

توسعه کارآفرینی؛ کلید موفقیت کتابداران^۱

ترجمه و تلخیص: مریم رحمتی تاش
دانشجوی کارشناسی ارشد کتابداری
و اطلاع‌رسانی دانشگاه الزهراء (س)
m_rahmati2007@yahoo.com

پشتکار، قدرتمندی، و بیانات تأثیرگذار. کاملاً مشخص باشد.

۲. اشتیاق زیاد: لذت و اشتیاق مدیر و مؤسس یک حرفه، به افراد دیگر هم القاء می‌شود. روح بلند پرواز مدیر به کارکنان استقامت و پشتکار می‌دهد.

۳. قابل اعتماد بودن: این ویژگی، وفاداری را بین مدیر و تمام کسانی که با او در ارتباطند، به وجود می‌آورد. مردم کسی را دوست دارند که قابل اعتماد و راستگو باشد و این یکی از کلیدهای قطعی موفقیت است.

۴. خلاقیت: خلاقیت، جسارت و ابتکار مدیر در اطرافیان نفوذ کرده و آن‌ها را نسبت به محصول کارشان هیجان زده می‌کند. این نوع مدیران همیشه در حال کاوش و توسعه کار خود بوده و از خود می‌پرسند: چگونه می‌توانم این محصول / خدمات را بهبود بخشیم؟ افزودن یا حذف چه چیزی ضروری است؟ آن‌ها در پی یادگیری مداوم بوده و همواره به دنبال ایجاد تغییر مطلوب و خلق موقعیت برای ریسک کردن هستند و آن را دوست دارند.

۵. اصرار و پافشاری: یک مدیر موفق اجازه رکود به ذهنش نمی‌دهد و خستگی ناپذیر است. او حتی در موقعیت‌های سخت و حساس، سرسخت و صبور بوده، از شکست نمی‌هراسد و با استقامت و ثبات قدم فشارها را تحمل می‌کند. حتی گاهی خود برای توسعه حرفه، این فشارها را بر خودش تحمیل می‌کند و آن را دوست دارد.

تهدید برای جایگاه حرفه کتابداری، کتابخانه‌ها و همچنین توسعه یک جامعه آگاه است. به گفته Guy St. Clair در کتاب کتابداری کارآفرینانه^۲، در شرایط حاضر، ویژگی‌های یک کتابدار موفق عبارتند از: سرسختی، استانداردهای خدماتی بالا، کیفیت قابل قبول اطلاعات ارائه شده، خدمات به مراجعین، تمایل به خدمت‌رسانی و رغبت به حل مشکل مراجعین.

همچنین طبق نظر جمعیت آموزش و توسعه آمریکا^۳ ویژگی‌های یک کتابدار خلاق و کارگشا عبارتند از: راضی‌نگهداشتن مراجعین/مشتریان، داشتن فکر باز^۴، بصیرت، خلاقیت و خطرپذیری، آگاهی میان‌رشته‌ای، ارائه بیش از یک راهکار برای امور، ارزش‌آفرینی و ... بنابراین کتابداران باید در دنیای متغیر کنونی از مقاومت نسبت به تغییر دست بردارند و خلاقانه در جهت حفظ موقعیت خود و حفظ موقعیت‌های حرفه‌ای جدید بکوشند.

C.N.Toftoy پس از سال‌ها تجربه در دنیای تجارت و امور اقتصادی، ۱۲ کلید موفقیت برای فعالیت‌های کارآفرینی ارائه می‌دهد که در اداره انواع کتابخانه‌ها قابل بکارگیری هستند و کتابداران باید در جهت کسب آن‌ها تلاش کنند.

۱. داشتن تعصب و علاقه شدید: برای مدیران موفق داشتن علاقه شدید به کاری که انجام می‌دهند و ایمان به سودمندی آن برای جامعه مهم‌ترین رمز موفقیت است. این علاقه باید در گفتار و کردار فرد

امروزه تغییرات تکنولوژیکی و به دنبال آن تغییر در انتظارات مشتریان و امکانات ارائه دهندگان خدمات، کتابداران را مجبور می‌کند که برای حفظ بقای خود بجنگند. به این منظور، مدیران کتابخانه‌ها باید مانند مدیران بخش‌های تجاری دیگر، استراتژی مناسبی برای ایجاد و هدایت تغییر، مدیریت دانش و فعالیت‌های کارآفرینانه داشته باشند. بنابراین لازم است مدیریت کتابخانه هم‌پراز با مدیریت حرفه‌های دیگر مورد توجه قرار گیرد. با توجه به افزایش نگاه اقتصادی به اطلاعات، باید کتابخانه هم به عنوان واحدی تجاری مدیریت شود. با این تفکر می‌توان امیدوار بود کتابخانه‌ها از راه‌های سنتی ارائه خدمات، مانند واکنش‌پذیری، هراس از ریسک کردن، کمبود مهارت‌های مدیریتی، تأکید بر حفظ روش‌های سنتی ارائه خدمات، غیرانعطاف‌پذیری، مقاومت نسبت به تغییرات و ... فاصله بگیرند.

