

aspectos personales también los podamos comentar, por tanto, el hecho de que Natalia nos pida ciertas..., nos haga ciertas preguntas...

Cómo, ¿por ejemplo?, para entenderlo.

Leij: Direct Q

Pues a lo mejor le estás explicando: «Ha trabajado de esto, de lo otro, tiene esta formación», y ella te dice: «¿Y a nivel personal qué? ¿Qué has podido detectar?» Pues ya sabe que intentamos recoger de la mejor manera o como podamos, pero aquellas cosas que dirás: «Bueno, es una persona que hemos podido ver que es formal, que tal, que cual», pues intentar cuanto más expresivo y más explicado esté, mejor.

Seguimos: «Amable y cortés». ¿Esto cómo lo...?

Son estas partes personales que intentas decir algo de esa persona y que si ves que durante toda la entrevista pues ha sido, no sé, a veces son pequeñas cosas, ¿no?, pues que cuando (...) o no... Bueno, mantienes un discurso en el que yo hablo o habla él, aquellas cosas, que me hacen decir que es una persona amable porque...

¿Y eres consciente de eso? ... porque, claro, yo lo digo, porque, claro, yo cuando entraban allí, mira que estaba observando, porque yo era la que observaba, que tenía que tomar nota. No me he dado cuenta de si..., es decir una (...) decir: «¿Me deja a mí pasar antes o no?»

Son palabras muy genéricas que intentan darme a mí la información de aquella persona y que no ha sido de tal manera. A lo mejor no es amable y cortés, pero no es descarado ni impertinente. Pues, bueno, pongo amable y cortés. Al menos sé que no ha destacado en algo negativo. Yo todo esto lo voy viendo en una persona...

Direct many

Pero, ¿eres consciente de ello? Es decir, la pregunta es, ahora porque te estoy preguntando y probablemente a lo mejor te estoy ayudando a reflexionar, pero...

A mí me hace pensar que, es decir, no estoy pensando en todo momento, pero yo estoy con esa persona y me estoy escuchando a esa persona, por tanto detecto cosas y las quiero detectar.

«Té clar el seu perfil i les tasques que pot desenvolupar» Esto, ¿por qué lo pusiste?»

Porque sabe que quiere trabajar de lampista, es decir, no era un perfil que dijeras, vale, que yo le pude proponer otras opciones, pero él sabía bien claro en qué entorno se movía, es decir, no es que le dijera: «Bueno, pues si sale algo de astronauta...», lo tenía claro, era un oficio lo que él tenía y que, más o menos, no era disparatado lo que podía...

Feel yo

que ella saca cada día y aquella persona si está viniendo, si no está viniendo. Bueno, pues ahí entran más probabilidad de ser candidato. Esto antes no se anotaba para nada, creo que antes era uno más de la Aula Oberta. El estilo que ha cogido Vanesa es ver que aquí estamos para informar de todo. Yo creo que es algo que ha ido haciendo una rueda. Antes, cuando se llamaba a los ciudadanos, no se colocaban impresiones. Bueno, pues es a base de..., es el ver «me está dando más información» y no es de ahora, es de hace cuatro días y ves la utilidad, no es una pérdida de tiempo, para mí es un momento cuando los llamo para ofertas, lo podré anotar, y yo cuando recapturo aquella persona para otra oferta ya me he leído. A veces te dicen: «Es que estoy trabajando», pues yo me apunto «estoy trabajando pero todavía está abierto a ofertas». Es decir, que a lo mejor ha cambiado incluso su situación, no te lo han dicho, pero en esa llamada te lo dicen. Pues, bueno, todo aquello que puedas anotar es bueno para luego...

no low-up
+ something
+ others

Pero por ejemplo ¿tú hablas mucho con Vanesa, o Vanesa habla mucho contigo? No sé. De estar dos días ahí mirando, ¿no?

Collective talk

Comparto mucho con ella y ella conmigo candidatos que vienen a la Aula Oberta.

Y ¿por qué no compartes con X...? Es lo mismo, mandará X... que mandarás tú digo yo. Pero, por ejemplo, yo no la he visto que sea consciente, yo no he visto nunca a Vanesa estar discutiendo con un candidato con X... o con Mónica, más que nada porque estáis partidos en el lado.

that - where it's the key infanti

Vale. Una cosa es la situación, que no sé, que se sienta a mi lado, y porque yo también la busco y ella me busca, creo que es algo recíproco. En el que yo me levanto para decir: «Oye, es que voy a llamar a este candidato, ¿qué te parece?» A ver, yo le busco su feedback porque ella también los ve y los conoce. «Oye que, ah! Pues yo también lo he preseleccionado!», es decir, bueno, si hay mejor intercambio entre ella y yo, pero a mí me ayuda y a ella también le ayuda, pues yo lo hago. No lo hace tanto, sé que es cierto, con Xavier y con Mónica.

