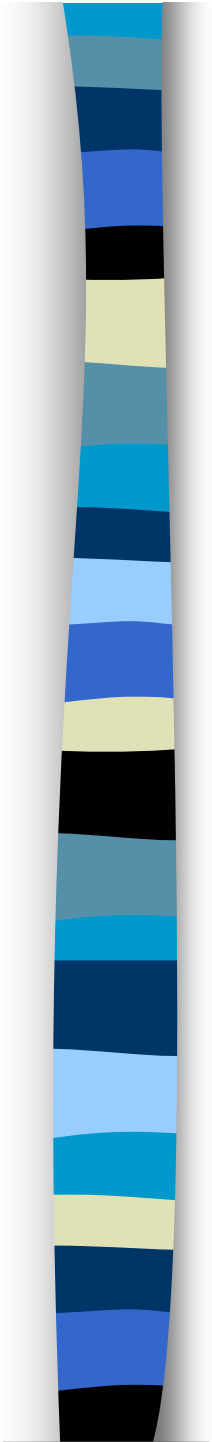


Construyendo Comunidad



Creando y expandiendo la esfera de
influencia de la biblioteca pública

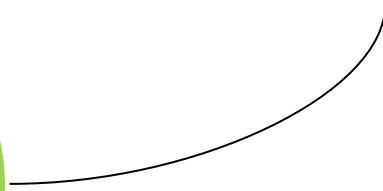
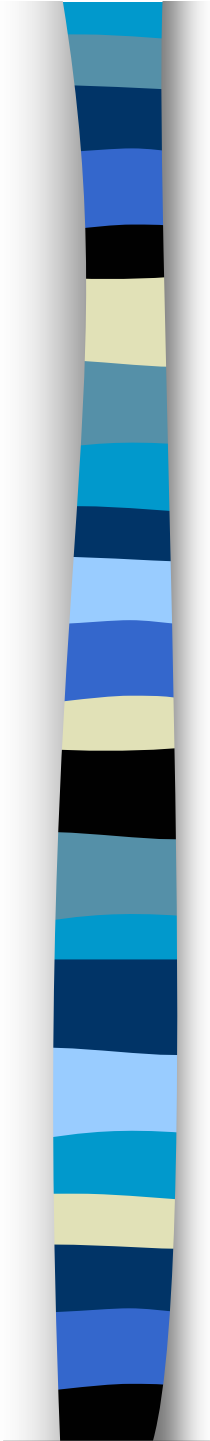
**Traducido y adaptado
por:
Carlos Alberto Zapata**





Comunidad

- **Conocer su comunidad:** Si su comunidad es una municipalidad, un campus universitario o tiene claramente definidos sus clientes (tal como trabajadores, amas de casa, etc.)
- **Determine las necesidades de su comunidad y entonces maximice los servicios, después de escuchar los que sus clientes desean o esperan de la biblioteca.**
- **Haga de su biblioteca un lugar que invite a la comunidad y en donde todos los usuarios se sientan confortables.**

