

# Lo que no se debe decir **\*JAMÁS\*** en una entrevista de trabajo

## “Cómo y Qué Responder ante las Insidiosas Preguntas del Entrevistador”

por **Ismael Linares\***

*\*Ismael Linares está a cargo de los cursos de “Oratoria” y “Argumentación y Debate” que están logrando – LITERALMENTE – que docenas de personas aprendan a hablar en público, sin miedo escénico y de un modo realmente atractivo.*

Hola. Mi nombre es Ismael Linares y en éste documento voy a comentar qué y cómo responder ante las preguntas habituales que se realizan en una entrevista de trabajo. Mi objetivo principal es ayudarte a “no cometer” los errores inmediatos que te descalifican, pero al mismo tiempo quiero que emplees *la palabra hablada* para obtener toda la ventaja posible.

Sin más dilación, vamos con los ejemplos.

### **Pregunta 1: ¿Podrías contarme algo sobre ti?**

Cuando te pidan de modo general que hables sobre tu vida, por favor no comiences a recitar tu currículum. El entrevistador ya lo tiene en el cajón de su escritorio y sería un “desperdicio de entrevista” repetirlo de memoria.

Sería mejor que le cuentes tu historia, pero –**IMPORTANTE**– “*con forma de historia*”. Será un buen modo de ir comprometiéndolo con tus asuntos. Habla brevemente de tus sueños de niño, de cómo te fuiste abriendo paso en el mundo, los obstáculos que se te fueron

presentando. De más está decir que conviene ir colocando elementos que hablen bien de ti.

*El arte (esto también es importante) está en no decir éstos elementos específicamente, sino “entre líneas”.*

Por ejemplo:

En lugar de decir: “me caracterizo por ser una persona honesta” (algo que ya han dicho todos los entrevistados y no significa nada porque es demasiado general)

deberías decir (mientras cuentas tu historia): “en ese lugar de verdad que me trataban bien, pero comencé a enterarme de algunas prácticas que no me dejaban muy contento, y decidí alejarme”.

Ahora que ya entendiste ésta idea básica, pasemos a otro elemento importante al responder a ésta pregunta inicial de “¿Me cuentas algo sobre ti?”

No te limites a hablar del pasado. Habla también de tus proyectos a futuro.

En la película biográfica de Yuri Gagarin (el primer cosmonauta) se muestra una escena en que todos los “candidatos a cosmonauta” están siendo sometidos a un riguroso entrenamiento. En el momento de máxima tensión, los psicólogos encargados de hacer la evaluación le preguntan a cada uno “¿En qué estás pensando?” a lo cual todos responden cosas como “Estoy pensando en mi infancia”, “En mis padres” o “En mis abuelos”. Gagarin responde con un sorprendente “*¡Estoy pensando en el futuro!*”, y los evaluadores quedan encantados con esa disposición mental. ¡Hablemos de nuestros proyectos! ¡Hagamos lo mismo que Gagarin al contar nuestra historia!

## **Pregunta 2: ¿Por qué deseas cambiar de trabajo?**

Es difícil comprender que muchos entrevistados contesten a ésta pregunta diciendo cosas como “odio a mi jefe”, “ese trabajo me aburre” y cosas de ese tipo, pero lo hacen!

El evaluador está buscando detectar si te aburres/te enojas/te enfureces con facilidad, cuán alta es tu tolerancia a las presiones, que fuerza tiene tu estabilidad, y si luego vas a ir por el mundo contando todos los problemas que se generaron en la empresa. ¡No dispares innecesariamente las alarmas de advertencia!

*Aquí está dada la oportunidad para insistir con tu proyecto a futuro.* No te vas del anterior trabajo porque estás enojado/aburrido, sino porque ésta nueva oferta encaja mejor con tu proyecto profesional o de vida.

Estarás dejando ver que eres una persona con iniciativa y que busca mejorar a través de la planificación y el esfuerzo, y en las empresas saben que éste tipo de personas son confiables, eficientes y poco problemáticas 😊

## **Pregunta 3: ¿Por qué deseas trabajar en ésta empresa?**

Como ves, ésta pregunta comenzó a responderse en la anterior. Lo importante aquí es no comenzar hablando de ti, sino de la empresa.

Es la oportunidad para demostrar que te has interiorizado sobre los pormenores de la institución, y destacarás aquellos que, indirectamente, hablen bien de vos.

Primero vas a enumerar algunas características de la empresa, y después (no antes) vas a explicar de qué manera encajan con tus habilidades, aspiraciones y proyectos. Pero debes estar atento a cosas básicas que a veces se olvidan.

A modo de ejemplo,

**en lugar de decir:** “Ésta empresa me gusta porque se respetan todos los feriados” (que puede ser una aspiración legítima pero que al mismo tiempo te lleva a comunicar algo como “sólo me interesa el descanso”)

**podrías decir:** “Lo que me gusta de ésta empresa es que una parte del salario se calcula mediante comisiones, de éste modo cada uno tiene la oportunidad de mejorar su situación a través del esfuerzo personal.”