∞ results

Porque en principio X..., a ver, volvemos un poco a lo de antes, Vanesa ya te escribe ahí, ¿vale? Y entonces tú puedes leer lo de Vanesa ya directamente. (...), parece ser que no. No sé, me da la impresión de que aún así, aunque lo leas...

collective talk

Si, pero es que muchas veces hacemos ventas compartidas. Es decir, la estoy vendiendo, y ella está a mi lado también vendiendo a esa persona, añadiendo alguna información. Le digo: «V..., ven para acá, vamos a vender...»

Y eso no lo piden... En principio también Vanesa puede decir de un candidato de X..., porque en algún (...) estarán mezclados todos.

Si, si. No hay tanta petición por parte de ellos. No lo sé. A mí me ayuda, incluso de esa manera le doy más información a ella, que a veces no la podríamos decir, la podríamos (...), pues yo se la digo a viva voz. «Es que acaba de

Information sharing

individual (not age-z)

llamar...», incluso, por ejemplo candidatos que recibimos: «¿Lo llamas tú o lo llamo yo?», «Ya lo llamo yo» Yo cuando he terminado de hablar con esta persona me levanto y me voy a ~~V...~~, y le digo: «~~V...~~, he parlat amb la Glòria. Ostres, mira, hem parlat això, això i això, vindrà a la Aula Oberta a demanar-te això» «Vale, vale» Y yo lo he anotado en la base de datos. Es un intercambio de información que por escrito queda de una manera, pero hablada queda de otra, le pones un sentimiento supongo, mejor o peor, pero bueno estás expresando cosas por palabras.

Colaborar
with

feelings

fr her -
delf
motivaci
intern)

Con eso no quiero decir ni que ~~X...~~ ni ~~M...~~ no sean..., es un estilo, y considero que cada uno... Pero ese compartir, y supongo que lo atribuyo a que yo me quedo satisfecha cuando hago las preselecciones y he hecho la venta; hoy mismo, lo he pensado, iba a..., por eso te digo, estaba contenta «lo llamaré a ver si encuentra otro trabajo», supongo que a veces personalizo bastante. Es decir me quedo con la persona y hemos de intentar con Gloria, comentarios de ~~V...~~ también: «Ho hem aconseguit, ~~N...~~», una mujer mayor de 42 años, «s'ha col·locat», no porque la hayamos colocado nosotras, por su interés o sus ganas lo hemos conseguido. Aquel ciudadano, que yo vendo muchos, intento dar más para que ~~N...~~ también, es decir si yo, por eso yo, por ejemplo, era una cosa que discutíamos en una ocasión que ~~N...~~ nos hizo un comentario, no, como crítica constructiva. ¿Qué hago yo? Yo primero lo bueno, yo le hablo de la persona y ~~V...~~ ya lo sabe, *handicaps* «ja em diràs», bueno, *handicaps*, es la parte negativa que quiero que tú la conozcas, pero tú sabes lo bueno que es ese candidato. Es decir, yo no quiero que vayas a la entrevista diciendo es que... No, has de estar segura que estás vendiendo a ese candidato. Por tanto, yo te aviso, siempre me lo dejo para el final como de más a más, pero lo importante es lo otro. Yo quiero que se meta aquella persona y que encuentre trabajo. Bueno, supongo que (...), incluso a ~~N...~~, cuando le hago ventas, le explico situaciones concretas de la entrevista, en algunas ocasiones que lo puedo recordar y que me lo he anotado: «Ornela (...) está (...) la lengua», es una chica válida y se lo ha ganado porque ella se lo ha ganado, pero bueno, era una chica fenomenal. Pues, bueno, yo le hice toda esa explicación, las anécdotas que, incluso en esa venta fue también ~~L...~~, que decía: «~~N...~~, se acordaba de cosas puntuales que le habías explicado, pues bueno, que a ella le ayudaban a recordar a esa candidata, porque se ponía leer (...) ese caso no se parecía diez personas. Es decir que (...). Era (...) reforzado, de hecho me decía «Me ha servido mucho que me hayas explicado eso en concreto de ese señor, porque me ha hecho recordarlo».

La
venta

the
selling

Prioritize

narrative
TASK
more
other's
recalls

Y al final, ¿quién se colocó ahí?

En las piscinas, la Orenal ^{Ornela} (...) y otra chica, la Isabel, que también era mia, que también venía a la Aula Oberta.

¿Cuántas personas has insertado en mayo, más o menos?

