**ИНТЕРВЬЮ № Г\_ЧДС\_2.**

|  |  |
| --- | --- |
| Дата проведения интервью: | \_\_/05/2022 |
| Фамилия, имя эксперта | Мария |
| Интервьюер: | Чупрасова Дарья |
| Должность (по тексту интервью): | Рядовой сотрудник |
| Длительность интервью по файлу записи: | 1:21:23 |

**И: Интервьюер**

Р: Респондент

И: Чупрасова Дарья

Р: Мария

**И: [00:00:01] Для начала немножко познакомимся. Я попрошу вас рассказать, как давно вы работаете в сфере библиотек? Как давно вы работаете конкретно в этой библиотеке?**

**Р:** [00:00:13] Меня зовут Мария. Я работаю в библиотечном деле, в сфере вообще библиотечного дела три года. Пришла в библиотечное дело из педагогики и творческого фриланса. То есть я педагог, профессиональный педагог, специалист по работе с молодежью. У меня почти 20летний стаж работы в сфере педагогики и социальной сфере, по написанию социальных проектов. Была руководителем социальных проектов в городе, вела молодежные группы. То есть я пришла, по сути, из педагогической и сферы образования. Параллельно я была художником и танцовщицей. Это мое призвание. И совместилось все это в библиотеке. То есть здесь я сейчас и являюсь куратором выставок, являюсь художником -ллюстратором, участвую в проектах, организую мероприятия, связанные с эстетической направленностью. Когда мы делали массовые мероприятия, нам нужно была, например, ###Ночь искусств или ###Библионочь оформить эстетически. У нас, например, были дефиле, я их ставила. То есть мое профессиональное образование педагогическое привило мне любовь к книгам. И так получилось, что когда я сменила деятельность, я нашла в городе вот это место, пожалуй, единственное, которое позволило мне совместить все компетенции. Других мест, связанных с библиотечным делом, я не, ну, то есть и не было и предложений. То есть я сразу попала сюда в лучшую библиотеку города. И три года я реализую все. И все, что касается миссии библиотеки, это и приобщение к культуре, и чтение, и продвижение книги, все, что связано с миссией нашей организации. И все мои компетенции, получилось, что они все востребованы здесь и соединились в одном. Это просто мечта. Это очень интересно, и это обогащает мою деятельность как библиотекаря.

**И: [00:02:01] Хорошо, спасибо. Вот вы уже начали говорить про то, что вы делаете здесь. Скажите, какую должность взять, занимаете и, собственно. Можно чуть подробнее по пунктам буквально про ваш функционал?**

**Р:** [00:02:14] Да, хорошо, раз я уже немножко начала говорить. В данный момент я являюсь библиотекарем первой категории. Поскольку я недавно вошла в систему, то есть я все равно иду по возрастающей. В мою мой функционал входило с первого дня немножко больше, чем моя должность, потому что эта библиотека модельная. Даже сначала она не была модельной, но наш функционал довольно широкий. Во-первых, это обслуживание читателей в зале литературы по искусству. Это значит, что я должна сама быть подкованной. Мое образование учителя рисования позволяет мне обслуживать читателей по данному направлению. То есть первый мой главный функционал - это работа с читателем, с группой индивидуально. Книжные источники. Ну, информационные источники нет, только если какие-то запросы такие локальные, потому что у нас есть. То есть это самая главная задача работа с читателем или группой читателей. Второй момент, поскольку это зал литературы по искусству, наша очень важная, вкусная, интересная задача - это продвижение живописи и искусства. В принципе, через практику. Через практику это означает через мастер-классы, через выставки. Это главный практический компонент нашей работы, именно специфика зала. То есть в каком-то другом зале я бы эту функцию не выполняла. Поэтому в мою функцию входит курирование выставок под ключ. То есть я здесь освоила профессию куратор выставок, которую дают, например, в ###Среде обучения. Попутно в течение этих трех лет я получила небольшую подготовку именно на платформе образовательной московской. Московская платформа - ###Среда обучения, дизайнер интерьеров. И я использую. То есть у меня вторая функция это практическая, практическая реализация нашей же наши миссии, по сути, но через именно искусство. То есть я куратор выставок, делаю под ключ, и я ведущая мастер-классов либо организатор мастер-классов. Мое образование как учитель рисования позволяет мне и вести уроки, и ориентироваться в художниках, выставках и том, как оформить выставку. То есть получается. Первое - это обслуживание читателей. Второе - это проведение выставок непосредственно художников. Третье - это введенимастер-классссов или маленьких уроков для групп продленного дня. Мы соединяем книгу и какой-то, допустим, урок рисования. То есть мы можем по какому-то источнику. То есть мы соединяем все это. Это никогда не разобщено. То есть книга всегда на пьедестале остается, и мы все это соединяем. Это третий момент. Четвертый - я ведущая мероприятий. То есть у нас на базе нашего зала литературы по искусству часто проходили творческие бенефисы, например, для театралов. И я проводила уже и ###Пушкинские чтения, и проводила, например, ###театральное закулисье, когда приглашала представителей всех профессий именно драматургии нашего театра. То есть режиссеры, художники по костюмам, актеры, люди разных профессий, даже билитеры и то присутствовали на таких открытых встречах. С одной стороны, наши читатели с вопросами, с другой стороны, представители таких творческих профессий. То есть я организатор мероприятий. Вот потом сейчас я осваиваю, это уже так получается, что это становится востребовано именно в нашей библиотеке. Ну, плюс моя специфика, ведущая интервью. Сейчас даже я получаю предложение, чтобы делать интервью под ключ. То есть я сама могу снимать. Я сама могу монтировать, писать звук, писать картинку, делать контент, естественно, сценарист, то есть задавать вопросы, общаться в кадре. Поскольку я работала с аудиторией, на аудиторию очень много лет. Для меня это легко. И Ольга Борисовна, наша заведующая, она понимает, что вот у какого-то сотрудника есть такая сильная сторона. И в каждом интервью мы всегда все равно подводим к книге. Про креативную индустрию я спрашиваю, про профессиональную деятельность. Мы все равно подводим к книге. Любой спикер потом отвечает на вкусные вопросы "твоя любимая книга", и какие-нибудь такие интересные вопросы, которые книги касаются. Это основное. Ну, вот я сейчас еще из за удаленной работы мы вынуждены, к счастью, были освоить онлайн режим, и я сама деламастер-класссс и сама себя записываю. То есть я делаю мастер-классы для детей, для взрослых онлайн, мастер-классы. То есть я их записываю, я их редактирую. И то есть мы сейчас все в отделе искусства освоили такую деятельность, как проведение-мастер-классов под запись. То есть это такая совершенно новая для нас стезя: библиотекарь, который, по сути, умеет еще и рисовать на камеру, и монтировать сам все под ключ. Это очень интересно. Ну, еще раз подчеркну, все равно главное - это читатель. Поэтому, конечно, консультирование, оно входит в работу с читателями. Поэтому наши читатели, которые приходят к нам в отдел литературы по искусству, все равно и в моем лице, и в лице Лилии Вячеславовны, тоже художника и филолога, получают полный набор услуг, связанных с искусством. Это наша подготовка позволяет нам дать полную картинку, чтобы люди могли окунуться в мир искусства.

**И: [00:07:25] Спасибо огромное. Вот вы, отвечая на один вопрос, замечательно так отвечаете, что уже даже охватывает немножко наш следующий вопрос. Вот вы сказали, что у вас педагогическое образование. Вы сказали, что вы получали дополнительное образование дизайнера. Вот хотелось бы спросить, учились ли вы чему-то еще дополнительно, я имею в виду с получением удостоверений, курсы повышения квалификации или переподготовки. Чему-то еще учились?**

**Р:** [00:07:50] Да, вот то, что касается до работы в библиотеке, я не буду озвучивать, потому что этого очень много. Мне 47 лет, у меня за это время наработано очень большое количество. То есть я пока это все оставлю за кадром. Я возьму только период, который касается вот этого трех 3-летнего периода работы в библиотеке. Конечно, я прошла первоначально обучение именно в ###школе библиотекаря, то есть определенно длительный период всех поступающих сотрудников, какой бы специализации они не поступали, обучают все равно. То есть, даже если ты пришел из библиотеки, ты все равно эту школу проходишь, потому что нужно, чтобы было согласование информации, то есть стыковка книг. То есть должно быть, чтобы мы были на одной волне вот именно с этой конкретной системой.

