

# Enfoque en la participación

Estrategias inteligentes  
*para una participación significativa*



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

***La falta de participación significativa es una de las razones principales por las cuales los socios abandonan sus clubes de Leones.***

Las personas se unen a los clubes de Leones por muchos motivos, pero uno de los principales es ser voluntario y ayudar a los necesitados. Si a estos socios no se les dan las experiencias que desean y si no sienten que sus contribuciones son necesarias o valiosas, buscarán otro camino para ofrecer sus servicios voluntarios.



## **CONSIDERE a 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 observando a su club de cerca:**

- ¿Le da su club una calurosa bienvenida a los nuevos socios?
- ¿Hace su club participar inmediatamente a los nuevos socios?
- ¿Están las actividades y responsabilidades importantes “reservadas” para ciertos socios?
- ¿Han ocupado los socios del club los mismos cargos en los comités durante años?

- ¿Alienta usted a los socios a expresar activamente sus opiniones?
- ¿Alienta usted a los socios a participar en actividades que les interesan?
- ¿Conoce usted los intereses y habilidades de sus compañeros?
- ¿Participan activamente todos los socios en su club?
- ¿Están los socios emocionados y entusiastas cuando realizan sus tareas?
- ¿Parece algún socio aburrido o intranquilo?
- ¿Ha disminuido la asistencia a sus reuniones?
- ¿Ha disminuido la participación durante las actividades de servicio?

## **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 su opinión.



**Arréglole ya. Comparta su entusiasmo.** La actitud es contagiosa. Sus sentimientos hacia los cambios positivos en el club afectarán la respuesta de los socios. Sea entusiasta y los socios estarán motivados para apoyarlo.

## **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 la encuesta, 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. Esta es una excelente forma de que los socios sientan que participan y que se les estima.***

## ***RESPONDA al poner en práctica cambios apropiados***

No es difícil hacer participar a los socios (en especial nuevos socios entusiastas) en las actividades del club. Después de todo, la razón por la que se unieron al club es para participar y servir a la comunidad. Sin embargo, la clave es la participación significativa que acomode a todos los socios

La comunicación adecuada y exhaustiva servirá para que los socios participen activamente en el club. Pregúnteles cuáles son sus habilidades, intereses y objetivos, y verifique periódicamente que estén participando en lo que desean. Aliéntelos a buscar nuevas oportunidades de servicio.



Una forma excelente de conocer los intereses, habilidades y objetivos de sus socios es pedirles que complimenten el Formulario de Habilidades e Intereses (adjunto a esta publicación). Verá usted que esta encuesta es muy útil para los nuevos socios y también para los socios antiguos cuyos intereses y habilidades han cambiado con el paso del tiempo. Si el número de socios en su club lo permite, piense en reunirse individualmente con los socios para discutir la información que incluyeron en el formulario. Ciertamente debe usted reunirse con los nuevos socios cuando lo hayan cumplimentado. Si se da usted el tiempo para reunirse personalmente con los socios, sabrán que usted quiere asegurarse que estén interesados y que participan en el club.

**Arréglole ya. La retención es una actividad en equipo.** Explique a los dirigentes del club y a los presidentes de los comités la importancia de los planes de retención. Asegúrese que comprendan que comparten la responsabilidad de hacer participar a los socios en todos los aspectos del club.

**Aproveche el entusiasmo de los nuevos socios.** Es importante que los nuevos socios participen de inmediato para que estén interesados y motivados. No desperdicie su entusiasmo haciéndoles sentir que necesitan esperar antes de participar efectivamente en las actividades del club. Cree una atmósfera que los haga sentirse cómodos cuando “se meten” y participan plenamente en las actividades del club. Sin embargo, no abrume a los nuevos socios al darles inmediatamente demasiadas responsabilidades, lo que podría frustrarlos. Señale las responsabilidades de los nuevos socios que son importantes para el club pero que no requieran un vasto conocimiento del funcionamiento del club para realizarse con éxito. Trate de aparear las habilidades e intereses del nuevo socio con una tarea apropiada para que sienta que participa pero no esté abrumado. Periódicamente pregunte a los nuevos socios si consideran que están participando excesiva o insuficientemente. Es también una buena idea pedir la ayuda de sus patrocinadores para saber qué piensan del club.

**Arréglole ya. Reunión informal.** Invite a los nuevos socios a reunirse con los dirigentes del club en un medio informal y fuera del club. Esto los ayudará a conocer a los dirigentes y a hacer preguntas.