Ahí está la lista colgada, debe haber unas veinticinco personas.

Explicit
total

Y de esas, ¿cuántas se han quedado (de las tuyas ?)? No es de mala leche la pregunta.

No, pero yo también lo veo muchas veces, (...) me hago mi... *ranking*

Ya me imagino, más que nada me imagino que cada uno mirará porque... la gente...

Se hace el comentario, por eso no me quiero poner ni mucho menos (...) ni mucho menos... Pero no nos lo decimos, no es una competencia ni mucho menos. A veces me lo miro, pues también me *predecir* *→* ~~satisface~~, el saber que aquella persona la he insertado. Siempre nos movemos entre, a lo mejor yo el segundo mes he podido insertar a diez, incluso ~~Marta~~ y ~~Xavier~~ se quedan en el mismo, pero a lo mejor quizás la mitad, pero bueno, por ahí rondamos, (...) y cinco ellos. Lo siento pero me pongo flores, en este caso ni siquiera me satisface que intento, veo a la persona, hago la mejor venta, comparto con Vanesa cuando puedo (...) la Aula Oberta, es decir, no presento candidatos porque sí, a veces me equivoco. Siempre puede ocurrir, y ese candidato luego me ha hecho la jugarreta, de (...) muchas veces tampoco no puedo...

¿Y por qué crees que pasa esto? Porque a ver esto, evidentemente por la puerta sale (...), dices tú que la Ornelia, la Gloria o el Josep.

3.1.3
TASK:
give other confidence
↓
convince

Sí. Pues muchas veces es una venta, no lo he cambiado, pero lo machacaba, porque consideré que también a veces era..., (...) pero a lo mejor vendía y lo hago, hago otras cosas pero decía: «Es él? Es el candidat?» Supongo que Natalia le refuerza esa venta, está oyendo que yo estoy segura que se lo estoy vendiendo. Eso ya no lo digo, porque veo que (...) no ha provocado en ningún momento porque entonces a lo mejor ~~Xavier~~ bromea y dice: «No, aquest és el candidat, no?» Pero, ya te digo, me he buscado mi manera de hacer la venta en la que potencié, intenté dar aquello mejor de la persona, que si al final tengo que hacer algún comentario porque considero que Natalia debe ir segura a las entrevistas, aquella información que le de seguridad, con coletillas mías, seguramente la podrán ayudar. Pues de la misma manera que yo convengo a Natalia, Natalia convence a la persona. Si yo le digo una venta suave, ella también podrá aportarle lo suyo para continuar dándole (suave ?). En Mercadona, por ejemplo, nos hemos dado cuenta que las ventas por escrito no sirven de nada; su política de selección, vale. En los casos en los que Natalia está yendo, tenemos respuestas de empresas, (...Casademón ?...) están encantados, muchas otras empresas que están valorando el trabajo de la venta.

INDIV.
- tool: cl...
→ lea...
① results

Te pregunto otras pocas cosas de aquí, de las que escribes.

Todo eso porque me creo el trabajo que estoy haciendo, supongo.

No, pero supongo que por ejemplo...

Es un (...) que me he pulido...

(TABBACO)

2.1

Si, pues yo me he pulido también lo mío.

¿Ah, sí? Pues nada.

Por ejemplo, creo que X~~xxxx~~ y M~~xxxx~~ también se creen lo que hace, pero, es decir, el tema está en por qué... No, a mí me da igual, porque a mí me da igual que uno inserte más que otro, a mí lo que me interesa saber exactamente es cuál serían aquellos factores que hacen una venta más exitosa, teniendo en cuenta que son personas muy diferentes y cada una puede tener su estilo, pero en cierta manera, lo que me estabas explicando de decir: «Yo creo que será pues porque convengo y con toda seguridad, si he entendido bien, a Natalia, de esa manera con todo eso Natalia va a la empresa, se siente más segura, le da más argumentos y entonces podrá vender».

A ver, por ejemplo...

Porque, ¿luego se quedan?

