



SOROPTIMIST

Best for Women

Manual de Retenção

Julho de 2010

Índice

Introdução	3
1º Passo: Preparar o Cenário	3
2º Passo: Engajar	7
3º Passo: Reconhecer, Recompensar e Relembrar	11
4º Passo: Facilitar	12
Conclusão.....	13

Introdução

Você foi bem sucedida em recrutar várias novas sócias. Parabéns. Mas agora o que fazer? Alguns podem pensar que o trabalho mais importante, de trazer novas sócias e conservar a associação alta, está feito. Na realidade, o acréscimo de novas sócias assinala o começo da parte mais importante de qualquer plano de associação – a retenção.

Muitas organizações de agremiação acreditam que a retenção é preocupante quando chega a hora de pagar as anuidades, ou que isto somente é um problema quando o número de sócias começa a diminuir. Todavia, as organizações mais bem sucedidas reconhecem que os esforços de retenção começam de fato, no primeiro dia da sócia na organização; e que assegurar que todas as sócias estejam engajadas e satisfeitas é uma prioridade, não importa o número de sócias na associação.

Em linguagem simples, trabalho de retenção deve ser proativo e contínuo. Para manter sócias, os clubes devem descobrir quem são as sócias, entender suas expectativas, e fazer todos os esforços possíveis para servi-las bem durante o ano inteiro. As sócias irão decidir continuar com sua associação e pagar sua anuidade, somente se elas sentirem que a sua experiência Soroptimista está preenchendo as suas expectativas de ajudar melhorar a vida de mulheres e meninas, e que elas estão recebendo valor por seu tempo e dinheiro.

Enquanto você lê este manual, tenha em mente que as sugestões são somente isso – sugestões. Este manual não tem a intenção de ser um conjunto de regras que todos os clubes devem seguir. Considerando a diversidade dos clubes Soroptimistas, não é possível criar um modelo para retenção “de tamanho único”. Além do mais, apesar do manual ser abrangente, de maneira alguma ele é completo. Este é um guia de retenção de sócias para a manutenção e desenvolvimento de clubes dinâmicos e saudáveis. Os passos descrevem quatro atividades gerais que deve fazer parte do plano geral de afiliação do clube:

1º Passo: Preparar o Cenário

O primeiro ano é o mais crucial da afiliação Soroptimista. Na verdade, isto é essencialmente um período experimental, durante o qual a sócia decide se ela quer ou não continuar a fazer parte da organização. O acolhimento que uma sócia recebe, e quão rápido ela assimila a cultura do clube e se envolve, prepara o cenário para o resto da experiência dela. Os clubes precisam assegurar que as novas sócias imediatamente sintam que elas fazem parte de um grupo dinâmico para o qual elas podem ativamente contribuir.

Recebendo as sócias

As novas sócias devem ser introduzidas no início de sua primeira reunião. Esta introdução pode ser tão simples como preparar mensagens breves, mas significativas, de boas vindas e oferecendo à sócia o alfinete de sócia, crachá e certificado. (Alfinete e crachás estão a venda pelo escritório central; o certificado de nova sócia está disponível para ser baixado da seção de associação, na área de sócias da web site www.soroptimist.org). Acolhendo as novas sócias desta maneira substituiu a realização tradicional da cerimônia de introdução, a qual não é um requisito. Estas cerimônias podem parecer muito

solenes ou antiquadas para algumas das novas sócias, e possivelmente fazendo com que elas se sintam desconfortáveis. Enquanto as tradições do clube devem ser respeitadas, precisa-se também levar em conta os sentimentos e preferências das mulheres que estão sendo recebidas no clube.

Os clubes que realizam cerimônias de introdução podem considerar adaptar a linguagem e sentimento da cerimônia para uma atualizada mensagem de boas-vindas apresentada de uma forma mais informal. Usando a linguagem da campanha Soroptimista Viva o Seu Sonho como base para tal mensagem assegurará que ela seja divertida e inspirativa. Para informação sobre a campanha Viva o Seu Sonho, visite a seção Viva o Seu Sonho que está na área de sócias da website www.soroptimist.org. A seguir está um exemplo que os clubes podem adaptar e customizar:

As sócias do clube Soroptimista Internacional de [nome do clube] está muito honrado por você ter aceito nosso convite para juntar-se a nós. Nós estamos privilegiadas em lhe dar as boas-vindas a esta organização mundial de sócias que estão comprometidas a melhorar a vida de mulheres em meninas em nossas comunidades e através do mundo.

