

① TASK  
Learning  
Interaction  
Intentional

esa formación agilizarla por esa inquietud de decir, «pues que alguien nos explique», que al menos la persona que si nos oye hablar de algo, que sepa que algo sé. En este sentido yo, cuando lo digo, no es para que vean mi ignorancia, sino quiero que la otra persona interprete que me va a dar mucha información y que va a ser muy valiosa, y a lo mejor sin bajándome a ese nivel de decir: «Bueno, tú eres experto», (...) tan grande, ahora explicame, y a veces les hablo así: «¿Y esto es así? ¿Lo tengo bien entendido o funciona así?» «No, no es así, es de la otra manera...»

K de Idiomas - 3.1.1

Luego pasas también a preguntarles lo de los idiomas. Ahí pones los idiomas que, por ejemplo, castellano y catalán normalmente siempre se ponen, ¿y se ponen por ejemplo idiomas extranjeros o si no hacen falta para el puesto tampoco se ponen o cómo lo hacéis?

Practica

awareness of context - K tacit

Según el perfil que tienes delante, es decir, si tengo una limpiadora no le pregunto por los idiomas, si que le pregunto por el catalán. Es decir si hemos empezado hablando en catalán o en castellano, le pregunto por el idioma contrario, es decir una limpiadora que me viene en castellano o hablamos en castellano, le pregunto: «El catalán, ¿lo entiendes?». Porque creo que puede ser importante, es decir, a lo mejor la empresa donde va a trabajar es muy catalana que al menos lo entienda y que pueda entender. En perfiles administrativos siempre lo pregunto, porque creo que es una información buena que me puedan dar, en el caso de que tengan idiomas, en el caso de inmigrantes, como pudiste ver, no lo hago siempre, y por ejemplo ahí sí que le hice leer, para tener más seguridad de que leía, caí en el error que era muy fácil, a lo mejor cosas de su permiso se lo conocía de memoria, pero bueno, tampoco no..., le hice leer también la letra más pequeña, para asegurarme que no era su nombre y era su calle. Es decir, según que perfil tengo delante, porque ya he visto el currículum entro más en el detalle del nivel que tenga en idiomas o el mismo detalle del idioma que tienen. El inglés, por ejemplo, ahí nos encendió un poquito la luz una empresa que nos pidió una administrativa con idiomas y al principio, otras entrevistas, los idiomas te decían: «Inglés, medio». Claro, tú capturas esa persona para luego ir a una empresa que le dices: «Inglés medio». Va a hacer la entrevista, le hicieron prueba y de inglés medio nada de nada, con lo cual yo con el inglés y con otros idiomas intento preguntar, porque esa información, yo además tengo poca cosa, por lo que me han podido explicar lo que es a nivel escrito y traducido en el inglés es más fácil, es decir lo aprendes más rápido, pero a nivel de conversación no es tan fácil. Pueden tener un nivel First, que te asegures con el nivel First que a nivel escrito y traducido un cierto dominio, pero a veces ellos mismos te dicen: «Tengo un nivel First, pero conversación...». Vale, pues puedo ver que el dominio no es el mismo, entonces les pregunto: «A nivel conversación, ¿si tú recibieras una llamada por teléfono es básico que puedas entender y dar una respuesta, o puede ser más allá, es decir puedes mantener una conversación con esta persona?». Pues a mí me ayudan a ver un poco más cuál es ese dominio.

Se lo soltó o no,

Reflexión after

K. Orphan  
↓  
deiat  
stuchi  
↓  
3cd  
results  
↓  
Customer  
(European)

K Gabriel: constant  
interaction daily routine

**Y acabas de decir hace poco: «Por lo que me han podido explicar». ¿Quién te lo ha explicado?**

El propio usuario, que cuando me dice: «Nivel First, a nivel escrito y traducido muy bien, a nivel conversación un poco más flojo».