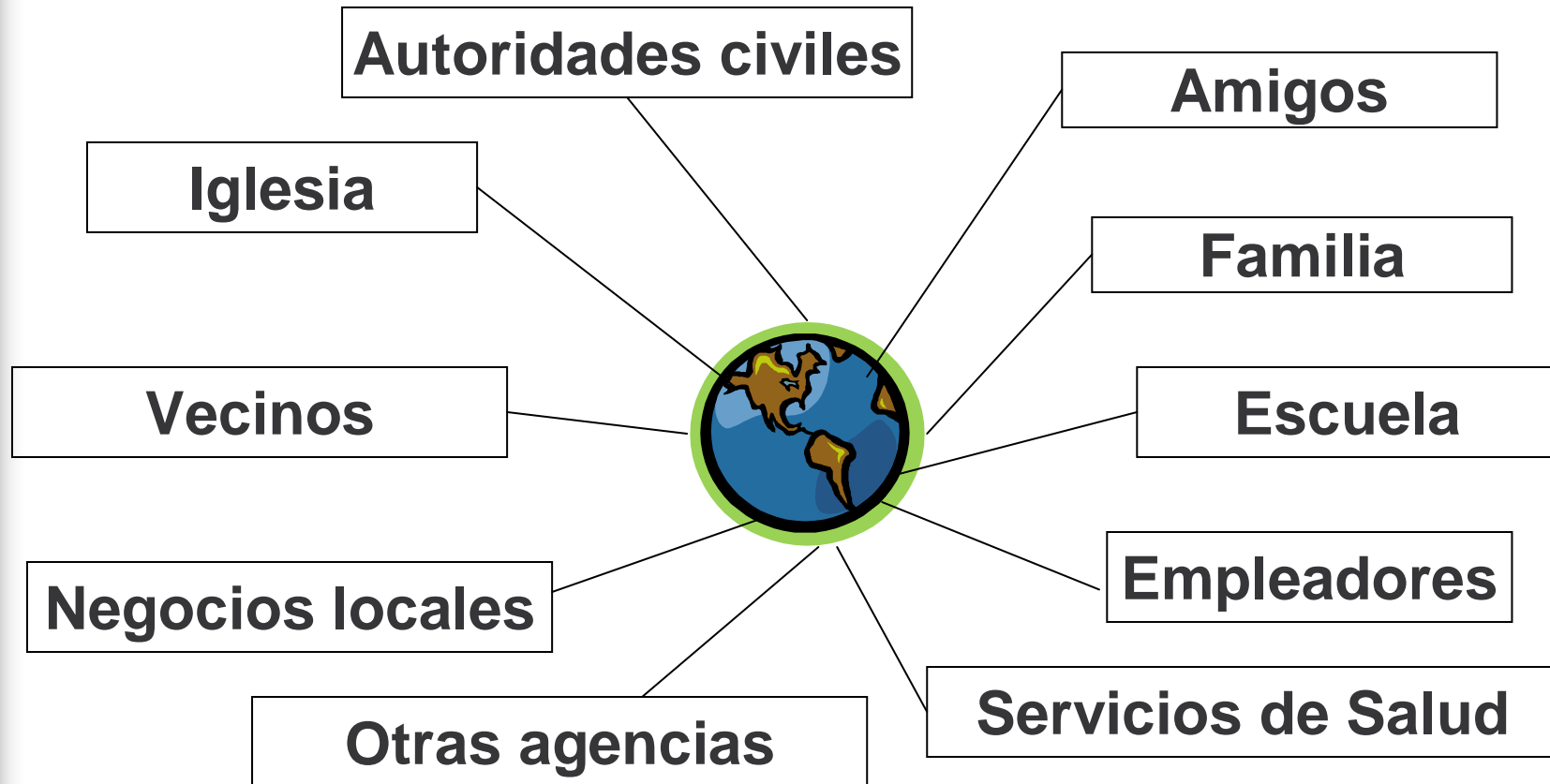


Diseñe servicios para su comunidad:

- Say Si (Queens Library)
- Pregunte (Red de Bibliotecas de España)
- Agregar más ejemplos



Esfera de Influencia de los clientes...

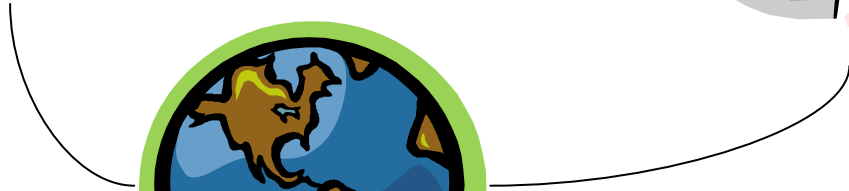
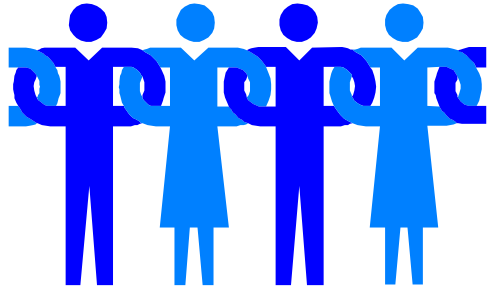
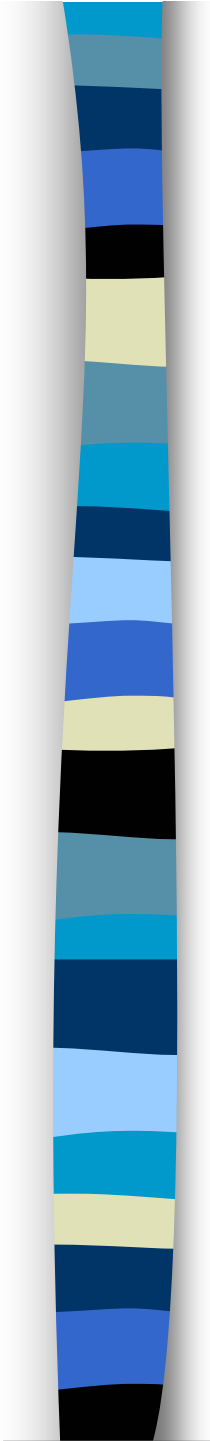


Incrementa la esfera de influencia de la biblioteca

Gestores y patrocinadores



- **Articule una clara visión de su biblioteca.**
- **Defina un plan sobre cómo usted logrará alcanzar la visión.**
- **Comparta la evaluación de la estrategias y resultados con los gestores y patrocinadores de la biblioteca. Hágales saber que su dinero esta haciendo la diferencia.**
- **Escuche que espera los patrocinadores pero:**
 - **acepte fondos de financiación solamente para servicios y programas que Essen dentro de sus planes.**
 - **No prometa más de lo que puede dar.**
- **Este ahí para sus necesidades de información.**





