

SUGERENCIAS PARA PEDIR A LAS PERSONAS QUE SE UNAN A SU PTA

Sea usted mismo. Si usted es genuino y sus razones para unirse son genuinas, es más probable que más personas quieran afiliarse. Use sus propias experiencias –explique porqué se unió y la razón por la que piensa que es una buena organización con la cual asociarse.

Sea entusiasta. Cuando demuestra su emoción y entusiasmo por la PTA, esos sentimientos se contagian. Si no tiene inspiración, tampoco lo estarán sus oyentes.

Lánceles un reto. Diga a los afiliados potenciales lo que la PTA ha logrado en el pasado y rételos para que contribuyan al brillante futuro de la PTA en su escuela.

No ofrezca disculpas. No tiene porqué ofrecer disculpas por hacer un buen trabajo y por pedir a las personas que se unan, siempre que sea consciente y respetuoso.

Vaya preparado. Llegar es la mitad de la batalla. Tener las cosas organizadas y lista para usar es la otra mitad. Su atención a los detalles refuerza la reputación de la PTA y demuestra respeto por el tiempo del afiliado potencial.

No espere hasta el último minuto. Muchas personas dejan “lo incómodo” de pedir las cuotas de afiliación hasta el momento final de una reunión o evento. Si deja esa importante tarea hasta el final, puede ser que no le quede tiempo o que no pueda contestar preguntas sobre la PTA.

Traiga refuerzos. Siempre traiga a otro voluntario para que le ayude. Las personas se unen por diferentes razones y hablar con otros afiliados a menudo vende la idea a las personas. Pida a otro miembro que dé su testimonio de porqué se unió y porqué unirse es importante.

No discuta. Algunas veces tiene que aceptar un “no” como respuesta. Mientras que algunas veces es aceptable aclarar información equivocada que otras personas tengan sobre la PTA, no trate de cambiar su modo de pensar. Sea respetuoso con las opiniones de los demás y con sus elecciones. Si demuestra comprensión ahora, no va a ahuyentar a las personas respecto de la posibilidad de afiliarse más tarde.

Si le dan limones, haga limonada. Algunas veces incluso las personas más renuentes pueden ser convencidas de darse la vuelta. No deje que las inquietudes o quejas se queden sin resolver. La propaganda de boca a boca puede hacer que otras personas duden de unirse.

No tome el rechazo como algo personal. Si la persona a la que le pide afiliarse a la PTA dice que no, piense que decidió no aprovechar la oportunidad que usted le presentó en este momento. Asegúrese de preguntarle más tarde; la respuesta puede ser diferente.

Dé seguimiento. Si promete a alguien una respuesta, désela. Si acuerda reunirse con alguien, vaya.

Dé las gracias. Todos aprecian el reconocimiento. Agradezca a las personas su apoyo al unirse. Agradezca a los no miembros su tiempo. Dé las gracias a todos por su atención. Si los miembros potenciales saben no sólo que marcan la diferencia, sino que se aprecia es más probable que se unan.

Adaptado de un impreso de la Conferencia Nacional de Liderazgo de la PTA Nacional, 2005