**Entonces los ciudadanos dices que te lo han comentado y entonces ya lo has cogido, tu.**

Ya lo he cogido y yo ya lo he propuesto en otras entrevistas. Es decir, ya voy allí: «¿A nivel conversación?» Y como detecto que no es el mismo nivel, pues que ellos me digan: «No, no, sí también, porque estuve en Inglaterra y estuve dos años y por tanto pues bien». Vale, pues perfecto.

**Luego preguntas por la disponibilidad, normalmente, no?**

Sí, porque es lo que me viene a continuación en la base de datos.

**Vale. Y el tema, por ejemplo, cuando me acuerdo la primera entrevista que tuve contigo, la del Manel, después de hablar de la disponibilidad, él te comentó una frase como «la noche es para dormir». Y te reíste.**

Sí. A ver, me dice que la noche pues no, a él no le interesa trabajar de noche y que lo tiene muy claro. No presupongo que me diga bien o me diga mal, es que hay veces que la persona que lo argumenta y te dice: «Yo soy una persona que de noche a mí me rompe mucho los ritmos, al día siguiente estoy muy cansado, lo he probado, y no me gusta». Pues me dijo que era para dormir, pues bueno... Hoy mismo he tenido también una situación de la entrevista del (...) que ha venido, que la verdad es que pues yo supongo que hay ciertas personas y entrevistas que yo las voy a recordar durante toda mi vida, y de momento tengo dos, y hay una que se me está aproximando, y es de aquellas entrevistas en las que chocan y que está una persona detrás: ¿Te acuerdas de aquél señor que estuve explicando que había dicho que los africanos estaban fuera, que el encargado salía con un látigo?

**¿Pero salía con un látigo realmente, o era su...?**

No, era su comentario. Yo me saqué muy buena impresión de ese señor, aspecto currante, pero verdaderamente era el señor de los tatuajes al que le dije, por favor, vaya a la entrevista bien vestido. Y él me dijo: «¿No voy bien?» y le digo: «~~No, no vas bien~~» Pues resulta que el señor ha venido media hora tarde, y en este momento era el Xavier que rondaba por aquí y le ha ido a decir al de Mercadona que había venido uno de los candidatos pero que había llegado tarde, total que él le ha dicho: «Que se espere y cuando termine le cogeré, a él». Xavier me ha dicho: «Està aquí a fora. Ha vingut tard i la veritat és que l'he vist i no l'agafaran». Dic: «Bé, ara sortiré jo i parlaré amb ell». Más que nada para decirle, consejo, como ya me permití el lujo de aconsejarlo y él lo captó bien, al salir le digo: «Fernando, has llegado tarde»; dice: «Sí, me ha salido un imprevisto. A mi sobrino le he tenido que llevar al hospital, no había nadie en casa y lo he tenido que llevar yo, ya venía con tiempo pero se me ha destartalado todo»; digo: «Pide disculpas, al menos que vean una cierta

INTERPRET  
① ②  
Task

Storytelling  
↓

Force results

21

↳ Nota: sabau pausas de Mercadona y cómo realzan selección → que' miran

flexibilidad por parte tuya»; *diu*: «No, no. No hace falta que lo digas». A ~~X~~ le había dicho que llevaba, iba bien vestido, verdaderamente en esto me había hecho caso, iba muy bien afeitado, llevaba su perilla, iba bien vestido, llevaba, en la medida que podía ir bien vestido, iba con una camisa larga doblada, se veía el tatuaje, pero iba con un pantalón muy bien combinado con la camisa, pero la camisa abierta hasta aquí, con lo cual llevaba una cadena y una cruz (...) cuando me veo: «¿Voy bien?» Es decir, que le (...) es una..., digo: «Sí, vas bien. Pero átate uno de los botones que no se abra». Entonces cuando le he dicho que pida disculpas, no sé qué, y le he dicho esto. Pero si voy yo, a ver, si puedo lo hago. Digo: «Bájate la camisa». Dice: «Soy así, y si no me han de contratar por esto, me iré a buscar otra empresa». Entonces le he dicho: «A ver, es mi consejo, que no te cierres puertas, que es cierto que si tú eres así, eres así». Dice: «Es que lo van a ver luego, por tanto no me tengo que esconder de nada». Pero unos argumentos que me daba que me ha dicho: «Si no me tienen que coger por esto pues me iré a buscar otra empresa». Y le he dicho, yo: «No, ¡si a mí me diste muy buena impresión!» Y va y salta, pero muy bien: «No, ¡y tú también me la diste a mí!».

