

## 5. BÚSQUEDA DE EMPLEO A TRAVÉS DE AMIGOS Y CONOCIDOS

*Que amistades que son ciertas nadie las puede turbar.*

Miguel de Cervantes Saavedra

### 5.1. Buscar empleo a través de amigos y conocidos

Parece evidente que aquellas personas que poseen amigos con los suficientes contactos, influencias o poder tienen más posibilidades de conseguir un trabajo si se dirigen a ellos. Por ejemplo, si se ha estudiado periodismo y tiene un familiar que trabaja en televisión o prensa, es de suponer que será más fácil trabajar en ese medio que si no conoce a nadie.

No se debe confundir la consecución de un empleo a través de amigos con lo que habitualmente se denomina "enchufe". No quedan muchas personas capaces de "enchufar" a otra, si ésta no posee los conocimientos, habilidades o actitudes necesarias para desempeñar un puesto de trabajo.

Cuando se habla de recurrir a amigos en la búsqueda de empleo se supone que ya existen unas referencias previas de la persona que busca empleo, ya sea porque se han compartido experiencias comunes con la otra persona o con algún conocido.

Según datos de INJUVE buscan trabajo a través de los "amigos y conocidos" un 46% de las personas que desean un empleo, y encuentra trabajo mediante la misma un 51%. Parece evidente que se trata de una técnica eficaz, pues gracias a ella encuentran trabajo no solo las personas que la utilizan, sino que también lo encuentran otras personas que no la utilizan. En otras palabras, que en ocasiones los amigos o conocidos ofrecen trabajo a pesar de no habérselo demandado.

Los "amigos y conocidos" son las personas, más o menos próximas, que pueden ayudar o facilitar la consecución de un empleo. El abanico es amplio, ya que iría

desde los familiares, los amigos, los compañeros de estudios, el círculo de amistades con los que se comparten espacios de ocio, vecinos, antiguos compañeros de trabajo o clientes y proveedores, compañeros del servicio militar, monitores de cursillos y seminarios, profesores, conocidos de amigos o conocidos de conocidos (a los que todavía no se conoce), etc.

La utilización de la técnica de búsqueda de empleo “Amigos y Conocidos” es una forma activa de buscar empleo, es decir, se caracteriza porque sin que haya oferta de empleo una persona solicita trabajo. A cambio ofrece sus conocimientos, habilidades, disponibilidad...

Todo el mundo tiene algún amigo o conocido al que acudir para tratar de encontrar empleo. ¿Usted no conoce a nadie que le pueda ayudar? Seguro que sí, no piense sólo en personas que ocupen cargos de mucha responsabilidad, también le pueden ser útiles aquellos amigos o conocidos que trabajen en empresas en las que existen puestos de trabajo que a usted le gustaría desempeñar, o porque ellos, a su vez, conocen a otras personas de interés, o simplemente porque poseen información relevante.

Los amigos y conocidos pueden proporcionarle información, facilitarle un contacto dentro de la organización donde trabaja, hablar sobre sus puntos fuertes, contratarla directamente, etc.

## **5.2. Sus amigos y sus conocidos**

Conviene hacer una diferenciación entre “Amigos” y “Conocidos”, los primeros incluirían a todas aquellas personas con las que se tiene mucho contacto y/o confianza; entre los segundos hay que distinguir entre los próximos y los lejanos. Un ejemplo de conocidos próximos podrían ser los vecinos, y otro de conocidos lejanos los amigos o familiares de amigos. Esta distinción es importante, porque en función del grado de amistad, o de la lejanía-proximidad de los conocidos la relación es

distinta, y lo que se les puede solicitar también. De los amigos se posee más información que de los "conocidos", y ellos a su vez también tienen más o menos datos sobre usted y su trayectoria.

¿Cuántos amigos tiene que le podrían ayudar a conseguir un puesto de trabajo?

¿Cuántos conocidos?

Confeccione una lista con sus amigos y conocidos, desde los más próximos a los más lejanos.

