



INFOBROKERING

raport serwiskariery.pl

Darmowa publikacja dostarczona przez
[Serwis ABC Gospodyni](#)

To słowo (infobrokering) zaczyna robić karierę – pojawia się już nie tylko w publikacjach dotyczących przyszłości rynku pracy i określenia nowego zawodu (infobroker), ale pomału staje się kolejnym „zespołem umiejętności”, które obok tych związanych z obsługą komputera czy znajomości języków obcych, można sobie wpisać do CV.

Co to za zawód infobroker? Jakie są umiejętności infobrokeringu? O tym w naszym specjalnym raporcie.

Na początek przedstawimy charakter pracy infobrokera zawodowca.

Część 1

Infobroker zawodowiec, czyli łowca informacji.

Pisaliśmy już wcześniej na łamach Serwisu Kariery o łowcach informacji (patrz tekst pt. „**Bądź łowcą**”): <http://serwiskariery.pl/index.php?site=zoom&id=2568>.

Łukasz Łata pisał o tym, że broker informacji zajmuje się przede wszystkim selekcją i przekazywaniem informacji potrzebnych swoim klientom. Najkrócej rzecz biorąc – tak, na tym właśnie polega praca infobrokera. A to „praca dla ludzi ciekawych świata i jeszcze za to płacą!” – to komentarz jednej z naszych użytkowniczek do owego tekstu, który wymownie oddaje charakter podejścia do pracy infobrokera-zawodowca.

Ale zawodowiec to przede wszystkim praktyk i profesjonalista. Czego potrzeba by zostać zawodowym brokerem informacji?

Dostęp do źródeł informacji.

Łowca informacji powinien mieć nie tylko dostęp do Internetu i posiadać umiejętności posługiwania się wyszukiwarkami internetowymi. Bez dostępu do aktualnych i wiarygodnych informacji poszukiwania cennych danych często mogą zakończyć się fiaskiem. O jakie źródła więc chodzi? Przede wszystkim warto zwrócić uwagę na:

- zamknięte archiwa – (często płatny abonamentowo) dostęp do archiwów publikacji gazet, raportów lub tekstów branżowych serwisów internetowych dla specjalistów, różnych specjalistycznych baz danych (np. nowelizacji aktów prawnych)
- zbiory biblioteczne – w jakich bibliotekach lub czytelniach można jakiego rodzaju informacje znaleźć i gdzie się one znajdują
- kontakty ze specjalistami – szczególnie ważne dla brokerów informacji branżowych (np. kontakty w środowisku medycznym dla brokerów informacji związanych z medycyną i farmacją)

Umiejętności redaktorskie.

Infobroker musi dawać sobie radę nie tylko z szybkim analizowaniem masy informacji – swoje wybory musi umieć przedstawić odbiorcy w sposób dla niego przystępny. Dlatego brokerowi informacji nie obce są następujące umiejętności:

- sporządzanie notatek, krótkich sprawozdań z przeglądu mediów (np. prasy, internetowych serwisów informacyjnych)
- sporządzanie raportów
- komputerowa edycja tekstu oraz podstawy jego składu
- zmysł estetyczny – bo informacje w postaci raportów, analiz, różnego rodzaju zestawień powinny być nie tylko zrozumiałe dla odbiorcy, ale także powinny mieć przejrzystą oprawę (czytelne, estetycznie wykonane wykresy, tabele, rysunki)
- interpretowanie danych statystycznych – wyszukane informacje w postaci zestawień różnych liczb stają się interesujące dopiero po ich odpowiednim zinterpretowaniu – infobroker musi liczyć się z tym, iż odbiorca jego pracy nie koniecznie zrozumie

Infobrokering specjalistyczny.

Brzmi to bardzo fachowo, bo to praca dla fachowców ;-). Fachowców wśród fachowców w infobrokeringu, bo zawodowi łowcy informacji też mogą się dzielić między sobą na specjalistów. Broker informacji może wyspecjalizować się w wyszukiwaniu informacji w określonej branży. Niektóre rynki, branże czy sektory „produkują” tak duże ilości informacji w krótkim okresie czasu, że by znaleźć te najpotrzebniejsze potrzebna jest pomoc eksperta – wyspecjalizowanego branżowo infobrokera.

