

¿Y se ha compartido de alguna manera o se ha quedado escrito en las fichas perfiles o...?

No.

Vale. Por ejemplo, también, con Manel, indagaste el tipo de toro, si el toro convencional era el manual o no.

El torno.

El torno, sí.

Por eso, porque como nos explicaron quise saber porque con las ofertas que nos ponen te lo dicen «torno convencional» o «torno con control numérico», y es muy diferente una cosa que la otra, con lo cual intenté indagar qué tipo de torno había llevado, si no convencional en el que es todo manual, es decir ellos han de ir cambiando las cosas de la máquina para ir haciendo, o el control numérico, que tú programas la máquina y te lo va haciendo.

marca que me gusta

Y en este caso, estamos hablando de un toro, indagaste por ahí, luego dice: «¿No te interesará –cuando tú estabas ya en los currículums– ser carretillero llevando un toro?»

Sí.

Y directamente no mostraste, o sea no hubo contestación de él. No sé qué pasó porque dices: «No lo sé, yo pregunto», y dijiste algo como «por tu cara no, ¿no?»

Si no recuerdo mal es porque en una de las explicaciones que me había dado, creo recordar...

Sí, una experiencia.

Que había dicho que había llevado toro.

Exacto. Y entonces cuando te explicó lo del toro, le dijiste tu: «¡Ah! ¿Pues no te interesaría ser carretillero?»

Vale. Toro, no torno.

Toro, el toro para transportar.

Vale, al decirme, como sabemos que nosotros recibimos ofertas en las que nos piden que la persona sepa llevar el toro, más que nada para saber si tenía un mozo de almacén más torero para poder yo avisar.

Claro, pero lo que a mí me hacía gracia es que, claro, yo estaba cogiendo las notas, y entonces yo no miré la cara, y entonces el hombre no respondió y ya dijiste tu: «¡Ah!» Dijiste como «no lo sé» o sea como diciendo «no lo sé, yo pregunto por si te puede interesar o...»

Le vería alguna <sup>car</sup> cara como la que dices, no, ni mucho menos.

O sea que miras el...

Sí. Si hay alguna pausa o algo digo es la <sup>hand</sup> cara la que me da la información, pues adelante.

Vale. Cómo puedes, por ejemplo, al Sidi no le ofreciste el Aula Oberta.

No.

En cambio al Manel y al Josep les ofreciste el Aula Oberta. ¿Cómo sabes a quién derivar a Aula Oberta o no?

En el Sidi por el conocimiento del idioma, simplemente. Sabía leer, escribirlo un poco, muy poco. En el Aula Oberta ha de tener una cierta autonomía para poder enviar un fax, escribir en el fax que él quiere enviar su curriculum a tal. Es decir...

Tú nunca preguntas «¿eres autónomo?»

No.

¿Nunca te fijas? ¿Cómo puedo saber yo si una persona es autónoma o no, por decir algo?

No son autónomos, sino en cuanto a actitudes. Si yo veo a una persona que está buscando trabajo y puedo detectar que realmente lo busca, pues yo lo ofrezco.

¿Y cómo lo detectas eso?

¿Cómo lo detecto?

Sí.

Es decir, yo he enviado a neteadores a l'Aula Oberta, pues porque les veo una mínima inquietud por buscar trabajo y con unos mínimos para poder utilizar los recursos. Yo suelo ofrecer mucho la Aula Oberta, de todas maneras. Ha de ser muy claro, es decir, en este caso te diría, yo sé cuando no ofrecer el Aula Oberta.

Es que, estoy intentando entenderlo, parezco una mosca cojonera, pero es así. Me dices: «Si veo que tiene inquietud», claro, pero, el veo es cómo..., o es una pregunta de esas así trampa o...

other  
practicas

No. Por ejemplo, M... y X... ellos me dicen que la Aula Oberta siempre se la dejan para el final, una vez ya han visto a la persona y han podido hablar con ella. Yo muchas veces me..., no me precipito lo hago ya desde el principio. Pero por ejemplo claramente Sidi supe que no se la podía ofrecer, a lo mejor me esperaba al final a ver si, si. No, claramente vi que no. Es decir, no tenía (dominio ?) por tanto no.