Si, normalmente se quedan; puede ser alguno que digo que me ha hecho rechazo y que luego no se ha quedado, pero normalmente siempre se queda. Un ejemplo –y ellos me lo dicen de vez en cuando–, me tienen por buena vendedora. Dicen: «Uj, que la venta de la N~~xxxx~~!», bueno, pues la venta de la N~~xxxx~~, pues a mí me gusta. En las sesiones de Mercadona, que vienen a hacer entrevistas el Manel, previamente los sentamos a todos, les hacemos cuatro explicaciones. Como conocemos qué buscan, pues intentamos (...): Pues en una de esas sesiones que yo cogí a la gente y expliqué, X~~xxxx~~ dijo que quería venir conmigo. No me digas qué hago, supongo que sí que sé lo que hago, pero cuando salí por la puerta X~~xxxx~~ dice: «Molt bé, N~~xxxx~~», «Molt bé, de què?», diu: «Que molt bé!» Es decir, creo que con la gente intento llegarles, provocar ese, no ser cómplice, ¿no?, pero llegar a ellos y supongo que con mis explicaciones, que con lo que les digo, con los ejemplos que les puedo poner, supongo que vas para abajo a ponerme en su sitio, con lo cual eso es lo ayuda a la persona a responder. Yo sé que tengo a una Glòria en (...) y no es porque venga de alcaldía, porque yo lo he hecho con esa persona y lo he hecho con todas, pero si aquella persona me responde y veo que hay un seguimiento voy detrás de ella. A Glòria la llamo para una oferta, la empresa nos dice que no quiere gente mayor de 35 años, pues yo perfectamente podría haber pasado de todo, inmediatamente llamo a Glòria y le digo: «Glòria no esperis trucada d'aquesta empresa, ja ens han dit ben clar que no volen...»

La del mesón, la del restaurante.

Pues su respuesta: «T'estic molt agraïda, N~~xxxx~~, si més no, la il·lusió que jo tenia per una possible oferta, doncs no m'has creat falses expectatives, t'agraeixo molt que m'ho hakis dit». Hoy la he llamado para otra oferta. «Gloria, hi ha aquesta oferta, el sou és baix, és mitja jornada, però creiem entre la V~~xxxx~~...» Yo pongo (...) también, no es cosa mía. Es decir, yo no intento que la persona me diga: «Oh! Qué buena es la N~~xxxx~~», no. Yo he dicho: «Mira, he parlat amb la V~~xxxx~~, hem pensat que aquesta oferta és de l'àmbit administratiu, és mitja jornada, el sou no arriba al que tu vols, pot passar, però

Gloria
of k

TASK
advice

win
the people

task
Expectations

3.1.2

Collect...
TASK

SRN
superiority

3.1.3

TASK

win
others
task

t'introdueix en l'àmbit administratiu, serà ja el salt a poder continuar, és una oferta que tu pots desenvolupar perfectament. Em diràs, si vols, que no, però...», no sé, les doy ese contacto. «No, no em parlis de vostè», bueno me cuesta. «Bé, doncs, Glòria, ja saps que...» Yo hago caso de las cosas que me dicen, y sé que ¿me los puedo ganar? Pues sí, será ganar, pero es porque yo considero que eso ayuda mucho para luego poder ofrecerles.

No, no, si es interesante y todo. (...) porque es que tengo tantos apuntes que cada vez lo pongo peor. Mira, esto, ¿por qué pones aquí las preguntitas estas?

Este es el Manel.

El Manel, que decía: «En dues empreses on havia treballat però tenia certes discussions amb els responsables, he deixat la feina», contó una cosa de las vacaciones y tal, pero luego pones preguntitas –pi, pi, pi, pi, pi–, porque con el otro no lo has contado, por ejemplo el Josep, por decir algo, también has dicho: «Aquí hi ha certes persones», pero no habias puesto... Eso ¿significa algo o a lo mejor no significa nada?

Sepa - ent

Sí, es alerta, en mi caso, porque a lo mejor la oferta me dice: «Ha de ser una persona que sepa acatar órdenes», pues a mí me recordará que Manel en dos ocasiones..., además la información que me ha dado ~~V...~~ de que es un poco picarón, bueno, pues me reafirma en mí mis interrogantes, me estaré equivocando, yo lo llamaré, pero me reafirmará un poquito aquellas alertas que yo me pongo para tenerlas en cuenta.

TASK
confirm

Y esto, ¿por qué lo pones? «No ha tingut cap problema en explicar-ho i ha estat clar i sincer, no li dóna gaire importància».

Partly - warning

En cierta manera, me lo pongo como alerta pero también es cierto que él ha sido sincero, lo ha explicado y en cierta manera él no lo ha puesto como: «Uy, no lo voy a explicar que puede ser...», bueno él lo ha explicado con toda naturalidad y me da...

¿Y esto a ti te da alguna información? Adicional, quiero decir, aparte de...

preventar
force
manera

Sí, que cuando dudo ante una oferta seguramente lo llamaré, pero que yo pueda detectar que me puede dar esta respuesta, pero que de todas maneras yo no es alguien que voy a tachar de la lista y no le voy a llamar nunca más.

Luego: «El Manel té molt clar el seu futur professional» y aquí expliques lo del BTP, dice: «Xoca, però, que busqui formació en aquest sentit i que tingui molt clar que vol treballar de conductor».