Señale el grado de confianza que tiene con esa persona utilizando una escala de que vaya de 1 a 5, donde 1 indica ninguna confianza, 2 poca, 3 normal, 4 bastante, y 5 mucha confianza.

Si ya tiene confeccionada una relación de los amigos y conocidos que le podrían ayudar, ahora conviene recordar la información que usted sabe de esas personas:

*Puesto de trabajo* La actividad que desarrolla, sus funciones y tareas, y el grado de relación con sus conocimientos y experiencia.

---

*Responsabilidad* Cuanto mayor sea su autonomía para tomar decisiones en su organización, más le podrá ayudar, está en función de la categoría que posea.

---

*Características de la empresa* El tamaño de la empresa, por ejemplo, delimita las posibilidades de acceder a distintos departamentos, aunque no sea el mismo en que su amigo o conocido trabaja. En el caso de pequeñas y medianas empresas hay menos departamentos, pero son las que más puestos de trabajo generan en España.

Si no conoce la información señalada sobre cada una de las personas que ha calificado de amigos o conocidos obténgala, ya sea de forma directa o indirectamente.

¿Pediría a su pareja que utilizara sus influencias para trabajar en su empresa?, ¿y a su padre o madre?, ¿y a sus hermanos?, ¿y a un buen amigo?

Seguramente la respuesta habrá sido afirmativa, pero ¿se lo pediría al vecino de quinto piso?, ¿aunque no le conozca excepto de cruzarse con él en el ascensor?

Siempre resulta más fácil acudir a un amigo que a un conocido para solicitarle ayuda en la consecución de empleo, pero no siempre existen amigos con las influencias suficientes. Si no se recurre a los conocidos se descarta la técnica de búsqueda de empleo a través de la cual más personas encuentran trabajo, en otras palabras la más eficaz.

### **5.3. Recomendaciones para dirigirse a amigos y conocidos**

Antes de sugerir como abordar al amigo o conocido se van a señalar una serie de recomendaciones que son útiles a la hora de utilizar ésta técnica.

#### *Recomendaciones para utilizar la técnica de amigos y conocidos*

Insistir	Periódicamente hay que contactar con el amigo-conocido para verificar si hay novedades, como mínimo servirá de recordatorio. No es suficiente con llamar a un amigo o a un conocido en una sola ocasión, decirle que está buscando trabajo y esperar. Insista, recuerde a su interlocutor sus intenciones.
----------	--

No atosigar	No sea pesado. Si cada vez que se encuentra con el amigo o conocido le habla única y exclusivamente del trabajo las consecuencias serán la huida y la evitación.
Amplíe su red de amigos	<i>No ponga todos los huevos en la misma cesta.</i> Hay que contactar con varias personas, centrarse sólo en una es un riesgo que no puede permitirse. Por mucha voluntad que su amigo o conocido ponga en ayudarle, las circunstancias no siempre son favorables. Cuanto mayor sea el número de amigos y conocidos con los que haya contactado, más posibilidades tiene de obtener ayuda.
Manténga los	No abandone un contacto antes de tener otro, es mejor mantenerle, aunque sepa que hay pocas posibilidades de conseguir algo, que no tener ninguno, recuerde: <i>cuando menos te lo esperas salta la liebre.</i>
Nunca dar pena	Aunque una persona le pueda ayudar, no es la única salida que tiene para conseguir trabajo, siempre hay otras, aunque sean más difíciles. No se muestre desesperado, ni se humille ante la otra persona, entre otras cosas porque pocas veces da resultado. Es mucho más efectivo que resalte sus muchas y valiosas cualidades.

La técnica de búsqueda de empleo de amigos y conocidos ofrece resultados a medio o largo plazo. Hay que tener en cuenta que se establece contacto con una serie de personas, pero lo habitual es que no exista en ese momento un puesto de trabajo vacante en su empresa que coincida con sus características. Si es así, la suerte estará de su parte, pero no resulta habitual. Por ello, es importante decidir que se puede pedir a cada quien, en función del puesto que ocupe, la capacidad de toma de decisiones que tenga en su organización, y las características de la misma.

