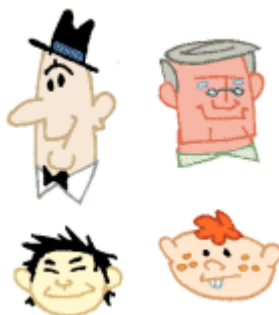


AUMENTO Y PERMANENCIA DE SOCIOS

Material extraído del CD de Capacitación del Distrito O-3, PF 2000/01



por **Leo Gabriela Ottaviano**

AUMENTO Y PERMANENCIA DE SOCIOS

Los desafíos a los que nos enfrentamos año a año son los mismos, los tiempos son los que cambian y ya es tiempo de que todos y cada uno de nosotros nos comprometamos (de una vez por todas) a cumplir con absoluta integridad lo que significa ser **LEOS**.

En nuestro movimiento, irremediamente necesitamos ser muchos más, pero no debemos, ni podemos, olvidar que la calidad de cada leo es muy importante.

Tras examinar brevemente nuestro Código de Ética y los Objetivos, es evidente que un socio y un candidato de calidad ha de ser entusiasta, convencido de que por encima de las tensiones, las crisis y las peleas, se puede trabajar en la noble tarea de fomentar un espíritu de entendimiento entre todos, se puede luchar por promover esa teoría y la práctica de los buenos líderes. Un socio de calidad debe estar dotado de espíritu de compañerismo y solidaridad, en el que los Leos, Leones y cachorritos de cualquier lugar, se unen en vínculos de mutuo entendimiento, debe ser inquieto y deseoso de aprovechar la OPORTUNIDAD que nuestros clubes nos proporcionan, para la discusión serena, no para la agria pelea, para el estudio de cualquier asunto de interés público, con la excepción de aquellas cosas que dividen y enfrentan a unos con otros.

La clave para la supervivencia tanto del leoísmo (en cualquier nivel) consiste en el compromiso de cada leo con el lugar que le toca ocupar.

Incrementar el número de socios, fomentar el aumento, es tan vital e importante como lo es retenerlos y hacerles ver lo importante que es pertenecer, sentirse útiles, queridos y comenzar a responsabilizarnos y preocuparnos porque el movimiento continúe aún después de irnos de él.

Sabemos que quien ha sido leo, que sintió el leísmo con el corazón, nunca dejará de serlo, porque los recuerdos son imborrables y porque el aprendizaje nos acompañará en nuestras vidas personales y laborales si sabemos aprovechar la oportunidad. Entonces, porqué quedarnos con todo eso??? Porqué ser egoístas???? Transmitamos ese sentimiento cuando aún podemos hacerlo, INCORPOREMOS NUEVOS SOCIOS, y transmitámosle todo el sentimiento que tenemos por esta Institución que tantas satisfacciones nos da día a día.

Ahora, entrando un poco más de lleno en el tema, se preguntarán si me equivoqué en el título, pero no, no ha sido una equivocación, el tema que a continuación les voy a desarrollar hablará sobre la “Extensión” de nuestro movimiento y esto incluye en forma directa al Aumento de socios y la Permanencia de ellos en nuestro movimiento. El cambio de nombre no ha sido idea mía, sino que un día simplemente surgió en una reunión de mi club, y nos pareció bien conservarlo.

Según la Real Academia Española, **retención**, significa *acción y efecto de retener, que es detener, conservar, guardar en sí*. Esto está muy bien, en definitiva es lo que buscamos . . . pero si en cambio buscamos lo que significa **permanencia**, encontraremos que significa *duración firme, constancia, perseverancia, estabilidad*. Mientras que la primera de la sensación de tener que hacer algo, la segunda de quererlo hacer, si uno quiere es suficiente motivación para lograrlo y estamos tomando implícitamente la responsabilidad de querer permanecer, de tener constancia y confianza en nuestro movimiento y en la gente que en él se encuentra.

