



# ¡DE UN CLUB A 164 Y TODAVÍA YENDO FUERTE!

Consejos del súper-iniciador de clubes, Peter Kossowan, DTM.

**POR: MAUREEN ZAPPALA, DTM**

Traducido por: Javier Córdova González

¿Alguna vez has constituido un club Toastmasters? Tal vez la respuesta es sí, porque miles de miembros lo han hecho. Tal vez has patrocinado algunos clubes, porque cientos de miembros también lo han hecho. Pero, ¿sabías de un Toastmaster que ha patrocinado al menos 164 clubes?

¿Quién hizo eso?

El crédito va para Peter Kossowan, DTM, en Edmonton, Canadá. Se unió a Toastmasters en febrero de 1970, y prácticamente ha fundado todo un distrito canadiense él solo. A los 82 años, después de inspirar y ser mentor de cientos de personas, Kossowan todavía sigue comprometido con Toastmasters.

¿Cuál es su secreto? En pocas palabras: Él es un apasionado de servir a la comunidad. Kossowan tiene una larga historia de participación en decenas de grupos comunitarios, además de Toastmasters. En una entrevista de podcast, Kossowan dijo que se inspira en estas palabras del dramaturgo George Bernard Shaw, quien dijo: *"Mi vida pertenece a la comunidad, y mientras viva, estoy en mi derecho de hacer por ella lo que pueda. Quiero estar agotado hasta la última reserva cuando muera, pues cuanto más trabajo, más vivo"*.

Su compromiso con la comunidad ayuda a explicar por qué Kossowan es atraído a Toastmasters, una organización que identifica el servicio al miembro como un valor fundamental. Él da crédito de haber nacido de una madre generosa y amable que desarrolló en él una actitud de servicio, actitud que es evidente para todos los que lo conocen. Neil Wilkinson, DTM, Pasado Presidente Internacional, amigo cercano de él dice, "Kossowan siempre quiere poner a otra persona en primer lugar, para conectarla con alguien que la pueda ayudar. Así es como es él - ayuda a los demás".

El viaje Toastmasters de 46 años de Kossowan comenzó cuando un amigo lo invitó a asistir a una reunión del club. Él inmediatamente vio cómo Toastmasters lo podría ayudar a crecer en su negocio de planificación financiera al mejorar sus presentaciones y afilar sus habilidades de escuchar. Él mejoró sus téc-

nicas de cierre de ventas – las mismas destrezas que utiliza para iniciar nuevos clubes.

"He estado en muchas reuniones demostrativas Toastmasters donde las personas que conducen la reunión no piden la venta", dice. "Ellos no invitan a los visitantes a unirse. ¡Tienes que pedir la venta!"

Constituir un nuevo club puede parecer desalentador, especialmente si eres un nuevo miembro. Pero si un miembro puede hacerlo 164 veces, sin duda cualquiera puede hacerlo. Y tú también puedes hacerlo, si te ajustas a los siguientes criterios:

**1 Amas a Toastmasters.** Los mejores iniciadores de clubes son los que disfrutan de Toastmasters con un entusiasmo contagioso. La camaradería y los aplausos de los miembros son magnéticos. El club es un refugio seguro para el desarrollo personal. Helen Blanchard, la primera mujer Presidente de Toastmasters Internacional, dijo: "Si obtienes de Toastmasters todo lo que puedas obtener de Toastmasters, nunca te saldrás de Toastmasters".

**2 Te gusta la gente.** Kossowan cree que nadie tiene demasiados amigos. "Algunos de mis mejores amigos son Toastmasters", dice. A él le encanta ver a la gente desarrollarse. "Caminan con la frente en alto y se sientan valorados, se nota en su lenguaje corporal", dice. "Cada individuo es único, y trae sabiduría y conocimiento al grupo".

**3 Ves el impacto del panorama general.** Toastmasters no sólo cambia a la gente; sino también afecta a las organizaciones. Un club que Kossowan ayudó a fundar fue para una asociación de personas con problemas de aprendizaje. "Ayudamos a dar voz a aquellos que nunca han tenido voz antes", dice, "y cambió la cultura de la organización"

"¡Una mujer, una miembro con problemas de aprendizaje, dio un discurso en su recaudación de fondos y generó U\$145.000 en contribuciones!" Eso es un impacto del panorama general que va mucho más allá de contar *estes y ehs*.

**4 Estás cómodo pidiendo ayuda.** Kossowan ha desarrollado relaciones con muchos miembros fenomenales y serviciales. "Sus valores coinciden con los míos", dice. "Confío en ellos para hacer cualquier tarea que decidan hacer". Por ejemplo, para realizar una sesión demostrativa, Kossowan utiliza cinco voluntarios. Él tiene un volante de una página que describe las tareas para cada uno. "¿Debiera un nuevo voluntario participar con nosotros, les envió el volante para que sepan lo que se espera de ellos", dice. "Funciona a las mil maravillas. He patrocinado clubes a cientos de kilómetros de casa usando esta técnica.