Aliente a los nuevos socios a dar su opinión sobre las actividades, funcionamiento y otros aspectos del club. Una nueva perspectiva puede ayudar a que una actividad se desarrolle mejor, a que se resuelva un problema o a permitir nuevas actividades de servicio para el club. Pida a los presidentes de los comités que estén dispuestos y atentos a los comentarios de todos. Las reuniones del club y de los comités se beneficiarán de una atmósfera que permita la participación de todos los socios.

**Arréglo ya. Sea generoso en el elogio.** El refuerzo positivo por un trabajo bien hecho es importante para todos los socios, pero especialmente para los nuevos. A menudo los reconocimientos simples son los mejores, como un especial agradecimiento durante la reunión del club o comité, una nota personal de gratitud o una palabra de aliento. Puede usted crear una columna de “testimonios de gratitud” en el boletín o página web para aquellos socios que han hecho un buen trabajo, una gran sugerencia o prestado un servicio extraordinario.

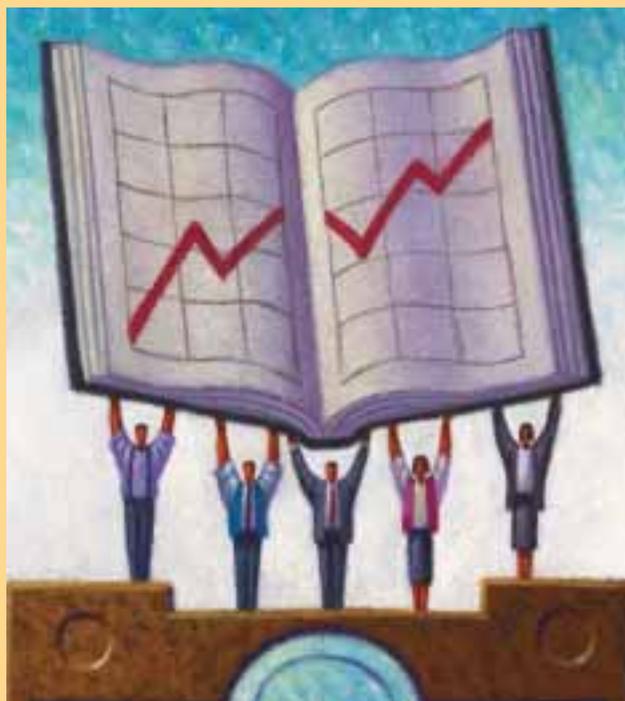
**Forme un equipo.** Descubrirá usted que los socios del club responderán positivamente si sienten que juegan un papel significativo en el club y que son parte importante del equipo de colaboradores. La formación de un equipo fomenta la cooperación y entusiasmo y orienta al club. Los clubes de Leones exitosos y productivos son valiosos en la comunidad y atraen nuevos socios.



La formación de un equipo de colaboradores requiere metas en común, cooperación y comunicación. Es bueno comenzar considerando de nuevo las metas de servicio y asegurándose que las actividades reflejan estas metas. El paso siguiente es crear un plan para alcanzar estas metas. El equipo luego trabaja junto para poner el plan en práctica, enfrentar los problemas, evaluar el proceso y celebrar los éxitos.

**Arréglo ya. Haga hincapié en la participación social.** Usted querrá que los socios participen en el club en lo social y en las actividades. Relaciónese con los socios durante las reuniones y fuera de éstas. Compartan ocasiones felices, como cumpleaños, aniversarios o el éxito del socio o de su familia. El boletín y página web del club son buenos medios para publicar estas ocasiones especiales.

**Mantenga el interés.** Los socios que han pertenecido al club durante cierto tiempo pueden aburrirse si ocupan el mismo cargo durante años. Si se les permite que estén satisfechos de sí mismos se asegura la pérdida de interés y participación. Además, los nuevos socios sentirán que no hay oportunidades para progresar o cambiar el club. Puede usted usar varias tácticas para mantener la participación activa de los socios del club:



