

## **“¿SABEN DE ALGUIEN QUE NO TIENE TRABAJO?”**

Esta sencilla pregunta puede ser el punto de partida de un gran cambio en la situación laboral de los miembros del barrio y la estaca..

Detrás de la pregunta hay un hecho de la realidad laboral que para muchos pasa desapercibido:

**La mayoría de personas obtiene empleo a través de parientes o amigos, y no mediante anuncios en el periódico.**

¿Quiere verificarlo? Pregunte a un grupo de miembros o amigos de qué manera consiguieron su actual empleo. Probablemente encontrará resultados parecidos a los siguientes:

- a) menos del 20% (o incluso cerca de 10%) consiguió empleo a través de anuncios en el periódico.
- b) Más de la mitad obtuvo el trabajo por referencias de parientes o amigos.

En efecto, la **red de contactos personales** es una herramienta poderosa tanto para ofrecer como para conseguir trabajo. Contratar a un desconocido es arriesgado: uno no conoce sus costumbres, no sabe cómo piensa, cómo va a reaccionar ante determinadas situaciones, etc. Por eso, a igualdad de habilidades profesionales o técnicas (e incluso cuando la calificación es menor), la gente tiende a contratar a personas conocidas, o a amigos o parientes de personas conocidas.

Usted puede aprovechar este principio para bendecir a los miembros desempleados de su barrio. Por ejemplo, durante la apertura del sacerdocio (o de la Sociedad de Socorro), los líderes pueden preguntar:

**“¿Sabén de alguien que no tiene trabajo?”**

El secretario del quórum (o de la Sociedad de Socorro) puede tomar nota de estas personas. Si fueran solamente una o dos, incluso se les podría dar 30 segundos para informar al grupo acerca de su experiencia laboral y el tipo de trabajo que podrían desempeñar.

Por su parte los miembros del sacerdocio (o de la Sociedad de Socorro) toman nota del caso: nombre de la persona, habilidades y experiencia laboral. Con esta información pueden empezar a pensar en amigos o conocidos que tienen un negocio y necesitan emplear a alguien. O tal vez no conozcan a nadie en el momento, pero con la necesidad en mente podrían acercarse a algún negocio que suelen frecuentar y buscar una conversación de este tipo:

**“Al ver su negocio, me parece que usted podría necesitar contratar a alguien para que le ayude. Precisamente conozco a una persona (que asiste a la misma iglesia que yo); es una buena persona, y pienso que podría serle de utilidad. ¿Le gustaría conocerlo?”**

Estas preguntas no deberían ser difíciles de hacer. Después de todo, no está pidiendo nada para usted mismo sino para otra persona. Además sólo está ofreciendo a su interlocutor información gratuita que tal vez éste necesite y por la cual se sentirá agradecido. Por otra parte, no hay ningún compromiso ni para él ni para usted: él entrevistará a la persona que usted recomienda, y determinará si le conviene trabajar con él o no.

¿Qué tipo de negocios hay que buscar? Depende de las habilidades del miembro desempleado. Tal vez piense en algún cliente que necesita contratar a alguien con ciertas calificaciones. Si el miembro no tiene estudios, tal vez al comprar en la panadería del barrio usted pueda ofrecerles un ayudante sin calificación profesional, pero honrado, trabajador y responsable.

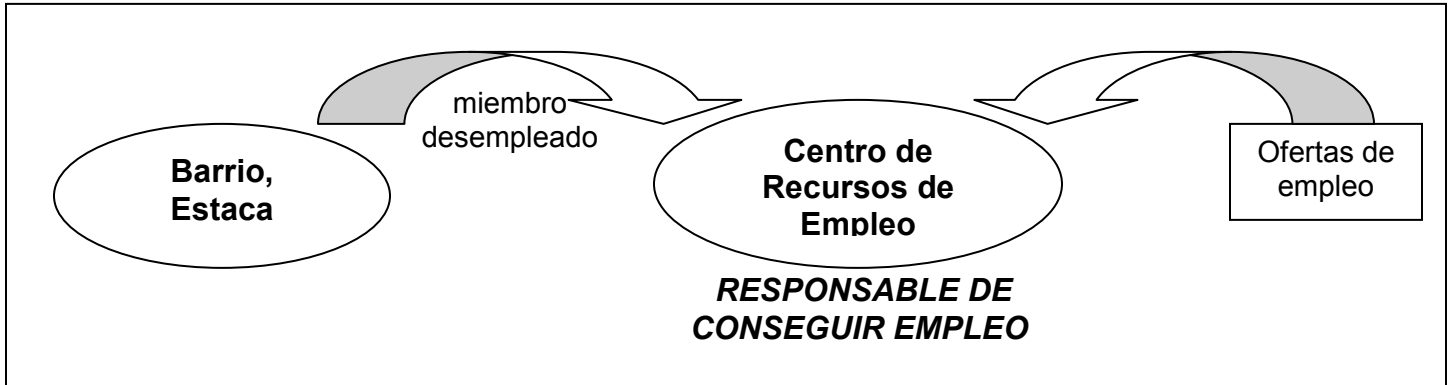
Llevar en la mente los nombres de miembros del barrio que no tienen empleo, buscando aprovechar cualquier oportunidad para tratar de conseguirles un contacto laboral, ayudará a mejorar la espiritualidad de los miembros de su unidad. Al ponerse en los zapatos de quienes tienen dificultades para sostener a sus familias y al estar “dispuestos a llevar las cargas los unos de los otros para que sean ligeras (y) llorar con los que lloran” (Mos 18:8,9), crecerán en amor cristiano.

