



MAYO-JUNIO 2003
Volume 3

DISTRITO H-2 PERU -REGION C

EDITORIAL

Este año leonístico que termina estuvo lleno de gratificantes momentos para toda la familia leonística, estoy convencido que todas las metas que nos trazamos fueron cumplidas en base a nuestro siempre reconocido esfuerzo; por lo que valgan éstas pequeñas líneas para exhortarlos a continuar en la senda de ésta hermosa selva, estremecida por la vocación de servicio a la que nos hemos abrazado. Continuemos sin desmayo, pensando que la única recompensa será el sentimiento del deber cumplido y del engrandecimiento de nuestra institución.



Leonísticamente:

Miguel Angel Rodríguez Mancilla
Asesor Regional

E-Mail:
MrodriguezM@SouthernPeru.com.pe

BOLETIN REGIONAL DE LIDERAZGO Y CAPACITACION LEONISTICA

Normas sobre Actividades Culturales.

Deberes y funciones

1. Estudiar las necesidades de la comunidad y lo que se está haciendo por remediarlas.
2. Proponer a la Junta Directiva del club una o más actividades de servicio.
3. Asumir la responsabilidad, conforme a lo dispuesto por la Junta Directiva, de llevar a cabo las actividades adoptadas por la asamblea.
4. Colaborar con los otros comités en proyectos que puedan tener relación con las funciones de este comité.

Reunión de organización

1. El presidente del comité estudia con el presidente del club, el programa y el correspondiente presupuesto; y con el vicepresidente del club, bajo cuya responsabilidad opera el comité, estudia las responsabilidades del comité. Ambos dirigentes son invitados a todas las reuniones.
2. El presidente del comité fija el día, lugar y hora de las reuniones, lo cual debe ser notificado a los integrantes del comité, por lo menos con una semana de anticipación.
3. La primera reunión es muy importante, allí se estudian los planes del comité del año anterior; se presentan las ideas y planes para el presente año y se busca la

forma de lograr con éxito los objetivos propuestos.

4. El presidente del comité repasa los planes que requieren la colaboración de otros comités; se exponen las actividades que hayan sido sugeridas por este u otros comités; se estudian las necesidades de la comunidad poniendo de relieve el trabajo del club.

5. Se revisan las actividades que han despertado el interés de los integrantes del comité, aclarando las siguientes preguntas:

- a) Clase de actividad.
- b) ¿Cuál será la reacción de la comunidad?
- c) ¿Cuál será la reacción de los socios?
- d) ¿Cómo se beneficiarán la comunidad en general y sus integrantes en particular?
- e) ¿Cuánto tiempo se necesitará para completar el proyecto?
- f) ¿Cuánto costará y cómo se lo financiará?



6. Después de una evaluación detallada, el comité podrá limitarse a dos o tres proyectos de corto o largo plazo.

7. El presidente del comité, con la ayuda de sus integrantes, prepara un informe para la Junta Directiva del club, con las

recomendaciones correspondientes, incluyendo un presupuesto.

Actividades que se sugieren

Deportes

1. Patrocinar actividades deportivas, torneos y competencias.

2. Proveer uniformes, equipo o material y transporte para las escuelas, instituciones deportivas y organizaciones juveniles.

3. Auspiciar viajes para presenciar eventos deportivos.

Parques y áreas deportivas

1. Construir y proveer los materiales necesarios para parques, áreas de recreación pública o centros comunitarios.

2. Construir y dar mantenimiento a una piscina en la localidad y auspiciar clases de natación.

3. Construir y dar mantenimiento a una pista de patinaje, una cancha de tenis, u otra área deportiva.

4. Construir instalaciones de gimnasia y atletismo en los parques de la localidad.

5. Suministrar dirección, instrucción y supervisión en programas recreativos.

Recreación de la comunidad

1. Promover y coordinar almuerzos campestres, paseos, carnavales, celebraciones, desfiles, etc.

2. Proveer transporte hacia las áreas de recreación a niños de escasos recursos económicos,

ancianos o grupos especiales de la comunidad.

STATUS DEL CLUB

No podemos hablar de Aumento y Retención, sin que tengamos una clara idea de la forma en que se encuentra el club.