Sidi ( ?).  
*del idioma*

Sí. En otros, pues me equivocaré, pero el hecho de que vaya, se la enseñe, es decir, yo es una opción que siempre doy, casi siempre, si veo unos mínimos. ¿Qué mínimos son? Que entiende el idioma, que sabe escribir y que está buscando trabajo. Pero ¿cómo sé que está buscando trabajo? Porque me viene aquí a E..., porque ya me viene con esta petición, y porque yo veo que en su curriculum. Por ejemplo, hubo uno que no se lo ofrecí, porque había pasado un año cobrando el paro, no se había movido para nada. Tú vienes aquí a que te dé yo trabajo, pues no. Si tu...

Entrevista # 1

~~Nº~~

2/2

28/05/03

No sé, a lo mejor es que tampoco busco...

**¿Me dejas que llame?**

¡Ay, sí! Perdona, oye, si te tienes que marchar...

*(Tall de cinta.)*

**Vale. Me comentabas el ver que tiene inquietud, y decías: «Bueno, algunas veces miro si en un curriculum, por ejemplo, llevan cobrando el paro un año y no se ha movido, entonces inquietud no tiene».**

*Intuición*

Supongo que son muchas pequeñas cosas que me dejan entrever, que sé que me puede ser de utilidad y no es que lo intente convencer, porque con las propias palabras que yo le doy de voluntariedad y de tal y enseñarle, él ya decidirá, pero yo pecho de ofrecer para que ellos me digan que no. Es decir, prefiero proponer y que me digan que no, a no haberlo propuesto y haberme quedado con la idea de que podría haber utilizado...

**Sí, pero por ejemplo incluso aunque no sea sólo por el Aula Oberta, cuando hacéis el informe con los comentarios y hay comentarios «le veo con interés» o «le veo tal» o «hay que esperar a que tenga una oferta y tal», claro, yo me imagino, a ver, yo allí sólo estaba tomando notas, pero yo me imagino que si tengo que mirar el curriculum, tengo que ver lo que ha hecho y al mismo tiempo tengo que mirar si tiene experiencia, si no tiene experiencia, ya estoy pensando en las preguntas que tengo que hacer, y además me tengo que dar cuenta que ha pasado de un año al otro al paro, es decir, ¿todo esto lo pensáis así como voy a mirar si tiene el paro, no paro, para un año para ver si tiene inquietud, no tiene inquietud? Es decir, como que son muchas cosas a la vez como para que con tan poco tiempo, porque normalmente, ¿cuánto tiempo es una entrevista?**

Media hora, tres cuartos por lo menos.

**Como que me es difícil de creer, si me tienes que creer, que todo eso lo estás haciendo como adrede con tan poco rato.**

No. Es decir, yo no voy a intentar esto, esto, esto, esto, para yo decir: «Vale, Aula Oberta». No, yo creo que es..., a ver, una experiencia, y un día a día y un escuchar a toda la gente, la que te..., bueno, tú captas una manera de poder predecir, porque, claro, luego nos encontramos con gente que empiezan a ir a

1

*forcee ← experiencia / (intuición)*

la Aula Oberta que ya no vienen ni a la primera sesión. No son muchos, por eso, yo creo que la persona que dice, viene; es un poco la que nos está fallando últimamente, y entonces me reafirma que mi propuesta no está mal hecha.

Ya, pero ya no es sólo para... A ver, tienes un riesgo cuando haces una propuesta que (...), pasa en todas las cosas, pero más que nada el pensar de decir, claro, yo te pregunto i tú me puedes decir: «Ah, miro esto o puedo mirar lo otro», pero realmente cuando estás enfrente de un ciudadano, o sea, cuando estabas ahí, ¿pensabas en toda esta serie de cosas que tienes que mirar para poder decir? Que es lo que se me hace difícil, porque hay tantísimas cosas en que mirar, que se me hace difícil cómo una persona puede..., o sea claro, porque tú miras el curriculum, con el curriculum, claro, toda la información que sacas.