**Resumiendo:** es necesario que te enteres de “en qué se destaca ésta empresa” y luego comunicarlo de un modo que, hablando bien de la empresa, indirectamente hables al mismo tiempo bien de ti mismo.

A todo esto podríamos agregarle un elemento más, que consiste en afirmar que la empresa te gusta porque alguna de las cosas buenas que mencionaste encajan perfectamente con tus habilidades, conocimientos o aptitudes.

**Por ejemplo:** “Me gusta ésta empresa de ómnibus porque hace determinados recorridos que me gustan y los conozco muy bien.”

Todo esto deberás evaluarlo con detenimiento: si la empresa está proyectando implementar nuevos recorridos deberás modificar tu respuesta. Obtener información antes de la entrevista es importante para que no te salga “*el tiro por la culata*”.

¿Dónde conseguir la información? Es impresionante la cantidad de datos relevantes que pueden conseguirse solamente con entrar en el sitio web de las empresas o buscar noticias relacionadas a ellas. Busca la manera verbal de utilizarlos en tu favor – éticamente. Ni siquiera hay necesidad de gastar dinero en detectives ;)

#### **Pregunta 4: ¿Por qué deberíamos contratarte?**

Hora de venderse (pero del modo correcto, nada de *animaladas*).

Lo que no conviene hacer es decir cosas que son “más de lo mismo”, como “Sé que soy el indicado”, “Soy muy esforzado”, “Me adapto a los horarios”, etc.

Si prestas atención, lo que aparece arriba son *menciones demasiado generales*.

La idea al responder ésta pregunta es ser todo lo concreto y específico que puedas.

A modo de ejemplo, no está mal decir que eres un excelente planificador, pero inmediatamente dirás cosas específicas como “En la empresa logramos reducir el tiempo de respuesta un 40% a través de un plan que redacté y que se lo puedo comentar cuando lo desee”.

Evidencia concreta es lo que necesitamos aquí. Aléjate de las generalidades como quien se aleja de la peste.

### **Pregunta 5: ¿Cuál es tu mayor debilidad?**

Esta la oportunidad para adquirir credibilidad.

Adquirimos credibilidad al mencionar algún “defectillo” que tiene todo el mundo y que no interfiere con el normal desempeño de tus funciones en la empresa. Reconociendo abiertamente cosas como “Mi debilidad es que al hablar en público me pongo bastante nervioso” todo lo que digas con respecto a tus virtudes adquiere credibilidad, dado que fuiste sincero y reconociste una falencia (que, dicho sea de paso, la tiene todo el mundo y por eso mismo no es una debilidad que te descalifique).

El problema aparece cuando los defectos apuntan directamente a lo que se está evaluando. Aquí debemos hacer jugar esas debilidades en nuestro favor y transformarlas en ventajas. Debemos dejar claro que somos conscientes de la existencia de ese defecto y dejar en claro *que tenemos una estrategia para solucionarlo* (esto es importante).

Por ejemplo, si vamos a decir “Sé inglés y entiendo casi todo cuando lo leo, pero tengo algunas dificultades para

comprender cuando me hablan” **agreguemos enseguida** “por eso me inscribí en un curso de conversación”.

**Decir cosas como** “Mi debilidad es que soy muy exigente conmigo mismo” **no aporta nada. Es más de lo mismo. No te destaca de los demás entrevistados. Es ridículo. No lo hagas** 😊

**Resumiendo:** la idea es mencionar algunas debilidades pero de importancia secundaria para el desempeño de la tarea, que sean coherentes con tu historia y/o formación, mencionarlas de forma suficientemente concreta y, como de pasada, dejar claro que ya estás ejecutando todo lo necesario para corregirlas.

Por favor no menciones problemas de relacionamiento, problemas emocionales, de rabietas, de enojos, de peleas. Las empresas (y con toda la razón del mundo) buscan no incluir personas así en sus plantillas. Te repito que lo mejor es acudir a debilidades técnicas pero de importancia secundaria para las tareas principales de tu nuevo trabajo, y explicar *concretamente* de qué manera YA ESTÁS trabajando para corregirlas.

Si bien no todos tienen relación con el empleo de la palabra hablada (lo nuestro 😊) quiero mencionar **algunos detalles** a tener en cuenta:

- No tutees al entrevistador a no ser que te autorice expresamente, pero tampoco te muestres distante. Es preciso ser simpático y respetuoso al mismo tiempo.
- Desde el saludo conviene mostrar una amigable y tranquila sonrisa. Nuevamente, el entrevistador buscará pericia técnica pero también alta capacidad para relacionarse de buen modo.
- No te sientas ofendido por ninguna pregunta. Es absolutamente molesto hablar con una persona que está todo el tiempo a la defensiva.

