

# Enfoque en la dinámica del club

Estrategias inteligentes

*para enfrentar las camarillas y politiquero*



PRESIDENT'S  
*Retention  
Campaign*





## Estas guías fueron creadas para usted

La Campaña Presidencial de Retención fue preparada para que nuestros socios de calidad permanezcan interesados y participes. Enfoca los tres principales factores que se oponen a la retención y les da soluciones probadas. La Campaña Presidencial de Retención ayudará a que su año como presidente del club sea más exitoso y satisfactorio.

Los estudios han demostrado que 50% de nuestros nuevos socios renuncian en los primeros tres años. Por fortuna, conocemos los principales motivos:

- Reuniones largas y aburridas.
- Camarillas y politiquero en el club.
- Falta de participación significativa.

Las guías enfocan individualmente cada uno de estos factores, ayudándole a poner de manifiesto puntos débiles en su club y a planificar. Cada guía seguirá la misma fórmula simple para identificar y resolver estos factores:

- **CONSIDERAR** de cerca el estado actual del club.
- **ESCUCHAR** las opiniones de compañeros Leones.
- **ENTERARSE** en qué áreas hay problemas.
- **RESPONDER** al poner en práctica cambios apropiados.

El proceso de evaluación y puesta en práctica es simple y no requiere mucho tiempo. Los beneficios para su club bien valdrán el esfuerzo.

**Arréglo ya.** En todas las guías, la sección **Arréglo ya** incluye consejos rápidos que pueden ponerse en práctica con facilidad. Estas ideas pueden usarse por sí mismas o para complementar cambios más drásticos.

## Formación de un sistema de apoyo

Cuando sigue usted este proceso, será bueno compartir las ideas, comentarios o inquietudes con otros presidentes de club. Puede usted ponerse en contacto con otros presidentes de su distrito, región o zona y sugerirles una reunión para idear soluciones. También encontrará ayuda en Internet en la Conexión para Presidentes de Club en la página web de la Asociación ([www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)). La Conexión para Presidentes de Club le permite relacionarse con otros presidentes de todo el mundo. Constituye una oportunidad excelente para enterarse qué retos otros han enfrentado y las soluciones que han encontrado.

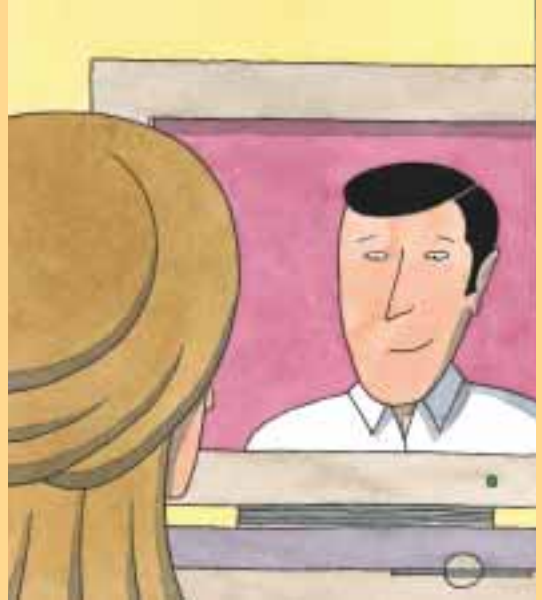
## **Factor opuesto a la retención**

***Las camarillas negativas y el politiquero en el club pueden hacer que los socios se sientan ignorados y resentidos. Es uno de los principales motivos por los cuales los socios abandonan su club.***

La forma en que los socios se ajustan al club y qué tan cómodos se sienten pueden tener un gran efecto sobre el funcionamiento de éste. Si su club está dividido en “ellos” y “nosotros” o su funcionamiento está atascado en el politiquero, la experiencia Leonística puede ser negativa, por lo que el club no puede atraer nuevos socios y ni alcanzar sus metas eficazmente.

