

Психологический практикум

М. Е. Литвак, В. В. Чердакова

РЕКРУТИНГ – ЭТО ДРАЙВ!

**ПРАКТИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ
ПО ПОДБОРУ ПЕРСОНАЛА**

Издание второе

РОСТОВ-НА-ДОНУ

ФЕНИКС

2012

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	3
ВСТУПЛЕНИЕ	6
Часть первая. ИСТОРИЯ ВОПРОСА	11
1.1. Цель данной книги	11
1.2. Рекрутинг, откуда ты взялся?	16
Часть вторая. ТЕХНОЛОГИЯ ПРОЦЕССА	25
2.1. Три технологии рекрутмента	25
2.1.1. Массовый рекрутмент	25
2.1.2. Рекрутмент	26
2.1.3. Хедхантинг. Качественный подбор руководителей и ключевых специалистов	27
2.2. Снятие позиции	29
2.2.1. Ключевые моменты при снятии позиции	29
2.2.1.1. Короткая телефонная экспресс-оценка заказчика и заказа	33
2.2.1.2. Детальное личное знакомство в офисе нового заказчика (экспертиза заказчика и вакансии)	36
2.2.1.3. Снятие конкретной позиции	46
2.3. Поиск	65
2.3.1. Методы поиска кандидатов	66
2.3.2. Источники поиска кандидатов	70
2.3.2.1. База данных агентства	76
2.3.2.2. Интернет	77
2.3.2.3. СМИ	88
2.3.2.4. Поиск по связям	91
2.3.2.5. Привлечение в качестве субподрядчика других кадровых агентств	92
2.3.2.6. Посещение выставок и конференций с целью поиска кандидатов	94
2.3.2.7. Прямой поиск	95
2.3.2.8. Поиск по регионам	102
2.3.3. Отработка привлеченных кандидатов при большом потоке соискателей	104
2.4. Мотивация	107
2.4.1. Выявление потребностей кандидата. Теория потребностей по А. Маслоу. Теория потребностей по М. Е. Литваку	107
2.4.2. Мотивация при массовом рекрутменте. Как торговаться по цене	114

2.4.3. Мотивация при рекрутменте. Как торговаться по цене	115
2.4.4. Мотивация при хедхантинге. Как торговаться по цене	115
2.4.5. Теория продаж. Этапы в применении к мотивации кандидатов.....	117
2.4.5.1. Пример мотивации при продаже вакансии на проект массового рекрутмента «Менеджер по продажам рекламных площадей»	121
2.4.5.2. Пример мотивации при принятии предложения на вакансию «Директор магазина» в проекте рекрутмента	125
2.4.5.3. Пример мотивации при переманивании успешного кандидата на вакансию «Директор по персоналу».....	129
2.5. Оценка	131
2.5.1. Что означает «готовый» специалист? И что означает «хорошая работа» для этого «готового специалиста»?	131
2.5.2. Как определить профессионала по психологическим признакам	146
2.5.3. Фундаментальные методы оценки персонала. Оценка персонала по Гегелю	153
2.5.4. Современные методы оценки персонала	159
2.5.4.1. Основные и дополнительные методы оценки	164
2.5.4.2. Классификация видов интервью (собеседований)	166
2.5.4.3. Предварительный анализ данных резюме ...	167
2.5.4.4. Телефонное интервью	167
2.5.4.5. Анализ заполненной на фирме подробной анкеты.....	176
2.5.4.6. Личное интервью. Способы проведения	183
2.5.4.7. Виды интервью	190
2.5.4.8. Оценка достоверности информации, полученной от кандидата.....	232
2.5.4.9. Сбор рекомендаций	237
2.5.4.10. Психологическое тестирование.....	242
2.5.4.11. Центры оценки (Assessment Center)	244
2.5.4.12. Подытоживание серии интервью. Выбор финальных кандидатов.....	246
2.5.5. Критерии «идеального» кандидата.....	247

2.6. Продажа	248
2.6.1. Составление презентационного резюме	249
2.6.1.1. Немного о законах логики.....	253
2.6.2. Представление кандидата клиенту по телефону	257
2.6.2.1. Техника сократического диалога	258
2.6.3. Подготовка кандидата и работодателя к интервью	266
2.6.4. «Свадьба»	273
2.6.5. Получение обратной связи от клиента и кандидата	274
2.6.6. Сообщение кандидату о предложении на работу	276
2.6.7. Помощь кандидату в корректном и быстром уходе с предыдущего места.....	279
2.6.8. Получение обратной связи от кандидата и клиента в первый день работы	282
2.6.9. Наиболее распространенные ошибки рекрутеров.....	283
2.7. Маркетинг	284
2.7.1. Некоторые приемы для поиска новых заказчиков.....	284
2.7.2. Продажи — это цифры.....	287
2.8. Рабочее расписание рекрутера	287
Часть третья. ПРИЛОЖЕНИЯ.....	290
3.1. Проблемы рекрутинга	290
3.2. Портрет специалиста по рекрутингу	307
3.3. Что такое личностный рост, или Подводные камни на пути профессионального роста	313
3.4. Некоторые легенды из работы хедхантеров, или Что надо знать службе безопасности, дабы уберечь свой персонал.....	319
3.5. Словарь «волшебных» фраз вообще, и в рекрутинге в частности.....	328
3.6. Ошибки рекрутеров на примере пьесы Н.В. Гоголя «Женитьба»	338
3.7. Новогодняя игра для рекрутеров	369
ЛИТЕРАТУРА.....	377