By lepiej zrozumieć na czym polega wyspecjalizowany infobrokering zobaczmy czym więc zajmują się tacy brokerzy informacji – specjaliści:

Infobroker w farmacji i/lub medycynie – taki łowca zajmuje się łowieniem informacji z (jak się raczej nie trudno domyślić ;-)) zakresu szeroko rozumianej medycyny oraz farmacji. I właśnie przysłówek „szeroko” sprawia, że zakres poszukiwań obejmuje tu bardzo wiele dziedzin związanych z tą branżą. Taki infobroker powinien mieć podstawowe przygotowanie z zakresu medycyny i/lub farmacji. Do tego na pewno kontakty ze środowiskiem medycznym, by móc weryfikować aktualność informacji, potwierdzać ich wiarygodność lub ich po prostu dostarczać. Infobroker medyczny może wyszukiwać m.in.:

- nowości w ofertach firm farmaceutycznych,
- przygotowywać analizy i porównania urządzeń hospitalizacyjnych dostępnych na rynku
- opisy chorób i obszar ich występowania
- uwarunkowań prawnych dotyczących prowadzenia działalności związanej z farmacją lub medycyną
- placówki leczące dane przypadki chorób lub dysponujące odpowiednim sprzętem

Infobroker finansowy – ciekawe jaki jest odsetek osób, które nabierają się na chwyt reklamowy

banków i wierzą, że „kredyt na 5%” to naprawdę kredyt na 5%? Ile jest takich osób – infobroker finansowy jeśli się uprze (czyt. dobrze mu za to zapłacić) to pewnie sprawdzi. Ale jego zadaniem jest przede wszystkim sprawdzenie na ile informacje podawane np. w reklamach usług finansowych są rzeczywiście atrakcyjne i jak się to ma do oferty konkurencyjnych firm. Jego poszukiwania mogą dotyczyć także:

- badania ofert usług finansowych za granicą

Infobroker prawniczy – tak na dobrą sprawę każdy z nas powinien jeśli nie wynajmować swojego infobrokera prawniczego to chociaż się w tym zawodzie nieco podszkolić ;-). Przepisy w Polsce zmieniają się z tak zawrotną szybkością, że dziedzina prawa w naszym kraju może konkurować dynamiką zmian chyba tylko z rynkiem nowych technologii ;-). Łatwo złamać jakiś przepis czy nie dotrzymać terminu składania wymaganego wniosku, bo niespodziewanie zmieniono prawo i łatwo o tym nie wiedzieć. Infobroker prawniczy musi na bieżąco analizować wszelkie zmiany, by nie dać się zaskoczyć zapytaniem z tej dziedziny. Dlatego też niezbędne mu jest przygotowanie prawnicze (przynajmniej solidny kurs lub studia) oraz dobre kontakty z zawodowymi prawnikami – by móc szybciej docierać do informacji i weryfikować ich prawdziwość. Broker informacji prawnej poszukuje m.in. orzecznictw, aktów prawnych, zmian prawa, nowelizacji, terminów, wzorów i przykładów dokumentów, regulaminów, statusów itp.

Infobroker technologiczny – kto i gdzie produkuje najtańsze soczewki laserowe i co mają trzęsienia ziemi do cen pamięci operacyjnej? Czy czasem konkurencja nie sprzedaje tych głośników taniej? Na takie pytania odpowiedzi może szukać broker informacji technologicznej. Taki łowca musi być miłośnikiem wszelkich nowinek technologicznych, a żargon informatyczny nie jest mu obcy. A jaka jest najlepsza konfiguracja komputera? On wie i odpowie bez wahania, bo to komputer jaki sam chciałby mieć. Ale nie ma. Ta branża chyba spośród wszystkich cechuje się tak dużą dynamiką napływu nowych informacji i deaktualizowania starych - do tego stopnia, że to co dziś jest w sklepach, w fabrykach jest już pewno wycofywane z produkcji. Infobroker technologiczny musi non-stop trzymać rękę na pulsie. Mało kto jest w stanie ogarnąć ten postęp i dlatego niezbędna staje się pomoc właśnie takiego infobrokera.

Kto i dlaczego zatrudni infobrokera?

Wynajęciem infobrokera zainteresowane powinny być wszystkie firmy, które na co dzień zajmują się analizowaniem rynków. Na pewno więc będą to duże agencje reklamowe, firmy badające rynek, czasopisma branżowe. Ale także firmy, które potrzebują aktualnych informacji na temat swojego otoczenia konkurencyjnego – do sporządzania planów marketingowych, wyboru poddostawców, z chęcią poznania innego rynku, zbadania konkurencyjnych ofert itp.