## **CONSIDERE su club**

La clave para hacer cambios exitosos es tomarse el tiempo para examinar el club y evaluar honestamente su estado actual. Si no se precisan las áreas a las que es necesario prestar atención, posiblemente esté usted tratando de arreglar un problema que no existe e ignorando un problema potencial. A medida que lleva a cabo este proceso, es bueno anotar sus observaciones.



## **Comience por observar a los socios durante las reuniones y actividades de servicio:**

- ¿Cuál es el tono general del club? ¿Es amistoso, acogedor, divertido, aburrido, tenso, dedicado o productivo?
- ¿Hay “grupos” ya establecidos y bien definidos en su club?
- Si es así, ¿cómo interaccionan estos “grupos” unos con otros? ¿Qué relación mantienen? ¿Es amistosa, respetuosa o tensa?
- Si es así, ¿afectan estos “grupos” el funcionamiento del club?
- ¿Se da una calurosa bienvenida a los nuevos socios?
- Después de la presentación, ¿se hace sentir a los nuevos socios que son parte del club?
- ¿Cree usted que su club se dedica a cumplir sus actividades de servicio?
- ¿Dificulta el politiquero en el club que éste cumpla sus actividades de servicio?
- ¿Sienten todos los nuevos y antiguos socios que son por igual parte del club?

**Arréglole ya. Indicios derivados de la asistencia.** – Si se presta cuidadosa atención a las tendencias de la asistencia se pondrán de manifiesto los problemas de retención. La inasistencia a las reuniones es uno de los primeros signos de falta de interés. Hable con el Secretario y consiga una lista de los socios que están “fallando” y, si han dejado de asistir a tres reuniones seguidas, llámelos para averiguar por qué. Una llamada personal les demostrará que usted se interesa en ellos.

## **ESCUCHE la opinión de los socios**

Para el proceso de evaluación, es bueno pedir la ayuda de varios socios cuya opinión usted respeta o incluso de todos los socios. El cuestionario al final de esta publicación le ayudará a solicitar la opinión de los socios.

## **ENTÉRESE en que áreas hay problemas**

*Estudie sus propias respuestas y las encuestas que los socios contestaron. Tome nota de lo siguiente:*

- ¿Qué tendencias observa usted?
- ¿A qué áreas es necesario prestar atención?
- ¿Lo sorprendieron las respuestas que obtuvo?
- ¿Hubo una gran diferencia entre su propia evaluación de la dinámica del club y la evaluación que hicieron sus compañeros?

Después de evaluar las respuestas, decida qué áreas necesitan atención. Si nota una recurrencia del mismo comentario ciertamente debe usted buscar estrategias para resolver ese problema en particular. Posiblemente

encuentre áreas en que usted pensó que el club era excelente pero en que la opinión de los socios es contraria. Según las respuestas que reciba, posiblemente todo lo que se necesite sean cambios pequeños. Sin embargo, puede haber situaciones en que algunos socios tienen opiniones firmes en un sentido y otros las tienen en sentido opuesto. En estos casos, debe usted considerar qué sería

mejor para el club. Si su club está tratando de atraer nuevos socios jóvenes, preste especial atención a los comentarios de los socios actuales que están en el mismo grupo de edad.





*La participación de los socios del club en este proceso no necesariamente tiene que concluir con la encuesta. Infórmeles sus hallazgos y los cambios que hará para mejorar el club. Haga que los socios se entusiasmen y lo apoyen. Juntos pueden lograr que el club sea más exitoso.*

## **RESPONDA poniendo en práctica cambios apropiados**

En primer lugar, es importante reconocer que en los grupos grandes es muy característico que se formen camarillas y que no todas son inherentemente “malas”. Es natural que las personas tiendan a unirse a aquellos con los que se sienten cómodos o que han conocido por largo tiempo. Sin embargo, si estos subgrupos hacen que algunos socios se sientan ignorados o afectan el funcionamiento del club, son nocivos.



