

La entrevista laboral tiene características particulares y diferentes etapas. Conocer sus momentos es saber adaptarse al interlocutor.

Cada fase es un peldaño que has de saber subir.

Es bueno saber que toda entrevista tiene tres fases. Según en la fase en que te encuentres sucederán unas cosas u otras, y aunque hay entrevistadores que cambian el orden de algún punto, muchas veces suele suceder de una determinada manera.

¿Cuál es la primera fase?

Es la llamada Romper el Hielo. Son los primeros segundos de una entrevista, donde el entrevistador observarás te hace preguntas intrascendentes para darte unos segundos de acomodo. Estas preguntas son del tipo: ¿has encontrado bien el lugar de la entrevista? ¡Pudiste llegar bien?¿Todo en orden? ¿Pudiste encontrar estacionamiento? etc.

Si bien son preguntas de rigor, de presentación, también dan información sobre como es la persona en un primer trato informal, por ejemplo si es positiva, bien predispuesta, como resuelve problemas simples (si encontró rápidamente el lugar o si se perdió…). Pero también **p ermite conocer como la persona establece empatía, si es amable o que tipo de trato establece. Algunas personas en este trato inicial son secas y distantes, otras se observan nerviosas y estructuradas, otras desconfiadas, otras amables, sonrientes y bien predispuestas para la entrevista (abiertas al dialogo, a entender lo que el**

entrevistador necesita).

Ya lo dice el refrán “No hay una segunda oportunidad para dar una primera buena impresión”.

La siguiente fase es la denominada de Desarrollo. Es la fase más importante donde el entrevistador obtiene de ti la información buscada.

Aquí el entrevistador puede comenzar de dos formas

1. **Presentándose y contándote sobre la empresa y el puesto.** Si comienza de este modo es muy bueno ya que te permitirá realizar una
buena prospección inicial e indagar sobre la posición
. Esto implica entender bien el perfil y lo que el gerente necesita.
Este es un paso clave, ya que más adelante vas a poder exponer tu experiencia con foco en sus necesidades.
Por ejemplo cuando vas a comprar un coche, el vendedor te consulta inicialmente para que lo vas a usar. Si es para trabajar o para uso familiar, cuántos son de familia, las dimensiones de tu garaje, etc. Para luego poder ofrecerte un vehículo para tus necesidades. Pero por ello este tipo de entrevista también es un desafío, ya que luego tú tienes que adecuarte o adaptarte lo más posible al perfil y necesidades requeridas.

2. **A partir de una pregunta abierta inicial del tipo “Háblame de tu CV…”.** Ahí has de **expo ner todo aquello que has preparado, con foco en lo que estimas él necesita conocer para encajar en sus necesidades. De a poco, y durante la conversación, podrás ir preguntando mas detalles del puesto y su necesidad especifica (o sea de sus expectativas en la persona a contratar).**

Bien, ¿y qué pasará luego? ¿Cómo continúa?

Es posible que te repregunte sobre lo que has expuesto. Puede hacerte preguntas que aclaren lo que has afirmado, preguntas de “manual” o preguntas nuevas.
Preguntas abiertas para conocer más sobre tu experiencia global sobre una tecnología o

lo que hiciste en dicha empresa o preguntas cerradas para que le hables sobre un tema específico (evaluar profundidad de conocimiento sobre un tema y con ello tu capacidad de análisis).

En esta etapa evaluará primero la seguridad con la que respondes al pasar a un segundo estadío de complejidad, y la confianza con la que te manejas entro de este ámbito. Si eres certero pero a la vez específico y concreto al responder. Esto permite inferir tu practicidad y efectividad para resolver, y para adaptarte frente a problemas complejos. También como te desenvolviste frente a cada proyecto y con qué grado de responsabilidad.

¿Qué pasará a continuación?

En la tercera fase o de Cierre será el entrevistador el que hablará: te expondrá las características del puesto (que si ya había hecho algunos comentarios al inicio, ahora los reforzará), las condiciones laborales del mismo y cómo habrá de seguir el proceso de selección en sí mismo.

También en algunos casos algunos entrevistadores te consultan sobre tu familia, si tienes hobbies, si haces deporte, que cosas haces fuera del trabajo, etc.

Recuerda que en la entrevista con el Gerente o futuro jefe (si es que avanzas a ella) este suele ser alguien que no está acostumbrado a hacer entrevistas de selección, pero sabe muy bien lo que le preocupa y lo que busca. Quizá parezca una entrevista errática. Esta persona va a tener un peso importantísimo en decidir a la persona escogida.
La entrevista versará sobre lo que has hecho, pero en el fondo el entrevistador está muy pendiente de hasta qué punto tú te puedes adaptar a él y si todo tu potencial estas dispuesto a ponerlo a su servicio.

Por ello se pragmático y "ve al punto". En este momento pocas palabras es más. Es muy importante que hallas prospectado el perfil y las expectativas del gerente en esta posición . Cuanto mejor puedas demostrar que eres la persona a cumplir con los objetivos de

dicho puesto mejor te posicionaras ante los restantes candidatos.

Pablo Rovito