O nosso nome, Soroptimista, é uma palavra cunhada do Latim que significa "o melhor para as mulheres", e é isso que o nosso clube se esforça para alcançar. Soroptimistas são mulheres no seu melhor, trabalhando para ajudar outras mulheres a ser o seu melhor. Nós acreditamos em sonhos e no poder coletivo de trabalho para alcançar esses objetivos.

A associação Soroptimista comemora o poder singular das mulheres. É um presente que as mulheres dão a elas mesmas: a oportunidade de ajudar outras em um ambiente de apoio, amizade e diversão. Nós esperamos poder ajudá-la explorar o presente de afiliação enquanto você participa em projetos e atividades de clube para avançar a nossa missão.

Como um símbolo de sua nova afiliação, nós lhe oferecemos este alfinete Soroptimista. Este alfinete representa o seu comprometimento a nossa missão e à capacitação de mulheres e meninas para que elas vivam seus sonhos, oferecendo-lhes os recursos para criarem uma mudança positiva para si, suas famílias, comunidades e ao mundo.

Algumas outras maneiras de fazer as novas sócias se sentirem bem-vindas:

- Além do alfinete, certificado e crachá, ofereça às novas sócias uma sacolinha com guloseimas ou pequenas lembranças na sua primeira reunião. Compre uma sacola do Viva o Seu Sonho e a encha com artigos do Viva o Seu Sonho, guloseimas e outros presentes pequenos e baratos.
- Realize um jantar no qual as novas sócias sejam as convidadas de honra, e focalize-se em conhecer umas as outras – não negócios do clube.
- Inclua um perfil e foto de cada nova sócia no boletim do clube e na website do clube (lembre-se de seguir as diretrizes de website da SIA, as quais estão disponíveis na seção de conscientização pública da área de sócias na website www.soroptimist.org, e certifique-se de proteger a privacidade das sócias).
- Faça um quebra-gelo no começo de qualquer reunião que tiver novas sócias e as introduza de modo divertido e memorável, e ao mesmo tempo encorajando as sócias atuais a sair das panelinhas. Isto

pode parecer um exagero para as sócias atuais, mas quanto mais as sócias de clube conhecem umas as outras, maior é a probabilidade delas sentirem-se confortáveis em ser honestas e colaborar uma com as outras.

- Se houver um grande grupo de novas sócias se unindo ao clube, considere fazer um evento de network relâmpago, durante o qual as sócias conversam umas com as outras por cinco minutos para trocar informação sobre elas. A estrutura de network relâmpago oferece um ambiente confortável para sócias introvertidas, e também permite as sócias ficarem em movimento e não ficarem presas num só lugar – com uma pessoa – por muito tempo.

Mais Sugestões:

- Antes das reuniões, ofereça uma carona as novas sócias, assim elas se sentiram mais confortáveis sabendo para onde elas estão indo, ou combine encontrá-las em frente do local da reunião para que elas não entrem sozinhas na reunião.
- Designe uma sócia, ou sócias, atuais para cumprimentar as participantes na porta de entrada e encaminhar as novas sócias ao lugar certo, assim elas se sentiram imediatamente incluídas e não ficarão andando a esmo.
- Arrume os lugares de tal maneira que estimule as sócias atuais a sentar perto das novas sócias.
- Certifique-se que as novas sócias saibam o seu número de ID para que elas possam entrar nas seções seguras da website da SIA. Se elas ainda não o receberam via e-mail, o número pode ser obtido na lista de sócias do clube que está na área de sócias da website www.soroptimist.org, ou entrando em contato com os serviços de associação pelo e-mail siahq@soroptimist.org.
- Envie uma comunicação a imprensa local sobre as novas sócias.

A coisa mais importante para ter em mente quando recebendo novas sócias é ser criativa! Como uma sócia é acolhida é inteiramente ao critério do clube. Quer seja isto um jantar cerimonioso ou um quebra-gelo humorado, faça com que essas boas-vindas sejam singulares ao seu clube e memoráveis tanto para as novas sócias como para as atuais.