Las camarillas pueden reducirse al mínimo si todos los socios se sienten parte del grupo en su conjunto. Puede usted hacer que los socios estén conscientes del papel que juegan en el club al asegurarse que participen y que comprendan las metas del club y al fortalecer el espíritu de grupo (en la Guía de Retención **Enfoque en la participación** se hacen sugerencias para que los socios sientan que participan).

Para manejar el politiquero en el club son necesarios la comprensión de los objetivos de éste, la comunicación franca y el liderato. A continuación se mencionan estrategias para ayudarle a unir a su club para que sirva eficazmente a la comunidad.

**Arréglo ya. Fije el tono.** – Como Presidente tiene usted la capacidad de fijar el tono del club. La forma en que usted lo maneja afectará la opinión que se hacen los socios nuevos y actuales de su propia participación. Al establecer sus objetivos para el año, tenga presente qué atmósfera quiere usted para el club. Comuníquese a los socios y pídale su ayuda.

**Espíritu de equipo:** Si el club es un equipo unido y productivo, los socios estarán interesados y participarán, y se cumplirán las actividades de servicio. Para fomentar el espíritu de equipo es necesario comenzar con una comunicación franca, objetivos en común y reforzamiento positivo. Además de ser el Presidente, debe usted también comportarse como un entrenador

Para que haya un equipo eficiente, los socios deben conocerse y confiar unos en otros, lo que se dará a medida que el grupo colabora en actividades de servicio. Las reuniones del club son un buen momento para que el equipo se relacione y conozca, por lo que es importante que las reuniones estén concurridas y sean interesantes y productivas (véase la Guía de Retención **Enfoque en las reuniones**, donde encontrará consejos para planear una junta productiva).

**Arréglo ya. Reconocimiento a los socios.** – Elogie a los socios por su buen trabajo, una buena idea o un esfuerzo extraordinario. Unas simples palabras de agradecimiento delante de todo el club fortalecerán grandemente el orgullo de los socios.

Otro ejercicio buenísimo para crear el espíritu de equipo son las sesiones de ideas creativas. Además de fortalecer el espíritu de equipo, estas sesiones permiten un libre fluir de ideas. Las sesiones pueden ser dentro de los comités o en el club en su conjunto. Se puede solicitar ideas sobre el reclutamiento y la retención, nuevas actividades de servicio, formas de mejorar los servicios actuales o las reuniones, etc. Durante estas sesiones, se alienta a todos los socios a participar, lanzándose ideas unos a los otros y mejorando lo que otros han dicho. Alguien debe registrar lo que se dijo. Conserve una atmósfera positiva en que ninguna idea se considera mala o impracticable. Una vez que todas las ideas “han salido”, se puede revisarlas para determinar su pertinencia.

La comunicación franca es de vital importancia para el éxito del equipo. Los miembros del equipo necesitan saber que se les escuchará y que su opinión es valiosa, lo que puede lograrse por medio de las sesiones de ideas creativas, las evaluaciones de los programas y un buzón de sugerencias. Es también importante que los socios sientan que cuentan con un foro abierto para discutir inquietudes y resolver disputas. El equipo estará más unido si colabora exitosamente en la resolución de los problemas.



**Arréglo ya. Retención para todos los socios.** – A la vez que los nuevos socios deben sentirse bienvenidos, partícipes y cómodos, es importante tener presentes a los socios antiguos. Cuando las personas pertenecen a una organización durante largo tiempo, sus metas y necesidades pueden cambiar. Haga saber a los socios antiguos que su afiliación es importante al preguntarles de vez en cuando si todavía están satisfechos con el club.

**Mantener la frescura.** A menudo se formarán en los clubes camarillas perdurables y arraigadas cuando las cosas permanecen iguales año tras año. Si se permite que las personas permanezcan indefinidamente en el mismo comité o realicen la misma función durante las actividades del club, la camarilla se cerrará cada vez más, lo que dificulta que las nuevas personas se integren al grupo y que

se usen nuevas formas de hacer las cosas. A la postre, su club se estanca y pierde su importancia en la comunidad y esto además puede afectar a los socios en forma negativa. Las personas que ocupan el mismo puesto durante largo tiempo a menudo están aburridas y satisfechas de sí mismas, mientras que a la vez los nuevos socios pueden frustrarse porque no se sienten importantes en el funcionamiento del club.