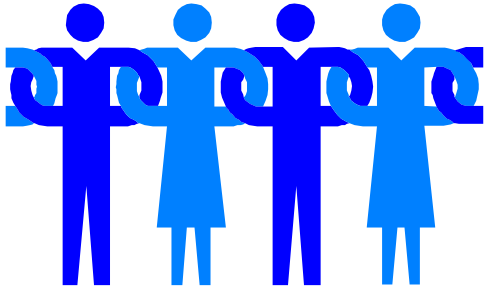
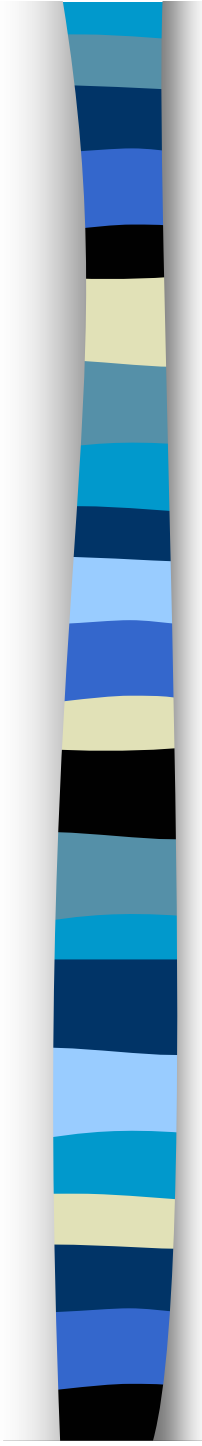
Algunos ejemplos:

- **Guía de negocios de la ciudad**
- **Remodelación de edificios**
- **Lectura en vacaciones**
- **Proyectos especiales de la localidad**
- **Rutas de buses**
- **Arreglo de vías**

Socios

- Identifique organizaciones con las cuales tengan misión/visión similares
- Determine con cuales tipos de socios puede “ganar - ganar”
- No todos los socios son 50-50, lo cual esta bien, pero:
 - Que será lo que la biblioteca realmente obtendrá?
 - El retorno (resultado) vale la inversión en tiempo, dinero y recursos?







Algunos ejemplos:

- **Convenio con la Fundación Rafael Pombo**
- **Convenios de Préstamos ínter bibliotecario**
- **Convenios de microfilmación de prensa**



Ejemplos (Cont.)

- **Bibliotecas socias**

- **Biblored**

- **Biblioteca Nacional**

- **Biblioteca Pública Piloto**



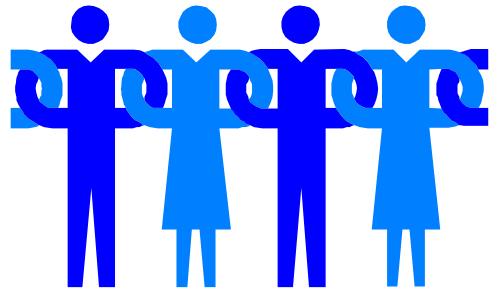
Colegas

- **Involucrarse en organizaciones y grupos profesionales de la comunidad; obtenga el respeto de otros miembros a través de:**
 - **Presentación ante grupos de discusion**
 - **Ofreciendo su conocimiento y experticia**
 - **Participando: explicando lo que su biblioteca tiene que ofrecer; compartir información sobre nuevos programas y servicios; perteneciendo a listas de discusión via correo electronico.**
 - **Escuchando: aprenda tanto como pueda de otras instituciones representadas dentro de grupos y organizaciones.**



Colegas.....

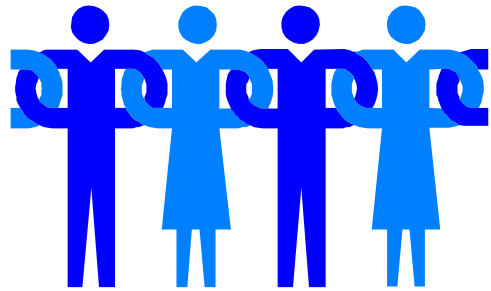
- **Continúe construyendo su base de conocimiento**
 - **Asistencia a conferencias**
 - **Lectura de revistas especializadas**
 - **Participación en listas de discusión relevantes**
- **Red, Red, Red...**





Beneficios de Construir Comunidad

- Refuerza el papel de la biblioteca y subraya la necesidad de apoyarla.
- Incrementa el reconocimiento y respeto sobre la biblioteca y el bibliotecólogo.
- Permite el acceso de la biblioteca y los bibliotecólogos a otros círculos profesionales e institucionales.
- Amplia la relación con patrocinadores y financiadores
- Atrae más usuarios a la biblioteca
- Le da satisfacción sobre lo que hace el bibliotecólogo



Financiadores



Comunidad



Socios



Colegas

Gracias



Traducción de la conferencia ofrecida por **Carol L. Sheffer** en la Biblioteca Pública de Queens (Nueva York, Queens Library, Mayo de 2002)