**"Kossowan siempre quiere poner a otra persona en primer lugar, para conectarla con alguien que la pueda ayudar. Así es como es él - ayuda a los demás".**

– Neil Wilkinson, PIP, DTM

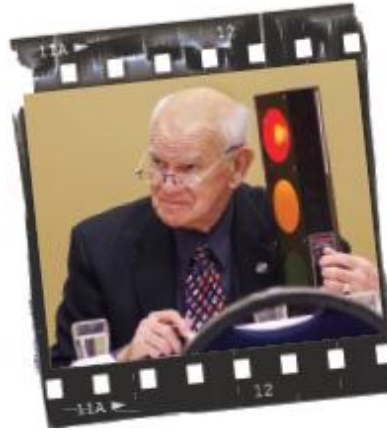
"Si esas cuatro cualidades resuenan en ti, ¿por qué no involucrarse y patrocinar un club? Aquí están algunos consejos para ayudar:

**¡Los prospectos están en todas partes!** Busca donde se reúnan grupos grandes. Kossowan cree que cualquier grupo con más de 250 personas puede formar un club. Él ha fundado clubes dentro de la comunidad de ciegos, en medio de los grupos étnicos y organizaciones no lucrativas, en prisiones, universidades y oficinas gubernamentales. Tal vez trabajas para una compañía grande o eres parte de una gran congregación. Mantente alerta y aprende de Kossowan, que constantemente está prospectando por los clubes potenciales.

"Recientemente, en un funeral, me encontré con el director ejecutivo de una organización que se beneficiaría de Toastmasters... tenemos una sesión demostrativa programada para el próximo mes." Trabaja con los líderes de distrito, especialmente con el director de crecimiento de clubes, cuyo trabajo es prospectar nuevas pistas. Kossowan maneja varios prospectos simultáneamente. La inmediata Pasada Gobernador de Distrito 42, Doris Henn, DTM, dice que Kossowan es muy organizado y mantiene una hoja de cálculo con todas las pistas. "Le he pasado pistas" dice, "pero él también genera muchas él solo. A veces, él está trabajando en 20 pistas a la vez".

**Sé paciente.** La mayoría de los visitantes no están acostumbrados a los aplausos, a la estructura, a hablar y a evaluar que son parte de la experiencia del club. Algunos no creerán en Toastmasters hasta que vean los beneficios para ellos mismos, lo que podría tomar tiempo. A veces nuevas técnicas de marketing se necesitan.

Kossowan actualmente está trabajando en formar un club corporativo. Dice que tienen 12 miembros, y en seis meses, ese



número no ha cambiado. "Los estoy aconsejando sobre cómo llevar invitaciones", dice, "pero debo esperar hasta que estén preparados para aceptar el conocimiento. ¡Paciencia!"

**Prueba una invitación más suave.** Es tentador exclamar *¡Deberías unirte a Toastmasters!* y llamar a eso una invitación. Sin embargo, la palabra *debería* puede ser contraproducente. La psicóloga de Denver, Susan Heitler, Ph.D., escribe en *Psychology Today* que aunque la palabra *deberías* a veces da una buena guía, "A menudo establece expectativas poco realistas, induce a la culpa y reduce el deseo de hacer lo que de otro modo pudieras querer hacer."

Con sus 55 años de experiencia en ventas, Kossowan prefiere adoptar un enfoque más suave: "¿Por qué no vienes conmigo a una reunión Toastmasters y ve por ti mismo los beneficios?" ¡Esto funciona!

**¡El marketing es la clave!** Puede que tengas una ventaja si quisieras iniciar un club en tu empresa. "Hoy en día, muchos gerentes de recursos humanos están conscientes del valor de Toastmasters," dice Kossowan. "Invítalos a una reunión para mostrarles cómo beneficia a los empleados." Para iniciar un club comunitario, usa los medios sociales, tableros de anuncios públicos y la palabra de boca en boca. Invita a las personas con capacidad de liderazgo y pídeles que inviten a la gente de su red. Habla acerca de esto en todas partes.

"Fui moderador de un foro político", dice Kossowan, "y mencioné Toastmasters. Al final, invité a los interesados en Toastmasters a verme después. ¡Diez personas se acercaron! Organizamos una sesión demostrativa y formamos el club en una reunión".



un contador de tiempo y un gramatical.

**Planea una reunión demostrativa:** Da una demostración de una sesión real. Kossowan utiliza un enfoque de equipo con sus miembros voluntarios de demostración, dando a cada uno una función claramente definida. Asigna a un Toastmaster, un orador, un evaluador, un Director de Tópicos de Mesa,



Otro enfoque es llevar guiones cortos que describan cada función, para que los visitantes los lean en voz alta. Un visitante lee el papel del evaluador, otro lee el papel de tomador de tiempo, etc. Esto se puede hacer con sólo dos Toastmasters - uno que sirva como Toastmaster, evaluador y eva-

luador general y el otro dando un discurso y dirigiendo los Tópicos de Mesa. Sé creativo y asegúrate de cubrir los componentes integrales. Es más probable que los visitantes se unan si se les permite participar.