Claro, me choca. A veces, me dice que quiere trabajar de conductor, ¿por qué busca más formación de control numérico, cuando sabe que luego va a encontrar trabajo de conductor?

TASK local influence

Y ¿por qué no se lo preguntaste, entonces? ¿Por qué no le preguntaste en la entrevista? No, es una pregunta.

Pues no, mira, se me..., no es que se me escapara, no fui consciente de hacerle esta pregunta. Me chocó y no pregunté.

«El Manel té bona presencia»

Para yo recordando, sé que no iba ni mal vestido ni mal presentado, y entraba dentro de un orden.

¿Siempre apuntáis lo de la presencia, independientemente del tipo de trabajo?

Sí.

Collective

No, lo digo porque a lo mejor para este tipo de trabajo, si es un tornero, la presencia no sé si...

Sí, pero por ejemplo, el de los tatuajes que lo tengo puesto, seguramente que aunque sea de operario el empresario que lo vea le va a chocar.

«S'expressa i dóna els seus arguments», y eso ¿por qué lo apuntas?

Porque, sí que me explicaba y me decía y me argumentaba toda su..., hay veces que te dicen sí y no y poca información más.

No, pero, es decir, sí que es cierto que te dijo eso, porque yo eso lo vi. O sea, pensando, ¡ah!, sí, sí, pero ¿para qué lo pones?

Para tenerlo presente que era una persona que no son de los monosílabos, que te explica y que además te argumenta y te dice el porqué de las cosas. Dice de él. No es una persona de decir no y sí, me daba más información de decir que es una persona que explica, que extrae, que dice.

dice

3.1.1

«Se'l veu seriós», ¿cómo lo aprecias eso?

de' implicit

Eso lo pongo para que vea que, a veces pongo el «bon home», no en el mismo caso, «se'l veu seriós», sino para que yo recuerde que mantuvo la compostura en todo momento, que pudo haber alguna parte no de broma, bueno, seguro alguna broma, pero que es una persona corriente y que no es que sea serio, sino que es normal.

Me puedes, para terminar ya, explicar un poco, ahora ya me voy a centrar en ~~No~~. Es decir, ¿cuánto tiempo llevas haciendo entrevistas? Es decir, ¿cómo ha sido la evolución de hacer entrevistas? Yo no sé la formación que tienes en el sentido de decir: «No, es que cuando estaba estudiando me enseñaron a hacer entrevistas, y entonces a partir de aquí, pues ya está». Claro, saber exactamente cómo ha ido el proceso de cuando empezaste ahora, cómo ha ido variando en este sentido. Yo que sé, por ejemplo, en cuestión de formación hubo formación específica en cuanto a entrevistas o...

LA Experta

training: @ org. structure & position of labor

No.

Te pido que me hables de ti, pero no por ti, no porque estoy interesada en Nuria, sino saber las características, digamos.

Me ha hecho evolucionar, también. No, también no, una de las cosas que me ha hecho evolucionar en la manera de hacer las entrevistas creo que ha sido los cambios...

Perdona, ¿cuando empezaste a hacer entrevistas?

Es que, claro, yo empecé con entrevistas del Servei Català casi empezando (...) entrevistas.

Y habías, ¿la formación previa que tenías de hacer entrevistas? O sea, había algún tipo de...

¿De asignatura o de formación? (No) 2.2

O sea, era la primera vez que hacías una entrevista en el Servei Català.

Lo había hecho anteriormente en otro centro, en la Escola Sant Gervasi y en Idiomas Mollet, hacer entrevistas del Servei Català.

¿Y esto hace cuántos años?

Pues esto hará unos seis, siete años. Cambia mucho una entrevista del Servei Català con la otra, pero eso supongo que fue el primer contacto con la persona y con un intercambio de explicaciones, muy frías las del Servei Català, que cuando pasaron a ser del Servei d'Atenció al Ciutadà, antiguo SAC, pasaron a ser entrevistas en las que empezabas a ver a la persona e intentar indagar un poquito, no mucho, más de esa persona. Me ha hecho evolucionar en el momento en el que hemos combinado atención a empresa con atención al ciudadano, conocer a la empresa y conocer al ciudadano. El hecho de saber qué quiere la empresa, a mí me ha ayudado a reorientar la manera en que yo hacía las entrevistas. Aparte de las normas que se fueron colocando para mejorar las entrevistas porque sí que, a ver, se había hablado, nunca se había escrito en papel qué hemos de intentar extraer de esa persona, pero yo creo que fue más de ver qué pide una parte, qué es la que ofrece la otra y también pide, es la de ir poco a poco modificando un poquito la información que intentas extraer.