El asunto real es que nosotros nos encontramos y nos vemos cada semana de reunión y escasamente notamos cualquier cosa diferente o extraña que esté sucediendo a nuestro alrededor.

La técnica entonces es que en la próxima reunión cada uno desarrolle una capacidad para que sinceramente y con ojos muy objetivos veamos cual es el status de tu club.

Los principales funcionarios del club y el Jefe de Zona que goza de una gran independencia porque viene desde fuera, pueden apreciar si hay buena asistencia, si hay participación de los asociados en la reunión, si hay un buen tanto por ciento que no ha retornado al club últimamente y que nadie había notado, si el Presidente está conduciendo bien los debates, si los informes de tesorería nos satisfacen y si las actas se están leyendo en cada sesión.

También si los Comités son fantasmas o activos, si la comunidad está notando nuestra ausencia, si ya los servicios han bajado de calidad.

Cuando el club se ha estancado o se ha vuelto lento en el accionar de los socios, es el momento de comenzar a evaluar.

Los nuevos socios jóvenes notan la brecha generacional, las expectativas ofrecidas no son reales, la selección de los socios nuevos no está a la altura de los standares de éxito del club, ya nos conformamos con lo que tenemos y

tendremos por los próximos 10 años. Y tantas otras cosas que se nos pueden ocurrir.

El no tener la capacidad de evaluar el status de tu club en general, es para mí una de las causas para que haya deserción y para que retengamos a los socios.

Los invito a que en la próxima sesión de su club, vean con unos "ojos" diferentes lo que ves a tu alrededor y si es necesario, exprésalo y encuentra una estrategia para solucionarlo.

Le pido a Dios que lo encuentres fuerte, joven, pujante, con respeto a los socios antiguos que cimentaron la imagen del club y con muchos deseos de PRESERVAR LA FILOSOFIA LEONISTICA.

NOSOTROS SERVIMOS

TRABAJO EN EQUIPO



En un Club de Leones de éxito se encuentran dos factores básicos y esenciales: **orgullo y compañerismo**. Estos dos factores no se desarrollan por accidente; para que los haya se necesita estudio, trabajo y planificación. Generalmente, esos factores están presentes en un club cuando éste hace o tiene lo siguiente:

- Uno o más programas de servicio y buenos proyectos de recaudación de fondos.
- Programas regulares para informar a sus socios sobre la historia, tradiciones, organización y programas actuales de la asociación

- Reuniones agradables y organizadas eficientemente.
- Un buen programa de funciones sociales, para que participen las familias de los socios y se fortalezcan las amistades.
- Un programa de relaciones públicas activo para aumentar y mantener el apoyo de la comunidad.
- Un buen programa de aumento y desarrollo de socios.

Si alguien visita a su club, se percatará inmediatamente si allí reinan el orgullo y el compañerismo. Los socios recibirían calurosamente al visitante y contestarían a sus preguntas con entusiasmo y conocimiento. La reunión seguiría su curso eficientemente y los presidentes de los comités rendirían orgullosamente sus informes acerca de los planes y logros. Terminada la reunión, la visita (sea o no un posible futuro socio) quedará convencida de que el Club tiene éxito y que seguirá teniéndolo durante muchos años más.

Aunque no todos los Clubes de Leones logran éxito, todos los Clubes de Leones pueden lograrlo. La técnica, consejos y métodos que se exponen a continuación han sido comprobados por miles de Clubes desde hace años. Empléelos diligentemente y sin cesar, y el resultante orgullo y compañerismo le asegurarán el éxito a su club y a nuestra asociación.

Liderazgo: Un liderazgo apropiado es esencial para que un Club tenga éxito; además, contribuye al desarrollo de los socios. Vea que haya una cadena de mando definida y que los problemas suscitados a nivel menor sean solucionados en ese nivel.

Participación familiar: Planee programas a los que puede asistir toda la familia. Los eventos sociales hacen aumentar los lazos de amistad entre los socios.

Armonía y compañerismo:

Fomente un ambiente de armonía entre los funcionarios y los socios, promoviendo el compañerismo. El León tuercerrabos puede desempeñar un papel importante impartiendo animación durante las reuniones ordinarias.