Sin embargo a lo largo de esta recopilación de datos muchas veces encontrarán el viejo título de “Aumento y Retención de Socios”, fundamentalmente porque es eso, una recopilación y no estaría bien cambiar el trabajo realizado por otros.

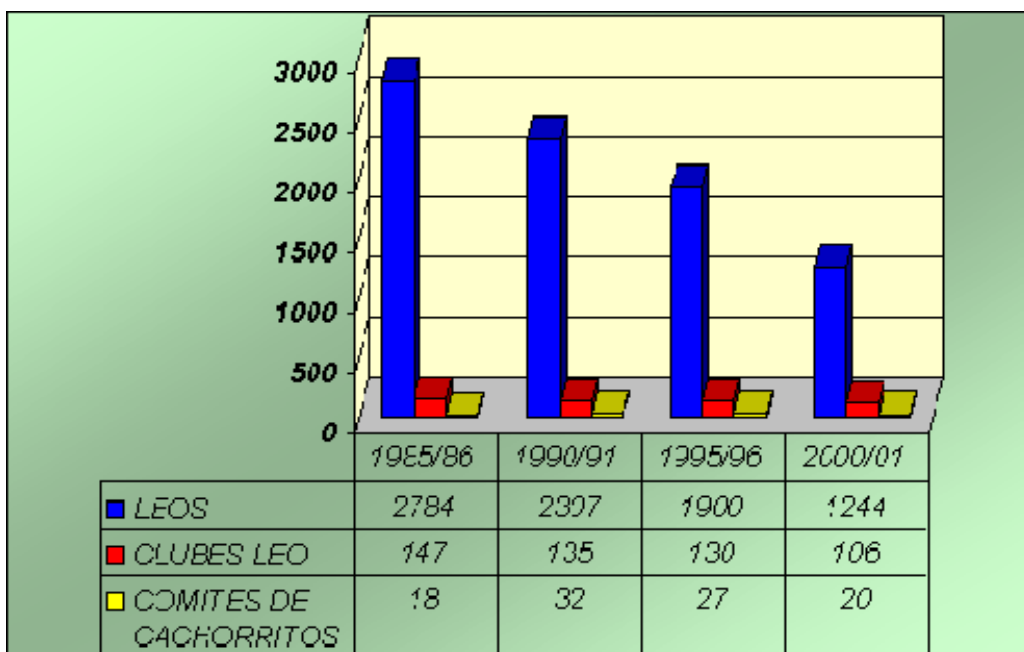
INTRODUCCIÓN

No cabe ninguna duda que el problema de la “extensión” y el “aumento y retención de socios” es algo que nos preocupa y afecta a todos, porque si no se incorpora gente y se la retiene, no es posible darle continuidad a nuestro movimiento

Para lograr resultados netamente positivos debemos reducir las pérdidas actuales de los leos. No sirve de nada conseguirlos si no podemos retenerlos.

Lograr conservar, retener y mantener a los miembros actuales, exige un compromiso del club leo tan importante como el sumar nuevos socios.

Es importante aclarar que esta es una tarea sumamente difícil y que no siendo manejada correctamente puede ocasionar graves problemas dentro de los clubes, regiones, distritos y por ende de toda la institución. A través de los años en todo el país el número de socios a bajado significativamente, para dar claros ejemplos, les voy a mostrar un cuadro comparativo de los clubes leo, leos y comités de cachorritos desde el período 1986/87 al 2000/01:



Como se puede observar la deserción de socios es por demás significativa en los últimos quince años, para ser más exacta fue en el caso de los leos del 55,32 % y de los clubes leo del 27,90 %.

Es importante aclarar que:

Extensión, al contrario de los que muchos creen, que es solo para cuando se fundan nuevos clubes o reactivan viejos clubes, **extensión** es justamente hacer que algo aumente y luego se esparza, se desparrame, por eso es que el aumento de socios y la permanencia de los mismos en el movimiento es fundamental, y explica que cuando hablamos de extensión, está implícito que hablamos del Aumento y la Retención o Permanencia de los Socios, no como cosas independientes y separadas sino como un todo.