Es decir que una persona en la que nos la han descartado, supongo que no, de atención al público no podía porque si era reparto a domicilio imagínate que te llaman a la puerta y ves esto, no, pues las amas de casa es muy probable que no abran, no habían puesto de mozo de almacén en el que no hubiera habido la presencia esa por tanto no hubiera importado, pero a mí me ha tirado para atrás el argumento que nos ha dado. Yo no lo detecté, yo lo voy a ver, porque tiene que venir a l'Aula Oberta, pero decía la persona de Mercaderes que jolía a alcohol. Pues se le ha hecho esperar, se le ha dicho que se fuera a tomar algo, se habrá podido tomar un carajillo, eso no dice de la persona, creo yo. A mí, todos los argumentos que me dio durante la entrevista era que era una buena persona, era una persona razonada, era una persona con argumentos, era una persona que se había comportado en todos los trabajos, pues se ha ido (...). Ahí no entro, en el tipo de selección, como es lo que ellos buscan de la persona, pero a mí me ha desanimado pensar... ¿por qué lo digo? Porque me creo a la gente, y supongo que si estoy haciendo este trabajo es porque quiero ayudarla y en este sentido me ha machacado su argumento, que claro, las entrevistas de diez minutos que hacen pues esto es determinante, pues, vamos, adelante. Yo sé que lo voy a ir presentando para todas las ofertas que se adapten a su perfil.

¿Te acuerdas con este hombre con la disponibilidad, después de cuando te dijo: «La noche es para dormir...»? él hizo un *break* en el flujo de la entrevista, porque de repente dijo: «¡Ah! Sobre lo que decías antes de formación me estoy sacando el BTP», era el BTP o algo así, ¿verdad?

Sí.

Y entonces le estuviste hablando y él te estuvo explicando y te dijo: «¡Ah! Pues yo ya tengo lugar para trabajo», y tú dijiste: «¡Ah! ¿Ya?», expresaste, intuí yo, algo de sorpresa.

Sí.

(1) (2) *Task*      *Entrev. Mandat (Alerta)*

**Y luego le comentaste más cosas. En esa situación, ¿qué pasó?**

Supongo que aquí se me despertó la alerta de decir: «¿Ya tienes trabajo?» Yo quería saber: «¿Tienes una oferta concreta o es que me estás diciendo que por tener el BTP rápidamente vas a encontrar trabajo?» Y supongo que le hice alguna pregunta en este sentido, de decirle, pero ¿ya tienes trabajo seguro?, ¿hay una oferta en claro? A mí me hizo pensar, también entonces, que su alta en la bolsa de trabajo sería para buscar trabajos muy temporales, es decir que lo que no buscara un trabajo de larga duración a mí se me salta la alerta porque yo les estoy diciendo que la empresa que va a llamar (...) y que presentamos las ofertas porque esto son tres meses en adelante, que nos ha pasado, que en ventas, cuando hemos vendido a alguien, que el otro día por ejemplo entramos en discusión positiva con ~~M...~~, la persona que venía también buscaba un trabajo muy temporal, y la oferta era de larga temporalidad, ahí entramos en discusión, en decir: «Vale, puede ser de larga temporalidad, esto nunca se sabe, son tres meses, es posible que luego la producción baje, es decir que eso no lo podemos tampoco asegurar». Supongo que como son, normas no, cosas claves en nuestro proceso, supongo que me despertó y me hizo actuar con sorpresa, podría indagar más si está buscando algo muy concreto que luego abandonará para yo saberlo también, el perfil.

