



Книга Собеседование для топ-менеджера

Как кандидату на руководящую должность успешно пройти собеседования с рекрутерами, агентствами по найму и советом директоров

Кэтрин Хансен
Career Press, 2009

Также есть на следующих языках: Английский

Рецензия BooksInShort

NASA никогда не пошлет в космос специалиста с неподходящей квалификацией. Борьбу за стипендию в Гарварде ведут только самые одаренные выпускники школ. То же самое происходит и в корпоративном мире: кандидаты на руководящие должности проходят гораздо более строгий отбор, чем другие люди. Затраты, связанные с наймом, удержанием и увольнением руководителей, чрезвычайно высоки, а потому компании не могут позволить себе допускать ошибки в процессе отбора. Бесчисленные собеседования требуют неимоверных усилий и от самого соискателя. Блестящее образование и безупречный послужной список вам не помогут, если вы не пройдете этот этап. Автор этой книги – эксперт в области подбора кадров – рассказывает, чего ожидают интервьюеры от кандидатов на руководящие должности, какие вопросы они задают и как на эти вопросы ответить, чтобы получить работу. *BooksInShort* рекомендует эту книгу в качестве источника практических знаний тем людям, которые хотели бы занять руководящие позиции.

Основные идеи

- Кандидаты на руководящие должности проходят гораздо более тщательный отбор и проверку на профпригодность, чем остальные соискатели.
- Часто они проходят множество различных собеседований.
- Чтобы успешно пройти собеседование на руководящую должность, создайте личный бренд, который будет выгодно отличать вас от остальных кандидатов.
- Сократите круг поисков до 20 фирм, в которых вы хотели бы работать, и узнайте об этих фирмах все, что возможно.
- На собеседовании важно не только то, что вы говорите, но и то, как вы это говорите, как себя ведете и какое впечатление производите.
- Выучите наизусть свое резюме и научитесь лаконично и убедительно объяснять каждую строчку в нем.
- Заранее продумайте ответы на наиболее вероятные вопросы интервьюера.
- В ходе собеседования задавайте вопросы, которые произведут хорошее впечатление на интервьюера и дадут информацию к размышлению.
- Не обсуждайте зарплату до тех пор, пока не получите предложения о работе.
- Торгуйтесь, чтобы добиться самых выгодных условий, – знайте свою рыночную цену.

Краткое содержание

Разговоры с пристрастием

Кандидат на должность руководителя должен успешно преодолеть непростой процесс отбора. В крупных компаниях цикл собеседований с будущими руководителями обычно бывает гораздо продолжительнее, чем процесс отбора простых работников. Если вы – кандидат на должность руководителя, еще до первого интервью тщательно изучите компанию и будьте готовы показать себя с наилучшей стороны. Ваше первое (но далеко не последнее) собеседование, скорее всего, займет целый день. В разговоре постарайтесь не просто проявить свою компетентность в вопросах управления, а убедительно докажите, почему благодаря вам бизнес компании сможет достичь новых высот. Пр продемонст рируйте умение

планировать стратегию бизнеса, чтобы произвести впечатление на собеседников, среди которых могут быть и члены совета директоров. Вполне возможно, они попросят вас самостоятельно найти решение какой-нибудь гипотетической проблемы.

“Никогда еще в новейшей истории карьерный путь топ-менеджера не был так непредсказуем и изменчив, как в условиях мирового финансового кризиса, разразившегося в 2008 году”.

Как известно, компании прикладывают немало усилий к созданию собственного бренда. Точно так же и вы создайте свой личный бренд, который отличал бы вас от других и подчеркивал ваши достоинства. Воплощением этого личного бренда сделайте резюме и сопроводительное письмо. В тексте резюме должны присутствовать ключевые слова, обращающие на себя внимание рекрутера. При поиске работы забудьте об Интернете и других ненадежных и бессистемных источниках. Ограничьте круг поисков двадцатью самыми подходящими для вас фирмами. Полагайтесь при этом как на собственные связи, так и на консультации специалистов по подбору управленческого персонала. Не позднее десяти дней после отправки резюме позвоните в компанию, чтобы напомнить о себе. Такие звонки – еще одна возможность “прорекламировать” себя, а потому заранее подготовьте короткий, но убедительный рассказ о своих достоинствах.