Aumento de socios, es lograr la adhesión de nuevos socios a nuestro movimiento y

Retención o Permanencia de socios, es capacitación, participación y motivación para que los viejos y nuevos socios sean de calidad y partícipes activos en las actividades del club, región o distrito.

AUMENTO DE SOCIOS

- o La parte más importante de esta etapa es la **DIFUSIÓN**, hacerse conocer es parte de nosotros mismos, si un club no se da a conocer, no podrá tener éxito ya que para la comunidad no existirá, no se logrará la adhesión de nuevas personas, ni la colaboración de la comunidad en

nuestras actividades. Hoy en día debemos aprovechar y explotar al máximo todos los medios de comunicación que están a nuestro alcance

- El club debe ser visto actuando en la comunidad, respondiendo a sus necesidades.
- Elaborar planes que atraigan la atención de los jóvenes (cursos, seminarios, concursos, recitales, programas radiales, etc.)
- Dar amplia difusión de las obras del Club.
- Realizar actividades sociales (charlas, debates, fiestas, ferias, campamentos, etc.)
- Tener en cuenta las maneras tradicionales de difusión (volantes, panfletos, afiches repartidos en los colegios, comercios o simplemente durante el desarrollo de las obras y actividades)
- Si es posible hacer publicidad en los distintos medios de comunicación (diarios, radio y si es posible televisión)

Por otro lado también deben:

- Fomentar entre los integrantes del club el interés para conseguir nuevos amigos o conocidos que estén de acuerdo con las actividades de los clubes Leo y tengan el deseo de ofrecer sus servicios a otros.
- Los nuevos socios son de vital importancia para que los programas de un club tengan éxito. El Comité de aumento de socios, si es que los tienen, tienen la responsabilidad de estimular a los socios en la obtención de nuevos leos. Los nuevos socios de calidad hacen que aumente la capacidad del club para ofrecer mejores servicios y además, ellos constituirán el futuro liderazgo del club. Por lo tanto, es importante subrayar que cada leo puede apadrinar de un nuevo socio.

RETENCIÓN - PERMANENCIA DE SOCIOS

Muchos leos dejan de ser leos por razones de edad, por los estudios o trabajo o quizás porque les hace falta el sentido de compromiso que se requiere para ser un verdadero leo. La mayoría de los que salen, lo hacen por razones que podrían haberse evitado o prevenido por un club con un buen programa de aumento y retención-permanencia de socios el cual trabaje codo a codo con el comité de instrucción para poder retener a los afiliados o posibles afiliados al club leo.

INFORMACIÓN
+ PARTICIPACIÓN
+ MOTIVACIÓN
+ CAPACITACIÓN
= INTEGRACIÓN

Para lograr el adecuado resultado de esta ecuación se debe:

1. Trabajar en equipo;
2. Demostrar interés por los demás;
3. Respetar el tiempo de los otros;
4. Instruir e informar - Satisfacer dudas;
5. Solucionar los posibles enfrentamientos para lograr la armonía grupal;
6. Procurar incentivar la unión del grupo;
7. Ser agradecidos y generosos con los demás.

Razones que mas se mencionan como causales de pérdidas de socios

1. Liderazgo pobre en el club;
2. Falta de adecuada selección de socios;
3. Inadecuada orientación de los nuevos socios;
4. Falta de participación;
5. Falta de amistad y compañerismo;
6. Camarillas o grupitos;
7. Estimación equivocada en los nombramientos o comités y uso inadecuado de los talentos de los socios;
8. Falta de motivación;
9. Falta de proyectos de club significativos;
10. Reuniones aburridas (formales o inflexibles);
11. Errados en la hora, día o lugar de las reuniones;
12. Poco orden en el planeamiento y en los objetivos. Falta de disciplina individual, así como de todo el grupo al tratar de alcanzar un propósito común;
13. Pérdida de fe en el éxito del club. Complacencia, indiferencia y apatía de parte de algunos integrantes del club, fundamentalmente de los dirigentes;
14. Falta de reconocimiento adecuado;
15. Poca comunicación en el grupo en general;
16. Falta de aumento continuo de afiliación.

