilágít az ellentmondásokra, lényegi eltérésekre is. Valamely tetszetős jelszó össze nem tartozó dolgokat egyesíthet, majd ezek hasonlóságát, eltéréseit más eljárásokkal gondosan elemezni szükséges. Az analógiákkal harmonizálni lehet a metaforák bizonyos ellentmondásait, hidat lehet építeni a fantázia birodalma (emberként fejlődő autó) és a logikus gondolkodás (a motor elhelyezésehez tartozó tervezés) között.

Minimáológépet tervezők analógiája és modellje

A japán Canon cég új, olcsó készülékével forradalmasította az iratmásolást. A tervezők fő gondja az volt, hogy miként ériék el a háztartások számára ajánlott gép teljesen megbízható működését, tudva, hogy többnyire nem szakemberek kezelik a gépet. A karbantartási megbízások 90 százalékát a fényérzékeny másolóhenger miatt adják.

Kézenfekvő volt a kérdező számára, hogy "eldobó" jellegű fődarabot alkalmazzanak, hiszen túl drága lenne a használt másolóhengerek felújítása. Az ötlet kiváló, azonban a megvalósításhoz egyszerűen és olcsón előállítható másolóhengerre is szükség volt. Amikor a tervezők ezt vizsgálták, egyikük dobozos söröt bontott, és erre a csoport vezetője, csak úgy magától, azt kérdezte, hogy "a nagy mennyiségben gyártott sörösdobozt hogyan lehet ennyi pénzért adni". Ezt a két dolgot senki sem kapcsolta össze korábban, pedig ennek az analógiának a vizsgálata vált az új másológép műszaki megoldásainak kulcsává. A tervezők az olcsó másolóhenger műszaki feladataihoz modellként alkalmazták a már bevált példát, annak megfelelően, hogy gyorsabban fel lehet fogni a modellben megtestesülő ismereteket, mint azt, amit homályos jelentésű metaforával vagy mélyebb vizsgálatokat igénylő analógiával közöltek. A jó modell nem tartalmaz már ellentmondásokat (mint a metafora), és koncepciója rendszerezett, következetes gondolkodással átvihető az éppen megoldandó feladatra is.

Az ismeretgyűjtés mindhárom alapfogalma (a metafora, az analógia és a modell) megjelenik a hazai gyakorlatban, ha nem is ideális tisztaságban, hanem kombinált formában, kettő vagy több összetevővel. Közös jellemzőjük, hogy az információforrásokban jelen levő, de kezdetben még rejtett implicit ismeretből teszik értelmezhetővé, majd üzleti célokra hasznosíthatóvá a kifejezett tudásanyagot.

A mai információkérésekben elválaszthatatlanok a műszaki és a gazdasági tényezők. A Canon minimáológépet megalapozó szabadalomképes műszaki megoldás olcsóbbá tette a gyártást, megnövelte a piaci keresletet, és erre alapozva olyan új technológiának is utat nyitott, amelyekkel a másológép méretét és a súlyát csökkenthették, a szerelést automatizálhatták. Miután birtokába jutottak az említett

újdonságoknak, azokat többi termékükhöz is sikerrel alkalmazták: így is javítva pl. a Canon mikrofilmolvasók, lézeres nyomtatók, írógépek és egyéb elektronikus szövegfeldolgozó berendezések versenyképességét. Termékenynek bizonyult a redundancia, a már birtokolt műszaki és piaci ismeretek többszörös beültetése a gazdálkodási folyamatba.

A redundancia egyik alapfeltétele, hogy szabad legyen a hozzáférés a vizsgált kérdéskör valamennyi publikus információjához. A cégek három vezetési szintje között dinamikus kapcsolatra, világos szerep- és felelősségi viszonyok kialakítására van szükség, hogy valóban igény legyen az információkat igénylő alkotótevékenységekre.

A lényegi kérdésfelvetés már fél út a megoldáshoz

A fejlődést nem a bólintók, hanem a kellemetlen emberek viszik előre, akiknek a kérdés az alap- elemük, a másoknak (látszólag) természetes dolgok miértjét is vizsgálják. Válságos időszakokban nélkülözhetetlen ez a magatartás, a hagyományos megoldások ugyanis alkalmatlannak bizonyulnak az új feltételek között. Nagyon hasznosak az ismeretekben, információkban meglevő kétértelműségek, mivel elősegítik a vélemények ütközését, szokatlan ötletek felvetését, termékeny gondolatsorok megindítását. Tapasztalatok szerint a káoszról és a kivezető utat keresőkre kényszerített kérdésekből hasznos új gondolatok is születtek.