Изучение будущего места работы

Кандидату на руководящую должность никогда не простят незнания основной информации о компании. Вы должны знать о ней почти столько же, сколько знают ее сотрудники. Вам следует представлять ее рынки, клиентов, продукты, услуги, конкурентов, организационную структуру и культуру, состав руководства и основных стейкхолдеров. Разумеется, кроме хорошего знания бизнеса компании вам следует показать и знание текущей ситуации в экономике. Наконец, поскольку вы и есть тот товар, который “продаете”, изучите информацию о вас, которую можно отыскать в Интернете. Попробуйте представить, каким будет впечатление рекрутера, чтобы понять, над чем вы должны поработать еще, чтобы увеличить шансы на благоприятное решение.

В ходе собеседования

Прежде всего контролируйте невербальное поведение, в том числе жестикуляцию и мимику. Неумение правильно себя держать может погубить все шансы еще до того, как вы произнесете хоть слово. Не менее важны опрятность в одежде и ухоженный внешний вид. Во время собеседования не сутультесь, держите спину прямо и говорите уверенным тоном. Заранее инсценируйте собеседование перед зеркалом или запишите себя на видео, чтобы проанализировать свои жесты и еще до собеседования исправить замеченные ошибки. Известны следующие формы собеседований при приеме на работу:

- **Собеседование с рекрутером или с агентством по поиску персонала.** Вы попадете на собеседование с нанимателями, только если удачно пройдете собеседование со специалистом рекрутинговой компании.
- **Предварительное собеседование по телефону.** Представителям компании-нанимателя необходимо выяснить, достаточная ли у вас квалификация, соблюдаете ли вы нормы трудовой этики и соответствуете ли требованиям корпоративной культуры. Объясните, как данная должность вписывается в план вашей карьеры.
- **Первое личное собеседование.** Ваша задача – попасть на следующий этап процесса отбора. Для этого используйте любимый прием бизнес-консультантов: докажите, что лучшее решение всех проблем компании – это вы.
- **Второе и последующие личные собеседования.** Если вы прошли во второй тур отбора, ваши шансы получить работу уже составляют 25-50%. Будьте готовы к еще более активному “прощупыванию”. Цель интервьюера – проникнуть в ваши мысли и понять, кто вы есть на самом деле.
- **Собеседование за обедом.** Это не просто поход в ресторан, а еще одна проверка. Ешьте немного и аккуратно, избегайте пищи, которой можно запачкаться. Не пейте спиртное и не заказывайте самые дорогие блюда в меню.
- **Групповое собеседование.** На нем вам придется общаться сразу с несколькими представителями компании. Выясните заранее, кто будет в нем участвовать, и постарайтесь собрать об этих людях всю доступную информацию. Постарайтесь установить психологический контакт с каждым из присутствующих.
- **Собеседование с советом директоров.** Обычно оно проводится только с кандидатами на пост генерального директора или сходные по значимости должности.
- **Самопрезентация.** Выясните заранее, нужно ли вам ее проводить. Ваша презентация должна строиться на демонстрации тех ваших качеств, которые делают вас наиболее достойным кандидатом на должность.
- **Удаленное видео-интервью.** Обратитесь к профессиональному визажисту для наложения актерского грима. При разговоре смотрите прямо в камеру, не ерзайте и не жестикулируйте слишком активно. Беседу постарайтесь отретпировать заранее.
- **Собеседование-проверка или собеседование-симуляция.** Вас могут попросить составить план действий на несколько месяцев вперед после вступления в должность или предложить разобрать почту уволившегося сотрудника и решить при этом ряд возникших вопросов. Цель такого собеседования – проверить продуктивность работы кандидата, его умение планировать дела и делегировать ответственность.
- **“Стресс-тестирование”.** Умеете ли вы сохранять самообладание, когда на вас оказывают давление? Собеседник будет всеми силами стараться вывести вас из равновесия; ваша задача – оставаться спокойным, невозмутимым и собранным.