**И: [00:08:36] Поясните, расскажите, пожалуйста, чуть-чуть подробнее. ###Школа библиотекаря это именно вашей муниципальной системы?**

**Р:** [00:08:42] На базе муниципальной библиотечной системы организована специальная школа для библиотекаря. Ну, то есть, по сути, для новых кадров, которые попадают в систему. Благодаря большому количеству курсов, даже, например, педагог, который не обучался специально библиотечному делу, он узнает специфику всю, именно работая в библиотеке. Ну, или библиотекаря, например, или из другого региона, который, возможно, должен синхронизировать свои знания со знаниями данной системы и спецификой. Особенно если попадаешь в модельную библиотеку. Должна быть синхронизация и определенные курсы, да, на базе нашей библиотеки. Это очень хорошая основательная школа, которая помогает любому кадру. И мне, в том числе помогла войти в режим. Это с удостоверением, это со свидетельством, это официальное обучение, которое сразу мне еще дало хороший фундамент. Плюс, когда мы стали модельной библиотекой, я обучалась как раз мы обучались в РГБ на курсах, которые, я сейчас точно сходу не могу назвать саму специальность, но это переподготовка в связи с тем, что в библиотеке нового поколения. Работа в библиотеке нового поколения с учетом изменившихся условий, с учетом изменившегося статуса. Это тоже официальное обучение, которое подтверждалось свидетельством, присылали из Москвы. То есть эти вот это большие крупные вехи обучения в моей жизни. А маленькие курсики, которые могли быть, нам предлагают очень много. Я чисто по занятости не успевала, поэтому я набирала сама. Например, я обучалась на платформе Нетология, графическом дизайну в работе, в Canva. Это то, что помогает мне сейчас монтировать вообще все. То есть от афиши до мастер-класса презентации. И то есть даже мои знания, старые знания по созданию презентаций сейчас наложились на эти новые. Это я проходила в своем собственном режиме без отрыва от производства, с отрывом от производства. Как получалось, потому что это нужно было для библиотеки. Ну, плюс самостоятельно было. Я уже озвучила,на дизайнер интерьеров. Это короткий курс, очень ознакомительный. И я поняла, что практика в библиотеке дала мне больше, чем вот та теория. То есть, как говорится, как говорят, парикмахеры, без отрыва от кассы, что называется. Ты получаешь знания больше, чем иногда теоретические курсы. Ну, пожалуй, это самое главное.

**И: [00:11:03] Хорошо, хорошо. Спасибо большое. Смотрите, опять же вы уже немножко об этом говорили. Я прочитаю вопросы. Может быть, вам что-то будет просто уже добавить. Есть что добавить к тому, что вы уже сказали? Вы говорили о том, что вы и до библиотечной сферы тоже работали в другой сфере. Вопрос звучит так: в каких сферах до этого вы работали и как вы применяете опыт из других сфер в своей работе в библиотеке?**

**Р:** [00:11:30] Я прошу прощения, что забегаю вперед. Наверное, я просто на вас настроилась. Я понимаю, про что будет идти речь. Я забегаю вперед.

**И: [00:11:37] Нет, это здорово, это очень.**

**Р:** [00:11:38] Тогда я, конечно, просто скажу это сфера образования, это сфера социального проектирования, это сфера именно работы учителем рисования. То есть это специальная подготовка. Хореограф-постановщик, учитель рисования, художник, иллюстратор, руководитель и ведущая социальных проектов с молодежью и преподаватель педагогики и психологии в университете в нашем же. То есть вот это основные сферы, которые были мною пройдены, и я все абсолютно использую здесь, потому что у нас проектная деятельность. Это просто сейчас наш хлеб, у нас проекты рекой идут, и это пригождается. Учитель рисования в отделе литературы по искусству и художник-иллюстратор это, как говорится, человек, который и, наверное, а библиотекарь в этом зале, наверное, и должен быть таким. Странно, если бы я это не знала, это было бы мне сложнее. По сути, вот эти все сферы пригодились.

**И: [00:12:33] Хорошо, спасибо большое. Тогда со знакомством здесь мы закончили. Мы перейдем ко второму блоку про пользователей библиотеки. Я думаю, я попрошу вас рассказывать не про всех пользователей библиотеки, потому что мы уже говорим с разными сотрудниками из разных отделов. Именно давайте говорить про ваш отдел, как я думаю, у вас наибольшее представление именно о нем. Как бы вы описали посетителей своего отдела? Кто они? Какого возраста, какие интересы может быть, каких-то категорий, больше каких-то меньше? Какое у вас в целом представление?**

**Р:** [00:13:08] У меня представление, когда я поступила работать, было одно представление. Сейчас оно немножко поменялось, потому что и наша заведующая говорит, что очень много зависит от библиотекаря, который работает, от той компетенции, которую он несет. На нее идут другие люди. То есть раньше здесь было очень много представителей предпенсионного и пенсионного возраста. То есть это очень зрелые люди, у многих очень много времени и, скорее всего, интересы это были очень зрелых людей. Таких людей было много. Я еще застала тот период, и по-прежнему есть у нас эти посетители в зале литературы по искусству. Это пенсионеры или пенсионный возраст, который после 55, наверное. То есть это люди, которые интересуются биографией известных творческих личностей. Им интересно музыкальные какие-то произведения, они интересуются персоналиями художественными и так далее. То есть эти люди по-прежнему остаются, но их стало меньше. За счет кого? За счет того, что появилась зрелость, юная, ранняя, зрелая зрелость. То есть это люди 30-50. Их стало очень много. Это стало много развивающихся людей, которые развиваются самостоятельно, либо в бизнесе, в творческом, либо просто личностный коучинг у них идет. То есть это люди, которые, ну, в общем, находятся в струе, они хотят интересоваться именно вот этим жанром. То есть люди, которые путешествовали, но вдруг из-за пандемии оказались в городе. А они, например, любили посещать, там мы были в Нотр-Дам де Пари, но, к сожалению, у нас все закрыто. Мы придем, возьмем у вас книги про музеи, про персоналии, про художников. То есть уменьшилось количество предпенсионного пенсионного возраста за счет появления зрелых людей очень интересных. То есть вот эта когорта, она прямо расширилась, отмечают это все. То есть очень много сейчас развивающихся людей, мужчин, меньше женщин, больше мужчин. Мужчины появились в нашем отделе архитекторы и художники, и фотографы. Как только, например, я лично стала работать в малом зале по курированию выставки фотографии у нас просто пошел новый срез читателей. Это до 35, 27-35. Это начинающие, продолжающие фотографы, начинающие, продолжающие художники, начинающие, продолжающие мастера хэнд-мейд. Вся литература у нас присутствует. И они идут на тот контент, который видят, например, в социальной сети. Они прямо на него идут. Вот сейчас фотографы просто пошли гурьбой. И это молодежь. То есть это добавилось еще этого раньше не было. У нас был только один зал, у нас расширилась техническая платформа и расширился контингент. Это очень здорово. Но за счет того, что были еще комиксы, у нас в нашем отделе появились подростки. Подростков было раньше меньше. Сейчас за счет того, что у нас интересные формы работы появились, появился подросток. Малышей и детей младшего школьного возраста практически нет. То есть подростки юношей 27-35 стало больше за счет того, что они видят в нас площадку для продвижения и интересную литературу. 35-50 это люди, которые стали меньше путешествовать и вдруг обнаружили, что здесь они закрывают свои потребности, интересные, творческие. Плюс тут такая тусовка идет творческая, богемная. Это очень круто и интересно для них. Ну и меньше стало пенсионеров, но все категории возрастные присутствуют.

**И: [00:16:43] Хорошо, спасибо большое. Вот вы сказали, что, например, начали ходить фотографы больше. Когда вы замечаете, что в какой-то сфере вырастает интерес, появляется что-то новое. Как вы работаете с этим новым интересом? Вот вы заметили, что стало больше, например, фотографов, что вы делаете в таком случае?**

**Р:** [00:17:02] Ну, во первых, это идет личный контакт с человеком, то есть контакт, контакт, как говорится, от сердца к сердцу. То есть это важно установить личный контакт с человеком. Например, на прошлой неделе пришел молодой фотограф и начал задавать вопросы. Мои тактике были бы разные, но я пошла именно по этому пути - установить контакт. То есть я начала задавать вопросы, интересоваться, говорить на любые темы косвенно или напрямую связанные. И сейчас он уже и фотосессию провел, мы с ним задружились Вконтакте, он уже приглашен туда, туда. То есть у нас уже пошел контакт и он такой : "Мария, а у меня еще есть люди, я их еще приглашу. О, здорово". То есть ты выходишь на одного человека, устанавливаешь с ним рапорт, устанавливаешь с ним контакт. Вкусно, интересно, через свою личность, как говорится, хочешь влюбить в библиотеку, влюби в себя сначала. И когда человек просто еще и видит книги и пластинки, и вот это все, он говорит: "я просто отсюда не уйду теперь". То есть это первое, это личный контакт, это без него никуда. Второй момент это умение поддержать разговор. Он входит в личный контакт. То есть личный контакт - это могут быть разговоры ни о чем. Это такой, ну, может быть, очень лайт разговор, но компетенция в какой-то сфере искусства очень сильно поднимает и подогревает интерес. Приходят иногда очень пафосные творческие люди, и им не каждый подойдет в качестве консультанта. Они вот так приходят. И если ты умеешь поддержать разговор и не падаешь в грязь лицом, отвечаешь на вопросы, демонстрируешь свою осведомленность в книгах, в книжном фонде, в трендах, в любых возможных косвенных и напрямую. Ты этим самым показываешь, что здесь работают люди, которые им могут быть интересны. То есть это немножко разные вещи. Личный контакт и компетентность твоя в твоем деле. Ну, плюс это, конечно, мероприятия, где мероприятия онлайн и оффлайн. Онлайн сейчас немножко спал интерес. Но, тем не менее, по-прежнему все, что мы делаем Вконтакте, а раньше в красивой сети, которая сейчас закрыта, она привлекала внимание. Приходят к нам новые фотографы, они нам делают хэштег и в Инстаграм, например, у нас за ночь 100 подписчиков. То есть просто пришел человек, ты установила контакт, продемонстрировала компетентность, попросила отметит тебя в стоиз или в посте, допустим, если он делал фотосессию, он это делает. Хоп сразу идут на него люди его же уровня. То есть получается: контакт, компетентность, мероприятия онлайн и оффлайн. По сути, это самые основные инструменты, которые могут работать с книгой, входит в раздел компетентность. То есть я должна ориентироваться в том, что здесь в зале происходит.