Orientando as Sócias

Orientar as novas sócias sobre a história, projetos e atividades do clube as ajudam entender as oportunidades disponíveis à elas, para que assim elas possam começar a toda velocidade e sentir que estão prontamente fazendo uma diferença. Ficar sabendo logo sobre a Campanha Renascimento da SIA também ajuda familiarizar as novas sócias sobre o que está acontecendo em nível da federação, e faz com que elas se sintam mais ligadas ao aspecto internacional da Soroptimista.

Há várias maneiras de oferecer as informações necessárias para que as novas sócias se tornem participantes produtivas. Muitos clubes têm programas tradicionais de orientação, todavia, oferecer um programa formal não é necessário. Na realidade, impor que novas sócias assistam um programa estruturado que cobre os trabalhos administrativos do clube e uma história detalhada da Soroptimista, pode diminuir o seu entusiasmo inicial.

As novas sócias podem ser dirigidas para a seção de “Novas Sócias” da área de sócias da website www.soroptimist.org. Além das boas-vindas da Presidente da SIA, elas podem encontrar informação sobre programas, benefícios, Introdução a Soroptimista, Perguntas Frequentes, e uma breve história da Soroptimista.

Um outro meio mais moderno de orientar as sócias e prepará-las para uma experiência recompensadora de afiliação, é realizar uma sessão interativa de “expectativas e oportunidades”.

Em qualquer relacionamento, ter um entendimento mútuo das expectativas é crucial para estabelecer confiança. Relacionamento de sócia-clube não é diferente. A sócia precisa começar a sua associação com uma idéia realística do que ela poderá ter que fazer, e do comprometimento de tempo envolvido. As líderes de clube precisam comunicar claramente as metas e objetivos para que todos entendam as atividades atuais do clube, como também o que está a frente. Insatisfação e conflitos podem ser atribuídos a lacunas nas expectativas que nunca foram realizadas ou discutidas.

Discussão das expectativas e oportunidades também é essencial para igualar sócias com oportunidades. Quando pedir a uma sócia realizar uma tarefa específica, as habilidades necessárias devem não somente igualar aquelas que a sócia tem, mas também deve cair dentro da área de interesse dela. Por exemplo, se uma sócia é hesitante em falar em público, e não expressou o desejo de desenvolver esta habilidade, ela provavelmente não é a melhor candidata para apresentar um workshop sobre auto-estima para meninas. Esperar que uma sócia assuma uma tarefa com qual ela não se sinta confortável mostra uma falta de entendimento pessoal, e é o meio mais rápido de se perder aquela sócia.

Uma sessão de expectativas e oportunidades deve ser realizada no começo do ano de clube, e quando necessário se um grupo grande de sócias novas estiverem se unindo ao clube. Elementos da sessão pode incluir:

- Pedir as novas sócias compartilhar porque elas se uniram ao clube, e especificamente o que elas esperam ganhar com esta experiência. As razões para se unir a Soroptimista são tão diversas como o número de sócias em um clube. Saber porque uma sócia está se unindo é essencial para saber como manter ela na organização.
- Oferecer uma visão geral das oportunidades – assim as sócias poderão procurar a experiência que melhor se encaixa em suas habilidades e tempo disponível. Algumas sócias preferem trabalhar em força-tarefa de prazo curto; algumas escolhem comprometimento para o ano todo; e outras só querem aparecer por uma ou duas horas. A chave é envolver as sócias em seu próprio nível de satisfação.
- Distribuir pacotes de informação que inclui lista de sócias do clube, calendário de eventos, informação sobre projetos do clube, uma lista dos comitês e suas descrições (se aplicável) e uma cópia da “Introdução a Soroptimista”, e um resumo da organização preparado pelo escritório central. Todas estas informações estão disponíveis na seção de associação da área de sócias na website www.soroptimist.org.
- Histórias e experiências pessoais compartilhadas por sócias experientes irão ressonar mais com as novas sócias do que uma lição de história. Além de orientar as novas sócias sobre as possibilidades e recompensas de associação, esta prática relembra as sócias atuais de como seus esforços pessoais estão ajudando melhorar a vida de mulheres e meninas.