*5.2*  
*∃ interacción de casos*  
*% = practicas*

*!*  
*rule*  
*↓*  
*∃ Conflicto*  
*%*  
*rule*

**¿Porque esto que hace es lo del Ayuntamiento a él? Sabes que le dijiste lo del Ayuntamiento de decir: «Bueno, como es un área del Ayuntamiento no estamos...»**

No me acuerdo, si en ese momento le expliqué que las ofertas que gestionábamos eran de tres meses...

**Sí. Que no es una ETT y que es un servicio que se ofrece gratuito a la empresa pero que lo ligabas con la política de..., le dijiste: «Como el Ayuntamiento... ligado al Ayuntamiento».**

*Rule*

Que no podemos promocionar el trabajo tan temporal y, por tanto, no trabajamos con ETT, supongo que era para que viera que nosotros lo que le vamos a ofrecer casi siempre es un trabajo con una continuidad, que todo y que la empresa te puede marcar tres meses y más, pues bueno, esta es nuestra intención, que yo supiera bien, bien qué era lo que él buscaba, si algo de larga duración o no, era una cosa muy puntual y muy concreta, para yo, cuando tenga que seleccionarle para una oferta a lo mejor si le interesa un contrato de tres meses indefinido yo no lo avisaré, porque se (...) la empresa, pero a lo mejor me dicen son tres con posibilidades, ya se verá. Ya me arriesgaré.

**Y luego ya después de esto que preguntas el carné, el coche, la movilidad, tú ya le preguntas que qué perfiles está buscando, o a veces no lo preguntas así directamente la...**

No, normalmente, antes de preguntar, creo, suelo preguntar tú, qué ideas llevas, de qué quieres buscar trabajo, puedo referirme al curriculum, veo que has trabajado de esto, que últimamente te has enfocado de aquí, pero verdaderamente, ¿tú, de qué buscas? Siempre les digo, creo decirles que el

23

orden en que lo pongan ni mucho menos tiene prioridad, que yo lo voy a llamar para cualquiera de las opciones, pero sí que intento que me diga primera, segunda, tercera o cuarta, pero que eso no significa que yo en la última no le llame, que sí que un orden me gusta que ellos me den.

**Vale. Y entonces después de los perfiles ya empiezas a ver el currículum, el repaso del currículum, las experiencias.**

Si. Primero le pregunto la edad, si está casado o soltero.

**Y esto, ¿por qué, la situación familiar?**

Porque a mí me da un poco más de conocimiento de él. Es decir, ahí a veces rascas y sin querer rascar te dan más información, y por ejemplo mujeres separadas con hijos que no les pasan pensión, pues te dicen: «Mira, estoy separada». Y yo ya pregunto: «¿Te pasa pensión por tus hijos?» «No, no me pasa nada».

**Y esto, ¿para qué lo preguntas?**

Pues para ver la situación en la que se encuentra, la necesidad que tienen de tener un ingreso de dinero. Me podrá dar información si es más buscar trabajo por aprender y por tener experiencia o por una necesidad económica más urgente.

**Vale. Y entonces ya luego empiezas con las experiencias.**

Si.

**Y una pregunta: ¿y no se podría hacer esto al revés? O sea, la pregunta es: ¿por qué primero se pregunta por los perfiles y luego se pasa al currículum? Y no, por ejemplo, también se podría hacer, digo yo, no sé, repasar el currículum: tú has estado trabajando..., y entonces ya luego hacer...**

Si, se podría hacer...

**O, ¿por qué optas tú por este sistema, no sé?**

tool (marca orden)

Sinceramente, primero es por el orden de la base de datos y, segundo, porque en definitiva voy al mismo sitio, creo yo. A veces me ha pasado que hemos puesto experiencias y cuando me ha explicado he vuelto para atrás y le he dicho: «Esto también, que nos lo hemos olvidado o no me lo has contado», «Sí, sí, es verdad, esta ocupación también». Es decir, no es que pase ahí y ya no vuelva para atrás. En cualquier momento perfectamente puedo ampliar y poner alguna ocupación más haciendo... ¿Que se podría hacer al revés? Sí.