**И: [00:19:54] Хорошо, спасибо большое. Вот так вот, можете назвать один, максимум два проекта, которые для вашего отдела являются такими титульными? По которым вас узнают, может быть, знают в городе?**

**Р:** [00:20:10] Наверное, на моей, на моей памяти, сейчас это за три года ###Не просто Абрамов. Это создание графического графического романа истории по Абрамову. То есть это очень была широкая компания, разностороняя. И несмотря на ограничительные меры. И не было до конца реализована задумка, когда мы хотели, чтобы был большой очень праздник, мы как раз были закрыты на том самом вкусном моменте. Несмотря на это СМИ, средства массовой информации, спикеры творческих направлений, каких-то творческих сообществ города, образовательные учреждения, другие библиотеки, мы сами, персонал, мы просто прожужжали всем уши вот этим проектом и в Архангельске, и в Северодвинске это было наслышано. Мы, допустим, я как художник там участвовала. Свои авторские экземпляры, я и в Краснодар, и в Питер. То есть я разослала это вообще по всей стране и здесь, в Северодвинске, и люди очень рады. Я думаю, что это один из таких титульных проектов, который очень наглядный, но это именно больше по отделу литературы по искусству. Сейчас зреют еще проекты, которые, думаю, выстрелят точно также. Но они пока набирают оборот, проект ###Картинки с придумками, это аудио-графический сборник, где работают и художники, и актеры. Они пишут произведения именно нашего регионального компонента. Это где-то сказки Архангельской губернии, где-то что-то. Это выстрелит. Но, возможно, возможно, что-то, что было еще, я говорю по литературе по искусству, это ###Искусство по сети. Это был как раз небольшой проект, который должен был быть онлайн в момент пандемии, когда ничего нельзя было вообще проводить. Мы вывернулись наизнанку. Мы выдержали заказ сверху, что мы все-таки должны выполнять, участвовать в социальном проектировании. И при этом мы подключили молодежь к тому, чтобы она участвовала. У нас был еще проект ###БукЗвук, но это девочки могут по другому отделу сказать. На отдел литературы по искусству я в настоящий момент выделяю два проекта, один точно титульный. Первый - ###Не просто Абрамов. Второй - ###Искусство по сети, там было четыре направления искусства, и там были разные формы активности.

**И: [00:22:40] Хорошо, так. Спасибо большое. Я думаю, что, судя по тому, что вы рассказываете, я думаю, что у вас такое было, когда посетители к вам приходили и сами предлагали какие-то проекты или какие-то мероприятия? Было такое?**

**Р:** [00:22:53] Бывает такое. Не то чтобы часто.

**И: [00:22:55] Да? Вот как вы в таком случае работаете дальше? Как в принципе, у вас строится работа в таком случае, когда это инициатива от посетителя?**

**Р:** [00:23:04] В нашем зале литературы по искусству специфически посетитель. Творческие люди, многие, необязательно все художники. Но есть инициаторы, инициаторы продвижения самого себя. Такие есть. Их можно разделить, условно говоря, на определенные крупные группы. Есть самовыдвиженцы, которые выдвигают свою кандидатуру на выставку. То есть это те мастера, например, они делают игрушки, условно говоря, поделки. То есть это ручная любая работа хэнд-мейд. Либо это фотографы, это фотографии, фотографический контент. Либо это художники. Они могут запросто прийти и предложить себя в таком случае. Я, если понимаю, о чем идет речь, я полностью им рассказываю, из чего состоит наше взаимодействие. В таком случае я записываю контакты, мы договариваемся о встрече, чтобы он посмотрел в зал. Я рассказываю все то, как у нас проходит, мы обговариваем график работы. И в принципе, мы можем спокойно эту кандидатуру и инициативу принять.

**И**: **[00:24:02] А есть какая-то документация, подтверждена договоренность?**

**Р:** [00:24:07] У нас нет никаких юридических документов, которые, например, с согласия сторон. То есть у нас не было такой необходимости и не было прецедентов, которые требуют этого. То есть все наши коллаборации с инициаторами всегда приходили, выполнялись в наилучшем виде, в полном содружестве и, наверное, не было в этом необходимости. Единственное, что мы ведем это сетку расписания работы залов. Это документ, который является официальным. Но какие-то документы, например, мы составляем опись картин. Это мы делаем опись картин, чтобы потом вернуть автору опись, допустим, те работы. Бывают инициаторы на мероприятия. Например, у нас есть люди, которые говорят: "Я хочу выступить у вас в зале со своими песнями, своими музыкальными произведениями". Если человек может закрыть собой своим творчеством большой час, например, академический час 45 минут или какой-то интервал, у него достаточно материала. И в принципе, мы имеем хоть какое-то представление о человеке и его адекватности. Мы сразу же с ним выходим на контакт и поддерживаем его инициативу. У нас были такие выступления, у нас были предложения, инициативы, которые мы отклоняли. Мы, наверное, и по человеческому чутью, и по отзывам некоторым, которые мы потом получали, уточняли, выясняли для себя, что человек не сможет не провести мероприятие, не выполнит обязательства. И лучше с таким человеком дела не иметь. Бывали изредка творческие, не очень адекватные люди, которые думали, что они могут все. Но, к сожалению, на них не положиться нельзя, не довериться нельзя, сомнительны. То есть мы отказывали в таком случае корректно, объясняя, что у нас все расписано и нет возможностей, чтобы поставить. Мы таким инициаторам отказывали. То есть у нас есть опыт принятия инициативы и опыт отказа. В основном мы опираемся все-таки на хоть какое-то знание. У нас город маленький и очень ясно становится, кто есть, кто по сути. То есть на мероприятия и на выставки вот такие были инициативы.

**И: [00:26:24] Хорошо, вот вы сказали про тех, кому вы отказываете, предварительно что-то уточнить. А какие трудности могут быть из опыта? Или вы предполагаете, какие трудности могут возникнуть именно вот когда вы организуете мероприятие, инициированное посетителем?**

**Р:** [00:26:43] А посетитель, который, например, если он наполовину профессионал, то есть профессионал самоучка, если можно так сказать, то есть человек, который сам освоил какую-то стезю. То есть у него, например, у нас есть такой певец молодой до 35 лет человек, который, в принципе, вроде бы у него есть подготовка музыкальная. То есть трудность может, что сам человек инициатор не до конца себе представляет масштаб и ответственность того, что он заявляет. По его мнению, это все легко. То есть он не до конца представляет не процесс этого мероприятия, не результат, не то, какие должны быть задействованы ресурсы. То есть он говорит: "Вот мне нужен магнитофон, вот мне нужно вот это, вот это, вот это, вот это, вот это". И ты понимаешь, что на все эти задумки человек даже понятия не имеет, что это все техническая база, что на ту его прекрасном задумку нужно подозревать вот эту организацию в городе. Вот такие то технические средства, они могут быть заняты, люди. Самая главная трудность таких людей: они не до конца представляют ответственность и масштаб того, что задумали сами. И они ожидают, что это все ляжет на плечи библиотекаря. Это вторая трудность, что мало того, что не представляют. Во-вторых, они имеют такую немножко инфантильная позицию, переложить все за бесплатно. Да, у нас функционала выше крыши здесь, извините за жаргон. А люди такие думают. То есть они ожидают, что. Например, курирование выставки вне библиотеки, например, в Питере оплачивается очень хорошо. То есть и даже аренда платформы. И приходят вот такие немножко наивные инициаторы, которые думают, что тебе за бесплатно просто луну с неба достанут. И вот это большая трудность. В нашу задача не входит перевоспитание и обучение людей. Мы корректно объясняем график работы. В таком случае объясняем функционал и миссию библиотеки, и нашу долю участия. Если человек понимает, что доля участия его устраивает, например, просто платформа, техническое средство типа вот там у нас висит в зале проектор и, допустим, колонки, усилители. Ему достаточно остальных он приведет сам. У нас были мероприятия, когда люди инициировали, например, те же самые ###пушкинские чтения. У нас есть друг нашей библиотеки, руководитель ###Пушкинского общества, который знает все. Он всегда инициирует. Я на первом же году, на втором месяце работы с ним провела крупнейшее мероприятие. Он пригласил депутатов, прессу, все, все, все, партнеров. Я была ведущей. Украшением вечера я была. Он сделал все, но это единицы, все. Пожалуй, трудность в том, что люди не до конца представляют, что хотят и хотят, чтобы за них все это сделали.

