



## 2 CÓMO INCORPORAR A LOS NUEVOS MIEMBROS Y TRANSMITIR LA INFORMACIÓN DE MANERA EFICAZ

En algunos casos, se convocó a los nuevos miembros a una residencia presencial de 5 días para arrancar su andadura en CIVICUS y aclarar sus expectativas y responsabilidades. Esta primera semana de orientación presencial resultó ser una técnica muy eficaz para crear una comunidad, promover la inclusión y contribuir al éxito de los miembros en el

programa. Sin embargo, también supuso todo un reto para el entorno de trabajo a distancia que propició la COVID-19: los miembros estaban repartidos por todo el mundo y aislados entre sí. Entre febrero y marzo de 2021, el equipo dedicó unas 28 horas de llamadas en línea con los miembros del YAT y el YAL, en las que se explicaron el contexto, los objetivos y los términos y condiciones del compromiso.

### LEARNINGS



**1** Para que el proceso de incorporación fuera eficaz y permitiera crear una comunidad y proporcionar al mismo tiempo la información y los recursos necesarios a todos los participantes, fue necesario invertir más tiempo en **presentar la información: tres veces y en tres formatos diferentes** (en grupo, en llamadas individualizadas y *por escrito*).



**2** Para que una reunión del YAT resulte satisfactoria, se requiere realizar una **inversión de, al menos, el doble de tiempo** de la duración de la misma, tanto en la planificación como en el posterior tratamiento de los resultados y el envío de información sobre los próximos pasos.

**3 Más conversación = menos trabajo.** Las llamadas de control individuales con cada activista de la YAL permitieron que el equipo de CIVICUS Youth y los miembros de la YAL se conocieran mejor. Durante este control, repasamos los acuerdos de financiación, para orientar a los participantes sobre lo que se espera de ellos, es decir, la presentación de informes, el funcionamiento de los pagos, etc. Esto permitió explicarles el proceso y que comprendieran bien cuáles son las formalidades para



todo el año. Asimismo, les permitió redactar su plan de acción/proyecto para el año. El resultado fue que recibimos 8/11 acuerdos de financiación en menos de 4 semanas, lo que supone una gran diferencia en con respecto a la promoción de 2020, con la que los Acuerdos de Financiación cumplimentados tardaban más de 10 semanas en llegar.