**Lo que, por ejemplo, si que esto de los perfiles al final siempre presentas unas propuestas.**

Por ejemplo, con el lampista, supongo que con toda la explicación que me daba, yo podría haber puesto lampista y haberme quedado ahí. Pues bueno,

*Ampliar aceptable*

*TASK* no sólo es lampista, podría hacer mantenimiento en una empresa, ¿qué más detectamos?, pusimos tres, creo, pusimos lampista, montaje, algo de montaje, creo... L (dar ⊕ propuesta / ampliar) *task*

**Sí, de naves.**

Vale. Es decir, no me quedo con lo único, porque a veces ellos, supongo que tengo un poco más de visión del mercado y puedo ver ocupaciones afines que le podemos también..., que no se quede con el simple lampista o con la simple... Con las administrativas, por ejemplo, ya lo tenemos en la base de datos, pero es algo que yo siempre les digo: «Pero, ¿en qué departamento te ves? ¿Dónde tienes un especial interés?» Yo pondré administrativa general, para no descartarla, para asegurarle que está ahí, pero un departamento comercial, en uno de personal, en uno de contabilidad, es decir, intento ampliar un poco más y no quedarme con una o dos secciones en las que pueda poner más.

**Porque, por ejemplo, es que fue gracioso, porque en una, en el caso del Josep, ¿no?, le preguntaste: «Bueno, ¿usted aceptaría trabajar de paleta?» ¿Te acuerdas? «Que aunque sea de menos cualificación», y como...**

Con cuidado, sí. Porque me he encontrado que ha habido ofertas en las que te dicen, claro, el empresario busca ese perfil, pero que no se le caigan los anillos si tiene que hacer otros trabajos. Es decir, un trabajo, como el que pueda hacer yo, puedo decir: «Ah, no, fotocopias yo no hago, yo soy técnica», pues todos los trabajos requieren eso, o sea, a mí me da a entender si eres una persona flexible, si eres, por ejemplo aquél mismo señor me dijo: «De la última empresa me he ido porque me hacía trabajar de peón, y yo soy lampista, y además me hacía hacer los trabajos que el no quería, los duros». Bueno, pues supongo que intenté reafirmar o ver si él estaría dispuesto a empezar, a lo mejor, porque a veces hay ofertas que es empezar así y luego terminará así.

*Task (adeuació) (notant)*  
*K*  
*viena*  
*daily routine (super)*

**Pero con cuidado lo hiciste, como has dicho tú.**

Sí, porque lo que no quiero es desvalorarlo. Es decir, tú estás diciendo que eres un oficial de primera, como lampista, es decir, vale, yo te lo reconozco, pero yo quiero saber si en cualquier momento incluso a lo mejor intento de decirle: «Esto es un valor añadido que estás dando a tu profesión, es decir tú no eres un simple lampista, tú sabes hacer regatas, tú sabes pues de la obra». Pues bueno, por una parte está dispuesto a sí yo le oferto algo, me lo aceptará, o a ver si verdaderamente se cierra, yo quiero ser lampista.

*Task (desvalorat) (poliposició)*

**Y, en cambio, por ejemplo en el otro caso, en el de Manel, dice que me dijiste, algo así parecido: «Quedan un par de opciones, tú me dirás si sí o no». Dice: «Qué te parece para ir de operario en fábrica o mozo de almacén, ¿lo aceptarías?» Y ahí te dijo: «Ir de aprendiz de control numérico, eso me interesa bastante», y dijiste tu: «Vale, no». O sea, vale no a las otras opciones.**

No. A ver, no lo recuerdo, pero el «vale, no», si ahora lo intento recordar sería...

25

No dijiste así un «vale no», dijiste: «Vale. No», pero de hecho luego pusiste aprendiz en control numérico, pero las opciones de operario en fábrica y mozos de almacén...

Quise entrever supongo que no, quería en actividad algo más especializado, todo y que fuera de aprendiz pero...