Esto no quiere decir que todos los años debe haber cambios drásticos en la forma en que el club funciona y en los proyectos que emprende; eso no sería productivo. Sin embargo, sí hay estrategias que pueden ponerse en práctica

todos los años para prevenir la aparición de camarillas y para mantener los clubes frescos y vitales a la vez que se cumplen las actividades de servicio.

Para que el club conserve su frescura para todos los socios y para dar una oportunidad a las nuevas personas, todos los años cambie por turnos los miembros de los comités cuando sea posible. No sólo se dará a los socios la oportunidad de intentar algo nuevo, sino que además los comités tendrán un punto de vista innovador.

Después de completar los proyectos y actividades de servicio, haga que el club colabore para evaluar lo que resultó bien e identificar lo que podría mejorarse la próxima vez. Prepare notas detalladas para el comité del año siguiente para que la actividad permanezca exitosa, los socios sientan que participan y se promueva el espíritu de equipo.



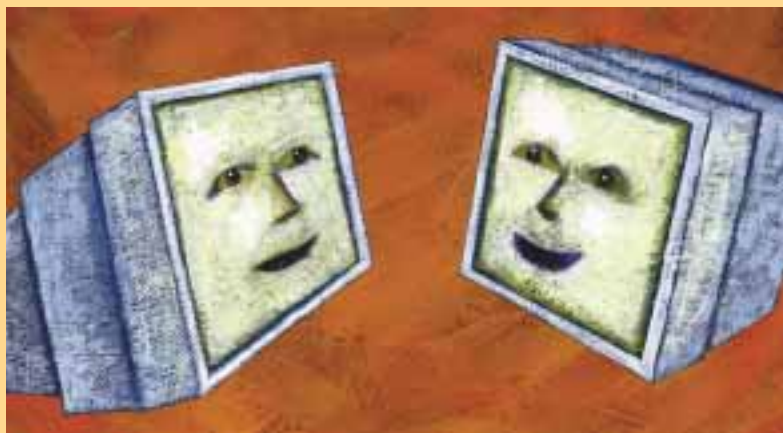
**Arréglo ya. Mueva a los socios de sitio.** – De vez en cuando cambie los lugares donde los socios se sientan para permitirles que se conozcan mejor.

**Haga que los nuevos socios se sientan bienvenidos** Muchos clubes logran con éxito dar una calurosa bienvenida a los nuevos socios pero, después de las primeras presentaciones, los descuidan y no se sienten parte del grupo. Esto ocurre a menudo si los socios antiguos mantienen una relación muy estrecha o si hay camarillas bien establecidas. La mayor parte de los nuevos socios necesitan un periodo de atenciones para que verdaderamente se sientan parte del club en lo social y en lo que se refiere a su participación. Asegúrese que su club apropiadamente juramente, oriente y haga participar a los nuevos socios en todos los aspectos del club.

**Arréglo ya. Es bueno que los nuevos socios den la bienvenida a las reuniones.** – Durante las primeras semanas que los nuevos socios pertenecen al club, hágalos dar la bienvenida a las personas que acuden a las reuniones. Es una excelente forma de que conozcan a todos los socios.

Los patrocinadores son de gran ayuda cuando se trata de rodear de atenciones a los nuevos socios. Pida su ayuda en las primeras presentaciones y orientaciones, además de

pedirles que guíen a los nuevos socios durante sus primeros años. Los patrocinadores consultan periódicamente a los nuevos socios para asegurarse que se sienten bien acogidos. Si no es así, el patrocinador



puede ayudar al nuevo socio a encontrar una solución. Pida a los patrocinadores que lo mantengan informado para poder saber si los socios están satisfechos.