Виды вопросов интервьюера

Ознакомьтесь с наиболее распространенными типами вопросов, задаваемых на собеседовании, и советами о том, как на эти вопросы отвечать.

- **Вопросы для установления контакта, побуждающие “показать себя”.** В самом начале беседы вас могут поджидать вопросы наподобие “Почему вы считаете, что лучше других подходите для этой работы?” Воспринимайте эти вводные вопросы как еще одну возможность выгодно себя преподнести. Рассказывая о своем профессиональном опыте, постарайтесь создать впечатление, что все, чем вы занимались до этого, послужило подготовкой к данной работе.

- **Вопросы о резюме и предыдущих местах работы.** Выучите резюме наизусть. Отвечая на вопросы о прежней работе, приводите не более двух-трех самых существенных фактов по каждой из должностей, которые вы занимали. Прежде всего обращайтесь внимание собеседника на ваши достижения.
- **Вопросы, проверяющие способность к действиям.** Логика этих вопросов такова: ваши действия в прошлом лучше всего показывают, чего от вас можно ждать в будущем. Поэтому особенно тщательно обдумывайте ответы на вопросы о том, как вы действовали при возникновении тех или иных проблем.
- **Ситуационные вопросы.** Задача собеседника – проверить, как вы поступите в определенной ситуации. Начните отвечать с фразы “Я бы сделал точно так, как делал на предыдущем месте работы”. Затем подробно опишите свои действия.
- **Запрещенные или нескромные вопросы.** По законодательству США требование отвечать на вопросы о возрасте, семейном положении, национальной и религиозной принадлежности рассматривается как нарушение принципа равноправия при приеме на работу. Однако если такие вопросы все же возникнут, подумайте, какими опасениями вызваны эти вопросы, и постарайтесь их развеять – например, сказав: “Моя личная жизнь ни в коей мере не мешает мне работать с полной отдачей”.
- **Вопросы, требующие односложного ответа.** Например: “Вы умеете работать в команде?” Однако отвечайте на них достаточно развернуто: “Умею. Могу привести несколько примеров, подтверждающих это, из моего опыта”.
- **Вопросы о вознаграждении.** Вы пока не получали официальное предложение о работе и находитесь не в лучшем положении для разговора на эту тему, поэтому постарайтесь избежать прямого ответа. “Я уверен, что вы предлагаете достойную оплату. Самое главное для меня – не зарплата, а возможность работать в такой известной компании”. Если собеседник настаивает, назовите приемлемый для вас диапазон зарплаты, исходя из того, что вы знаете об окладах на аналогичных должностях.
- **Вопросы о компании и вашем возможном вкладе в ее работу.** “Расскажите, что вы знаете о нашей компании”. Если вы предварительно навели нужные справки, именно сейчас ваша осведомленность сослужит добрую службу.
- **Вопросы об успехе.** “Как вы думаете, что необходимо для успешной работы в этой должности?” Свяжите описание своих прошлых достижений с требованиями, предъявляемыми к интересующей вас должности.
- **Вопросы о прошлых достижениях.** Достижения на прошлом месте работы – это “соль” любого собеседования. Выберите то, которое наиболее близко к должности, на которую претендуете.
- **Вопросы о лидерстве.** Топ-менеджеры – это лидеры, поэтому собеседник захочет проверить ваши лидерские качества и попросит вас рассказать о том, каким вы видите успешного лидера. Правильным шагом при ответе на этот вопрос будет сравнение себя с руководителями компании, проводящей собеседование.
- **Вопросы о планах на будущее.** Отвечая на такого рода вопросы, вы должны подчеркнуть, что свое будущее связываете с данной компанией: “Я бы хотел стать лучшим [название должности] из всех, которые когда-либо работали в вашей компании”.
- **Вопросы о креативности.** Умение нестандартно мыслить – отличительный признак успешного руководителя. Продумайте варианты ответа на вопрос о том, случалось ли вам предлагать новый способ выполнения тех или иных задач.
- **Вопросы об уровне компетентности.** Если собеседник спрашивает, что вы знаете о той отрасли, в которой работает его компания, ваш ответ особенно важен в случае, если до этого вы работали в совершенно другой отрасли. Покажите, как ваши профессиональные навыки можно применить на новом месте.
- **Вопросы об ошибках и неудачах.** Задача интервьюера – выяснить, готовы ли вы открыто признать свои ошибки и промахи, от которых не застрахован никто. Если у вас спросят о самой большой ошибке в вашей практике, откровенно расскажите об одном из своих провалов, а также об извлеченных из него уроках.