Pero ves, en mi caso, supongo que no es el recoger todo para decirle: «(...) es indicar lo que no, para yo no proponértelo», es más sencillo. Pues me dirá tres cosas más alertantes que me dicen: «No, no te puedo ofrecer la Aula Oberta», es decir, no me fijo en todo, es decir, lo otro me ayuda, pero yo no voy buscando unas respuestas para que me digan sí, esto sí, esto sí, por lo tanto, sí a la Aula Oberta. No. Es detectar no, y alerta, que Vanesa no puede trabajar con una persona que no conozca bien el idioma, «Vale, pues a ti ya no te lo ofrezco». Me fijo más en lo que no, para poder ofrecer o no el Aula Oberta, pero no tengo como ítems que me digan sí, sí, sí, por tanto sí.

No, claro, más que nada porque si no ya me imaginaba, digo, (...). Vale, por ejemplo, ¿qué pasa si te viene ahora una señora que quiere ser astronauta o que quiere ser un tipo de perfil que no sería pues (...), administrativa o todo esto?

Nos llegan algunas o algunos. Yo lo que hago es, una vez hemos entrado en las ocupaciones y yo he podido ver su curriculum, es decir no le digo de buenas a primeras que se explique para obtener información, porque a lo mejor te vienen y te dicen: «No, pero es que yo quiero hacer de esto», vale. Yo lo dejo muy claro. Cuando me dice: «Es que yo quiero ser (ingeniero ?) de telecomunicaciones», por ejemplo, dejarle claro que había poca posibilidad que desde la bolsa de trabajo lo avisáramos, que no se creara falsas expectativas de decir: «Me he apuntado a la bolsa de trabajo de E... y dentro de dos días me van a llamar». Este tipo de ofertas no las recibimos; nos movemos un poco en tres ámbitos muy concretos, que es el mayor volumen de ofertas que recibimos.

¿Qué ámbitos son? ¿Metal?

Metal, industria, peonaje, administrativas y luego servicios –todo lo que podría ser dependienta, cajera, comercial–, pero, por ejemplo, telecomunicaciones, ha podido llegar a cargos altos, de jefes, claro, nosotros pues posiblemente en lo que llevamos de año podremos haber recibido cuatro ofertas. Entonces, no les cierro las puertas, solo en algunas ocasiones, busco un ejemplo: nos viene un señor –y lo explico cuando veo estos perfiles– que era conductor de autobús, ya lo avisamos: «Probablemente no te vamos a avisar porque no es una oferta

que recibamos eventualmente». Al día siguiente lo estábamos llamando, Sagalés nos puso una oferta de conductor de autobús. Con eso yo les digo: «Yo te voy a introducir en la base de datos y te voy a tener presente, pero ten en cuenta que es poco probable que te pueda llamar, no imposible, imposible nunca lo es, pero tendrás que buscar otros recursos, la Aula Oberta es la mejor manera», o yéndote si es a lo mejor una licenciatura muy..., pues bueno, «tu propia bolsa de trabajo de la universidad», bueno, intentar..., «ven a la Aula Oberta, Vanesa te podrá orientar un poco hacia dónde te puedes encaminar», es decir...

**Y este énfasis por ejemplo que, si claro, a veces dices: «No quiero crearte falsas expectativas», ¿esto es una norma que habéis puesto o un acuerdo en bolsa de trabajo que intentáis no generar...? ¿Hay algo que diga: «Bueno, vamos a intentar no crear expectativas» o es algo que tú has visto que es útil o esto por qué? Porque también se podría omitir, en el sentido de que se calla y ya está.**

Si. A ver, lo utilizo yo, no sé si lo utilizan los demás, pero a mí me gusta dejarle claro a la persona, es decir, lo que no le puedo es mentir, estoy ya apuntando, se lo estoy diciendo todo y él va (...) porque yo no le he dicho nada, no porque le he dicho: «Ah, sí», no le voy a mentir ni le voy a (...), «Mira, no, no, no te preocupes que mañana te voy a llamar», pero para mí obviarlo también es crearle unas falsas expectativas, por lo tanto yo lo digo. Él ha venido a apuntarse a una bolsa de trabajo, que hay un tipo de oferta, que recibimos más habitualmente, que lo sepa, que no me llame luego y me diga: «Es que nunca me has llamado». Bueno, pues yo tengo mis argumentos: «Yo te lo comenté, no es la oferta que recibimos habitualmente».