Los socios actuales deben saber que hacer participar plenamente a los nuevos socios en el club es una prioridad. Infórmeles que es responsabilidad de todos que los recién llegados se sientan parte importante del club.

Otra buena idea es preguntar de vez en cuando a los nuevos socios cómo se sienten sobre su introducción al club y si tienen sugerencias para mejorar el proceso de orientación e inclusión.

**Arréglo ya. Tómenlo a la ligera.** – Cuando usted alienta a los socios a relacionarse con sus compañeros, tómenlo a la ligera. Antes que comience la reunión del club, elija un socio para que sea el “León secreto”. En un club sin camarillas todo mundo se relaciona libremente y a la postre conocerá al León secreto. Al concluir la sesión, pídale al León secreto que identifique a los socios que no hicieron contacto con él y haga que el Tuercarrabos en tono festivo les cobre una multa. Si esto se hace con camaradería, el método del León secreto hace saber que no se permiten las camarillas.

**De vuelta a lo fundamental:** Las personas se hacen Leones por muchas razones, pero tienen en común el deseo de ayudar a los necesitados. El lema “Nosotros Servimos” es el motivo por el cual existen los clubes de Leones. Si el poli-



tiqueo estorba el funcionamiento eficiente de su club e impide las actividades de servicio, no están ustedes cumpliendo con la meta básica de la Asociación. El club de Leones ineficiente no atrae a nuevos socios y corre el riesgo de no ser considerado parte vital de la comunidad.

Contemple la posibilidad que el tema de una reunión sea “hacerse nuevamente conscientes de las metas, objetivos y principios del club”. Analicen sus proyectos, consideren cuántas personas han ayudado en el transcurso del año y decidan qué puede hacerse para ayudar a más.

Anoten las metas del club y pónganlas en sitio visible. Elaboren una declaración de principios que encarne cómo se siente el club en lo que se refiere a sus metas, estrategia que no sólo encaminará de nuevo al club sino que además es un excelente ejercicio para fortalecer el espíritu de equipo.

**Arréglo ya. Use el boletín** – Dé a conocer los cambios que está realizando a través del boletín y la página web del club. Explique la importancia de fortalecer el espíritu de equipo y de la retención de socios. Si su club ha preparado una declaración de principios o ha definido nuevamente sus metas, el boletín y la página web son excelentes medios para comunicarlo.

**Sea un líder fuerte:** Ser un líder fuerte no significa ser autoritario o de mano dura, sino antes bien justo, imparcial y decidido, rasgos que son elementos importantes de un presidente exitoso de club. Su capacidad de conducir al club, formar un equipo de colaboradores y luego guiarlo en la toma de decisiones son de vital importancia para el funcionamiento eficaz del club. Si el politiquero dificulta la toma de decisiones en el club, debe usted ejercer su autoridad para lograrlas.

**Arréglole ya. Aprender la capacidad de liderato** – Si siente usted que necesita mayor capacitación en liderato, hay mucho material de consulta excelente para descubrir su propio estilo personal de liderato y para aprender técnicas de un líder eficaz. Puede usted conseguir recursos en la biblioteca de su localidad. En la División de Liderato se consiguen ideas e información sobre el programa de los Institutos Leonísticos de Liderato.

**Ponga los cambios en práctica:** La clave de la realización exitosa de los cambios en el club es la comunicación. Conteste las preguntas que los socios tal vez tengan, esto es, **CUÁLES** son los cambios, **POR QUÉ** los hace usted, **CUÁNDO** entrarán en vigor y **CÓMO** los afectarán. Comprender los motivos subyacentes a los cambios garantizará el apoyo de los miembros, lo que es crucial para el éxito.

Asegúrese de informar los cambios que usted está haciendo a los socios que están “fallando” y que no asisten con regularidad a las actividades del club. Llame estos socios personalmente o consiga la ayuda de algunos Leones para que los llamen y les digan que su asistencia se echa de menos y que se están haciendo cambios. Es probable que, si no asisten a las reuniones, no leerán la página web o el boletín para enterarse de estos cambios. Hablarles por teléfono les comunica que usted se interesa en que sean socios.



