



## ¿POR QUÉ TENER UNA RED DE CONTACTOS?

Una “red” consta de las personas que usted conoce y de las personas que ellas conocen. Cuando hable acerca de su búsqueda de empleo con personas que conozca, averigüe a quiénes conocen ellas que puedan ayudarlo a usted en esta búsqueda. A esto se le llama “red de contactos”.

El uso de la red de contactos es el método más eficaz para encontrar un trabajo; aproximadamente el setenta por ciento de los puestos de trabajo se encuentran de esta manera. Además, le permite enterarse de los empleos que no se anuncian: el “mercado oculto de empleos”, dentro del cual se encuentra el ochenta por ciento de las vacantes. El uso de la red de contactos también le puede ayudar a identificar o encontrar financiamiento para un negocio propio o para estudiar.

Mediante el uso de la red de contactos desarrollará la capacidad de establecer y mantener contacto con diferentes personas. Esta habilidad es esencial no sólo para que la búsqueda de empleo resulte exitosa, sino también para tener éxito en cualquier trabajo.

El Taller de Autosuficiencia Laboral, que está disponible por medio del Centro de Recursos de Empleo SUD o del especialista de empleo de su estaca, le ayudará a desarrollar las aptitudes necesarias para elaborar y ampliar su plan para el uso de la red de contactos.

## MÉTODOS

El uso de la red de contactos implica trabajo. No es tarea fácil, ya que uno debe esforzarse por hacer

cosas con las que quizá no se sienta cómodo.

Además de presentarse en persona, utilice otros métodos de comunicación eficaces, como las cartas, las notas, los recortes de periódicos y otros modos de interacción útiles. Todo esfuerzo sincero puede llevar a obtener resultados positivos.

## ¿Qué personas son las más útiles al crear una red de contactos?

Comience a elaborar su red de contactos con sus conocidos, familiares, amigos, vecinos, grupos de la Iglesia, grupos sociales y organizaciones de voluntarios, y amplíe su red a fin de incluir a:

- Personas que sepan algo acerca del área laboral que haya escogido.
- Personas que tengan conocidos con influencias.
- Personas que tengan muchos conocidos.

Recuerde que para obtener mejores resultados más rápido, debe:

- Contactar al menos diez personas o recursos por día.
- Obtener dos referencias nuevas de cada contacto.
- Programar al menos dos reuniones o entrevistas en persona por día.

## PAUTAS

Aprender a usar bien la red de contactos requiere práctica. La mejor manera de aprender es practicar en un taller o grupo pequeño. Quizás pase un tiempo hasta que se sienta cómodo. A continuación se encuentran algunas pautas que pueden serle útiles:

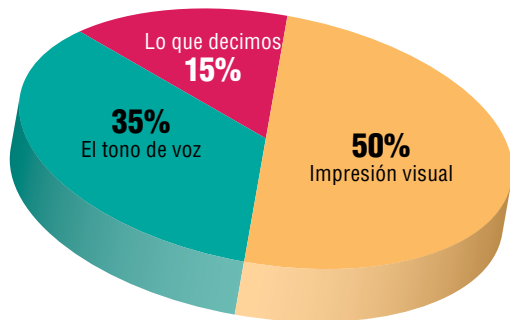
*“No a todos se da cada uno de los dones... A algunos les es dado uno y a otros otro, para que así todos se beneficien”.*

DOCTRINA Y CONVENIOS 46:11-12



SERVICIOS DE RECURSOS DE  
**EMPLEO SUD**  
EMPLEO • EDUCACIÓN • AUTOEMPLEO

- Antes de reunirse con alguien, decida qué es lo que desea averiguar o lograr.
- Cause una buena impresión la primera vez. Durante los primeros diez segundos nos formamos una impresión detallada y persistente de cualquier persona que conozcamos. Muchos investigadores han llegado a la conclusión de que la impresión que causamos al hablar con otras personas proviene, en gran medida, de estos tres aspectos:



¿Qué impresión da usted cuando habla con otra persona acerca de su búsqueda de empleo?

- Cuando se reúna con alguien por primera vez, asegúrese de presentarse. Use una declaración del tipo “Yo en 30 segundos” (según se describe en [www.ldsjobs.org](http://www.ldsjobs.org) y en el Taller de Autosuficiencia Laboral).
- Haga preguntas a las personas con las que se reúna para saber más de ellas; luego, escuche. Pregúntele acerca de su trabajo, cómo entraron a ese campo laboral, qué es lo que les gusta de él, cuáles son las dificultades, etc. Recuerde que quizás esas personas también estén elaborando su propia red de contactos. Comparta la información que usted tiene y que pudiera resultarles útil.

- Explique brevemente qué es lo que usted está buscando y cuál es la preparación con la que cuenta. Use una “Declaración positiva” (según se describe en [www.ldsjobs.org](http://www.ldsjobs.org) y en el Taller de Autosuficiencia Laboral).
- Cuando sea apropiado (por lo general, al final de la conversación), intercambien tarjetas de presentación y nombres de otras personas a quienes usted deba contactar.
- Toda la conversación, la presentación, la exposición de su experiencia y el acuerdo de volver a ponerse en contacto puede llevarse a cabo en no más de dos o tres minutos. Una vez pasados ocho o diez minutos, termine la conversación.
- A pesar de que el intercambio debe ser breve, no cometa el error de auto promoverse antes de tiempo; las personas que logran mayor éxito establecen primero que todo una buena relación. No trate de apresurar las cosas.
- Cumpla con todos los compromisos. La clave para trabajar con la red de contactos es el seguimiento. Si ha dicho que llamará a alguien, hágalo sin dejar pasar mucho tiempo desde la conversación.
- Manténgase en contacto con las personas de su red. Si bien el beneficio que resulta de hacer nuevos contactos es muy grande, el mejor contacto del trabajo en red es aquella persona con quien ha interactuado en más de una oportunidad.
- Siempre envíe una nota de agradecimiento.



## SERVICIOS DE RECURSOS DE EMPLEO SUD

El Taller de Autosuficiencia Laboral, que está disponible por medio del Centro de Recursos de Empleo SUD o del especialista de empleo de su estaca, le ayudará a estar preparado para lograr el éxito con el uso de la red de contactos.

*“Me puse en contacto con un amigo que tenía influencia en una compañía grande y él me consiguió una entrevista para un trabajo. Usé las técnicas que aprendí en el Taller de Autosuficiencia Laboral y ahora soy un empleado agradecido”.*

São Paulo, Brasil

*“Después de participar en el Taller de Autosuficiencia Laboral, comencé a [ponerme en contacto directamente con empresas], para lo cual puse en práctica el conocimiento y las técnicas que había aprendido. Hice ocho llamadas, y cuatro de las empresas me pidieron que les dejara mis datos. Conseguí dos entrevistas y me hicieron propuestas de trabajo al final de cada una de ellas. Me decidí por el trabajo en el cual no tendría que trabajar los domingos”.*

Santiago, Chile