**И: [00:29:30] Поняла хорошо. Спасибо большое. Как вы рассказываете своим посетителям о ваших проектах, о ваших мероприятиях? Какие у вас есть каналы коммуникации? И как вам кажется, может быть, какие-то из них более эффективны или более эффективны на конкретную аудиторию?**

**Р:** [00:29:48] У нас есть сейчас в связи с удаленной работа несколько, то есть большие группы каналов, то есть онлайн и оффлайн, оффлайн. Я имею в виду, что, например, мы можем на территории библиотеки размещать рекламу в разных возможных вариантах творческих, простых, официальных, на доске документов, на сетке морской, где у нас афиши висят на уставных каких-то таких вот переносных точках, где просто отделы. То есть это может быть идти через рекламу печатной продукции, которая, например, находится на территории библиотеки изредка, и мы отдаем печатную продукцию партнерам, например, в художественную школу, в школу искусств или какие-то похожие организации, например, молодежный центр с теми, с кем мы уже партнеры или сейчас, или вот раньше. То есть у нас есть старинные давние друзья, и они могут нашу печатную продукцию выносить, и мы можем давать информацию в прессу, в СМИ. У нас есть газеты, которые освещают мероприятия, которые проходят в городе, в том числе и наши. То есть это печатная продукция, рекламная продукция, афиши и все такое может быть. Мы редко, когда печатную продукцию в жизнь отдаем, например, в супермаркете или в местах, где останутся без присмотра, наши, условно говоря, визитки по мероприятиям или каким то услугам. Мы считаем это бросить своего детеныша где-то, чтобы они валялись и кто-то махнул рукой. То есть мы всегда любую информацию в жизни доносим до человека и трепетно даем, и проговариваем, какие мероприятия мы предполагаем. У нас часто раздаточный материал на кафедрах лежит с мероприятиями отдельными или такими. То есть это печатная продукция, которая распространяется через нас и через СМИ. Это устный контакт, который бывает. Мы просто в диалоге с посетителями. То есть они спрашивают, а вот и мы рассказываем. Вот либо это на одном мероприятии следующее анонсируется мероприятие. Идет такой поточный конвейер. Тогда, когда шли мероприятия еще полтора года назад, сейчас пока мы массово не проводим. То есть мы используем даже мероприятия, чтобы дальше сделать шаг вперед, чтобы "а вот дальше это". Ну, в оффлайн сейчас. Ну и плюс у нас мы делаем точечные обзвоны партнеров, наших друзей, например, педагогов. Или, например, ###Общество пенсионеров, или, например, ###Общество по этикету или, например, такое-то общество. Мы контактным лицам звоним и сообщаем информацию, и они уже распространяют ее персонально. И, например, даже набирают группу, если это нужно. Ну, либо мы обзванивали точечно. Например, раньше у нас, допустим, концерт для пенсионеров. У нас есть списки, и я, например, сажусь, выделяю целый час - полтора от работы и просто прозвонила 100 человек. То есть это непосредственно контакт. Очень хорошо на пенсионеров, прекрасно они любят, когда звонят. Зрелым людям не всегда удобно. Печатная продукция. Те, кто читают газеты, прессу, есть такие люди и деловые люди, на них это работает. Некоторые даже звонят и проверяют информацию, которая выдала СМИ. Это, в принципе, все оффлайн заманиловки. Они в принципе работают. Люди, тем более, которые наши, они уже заточены на нас, они просто приходят, спрашивают, что появилось. Оланйн, ну, по моему мнению, наблюдается небольшой спад интереса. Первоначально, когда мы просто раскручивали во время пандемии, все наши онлайн мероприятия, прямо был бум. Вот до лета сразу, до категории людей, наверное, от 20 до, ну, ВКонтакте, например, до 50, в Инстаграм помоложе аудитория. Наши анонсы, наши рекламы, наши эфиры, наши посты информационные посты характера любого. Сначала это было прямо вот много, интересно и работало. Сейчас существует небольшой спад за счет того, что продукции много идет, и люди устают от контента, и просто иногда промахивают. И когда такие: "ой, у вас же был анонс, а я пропустил, потому что я зашел ВКонтакт, оно съехала по ленте уже вниз". И контакт не всегда показывает в истории то, что нужно. И даже если человек заинтересованный, он может это пропустить. И чтобы он не пропустил, нам нужно захломить, будет нашу ленту постоянными анонсами. А контент у нас тщательно берегут. Он сейчас уже выстраивается в более стильный, и мы договариваемся, согласовываем. Сколько всего мы выполним. Поэтому сейчас вот оба источника хороши. Интернет ресурсы, кстати сказать, и пенсионеры тоже просматривают. Ну, это продвинутые пенсионеры. Больше всего молодежь, зрелость и подростки, и дети даже смотрят там. Я, например, делаю какие-то ролики для детей, они смотрят рисуночные мастер-классы, делают малыши.

**И: [00:35:00] Младшие школьники?**

**Р:** [00:35:01] Подростки. Работает онлайн ресурс. Достигает цели этой Вконтакте. Раньше это Инстаграмм. В телеграмме нас нет. То есть, по сути, все сказала. А в интернет ресурсах это группа ВКонтакте. Группа в Инстаграм. И еще ТикТок. Мы были в ТикТоке, у нас был шикарный контент, сейчас он немножко приостановился. Там тоже нас очень любили, потому что у нас творческий коллектив, мы делали разные штуки, очень интересные тренды. Мы подхватывали любой тренд, который существует в ТикТоке, в Инстаграм и просто там оттанцовывали, отчитывали, что только мы не делали. То есть у нас получается Контакт, инстаграм, Тик-Ток. По сути, два источника сейчас прикрылись. Остался только ВКонтакте. ВКонтакте фифти фифти, потому что он хитрый.

**И: [00:35:54] Ну да.**

**Р:** [00:35:55] Но это все в принципе, вот так.

**И: [00:35:58] Хорошо, спасибо большое. Очень жаль, что насчет ТикТока, это правда. Очень интересно, да и для библиотеки, мне кажется, это прям тоже очень классная история. Хорошо. Как вы оцениваете интерес читателей к вашим мероприятиям, к вашим проектам? Я немножко поясню. Это исключительно визуально статистически? То есть на это мероприятие пришло много людей. Мы делаем вывод, что она интересна. Или, может быть, вы проводите опросы, анкетирования, какие-то есть инструменты у вас?**

**Р:** [00:36:30] Первое это устная обратная связь, которую мы даже иногда не просим. То есть люди просто после мероприятия могут прийти и сказать спасибо. То есть это обратная связь от читателей, которая по их инициативе проявляется по ходу дела. "Ой, я забыл вам в прошлый раз сказать, что это так здорово. Я просто книгу принес и я закрутился". То есть любая обратная связь, которая идет от живого человека, мы не просим. То есть это не опрос, это инициатива. Первое. Второе: востребованность мероприятий по посещениям, действительно. То есть пока вот у нас был обычный традиционный режим посещений. Есть мероприятия. У нас, например, открытие выставки проходит, залы были битком, просто все стоячие места. Вокруг у нас, нашей библиотеки припаркованы огромное количество автомобилей. Люди спрашивают, что опять в этой ###Книжной Гавани происходит, почему опять столько людей? Это, ну, более чем показательно. Постоянные вопросы о том, что еще будет, а мы хотели бы. То есть, по сути, это живой контакт с человеком, это визуальный обратная связь по посещением. Мы иногда проводим опросы сейчас в социальных сетях какие-то голосования. Либо мы, ну, такие разные формы опроса, но не диагностические, не какие-то пилотажные, серьезного такого не было. Были у нас анкеты, особенно когда мы проходили курсы повышения квалификации по библиотеке нового поколения. Там у нас были такие задания. И мы с моей коллегой просто опрашивали группу людей. То есть да, опросники присутствует, но их меньше. Обычно это живая обратная связь, никаких письменных. Отзывы, отзывы в журналах, отзывы или, например, журнал по выставке, хурнал отзывов по выставке. Они заполняются. Ну, это есть обратная связь письменная. То есть, по сути, либо устная обратная связь, визуальное подтверждение. Интерес любой интерес, который на перспективу идет небольшие голосовалки современного характера ВКонтакте в Инстаграм, в сторис раз у нас очень было много. Жалко, что этот источник ушел. Потому что у нас там было много анкет, все, что предлагают. Возможности были современные нажать кнопочку вот эту. А это было бы интересно. Анонсы книг, анонсы мероприятий там просто как огонь шли, и через это приходило очень много людей. Вот. Но не помню, чтобы была у нас поставлена цель какого то исследования глобального.

**И: [00:39:16] Хорошо, спасибо большое. Давайте тогда перейдем уже к блоку непосредственно про креативные индустрии. Я думаю, что здесь сложностей не возникнет. Я думаю, мы с вами примерно в одном направлении двигаемся и думаем. Я думаю, вам знакомо это понятие. Как бы вы могли описать, что такое креативные индустрии?**

**Р:** [00:39:36] Сходу не готовившись, я могу сказать, что креативные индустрии это отрасль экономики, которая помогает развиваться творческим проектам именно в практическом аспекте. То есть индустрия - это нечто промышленное по созданию продукта творчества. Это то, что касается именно творческой стези креативной индустрии. Это прекрасная коллаборация терминов, которые дают понятие. Это помощь человеку или сообществу в создании творческого продукта разного направления. По сути, это и сектор экономики, и это какая-то методика. В ней все вместе. Которая помогает людям продвигаться в этой сфере.