MANERAS DE MATAR UNA ENTIDAD

1. No concurrir a las reuniones o Asambleas;

2. En caso de concurrir, prejulgar contra las resoluciones a adoptarse, murmurar contra las autoridades de la entidad o criticar la posición de los asociados;
3. No aceptar cargos, ni responsabilidades de ningún tipo. Es más fácil criticar que hacer;
4. Esto no obstante, sentirse molesto si no se le designa. Si se le designa, no asistir a las reuniones u olvidarse de la responsabilidad contraída;
5. Si se le consulta para emitir una opinión, contestar que nada tiene que decir y posteriormente decir que es lo que debía haberse hecho;
6. No hacer nada o estrictamente lo necesario. Pero si otros socios con buen criterio y desinterés y con mucha buena voluntad trabajan para que las cosas marchen mejor, murmurar o criticar de que la institución está en manos de una camarilla;
7. No incomodarse para hacer nuevos socios, esa menudencia es tarea de la Comisión Directiva.

Soluciones básicas para disminuir las bajas

- a. Capacitación y entrenamiento de líderes a nivel de club, de cada uno de sus integrantes leos y leones;
- b. Concentración en la adecuada forma de delegar responsabilidades (desarrollar la capacidad y calidad de cada socio);
- c. Ceremonias de iniciación o jura significativas (recordar siempre su importancia por haber ingresado al leoísmo);
- d. Orientación y educación de los nuevos socios;
- e. Participación de todos los socios, los nuevos y los viejos;
- f. A todos los integrantes del club se les debe demostrar que ellos son necesarios y queridos para que se sientan a gusto;
- g. Las reuniones deben comenzar y terminar en un horario lo más exacto posible, la puntualidad en las reuniones y actividades varias es de suma importancia;
- h. Las reuniones deben ser preferentemente flexibles, abiertas, creativas, con tolerancia, abundante buena voluntad y aguda sensatez;
- i. Mejor planeamiento y establecimiento de metas y objetivos.
- j. Motivación y reorientación de todos los integrantes, pero fundamentalmente de los socios más viejos.
- k. Reconocimiento debido;

- l. Mejoramiento en las comunicaciones;
- m. Más trabajo en equipo;
- n. Animar a los integrantes del club a asistir y participar a reuniones regionales, distritales, nacionales, talleres, seminarios y foros. La integración es muy importante a la hora de motivarse, da nuevas ideas y renueva el espíritu.
- o. El prestigio y la imagen debe ser mantenida por medio de las buenas relaciones públicas.

Cosas para recordar que ayudaran en la tarea de retención de socios

Es muy importante que se recuerden ciertos conceptos a la hora de hacer una revisión de la situación por la que atraviesa su club leo, estos conceptos no son más que cosas que ya se han visto en otros talleres, encuentros o instrucciones, pero que siempre debemos aprovechar y utilizar para averiguar si estamos fallando y en donde lo hacemos, y por otro lado nunca viene demás señalarlas.

Siempre partiendo de la base de que quién dirige el club, debe ser un buen **líder**, *manejando en forma correcta la motivación del resto de los integrantes del club, debe ser organizado y tener una buena Administración de su tiempo, promoviendo y marcando la diferencia entre lo urgente de lo imprescindible.*

a) ¿ Qué hace un líder con la motivación ?

Averigua que anima a cada integrante del club, que desea obtener, que es lo que necesita.

Da la oportunidad a que libere esa energía en las tareas que lo satisfacen.

Consejito!!!!

