

3. Prezentar

Destrezas relativas a la Red de Contactos



Perfil

La importancia de la red de contactos al buscar un empleo.

Trabajando con estos materiales te resultará más fácil entender:

- Que la gente tiene ya creadas, inconscientemente, redes de relaciones con otras personas.
- Que la base de una buena red de contactos son relaciones auténticas y valores sólidos como la integridad y la reciprocidad –ayudar a otras personas y dejarles que te ayuden a ti-.
- El significado del mercado laboral oculto y la importancia de usar la red de contactos para acceder a él.

¿Qué es una red de contactos?

- Te puede sorprender, pero ya tienes una red de contactos.
- ¿Por qué es importante la red de contactos? ¿Cómo prefieren reclutar los empleadores?
- La dimensión y el significado del “mercado de trabajo oculto”.
- Algunas historias sobre la red de contactos.
- ¿Qué es tener y usar bien una red de contactos y qué puede hacer por ti?
- La forma de empezar – algunos consejos para estudiantes sobre la red de contactos.

¿Por qué debería tener y usar una red de contactos?

Está demostrado que **la mayoría de los empleos nunca se publicitan**; su provisión de puestos de trabajo se realiza a través del “mercado de trabajo oculto”. Diferentes estudios demuestran que alrededor del 70% de los puestos de trabajo no se anuncian. Eso significa que la mayor parte de la selección de personal se realiza en el mercado de trabajo oculto. Por lo tanto, si puedes acceder al mercado de empleos no publicitados, entonces es mucho más probable que tengas éxito en tu búsqueda de empleo. Sólo puedes enterarte de esos empleos mediante el boca a boca, y ello requiere tener y usar una red de contactos.

Icebreaker

Tiempo: 20-30 minutos
Materiales : Post-its

Construir una Red de Contactos

1. Dirígete a alguien del grupo –preferentemente a alguien que no conozcas-.
2. Presentaos por turnos ante los demás

- (Daos la mano) Hola, mi nombre es ...
- Me gusta...
- No me gusta...
- Me gustaría saber si tú ... (averigua algo sobre ellos)

¿Qué es tener y usar una red de contactos?

1. Con un compañero, comparte tus ideas sobre lo que significa para ti el término "red de contactos".
2. Completad la frase 'una **red de contactos es...**' en los post-its que os entregará vuestro tutor y pegadlos en la pared.

Volved más tarde a esto, en las Actividades de seguimiento, y ved si alguien quiere cambiar la descripción.

Actividad 1: Tu propia red de contactos

Tiempo: 20-30 minutos

Materiales:

1. Escribe el nombre de todas las personas que conozcas que empiecen por la letra T. ¿Quién tiene el total más alto? ¿Y si te juntas con la persona de al lado?

2. Pide a todos los participantes que se levanten. Pídeles que permanezcan de pie si conocen a alguien que te podría ayudar si necesitas:

- alguien para alimentar a tu gato mientras estás de vacaciones
- alguien que te preste 20 libras hasta que cobres tu sueldo/beca
- encontrar un sitio para dormir una temporada
- consejo sobre un problema personal
- consejo sobre qué hacer después de la universidad
- una referencia para un empleo

Si aún permaneces de pie, ¡ya tienes una red muy buena de contactos personales!

3. Por favor, ponte de pie. Permanece de pie si conoces a alguien que es...

- dependiente de una tienda/vendedor o vendedora
- enfermera, médico, trabajador de asistencia sanitaria
- gerente de una compañía
- pastor, sacerdote, imán
- un funcionario o funcionaria

Si aún permaneces de pie, ya tienes una red de contactos muy amplia.

Actividad 2: El mercado de trabajo oculto

Tiempo: 20-30 minutos
Materiales:

¿Por qué crees que muchos empleadores prefieren no hacer publicidad de sus puestos de trabajo vacantes – en periódicos, oficinas de empleo, sitios online, etc.-?

Con un compañero, escribe todas las razones que se os ocurran.

Te puede servir de ayuda leer lo que dicen algunos empleadores...

“La publicidad es muy cara. Si anunciamos un empleo en la prensa u online podemos recibir centenares de solicitudes. Simplemente no tenemos tiempo para examinarlas todas, hacer una preselección, organizar las entrevistas, comprobar las referencias e informar a los candidatos no admitidos. Preferimos dedicar ese tiempo al negocio de la compañía. Nos parece mucho más efectivo pedir a nuestros empleados y a otros miembros de nuestra amplia red de contactos que nos presenten buenos candidatos”.