1.1

> norma rules

¿Y qué normas pusieron en ese momento, que recuerdes?

No normas, pero por ejemplo pasamos de decir una administrativa a decir, vale, pero esa administrativa en qué departamento está, qué tareas ha hecho, es decir fue un momento en que dijimos: «Vamos a intentar, vamos a hacer una entrevista ocupacional, de su ocupación, de las cosas que ha hecho, de lo que quiere hacer, no vamos a buscar administrativas, torneros y soldados a groso modo, vamos a ver el detalle» El hecho de combinar bolsa de trabajo...

< / tipo de entrevista

↳ redefinición

Revisión de oferta

(Cara B)

individual (recoge oferta) task

...vuelvo a lo de antes. Yo, cuando recojo una oferta, no me has visto, pero sí que hay papel. Yo anoto todo lo que puedo y más. Es decir, yo quiero que..., le doy a entender a la empresa que quiero, no, ni mucho menos voy a pretender visualizar el lugar de trabajo, pero que me dé la máxima información para yo intentar al menos situarlo. Bueno, pues el otro día, con (...) todo, también es cierto que hay más facilidad con el Iñaki [redacted], que lo tengo al lado muchas veces, (...) conozco, pero sí que lee otras ofertas. Pues él me explicó: Tareas, por un lado estas, por un lado otras, estará en este entorno de trabajo, pero yo concretaba muchas cosas: «Cuando me dices eso, ¿qué significa?» Pues él lleva el detalle, que la persona, la jefa de producción es hija de uno de los del Consejo de Dirección, es una monja del OPUS, dijo eso, y me dijo «pero NO, entiéndeme». «Te entiendo perfectamente, lo que yo quiero es que tú me lo digas porque sé que ha de ser una persona adaptable, sumisa entre comillas», es decir, yo intento extraer toda esa información y la pido, y queda anotada en la hoja. Ahí es un tema que yo creo que hemos de volver a recapturar porque en muchas ofertas queda muy ambiguo, y eso dificulta a la hora de buscar el trabajo. Pues bueno, yo sé que facilito mucho la búsqueda de candidatos con la explicación que yo daba de aquella oferta. Es decir, motivó a la empresa y motivo al ciudadano, con lo cual eso me ayuda a ir intentar mejorando al máximo. A parte de las normas lo que yo me creo la [redacted]

eficacia valores

Y después de esa fase de decir: «Vale, empezamos por el Servei Català de Col·locació» y luego ya fuimos a más entrevistas con un poco más de detalle, si que unos cambios de decir: «Vamos a preguntar exactamente en qué departamento».

comunicat. of results

Antes la bolsa de trabajo y el SAC estaban separados. Eran informes en los que las anotaciones eran cuatro líneas. No se nos exigía más, había una mala comunicación, creo yo, porque no conocíamos bien quién se insertaba y quien no, es decir, estaba muy desligado, con lo cual tampoco no, vale que eran nuestras anotaciones las que iban a posibilitar el hecho, pero no, tampoco lo veíamos muy claro, es decir, en el momento que desde abajo se hacía la selección, ahí perdíamos mucha información. En el momento en que se unificó yo creo que se logra (...).

norma tools / explicit

¿Y a ti quien te enseñó a hacer todas estas entrevistas? Por ejemplo tú has dicho antes: «Vale X[redacted] y M[redacted] me han visto», tú ¿has visto a alguien, viste a alguien?

Observation other peat.

Yo he visto a E[redacted], a E[redacted] (S[redacted]) y a nadie más. Y a nadie más, no he visto a nadie más.

Pero entonces cómo dirías que se aprende. ¿O sea de llegar ahora a hacer las entrevistas a como las hacías antes?

de la routine

¿Cómo se aprende? Con el día a día y con el ver que aquella información que yo me estoy anotando y que le estoy preguntando, me es muy útil para luego... Y claro, a ver, es que tampoco no sé como decirlo, porque, por ejemplo, yo hoy cuando he leído el informe de X[redacted], olé, ¿vale? Y yo no lo he visto, pero las

results
↓
Uses:
decisi -
mday
reliable
performance

Collective

2.1
motivación interna

① dialé persona

Observa other practices

1.

explicaciones que he visto (...) «Muy bien, X...», extrae también toda aquella información. No lo he visto, no sé como lo debe hacer, pero extrae mucha información como yo la extraigo. Y no creo que haya aprendido de mí, cada uno tiene su estilo, pero ¿cómo he aprendido? Es que me lo pones difícil, no sé, supongo que mi interés en querer ayudar a esa persona es la que me hace mejorar, mejorar, mejorar, vale pues es que a lo mejor no estoy haciendo mal, no, no lo estoy haciendo mal porque tengo unos resultados. Es decir la mejora la ves cuando tienes unos resultados, supongo que los doy, por tanto, me dice que lo estoy haciendo bien. ¿Quién me ha enseñado? Es que no lo sé quién me ha enseñado, el escuchar, el escuchar a todos, y apuntar aquella información que me parece interesante.

