

Algunos tips de entrevista:

- Establezca un ambiente de credibilidad hacia su persona.
- Sonría.
- Evite palabras fuertes.
- Desestime las negativas del entrevistado.
- Nunca haga promesas ni amenazas que no pueda cumplir.



Imagen tomada de: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/la-entrevista-por-competencias-cuando-el-candidato-cuenta-sus-experiencias>

El arte de obtener confesiones

Existe una relación estrecha entre la acertada identificación de la personalidad y la definición de la estrategia general de una entrevista. Decisiones como dónde ubicar al entrevistado, cómo organizar el sitio de reunión, cómo generar empatía, cómo tender o cortar puentes de comunicación, cómo hacer uso de estrategias de análisis transaccional, qué recursos tener disponibles en caso de escalamiento de las confrontaciones, qué estrategias usar para debilitar sus defensas y eliminar sus prevenciones, etc. Se trata de desplazar la dinámica del poder mediante acciones que creen un vínculo entre el entrevistado y el entrevistador, no de luchar por el control de la situación.

En la práctica, resulta mucho más útil mostrar simpatía que hostilidad frente a un entrevistado

sospechoso de fraude, cuando el sujeto percibe que el entrevistador se preocupa más por la persona que por establecer la verdad, el flujo de la conversación cambia por completo. El tono, el ritmo y los gestos no verbales, aun si son inconscientes de su parte, tendrán un efecto de conexión con el entrevistado.

Algunos tips de entrevista

- **Establezca un ambiente de credibilidad hacia su persona:** preséntese usted mismo y explique con claridad el objeto de la entrevista. La transparencia debe ser el común denominador.

"Permítase conocer bien a su entrevistado, antes de dar comienzo al proceso. El tiempo invertido en ello siempre dará excelentes resultados."



Imagen tomada de:

<https://www.masterlogistica.es/tipos-de-entrevista-de-trabajo/>

Por: Alejandro Morales, Gerente
ASR S.A.S.

Medellín, Colombia

+573103923352 - 3233453366

asr@asr.com.co

<http://www.asr.com.co/>

- **Sonría:** una actitud demasiado seria resulta sospechosa, e impide generar vínculos con el entrevistado.

- **Evite palabras Fuertes:** al comienzo, evite palabras Fuertes, como delito, fraude, criminal, etc. Tratar desde el comienzo de una entrevista a la otra persona en estos términos, así no sean dirigidos a él de manera específica, hará imposible obtener colaboración de su parte. Tenga en cuenta que aún los peores criminales se ven a sí mismos como buenas personas que cometieron un error; por lo que debe evitarse a toda costa destruir su auto percepción desde el comienzo. Si es el caso, ya habrá tiempo para ello durante el proceso.

- **Desestime las negativas del entrevistado:** el entrevistador deberá estar preparado para manejar las negativas tempranas del entrevistado, evitando hacerlo

en voz alta o de manera despectiva; y menos jugando a ver quién grita más alto, ya que con esto solo logrará que el entrevistado se cierre aún más. En lugar de ello, el entrevistador deberá adoptar una estrategia de lenguaje no verbal, dando a entender con señas o con gestos que no está comprando el relato del entrevistado. Si se dispone de evidencias que puedan ser utilizadas en el transcurso de la entrevista, este es un buen momento para exhibir dos en forma seguida; ello producirá en el entrevistado la impresión de que usted está enterado de suficientes detalles acerca del caso; y comenzará a considerar seriamente si su mejor opción acaso sea la de cooperar.

- **Nunca haga promesas ni amenazas que no pueda cumplir:** en la misma línea de la honestidad y el profesionalismo, absténgase de prometer inmunidad o castigo si no está en sus manos hacerlo. Nada mina más la credibilidad de un entrevistador que hacer este tipo de ofertas o de amenazas, para después no poder llevarlas a cabo.

En síntesis, permítase conocer bien a su entrevistado, antes de dar comienzo al proceso. El tiempo invertido en ello siempre dará excelentes resultados.

asr@asr.com.co