Pero porque no insististe, porque claro, yo pensaba, pues que lo vuelva a preguntar ¿no? O sea, porque bueno, sí, vale, de aprendiz de control numérico, pero por qué no operario de fábrica o... No sé.

TASK

clar  
por supuesto  
(read the  
manuscript)

Ahí se me escapó o induje o pude (...)

Tampoco sé, igual se ha dado cuenta de algo y...

Yo creo que le deduje que no, que él buscaba una cosa, que no estaba dispuesto a hacer de operario, que es lo más bajo, sino que si era algo dentro del ámbito del metal, pues que hubiera un poco más de nivel, aunque fuera de aprendiz, pero es decir una persona que conoce el control numérico y que aprende control numérico tiene una salida laboral mucho mejor que no de operario, y toda la vida de operario.

TASK (EXPECTATIVAS)

Yo supongo que intenté concretar bien lo que él quería, eso no significa que yo no podía llamar para operario. Es probable porque si no encuentro de aquel perfil, pero he visto de qué ha trabajado y como la base de datos veo de lo que ha hecho antes y alguna vez ha hecho de operario, pues (...) operario reafirmaré que no quiere de operario o que si que quiere.

Vale. Luego explicas lo del sueldo mínimo y normalmente siempre dices: «Vale, Manel o Josep, o lo que sea, un sueldo mínimo en el que estarias dispuesto a trabajar», y le dices: «Te digo esto porque...», ¿por qué?

Sheldo  
Mínimo

Hay gente que está habituada a rellenar -y me va bien expresado anteriormente, el formulario de las ETT- o cuando les preguntan en entrevistas, que les molesta mucho que les pregunten por el sueldo que quieren cobrar. Por tanto, yo intento dar una explicación ahí en el que no es que me dé un sueldo porque sí, para que el valor se valore, cuanto al sueldo, sino que es para mí, es para que..., i les digo: «Por diez mil pesetas menos yo te llamaré, pero necesito tener un mínimo, es decir no equivocarme». A algunos les digo: «Es para no perder el tiempo». Y se lo digo así de claro: «Para no molestarte a ti y para no molestarme yo, porque a lo mejor -y les digo- voy a decir una animalada -y se lo digo así-, te voy a llamar por una oferta de 80.000 pesetas, y me (...) ¿ves? -les digo-, que animalada he dicho, pues yo necesito tener ese mínimo. Y yo por debajo te voy a llamar, entonces tú dirás: "Pero menos mal que (...)»

Eficiencia

- ① value
- ② Clá
- ③ Mibla
- ④ work context

¿Y entonces si te dice un tornero fresador 200.000 pesetas mínimo?

Pues le digo: «Vale, tornero fresador, 200.000 mínimo». Y si se han pasado - habitualmente (en Emfo recibimos tornero fresador pero no con estos sueldo-  
«Que lo sepas, yo te aviso, es posible que no recibas muchas ofertas, y yo por 190, por 180 a lo mejor hasta por 170 te avisaré». Entonces, cuando me ponen

to  
city  
sube

TASKS (adjust offer & demand)

sueldos muy altos ya se lo digo. Hay muchos inmigrantes, ahora no sé si es que ha ido de boca a oreja, pero los inmigrantes son los que te pedían el sueldo mínimo 250, les decía: «No. No te llamaré, si no me rebajas este sueldo y si me dices que "no, no estoy dispuesto", pues bueno, yo te aviso, no recibimos esta oferta, no es porque yo no quiera llamarte es porque no recibimos estos sueldos».

① customers reaction

**Y esta explicación porque a raíz de que vieras...**

De que veía que molestaba cuando les preguntabas el sueldo, pero molestaba en el sentido de decir, porque cuando les hacen estas preguntas en las ETT y en unas entrevistas es para que tú veas esa persona con unas expectativas si busca... para que ellos se coloquen en una escala, supongo. No es ese mi objetivo, es yo ser práctica. — ② Eficiencia ③ value (ante sueldo)

**Claro, pero por ejemplo esa es una pregunta que todo el mundo tiene que hacer, al menos la del sueldo mínimo, porque está puesto en la base de datos, ¿no?**

Sí.