“Топ-менеджерам нужно составить для себя хорошее представление о том, как должна развиваться их карьера”.

Собеседование не должно превращаться в игру в одни ворота. Задавайте вопросы и вы, например: “Не могли бы вы описать стиль руководства, принятый в компании?”, “Какие задачи вы ставите перед человеком, который займет эту должность?” Такого рода вопросы дают вам возможность получить дополнительную информацию и одновременно произвести на собеседников впечатление своей вдумчивостью.

“Чтобы успешно пройти собеседование, сначала сделайте так, чтобы вас на него пригласили”.

Будьте готовы адекватно реагировать на возражения вроде “Нам кажется, что у вас слишком высокая квалификация для этой работы”. Собеседника может смутить ваш возраст, мотивация или причины, по которым вы хотите занять должность. Проявите искренний интерес к будущей работе и энтузиазм по поводу контактов с более молодыми коллегами. Если же вам заметят, что вы недостаточно квалифицированы, то воспользуйтесь своим профессиональным портфолио, чтобы доказать обратное. Объяснить наличие перерывов в трудовом стаже можно, например, тем, что в это время вы занимались консультированием, волонтерской деятельностью, работой по срочным контрактам.

“Проверка фактов из биографии кандидата на руководящие должности – обычное явление; зачастую эта проверка проводится с исключительной тщательностью”.

Приготовьтесь объяснить и то, почему вы хотите оставить свою нынешнюю работу. Возможные варианты объяснения: вы хотите заниматься более интересной и сложной работой; вашу организацию приобрела другая фирма и вы внутренне не согласны с новыми принципами управления; вас повысили, но между вами и вашим начальником возникли непримиримые разногласия о том, как управлять компанией; вы считаете, что вам платят слишком мало. Если вам придется объяснять ваше увольнение, не вдавайтесь в подробности. Любых прежних работодателей характеризуйте только положительно.

“Когда экономическая ситуация неустойчива, вы, напротив, должны быть предельно тверды”. (Дэйв Оптон, основатель и глава ExecuNet)

После каждого собеседования рассылайте его участникам благодарственные письма. Позаботьтесь о том, чтобы люди, дающие вам рекомендации, были готовы охарактеризовать вас с лучшей стороны. Приготовьтесь к тому, что ваше прошлое будут проверять. Если вам есть что скрывать, исходите из того, что будущий работодатель все узнает, поэтому поупражняйтесь в упреждающем саморазоблачении в самом начале

собеседований. После собеседований напомните о себе, но не будьте чрезмерно назойливы. Если в конце рабочего дня вы отправите короткое голосовое сообщение, то тем самым подтвердите, что сохранили интерес к вакансии и при этом не желаете мешать людям работать.

Поздравляем – вам предложили работу

Будьте готовы сразу же приступить к обсуждению компенсационного пакета. Не стоит с ходу соглашаться на первое предложение работодателя. Узнайте через специальные сайты диапазон зарплат для выбранной должности. Постарайтесь найти информацию об общем уровне зарплат в компании. После того как работодатель сделал вам предложение, вы оказываетесь в максимально выгодном положении для торга. Не торопитесь с ответом и тщательно все обдумайте. Сделайте встречное предложение, назвав сумму больше той, которую вы надеетесь получить. Достигнув соглашения о зарплате, зафиксируйте все договоренности в письменном виде.

Об авторе

Кэтрин Хансен – эксперт в области управления карьерным ростом и подготовки резюме. Преподаватель, автор книг, ведущий собственного блога.