A todos, ¿quién son todos?

Pues es a X..., es a M..., es a L..., aunque no sean entrevistados, en lo que compartimos, es a V... y sus anotaciones. Veo que V... se fija en esto, vale, pues entonces también puede ser importante, voy a ponerlo en práctica. Pues es el escuchar, creo yo, que me ha alimentado la manera de cómo entrevisto yo. No lo he hecho yo sola, me he alimentado de los demás, eso seguro.

K sheng → K sheng

lean y

Si tuviéramos que definir lo que sería, vamos a ver, (...) ligado más que nada en el tema de entrevistas, si es algo más, o sea la manera de hacer entrevistas, el saber hacer entrevistas, individual o colectivo, en tu caso ¿qué dirías, que es más fruto de tu persona o es más de algo colectivo? ¿Me entiendes lo que te quiero decir?

¿Si el conocimiento que yo tengo de hacer las entrevistas es fruto mío de mi...?

No, ya no el conocimiento, sino el hacer la entrevista, la entrevista como tal, si la entrevista en E... es algo más individual o es algo más colectivo. Por ejemplo, a ver, el extremo individual máximo sería que tú imagínate que no hay base de datos y tú le estás preguntando sobre la talla de..., la altura, el peso y no sé qué, y el otro le está preguntando sobre si le gusta la jardinería, los hobbies, el no sé qué y el no sé cuántos, y viene el otro y sería un máximo totalmente individual en el sentido que ahí cada uno hace su entrevista y entonces él aprende a hacer su entrevista, y él sabe hacer como hacer una entrevista porque él se lo come, poniéndole en el extremo individual, que se pone en el extremo individual y tal. Y el colectivo, colectivo sería el otro extremo en el que está pensado por todos, por el uno, por el otro, se saben exactamente el tal, se van formando, va cambiando a raíz de... O sea, los dos extremos, que normalmente no hay puros, en este caso, ¿pero tú en este caso qué sería más, si tuvieras que ponerlo más a este lado o más este lado? Si aquí es el 50%, ¿sería más individual o más colectivo?

INDIVIDUAL

Yo lo pondría aquí. Es decir, pero, a ver, lo pondría aquí porque creo que es la mejor manera, erróneamente no lo compartimos, es decir yo creo que estar aquí es compartir.

Sí, pero tú dices que deberíamos estar aquí, que quieres, deberíamos, vale...

No estamos porque no hemos compartido y no hemos visto las entrevistas ni de uno ni de otro. Para mí podría ser eso muy importante. Compartimos a viva voz cosas puntuales, enriquecen mucho, pero que no nos hemos sentado a comentar.

↳ K-sharing // direct questions

Y entonces, ¿dónde estaría en realidad?

¿En realidad dónde estamos?

Claro. Tú dices: «Deberíamos movernos más hacia el ^{eje} x de lo colectivo», pero en realidad ahora... es tu impresión.

Estamos aquí.

¿Aquí?

Sí.

Y si tuviéramos que decidir lo mismo, un extremo, entre formal e informal. Informal me refiero en el decir, o sea formal sería el esquema de decir «pregunta, respuesta; pregunta, respuesta; pregunta, respuesta» y esa, es decir, la una calcada a la otra en este sentido, y el informal sí que hay preguntas y respuestas, pero después «me ha dado la impresión, le veo por aquí, le veo por allá» o sea, es decir, hay cosas, por ejemplo, que es en sitios me podrían explicar exactamente de decir: «No es que si me dicen de esta pregunta, vaca, si me dicen de esta pregunta (...)», o sea con sus limitaciones y sus ventajas y todo. Y, en cambio, en algún otro sitio, poniéndolo al extremo del todo sería estas típicas entrevistas que, «me ha dado la impresión de no sé qué, me ha dado la impresión de no sé cuantos, y no tiene prácticamente nada en cuanto a esto, sino todo es más impresión, más no sé qué, no sé cuantos, y ahora esta entrevista la voy a entrar por aquí, ya esta entrevista la voy a entrar por otro lado...

Desde el momento que estamos tratando con ^{TACIT} personas, yo me colocaría por aquí, también, en la informal, la parte más informal, todo lo que intentamos es que haya una cierta estructura de formalidad para no perdernos. Pero yo creo que estamos aquí.

