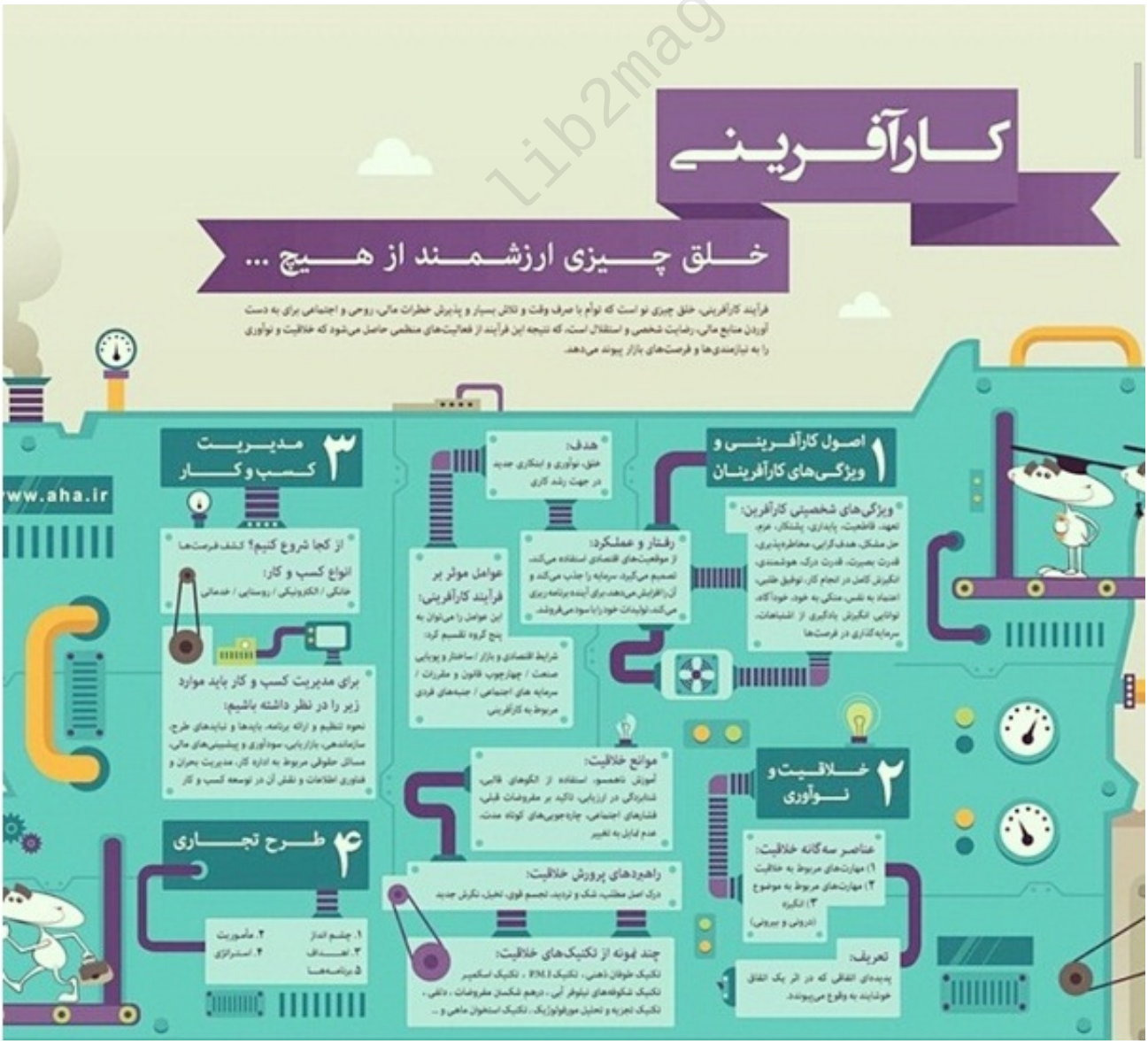
الفبای کارآفرینی در کتابداری

در رشته کتابداری و اطلاع‌رسانی، واژه کارآفرینی شغل محسوب نمی‌شود تا انتظار کسب درآمد از طریق آن را داشت بلکه روش و معیاری برای بهبود کیفیت زندگی کاری، سودآوری و اثربخشی امور کتابخانه است. لازم به ذکر است توجه به مقوله آموزش کارآفرینی و توجه جدی به آن در هر حوزه تخصصی شرایط کاری را برای کارآفرینان فراهم و چه‌بسا مشکلات اشتغال این قشر را نیز مرتفع می‌سازد. اینکه آیا یک کتابدار در حال شروع و یا تلاش برای بازآموزی الفبای کارآفرینی که صفات مشترک در میان بیشتر کارآفرینان است، لازم است تا یک نگرش بهتر و علمی‌تری نسبت به موضوع کسب‌وکار و واژه کارآفرینی داشته باشد.