### **Por último...**

La retención de socios es un proceso importantísimo y continuo. Si bien las sugerencias que se incluyen en las guías deberían tener un efecto positivo sobre el funcionamiento de su club y, por ende, sobre la retención exitosa de los socios, debe usted estar atento siempre a posibles tropiezos. Cada año cambia la dinámica del club. A veces estos cambios

son sutiles y pasan desapercibidos. Otros cambios serán obvios. Debe usted conservar su capacidad de observación y manejar los problemas a medida que ocurran. Sea flexible y esté dispuesto a hacer ajustes cuando sea necesario. Ayude a los dirigentes del periodo siguiente al suyo a llevar a cabo las mejores juntas posibles. Divulgue sus éxitos a través de la Conexión para Presidentes de Club en [www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org).

Le deseamos lo mejor a medida que sigue haciendo cambios que no sólo ayudarán a retener socios sino que además mejorarán el funcionamiento del club. Con el paso del tiempo, notará usted que la atención que le prestó a estos asuntos bien valió la pena. Le agradecemos su dedicación.



### **Si desea más información**

Sírvase ponerse en contacto con la División de Extensión y Aumento de Socios al fax (630) 571-1691 o correo electrónico [retention@lionsclubs.org](mailto:retention@lionsclubs.org).

Para relacionarse con compañeros presidentes, acceda a la Conexión para Presidentes de Club en [www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org).

## Cuestionario sobre la dinámica del club

Le rogamos que nos ayude a evaluar la atmósfera de nuestro club al tomarse algunos minutos para completar esta encuesta. Su opinión es importante para nuestro club. Use los cinco números de la escala a continuación. Sírvase entregar el cuestionario

a \_\_\_\_\_ el \_\_\_\_\_.

**Siempre = 5    A menudo = 4    A veces = 3    Rara vez = 2    Nunca = 1**

Sírvase añadir sus comentarios. Use el reverso de la hoja para hacer comentarios adicionales

1) Me siento parte importante del club. \_\_\_\_\_

2) Todos los socios se sienten parte importante del club. \_\_\_\_\_

3) Hay “grupos” o camarillas arraigados en el club. \_\_\_\_\_

4) Estas camarillas afectan el funcionamiento del club. \_\_\_\_\_

(Sírvase describirlo) \_\_\_\_\_

5) Se da una calurosa bienvenida a los nuevos socios \_\_\_\_\_

6) Hacemos que los nuevos socios se sientan parte importante del club.

\_\_\_\_\_

7) El politiquero afecta el funcionamiento de nuestro club. \_\_\_\_\_

(Sírvase describir cómo). \_\_\_\_\_

8) El politiquero impide que nuestro club alcance sus metas. \_\_\_\_\_

(Sírvase describir cómo). \_\_\_\_\_

9) Me hice León porque \_\_\_\_\_



- 10) La forma en que nuestro club funciona me permite alcanzar las metas que me puse cuando me convertí en León. \_\_\_\_\_
- 11) He sido León durante \_\_\_\_\_.
- 12) He ocupado el mismo cargo en un comité durante largo tiempo. \_\_\_\_\_
- 13) Siempre desempeño la misma función en las actividades del club. \_\_\_\_\_
- 14) Los miembros de nuestros comités en esencia han sido los mismos durante los últimos años. \_\_\_\_\_
- 15) Nuestro club se concentra en sus actividades de servicio. \_\_\_\_\_

Creo que estos son los puntos fuertes de nuestro club::

Estas son las principales áreas que creo se deben mejorar:

Quisiera hacer las sugerencias siguientes:



PRESIDENT'S  
*Retention  
Campaign*



**LIONS CLUBS INTERNATIONAL**

300 W 22ND ST  
OAK BROOK IL 60523-8842 EE UU  
TEL (630) 571-5466  
FAX (630) 571-8890

[www.lionsclubs.org](http://www.lionsclubs.org)