Realicen encuestas y tests en su club para averiguar en qué prefieren trabajar que motiva al grupo o cuales son las cosas que más les gusta y disfrutan hacer, por ej.: en un papel detallen un par de items, en donde sólo tengan que poner una cruz o un tilde en lo que prefieran (sean prácticos, divertidos), las preguntas pueden ser:

a) Que tipo de obras prefieren realizar: servicio, recaudación o gestión;

b) Lista de las distintas obras que suelen realizar: recolección de ropa y alimentos, visita a hogares de ancianos, guarderías u hospitales; pintar paredones con temas de interés o algún aula de escuela, donación de útiles, etc.

c) También con este mecanismo pueden averiguar en qué comités prefieren trabajar: instrucción, aumento y retención, difusión, obras y proyectos, etc

No necesariamente se deba hacer todas en una sola encuesta, sino hacerlas por tema intercalando algo de instrucción entre ellas, como por ejemplo sobre cada uno de los tipos de Obras: servicio, gestión y recaudación (se le puede pedir ayuda a algún león).

UNA PERSONA MOTIVADA PUEDE MOVER MONTAÑAS

b) ¿Cómo maneja un líder la organización ?

El Líder planifica las reuniones con los medios de comunicación adecuados y aprendiendo a hablar en publico, ya que le permite ser más eficiente.

Se debe tomar el tiempo necesario antes de cada reunión para meditar sobre el trabajo futuro, lo que nos permitirá corregir errores antes de que éstos sean conocidos por el resto del grupo. Ayuda por otra parte a distribuir mejor el tiempo, da una imagen más prolija y por lo tanto más difícil de romper.

Cuando un líder quiere dar a conocer sus ideas debe ser hábil para vender una idea que conoce y transmite con calidez y buen humor, citando ejemplos, anécdotas y utilizando material de apoyo como resúmenes, gráficos, etc.

Otros elementos importantes para un líder orador son el tono de voz que utiliza y los gestos que realiza al hablar en público.

Comunicar: es poder hablar con corrección para que el otro reciba bien mi mensaje y luego que esto esté concretado pueda transmitirlo (difundir).

c) El debido uso del tiempo

LEY DE PARKINSON: Más tiempo para trabajar, más trabajo le llega.

PROLONGAR EL TIEMPO NO ES LA SOLUCIÓN.

RACIONALIZAR Y NO AL REVÉS.

EFICIENCIA.

PRINCIPIO DE PARETO: La mayor parte de lo que usted realiza (80 %) lo produce el 20% de todo el trabajo.

(Ej.: de 10 reuniones sólo 2 alcanzarán el 80 % de los objetivos.)

UN LIDER APRENDE A RACIONALIZAR SU TIEMPO

- DELEGANDO -

d) La clave del éxito

La clave del éxito es la PARTICIPACIÓN, la dinámica de grupo, la conciencia de que una organización es mucho más que la suma de sus componentes.

Una reunión participativa produce:

- Satisfacciones a todos.
- Recompensa a los que se destacan.
- Prestigia a los expositores.
- Desarrolla el compañerismo.

En resumen: *DA GANAS DE VOLVER*

PARA QUE UNA REUNION SE CONSOLIDE DEBE SER PARTICIPATIVA

UNESCO:dice

- Se asimila un 30 % de lo que se OYE
- Se asimila un 40 % de lo que se VE
- Se asimila un 50 % de lo que se VE Y OYE
- Se asimila un 70 % con la participación directa.

REFRÁN

Si lo oigo lo olvido, si lo veo lo entiendo, si lo practico, lo aprendo.

