

## SOROPTIMIST INTERNATIONAL DE LAS AMÉRICAS

### Adoptando el Rechazo

Por: Nicole Simmons, Directora de Membresías

Actualizado febrero 2015, originalmente publicado en *Best for Women: Septiembre/Octubre/Noviembre 2010*

"Un rechazo no es nada más que un paso necesario en la búsqueda del éxito."-Bo Bennett

El reclutamiento de nuevas socias ha mantenido viva a nuestra organización y ha avanzado en forma continua a través del siglo 20. Nuevas socias significan nuevas ideas y nueva energía. Es crítico para el éxito de las Soroptimistas a largo plazo-y las mujeres y las niñas a las que servimos-que todos los clubes atraigan, comprometan y retengan nuevas socias.

Sin embargo, no todas se sienten comodísimas con la idea de pedirle a alguien que se haga socia. ¿La razón? El escuchar la palabra que a nadie le gusta escuchar - NO. El rechazo nos puede parar en seco. De hecho, hay tanta gente que le tiene miedo al rechazo que evitan cualquier reacción que pueda ser remotamente negativa.

En realidad, el rechazo es un hecho. No importa lo maravillosas que seamos, en algún momento vamos a escuchar la palabra NO. A pesar del bien que Soroptimist está haciendo en la comunidad y más allá-ya sea caminar 40 millas para recaudar fondos y toma de conciencia para las investigaciones del cáncer de mama, asegurar una subvención del gobierno local para ayudar a mujeres y niñas necesitadas, o trabajar para terminar con la violencia doméstica-¡alguien les va a decir NO cuando usted les pida que se unan a esta dinámica organización!

Para peor, las mujeres tendemos a tomarnos el rechazo en forma más personal que nuestros pares hombres. Así es que cuando usted le pida a alguien que se comprometa con Soroptimist y recibe una respuesta negativa, es importante que entienda que no se trata de usted. Puede haber una gran variedad de razones por las que alguien dice NO:

#### Tiempo

Cuando recluta nuevas socias, ¿Cuál es una de las excusas más comunes que usted oye cuando alguien le dice que no? Tiempo. Más específicamente, no cuentan con él. Si mira de cerca a las socias de su club,

probablemente verá un salón lleno de mujeres con familias, carreras, y muchos otros compromisos, incluyendo su dedicación a Soroptimist.

¿Y por qué es eso? Porque las personas hacen tiempo para las cosas que aman. Las personas hacen tiempo para las cosas en las que creen. Para usted, como Soroptimista, ser socia es una parte importante de su vida que merece la pena.

A pesar de que tenemos cosas muy serias que lograr a medida que avanzamos hacia nuestra misión de mejorar las vidas de las mujeres y las niñas, debemos asegurarnos de que la experiencia Soroptimista y nuestros clubes son algo que disfrutar, emocionante y lugares acogedores en los que las mujeres profesionales y de negocios desean ocupar su tiempo.

### **Falta de información**

Es posible que sus socias potenciales no tengan información suficiente sobre Soroptimist. Puede ser que hayan visto una foto en el periódico de su club organizando una venta de panadería para recaudación de fondos y ahora tienen la impresión de que lo único que usted hace es galletas para una organización de beneficencia. Lo que puede ser que no entiendan es que esos fondos se destinan para el Premio Vive Tu Sueño u otro proyecto local que esté concentrado en las mujeres.

Explicando qué es Soroptimist, nuestra misión y el tipo de actividades en las que su club participa-y por qué-se puede generar una mejor y mayor imagen para nuestras socias potenciales.

### **Valor percibido y WIIFM**

Las socias potenciales necesitan ver el valor de convertirse en Soroptimistas-de qué manera el ser parte de este grupo podrá satisfacer sus necesidades y requerimientos. Esto se conoce a veces como WIIFM - que traducido al Español significa ¿Qué hay para mi en ello?

No se ofenda si alguien le hace esa pregunta. Es un concepto importante. Existen numerosas oportunidades para que las personas ocupen su tiempo y dinero como voluntarias, por lo tanto, no es increíblemente egoísta que pregunten qué obtendrán a cambio (WIIFM).

Si tiene dificultad en ver o en expresar el valor de la membresía en su club, puede que sea hora de hacer una evaluación del club. Mire bien de cerca el "producto" que está auspiciando y vea que es lo que funciona bien y lo que no. Una evaluación del club ayuda a identificar los puntos fuertes y débiles, y a establecer prioridades. Hay un ejemplo disponible en <[Soroptimist.org](http://Soroptimist.org)> en el área de Recursos de Membresía e Información, bajo el botón de Retención de Membresía. Se alienta a los clubes a que modifiquen, agreguen y eliminen las preguntas basadas en áreas de preocupación específicas.

### **SU actitud**

¡Es posible que usted esté saboteándose a si misma! Si usted tiene una actitud de , "No se si ella estará interesada" o "Sé que me dirá que no," usted ya ha sellado su futuro. Si usted cree que Soroptimist es una

organización maravillosa y alguien tendría suerte de ser miembro, entonces es hora de transmitirle esa confianza y pasión a una socia potencial.

Recuerde, no se puede contentar a todas las personas todo el tiempo. Lo más probable es que no todas las personas a las que usted se acerca digan SI a hacerse socias. Pero mantenga la cabeza en alto y sea persistente. Una estadística dice que a menudo hay que escuchar NO de su potencial candidata de cinco a siete veces antes de escuchar un SI final. Si usted realmente cree que la organización y su misión beneficiarán a la persona a la que usted se acerca para ofrecerle la membresía, seguramente la respuesta que reciba sea SI.