

УДК 331.108.34+658.3
ББК 65.240
И20

Иванова С.

И20 Как найти своих людей: Искусство подбора и оценки персонала для руководителя / Светлана Иванова. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — 173 с.

ISBN 978-5-9614-2240-5

В конкурентной борьбе побеждает тот, у кого лучше команда. Зачастую функцию подбора персонала делегируют менеджерам по персоналу, но такой подход чреват серьезными дорогостоящими ошибками. Светлана Иванова, авторитетный HR-гуру, написала книгу для тех руководителей и собственников бизнеса, которые непосредственно проводят собеседования с кандидатами и принимают решения о приеме на работу. Книга дает простые и эффективные методики, которые позволяют подбирать «правильных» людей — не абстрактно лучших, а тех, кто будет наиболее эффективным в условиях корпоративной культуры вашей компании и на конкретной позиции.

Краткая и ясная форма изложения, множество практических заданий, многочисленные примеры — все это поможет за короткий срок научиться оценивать сотрудников, выбирать среди них своих — тех, кто подходит именно вам.

УДК 331.108.34+658.3
ББК 65.240

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу lib@alpinabook.ru.

ISBN 978-5-9614-2240-5

© Иванова С., 2012
© ООО «Альпина Паблишер», 2013

Содержание

Введение.	
Грамотный подбор — ключ к результативному управлению	7
С чего начать, или Профиль компетенций	8
МОЖЕТ и ХОЧЕТ	10
Рынок есть рынок	11
Все лгут	12
Структура и закономерности интервью	15
Анализ метапрограмм и управление на их основе	21
Стремление — избегание	22
Тип референции	25
Процесс — результат	29
Процедуры — возможности	32
Содержание — окружение	35
Склонность к позиционированию себя в рабочих отношениях: «одиночка» — «менеджер» — «командный игрок»	37
Анализ и оценка зоны ХОЧЕТ	43
Метод «Три плюса и три минуса»	43
Метод «Провокация»	49
Проективные вопросы	57
CASE-интервью, или Ситуационное интервью — МОЖЕТ и ХОЧЕТ	85
Принцип построения CASE	86
Практикум	105
Приложения	121
Примеры профилей компетенций	121
Компетенции на разных этапах жизненного цикла компании	126
Факты и гипотезы	148
CASE-интервью: ответы или логика ответа	151
Заключение	171