



El Juicio en el discurso del candidato.

Por: Vicente Pérez M.

Los juicios son las interpretaciones que tiene cada observador tiene para dar explicación a hechos que le han ocurrido y que se han constituidos como quiebres (aumento en la emocionalidad).

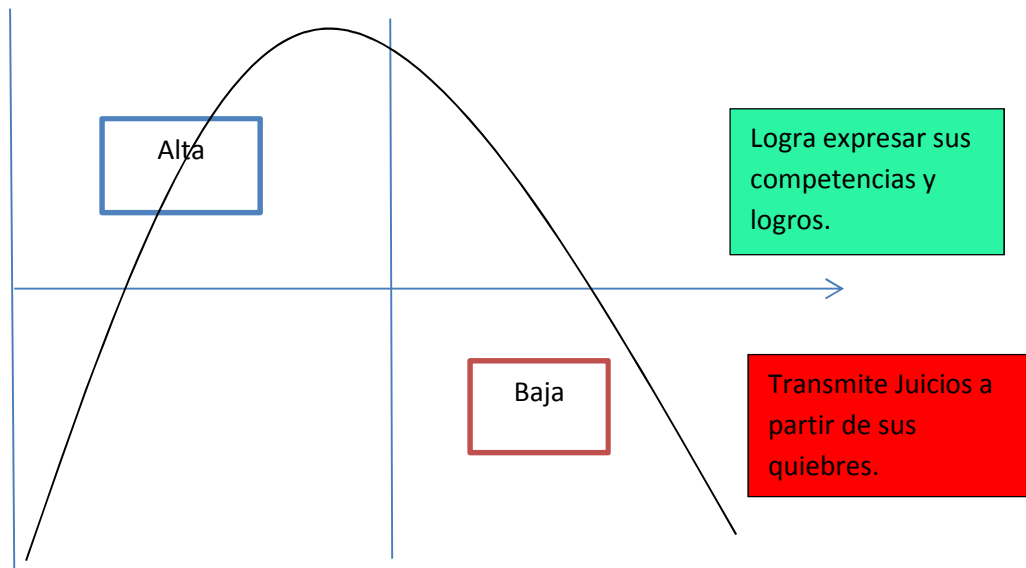
Estas explicaciones juegan una mala pasada a los candidatos a la hora de entrevistarse para un puesto de trabajo. Ejemplos tenemos miles y mencionaré los más comunes.

- Bueno la verdad es que me traicionaron en la empresa.
- Mi Jefe no tenía las competencias para dirigir al equipo.
- La cultura de esa empresa es media complicada, son todos amigos, por lo que no existe desarrollo de carrera.
- La verdad es que no se para dónde van en esa empresa, las prioridades que tienen en los proyectos enferman a cualquiera.

Es el cuerpo que habla por sí mismo cuando existen quiebres en experiencias anteriores de despidos o simplemente estabas en empresas en que el candidato jamás debió estar.

Pondremos un ejemplo de diagnóstico del discurso con dos diferentes explicaciones, discurso en Alta (+) y discurso en Baja (-).

- a) **Empresa A (buena experiencia, discurso en Alta)** : El candidato logra transmitir sus experiencias con detalles y de manera positiva, haciendo hincapié en los logros y en una triple coherencia equilibrada (Cuerpo-Emoción y Lenguaje)
- b) **Empresa B (mala experiencia, discurso en Baja)**: El candidato cambia su postura, su para verbalización (entonación-volumen o énfasis) cambia, entra en una etapa de incomodidad donde debe estar atento con mayor cuidado a las respuesta que enfrenta en la entrevista.



En mi experiencia como Coach en Outplacement y Head Hunter este puede ser sin duda uno de los principales problemas que enfrenta un candidato en un proceso, ya que las personas por naturaleza no se alinean con el discurso negativo.

El origen de estos juicios es sin duda quiebres importantes que ocurren desde el Ego del candidato. El Ego en un proceso de desvinculación se ve afectado fuertemente, generando quiebres emocionales importantes, que son justificados a partir de la propia experiencia, los valores, y los anclajes que cada individuo tenga en su historia. El Anclajes en términos prácticos es la experiencia vivida anteriormente que ayuda a la interpretación de los hechos, como por ejemplo la palabra "Playa" donde cada persona como observador tiene una experiencia asociada a este concepto o situación. Ejemplos para un término interpretados de diferentes observadores.

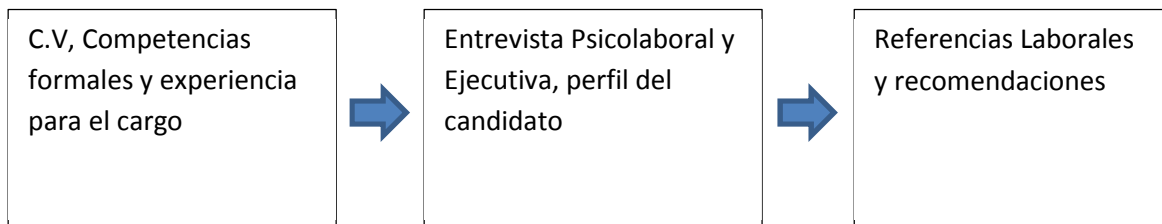
Playa:

- a) Arena, niños, familia. (Observador A)
- b) Fiesta, Noche, deporte, comida. (Observador B)
- c) Descanso. (Observador C)



Las personas que atraviesan por este proceso sin darse cuenta destruyen la coherencia de nuestro modelo B.Trust, que está compuesto por tres factores que deben estar alineados para que una persona sea contratada.

Modelo de la Coherencia B.Trust Consultores



Cuando alguno de estos tres componentes está desalineado la persona pierde nivel de competitividad y por lo general no es contratado o simplemente queda fuera del proceso de selección.