

Inés Temple

Presidente
LHH DBM Perú y Chile



NADA VENDE MEJOR QUE EL ENTUSIASMO

Muchas personas se sorprenden cuando no logran convencer en las entrevistas de trabajo. ¿Por qué no me escogen? ¿Qué es lo que podría estar pasando? Imagínese que yo quiero trabajar en su negocio y usted me entrevista. Imagine que me siento ante usted medio cabizbaja y en voz muy suave le digo: “Quiero un trabajo, no es que me guste tanto el puesto, pero no me quede otra opción, porque lo necesito para mantener a mis hijos. Ayúdeme, yo quisiera hacer algo que no me tome mucho esfuerzo porque después me duele la espalda si trabajo mucho, pero deme el trabajo, por favor, porque lo necesito”. ¿Tendría ganas de contratarme? ¿Tendría ganas de contratar a alguien que demuestra tan poco interés?

El problema es que mucha gente todavía cree que le darán un trabajo simplemente porque lo necesita, y la verdad es que la única razón por la que nos contratan es para hacer un buen trabajo, aportar y agregar valor a la organización. Y ciertamente una de las cosas que más diferencia a un postulante de otro es el deseo que muestra por trabajar en ese puesto, en esa empresa, porque personalmente quiere y le apasiona hacerlo. Es decir, es determinante incluir el factor pasión y entusiasmo en esta ecuación.

En una entrevista de trabajo hay tres círculos importantes que el entrevistador evalúa. El primero son las competencias, destrezas, habilidades, experiencia, logros

Una de las cosas que más diferencia a un postulante de otro es el deseo que muestra por trabajar en ese puesto, en esa empresa, porque personalmente quiere y le apasiona hacerlo.

y resultados del postulante. El segundo es si tiene voluntad y ganas de hacerlo. Y aquí, como hemos visto, es donde muchas personas pierden puntos porque no demuestran ganas, entusiasmo o esa “garra personal”. El tercer círculo es si esta persona o su experiencia cultural encajan con el equipo y la organización, lo que está vinculado a aspectos como la personalidad, valores, carisma, nivel cultural, cultura de trabajo, encaje con el equipo, tipo de experiencias laborales previas, etc.

Sin embargo, un defecto del que quizá padezcamos muchos es el temor a mostrar nuestro interés y nuestras ganas y pasión. Quizá creemos que si nos vemos muy interesados pensarán que estamos desesperados por el puesto, o que así perdemos fuerza en una futura negociación. Ante ello, pensamos que es mejor mostrarnos fríos, hasta distantes, y no mostrar tanto interés. ¡Eso es lo peor que uno puede hacer para tratar de vender sus servicios, sus productos, su perfil, su currículo, sus ideas inclusive! Recuerde: nada vende más que

el entusiasmo, que las ganas, que la pasión, que ese brillo de los ojos, entendiéndose el brillo en los ojos como la exteriorización de una emoción, el entusiasmo por las cosas. Decir, por ejemplo: “Quisiera trabajar acá, porque me gusta lo que hacen, los he investigado a fondo y veo que me gusta mucho esta empresa, sus valores, su gente, su cultura, sus productos, su forma de operar”, demostrando energía y vitalidad.

A veces olvidamos que la exteriorización de una emoción, de nuestro entusiasmo es muy “seductor” profesionalmente hablando. Muy difícil que alguien pueda comprar nuestros servicios profesionales en una entrevista de contacto o de trabajo si es que no demostramos entusiasmo o ganas. Un colaborador entusiasmado se compromete, se involucra y se identifica más con los objetivos de la empresa. Está más predispuesto a aprender, a desarrollar nuevas habilidades y será una persona con la que el resto de los compañeros quiera trabajar.

En ese sentido, los animo a soltarse un poco más y demostrar esa fuerza, esas ganas y hacerlo no solo en nuestra vida profesional, hay que mostrar y poner entusiasmo en todo lo que hacemos. Recuerde: energía de la buena, brillo en los ojos, entusiasmo, ganas, interés, fuerza son palabras ganadoras que hace que uno marque la diferencia con la competencia y tenga más posibilidades de ‘ganar’, de acceder a ese o cualquier puesto o cliente que desee. 