کتابخانه‌های سنتی علاوه بر ترس از ریسک کردن و قبول نقش‌های جدید، از ایجاد تغییر توسط مراجع کنندگان هم هراسانند و همواره در جهت حفظ وضعیت موجود تلاش می‌کنند. آن‌ها معتقدند وجود یک کتابخانه ناکارآمد مشکل چندانی ایجاد نمی‌کند زیرا کاربران خودشان را با خدمات کم و ناقص وفق داده و از راه‌های دیگر به اطلاعات مورد نظرشان خواهند رسید و با نیاز اطلاعاتی خود را نادیده می‌گیرند. این عقیده و دیدگاه، بزرگترین



مشتریان برای دریافت محصول/خدمات خود را بالا ببرد و آن‌ها را در مورد هزینه متقاعد کند. او به خوبی می‌تواند با همکاران خود در سایر مراکز شریک شده و سرعت کارش را ارتقاء دهد. قابل اعتماد بودن او کمک می‌کند تا دیگران قبولش داشته باشند. او هیچگاه نه 'رانی' پذیرد، بلکه با استراتژی‌ها و فنون مختلف برمی‌گردد تا به هدفش برسد.

۱۲. تواضع: تواضع بسیار کارساز است. مدیری که خوش برخورد، متواضع و علاقمند به گسترش حس اعتماد متقابل با دیگران بوده و به راحتی می‌تواند با او ارتباط برقرار کند، خشم خود را کنترل می‌کند، از اشتباهات ناخواسته به دور است و بهتر می‌تواند به ارتباطات خود وسعت ببخشد و از آن‌ها در جهت اهداف خود استفاده کند. این فرد موفقیت‌ها را با یک گام کوچک... در جهت رسیدن به اهداف متعالی حرفه‌اش می‌داند و اسیر غرور نمی‌شود و برای هر شخصی در هر جایگاهی ارزش قائل است. او سعی می‌کند از هر کسی چیزی بیاموزد و بر دانش و توانایی خود بیافزاید.

بنابراین کتابداران امروز، برای ارتقای جایگاه حرفه‌ای خود باید این مهارت‌ها را بیاموزند و کم‌کم از دیدگاه سنتی دور شده، برای رقابت موفقیت‌آمیز دانش و توانایی‌های خود را بالا ببرند.

در حرفه، به خود و کاری که انجام می‌دهند، اعتماد کامل دارند. توانایی‌هایشان را باور داشته و راهکارهای عملی برای فائق آمدن بر مشکلات ارائه می‌دهند. در تصمیم‌گیری‌ها بی‌پروا بوده و بر اساس واقعیات تصمیم می‌گیرند نه حدس و گمان. همواره با کنجکاوی انتقادها را بررسی کرده و در پی یادگیری مداوم هستند.

۹. حساسیت و هوشمندی: مدیر موفق نسبت به افراد آگاهی هوشمندانه و بصیرت درونی دارد و به خوبی می‌تواند آن‌ها را درک کند. این توانایی به او کمک می‌کند تا افراد بهتری را استخدام کند و بتواند آن‌ها را حفظ کند. همچنین راه‌نغوذ بر کسانی که با آن‌ها کار می‌کند را براحتی پیدا کند.

۱۰. ارتباطات: افراد موفق در حرفه، بهترین راه‌های ارتباطی با افراد مختلف را می‌دانند. مثلاً برای صحبت با یک مقام تصمیم‌گیرنده و موثر، ملاقات حضوری در محل کار او را بر ارتباط از طریق تلفن و ایمیل و... ترجیح می‌دهند. این افراد به بهترین نحو افکار خود را بیان می‌کنند و می‌توانند با ابراز عقیده و دیدگاه خود به بهترین شکل، سیستم را به نفع خود تغییر دهند.

۱۱. فروشنده‌گی: یک کارآفرین و مدیر خوب لزوماً فروشنده هنرمندی است. او می‌تواند انگیزه

۶. مسئولیت‌پذیری: مدیران موفق علاقه زیادی به قبول مسئولیت در زمینه‌های مختلف دارند. D.C. McClelland روانشناس هاروارد، طی پژوهشی دریافت که افراد کارآفرین احساس نیاز بیشتری به کامیابی دارند. بنابراین در آغاز یک فعالیت و پس از آن، مشکلات موجود را می‌بینند اما یقین دارند که می‌توانند بر آن‌ها غلبه کنند. به همین دلیل از پذیرش مسئولیت‌ها باکی ندارند. در پژوهشی دیگر، ۱/۳ کارآفرینان شانس موفقیت خود در کارشان را ۱۰۰٪ عنوان کرده‌اند. این افراد از جوابگو بودن نسبت به مسئولیت‌هایشان هراسی ندارند. آن‌ها میزان ریسک را به حداقل ممکن می‌رسانند اما میزان متعادلی از آن را می‌پذیرند.

۷. انعطاف‌پذیری: مدیران موفق و کارگشا، به آسانی به تغییر هماهنگ می‌شوند و حتی گاهی آن را ایجاد می‌کنند. آن‌ها معتقدند باید به مشتری آنچه را نیاز دارد، هر موقع که می‌خواهد و هر طور که می‌خواهد ارائه داد و هر بار کمی بیش از حد انتظارش، که این موضوع تقاضای بیشتر برای محصول/خدمات را ایجاد خواهد کرد. پس، باید به اندازه کافی انعطاف‌پذیر بود و از راه‌های مختلف این وظیفه را انجام داد.

۸. اعتماد به نفس: کارآفرینان و افراد تاثیرگذار