Es recomendable decidir que se puede demandar a cada persona que se ha incluido en la lista de amigos y conocidos. Si previamente se ha recogido información sobre sus amigos y conocidos, le resultará fácil decidir que puede demandar a cada uno de ellos. Les puede solicitar información sobre el mercado de trabajo, sobre su empresa, sobre las funciones, equipos y materiales que se realizan en un determinado puesto; pedirles una solicitud de empleo de su empresa; el nombre y el teléfono de la persona responsable de un determinado departamento; que le concierten una entrevista; simplemente consejos; les puede pedir trabajo directamente, etc.

Se están utilizando los verbos pedir y solicitar, sin embargo hay que tener en cuenta que la concesión de peticiones o solicitudes no son gratuitas, sino que constituyen un intercambio, es decir, usted también ofrece algo. Ofrece una serie de conocimientos, de habilidades, a cambio de un puesto de trabajo. En definitiva, en el caso de que le ofrezcan un trabajo, usted va a cubrir una necesidad que tiene la organización que le contrate.

#### **5.4. Pasos a seguir para dirigirse a sus amigos y conocidos**

Un aspecto clave es el cómo, como le digo a un amigo o a un conocido que *“me ayude a encontrar un trabajo”*, y donde, es decir en que situación. Respecto al contexto puede ser muy diverso, desde un encuentro casual por la calle, una reunión familiar, una fiesta, un entorno laboral, o en la casa de nuestro amigo o conocido. Sin embargo, en todos éstos ambientes resulta conveniente seguir una serie de pasos, muchos de los cuales se realizan de forma automatizada.

##### *Fases en el primer contacto con amigos y conocidos*

1. Saludo	Un abrazo, dos besos, un estrechamiento de manos, o un
-----------	--

	<p>asentimiento con la cabeza, una sonrisa..., son distintas formas de saludar a una persona en función de la relación que exista con la misma. Suelen ser signos de comunicación no verbal que indican el inicio de una conversación y la relación que se tiene con la otra persona. Suelen ir acompañados de distintas expresiones verbales; ¡Hola! ¿qué tal?, Buenos días...</p>
<p>2. Ubicación</p>	<p>En alguna ocasión se habrá encontrado con alguien, y después de saludarle y hablar un buen rato se han despedido. ¿Cuántas veces no ha sido capaz de ubicar a esa persona mientras ha estado con ella?. Sí, sabía que la conocía, pero no sabía de qué, en que contexto se habían relacionado.</p> <p>Para evitar que esto le pueda pasar a su interlocutor en un futuro encuentro, identifiqúese, y si lo recuerda, mencione de que se conocen. Después de saludarle, asegúrese de que la otra persona sepa quien es usted, así evitará ambigüedades. Hola, soy María, ¿te acuerdas de mí?, estuvimos realizando un curso de ofimática juntos hace un año.</p>
<p>3. Escuche</p>	<p>Habitualmente a la gente le gusta hablar, o mejor, a la gente le gusta escucharse, le gusta hablar de ella misma. Deles la oportunidad de hacerlo, ¿qué tal? ¿bien y tú? ¿qué haces ahora? ¿estás trabajando?. Si la otra persona habla primero usted podrá obtener información que luego podrá utilizar cuando le toque su turno, porque antes o después usted tendrá que contestar a las mismas preguntas.</p> <p>Las conversaciones suelen empezar por aspectos triviales, después, poco a poco se va profundizando. Dirija la conversación hacia el tema laboral, enterese en qué trabaja su interlocutor, que hace en</p>