**Todo el mundo os ha comentado alguna vez el comentar esto para que no se..., o por ejemplo si X... preguntara...**

Para decir algo ¿cuánto quieres cobrar?

**¿Cuánto quieres cobrar y ya está? ¿O se ha comentado también...?**

Claro, en este caso pero nunca lo hemos puesto sobre la mesa. ④ Individual?

**Y entonces luego pasas a...**

Y en eso también me he dado cuenta no tanto ahora con M... y con X..., pero antes con Rut en que ellos a lo mejor no daban ese valor al sueldo, es decir que, muchas veces, había visto fichas en las que no había sueldo, porque ellos no priorizaban eso como un motivo para llamarlo o no llamarlo. Yo para mí sí que lo es. Yo voy a lo práctico, es decir, si me ha dicho 140, son 140. Son 130, 125, pero las 125 ya me van a decir que no, por tanto lo siento, tú me lo has dicho, lo he preguntado y te lo he dicho claramente, es para qué lo necesito. Pues me doy cuenta, pero es que a veces rascas y no tienes calidad o si vas a llamar a un..., pero es que a veces por ese sueldo, vale, perfecto, pues ya firmamos.

↔ Prior  
% práctico

**¿Y el sueldo medio, cómo sabéis vosotros cuál es? Es decir, el conocimiento de poder juzgar luego el que te diga un tornero...**

K (del mercado) explícito ← duty routine

Pues por las ofertas que recibimos, por los sueldos que ellos ya te van dando. Es decir, yo sé que las auxiliares administrativas rondan las 80 a las 120 y no pasan de ahí. La administrativa va de las 120 a las 150, 160, pero no pasa de ahí. El tornero puede llegar a las..., oficial de segunda, será un experto oficial de tercera, unas 180, no pasa de ahí, es el conocimiento que nos ha dado la empresa i el propio ciudadano y (...) lo que cobraba o...

⑤ ↑



K - collective

Luego pasáis a observaciones, y entonces aquí me has comentado que todos hacéis: edad, la situación si está soltero, casado, divorciado, separado, etcétera, vive solo o en compañía, y luego el último trabajo y si cobra paro o no cobran paro y desde cuándo. ¿Esto lo hacéis todos, más o menos?

Sí, más o menos.

¿Y por qué lo hacéis todos?

Bueno, por lo que te explicaba antes que yo...

¿La situación familiar y todo eso?

Vale.

O sea, entiendo lo del último trabajo, pero, ¿la situación familiar?

A mí me da más información de la persona y de su necesidad, como te decía antes, incluso antes, cuando lo hacíamos a mano, hasta yo me hacía un organigrama, no es como se llama el mapa familiar, en el que yo iba incluso con más detalle, y ahora pues bueno, no lo uso tanto porque a lo mejor creo que tampoco no tenía que entrar en tan detalle, pero yo me ponía, la persona casada, con hijos, edades de los hijos que, eso sí que lo suelo poner, trabaja, no trabaja, trabaja, no trabaja de cada uno de ellos, o está estudiando, es decir, la situación familiar está ahí, por lo tanto yo la tengo que tener en cuenta. Si no tengo esa información, bueno, tendré su perfil, pero bueno, supongo que todo aquello me aporta más, me da más conocimiento de la propia persona, y para mí me es muy útil. — TASK — K persona

TASK  
L PRIORITIZACION de datos

K.C  
Result

Reserva de Experiencia Profesional

Vale. Porque luego se va preguntando normalmente, copias el nombre de la empresa del currículo.

Ahí (...) que hago muchas veces. Ahí no he mantenido un orden. El orden que sí que he mantenido es de la última empresa donde he estado hasta la más antigua. Pero el orden en el que pongo las cosas, no sé, a veces pongo el nombre de la empresa o intento no dejarme, pero para mí lo más importante es ocupación, tipo de empresa, para saber en qué sector se movía, tareas, y el motivo de baja. Puede haber un popurrí, en algunas fichas puede estar escrito de una manera, primero una cosa, primero otra, según el discurso de la propia persona cómo me ha ido explicando.