Expresión: Inste a todos los socios (antiguos y nuevos) a que expresen sus opiniones y sugieran nuevas ideas.

Relaciones públicas: El presidente de] Comité de Relaciones Públicas debe usar los medios de difusión para informar al público sobre los servicios que el Club presta y la manera que se beneficia a la comunidad. Esto ayudará a que haya más apoyo a las campañas de recaudación de fondos y el Club proyectará una buena imagen en la comunidad.

Código de ética y objetivos: Cite frecuentemente el código de ética y objetivos Leonísticos. Recuérdese que la gente juzga a los demás por la forma como actúan. Todos esperan una conducta ejemplar de los representantes del Leonismo.

- **Orgullo:** Los socios que se sienten orgullosos de su Club invitan a otros a que se hagan socios, sabiendo que tendrán éxito en su labor.



Propósitos: Trabaje para que se cumpla con las metas que se ha propuesto para el año. No olvide sus objetivos en cuanto a socios,

programas de servicio y recaudaciones.

Ceremonia de iniciación: Lleve a cabo la ceremonia de iniciación de los nuevos socios con dignidad y solemnidad. Entréguele al nuevo socio su Carpeta de Nuevo Socio, información e historia sobre el club y sus proyectos, lista de socios y comités. Haga que el nuevo socio se sienta orgulloso de ser parte del club.

Orientación: Organice una orientación para el nuevo socio acerca de Leonismo a niveles de club, distrito e internacional. La orientación debe ser a cargo de un ex presidente u otro socio León con experiencia. Si en su distrito se realizan orientaciones para los nuevos socios, ínstelos a que asistan a ellas. También son muy adecuadas como cursos de repaso para los socios antiguos.

Participación: Haga que todos los socios participen de forma activa en los programas de servicio y en las campañas de recaudación de fondos. Los nuevos socios hay que asignarlos de inmediato a los comités, según sus capacidades e intereses.

Reconocimientos: Asegúrese de que el secretario del club cumpla con su obligación de tener al día sus registros y pida los premios y reconocimientos a que tienen derecho los socios. Los premios deben ser entregados en una ceremonia apropiada al caso, durante una reunión especial.

Responsabilidades del padrino o patrocinador: Vea que los padrinos o patrocinadores cumplan con sus obligaciones para con los nuevos socios.

Reuniones: Prepare un orden del día y cíñase a él. Las reuniones hay que hacerlas interesantes, entretenidas e informativas. Debe haber un ambiente de cordialidad. Comience y termine las reuniones puntualmente.

Reuniones de Junta Directiva: Inste a los socios a que vayan a las reuniones de la Junta Directiva, aunque sólo los miembros de ésta tienen poder de voto. Es una buena

manera de enterarse cómo funciona el club.

Información leonística: Designe a un León para que en cada reunión presente una charla de dos minutos sobre algún aspecto leonístico, tanto a nivel local como internacional. Esto informará a los nuevos socios y refrescará el conocimiento leonístico de los socios antiguos.

Visitas interclubes: Sugiera a los socios que asistan a las reuniones de otros Clubes de Leones, para crear lazos de amistad y colaboración entre Clubes vecinos.

Comités: Asegúrese de que los presidentes e integrantes de los comités administrativos y de actividades desempeñan sus labores.

Finanzas: Los fondos del club deben estar separados en dos cuentas aparte: administrativa y de actividades. Vea que el tesorero rinda periódicamente informes financieros ante la asamblea.

Evaluación del Club: Mejore la estructura de funcionamiento del Club, pidiéndoles a los socios que evalúen las reuniones, programas de socios y actividades.

Como líder, su propósito es ver que en el funcionamiento de su Club entren en juego todos los factores característicos de un Club de éxito.

Usando estas sugerencias, Usted aumentará la eficacia de su liderazgo, creando y sustentando un programa continuo de progreso que cumpla las obligaciones inherentes al lema del Leonismo,

"NOSOTROS SERVIMOS".



COMO ES UN BUEN CLUB DE LEONES?