فرایند کارآفرینی (برگرفته از: ir.aha.www)

کتابدار کارآفرین با استفاده از دانش کتابداری و قوه‌ابتکار و با روش‌هایی که مناسب می‌داند کارها را به نحو احسن انجام داده و مسئولیت آن را نیز بر عهده می‌گیرد. چرا که هر آنچه داریم ازباورهایمان است که باید با دقت و آگاهانه برگزید و برای شکوفا شدن به آن زمان داد. یک کتابدار کارآفرین می‌تواند باپشتکار خود از طریق برگزاری بخش‌های جانبی در کتابخانه استعدادهای کاربران خود را شناسایی و به‌پرورش استعداد جامعه مصرف‌کننده یاری رساند تا از این طریق نسبت به نیازهای اطلاعاتی آن‌ها آگاه شده و روابط با مشتریان/کاربران خود را مستحکم کند. در این میان از عوامل مهم موفقیت

تمامی حقوق برای مجله کتابدار 2.0 محفوظ است. نقل مطالب مجله تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز است.

کارآفرینان که عبارت‌اند از؛تخصص، تعهد و تجربه نباید غافل شد. یک کتابدار کارآفرین بر اساس تخصص خود و ساختار سازمانی کتابخانه و محل کارش بر پایه تعهد حرفه‌ای نسبت به کار شیوه‌های جدید را تجربه می‌کند. ایده‌های نو ماهیتاً فرار بوده و تا اجرایی نشوند به دست فراموشی سپرده می‌شوند. ضروری است تا کتابدار کارآفرین اقدام به ثبت ایده‌های نو نماید تا از آن‌ها در زمان مناسب و برحسب نیاز استفاده گردد. در اقدام به طرح یک ایده و برای اجرایی کردن آن نیاز است افراد ترس به خود راه ندهند. یک ایده خلاقانه موفق و پایدار، به جسارت‌فراوان نیاز دارد.



درواقع چیستی و چرایی کارآفرینی، عبارت است از خلق کاری جدید که منجر به کسب ثروت می‌شود. کتابخانه‌ها و کتابداران کارآفرین می‌توانند با درک فرصت‌های جامعه مصرف‌کننده و ایجاد ارزش‌آفرینی از طریق کاربران خود به خلق ثروت از طریق دانش مالی که در مراکز علمی باارزش‌تر از دانش پولی است، دست پیدا کنند و درنتیجه زمینه‌های اشتغال و کسب درآمد در بخش‌های مختلف کتابخانه را فراهم آورند. کتابدار کارآفرین می‌تواند در گروه کاری و ارتباط خود با سایر گروه‌های نوآور در کتابخانه‌ها و مراکز علمی دیگر موجب هم‌افزایی و توسعه سرمایه انسانی درون‌سازمانی (کارکنان) و برون‌سازمانی (مراجعان) شود که این‌ها همه در سایه‌حمایت های مدیران کتابخانه از ایده‌ها، خلاقیت‌ها و از همه مهم‌تر دانش تخصصی کتابداران محقق می‌گردد.



جوهره کارآفرینی خلق ایده است. تنها افراد خلاق می‌توانند کارآفرینان موفقی باشند. کتابدار کارآفرین نیز به‌تبع آن می‌تواند با ارائه خدمات نوین، فناوری‌های روز در حوزه تخصصی زمینه‌های‌خلاقیت را در کتابخانه و محل کار خود شکوفا کند. کتابداران بادرک به‌موقع تغییرات موجود در کتابخانه (تغییر رفتار مطالعاتی با ظهور فناوری‌ها و فنّاوری) و همسویی با آن‌ها می‌توانند در خلق ایده‌ها و طرح‌های نو کاربران را در دسترسی و استفاده از این محیط جدید یاری کنند.

مقدمه انجام یک طرح و عملیاتی کردن ایده داشتن‌ذهنی فعال و پویا متناسب با نیازهای افراد است. زمانی که یک کتابدار تمام انرژی و توان خود را صرف پویا نگه‌داشتن (توجه به فناوری‌ها، اخبار و منابع روز جهان) کتابخانه می‌کند، می‌توان او را کتابداری کارآفرین دانست. برخلاف مراکز اقتصادی که حرف اول را دررقابت‌بین‌سازمان‌ها وشرکت‌های تجاری درآمدزایی و سوددهی مالی می‌زند، در مراکز علمی و ازجمله کتابخانه‌ها و مراکز اطلاع‌رسانی، کتابداران برای ایجاد حس رقابت و افزایش بار علمی سعی در اشتراک منابع، نظرات و نتایج عملکرد در جهت رشد علمی و نهایتاً هزینه سودمندی در کار می‌کنند.