Reserva de Experiencia Profesional

Vale, estas son las preguntas, pero ¿realmente qué intentas sacar ahí?

Yo intento concretamente qué has hecho es decir, administrativa pero qué hacías. ¿Era una administrativa en la que entraba albaranes en una base de datos y ya está o no? Tú atendías el teléfono, dabas explicaciones, tenías que acabar haciendo cualquier cosa, es concretar las tareas, saber qué dominio puede tener o qué le dejaban hacer en esa empresa.

TASK

Y, ¿por qué por ejemplo esa obsesión por la rapidez algunas veces? ¿Te marcaban el ritmo, ibas en cadena, no ibas en cadena? Es decir, ¿por qué estas preguntas y no otras? ¡porque mira que puedes preguntar!

daily routine ☹️

K-explicito

Vale, porque son preguntas concretas de ese puesto de trabajo, que información me ha dado de otras personas y que a mí me puede también dar información de su resistencia, la monotonía, a veces te vienen y te dicen: «Yo quiero ser manipuladora, pero no en cadena». ¿Por qué? Pues porque en cadena les marcan un ritmo, un ritmo que es el que da la máquina pero que a veces no es (...), al final del día has de sacar tantas piezas. Pues, bueno, es también ver su capacidad de resistencia de esa monotonía o si estaban siempre de pie, esfuerzo físico; a mí me da un poco más de información, a veces te añaden alguna coetilla: «Sí, pero esto nunca me ha gustado». El ir a ritmo, pues bueno, preguntando cosas a veces también te añaden algo más.

TASKS

**El hecho de que tú preguntes por un proceso en cadena, o que preguntes por la rapidez, esto ha sido porque la gente te ha ido contando...**

narrative from ☹️

Me ha ido contando pues que ella estaba en una fábrica manipulando pero que no, que tenía las piezas delante y que ella tenía que ir haciendo, no continuaba ese proceso o que sí, que la máquina iba sacando, iba sacando y que tenía que ir rápido, si no, bueno, a parte de que la siguiente no podía continuar, que el proceso se paralizaba en ciertos momentos. Es conocer también un poco incluso la empresa, a veces, como también es cierto que hay muchas empresas que se repiten, pues bueno, ya tenemos conocida a (Arimai ?) que hace..., toca el sector del papel, pues bueno, son trabajos duros que requieren hacer esfuerzo físico; pues, vamos, también te da un poco de conocimiento de la empresa.

**Y para (...) también hacías preguntas, por ejemplo: «¿Qué son los extractores?» El primer chico te dijo: los extractores; y él te estuvo explicando ahí, bla, bla, bla, de, no es como lo que tenéis aquí, sino son unas paletas y tal, y tal. Y esto para...**

Por un lado para yo conocer, para que en cualquier momento que me llegue una oferta, no me va a llegar de extractores pero que puedo suponer que tiene ciertos conocimientos sobre esto y porque, a ver, si no entiendo una cosa la pregunto, me da mayor conocimiento. Es decir, si me dicen cualquier palabra pues no me quedo, sino que notan que ¡ah! ¡sí!, pues no, porque se nota que no tengo ni idea de lo que me ha dicho, de una palabra a lo mejor más técnica. Al menos me ven interesaba, es una manera de que también estoy haciéndole ver que su trabajo ha sido de importancia, que ha sido tal, pues bueno, explicame qué hacías.

TASKS  
learning

L-> TASKS: confidence

**Y, por ejemplo, (...) esto por ejemplo que tú has..., ya has dicho si son trabajo de este tipo de metal ya preguntabas si era rápido o no era rápido, si trabajan en cadena o no, el ritmo lo ponía la máquina o lo ponía él, por ejemplo. ¿Esto ha quedado recogido en algún sitio? Es decir, ¿M... también pregunta en cadena, no en cadena, rápido o no rápido?**

No lo sé.

Individual (?)