Después de diferentes estudios, efectuados tanto por la Asociación como por nuestros miembros, podemos decir cuál es la diferencia entre un club bueno y un club malo. Un club bueno es el que tiene éxito; es fácilmente distinguible del que no lo tiene. En suma un club bueno, que tiene éxito, es en el que todos los socios participan en las actividades y proyectos. Un buen club también demuestra seis características principales, que son compartidas por todos los buenos clubes de Leones alrededor del mundo.

Primero: La fase fundamental de un club con éxito consiste en un programa principal de servicio, en el que participan todos los socios del club. El programa de servicio debe ser de importancia para la gente de la comunidad atendida por el club. El éxito que tengamos en la actividad ayudara a conseguir el apoyo de la comunidad en otros programas, y así asegurar el éxito en todas nuestras otras actividades.

Segundo: Todo buen club organiza una campaña principal de recaudación de fondos, en la cual participa con sus contribuciones la comunidad entera. La recaudación debe hacerse para una causa que tenga valor para la comunidad. Y repetimos, todos los socios del club deben aceptar cierto grado de responsabilidad en el proyecto, a fin de planear, organizar y poner en practica la recaudación.

Tercera: Debemos de hacer todo lo posible por realzar la imagen del leonismo en la comunidad, manteniendo al público bien informado acerca de nuestros planes, proyectos y realizaciones amistosas con los periódicos y las estaciones de radio y televisión de nuestra comunidad. Además, hay que tener en cuenta que,

individualmente, mis propias acciones pueden complementar la labor de relaciones publicas de nuestro club: debemos llevar con orgullo nuestros distintivos leonísticos y actuar como embajadores de buena voluntad, representando al club y a la asociación. Si todos los socios actúan como verdaderos líderes, la comunidad buscará liderazgo en el club de Leones

Cuarto: Las reuniones de nuestro club deben ser estimulantes, informativas y agradables. Debemos ver que el orden del día de nuestras reuniones sea cumplido los mas exactamente posible, asegurándonos que siempre terminen a tiempo. Por esto debemos planear con anticipación y en detalles todas las reuniones.

Quinto: Todos los miembros de un club de Leones deben saber que son parte importante de una organización mundial, verdaderamente dedicado al servicio humanitario. Siempre que sea posible, debemos tomar parte en programas efectuados a nivel de zona, región, distrito, distrito múltiple e internacional. Cada uno de nosotros debe estar dispuesto a sugerirle al club nuevos medios y posibilidades de servirle a la comunidad.

Sexta: Para mantener a nuestros socios vivamente interesados en el club, de forma que no quieran retirarse de él, todos los nuevos socios deben ser orientados en cuanto a las actividades del club, tan pronto sea posible, ofreciéndoles participar en ellas. Cada socio debe interesarse por conseguir nuevos socios de calidad, para fortalecer la eficacia del club como valiosa institución de la comunidad.



RECUERDA QUE CADA CONTACTO ES UNA OPORTUNIDAD

Recuerda que cuando un ciudadano nos llama para solicitar un servicio u orientación nos está ofreciendo la oportunidad de demostrarle las particularidades de nuestro club. Debemos aprovechar esta oportunidad para darle lo mejor de nosotros mismos. Si lo hacemos nuestro club se ganara la confianza de nuestra comunidad.

En adelante vamos a continuar con entusiasmo brindándole a nuestra comunidad el servicio amistoso, cortés y eficiente que ellos esperan de un buen club de Leones. Así en cada contacto con nuestra comunidad podemos continuar estableciendo buenas relaciones públicas para nuestro club.

RECUERDA: hay pianos que lucen lindos, pero suenan muy feos; hay pianos que lucen feos y suenan bien. **¿CUAL DE ESTOS ES TU CLUB?**

Recopilación de frases aplicadas al Leonismo

Amigos Leones éstas son algunas frases aplicadas al Leonismo.

El servicio, único pasaporte para ser León.

Que importante descubrir la necesidad real del servir al prójimo.

El León que no sirve, simple y sencillamente no es León.

La oportunidad de servir es infinita.

Que gratificante es el placer de servir.

La mejor recompensa a un servicio, es haberlo hecho.