- Periódicamente pida a los socios que le informen sus intereses, habilidades, experiencia y las metas que quieren alcanzar con su afiliación. Esto cambiará con el paso del tiempo y los dirigentes del club deben saberlo.
- Turne los nombramientos a los comités todos los años para que todos los socios puedan experimentar algo nuevo.
- Aliente a los socios a aceptar nuevos retos, como una responsabilidad totalmente diferente, una responsabilidad mayor o una nueva actividad de servicio. Esto será bueno para el socio y para el club. Al recomendar nuevas tareas, piense en términos más amplios sobre la capacidad del socio. Por medio de la observación, junto con la información que le da el socio, escójale una actividad imprevista e interesante.
- Si un pequeño grupo de socios están interesados en una nueva actividad y aceptan de buena gana la tarea que se les asigna, transfórmelo en un juego. Escriba las responsabilidades y deje que los socios al azar escojan su nueva tarea. Las tareas deben requerir el mismo tiempo y nivel de participación.
- A medida que los socios adquieren experiencia y confianza, aliéntelos a ocupar cargos de liderazgo. El liderazgo refuerza la autoestima y hace participar activamente a los socios. El liderazgo puede consistir en encabezar una actividad de servicio, ocupar la presidencia de un comité o aspirar a un puesto directivo.

**Arréglo ya. Comuníquense constantemente.** La comunicación franca de ambas partes es de vital importancia para el éxito de su club. Crea un ambiente agradable y productivo que motivará a los socios a rendir su máximo esfuerzo. Para ello será útil alentarlos a que expresen su opinión (como se verá más adelante) y comunicar lo que sucede en el club a través de las reuniones, boletín y página web.

**Aliéntelos a dar su opinión.** Para que la participación perdure es de vital importancia que todos los socios sientan que tienen voz en el club. Deben estar convencidos que pueden hacer sugerencias durante las reuniones del club y de los comités, comentar sobre las actividades o expresar quejas, y que sus comentarios, sugerencias y quejas se tomarán en cuenta. Si usted alienta que den su opinión pero nada resulta, se producirá la frustración. Estas son algunas ideas para solicitar sus opiniones:

- Ponga un buzón de sugerencias para pedir que los socios aporten sus ideas. Durante las reuniones del club o por medio del boletín o página web dé a conocer las ideas que se están poniendo en práctica.
- Lleve a cabo sesiones de ideas creativas para discutir nuevas actividades de servicio o nuevas formas de manejar las actividades o eventos del club. Durante estas sesiones, ninguna idea se considera “mala”. La meta es crear un libre flujo de ideas y hacer que los participantes piensen en formas diferentes. Anote todas las ideas presentadas y al final de la sesión seleccione las ideas prácticas. Las sesiones de ideas creativas no sólo dan nuevas ideas sino que además fomentan un sano espíritu de equipo.
- Evalúen las actividades luego de concluir las. Pida los comentarios de los socios sobre las actividades de servicio: ¿se desarrolló la actividad sin incidentes? ¿cumplió el club con sus metas? ¿qué podría mejorarse para la vez siguiente? Anote las sugerencias para luego consultarlas. Esto deberá hacerse tan pronto como sea posible después de la actividad mientras la experiencia todavía está fresca en la mente.
- Periódicamente pida a algunos socios que visiten clubes de Leones de otras áreas para intercambiar ideas y aliente a esos otros clubes a visitar su club. Esta es una forma excelente de aprender algo nuevo y fortalecer la amistad.

**Arréglo ya. Lleve a cabo una junta cumbre.** Una forma excelente de hacer participar a los socios en el club es incluirlos en la campaña de retención. Lleve a cabo una junta cumbre sobre afiliación y retención. Durante la junta, revisen las estrategias del club para el reclutamiento y retención, consideren los puntos débiles y fuertes del club, propongan nuevas ideas creativas y desarrollen un plan. Debe usted también llevar a cabo juntas cumbre sobre los factores opuestos a la retención, como las reuniones largas y aburridas, las camarillas y el politiquero y la falta de participación significativa.

**Ponga en práctica los cambios.** 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 a 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...**

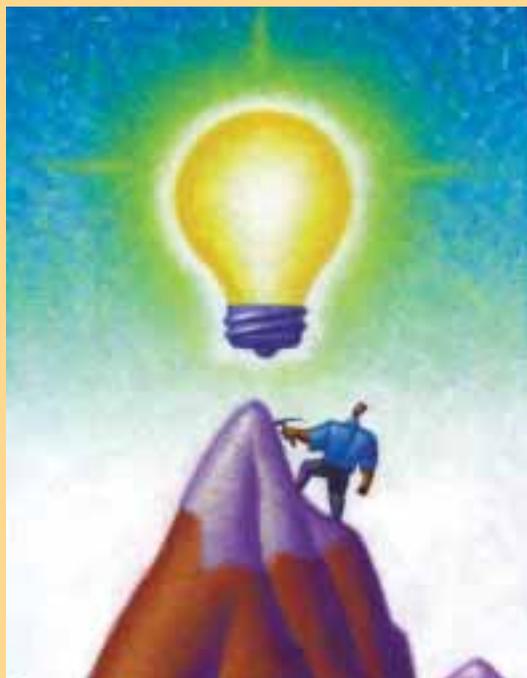
La retención de socios es un proceso importantísimo y continuo. Si bien las sugerencias que se incluyen en las guías deberían tener un efecto positivo sobre el funcionamiento de su club y, por ende, sobre la retención exitosa de los socios, debe usted estar atento siempre a posibles tropiezos. Cada año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