Naturalmente, a chegada de novas sócias não deve ser a única ocasião na qual as expectativas são discutidas. Os clubes devem examinar novamente as expectativas e responsabilidades das sócias todos anos durante o ciclo de planejamento. Peça a TODAS as sócias expressarem quais são suas expectativas para o ano, e certifique-se que elas entendam o que é esperado delas.

2o Passo: Engajar

Este é um conceito simples – sócias que estão ativamente participando nas atividades do clube tem uma maior probabilidade de continuar com a sua associação. Para engajar as sócias, os clubes devem oferecer oportunidades variadas para que elas possam exercitar seus talentos, habilidades, perícias e se sintam úteis como membros de uma equipe. Inclusão não somente capitaliza na criatividade e competência das sócias, mas também aumenta o seu comprometimento e lealdade. As sócias precisam encontrar um lar no clube e uma razão contínua para pertencer a ele. Se você não as ajuda encontrar aquele lar e aquela razão, você as perderá!

A maioria das sócias se unem a Soroptimista para melhorar a vida de mulheres e meninas. Os nossos programas são o que as motivam, e onde elas querem estar mais ativas. Porque as sócias se unem para fazer projetos diretos e que alteram vidas, e porque é esperada a participação dos clubes no programa assinatura da Soroptimista, Prêmios de Oportunidade para Mulheres, faz sentido engajar as sócias envolvendo-as logo neste programa. Faça com que elas comecem o seu trabalho pedindo que elas ajudem promover o programa, distribuir materiais e identificar candidatas. Participando no programa de Prêmios de Oportunidade para Mulheres como a sua primeira experiência dentro do clube, rapidamente demonstra às novas sócias o impacto do seu trabalho, e oferece um imediato sentido de realização e satisfação.

Sugestões Gerais para Engajar as Sócias:

- A maioria das sócias se unem porque foram convidadas. Igualmente, a maioria das sócias irão se engajar se convidadas. Nem sempre espere para as sócias se oferecerem para projetos. Quando uma oportunidade aparece, seja proativa e identifique uma sócia que você acha que se encaixaria bem, e peça pessoalmente que ela participe. E, lembre-se de *pedir*, não *designar*. Uma sócia que é designada a uma tarefa e depois foi informada disso, certamente será menos interessada em realizar este trabalho.
- Quando pedir para novas sócias se envolverem, lembre-se que apesar delas serem novas no clube, elas são mulheres profissionais e de negócios, e liderar e gerenciar projetos e pessoas não é nada de novo para elas. Muitas vezes elas poderão entrar direto e sozinhas planejar e realizar projetos. Não subestime o talento e capacidade de novas sócias simplesmente porque elas são novas na Soroptimista.
- Para aquelas sócias que parecem hesitantes, faça com que seu envolvimento seja menos intimidante, e peça que elas trabalhem como orientadora em um projeto específico em um grupo com uma sócia experiente. Isto também ocupa a sócia experiente e ajuda sócias de diferentes níveis de experiência conhecerem umas as outras.
- Considere estabelecer parcerias de “orientação” dentro do clube que iguala sócias novas com as experientes, para que assim elas possam aprender as experiências umas das outras, marcar e alcançar objetivos, realçar habilidade de liderança e instrução, e contribuir ainda mais para clubes dinâmicos que realizam a nossa missão.

Reuniões convenientes e produtivas

Um dos passos mais cruciais que um clube pode tomar para engajar sócias, é fazer as reuniões o mais conveniente e produtivas possíveis. Flexibilidade é imprescindível para preencher as necessidades de uma associação diversa. Faça todos os esforços possíveis para acomodar o tempo atarefado das sócias, e conduza reuniões eficientes para que elas não sintam que estão perdendo seu tempo. Também lembre-se de enquanto o comparecimento as reuniões é ideal, isto não necessariamente significa que a sócia está contribuindo ao clube. Pare de marcar presença e remova o ênfase no comparecimento a reuniões – ao invés disso, recompense participação e contribuição.

(NOTA: Em 2006 a Soroptimista adotou um procedimento que proíbe os clubes estabelecer requisito de comparecimento. Nos Procedimentos da SIA, Seção B,#4 se lê “Os clubes devem encorajar as sócias a comparecer a todas as reuniões, mas não devem adotar ou impor requisitos de comparecimento para as reuniões”. Os Procedimentos da SIA estão disponíveis na seção de informação da federação da área de sócias na website www.soroptimist.org).