Ayudar al necesitado, es ayudarse a si mismo.

La constancia en el Leonismo todo lo alcanza.

No hagas juez de tu vida de servicio a la opinión pública, sino a tu conciencia.

Unos no se conforman con lo que son, otros no se conforman con lo que hacen, una gran mayoría no se conforma con lo que tiene, aún así Tu puedes DAR algo de lo que tienes.

El Club de Leones son sus afiliados, no la cueva.

Una meta cumplida, es un escalón que te invita a subir al siguiente.

Todos los puestos en el Leonismo son para servir. Podemos estar al corriente de nuestras cuotas, podemos estar al corriente de nuestras asistencias a las juntas, pero solo el servicio, nos reafirma permanentemente como Leones. La "garra" de los Leones, siempre es una mano de amistad. Una manada de Leones que No Trabaja: pelea, haraganea, se

autodestruye.

El verdadero León busca la Excelencia en el servicio. No olvidemos el protocolo, en nuestros eventos Leonísticos nos da categoría.

La buena presentación, nos distinguirá en los eventos que realicemos.

Es conveniente incrementar la afiliación de calidad.

La medida de hacer el bien, consiste en sembrar y no en cosechar.

Para ser amigo no se necesita ser León, para ser León se necesita ser Amigo.

Ser excelente es sentirse ofendido y lanzarse a la acción en contra de la pobreza, la calumnia y la injusticia.

La Caridad, altísima virtud, es la Excelencia de dar a quienes menos tienen.

PERO POR SOBRE TODO.....

“El Leonismo hay que vivirlo y sentirlo con el corazón”



PUNTOS SOBRESALIENTES DEL PROGRAMA PRESIDENCIAL 2003-2004

El Vicepresidente Lee, al presentar su Programa Presidencial para el período que comienza en Julio, hace hincapié en los retos que los Leones enfrentarán y el papel vital que jugará la innovación. Mencionamos a continuación algunos conceptos clave del programa.

Como Leones, cuando nos esforzamos en construir el futuro:

- Reconocemos que disponemos del recurso ilimitado de aumentar el número de nuestros socios, fortalecer nuestros clubes y cumplir con nuestra misión de servicio.
- No sólo expandimos nuestro alcance, sino que profundizamos nuestras raíces
- Respetamos y celebramos nuestra diversidad, pero también nos unimos.
- Aceptamos los cambios pero no abandonamos nuestras tradiciones.

La innovación:

- Requiere visión y establece metas que se pueden alcanzar

- Está impulsada por el aumento de socios. La afiliación es significativa para los Leones y beneficia a aquellos que servimos
- Requiere valores éticos. Son imprescindibles la confianza y respeto mutuos
- Requiere la participación de cada León. Cada socio da lo mejor de sí y comparte por igual los beneficios que acarrea la innovación

La innovación a menudo se basa en el uso de nuevas técnicas, y la tecnología es una herramienta importante para construir el futuro de nuestra Asociación. Sin embargo, la innovación asume muchas formas. Podemos encontrar formas innovadoras de mejorar muchas de nuestras actividades:

- Reuniones de los clubes
- Proyectos de servicio
- Reclutamiento de nuevos socios

La innovación puede ser parte de todo lo que hacemos como Leones:

- Aumento de socios. Buscar nuevas formas de reclutar y retener socios de calidad; reclutar mujeres y jóvenes para fortalecer nuestros clubes; emplear una estrategia en triángulo de

extensión, reclutamiento y retención

- Liderato. Formar líderes que estén dispuestos a alentar la creatividad y nuevas ideas
- Relaciones Públicas. Seguir con los medios actuales para comunicarnos con nuestro auditorio externo y explorar nuevas formas de transmitir nuestro mensaje.
- Actividades de servicio. Adquirir nuevas ideas. Presentar nuestro legado de servicio a la nueva generación al patrocinar clubes Leo
- LCIF. Confiar en la generosidad de los Leones para brindar apoyo y buscar una nueva participación con corporaciones, gobiernos y otras fundaciones.
- Nosotros damos forma a nuestro propio destino. La innovación es en verdad la puerta hacia nuestro futuro.