RESUMEN

A) PARA MANTENER EL FUNCIONAMIENTO DE UN CLUB

- * Innovar las obras

- * Integración luego de las reuniones y actividades
- * Instrucciones de temas fuera del leoísmo y de interés general
- * Reuniones cortas y concisas
- * Mantener la comunicación entre los demás clubes leo (o al menos con los de su región)
- * Mantener motivados a los socios mediante la variación de las obras
- * Motivación por intermedio de concursos internos (premios a la asistencia, a los que se animan a dar instrucciones, al comité que mejor funciona, al que trae las mejores ideas, al que más multas tiene, a los consejeros, a aquellos leones que los ayudan en alguna actividad, etc.) Tanto el dar premios como el recibirlos fortalece el espíritu)
- * Delegar adecuadamente las funciones
- * Que todos se sientan útiles
- * Ser generosos y agradecidos

B) COMO CAPTAR LA ATENCION DE NUEVOS SOCIOS

- * Reuniones de invitados cada 2 o 3 meses aproximadamente
- * Lograr un buen funcionamiento del comité de aumento y retención de socios
- * Difusión en los medio masivos de comunicación o mediante afiches y panfletos en por ejemplo los colegios
- * Difusión, difusión, difusión . . .
- * Invitar a miembros de la comunidad, en lo posible jóvenes, a realizar obras o actividades en conjunto como ferias, festejos especiales (aniversarios, inauguraciones, etc), organización de eventos (desfiles, cenas, fiestas, etc.).

MENSAJE PERSONAL

No cabe ninguna duda que el problema de la *“extensión”* y el *“aumento y retención de socios”* es algo que nos preocupa y afecta a todos, porque si no se incorpora gente y se la retiene, no es posible darle continuidad a nuestro movimiento

Para ello sabemos que es necesario replantearnos muchas cosas, entre ellas la situación actual por la que atraviesan todos los clubes leos del país, y por su puesto la de los clubes de leones que son, en definitiva quién tienen la última palabra y el deseo y fortaleza para patrocinar un Club Leo.

Uno de los problemas que más daño puede hacerle a un Club Leo es la falta de instrucción que se recibe, esa capacitación tan valiosa que tenemos que tener para luego concretar objetivos a corto, mediano y largo plazo. Otros factores que juegan en contra son la poca difusión, la falta de motivación e iniciativa y la falta de responsabilidad.

Estos problemas también se hacen extensivos a los Clubes de Leones que nos patrocinan, que deben y necesitan estar a la altura de las circunstancias y ayudar en esa capacitación; lamentablemente, en la mayoría de los casos, los Clubes de Leones, una vez que tienen en funcionamiento a un Club Leo, toman 2 caminos, uno como una obligación, que como tal la mantienen, poniendo a una persona que los “cuide” (generalmente el más nuevo en el club ó el más viejo ó aquel que ya estuvo muchos años y es más leo que león, porque con el tiempo se mimetizó); o se plantea darle participación activa dentro de la selva y proyecta obras y actividades en conjunto dando la oportunidad de un crecimiento conjunto.

Muchos se preguntan, qué es lo que hace la Coordinación de Extensión???, bueno, es un poco, la mezcla del resto de las coordinaciones, debe por un lado proponer pautas y hacer atractiva la idea de tener clubes leo a los clubes de leones; y por otro lado, debe proponer ideas a los Clubes Leo, para que adquieran más socios y luego dar sugerencias de cómo retenerlos. Por lo tanto esta coordinación maneja tanto información de los Leos como de Leones, utilizando a la Instrucción y la difusión como herramientas de trabajo.

Espero sinceramente que este material recopilado les sea de utilidad a todos Ud. y los ayude a fortalecer a este movimiento tan querido por todos nosotros aumentándolo en número y calidad de socios.

Leo Gabriela Ottaviano

BIBLIOGRAFÍA

- ▷ Cartilla del Asesor de Afiliación de Lions Club Intenational que se le manda a los clubes de leones.
- ▷ Cartilla del Entrena al Entrenador (Leones)
- ▷ Material del León PDG Enrique Rochetti (Dto. O-3)
- ▷ Revistas Leoísmo Argentino, Leo Word y boletines varios.
- ▷ Material personal.