**Vale. Mira, yo ahora te voy a... Leyendo luego lo que poníais en las fichas estas, hay cosas que son..., a mí me parecen curiosas, más que nada que no sabía por qué se ponía o no sabía. Tenía unas preguntas. Es que con tanta información que me habéis dado, como que no me lo habéis puesto muy fácil. Por ejemplo, el Josep, que fue el primero, el lampista, entonces poníais, por ejemplo, dice: «En el último trabajo explica...», o sea, esto no lo apuntaste en el momento de la entrevista.**

No.

**Que había tenido problemas con el..., que no había terminado muy bien.**

No, yo, mientras está él, no lo coloco.

**Y, ¿por qué no lo pusiste en la entrevista?**

¿Mientras estaba él delante? Bueno, porque yo creo que es algo que se puede percibir como negativo, que dejo constancia que me apunte eso, con lo cual todo aquello que puede percibir el otro como negativo no lo apunto nunca. Si es una información que yo sé que puede ser negativa pero a mí me va a dar información, en ese momento lo apunto y le doy una explicación del porqué la estoy apuntando. Pero todo lo que son aquellas observaciones o aspectos que

00 TASK  
colica

00 Task:  
colica  
??

pot-  
Interview

pueden interpretar como negativos, que no tienen porque serlo, me los reservo para después.

**Vale. Y le dices: «Explica que tot i que va finalitzar el contracte no va sortir gaire bé de la empresa» ¿Y esto para qué lo pones?**

① TASK  
Presumably  
(selection)

Para yo recordarlo cuando tenga que seleccionarlo para ofertas. Bueno, recordaré, me da más información, son mucha gente la que pasa por mí durante mucho tiempo y cuanto más detalle y más cosas me apunto, más me hace recordarla.

detail  
INF

①

↑ needs

**Ya, pero el hecho este te hace..., te ayuda luego en la parte, después de la entrevista, teniendo la parte de selección, digamos, y esto en principio os tiene que ayudar para la selección, para decidir por qué sí a uno y por qué sí a otro, ¿no? ¿Y esto ayuda o influye en...?**

Puede ser influyente para que yo a lo mejor no lo preseleccione para una empresa de un sector concreto, puede ser.

K:  
industrial  
sector

**Vale. Y luego, me has de rellenar, cosas así, bla, bla, y dices: «El Josep és candidat a presentar i bon candidat per a ofertes de lampista». Señalas «és candidat a presentar» y «bon candidat».**

Vale. En este caso, ¿qué hago? Yo me he apuntado, es que ahora estaba pensando en el otro.

**El lampista es el primero.**

IMPLICIT  
checks

Vale. Yo me apunté que no salió muy bien de la empresa, porque me lo explicó y para mí fue algo positivo porque se sinceró. ¿Por qué me pongo «bon candidat»? Porque a mí, yo cuando pongo «bon candidat» es porque todo y que eso me lo he puesto antes, no quiero que me inflencie a la hora de yo seleccionarlo para una entrevista. Es decir, yo me lo he anotado, pero cuando me pongo, son mis corregidas, «bon candidat» es porque no quiero que todo el que me lo lea, que me da información sobre él, que me inflencie a la hora de seleccionarlo para una entrevista, para una oferta.

①  
collective  
task

(possible  
inf)

**Claro es que...**

clides → implicit meaning

Por ejemplo, en este sentido, a veces pongo «bona presència». Cuando pongo «molt bona presència», la «bona presència» se queda en normal; «molt bona presència» para mí es muy buena presencia. Es para mí, eso.

**¡Ah! Vale, claro. «Té prou experiència, el fet d'haver treballat per a empreses està molt lligat a l'obra i servei que li encomanin», esto lo pusiste, todo esto después.**

Si.

**Que son impresiones.**

Si Casi siempre termino en una última experiencia, lo que viene debajo siempre ha sido después.