“Puede pasar mucho tiempo entre que decidimos anunciar una vacante y tener realmente a alguien empezando a trabajar. Tenemos que poner el anuncio, establecer una fecha límite algunas semanas más tarde y después hacer las entrevistas. Si ya tenemos potenciales candidatos en nuestros archivos o si podemos usar nuestra red de contactos, podemos

Posibles respuestas

- El coste medio de un anuncio de trabajo en un periódico nacional es de unas 1000 libras.
- Es costoso en términos de tiempo y esfuerzo.
- Es lento.
- No siempre encuentras a alguien adecuado para la empresa.

Tiempo: 30 minutos

Materiales: Estudio de Casos Prácticos

Estudio de casos prácticos

Caso práctico 1: la historia de Amanda

Amanda acababa de graduarse en Trabajo Social y estaba buscando un empleo. Estuvo mirando periódicos y sitios online de forma regular y visitó la Oficina de Empleo cada semana, pero después de 3 meses aún no había encontrado un trabajo en Asistencia Social y estaba haciendo turnos a tiempo parcial en una tienda local de comida rápida para ganar algún dinero. Un día, cuando su abuela estaba tendiendo la ropa en la ventana, empezó a charlar con la hija de su vecina, que había venido de visita. Resultó que era la gerente de una cadena de hogares asistenciales y le dijo que le dijera a Amanda que le llamara. Lo hizo, fue a una entrevista y consiguió un empleo como Asistente Social en uno de los hogares.

Caso práctico 2: la historia de Colin

Colin nació y se crio en Fife, pero había estado trabajando como chef en un hotel de Glasgow durante 10 años. Cuando se casó y nació su primer hijo, decidió que quería regresar a Fife y criar ahí a su familia. En una visita a sus padres se encontró con algunos viejos amigos de la escuela y les dijo que estaba buscando un empleo. Algunas semanas más tarde, recibió una llamada de uno de ellos, comentándole que su tía se iba a retirar de su empleo como gerente de catering en una gran empresa de Dunfermline. Colin envió una carta y su CV a la persona adecuada, fue invitado a una entrevista y se le ofreció el empleo.

Caso práctico 3: la historia de Susan

Susan era peluquera y esteticista en un salón de belleza que tenía mucho volumen de trabajo. Le resultaba difícil conciliar las largas horas de trabajo con sus responsabilidades de cuidado de los hijos. Un día almorzó con una amiga que se iba a casar a los pocos meses. Le preguntó a Susan si querría venir a su casa el gran día para peinar y maquillar a la novia, las damas de honor y las madres. Quedaron muy satisfechas y animaron a Susan a instalarse por su cuenta. Recomendaron a Susan a todas sus amigas y ahora tiene un próspero negocio itinerante de peluquería y belleza con horario flexible.

¿Qué nos dicen estas historias?

¿Cómo ayudó a cada personaje el tener una red de contactos:
Comparte tus ideas con un compañero.

[Una buena red de contactos puede...](#)

Una buena red de contactos puede: ayudarte a encontrar un nuevo empleo – como Amanda.

Recuerda que hasta el 70% de los empleos se proveen mediante redes de contactos o aproximaciones directas a los empleadores. Si solamente acudes a anuncios de prensa u online y a oficinas de empleo, perderás oportunidades de las que nunca habrás oído hablar.

Una buena red de contactos puede: ayudarte a tener éxito en tu trabajo actual – como Colin.

Con una buena red de contactos no necesitas saber todas las respuestas; solamente necesitas conocer gente que te pueda ayudar a llenar las lagunas que tengas en tus conocimientos y destrezas.

Una buena red de contactos puede: ayudarte a construir tu carrera como freelance o empleado autónomo – como Susan.

Al igual que muchos empleos a tiempo completo, numerosas oportunidades para freelances y autónomos no son anunciadas y se cubren mediante recomendaciones verbales. Piensa en ello. Si quisieras un fotógrafo para tu boda, ¿contratarías al primero que apareciera en las Páginas Amarillas o buscarías la recomendación de alguien que conozcas y que haya tenido una buena experiencia?

Una buena red de contactos puede: Ayudarte a mejorar tus opciones laborales a largo plazo.

Incluso si tienes un empleo seguro y estás contento con él, una red de contactos te puede ayudar a incrementar tus opciones laborales a largo plazo.

Las personas con buenas redes de contactos: tiene menor probabilidad de quedarse sin trabajo y mayor probabilidad de encontrar más rápidamente un trabajo si alguna vez pierden su empleo.

Una buena red de contactos no es “utilizar” a los otros para conseguir lo que quieres. Es una calle de dos sentidos.

Tener y usar una buena red de contactos es ayudarse mutuamente. Es dar y recibir. Y es actuar con integridad.

REFLEXIÓN

1. Piensa en amigos y familiares que está trabajando: ¿sabes cómo consiguieron sus empleos?
2. ¿Puedes compartir ejemplos prácticos de buenas redes de contactos?
3. ¿Cómo consiguió su empleo tu profesor/a? ¿Puede compartir más ejemplos?