- No invadas con papeles el escritorio del entrevistador. Llevar una prolija carpeta hablará bien del entrevistado *antes de que comience a hablar*.
- No contestes con monosílabos. Las personas sin disposición a comunicarse fluidamente son encasilladas dentro del grupo de los de “difícil relacionamiento”. Pero no te vayas al otro extremo: las personas que no saben callarse resultan también poco amigables.
- Esto no debería ni siquiera comentarlo pero la experiencia indica que es necesario aclararlo: debes presentarte impecablemente vestido y arreglado.

Muy bien. ¿Es éste manual necesario y suficiente para calificar adecuadamente en ese trabajo? No es suficiente, pero es necesario. Responder de forma inadecuada a alguna de éstas preguntas “*le va hablando mal de ti*” al entrevistador. Te recomiendo que imprimas éste documento, lo leas un par de veces y prepares de antemano tus respuestas. Nada como la adecuada preparación, ¿verdad?

Si has llegado hasta aquí es porque eres consciente de la importancia del correcto empleo de la palabra hablada. En ese aspecto, tú y yo nos parecemos. Por lo tanto me gustaría seguir en contacto contigo. Dejo abajo mis redes sociales, espero verte pronto por allí!

Que tengas un día fantástico

Ismael Linares, profesor del curso de oratoria.

-----  
**Apartado adicional: información sobre los cursos**  
-----

**\*Curso de Oratoria para Aprender a Hablar en Público\***

**El curso que está enseñando a docenas de personas uruguayas  
a hablar en público.**

**Rápido: ¿qué pasaría si tu jefe te dijera (repentinamente) “*vinieron los delegados del exterior, hacé la presentación del negocio*”?**

Si sos una persona normal te vas a sofocar, enseguida comenzarás a experimentar nervios, miedo, frustración, impotencia y rabia. Sabés que sobran cosas para decir, pero apenas pensás en decirlas se desordenan en tu mente. Luego tu boca se reseca *como una cañada en enero*, y con la misma decisión que Artigas mostró en Las Piedras te plantás delante de tu jefe para decirle: **“No. No puedo hacerlo”.**

Y después |en el baño|, lágrimas de furia y vergüenza que se acumulan en tus ojos.



Algunos amigos te van a decir: “***Pero si cuando estás con nosotros hablás muy bien, hacé lo mismo frente al público!***“ y algún líder espiritual intenta por el lado de la motivación barata: “*Tú puedes Malevo, piensa que puedes y lo lograrás!!!*“. Bueno... **La catequesis espiritual no parece funcionar con la oratoria.**

**Lo admito:** la idea de poder convertirse en “*el orador del barrio*” suena inverosímil, y más aún si hemos pasado toda la vida calentando las frías butacas. **Pero...**

Continúa leyendo en PalabrArt.com

-----  
**Apartado adicional: información sobre los cursos**  
-----

### **\*Curso de Argumentación y Debate\***

## **La magia escondida en el lenguaje para persuadir y tener razón “casi” siempre**

**Miles de personas podrían persuadir con las técnicas de argumentación -  
¡pero nunca lo descubren!**

¿No sería fantástico aprender **fórmulas retóricas y estrategias de argumentación** que nos permitan:

- reaccionar verbalmente *con la velocidad de un rayo* ante cualquier situación comprometida? (en conversaciones cotidianas o en conferencias)
- saber exactamente qué decir para dejar oscilando de arriba a abajo las mandíbulas ajenas?
- compeler a otros a que pongan en duda sus propias convicciones?

- responder y argumentar con la agilidad de un atleta?
- evitar las discusiones “berrinche” que nos distancian y llevar adelante procedimientos de persuasión amigables y adecuados?

**No importa qué nivel de agilidad de palabra tengas ahora. Vas a salir de éste curso armado con un inmenso arsenal de técnicas de *\*aikido verbal\** que, literalmente, te van a permitir argumentar y convencer *sin necesidad de hacer fuerza.***

En la mitad del curso estarás apto para eludir al oponente de varias maneras, tendrás la habilidad suficiente para concederle la posibilidad de que elija lo que quiera (si el hecho existe o no, si es verdadero o falso) y cualquier cosa que diga la volverás contra él – rápidamente y sin hacer fuerza.

Infórmate mejor en [palabrart.com](http://palabrart.com)

=====

### **Medios de contacto:**

[www.PalabrArt.com](http://www.PalabrArt.com)

Teléfonos: (00598) 2707 5296 | (00598) 98 126 390

Dirección: Araúcho 1186 esq. Maldonado, Montevideo, Uruguay (Brindo cursos en varios países de habla hispana)



Que tengas un día fantástico,  
Ismael Linares, profesor de oratoria.