	<p>su trabajo, que puesto tiene. Usted escuche, tome nota mentalmente de los aspectos interesantes, de aquellos que tengan que ver con sus intereses, y si no los hay pregunte: <i>¿en tu empresa hay departamento de marketing?, ¿cuántos trabajadores hay en él?, ¿que política de captación de clientes utilizan?</i></p>
<p>4. Vendase</p>	<p>Antes o después surgirá un <i>¿y tú?</i> que le indicará su turno. Habitualmente, cuando se está buscando empleo, suelen aparecer los «<i>lloros y lamentos</i>», y se aporta poca información. Eso es lo que no hay que hacer.</p> <p>Cuente a la otra persona que ha estado haciendo en el plano profesional desde que no la ve, si tiene dudas sobre su memoria, describa sus estudios, los cursos que ha realizado, en que ha trabajado, en que se ha especializado, e intente adaptarlo a la información que ha escuchado previamente. No se salte aquello que usted sabe o sabe hacer, su interlocutor no tiene porque saberlo o porque acordarse. Debe venderse, valorarse, resaltar sus aspectos positivos. No hace falta que se entretenga en grandes detalles, seguro que no dispone de mucho tiempo, así que resuma y vaya a los aspectos clave, pero no se los salte.</p> <p>Utilice un lenguaje comprensible, en ocasiones se nos olvida que la otra persona no maneja nuestro vocabulario, así que intente explicar lo que sabe hacer y para que sirva de tal manera que la otra persona le entienda. No utilice tecnicismos a no ser que su interlocutor maneje la misma terminología que usted.</p>
<p>5. Busco trabajo</p>	<p>Ahora sí, comente que en este momento está buscando trabajo y diga de qué (ajústelo a lo que ha escuchado. Relacionelo con la empresa de su interlocutor, sugiera la posibilidad de que le preste</p>

	ayuda. Usted está ofreciendo sus cualidades, y es lo más valioso que posee, así que sea natural, no piense en negativo.
6. Quiero...	¿Qué quiere? ¿Qué puede hacer por usted la otra persona? Pidaselo ( <i>pido y no me dan, ¿si no pidiera...?</i> )
7. Próximo contacto y despedida	Cierre con el amigo-conocido el próximo contacto, pídale el teléfono, usted le llamará. Por último, despidase y de las gracias, mirele a los ojos y sonría.

Los pasos propuestos son los habituales en las conversaciones con amigos y conocidos, pero estructurados, y haciendo especial hincapié en el paso cuarto, que habitualmente se tiende a saltar.

Ensaye. Escoja una persona que le conozca muy bien y ensaye.

Puede que todos los pasos no se sigan *“al pie de la letra”*, por ejemplo, a un amigo al que ve a diario, no le va a preguntar sobre su trayectoria, porque ya la conoce. Además, en función del tiempo disponible, se puede alargar o abreviar determinada información. No obstante, aunque sea un amigo, siempre hay que transmitirle que sabe hacer, en definitiva *venderse*.

Para que la utilización de la técnica de amigos y conocidos tenga resultados positivos es necesario tener una imagen positiva sobre uno mismo, si se cree en usted, difícilmente puede convencer a otra persona de lo valioso que es.

### **5.5. Dificultades, miedos y forma de superarlos**

¿Pediría ayuda a su cuñado/a si tuviera un puesto de mucha responsabilidad en un área que coincide con su perfil profesional?

¿Pediría ayuda al vecino de quinto piso si sólo le conoce de cruzarse con él en el ascensor?

Es posible que usted siga contestando que NO a cualquiera de éstas dos preguntas. Si es así, seguramente se debe a distintas razones que considera completamente fundadas, algunas de ellas pueden ser las siguientes.

*Argumentos para no utilizar la técnica de amigos y conocidos y contra-argumentos para utilizarla*

<b>ARGUMENTOS</b>	<b>CONTRA-ARGUMENTOS</b>
No le gusta pedir favores	Sustituya el verbo pedir por otros como intercambiar, u ofrecer. Usted ofrece sus conocimientos, experiencia, habilidades, ganas de trabajar, todos ellos son aspectos por los que muchas empresas y personas estarán interesadas. Además, lo que llama pedir un favor, ¿qué es? ¿solicitar información, una hoja de solicitud de empleo, el nombre de una persona?  ¿Usted no lo haría si alguien se lo pidiera? Cuando sus amigos y conocidos tienen un problema, usted seguro que les suele ayudar ¿por qué no le van a ayudar ellos a usted?
Si le ofrecen un puesto de trabajo, y no cumple adecuadamente, quedará mal con	Si se esfuerza en alcanzar los objetivos ¿qué problemas puede tener? Piensa en otras veces en las que le hayan hecho un favor, ¿ha defraudado a quien se lo hizo? Valorese en su justa medida, revise su pasado, en él encontrara muchos ejemplos en los que apoyarse para