Mais sugestões:

- As reuniões devem servir diferentes propósitos: conduzir negócios do clube, coordenar programas e atividades de angariação de fundos, oferecer oportunidades para estabelecer redes de contato e interação social. Invés de espremer múltiplos assuntos em uma reunião, quando possível, considere focalizar as reuniões em um só assunto. Este ângulo ajuda as reuniões ficarem no caminho certo, e permite discussões mais detalhadas que podem levar a mais idéias e soluções.
- Escolha datas e horários de reuniões que sejam mais atraente para a maioria das sócias. Tenha certeza de acomodar as sócias que trabalham durante o dia ou tem problemas com cuidados dos filhos. Evite feriados.
- Escolha um lugar que pode ser acessado por vários meios de transporte.
- Prepare e distribua a agenda antes da reunião, invés de na reunião (embora cópias devem estar disponíveis)
- Marque objetivos específicos para a reunião e os inclua na agenda, assim todas as pessoas presentes terão conhecimento deles. Examine os objetivos no final da reunião para reforçar as presentes do que foi atingido.
- Comece e termine dentro do horário. Peça a uma sócia servir como facilitadora ou cronometrar o tempo para que a reunião caminhe bem.
- Peça a uma sócia para ser responsável pelo contato logístico e arrumar a sala, controlar a temperatura, comida, materiais para ser dado as sócias, etc., assim as líderes e/ou oradoras não ficaram distraídas.

Comunicar-se, comunicar-se, comunicar-se!

Mantendo contato com as sócias para informá-las sobre atividades do clube, região e federação, para estimular participação e destacar os sucessos, reforça a conexão delas a Soroptimista. Tome vantagem da conveniência e economia do e-mail para comunicar-se regularmente com as sócias e lembrá-las das atividades e realizações do clube, e também dos benefícios que estão recebendo pelo o que estão pagando. Apesar do escritório central comunicar-se diretamente com as sócias via e-mail, comunicações das líderes do clube tem um maior efeito imediato.

Mais sugestões:

- Faça um boletim de clube, impresso e/ou eletrônico, que destaca projetos e realizações do clube e inclui atualizações e lembretes importantes. Ele não precisa ser feito por profissionais – somente certifique-se que o conteúdo é informativo e estimulante.
- Certifique-se que todas as sócias estão cientes das notícias do escritório central, incluindo oportunidades para treinamento de liderança, novos benefícios à sócias e oportunidades disponíveis através de nossos patrocinadores corporativos.
- Mantenha os registros de sócias atualizados. Registros antigos ou informação incorreta limita a capacidade do clube em alcançar suas sócias. Isto significa que elas não recebem importantes informações do clube ou do escritório central. Peça as sócias verificarem suas informações de contato pelo menos uma vez por ano. Um meio rápido e fácil de fazer isto é encorajá-las a fazer atualizações online na área de sócias da website www.soroptimist.org.
- Exija que todas as sócias forneçam um endereço de e-mail. E-mail é econômico e freqüentemente mencionado como meio de contato preferido por profissionais.
- Peça a uma sócia com experiência em desenvolvimento de website a criar e manter uma website do clube, usando as diretrizes estabelecidas pela federação (disponível na seção de conscientização pública da área de sócias na website www.soroptimist.org). Modelos de website criados pela federação para ajudar engajar sócias e criar conscientização pública estarão disponíveis no inverno de 2010.
- Envie notas ou atas de reuniões para todas as sócias, ou coloque-as na website do clube, para que as sócias que não estiveram presentes possam ficar informadas dos acontecimentos.
- Considere estabelecer um esquema de telefone para lembretes e anúncios urgentes ou de última hora.
- Use a mídia social. Mídia social é um meio barato e acessível para alcançar possíveis sócias como também as sócias atuais. Os clubes podem oferecer um foro público e uma plataforma online, responder perguntas e tratar de problema com rapidez, saber quais são as preocupações das sócias e ouvir suas idéias, e fácil e rapidamente disseminar informação.