**И: [00:40:11] Это грандиозный ответ. Спасибо вам огромное за него. Это практически вот у меня есть описание. Это очень близкое к тому, что у меня здесь написано. Спасибо вам огромное. Я, например, когда объясняю людям, я все сильно упрощаю до формулы, я говорю, что это творчество плюс это продукт, плюс это коммерческая реализация. И мы дальше уже пытаемся подумать с библиотеками. Можно ли какие-то их проекты на эту формулу наложить? И так, мы понимаем, это творческий проект или это проект в сфере креативных индустрий. Вот тогда назовете наверняка какие нибудь направления креативных индустрий?**

**Р:** [00:40:59] Я помню ту схему прекрасную, которая в пакете документов существует на сайте проекта проектного офиса ###Гений места, конечно. Но я всегда, если вдруг я забываю какую-то официальную бумажку, я всегда вспоминаю классификацию видов искусств. Она ложится просто очень хорошо. Это раздел музыка, это раздел раздел кинематография. Ну, это раздел диджитал любой, игровой, арт диджитал. То есть любой. То есть это мода, это искусство, это живопись, по сути. Любые драматические направления, они могут быть разделены, могут входить в основном в креативные индустрии. Ложится вся классификация видов искусств. Любое пространственно-временное искусство и плюс современная куча разных интересных сфер, которые связаны с диджитал. Гейм и диджитал. То есть такое направление.

**И: [00:42:02] Да, вот, собственно, из того, что вы не назвали, но предполагаете, это архитектура, урбанистика тоже вполне. Это искусство, конечно. Айти, вы сказали про дидижитал. Это и производство, в том числе и компьютерных игр, и программ в том числе. Плюс, когда мы говорим, в том числе про креативные индустрии, мы еще говорим про интеллектуальную собственность и, например, в образовании, естественно, мы тоже говорим про продукт интеллектуальной собственности, методички, методики и так далее. Вот, ну, реклама, маркетинг и новые медиа. Вы тоже про диджитал сказали. Вот, собственно, мы как будто даже прошлись, правда, по всему списку. Хорошо, давайте тогда будем говорить про креативные индустрии библиотеки. Снова возвращаемся непосредственно к вашей очень креативной сфере, которую вы для себя выбрали. А какие-то проекты вот из тех, что вы** **реализуете, вот вы можете сказать, что это креативные индустрии? Еще раз вспоминаем формулу.**

**Р:** [00:43:16] Если брать формулу целиком, где есть момент коммерческий и момент монетизации.

**И: [00:43:24] Я сразу поясню про коммерческий момент и про монетизацию. Мы не обязательно говорим, что библиотека конкретно сейчас заработала деньги. Вот я приведу, например, пример. У вас есть бесплатные курсы, как рисовать комиксы? К вам пришел школьник, он научился рисовать комиксы. Это творческий момент. Он создает свой авторский комикс. Это момент, соответственно продукта. И даже если он вдруг, если он не продал его сейчас кому-то, что вполне возможно, он в будущем захотел стать профессионалом в этом деле, и таким образом это коммерчески реализовать. То есть не обязательно библиотека прямо сейчас получила деньги.**

**Р:** [00:44:05] Но если мне брать и за три года не только за настоящий период, по сути, наверное, все проекты, которые на нашей платформе организуются, они в основном касаются все, конечно, творчества и того самого направления, которое называется искусство. То они все работают на перспективу, безусловно, но не в 100% посетителей. То есть, допустим, был проект ###Не просто Абрамов. Мы делали сами вот этот продукт. Но в рамках проекта у нас было проведение некоторых курсов по созданию именно действительно комиксов рисованных.

**И: [00:44:47] Абсолютно.**

**Р:** [00:44:48] То есть мы проводили и даже на других мероприятиях, и в рамках своего мероприятия. Мы представляли себя в этом проекте, и мы учили детей, группы людей, рисовать стрипы - коротенькие комиксы. И да, некоторые люди так и остались с этим интересом, они его взяли и развиваются. По сути, да. Мы не можем сказать, что мы его видим, этого человека, но мы зарядили в нем интерес. Мы показали небольшую технологию, хотя бы приоткрыли. Мы показали зал, где у нас есть книги такого формата, есть люди, но не 100% из 100, которые, допустим, были. Но хотя бы процент. Они оставляют этот интерес. ###Не просто Абрамов, да. Например, у нас проект, который в нашем зале я говорила ###Искусство по сети. Мы делали с коллегами разные виды активности, и люди, участвуя в этих видах активности, могли заинтересоваться самой формой. Например, я проводила мастер-классы про Ван Гога, про Фриду Кало, про Уорхола, четыре мастер-класса. И у нас приходили люди из молодежного центра, они участвовали в квесте. Моя задача была на одной из станций показать диджитал демоверсию моего мастер-класса. Люди в ней участвовали и говорили: "я тоже так хочу". И это лучше, чем на уроках рисования, потому что вы показываете новую технологию. "А еще а может быть, вы научите делать мастер-класс под ключ?" По факту сработало даже не то, что мы хотели заинтересовать продуктом искусством, а самой формой, как ты это делаешь. То есть, получается, скрытые выгоды вышли. То есть человеку было интересно, эта технология, как я обучаю, а еще как я еще это монтирую, как я пишу звук.

**И: [00:46:38] Мастер-класс под ключ это непосредственно креативно**.

**Р:** [00:46:47] В рамках проекта ###Гений места я проводила маленькую творческую встречу. Нам разрешили шесть человек из молодежного центра пригласить. Мы сидели, у нас был круглый стол со студентами, с детьми, как вы говорите, из молодежного центра. Это молодежь 20-27. Плюс там мы делились кто, чем занимается, вопросы, игры. Все было. И непосредственно в этом мероприятии то есть мы пытались установить партнерство. То есть это проект ###Гений места, мероприятие в рамках проекта. Наша цель была партнерство. Но там такие: "Мария, а вы проводите выставки под ключ, куратор, а вы не научите наших кураторов вести выставку? То есть а вы не расскажите, как делать выставки?". То есть, по сути, мало того, что у нас произошел контакт с ними, контакт. Они еще запросили на будущее меня как специалиста, помочь им делать мою профессию, мою работу. Куратор выставок - это тоже вариант, потому что у них тоже есть подобные активности. И когда мы в рамках проекта ###Гений места, партнеры бились вот с молодежным центром, у нас была встреча деловая. Оказывается, мы нашли не просто темы, что мы можем друг к другу быть платформами и живым веществом для людей. Оказывается, есть эксперты, которые могут туда дать услугу. И в принципе, это креативные индустрии. Как не только создание продукта, но это услуга. Ну, услуга творческая, она, в принципе, тоже может быть. Вот, например, таким образом, у нас получается, выхлоп идет почти из всех. Почти 100% проектов на перспективу точно работают, на интерес.

**И:** [**00:48:46] Хорошо, спасибо большое. Вот как вам кажется, вашим посетителям более интересны такие проекты с продуктом, с потенциалом? Или они также интересны как простые творческие проекты? Абстрактные?**

**Р:** [00:49:02] Я думаю, что у нас есть посетители на то и на другое, и на абстрактное. Ну, такое неясно оформленное, потому что не все хотят продвигаться. Некоторые не дозрели еще до этого, например. И у них в планах где-то маячит желание продвигать или создавать свой личный бренд. Поэтому пока они даже туда не осмеливаются смотреть в конкретику. Они довольствуются абстракцией творческого характера любого. Есть те, которые любят, как говорится, в простонародье, чтобы была колбаса на выходе. Ну, то есть реальный конкретный продукт. Я не хочу ходить на такие мероприятия, если я не вижу выхлопа, если у меня не будет результата, я не буду знать, зачем я посетил эту лекцию. Я посещал эту лекцию по такому то художнику в том случае, потому что я готовлюсь к экзамену, и мне это реально поможет или. А зачем мне просто ходить и тратить время? Мне практика нужна. Вот я приду на мастер-классы. Прихожу там у вас на уроки по рисованию несколько уроков посещаю я, а я получаю навык, я могу это использовать. У нас, наверное, делится даже при грубом таком воспоминании, ну, не фифти фифти. То есть, конечно, у нас много вот таких личностей, аморфные, которым "все что вы делаете, в ###Книжной гавани, мы все возмем". Абстракции это, конкретика. Мы просто все возьмем. Есть те, которым не нужна конкретика. Вообще их тоже достаточно. Они любят просто быть в атмосфере. Их немножко меньше. Может быть, даже 1/3 ближе, к одной трети людей, нацеленных на конкретные проекты. Либо те, которые уже бренды, они просто сюда ходят, потому что это хорошая площадка для проявления. либо те, которые еще в процессе к созданию бренда и конкретного продукта, им нужна тогда литература. Вот приходил фотограф, он тут не только фотосессию провел, он набрал книг фотографирования. Есть Гугл, ты можешь загуглить, есть твои собственные учителя. Книги тоже нужны для него продукт. Хорошая фотосессия, которой могут помочь и практика, и книги, и то есть подготовка. То есть у нас примерно 1/3 ориентирована на конкретные.

