

**Национальный институт сертифицированных консультантов по управлению
Национальная Гильдия Профессиональных Консультантов**

Семинар

Управленческое консультирование – границы профессии

12 - 13 января 2007 года

НГПК и НИСКУ совместно организуют и проводят 12 – 13 января методологический семинар по теме «Управленческое консультирование – границы профессии».

Цель семинара – совместная разработка единого понимания управленческого консультирования, определение и согласование границы профессии.

Участники – профессиональные консультанты.

Формат семинара – двухдневный методологический семинар:

1. Михаил Иванов (НИСКУ) представит свой подход к определению границ профессии.
2. Сергей Шевченко, Захирджан Кучкаров, Дмитрий Шустерман, Александр Штерман и возможно другие известные консультанты – оппоненты.
3. 15 - 20 консультантов в большом кругу – рефлексивная группа.

Методолог – Олег Анисимов.

Ведущий: Игорь Кравченко.

Аркадий Пригожин – Президент НИСКУ
Лидия Чукина - Генеральный директор НГПК

Программа семинара
Управленческое консультирование – границы профессии
12 - 13 января 2007 года

Цели семинара:

1. Совместная разработка единого понимания управленческого консультирования.
2. Определение и согласование границы профессии.

Участники семинара:

Профессиональные консультанты.

Программа:

Первый день.

- Открытие семинара. Вводное слово руководителей НППК и НИСКУ. Представление группы ведущих и оппонентов.
- Знакомство участников семинара. Обсуждение и уточнение целей и задач семинара.
- Введение процессуальных рамок и правил взаимодействия на семинаре.
- Материал для инициирования дискуссии - изложение авторской позиции Михаила Иванова к определению границ профессии. Оформление подхода методологом (Олегом Анисимовым) и согласование начального материала с результатами оформления.
- Обсуждение подхода оппонентами, оформление оценок методологом и согласование материала оценок с результатом оформления.
- Обсуждение подхода остальными участниками, оформление оценок методологом и согласование материала оценок с результатом оформления.
- Комментарий Ивановым – ответное слово.
- Подведение содержательных итогов цикла работы на семинаре.

Второй день.

- Повторение цикла обсуждения материала с сохранением или изменением персоны автора.
- Подведение содержательных итогов цикла.
- Подведение содержательных итогов семинара.
- Планирование дальнейшей работы по институализации управленческого консультирования.
Закрытие семинара.

Режим работы на семинаре:

1 день, 12 января, пятница:

8.30. – 9.00.	<u>регистрация участников</u>
9.00. – 11.00.	работа
11.00. – 11.20.	<u>кофе-брейк</u>
11.20. – 14.00.	работа
14.00. – 15.00.	<u>обед</u>
15.00. – 17.00.	работа
17.00. – 17.20.	<u>кофе-брейк</u>
17.20. – 19.00.	работа*

2 день, 13 января, суббота:

9.00. – 11.00.	работа
11.00. – 11.20.	<u>кофе-брейк</u>
11.20. – 14.00.	работа
14.00. – 15.00.	<u>обед</u>
15.00. – 17.00.	работа

17.00. – 17.20. кофе-брейк

17.20. – 19.00. работа

* Ведущий методолог готов продолжить работу и после ужина (20-00) возможно в подмосковной бане.