Wynajęcie (a nawet stała współpraca) ze specjalistą od wyszukiwania informacji jest tańsze niż zatrudnienie etatowego pracownika. Infobrokera można wynająć do konkretnego projektu, wyszukiwania informacji potrzebnych w danym momencie.

Infobroker może pracować jako tzw. freelancer na umowę o dzieło lub zlecenie albo posiadać własną działalność gospodarczą i wykonywać usługi wystawiając faktury.

Infobroker dostarcza także newsy (wiadomości), sporządza przegląd mediów (prasy, serwisów informacyjnych), a te usługi na co dzień wykorzystywane mogą być przez np. dyrektorów, dla których podanie „na tacy” najciekawszych, specjalnie wyselekcjonowanych wg ich preferencji wiadomości prasowych to oszczędność czasu.

Brokerzy informacji dostarczają również wiadomości dla serwisów internetowych.

Cześć 2

Umiejętności infobrokeringu, czyli co to jest i czy Ty to potrafisz?

Dowiedziałe(a)ś się już kim jest infobroker. Wiesz już, że to taki zawód, który polega na wyszukiwaniu informacji.

No dobra, ale co jeśli jesteś pracownikiem, powiedzmy specjalistą od marketingu, który nagle dostaje e-maila od pana prezesa dajmy na to takiej treści:

„Będziemy kupować nową limuzynę dla zarządu. Nie ma wiele czasu, trzeba się pokazać na konferencji w przyszłym tygodniu i nie przyjedziemy na nią przecież naszym starym wysłużonym srebrnym szerszeniem ;-). Dlatego jutro o tej porze chcę mieć w moim komputerze wszystko o wypasionych wozach dla prezesów takich jak ja – czyli robiących wrażenie obcykanych w motoryzacji (ale ja nie znam się na autach...). Pieniądze na ten zakup weźmiemy z funduszu wczasowego naszych zasobów ludzkich, czyli nie wiele...”

Będąc adresatem takiego komunikatu musisz wykonać prostą pracę, która sprowadza się do odnalezienia kilku informacji i przedstawienia ich tak, by Twój prezes, który jak widać ma z motoryzacją na bakier (widać że to bardzo hipotetyczny przykład ;-)) wszystko zrozumiał i mógł podjąć decyzję w sprawie zamiany Twoich wczasów na nowy samochód.

Jeśli rzeczywiście zadanie to nie wydaje Ci się trudne (pomijając gorycz utraty karaibskiego plażowania), to oznacza, że Twoje umiejętności infobrokerskie są na całkiem przyzwoitym poziomie. Bo na czymże innym one polegają, jak nie na radzeniu sobie z wyszukiwaniem, selekcją, obróbką i prezentacją informacji?

Infobrokering to umiejętność obecnie cenna. Cenna dlatego, że mimo rozwoju Internetu, technologii, geometrycznego przyrostu informacji wciąż ponad połowa polskich pracowników biurowych nie potrafi się w takim info-świecie sprawnie poruszać (sam ostatnio by otrzymać pismo ze spółdzielni mieszkaniowej musiałem podszkolić sekretarkę prezesa w obsłudze edytora tekstów!).

Infobrokering to zespół umiejętności, który obok znajomości języków obcych czy umiejętności obsługi komputera można wpisać sobie do CV. Niech potencjalny pracodawca wie, że ma do czynienia z osobą, która da sobie radę z takim zadaniem jak choćby to z początku tego odcinka. Ty daj swojemu

potencjalnemu pracodawcy do zrozumienia, że jesteś wydajny, bo skutecznie radzisz sobie z poszukiwaniem informacji i ich obróbką na potrzeby zadań firmy.

Jeśli więc np. przeszukiwanie Internetu, sporządzanie zestawień, porównań i raportów nie jest Ci obce możesz spokojnie napisać w CV „umiejętności infobrokeringu”.

No właśnie umiejętności – czy coś jeszcze? Jak najbardziej – KODEKS ETYCZNY ZAWODU!