Peça feedback

Pedindo um feedback engaja as sócias na administração do clube e reforça que todas as sócias tem participação no sucesso do clube, não somente as líderes. Oferecer oportunidades para as sócias compartilhar suas opiniões e idéias ajuda os clubes examinar, reajustar e reter. Meios eficientes de receber feedback inclui reunião de discussões, avaliações e levantamentos.

Reunião de discussões: A idéia de que as líderes são as pessoas mais bem informadas e inteligentes na sala, é um mito. Muitos olhos em um desafio específico encontrará mais soluções do que somente o conceito da líder do clube. Realize regularmente reuniões de discussão aberta (não somente uma vez por ano) e permita as sócias pensarem juntas, como um grupo, e fomentar relacionamentos. Isto assegura a formação de novos vínculos. Discussões permitem as sócias aprenderem uma das outras, encontrar apoio, criar soluções, e descobrir novas capacidades.

Mais sugestões:

- Designe uma moderadora, estabeleça normas de procedimentos e comece e termine com alegria.
- Seja idealista: pense no que seria melhor sem importar-se com quanto irrealista ou pouco prático isso parece.
- Preste atenção naquilo que não é dito. Aponte um “antagonista” para que assim assuntos polêmicos sejam levantados e tratados durante a sessão, invés de ser fofocados mais tarde.
- Banir frases que matam o clube tal como “Nós já tentamos isto antes mas” “Isto nunca vai funcionar porque” e “Nós sempre fizemos deste jeito”.

Avaliações do clube: Avaliações do clube devem ser feitas anualmente para coletar feedback. (Um exemplo de avaliação de clube está disponível na seção de associação da área de sócias na website www.soroptimist.org). Peça a uma sócia que não está na diretoria ou em cargo de liderança a liderar a iniciativa, e certifique-se que todas as sócias sejam incluídas. Assegure as sócias de que todas as informações são confidenciais e/ou anônimas, a não ser que ela decida que não precisa ser. Encoraje-as a serem honestas e diretas e oferecer mais idéias.

Levantamento de nova sócia: Desenvolva um levantamento. Peça as novas sócias preencher este levantamento após os seus primeiros três meses na associação. (Um exemplo de levantamento de nova sócia está disponível na seção de associação da área de sócias na website www.soroptimist.org). Isto indicará ao clube o quão eficaz e rapidamente ele engaja as novas sócias. Após os primeiros três meses de associação, considere convidar novas sócias a se encontrarem casualmente com oficiais e outras líderes de clube para oferecer novas perspectivas.

Levantamento de sócias desistentes: Entre em contato com todas as sócias que decidiram não renovar sua afiliação para saber porque. Elas podem ter simplesmente esquecido e podem acabar reingressando, ou elas poderão tomar a oportunidade e falar sobre os assuntos que causaram a sua desistência. As razões por deixar um clube são tão diversas como aquelas que as fazem se unir, e algumas estão fora do controle do clube. Conversando com ex-sócias ajuda identificar as razões que o clube pode tratar. Se as ex-sócias não ficam confortáveis em falar face a face com uma pessoa, pergunte se elas estariam dispostas a preencher um questionário anônimo de sócias desistentes. (Um exemplo de levantamento de sócia desistente está disponível na seção de associação da área de sócias na website www.soroptimist.org).

No processo de solicitação de feedback, quer seja isto durante uma conversa ou através de um levantamento formal, não ignore as reclamações e resista a ser defensiva. Lembre-se de que sócias “que reclamam” geralmente são sócias afetivas que acreditam que suas informações irão fazer uma diferença. Não importa o que elas lhe digam, peça mais feedback invés de somente explicar porque algo é do jeito que é. Faça perguntas de resolvem problemas tais como, “Como nós podemos melhorar esta situação?”. Dê a estas sócias uma válvula de escape para mante-las engajadas, e também para prevenir que suas palavras e atitudes contamine outras sócias e esgote a energia do clube.

O final – e mais importante – passo quando coletando feedback é fechar o “círculo”. Acompanhe e compartilhe os resultados em suas reuniões de discussões e avaliações – e atue neles. Se você não compartilhar, as sócias não darão importância, e provavelmente não participarão a próxima vez que pedir a sua opinião. E, não tem finalidade alguma perguntar o que as sócias pensam e querem, se não há plano

algum para o clube dar seguimento as descobertas. Mesmo somente reconhecer que problemas ou questões existem faz muito para o estabelecimento de credibilidade com as sócias, e as asseguram que o clube está comprometido a fazer as mudanças necessárias. As sócias não esperam que o clube seja perfeito, mas esperam que suas líderes se interessem pelos assuntos.