**И: [00:51:09]** **Хорошо поняла. Спасибо большое. Как вам кажется, есть ли какое-то преимущество в реализации таких проектов именно на базе библиотеки? Или в общем, что библиотека, я не знаю, какая нибудь коммерческая частная школа для такого характера проектов, нет разницы? Или, может быть есть?**

**Р:** [00:51:29] Зависит от человека. Во-первых, у нас есть, например, сообщество художников, которым все равно, где лишь бы. И как только открывается любое место, человек идет туда. Лишь бы продвигаться, лишь бы показывать. Это называют у нас такой галерейный движ. То есть даже наполовину разрушеные или отремонтированые помещения, которые, допустим, заложены в какой-то проект. Без разницы есть там ремонт или нет? Ну, вот мы сделаем просто атмосферный движ галерейный в полуразрушенном помещении, лишь бы там можно было зайти и как бы не упасть, не убиться. Ну, то есть используются все возможности. Есть люди, которым все равно, но не все равно настолько, что это будет подвал. Но атмосфера все равно. То есть в библиотеке в ###Книжной Гавани - прекрасно, на заводе, прекрасно, в молодежном центре, прекрасно и там, и там еще лучше. У меня вообще картин хватит вообще весь город закрыть. Вообще есть такие. Их достаточно много. У нас очень много людей, которые хотят себя показывать. Есть те, которые любят. Они более, наверное, менее активные, они нас очень любят именно библиотеку за счет ремонта, за счет персонала, за счет подхода, за счет того, что здесь особый контингент людей приходит. Их немножко меньше, но все равно их много. И мы сейчас еще больше раскрутились как площадка для выставочного зала. Поэтому есть люди, которым нужен исключительно красивый интерьер. И только. И никаких тебе других дверей в подвалах. Только какое-то красивое солидное место, где хорошая атмосфера, где хорошие сотрудники, где тебе помогут под ключ все сделать. Пусть даже это будет без диджеев и змей радуги и представителей прессы и депутатов. Хорошо, если будет так. Не будет и не будет. Даже если фуршета не будет. У нас часто не бывает фуршета. Поэтому есть те, которые нас очень любят. А есть те, которые и хочется, и колется, и нигде не выставляются. И тогда с ними мы работаем, мы тихонечко их обхаживаем, мы рассказываем. Сейчас у нас, например, два зала расписан до 23-го года. Это уже говорит о том, что даже в ограниченном режиме у нас заявки идут постоянно. То есть мы объясняем, что открытия массового не будет. "Но нам нужны вы, ###Книжная гавань, потому что здесь такой зал, такая атмосфера. Здесь такие возможности, здесь такие люди ходят. Вот нужно именно это место, ни с кем, не вот другое какое-то место. Вы нужны. Мы готовы выставиться даже в ограниченном режиме". Это очень здорово.

**И: [00:54:19] Здорово, это ценно. Здорово, спасибо огромное. Это очень хороший ответ. Может быть, вы знаете, как обстоят дела с проектами и мероприятиями креативных индустриях в библиотечном профессиональном сообществе? Если вдруг вы как-то что-то изучаете, может быть, с кем то общаетесь, может быть, на каких-то площадках это обсуждается? Мы сейчас говорим именно про библиотечное профессиональное сообщество.**

**Р:** [00:54:49] Мне эта информация стала известна благодаря проекту ###Гений места, который я тщательно смотрю все, что успеваю онлайн, все, что в записи. Я только благодаря этому проекту узнала, как это может быть вообще на территории библиотеки. То есть и в группах мастер-майнды. Везде в группах, где я состою и вебинары, которые проводятся, показывают, сколько библиотек сейчас в проекте и сколько точек этим занимается. То есть благодаря именно проекту я получила информацию. Что касается нашей ###МБС по Северодвинску, ну, у нас, я так понимаю, что, по моему, знанию и опыту, ну, книжная гавань, сколько она существует и вообще существуют проекты, она все время в проектах участвует. Насчет креативных индустрий более акцентировано. Это сейчас. То есть у нас фокус внимания переместился сейчас. Но раньше я вспоминаю то, что было и раньше, оно отдаленно напоминает все равно. В ###центральной библиотеке подключаются тоже. Это профессиональное сообщество сейчас тоже фокусируются на этом, но, наверное, не на широкую ногу, как говорится. Пожалуй, я за профессиональное сообщество Северодвинска вообще ничего не скажу, потому что проектная деятельность не вся равно креативная индустрия. И поскольку у нас есть залы, которые именно про креативность, то мы да. А остальные, если даже и пишут проекты, вряд ли. То есть про все другие библиотеки я знаю с проекта ###Гений места про наши, про городские. Во-первых, их мало, во-вторых, вряд ли.

**И: [00:56:25] Поняла хорошо. А вот вообще, интересуетесь ли помимо этого опытом других библиотек? И если да, то в каком формате может быть, что-то читаете, какие-то конкретные группы или какие-то конкретные библиотеки? Знаете, вам интересно смотреть, что они делают и как?**

**Р:** [00:56:44] Благодаря ###проекту гений места и, например, тем активным пользователем библиотек, которые пишут что-то в сообщениях или в ответах, я переходила по аватарке и переходила на сайт. Допустим, они рассказывали вот мы делаем это. И он скидывает ссылку, я туда захожу. То есть, по сути, я интересуюсь сейчас деятельностью библиотек в этой сфере креативной индустрии благодаря проекту ###гений места. Например, когда раньше я готовилась к своим творческим мероприятиям, я смотрела, что делают другие библиотеки. Но я не скажу вам, как правильно, допустим, называется эта библиотека. То есть я не отвечу на эти вопросы. Я смотрела просто визуально. И поскольку мой весь фокус внимание был на форме, я забывала даже, где я это видела. Только сейчас у меня затачивается интерес на деятельность моих коллег из других библиотек. Только благодаря проекту и тем, кто проявляется в проекте. Кто просто пассивно, иной раз некогда отвечать или технические, какие-то я специально не узнаю. То есть мне проект помогает быть ориентированным во многом. То есть через выборы и какие-то конкретные действия коллег.

**И: [00:58:01] Хорошо. Спасибо большое. Давайте теперь поговорим про трудности. О хорошем поговорили. Теперь немножко о сложностях, как кажется, с какими трудностями сталкиваются команды библиотек при реализации проектов креативных индустрии?**

**Р:** [00:58:15] Как кажется?

**И: [00:58:16] Как кажется. Или, может быть, с чем вы столкнулись в своем опыте?**

**Р:** [00:58:20] Как отчасти я буду и про наши предполагаемые говорить. Первое - это финансирование. Это большая трудность, потому что даже если ты за партнеров с очень крупным партнером в Северодвинске. Рано или поздно, а, скорее всего, рано встанет вопрос о взаимовыгодным сотрудничестве. Некоторые об этом говорят сразу, что у них есть интерес получить, например, за экспертное выступление вознаграждение. Ну, у нас таких, конечно, явных и резких каких-то заявлений не было. Но финансовая составляющая любого проекта это щепетильный вопрос. Организовываем мы, например, круглый стол, сколько мы можем попутно всяких разных идей задумать, но мы понимаем, что это нужно купить. Откуда деньги на это нужно купить, откуда деньги? У нас есть вещи, которые упираются в финансы либо в оплате работы экспертов, либо в снабжении нашего даже крутого мероприятия. Мы пытаемся выходить любыми способами, которые возможны. Не всегда это получается. Часто за волонтерскую помощь. Часто за свою собственную инициативу. Первая самая главная, на мой взгляд, сложность, которая может коснуться не только нас и других команд, это какая-то финансовая составляющая в осуществлении своих же собственных идей. Свои же собственные идеи могут в это воткнуться в отсутствие денег. Финансирования, как, как и во многих местах. Это у нас больное больное место.