↳ Explicit => for future

¿También?

Sí. Yo no puedo ser formal en una entrevista en ese sentido de «pregunta, respuesta; pregunta, respuesta» y a partir de ahí... No, porque estoy hablando con una persona, ya no es pregunta respuesta.

No, pero además, supongo que decir, para que me entiendas mejor, sería más la parte..., ¿hacer la entrevista tiene más de explícito o tiene más de implícito? Es decir, tú a ver, haces muchas lecturas que no me puedes explicar, o sea, mira que hemos estado hablando y hay cosas que sí que

es más fácil, pero aún así hay una parte que dices: «Bueno, es que lo veo y entonces no sé exactamente...», si me equivoco me corriges, ¿eh?

Sí, sí.

«... no sé exactamente, pero bueno, nos ponemos a tal, tal, y al final salen unos resultados y eso es lo que me asegura a mí que más o menos lo estoy haciendo bien».

Sí. Volvemos a lo mismo.

O sea que tiene más de implícito que de explícito.

*taciturn
⊙
perception
⊙
conspicuous*

Sí, porque no son, ahora me dirás que es obvio, ya lo sé, no son coches ni son, sabes que pueden fallar por aquí, sino que son personas con lo cual en 40 minutos has de percibir, pero nada de lo que percibes muchas veces es eso. En 40 minutos, incluso creo que a lo mejor en cuarenta años tampoco lo sería, porque claro, es difícil de poder, es decir, son patatas, eso son patatas y eso son coles. No, este es Pepito, Menganito, Fulanito, no sé qué y no sé cuantos e intento..., son personas, no puedo llegar al límite de lo explícito.

No, pero es que aún así, por ejemplo, habrá sitios que (...) límite de lo explícito en el sentido de que no se meten en perfecciones, que tú dices. Me ha dado la impresión, simplemente es que no consideran... O sea, lo que hacías antes, por ejemplo, de «ha hecho este trabajo, ha hecho este trabajo, ha hecho este trabajo, y el perfil que quiere es este, este y ya está», y no pones «le veo serio, le veo agradable, le veo no sé qué», claro, todo ese veo, que es mi problema cuando..., ¿y cómo lo ves? Esa es la parte, digamos, que está más en la parte más explícita.

Sí.

Porque lo más fácil sería poner «perfil, tati, tati, tati y tal».

*(Codification)
• Formalization attempt*

Sí, algunas veces habíamos pensado poner unos «extrovertido», «con iniciativa», «con no sé qué». No. Decidimos no hacer eso, ¿por qué? Porque estamos generalizando, con lo cual caeríamos en que todos eran explícitos, todos eran extrovertidos y que el 40% eran tímidos. No podemos marcar con una sola palabra o por ejemplo con una palabra, «explícito» a una persona. Y tú me dices: «¿Por qué no me lo puedes explicar?» Pues no sé, porque no te lo puedo explicar, pero son impresiones que yo saco, percepciones, y no porque esté en detalle mirándolo, bueno, son muchos años de entrevistas que me hacen detectar cosas, y seguramente que muchas ni soy consciente, pero esa información la he ido recibiendo. En la manera de darme las manos cuando me voy o cuando se van. Pues... cosas de (...) y me fijo, y porque ahora me las haces exteriorizar, pero yo no pongo a nadie, «no me ha dado la mano fuerte, me la ha dado floja», no lo pongo, pero yo he captado eso y es lo que me hace decir «es una persona...», no sé...

*INTUITION
⊙
experience*

Handwritten scribbles

¿Esto lo supones o eres consciente?

Cuando yo noto que me da la mano floja soy consciente, y de alguna manera yo eso lo traspaso al informe. Soy consciente en el momento que me da la mano, en el momento que lo estoy escribiendo seguramente que recordaré que me ha dado la mano de esta manera y me hace escribir algo puntuable sobre esa..., no sobre darme la mano, sobre algo que he detectado de esa persona.

Bueno. Es que tenía más preguntas pero es que ya...

(Tall de cinta.)

... cuando tú lees por ejemplo lo que ha escrito X███ tú no sabes los clichés suyos que «el bon candidat era el...

No. Por ejemplo en una ocasión hablábamos de que a veces nos quedan cortas las palabras que podemos, es decir, necesitaríamos más sinónimos, porque a veces te ayuda más, y a lo mejor hemos caído en poner algunos de esos que te decía, pero es por la necesidad de decir: «Vamos a buscar más sinónimos, que luego no aparezcan todos iguales», no, eso es interés de poder definir a esa persona.

Problem ⇒ lack of words

⊙ Personalization