تمامی حقوق برای مجله کتابدار 2.0 محفوظ است. نقل مطالب مجله تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز است.



یک کتابدار می‌تواند بازمان‌بندی‌صحیح، ساعتی را برای شروع کارآفرینی برگزیند و کارها را برحسب اولویت‌بندی انجام دهد تا با کمترین فشار کاری روبرو گردد چه‌بسا درک کامل یک فکر زیبا شاید به همان اندازهٔ ایجاد آن به زمان نیاز داشته باشد. تکنیک ژرف‌نگری بهترین روش برای پرورش قدرت تمرکز و از خصوصیات کارآفرین برتر است، از این راه کتابدار کارآفرین به عمق ایده نفوذ می‌کند تا بتواند مفهوم عمیق آن را استخراج نماید و باسازمان‌دهی مجدد از طریق انتخاب روش‌های مناسب و ایجاد تغییر در روند فعالیت‌های روزمره به خلق روش‌های جدید بپردازد و با تمرین این ایده‌ها را پرورش دهد تا به تشویق کاربران برای استفاده از منابع منجر شود. کتابداران برای راه‌اندازی و ادامه کار به تجربیات ارزشمند و مهارت‌هایی که امکان دارد دیگری از آن برخوردار نباشد نیاز دارند؛ بنابراین در دو حالت‌شراکت قابل‌قبول است؛ اول اینکه به سرمایه کتابداران دیگر برای راه‌اندازی یا ادامه کار نیاز است و دوم اینکه او می‌تواند در اداره کتابخانه با توجه به تجربیات خود به مراجعان کمک کند. کتابدار به‌عنوان یک کارآفرین باید به‌مراتب‌صبور تر و البته تواناتر از یک کارمند یا مدیر اجرایی باشید تا به موفقیت دست یابد.

قدرت‌ضمیر ناخودآگاه را نباید دست‌کم گرفت. زمانی که یک کتابدار کارآفرین تصمیم بگیرد به موفقیت دست یابد باید این نکته را توجه داشته باشد که هیچ‌گاه دست‌یابی به رؤیاها و آرزوها دیر نیست. هم‌اندیشی و استفاده از نظرات دیگران با استفاده از تجارب ارزشمند علمی و کاربردی یک کتابدار مؤثر خواهد بود. در واقع‌طوفان فکری یکی از تکنیک‌های متداول در ایجاد خلاقیت و فعال ساختن اندیشه‌ها به‌صورت گروهی با کمک تکنیک تحرک مغزی است. با توجه به اینکه کتابخانه‌ها ازلحاظ‌ظرفیت از بهترین بخش‌های دارای ارزش‌افزوده بوده و بستری مناسب برای مراجعه‌کنندگان می‌باشد، لازم است تا کتابداران برای کارآفرینی، فرصت‌های مناسب را شناسایی کنند. یک کتابدار کارآفرین خلاق برای شروع و پیشبرد کارش‌علاقه‌مند است و با استفاده از فرصت‌هایی که برایش پیش می‌آید با عزت‌نفس ، مشتاقانه به‌سوی هدف حرکت می‌کند. یک کتابدار موفق با توجه به رضایت شغلی و علاقه‌مندی به حرفه خود می‌تواند فردی مؤثر در کتابخانه یا یک مرکز اطلاع‌رسانی باشد. رضایت فردی یا به عبارتی استعداد ذاتی در درون هر فردی نهفته است اینکه بتوان آن را شکوفا کرد هنر است. غریزه‌یابی‌نیاز به تلاش فرد دارد.

تمامی حقوق برای مجله کتابدار 2.0 محفوظ است. نقل مطالب مجله تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز است.





از مؤلفه‌های کلیدی و اصلی‌ترین عامل موفقیت فرآیند کارآفرینی‌فرصت‌شناسی است. در دنیای کنونی که در حال تغییرات سریع است، کتابداران باید برای بقا و موفقیت بتوانند فرصت‌ها را شناسایی و همگام با این تغییرات حرکت کنند. اگر بخواهیم یک کتابدار موفق و کتابخانه پویا را بررسی کنیم باید ابتدا به بررسی عملکرد آن کتابدار و کتابخانه توجه داشته باشیم. میزان تبلیغ، روزآمدی منابع، برخورد مناسب همگی از مواردی هستند که می‌توانند به‌قدرت جذب مشتری/کاربر کمک کند. مهم‌ترین راه برای‌کشف استعداد ، رویارویی با ایده‌های نو و بهره‌برداری از آن‌ها به نفع خود است؛ بنابراین قبل از هر تصمیمی باید واقعیت‌ها را به‌دقت بررسی نمود و قبل از هر اقدامی به تجزیه‌وتحلیل دقیق آن‌ها پرداخت.