Para prevenir exaustão das sócias, lembre-se de que os clubes não precisam participar em todos os programas Soroptimistas. O ditado “Quando você tenta fazer tudo para todos, você geralmente acaba fazendo nada para muitos” é verdadeiro. O clube deve discutir e votar nos projetos que as sócias do clube estão interessadas e que podem realizar. Isto significa colocar foco em um projeto de longo prazo que envolve todas as sócias, organizando vários projetos de prazo curto que envolvem somente algumas sócias, ou a combinação dos dois. A chave é achar a carga de trabalho que não passe dos limites de tempo e energia das sócias do clube.

3o Passo: Reconhecer, Recompensar e Relembrar

Sócias se unem a Soroptimista prometendo compartilhar o seu tempo, talentos e entusiasmo. A primeira motivação delas é fazer uma diferença ajudando aos outros, mas elas se tornam mais vinculadas a organização quando elas recebem algo em retorno. Quer isso seja ouvir “bom trabalho”, uma menção no jornal da comunidade, ou um lembrete de vida real sobre como os seus esforços estão mudando a vida de mulheres e meninas, todos nós apreciamos quando nossos esforços são reconhecidos e recompensados.

Personalize

Personalizando reconhecimentos faz com ele seja ainda mais significativo e memorável para a recebedora. Algumas sócias gostam de compartilhar os sucessos com suas amigas e família em um evento de reconhecimento ou outro evento social, outras preferem uma nota escrita a mão pela presidente da diretoria ou uma carta enviada ao seu empregador detalhando suas realizações, e ainda outras gostam de ser reconhecidas publicamente através da mídia. Tomando tempo para descobrir o que faz uma sócia se sentir bem, demonstra que o clube valoriza os esforços e realizações individuais daquela sócia.

Recompensa individualizada também repercute com sócias. Além de um certificado ou placa, descubra qual o restaurante ou loja favorita da sócia, e lhe ofereça um cartão presente daquela loja ou restaurante. Se a sócia expressou interesse em oportunidades de liderança Soroptimista, use fundos do clube para ela assistir o programa de liderança regional ou da federação. Pagando as despesas gratifica as contribuições anteriores da sócia, e ao mesmo tempo a posiciona para um sucesso ainda maior no clube.

Dê continuidade

Reconhecimento nem sempre tem que ocorrer após o final de um projeto ou um objetivo é atingido. De fato, apreciação contínua enquanto as sócias estão trabalhando em um projeto complicado ou de tempo intensivo pode fazer muito para mantê-las motivadas.

O primeiro passo em manter o entusiasmo é identificar o “ciclo de entusiasmo” de cada projeto de longo prazo. Isto significa dividir o projeto em etapas e, baseando-se em experiências prévias, identificar quando diminuição de entusiasmo pode ocorrer. Uma vez identificado, estas diminuições são mais fáceis

de antecipar e serem tratadas. Quando a moral está caindo, considere enviar um cartão postal humorado ou marcar um passeio no qual conversa sobre o projeto é proibida. Pequenos gestos feitos em etapas diferentes de um projeto pode estimular as sócias a concluírem seu trabalho energeticamente.

Divirta-se

Foi provado que o humor estimula pensamento criativo, previne exaustão, gera lealdade, e aumenta produtividade. Quando diversão faz parte da cultura de seu clube, as sócias antecipam ir as reuniões e participar em atividades e projetos. Considere estabelecer um comitê de “diversão” que oferece prêmios não tão sérios, e organize comemorações de feriados e aniversários, e outras atividades que aumenta a moral e que não são relacionadas aos negócios do clube. Comemore a conclusão de todos os projetos realizando uma festa de “conclusão” na qual são mostradas fotos tiradas durante o projeto.