*post-interview* → *interview*

**Nota: «Té problemas de sucre. Diu que no li interfereix en el treball. S'ha de punxar només dos vegades al dia d'insulina». Y esto ¿por qué?**

Vale. Por ejemplo, me lo apunto porque el otro día salió el tema del epiléptico, ¿vale? No conozco, no sé ahí y lo expresé a viva voz: «Esta persona es epiléptica, ¿creéis que puede tener problemas (...)»? «Si, otras si, porque si tal, *pot provocar...*». Bueno, para mí es algo que tengo que tener alerta, que cuando lo selecciono pues a lo mejor indagaré: «¿Es algún problema que tenga exceso de azúcar o que se pinche?» Yo intenté; él me dijo que no, que no le provocaba ningún problema, pero a lo mejor va y me dice: «No, no, però és que es maregen», y a lo mejor en alturas no puede estar porque tiene problemas de azúcar. Pues si no me lo opongo, me olvidaré en el momento... A lo mejor ha de estar cavando y tal y no pasa nada, pero a lo mejor ha de hacer una obra y ha de subir arriba, pues a lo mejor el tema del azúcar sí que puede ser un inconveniente, pues yo me lo anoto.

*Detectar procs*

**Y luego ponias: «Se'l veu bon home».**

*uncertainty just in case*

Claro, para reafirmarme más que yo lo puedo presentar en ofertas.

**Pero: «Se'l veu bon home», para decir esto, ¿qué has visto? No sé, es que estoy intentando entenderlo porque, claro, yo estaba allí, y yo... Ni bueno ni malo. O sea, ni bueno ni malo en ese sentido, ¿no? Pero cuando pones esto, ¿por qué lo pusiste? ¿O cómo lo sabes?**

A ver, o porque supongo que no veo que es un caradura, que no es una persona vividora, que no es una persona..., bueno, todo el discurso en la entrevista y tal, y los trabajos que ha hecho, pues no le veo una actitud negativa, entonces yo todo lo traspaso al «bon home» para yo recordar. Es decir, es una manera para yo saber que ciertas actitudes, pues bueno, no he detectado nada negativo. Me equivocaré, seguro, que a lo mejor llegará una oferta..., pero bueno, mi primera impresión, es decir, es una persona que perfectamente lo puedo proponer, y eso de ser «bon home» que aglutina muchas cosas, ¿no?

*No sabe si sentir convergencia*  
*just in case*  
*K. Good*  
*leaving*  
*interchange & dist Q*  
*Problem new for the form*  
*practice*

**«De cara rosada.»**

¿Sabes por qué me lo puse eso?

**No.**

Porque (...) tela marinera, ¿eh?

*(individual)*  
*implicit meaning*  
*chico*

No, es que es interesante porque, claro, es esto que me estás explicando, el «bon candidat» es lo que significa, claro. Yo digo: «Esto lo tiene que haber puesto por algo, claro. No creo que sea por escribir».

¿Te digo por qué puse eso?

¿Por qué?

Porque las facciones de una persona bebedora a veces tienen esa cara sonrojada. A ver, yo ayer no vi nada ni percibí olor, ni percibí nada, pero me lo dejé anotado, esa cara sonrosada que tenía él, es decir era una cara... Bueno, ahí está. No lo sé, yo qué sé, para mí...

¿Crees que luego puede servir para algo o lo tendrás en cuenta?

A mí me recordará esa persona. Alguien, que se hace la fotocopia del carné, pues a mí hay *trets* de la propia fisonomía que luego me hacen recordar esta persona. A veces es eso, el poner alguna peculiaridad suya que luego a mí me ayuda a recordar. Físicamente yo ahora lo recuerdo, a ese señor, con esa cara sonrosada.

Me estás hablando mucho de recordar a la persona. ¿Por qué es tan importante recordar a la persona?

Porque atendemos a tanta gente, Elena, que... Porque lo he visto y al otro chico, fíjate tú, me olvido, me olvido de la gente.

Pero tú tienes esto escrito.

Vale, pero...

Tienes información y el curriculum y la ficha.

Sí, sí, pero cuando tú tienes delante la persona es esa imagen. Yo quiero recordar esa persona que cuando diga Fernando, a Fernando lo recuerdo ahora porque lo he visto dos veces, es decir, a mí me ayuda mucho ver la fisonomía de la propia persona. Me da a recordar la entrevista y a recordar la situación. Yo ahí puedo plasmar cosas pero no, no es que no me fio suficiente, pero el hecho de recordar personas, a mí me ayudó más en la selección. (✓ selection)

¿Suficiente para qué? Acabas de decir: «No me es suficiente», ¿no? Suficiente, ¿para qué? O sea es algo personal que a ti te gusta tener..., no sé, la imagen o es que luego...