به‌اندازه‌ای که زمان به ما اجازه دهد از طریق‌گسترش بهره‌وری شخصی ، کارمان را توسعه بخشیم. درواقع این مطلب حاکی از آن است که برای از دست ندادن زمان و انجام کارها به نحو شایسته نیاز به تقسیم وظایف به قسمت‌های کوچک و تعیین زمان مشخص برای اتمام آن و بالا بردن کیفیت و راندمان کار است که لازمه آن این است تا کتابداران در حیطه وظایف خود این دستور عمل را به‌کارگیرند. مطمئناً در این صورت قدردانی از کار پرتلاش آن‌هالذت‌بخش خواهد بود. بر این اساس کتابدار کارآفرین حاضر است‌مسئولیت‌و ریسک ناشی از تصمیمات خود را بپذیرد و در نهایت می‌خواهد احساس کند که شخصاً بر سرنوشت خود حاکم است.

یکی از قدرتمندترین ابزارهای موفقیت داشتن‌نگرش مثبت به نوآوری در کار است. کتابخانه‌ها به دلیل سروکار داشتن با مراجعانی که در جستجوی یافتن پاسخ سوا لات، افزایش سواد اطلاعاتی خود در حوزه تخصصی و علاقه‌شان نیاز به کتابدارانی دارند که شعار دانستن توانستن است را سرلوحه کار خود قرار داده و زمینه‌های آن را فراهم نموده‌اند.

کتابخانه‌ها (عمومی، تخصصی، کودک و نوجوان، آموزشگاهی، مدارس و ...) به‌عنوان‌ویترین آموزش و مهارت‌آموزی می‌توانند در معرفی کتاب‌های جدید، اطلاعات ناشرین، نمایشگاه‌های کتاب، برگزاری دوره‌ها و کارگاه‌های آموزشی و معرفی فناوری‌های نوین به جامعه مصرف‌کننده (مراجعین) و نمایش فعالیت‌ها و طرح‌های مطرح‌شده و حتی اجرایی توسط کتابداران، مفید و مؤثر باشد.

تمامی حقوق برای مجله کتابدار 2.0 محفوظ است. نقل مطالب مجله تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز است.



کتابدار کارآفرین موفق ویژگی‌های خاصی دارد ازجمله آن می‌توان به ارتباطات و توجه او به اطلاعات خارج سازمان، آشنایی با مشکلات و شناسایی نیاز مراجعان و آشنایی با مکانیسم‌های مربوط به زمینه فعالیت کتابخانه که همگی از عوامل کلیدی در ایجاد این‌هوشیاری‌کارآفرینانه هست.

در پایان به این مهم توجه داشته باشیم که به‌عنوان یک کتابدار برای معرفی فعالیت‌ها، محصولات (سنتی و دیجیتالی) و جلب نظر مشتریان (مراجعان)، رسالت اصلی کتابخانه که همانا خدمت‌رسانی است را سرلوحه وظایف خود قرار دهیم. اگر به دنبال پیشرفت در زندگی کاری باشیم، می‌توانیم به مراجعان بایافتن یک ایده مناسب و به‌تبع آن با یافتن یک رسانه مناسب برای تبلیغ این محصولات، کمی بیشتر و کمی بهتر خدمت‌رسانی کنیم. درواقع با این روش می‌توان عکس‌العمل مراجعان را در برابر روش‌های مختلف ارزیابی کرد و تأثیر موفقیت یا عدم موفقیت خدمات ارائه‌شده را موردبازنگری بیشتری قرار داد.

نویسنده:سمیه مردمی

مشخصات استناددهی به این مقاله

نویسنده(ها):	سمیه مردمی
عنوان مقاله:	الفبای کارآفرینی در کتابداری
عنوان مجله:	کتابدار ۲.۰ –(عنوان لاتین: i-Kitbdr 2.0)
دوره مجله(Vol):	
شماره مجله(Issue):	
سال(Year):	۱۳۹۴
شناسه دیجیتال(DOI):	
لینک کوتاه:	http://lib2mag.ir/327

تمامی حقوق برای مجله کتابدار 2.0 محفوظ است. نقل مطالب مجله تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز است.



lib2mag.ir

تمامی حقوق برای مجله کتابدار 2.0 محفوظ است. نقل مطالب مجله تنها با ذکر منبع و نام نویسنده مجاز است.