

La verdad acerca de las entrevistas de trabajo y cómo sacar un buen resultado de ellas.

Nunca me he sentido especialmente bueno para escribir, yo he sido y soy simplemente un consultor de empresas. Pero hace años tuve que escribir un artículo y después de largas horas estacionado ante la computadora, finalmente elaboré algo. Ya he logrado que me sean más fluidos, pero sospecho que todavía no soy muy bueno para ello.

Pero lo que tengo que contar, siento que puede resultar de gran ayuda en este momento y no me lo puedo quedar guardado. Por ello decidí que valía la pena enfrentarme de nuevo a mi editor de texto y hacer un poco el ridículo. Se trata de **cómo sacar mejor provecho de las entrevistas de empleo**. Algo que en esta época, resulta muy dolorosamente común, por la gran cantidad de despidos que llenan las páginas de los periódicos, hoy en día.

Yo he hecho muchas entrevistas para contratar personal. Recuerdo una que mi jefe en aquel entonces, me solicitó personalmente realizar y que me colocó de cara con mis valores éticos. Años atrás, había trabajado en un proyecto con un jefe déspota como el que más, mentiroso y que además, pero esto no es importante, no nos caíamos bien.

Resultó que este jefe, cometió en aquel entonces, con el cliente en cuestión, un acto nada ético. Se aprovechó de la relación profesional para venderle ciertos productos que él producía en sus instalaciones. No debes usar tiempo pagado por una empresa para realizar tus negocios personales.

Resultó que a consecuencias de este hecho, lo despidieron. Años después, desesperado por no encontrar trabajo, trató de regresar a la empresa en la que yo todavía prestaba mis servicios. Y mi jefe, que sabía toda la historia y había presenciado en muchas ocasiones los desacuerdos que mantuvimos esta persona y yo, me pidió que lo entrevistara.

Te contaré que pasó al final de este artículo en tan inesperada entrevista...

La verdad es que la mayoría de las entrevistas no son como la que todavía no termino de contarte, pero no dejan de resultar algo estresantes, por cuanto deseamos obtener el trabajo e impresionar al entrevistador. Este último, además, generalmente conoce su poder y hace alarde del mismo, a veces sin quererlo. El punto es que resultan poco menos que angustiosas.

¿Cómo podemos hacerlas mucho más efectivas y divertidas? Estos son **8.5 secretos** para conducir una gran entrevista:

1. No vendas. No existe nada más detestable que alguien que quiere venderse a sí mismo. Eso puede ser fanfarronería. Tienes que crear un ambiente en el que el entrevistador te quiera contratar. ¿Recuerdas cuando en la escuela

había una persona del sexo opuesto que te atraía sobremanera y no te hacía ningún caso? Hasta que... un día dejabas tú de hacerle caso y, de repente, ¡ahora eras tú el que atraías! En general, en la vida, parece que las cosas así funcionan.

2. Aprende Marketing. Y úsalo. Usa más espacio en tu currículum para hablar de los beneficios que los que te contraten van a obtener, que para hablar de ti. En serio, ¿a quién le importa todo el rollo que cuentas? Además, ¿cómo se distingue lo real de lo inventado?

3. Aprende Programación Neurolingüística. Aprenderás a entender el mapa de comunicación que usa tu entrevistador, qué estrategias mentales funcionan mejor con él, cuáles le hacen comprar la idea de contratarte, qué significa si movió los ojos a la derecha o a la izquierda, y muchas otras técnicas más.

4. Colócate en un estado emocional de pasión. Las emociones se contagian; si vas nervioso, pondrás nervioso al entrevistador. Si por el contrario, te muestras confiado y entusiasta, estos serán los estados que contagiarás. Usa tu cuerpo unos minutos antes de la entrevista para moverte con verdadera pasión y poder. Verás milagros en tu entrevistador. De veras, si el entrevistador está de malas, puede resultar mejor posponer la entrevista con cualquier excusa. De todos modos, al estar de malas existe una alta probabilidad de que no asocie cosas agradables contigo.

5. Crea sintonía con tu entrevistador. Refleja con tu cuerpo la postura corporal de la persona que te entrevista. Su subconsciente le dirá que, dado que eres como él, eres una persona inteligente. El 90% de la impresión que se van a llevar de ti es inconsciente, de cualquier forma.

6. Usa el buen humor. Sigue esta máxima: "si puedes hacerle reír, puedes hacer que te contrate". Un buen sentido del humor muestra auto confianza y seguridad, pero ¡cuidado!, un mal sentido del humor, genera exactamente lo contrario. De cualquier forma, diviértete con él, en lugar de que él se divierta contigo.

7. Usa leyes probadas de influencia. Los seres humanos reaccionamos automáticamente a favor de algo cuando están presentes dos leyes universales de persuasión: la ley de Escasez y la ley de Contraste. No tenemos mucho espacio, pero, en pocas palabras, tienes muchas ofertas y ganas mucho. Se inteligente en presentar estas leyes, para no sonar fanfarrón. Pero sobre todo, PIDE MAS DE LO QUE CREES QUE PUEDES GANAR.

8. Pregunta hasta que no tengas dudas de nada. Debes de conocer cuál es el proceso completo de contratación, definir fechas específicas, qué específicamente necesitan de ti, cuales son los Valores de la empresa, la Misión, organigramas, horarios de ir al baño. Recuerda que tú también estás seleccionando.

8punto5. Acuérdate siempre del orden universal que impregna todos los acontecimientos. Si ese lugar no es para ti, no estarás; y si es para ti, es para

ti. Así que no te preocupes y continúa buscando, pero ahora consciente de que el mundo te guarda tu lugar, en donde seguirás creciendo como ser humano.

¿Que qué pasó con la entrevista? Muy fácil: no lo contraté. La verdad es que la venganza fue muy dulce y el no merecía ser contratado.

Francisco Cáceres Senn