### **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 participación en el club**

Le rogamos que nos ayude a evaluar la calidad de su club al tomarse algunos minutos para completar esta encuesta. Su opinión es importante para nuestro club. Use la escala de 1 a 5 que aparece 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) Siento que participo en las actividades del club. \_\_\_\_\_
- 2) Disfruto de mi club de Leones. \_\_\_\_\_
- 3) Siento que estoy bien adaptado al comité al cual pertenezco. \_\_\_\_\_
- 4) Damos una calurosa bienvenida a los nuevos socios. \_\_\_\_\_
- 5) Los nuevos socios participan inmediatamente en las actividades. \_\_\_\_\_
- 6) Alentamos a los socios a participar en actividades que les interesan. \_\_\_\_\_
- 7) Alentamos a los socios a asumir nuevas actividades y responsabilidades. \_\_\_\_\_
- 8) Mi opinión durante las reuniones del comité es apreciada. \_\_\_\_\_
- 9) Mi opinión durante las reuniones del club es apreciada. \_\_\_\_\_
- 10) Los dirigentes del club conocen mis habilidades e intereses. \_\_\_\_\_
- 11) Las actividades en que participo son significativas para mí. \_\_\_\_\_
- 12) Mis responsabilidades en el club me toman demasiado tiempo. \_\_\_\_\_

13) Estoy abrumado por mis responsabilidades en el club. \_\_\_\_\_

14) Me convertí en León porque (sírvase explicar): \_\_\_\_\_

15) Mis metas personales por las cuales me hice León se están cumpliendo. \_\_\_\_\_

Estos son los puntos fuertes de mi club: \_\_\_\_\_

---

---

Estas son las principales áreas que deben mejorarse: \_\_\_\_\_

---

---

Quisiera hacer las sugerencias siguientes: \_\_\_\_\_

---

---

## Formulario de habilidades e intereses

Sírvase cumplimentar este formulario en forma tan completa y específica como sea posible. Le pediremos periódicamente que nos dé información actualizada.

Fecha: \_\_\_\_\_ Este es un formulario ORIGINAL o ACTUALIZADO  
(encierre en un círculo la respuesta apropiada)

Nombre: \_\_\_\_\_

Número de teléfono: \_\_\_\_\_

Dirección electrónica: \_\_\_\_\_

Empleo actual. Sírvase hacer una descripción general de sus responsabilidades:

---

---

---

Habilidades y talentos:

---

---

---

Intereses y pasatiempos:

---

---

¿Por qué quiso ser León?

---

---

¿Qué espera lograr siendo León?

---

---

¿Qué le atrae más del club?

---

---

¿En qué actividades ha participado?

---

---

¿Qué cargos ha ocupado en el club, zona, región o distrito?

---

---

Sírvase indicar que comités le interesan:

Primero: \_\_\_\_\_

Segundo: \_\_\_\_\_

Tercero: \_\_\_\_\_

¿En qué forma quiere usted participar?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Sírvase mencionar las actividades y eventos del club que le interesan:

Primero: \_\_\_\_\_

Segundo: \_\_\_\_\_

Tercero: \_\_\_\_\_

¿Cómo quisiera usted participar?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

¿Conoce usted a personas que podrían ayudar al club? (periodistas, dirigentes gubernamentales, educadores, constructores, proveedores de bienes y servicios, impresores, dirigentes de otras organizaciones no lucrativas, etc.)

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Sírvase indicar de qué recursos personales puede poner a disposición del club, como computadora, personal subalterno, copiadora, fax, camión, etc.

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Horas o días en que no estoy disponible: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Actividades que no me gustan: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

¿Se le ocurre alguna actividad de servicio para el club?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

¿Tiene usted alguna sugerencia para el club?

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

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)