Relembre

Possivelmente, a maior recompensa para sócias Soroptimista é saber que o tempo e energia que elas dedicam estão melhorando a vida de mulheres e meninas todos os dias. Não deixe de examinar as realizações com regularidade, usando sempre que possível exemplos da vida real sobre o efeito que o trabalho do clube fez. Convide mulheres que anteriormente receberam prêmios para falar sobre o que elas estão fazendo agora. Faça uma festa para comemorar o aniversário de um projeto bem sucedido, tal como a reforma de um abrigo de violência doméstica, e convide os beneficiados do projeto a comparecerem. Interagir com mulheres e meninas que beneficiaram de seus esforços é um lembrete pessoal e poderoso para as sócias de como o seu envolvimento na Soroptimista está mudando vidas.

4o Passo: Facilitar

Fazendo o processo de renovação o mais conveniente possível é tão importante como convencer as sócias porque elas devem renovar a sua afiliação. Não há nada pior do que uma sócia que quer continuar a sua afiliação, mas decide não o fazer porque o processo é muito difícil ou complicado.

As anuidades são pagas ao escritório central em 1 de julho de todos os anos. A lista de sócias e fatura são enviadas a tesoureira do clube todos os anos no mês de maio. Peça a tesoureira do clube fazer vários anúncios antes do prazo de pagamento das anuidades, e dê faturas as sócias que destacam todos os encargos devidos. Inclua uma carta destacando o sucessos do clube durante o ano passado e outros benefícios de afiliação. Se o cargo de tesoureira está em transição durante estes meses, certifique-se que a tesoureira que está deixando o cargo forneça todas as informações necessárias a nova tesoureira, para que assim o processo não seja interrompido ou atrasado. Sócias com dúvidas sobre o processo não devem hesitar em entrar em contato com o escritório central pelo e-mail siahq@soroptimist.org.

Mais sugestões:

- Muitas vezes as sócias que dizem que não querem renovar não estão dizendo “não” – elas estão dizendo “não sei”. Talvez pressões de família, trabalho ou finanças estão causando hesitação sobre comprometimento a mais um ano. Tenha certeza que a sócia saiba que o clube quer que ela retorne e aprecia qualquer tempo que ela pode dar, mesmo que não seja ao mesmo nível do ano anterior. As circunstâncias mudam, e a sócia precisa saber que as expectativas do clube pode mudar também.

- Considere usar fundos do clube para subsidiar planos de pagamento para sócias, que por qualquer razão, não podem pagar o custo inteiro da anuidade. Colocando este dinheiro a frente vale a pena para manter uma sócia dedicada que tem contribuído durante o ano todo.
- Ajude com a transferência de sócias para novos clubes. Pesquise a presença de um clube na cidade para qual a sócia será transferida e preencha o formulário 5010 (disponível na seção de associação da área de sócias da website www.soroptimist.org) para que o novo clube possa aceitar e acolher a nova sócia.
- Agradeça as sócias por renovarem a sua afiliação! Ofereça uma pequena lembrança para as sócias retornando a primeira reunião do ano de clube.

Conclusão

É frustrante continuamente recrutar novas sócias para o clube, somente para vê-las sair do clube um ou dois anos depois. Para manter as sócias que eles trabalharam persistentemente para trazer à Soroptimista, os clubes devem oferecer uma lista de escolhas de compromissos que inclui trabalhos diretos, oportunidades de aprendizado, atividades de angariação de fundos e reuniões sociais. Os clubes também devem comprometer-se em criar uma cultura de flexibilidade e inclusão. As sócias se unem, e deixam, organizações de voluntariado por causa dos relacionamentos ali formados. Os clubes não somente devem respeitar as diferenças, mas também devem exercitar exploração para descobrir novas oportunidades e meios de fazer as coisas. Clubes diversificados são clubes abrangentes cuja capacidade de adaptar e ajustar os posiciona para sucesso duradouro.

Pode ser que o melhor meio de reter sócias, é ser a organização que a Soroptimista diz ser. Poucas coisas podem afastar rapidamente novas sócias do que apresentar a elas uma imagem durante o processo de recrutamento, e depois não apoiar com atividades que são fieis a missão Soroptimista. A maioria das sócias dizem que suas razões para afiliar-se a Soroptimista é porque a missão repercute com elas, e elas querem devolver um pouco para as mulheres e meninas em suas comunidades e através do mundo. Ofereça as oportunidades que elas estão procurando para apoiar e avançar os objetivos da organização, e as sócias ficarão na sociedade.