A vállalat felső- és középvezetőire vár, hogy az említett káoszt felhasználják célra vezető új ismeretek és felismerések kialakítására. Megfelelő keretkon- cepcióra van szükség, s arra, hogy feltérképezzék a járható utakat:

- ▶ Milyen ismeretekre van szükségünk, hogy eliga- zódjunk?
- ▶ Mit lehet és érdemes elsajátítani a jövő érdeké- ben?
- ▶ Merre tart a világ fejlődése, és merre haladjunk mi?
- ▶ Ehhez képest hol tartunk most?

Aki a céget irányítja, azt nyomkereső szenvedély- nek kell hajtania az elérhető ideálok felé. A vállalati vezetőktől elvárható, hogy a szervezet, ezen belül munkatársaik fölé "koncepcionális védőernyőt" fe- szítsenek, akkor is, ha ennek meghatározására csak elvont formában, nagyon általános fogalmakkal képesek. Segíti az ismeretgyűjtést, ha alapvető tevé- kenységekre, üzletágakra kiterjedő koncepcióba egyesítik a cég által távlatilag realizálandó részciókat.

Az információk özöne megfelelő medret kap, ha a gazdasági célok egy irányba mutató, koherens egészet alkotnak. A hatékony működés kulcskoncep- ciója néhány fogalomra is felépíthető. Ilyen tömören megfogalmazott koncepció lehet pl. az "optoelektronika", a "számítástechnika és távközlés", a "felületaktív

anyag" stb. A mosószeres, kozmetikai anyagok terü- letén sikeres cégek pl. hajlékony mágneslemezeket is gyártanak nagy sorozatban, és ezzel vegyipari alapismereteiket hasznosítják a számítástechnikai adathordozók előállításában.

A hazai felhasználók igényeinek megfelelő információk

Ebben a megváltozott és még évekig alakuló gaz- dasági struktúrában a könyvtáraktól, a statisztikai és más profi információszolgáltatóktól partnereik éppen- úgy igénylik ezt a szolgáltatást, mint ahogy pl. a vil- lamos vagy távbeszélő-hálózatét, keveset tudva arról, hogy az áram, a hang, illetve az adat miként jut el hozzájuk. Ez a változás az adatok gyűjtésének, fel- dolgozásának és továbbításának teljes koncepcióját érinti. Megítélésem szerint hamarabb teszik fel a gaz- daság szereplői sürgős kérdéseik százait, ezreit, mint ahogy a színvonalas szolgáltatáshoz nélkülözhetetlen fejlesztéseket a potenciális hazai válaszolók meg- valósítanák. A problémák legérzékenyebb pontjai a következők:

- a) A tervgazdasági logika helyébe a piacgazdasági lépett, de az államigazgatási információkra létreho- zott hivatalos adatgyűjtések és -közlések ennek meg- felelő struktúraátalakítása még éveket vesz igénybe:
- ▶ Az adatszolgáltatások terén élesen el kell határolni a statisztikai és az egyéb hatósági, ellenőrzési, államigazgatási célú adatgyűjtéseket. Egyúttal – az adatszolgáltatók érdekében – biztosítani kell, hogy statisztikai adatot más célra ne használjanak fel.
- ▶ Az adatgyűjtésnél a törvény maximálisan garantál- ja az adatszolgáltatók (természetes és nem termé- szetes személyek) személyiségi jogait.
- ▶ A törvény ugyanakkor a közérdekű adatok széles körű nyilvánosságát is kimondja, az adatokat min- denki számára hozzáférhetővé teszi.
- ▶ Megszünteti az egyes államigazgatási szervek (minisztériumok, főhatóságok, sőt: a Központi Sta- tisztikai Hivatal) elrendelési jogát. Kötelező adat- gyűjtést csak törvény, illetve kormányrendelet ren- delhet el.

Régi vitatéma, hogy a KSH szerepet vállaljon-e a közölt statisztikai adatok elemzésében is. Általános tapasztalat szerint elősegíti a statisztikai módszertan fejlesztését, az aktuális információigények kielégí- tését, ha a statisztikusok maguk is felhasználói az előállított adatsoroknak, amelyek kiterjednek – a havi és negyedéves gyorstájékoztatókon túl – a tanulmányok és nemzetközi kitekintést is tartalmazó monográfiák publikálására, és hozzájárulnak a társa- dalmi és gazdasági folyamatok tárgyilagos érté- keléséhez.