**Vender los beneficios y las características.** Enseñamos destrezas de comunicación y liderazgo. ¿Y qué? ¿Por qué es tan importante para un prospecto? Adapta los beneficios para el grupo específico. Para constituir un club corporativo, la gerencia necesita saber lo que sus empleados ganarán en él, dice Kossowan. Él les dice: "Es un entrenamiento en liderazgo continuo y rentable. La moral de los empleados aumenta y hacen mejores presentaciones de ventas".

Greg Gazin, DTM, uno de los anfitriones de la serie podcast de Toastmasters y buen amigo de Kossowan, ha participado en muchas sesiones demostrativas el súper-iniciador y dice que dirige su discurso a las necesidades específicas de la audiencia. "Si bien he escuchado muchas variaciones de su plática o la llamada a la acción", dice Gazin, "nunca es aburrida; siempre se siente fresca".



**Colecciona historias de éxito, incluyendo la tuya.** Craig Valentín, Campeón Mundial Toastmaster de Hablar en Público de 1999, enseña la técnica de persuasión "entonces-ahora-cómo". "En aquel entonces yo era terrible. Ahora no lo soy. Así es cómo mejoré".

¿Cuál es tu historia Toastmasters "entonces-ahora-cómo"? ¡Cuéntala! Presume de las personas en tu club que estaban aterradas de hablar y cómo tartamudeaban, pero se transformaron después de unos meses. Las historias de éxito venden.

**¡Pide la venta!** Antes del cierre de tu demostrativa, comparte algunas historias cortas de éxito y deja que el Toastmaster de la sesión tome las preguntas de la audiencia. Finalmente, usa la



*Kossowan prospecta por clubes potenciales dondequiera que va. Él invita a la gente que conoce a las reuniones del club para demostrar cómo se benefician los miembros de la experiencia. Él invita a los visitantes que están interesados en formar parte de un club a hablar con él y adapta su plática a las necesidades específicas del futuro miembro.*

brillante aunque gentil técnica de Kossowan para pedir a los invitados que se

unan: "Sabiedo lo que saben sobre Toastmasters, ¿cuántos de ustedes apoyarán la formación de un club? Levanten la mano. "Kossowan levanta la mano, como lo hacen los voluntarios". En caso de que 10 o más manos se levanten", dice, "organizamos otra reunión y le pedimos a cada visitante que traiga un invitado". Esa es la forma en que Kossowan recluta a los 20 miembros necesarios para crear un club.

La Directora del Distrito 42, Marg Faryna, DTM, ha visto a Kossowan en las reuniones demostrativas. Ella dice que él termina de esta manera: "Si no hay otras preguntas, yo tengo una pregunta para ustedes. ¿Llenarán la solicitud de membresía y nos la dejarán hoy?"

¡Sus simples preguntas funcionan!

Fundar un club es muy gratificante, trae la grandeza de Toastmasters a un mundo que necesita desesperadamente líderes y comunicadores fuertes. Tú estás calificado para iniciar un club, y estás a la altura de la tarea.

Como dice Gazin, "Cuando Kossowan pide ayuda para otro club potencial, digo que sí, tal como lo hice por primera vez hace una década cuando era el vicepresidente educativo y gobernador de área y el pensamiento de constituir un club me di un caso grave de mariposas. Hoy en día, ya no tengo miedo de enfrentar el desafío".

Tu viaje a 164 clubes comienza con uno. Decide hoy para hacerlo. **T**

**Nota del editor:** Para una guía detallada sobre el proceso de constituir un club, descarga el manual gratuito *Cómo Iniciar un Nuevo Club* del sitio web de Toastmasters. ([www.toastmasters.org/Membership/How-to-Start-a-New-Club](http://www.toastmasters.org/Membership/How-to-Start-a-New-Club))

**MAUREEN ZAPPALA, DTM,** es una ex ingeniero de propulsión de la NASA. Hoy, ella es oradora profesional, autora y entrenadora de habilidades de presentación, así como fundadora de *High Altitude Strategies*, un servicio de entrenamiento y de hablar en público. Pertenece al *Aeroespace Toastmasters club* en Cleveland, Ohio. Visita su sitio web en [www.MaureenZ.com](http://www.MaureenZ.com).

Traducido del artículo, "FEATURE/ FROM ONE CLUB TO 164 AND STILL GOING STRONG!" Págs. 22 – 25. Revista TOAST-MASTER, JUNE 2016.

Traducido por: Javier Córdova González, DTM. Miembro del Club Maz Líder, Mazatlán, Sin. [jacogo@hotmail.com](mailto:jacogo@hotmail.com)