**И: [00:59:59] Понимаю. Может быть, есть какие-то трудности с навыками сотрудников команды, чему-то нужно еще учиться, чего-то не хватает?**

**Р:** [01:00:10] Сейчас, если если предположить вообще, в принципе, команды разных библиотек, то когда, например, я начала в этом проекте. У нас в проекте команда пока не очень большая, которая тщательно и часто занимается этими вопросами. Но если я сужу по себе, я предполагаю, что моя предыдущая деятельность по созданию проектов, по работе с партнерами, по выступлению на публику мне очень помогает и для кого-то, кто не имеет такого опыта, это может быть действительно сложностью. Например, некоторые члены команды могут сказать: а я просто стесняюсь выйти на таких масштабных людей. Мне просто язык не повернется коммуникативную установить с ним связь, что-то попросить, куда-то пригласить, что-то рассказать. Какой-то человек, может сказать: я не умею ни писать проекты, ни выступать на публику, ни убеждать, ни приглашать. То есть определенная коммуникативная компетентность и компетентность в социальном проектировании, которая все равно может быть полезна. Потому что ну а где брать деньги на свои же собственные идеи? Иногда через проектыю то есть есть какие-то коммуникативные навыки дипломатического делового общения, выступления на публике и работа с какими-то масштабными личностями, которые не у всех есть. Мне легко в этом вообще, потому что я всю жизнь в коммуникациях, мне легко вот это все. Или, допустим, веду я интервью как мероприятие, я спокойно держусь перед камерой. Я как сценарист могу раскатать любое интервью, полностью вести диалог в любой ситуации, даже потом и выйти из положения. Я понимаю, что у нас даже, все мои коллеги творческие, крутые люди, у нас никто не берется за жанр интервью, потому что это определенный набор коммуникативных компетенций. И я предполагаю, что второй трудностью может быть, действительно нехватка некоторых знаний. Как работать с партнерами в жизни? От мероприятия, внутри мероприятия до установления связей? Это нужно и определенно презентабельно выглядеть, и определенно презентабельно говорить, определенно знать, как делать деловую документацию. Когда приглашала партнеров к нам сюда на мероприятия составляла специальные тексты писем с цветами ###гений места. То есть у нас разработаны деловые письма, которые даже на бланках делаются красиво, чтобы человек только открыл: "все, я читаю ваше письмо, я прихожу". И я понимаю, что если команда библиотекаря набирается из людей, которые не имеют навыков вот таких вот социальных, образовательных и деловых, это сложность и это. Ну, это я не знаю, я не хочу высокомерно выглядеть. Мне действительно помогает педагогика. Очень помогает и действительно помогает опыт социального проектирования. Я прямо понимаю, что попала в эту свою нишу. И сложностью, может быть, в отсутствии знаний по конкретному направлению. Почему мы выбрали моду и искусство, живопись? Мы с ###Лилией Вячеславовой в этих проектах разбираемся. И, например, что касается моды, я не являюсь стилистом, но я сама была изнутри проекта. Красивые люди то есть со мной работали. У нас очень интересное направление сообщества в городе. Оно работает со стилистикой моды. У нас много модельных агентств. То есть я сама выступала на дефиле в свое время. Я знаю процесс изнутри. Сложность в креативной индустрии, в продвижении проектов креативной индустрии может быть нехватка специальных знаний по выбранному направлению, если ты выбрал айти, а ты в этом полный профан, ты не сможешь адекватно общаться, и ты не будешь знать, где искать информацию у людей. То есть ты не будешь понимать, как бы, с какой стороны подойти к теме. Получается, самое основное я перечислила да, наверное, этого достаточно, да?

**И: [01:04:08] Да, хорошо. А вот, например, материально-техническая база, оснащение библиотеки. Какие тут могут быть проблемы? Может быть, у вас есть какие-то или вы представляете по другим библиотекам?**

**Р:** [01:04:21] По нашей библиотеке у нас очень неплохое техническое оснащение. Даже вот сейчас у нас идет проект, например, ###Картинки с придумками - это создание аудио графического сборника, где записывается в музыкальный капсуле звук. И наши девочки из инфопортв прошли консультации специалистов звукорежиссеров для того, чтобы монтировать, чисто вычищать продукт. То есть даже мы можем делать такие вещи. Я думаю, что если у какой-то библиотеки, а мне кажется, в проекте ###Гений места, например, все модельные, хотя могу ошибаться.

**И: [01:04:56] Не уверена. Но те три, что мы будем осматривать все модельные, да.**

**Р:** [01:04:59] Но вот если это модельная библиотека, нас специально выводили на уровень, когда у нас есть техническое оснащение, я предполагаю, что если бы этого не было, мы были бы связаны во многом. Потому что, конечно, если что, здесь есть из зоны, если что, здесь есть интернет ресурсы, здесь есть ###литрес, здесь есть сотрудники, которые могут технически оформить любое мероприятие. Мы все умеем работать в простых редакторах. Абсолютно все 100% сотрудников полностью делают под ключ и в ###Movaivi и в ###Canva, во всем мы работаем. Сейчас девочка на конференции в Нижнем Новгороде, она у нас за Инстаграм и вообще отвечает за все. То есть техническое оснащение в плане специальных знаний и техники самой, нам очень помогает. Я думаю, что это была бы трудностью, если библиотека не была бы оснащена. Не знаю, что нам нужно еще. У нас есть план, который мы планируем закрыть техническими моментами. Например, нам нужно большое количество микрофонов. Ну, какие-то вещи мы еще закупаем, потому что мы становимся более опытными, мы представляем. А как еще? Вот, оказывается, оно, как ты зашел в эту нишу, технически развитую, и ты только внутри смог узнать, что, оказывается, это тоже нужно. Ну, накупили мы что, типов микрофонов того сего, а потом мы такие: опаньки, а нужны не только такие микрофоны, а вот такие круче, а потом на это вот эти еще лучше, но эти стоят каждый по 20 000. И мы понимаем, что это было бы большой трудностью. У нас есть что еще закрывать. Но есть очень большая помощь в виде технического оснащения.

**И: [01:06:33] Хорошо, да. Вот про финансирование мы тоже уже сказали. Есть ли у ваших проектов коммерческие или не коммерческие партнеры? И если есть то, что они вам предоставляют, я говорю не обязательно про финансы, также про ресурсы, подарки, материалы, информационная поддержка.**

**Р:** [01:06:55] У нас есть и коммерческие, и некоммерческие. Коммерческие - это те, которые могут нас спонсировать на какие-то интересные наши задумки. Например, мы с коллегой из детского отдела делали и я свой, и она свой, и мы вместе делали конкурсы для детей и взрослых. И наши партнеры предоставляли билеты в кинозал, в парк. Или, например, скидочные карты в отдел Школяр. То есть это, я считаю, наверное, какая-то все-таки коммерческая поддержка, то есть простыми способами. Даже они не просят иногда рекламы, они. Ну, иногда настолько у нас хорошо выстроены партнерские отношения, они даже не просят рекламу. Ну, то есть ты выдаешь приз, это и так понятно от кого, но мы все равно озвучиваем наших партнеров. У нас есть те, которые предоставляют нам призы на ну, в разумных пределах, на какие-то наши идеи. У нас есть те, которые помогают нам информационно, например, каких-то спикеров дают. У нас есть те организации, например, из драмтеатра делали мероприятия совместные, которые помогают сделать мероприятие очень интересным за счет того, что они могут свой инвентарь сюда принести. И есть те, которым мы оплачиваем услуги, МБС оплачивает. Например, открытие библиотеки было большим ,после ремонта, когда мы стали модельные, у нас сопровождалось работой крупных звуковиков. У нас в городе есть организация, которая делает звуковые представления по всему региону. Это очень крутые люди, которые нам делали большой экран на улице. Тут проводов, вся библиотека была в проводах во всем. То есть это библиотека оплачивает. То есть есть партнеры, с которыми мы за счет их, за счет рекламы или оплаты. Ну, такое тоже. Может быть, они не всегда готовы к нам присоединиться, помочь реализовать нам задумку. Есть те, которые представляют людей на мероприятия, есть те, которые передают нашу рекламу на своей территории. Ну, пожалуй, вот таким образом.

**И: [01:09:06] Хорошо. Спасибо огромное. Скажите, если вы сталкиваетесь с тем, что навыков и знаний, например, команды не хватает, для чего-то вы привлекаете людей со стороны? Банальный пример. Вы понимаете, что ваши читатели очень хотят учить английский язык. Никто из вас не знает английский язык. Вы можете привлечь там, например, студента из колледжа или университета, чтобы он или она провел эти курсы? Вы так делаете или вы предпочитаете сами научиться?**

**Р:** [01:09:36] Мы так делаем. У нас раньше была, как я все время говорю, раньше до ограничений, и она остается, и она возобновится, клубная работа, ведение клубов по интересам. Например, на абонементе у нас работала группа, где приходил учитель английского языка и работал. Никто из сотрудников даже тех, кто знает английский язык за это не берется. Только если где-то там поучаствовать или нам пересказать, что там происходит. Если нам нужны люди, профессионалы, узкие специалисты, эксперты, мы спокойно ищем кого-то, кого можно пригласить в качестве спикера. Некоторые вопросы мы закрываем сами своими компетентностями. Потому что у нас любой сотрудник - это просто кладезь всяких компетенций. Например, когда нужно было делать дефиле, я как педагог-хореограф спокойно его поставила, мы не искали никого со стороны. Когда можно проводить уроки английского языка, мы не учим английский язык. Мы приглашаем специалиста, когда нам нужно. Чтобы выступил эколог, человек, который знает край, мы приглашаем эколога, мы не читаем книжки, хотя даже можем развиваться. ####Климов, сегодня, правда, Алексей, проводил вас еще?

**И: [01:10:49] Нет.**

**Р:** [01:10:50] Сегодня должен подойти. Если он вас проведет, все будет хорошо. Мы вам жемчужину нашего Архангельского края привели. Если он может про ###сквер Ипатова рассказать, там целый час, только про сквер Ипатова. Почему мы будем это делать, если есть человек, который готов к нам прийти и сделать это ювелирно. То есть мы спокойно приглашаем это хорошо. Ну, своих компетенций хватает, но спикеров.