Az Európai Közösségek Statisztikai Hivatala (EUROSTAT) és a KSH – az utóbbi időben rendsze- res – együttes szakértői tanácskozásain kiemelten vizsgáljuk a termék- és tevékenységi osztályozások módszertani kérdéseit, minthogy minél előbb össze

kell hangolnunk egymással, valamint a gazdasági tevékenységek új osztályozási rendszerével (TEAOR) a termelés, valamint a külkereskedelem, vám termékosztályozásait. Az Európai Közösségek ezzel kapcsolatos módszertani ajánlásait messzemenően hasznosítani kívánjuk, részben a bevált fordítókulcsok átvételével, részben a hazai termékosztályozások fontosabb nemzetközi támpontjainak figyelembevételével.

A személyi számítógépes háttér fejlesztésének lényeges követelménye, hogy a statisztikai adatközlések rugalmasan alkalmazkodjanak a statisztikák felhasználóinak gyorsan bővülő igényeihez. Sürgető feladat pl. az egységes magyar statisztikai cégnyilvántartás kialakítása, és korszerű karbantartási módszereinek meghonosítása, szoros együttműködésben az ebben érdekelt más szervezetekkel.

b) A gazdaság konjunkturális adatainak felmérésében nagy hagyományokkal rendelkező intézetek is inkább a makrofolyamatokat mutatják be, mint a cégek napi döntéseihez nélkülözhetetlen részletes szakmai adatokat.

c) A polccentrikus közgyűjteményekben rendszert csak tárolják, ami beérkezik, fájdalmasan érzik a hiányát annak, amire már nem jutott a szűkös beszerzési keretből. A gazdaság szereplői nagyrészt felkészületlenek a konkrét információigények kezelésére, alig közölhetnek velük többet, mint a forrásirodalom lelőhelyét.

d) A fizetőképes kereslet egyre kevésbé képes fenntartani az anyagok tematikus gyűjtésére, referálására, kivonatos ismertetésére, témadokumentációkba szerkesztett áttekintésére korábban kiépített információs bázisokat.

e) A költségvetésből (erre is) csak töredéke jut annak, amit a jövő érdekében szellemi infrastruktúráként indokolt lenne befektetni, hogy fennmarad-

hasson és fejlődhessen az újabb tudományos és műszaki ismeretek szocializálása, artikulálása, kombinálása, és főleg társadalmi méretű elsajátítása érdekében hagyományosan fenntartott szolgáltató háttér, nehogy a holnapi tudatlanság gátolja majd a gyarapodást, felzárkózást.

f) Elvileg életre hívhatók ugyan a korszerű szakmai szövetségek, s igazodni lehet tagjaik üzleti (ezen belül ismeretgyűjtési) érdekeihez is, de ma még csak bízni lehet abban, hogy akarni és tudni fogják, miként csatlakozzanak a világ harmonizálódó adatbankjaihoz, hogy idővel képessé váljanak kérdéseik megfogalmazására, és felhasználják a nem olcsó tömörített (bibliográfiai és annotált-referálós), valamint a részletező válaszokat, jobb esetben franciául vagy angolul, de spanyol, svéd vagy török nyelven is.

g) A világ informatikai forradalma számos hazai intézményt éppen csak hogy megérintett, több a személyi számítógép a számvitelben, mint a műszaki és tudományos információ visszakeresésében. Ezenfelül az azokon meghonosított programrendszerek elszigeteltek, hálózatokba csak kivételesen kapcsolhatók. Marad tehát a kartontár és a hagyományos tárgyszórendszer, ami speciális bűvárkodó lelkületet igényelne a partnertől, ha másodszor is hajlandó lenne elvesztegetni erre drága idejét.

h) Csapnivaló az információszolgáltatási tevékenység egészének a közönségkapcsolata, pedig csak arra költ a jövedelemtulajdonos, aminek hasznosságát, hozamát tudomására hozták, ahogy ezt a kozmetikumok és mosószerek forgalmazói nagy hangerővel teszik. Amíg az információáruról megalapozott költség-haszon vizsgálat nem készül, addig megmarad a mai idegenkedés a hazai üzleti élet szereplőiben: "Minek költsék olyan papírra, ami többet visz, mint amennyit hoz".

Hirdessen a Tudományos és Műszaki Tájékoztatásban!

Hirdetési áraink

Egész oldalas	8000 Ft + ÁFA
Féloldalás	4000 Ft + ÁFA

**Ismétlés esetén
50% kedvezményt adunk.**

**Megrendelhető: OMIKK értékesítési osztály
1428 Budapest, Pf. 12.**