<b>ARGUMENTOS</b>	<b>CONTRA-ARGUMENTOS</b>
quien le hizo el favor	recuperar la confianza en si mismo.
No quiere entrar a trabajar por enchufe en otra empresa	Cuando se tiene que escoger a alguien, en igualdad de condiciones, siempre se escoge a una persona conocida sobre la que se tienen referencias anteriores. Eso no es enchufe, y si alguien lo piensa, dejará de hacerlo cuando le demuestre su valía personal y profesional
Es tímido	Hablar con amigos y conocidos es más fácil que ir a sitios donde no le conoce nadie. Es un método positivo para aquellas personas que se ponen nerviosas, son tímidas, etc... ya que la otra persona no va a estar pendiente de sus reacciones como lo estaría un entrevistador. La timidez se supera con entrenamiento en situaciones, primero sencillas, luego más complejas. Si quiere superarla o disimularla empieza a ensayar.
No conoce a nadie con contactos	Seguro que usted tiene amigos, familiares, amigos de amigos, vecinos... No tiene que descartar ningún conocido, aunque su puesto de trabajo no le parezca interesante, ya que sus contactos pueden servirle de gran ayuda.
Considera que es poner a la gente en un compromiso.	No necesariamente, ya que si no les conviene, no tienen porque ayudarlo. Le ayudarán cuando puedan, si no pueden, se lo dirán. Además, sólo le va a pedir una dirección, una hoja de solicitud, que hablen con una persona... habitualmente no van a decidir si le ofrecen o no un trabajo, por ello no es un compromiso.

<b>ARGUMENTOS</b>	<b>CONTRA-ARGUMENTOS</b>
No le van a hacer caso	Algunos no le harán caso, otros sí. No hay nada que perder. Todo el mundo ha pasado por la misma situación, aunque alguien no pueda ayudarle todos sabrán entenderle.
Cree que los otros pensarán que es un pesado	Si agobia y atosiga a su interlocutor, si le llama cada tres días o si le recuerda constantemente que está buscando trabajo, entonces sí pensará que es un pesado. En otro caso, ¿por qué iba a parecerlo?
Le pueden pedir algo a cambio	De la misma forma que una persona le puede prestar su ayuda, usted puede prestársela a ella. De la misma forma que esa persona puede decir NO, usted también puede negarse.

## 5.6. Discusión

Si usted sigue pensando que no tiene amigos o conocidos que le puedan ayudar a conseguir trabajo a medio o largo plazo, o que no quiere solicitarles ayuda, o que....

Permitame recordarle, el 70 u 80% de los puestos de trabajo se cubren a través de amigos y conocidos. Si usted quiere renunciar a la utilización de ésta técnica de búsqueda de empleo, quizás la verdadera razón sea que usted no quiere trabajar. Si es así, reconózcalo abiertamente. Si no es el caso, está incrementando sus probabilidades de seguir en desempleo. Mire, si el trabajo no viene a buscarle, sólo tiene una opción, buscarle usted. Y para ello tiene que utilizar todas las estrategias que estén a su alcance. Usted decide, el dilema es: trabajar o no trabajar.

La única forma de utilizar adecuadamente esta técnica es practicando, así que elija entre su lista de amigos y conocidos aquel a quien le parece más fácil dirigirse y abórdele siguiendo las fases y recomendaciones señaladas. Después elija el siguiente, y así sucesivamente, hasta completar toda la lista, desde aquella persona que usted considera más abordable, hasta aquella que le parece más difícil, le da más vergüenza, o le cuesta más. Hay que acceder a todos, incluso aquellos que anotó y que son conocidos de conocidos, cuanta más personas contacte, más posibilidades tendrá de encontrar el puesto de trabajo que desea.

¿Por quién va a empezar?