Porque, a ver, si tengo una imagen, me hace recordar mejor a aquella persona. Diariamente pasan por delante mucha gente, y aunque yo me apunte cosas, muchas cosas se repiten en algunos expedientes, por lo tanto, hay veces que no me deja seleccionar aquella persona porque es que ningún expediente es igual, ni mucho menos. Si yo recordara la persona cada vez que hago una selección, a mí me ayudaría a poder decidir el sí o no para llamarla.

*Individual task*

*'see' @ confidence*

**Claro. Y entonces, por ejemplo, lo que te quería decir es que si yo ahora te pasara, por ejemplo, una ficha de una entrevista que ha hecho X, ¿tú la selección no sería lo mismo que con uno de tus candidatos?**

No. Y ahí está la prueba que durante un tiempo ellos han estado unos seis meses, ellos llegaron y, por tanto, tuvieron que seleccionar a gente que había entrevistado R o (A?). No es lo que expresaba ni para mí, no lo había probado, pero para mí era confirmárselo. Me decían: «A mi me cuesta seleccionar con las anotaciones que hay en la base de datos». En perfiles muy claros en los que la explicación te reafirma cosas, vale, adelante; pero hay ciertos perfiles en los que no daban mucha información o no era muy concreta, con lo cual ellos muchas veces te decían: «No lo puedo presentar porque no lo conozco», decían, «no lo he visto», es decir ponían: «No lo he visto», «No lo conozco». No es que podamos poner la mano en el fuego por todos, ni mucho menos, pero te da cierta seguridad de que tú (...) has estado con aquella persona. No tiene para nada que ver los expedientes de principios de enero, si luego quieres hacer la prueba, del 2002, con las explicaciones que hacemos ahora en este año 2003. Hemos intentado mejorar al máximo la información que vamos poniendo, de cualquier detalle, de cualquier explicación, de cualquier cosa que nos pueda dar información, anotarla.

*Justo Rabbit*

*Learning Colocate*

**Siempre que sea tu ciudadano.**

Y, por ejemplo, hoy por casualidad ha llamado una persona que había sido entrevistada por X, y te lo digo así de claro, he tenido curiosidad por ver qué es lo que había apuntado X. Pues a mí me ha dado una idea clara de esa persona —clara, entre comillas—, porque había una explicación muy bien apuntada, con detalles, que me hacía pensar que era una buena candidata, pero si la hubiera visto, mejor, si yo la hubiera entrevistado, mejor.

*the unit then exert influence in the selection*

*Why? How?*

**Claro, porque entonces si ahora estáis mejorando todo esto, ¿es necesario, como la situación actual, que me da la impresión de que cada técnico es propietario, entre comillas, de sus ciudadanos?**

Sí, es propietario, creo yo. El día que estuvo enfermo X, hizo la selección N. N, a parte, no (...) una preselección. Pues a ella le costó mucho poder decidir, aparte porque ella no había hecho selección y lo suyo siempre ha sido la parte de venta, pero a ella le costaba. «Y este, ¿qué hago? ¿Lo presento o no lo presento?» Eran de X. Sí, supongo que nos hemos apropiado. «Es meu, és meu» Son míos, mis candidatos son míos. Hemos llegado a ese nivel, a ese detalle. Bueno o malo... Malo cuando una de esas personas no está y cuando se recogía una información mucho más ambigua, porque no ayudaba a los otros técnicos nuevos a seleccionar.

**¿Y cómo habéis hecho para poneros de acuerdo en escribir? Si antes, por ejemplo, era más ambiguo, ahora ya es más concreto, y ¿cómo habéis hecho para...?**

*K-sharing*

Supongo que comentando y diciendo: «Vale, ¿qué es lo que haces tú para...?», alguna cosa la hemos puesto en común, el decir: «Bueno, vamos a intentar extraer las tareas concretas», porque en la venta también nos refuerzan que

*Deviant situation ⇒ Difficulty*

7