Fue el presidente David O. McKay quien acuñó la frase: “cada miembro un misionero”. Al pedir a los miembros del barrio que se involucren en ayudar a los desempleados a conseguir un empleo, usted les estará predicando el siguiente concepto:

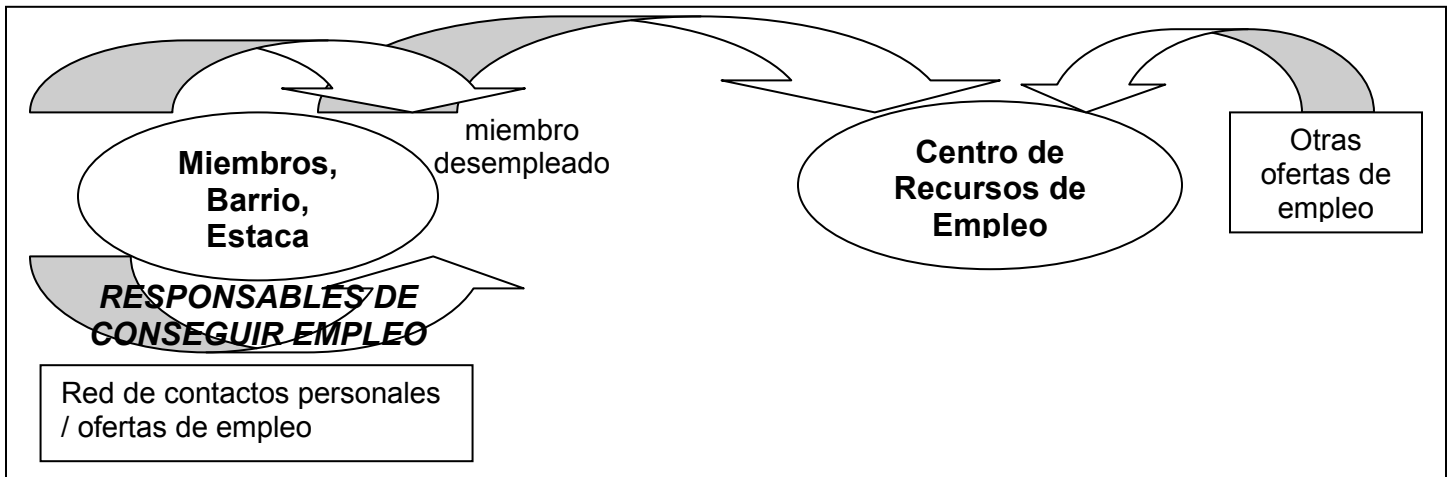
**Así como cada miembro es un misionero, cada miembro es también un Centro de Recursos de Empleo.**

Es una idea importante, porque puede ayudar a corregir un frecuente error de percepción. Veamos:

Desde que se establecieron los Centros de Recursos de Empleos, muchos líderes piensan que dichos centros son responsables de conseguirle empleo a los miembros. Así, cuando un obispo tiene a un miembro desempleado, considera que su labor se limita a enviar a esa persona al Centro de Recursos de Empleo. De acuerdo con esta percepción, el Centro de Empleos funciona como una Agencia de Empleos que tiene un gran número de ofertas de empleo y las pone a disposición de los miembros según van llegando. Ilustremos este punto de vista:



El siguiente diagrama expresa mejor el enfoque del Plan de Bienestar:



Según este enfoque:

- **El Sacerdocio es responsable principal de ayudar a los miembros a conseguir empleo.**
- El Centro de Empleos **complementa** los esfuerzos del sacerdocio, p.ej. proveyendo el Taller de Autosuficiencia Laboral o consiguiendo más ofertas de empleo.
- Los esfuerzos del sacerdocio se coordinan a través del **Comité de Bienestar de Barrio**, con la ayuda del **especialista de empleos**.

- Tanto las necesidades de empleo de los miembros como las ofertas de empleo se pueden llevar del barrio a la estaca, a fin de que la red de ayuda sea más grande. A este nivel participan el **Comité de Bienestar y el especialista de empleos de estaca**.
- Las ofertas de empleo que consiguen los miembros son más efectivas que las de los Centros de Empleos, porque se basan en redes de contactos personales.