**И: [01:11:16] Хорошо поняла. Скажите, пожалуйста, может быть, у вас есть какой-то такой интересный опыт преодоления трудностей, которыми вы могли бы поделиться, чтобы мы могли собрать и рассказать другим библиотека?. Что вы знаете, вот есть такая проблема и есть уже такое придуманное решение. Может быть, что-то, какие-то готовые кейсы, какая-то готовая, готовая сложность, с которой вы столкнулись, и как-то вы из нее вышли? Если ничего не приходит на ум, ничего страшного, пойдем дальше.**

**Р:** [01:11:46] Может быть, пару я сейчас вспомню. Но, например, сложности бывают иногда пригласить, например, каких-то важных людей на мероприятие, например, депутатов. Успешным вопросом решает использование нетворкинга. То есть это готовый кейс. Не умеешь пригласить депутата? Позвони тому, кто может пригласить депутата. Для этого у нас есть специальный список наших друзей, которые мы можем по своим личным связям написать. "Нам нужен депутат, ты можешь его пригалсить?".

**И: [01:12:24] На самом деле даже очень интересная мысль в целом формировать базу знакомых для библиотеки. Даже не обязательно не только тех, кто может позвонить депутатам, но и экологов. Те, кто могут рассказать, то это. Это правда. Очень интересная идея и интересное решение.**

**Р:** [01:12:39] Решение - это создание некоего сообщества людей, через которых ты можешь выйти на людей высокого ранга. И можешь сои связи принести. Ну, твое собственное ты можешь наработать. Но важные и очень успешные идеи. У нас в городе много нетворкингсообществ, создание сообщества людей полезных и высокостатусных, и которые в руках держат много связей и благодати. Не можешь сделать сам - попроси вот этого он ближе себе. Это очень удобно, и это помогает нам решать. Я, допустим, не знала, как тогда на самое первое мероприятие пригласить депутатов. Обращаюсь к человеку, с которым мне пришлось вести это мероприятие. Говорю: "###Константин, не могу, боюсь, не знаю". Он: "Мария, спокойно, позвони ему - он все сделает, звони, он все сделает. Не волнуйся". Или нужен трансфер картин? Вот этому нужно отвезти 30 картин, каждая по сколько-то килограмм. Господи, как я возьму. Звоню человеку. Ну, короче говоря, связи это наше все. И вот эти люди не обязательно партнеры библиотеки, это просто. Есть у меня знакомый подполковник, мы с ними делали проект. ###Владислав Викторович, вот такой он такой. "Мария, все, что хотите, вот туда звоню туда, звоню". Хоп, сюда приходит. Это очень круто, это очень современно, потому что я, например, Вконтакте, в нескольких на нетвокинг-сообществах состою там где-то по 300 человек. Вот так расходится волной информация. И все равно кто-то приходит, кто. Это очень круто. Вот многие вопросы решаются грамотно построенными связями.

**И: [01:14:34] Хорошо. Спасибо большое. Правда, это очень классный кейс. Давайте уже переходить к финальному блоку. Будем говорить, собственно, непосредственно про ###гений места. Можете рассказать, как вы в целом понимаете для себя этот проект?**

**Р:** [01:14:49] Вот я понимаю для себя этот проект, который многоступенчатый и довольно длительный. И мне кажется, смысла делать короткий проект нет. Ну, то есть я его понимаю, как долгоиграющую идею, которая должна существовать много лет. То есть я его понимаю, так как долгоиграющая идея, очень интересная, которая предполагает, ну, развитие во времени. То есть это не должно быть какой-то разовая акция. Потому что никакая индустрия в своей истории не имеет год и всё. Это всегда стабильность, это всегда этапность. И мне очень нравится, что мы постепенно входим. Потому что когда мы сначала представляли себе, что это за проект, мы сначала разогнались и даже потом: "спокойно, нас поведут, не надо бежать впереди паровоза". Не надо раньше времени предпринимать шаги. Я представляю себе этот проект, который поможет создать действительно. Мне нравится очень идея точки притяжения талантов. Она говорит сама за себя, и это очень крутая идея, точка притяжения талантов на базе библиотеки. В моем понимании это вообще идеально. Гениально. Потому что многие вещи упираются в информацию. Любого формата. Книжного или не книжного формата. Поэтому в моем понимании это очень интересный, вкусный и обязательно долгоиграющий проект, который поможет людям раскрыться. Ну, то есть он приносит, на мой взгляд, большую ценность практико-, и теоретико ориентирован. То есть теоретикориентированного в сегменте образования, практик. Ориентированного в перспективе создания дорожной карты своего собственного развития от точки А в точку Б. Продукт продал. Вот бренд. И представляю регион и все. Самое интересное, что я здесь вижу точно региональный компонент, потому что наша задача - показать наш край, нашу изюминку и помогать людям с помощью информации, с помощью связей, с помощью спикерства раскрываться. И для этого нужны вебинары, который проводит проект. И все это очень нужно, потому что постепенно мы сами становимся более-менее включенными. И недаром Вы сказали, что как будто мы на одной волне. А я же не просто на одной волне за счет своего интеллекта. Я же потому что я еще и вебинары посмотрю. Наконец, я начала понимать, что это такое. И мне нравится то, что это точка притяжения талантов, куда стягиваются люди. Не просто так, а осмысленно осознанно для того, чтобы поднимать регион, для того, чтобы поднимать промышленность, для того, чтобы поднимать российскую вот эту нашу составляющую во всех. Я патриот, это круто. Я люблю свой край. Я прямо хочу, чтобы он был везде. Я поехал, я с помощью книг это сделаю с помощью себя, с помощью своих связей. Я это сделаю.

**И: [01:17:40] Хорошо, я поняла вас. Смотрите, вы уже говорили о том, какие курсы вы проходили. Вопрос наш вопрос звучит так: давайте представим, что вам предлагается обучающий курс, реализация креативных проектов библиотеки. Какие темы должны освещаться в этом курсе, чтобы вам было интересно и полезно пройти это обучение? Если вы уже проходили курс, и там были какие-то важные темы, которые вы считаете, что здесь нужно назвать или, наоборот, вам там каких-то, тем не хватило. Вот скажите, пожалуйста.**

**Р:** [01:18:12] Когда анкеты заполняла. От ###гений места пришло анкетирование. Там было похоже, ответила, что мне не хватает. То есть, по сути, какие-то общие вопросы закрываются сейчас. Ну, то есть работа с партнерами и работа там хотя бы там с финансами, работа с идеями. Вот эти вещи мне лично нужно. Как продвигать конкретные направления, выбраны мода и искусство. Возможно, это просто именно конкретика внутри направления. Может быть, есть какие-то фишки, кейсы, работы именно в конкретно индустрии моды, индустрии живописи? Общих вопросов, наверное, мне как человеку не хватает. Я могу даже пересмотреть какие-то вебинары и вернуться, что вот так было классно. Такая лекция хорошая. Я еще раз посмотрю, этого достаточно. А вот чтобы прицельно внутри направления, я бы вот изучала там, как раскрывать вот это направление.

**И: [01:19:08] Хорошо, спасибо большое. И тогда еще такой вопрос. Какая организация курса была бы вам наиболее удобна, оптимальна, может быть, просто по вашим предпочтениям? Давайте я несколько вариантов тоже назову. И вы скажете, как вы обычно обучаетесь, как вам удобнее. Это могут быть просто записанные лекции, когда вы их изучаете. Соответственно, там что-то потом тест проходите или сдаете, или готовите проект. Или, например, очные выборы с экспертами, когда вы приходите к определенному времени, у вас группа вам читают лекцию, например, или, например, вам предоставляют материалы для самостоятельного изучения, вы сами с ними знакомитесь. Или, например, какие-то интерактивные форматы, например, кейс-чемпионаты, обсуждение с коллегами, какие-то более игровые форматы. Как вам?**

**Р:** [01:19:57] Нравится обучение онлайн обучение экспертов, где есть блоки определенные и практические занятия. Если предполагаются в таких программах. То есть не просто теория, да, допустим, выдали вебинар. Вы получаете вопрос, у вас есть дедлайн, ну, скажем, день выполнения. Не всегда я могу присутствовать онлайн. Мне всегда удобные курсы, которые могут и онлайн тебя допустить и сказать если вы вдруг не можете, посмотрите, пожалуйста, в записи, но домашку вы все равно сделаете. Потому что практика нужна. Только теория мне не нужно, я ее могу загуглить сама. Мне нужна и какая-то обратная связь от куратора курса или эксперта. Если он как-то работает с маленькой группой, ну, чтобы была обратная связь. Игровые варианты какие-то интерактивные ,игровые, только если они являются частью специально отдельно, наверное. Наверное, мне всего этого достаточно в жизни, но работа с экспертами в области, в той, которой я изучаю с обратной связью, возможностью смотреть в в записи.

**И: [01:21:03] То есть вам интересы запись, экспертная сеть и, соответственно, практика?**

**Р:** [01:21:08] Да, да.

**И: [01:21:09] Хорошо. Тогда это все. Это был мой последний вопрос. Спасибо вам огромное. Мы так плодотворно и так интересно с вами пообщались. Спасибо вам огромное.**