Jeszcze kilka lat temu kiedy dziedzina public relations zyskiwała dopiero popularność wśród polskich firm – na tzw. zachodzie istniały już kodeksy etyczne tej działości gospodarki, które należało nie tylko powiesić na ścianie, ale przede wszystkim stosować w praktyce. Podobnie rzecz się ma z infobrokeringiem. Pozwól, że przedstawię Ci zasady etyczne brokera informacji opracowany przez **Association of Independent Information Professionals**, która powstała w 1987 roku w Stanach Zjednoczonych. **Zasady etyczne zawodu infobrokera to:**

- utrzymywanie dobrego imienia zawodu poprzez uczciwość, kompetencje i zachowanie poufności;
- przekazywanie klientom najaktualniejszej i najbardziej relewantnej w stosunku do zapytania odpowiedzi w ramach czasowych przez nich wyznaczonych;
- pomoc klientom w zrozumieniu wykorzystanych źródeł informacji;
- przyjmowanie zleceń wyłącznie zgodnych z prawem i nie działających ze szkodą dla środowiska zawodowego infobrokerów;
- dotrzymywanie klauzuli poufności;
- poszanowanie praw autorskich oraz dotrzymywanie zasad umów licencyjnych i umów z klientami, a także informowanie klientów o zobowiązaniach i ograniczeniach wynikających z tych umów;
- utrzymywanie zawodowych kontaktów z bibliotekami i przestrzeganie zasad dostępu do ich zbiorów;
- ponoszenie odpowiedzialności za stosowanie się do tego kodeksu przez pracowników

Zasady te znajdziesz na stronie organizacji: www.aiip.org.

Umiejętności infobrokeringu to jak napisaliśmy wyżej – zespół umiejętności. Co dokładnie zawiera? W czym trzeba być dobrym, by napisać o sobie, że „posiadam podstawowe umiejętności infobrokeringu”?

Umiejętności infobrokeringu

W tym miejscu nasuwa się standardowe pytanie: a co chodzi?

Jeśli można do CV wpisać, że posiada się umiejętności infobrokeringu, to – no cóż ;-) - warto wiedzieć co trzeba potrafić by móc to zrobić.

Poniżej nasze propozycje dotyczące takiego „zestawu umiejętności łowienia informacji”.

Podstawowy zestaw umiejętności infobrokeringu (podstawy infobrokeringu) zawiera:

- znajomość i umiejętność dotarcia do podstawowych źródeł informacji dotyczących branży w jakiej się specjalizujesz
- znajomość serwisów informacyjnych dostarczających wiarygodne i aktualne wiadomości
- umiejętność sporządzenia przeglądu wiadomości (z prasy, serwisów internetowych)
- umiejętność przygotowania prostego raportu (np. porównawczego zestawienia w tabelce)
- umiejętność formułowania scenariusza poszukiwań informacji (wiedzieć gdzie i w jakiej kolejności warto szukać)
- umiejętność swobodnego poruszania się w zasobach Internetu

Umiejętności infobrokeringu na poziomie średnio-zaawansowanym to (oprócz tego co w podstawowym) także:

- bardzo dobra znajomość źródeł informacji z Twojej branży
- umiejętność redagowania streszczeń i notatek podsumowujących wyniki wyszukiwania (np. „wyciągnięcie” i opracowanie istotnych fragmentów rozległych raportów lub artykułów zgodnie z celem poszukiwań)
- umiejętność przygotowania prezentacji wyników wyszukiwania (np. interpretacja wyników zrozumiała dla laików tematu)

Infobrokering dla zaawansowanych to dodatkowo:

- umiejętność dotarcia do źródeł mogących potwierdzić wiarygodność wyszukanych informacji
- doskonała swoboda korzystania z Internetu oraz narzędzi wspomagających wyszukiwanie informacji (chodzi już nie tylko wyszukiwarki internetowe, ale np. także aplikacje do monitorowania zawartości serwisów internetowych – np. „Cafe News”)
- umiejętność przygotowywania estetycznych, wspartych przez grafikę (wykresy, grafy, szkice) raportów z wyników poszukiwań

Jak widzisz, umiejętności infobrokeringu nabywa się i wykorzystuje przede wszystkim przy pomocy komputera z dostępem do Internetu. Ale o tym jak istotne jest to narzędzie w codziennej pracy nie musimy Cię przekonywać.

Mamy nadzieję, że powiedziliśmy trochę nowego i zaciekawiliśmy Cię choć odrobinę tym tematem.

Infobrokerskich sukcesów!

Michał Wojciechowski

Łukasz Łata



**Poleć znajomemu e-booka
i zarób 50% jego wartości**



**Kupuj e-booki za punkty,
nie za złotówki**