Участники семинара

1	Кожевников Дмитрий Евгеньевич	ООО «НKK Менеджмент»	Москва	holm@mail.ru
2.	Птуха Анастасия Романовна	ГК «Step by step»	Москва	arp@step-by-step.ru
3.	Чукина Лидия Валентиновна	НП «НГПК»	Москва	ngpc@ngpc.ru , Lydia-mail@mtu-net.ru
4	Ушанова Надежда Александровна	ООО «НТ-Бюро»	Санкт- Петербург	n.ushanova@net-consult.ru
5	Колотовкина Екатерина	КЦ «Эльдар»	Москва	kolokao@yandex.ru
6	Яковенко Галина Анатольевна	«Тренинг Бутик»	Москва	gyakovenko@tboutique.ru
7	Павлуцкий Александр Викторович	«Павлуцкий и Партнеры»	Москва	info@pnp-consult.ru
8.	Шевченко Сергей Григорьевич	ЗАО «СПЛАН- Холдинг»	Москва	info@splan.ru
9	Андрей Константинович Иванов	«Агентство Владимира Гревцова»	Минск	a.ivanov@grevtsov.by
10	Невраева Ирина Владимировна	ООО ДМ «ВЫ+МЫ»	Томск	pfc@tusur.ru
11	Кулижский Александр Евгеньевич	КЧУП «Ключевые решения»	Минск	k.kuzmenok@krconsult.com
12	Тарасенко Владислав Валерьевич	ООО «Тарасенко и партнеры»	Москва	odn1@mail.ru
13	Владимир Лобуков	ООО «Конарт»	Белгород	konart@csn.ru
14	Пронин Михаил Анатольевич	МООТиК "ИнтерТренинг"	Москва	virtus@mail.ru
15	Иванов Михаил Аркадьевич	НИСКУ	Москва	maivanov@mail.ru
16	Кравченко Игорь Львович	Земская гимназия	Москва	zemgym@bk.ru

Управленческое консультирование – границы профессии. Презентация Михаила Иванова.

См. файл в формате PowerPoint «Материалы Иванова»

Результаты работы групп

ГРУППА 1

Написание статьи → Проблема → Обратная связь → Начало Диалога → Выход на контракт → Семинар

1. Первая встреча → Согласие:

- на совместную работу
- на цели и задачи
- на оплату (форма)
- на результат
- границы проекта
- распределение ролей консультанта и клиента
- ответственность сторон
- методика работы
- регламент работы
- права на результаты
- механизм разрешения противоречий
- на изменения

2. Реализация проекта:

1. Строгое соблюдение контракта
2. Держать границу
- 2а. Диагностика проблемы
3. Подбор адекватных методов решения проблемы
4. Передача знаний, навыков и методов К.
5. Поиск решений (совместный)
6. Выбор решений (по критериям оптимума)
7. Фиксация результата

3. Окончание проекта:

1. Получение обратной связи от клиента
2. Итоговая оценка эффективности
3. Рефлексия → Выводы
4. Взаиморасчеты

Действия консультанта:

1. Сбор информации о клиенте
2. Сформулировать для себя рамки действия
3. Оценка собственных возможностей К. по данному проекту
4. Оценка последствий для среды
5. Постоянное уточнение целей
6. Диагностика

Портрет консультанта:

- Холистический подход (системный)
- Следовать стандартам
- Постоянное самообразование
- Неманипулятивное взаимодействие
- Нахождение над процессом – «метапозиция»
- Не «тащить», а «сопровождать» клиента с его скоростью
- Непрерывный контроль рисков
- Работать на «поле» клиента - мультиролевая позиция.

ГРУППА 2

Типология консультантов по типам взаимодействия.

Матрица Владислава Тарасенко.

Субъект консультанта – харизма, личность, влияние на уровне доверия, эмпатии, чувствительности, мотивации.
Инструменты консультанта – модели, методы, способы организации работ для принятия решений.
Объекты консультанта – готовые решения, даваемые консультантом.

Субъект клиента – харизма, личность, мотивация и доверия клиента.

Инструменты клиента – методы и инструменты, принятия решений, процессы второго уровня.

Объекты клиента – сами решения, или процессы и цели первого уровня.

	Субъект	Инструменты	Объект
Субъект	Гуру, духовный отец, авторитет	Медиатор, модератор (мудрости инициатор) подготовки решений	Фасилитатор принятия решений
Инструменты	Психолог, коуч	Консультант по управлению	Проектировщик и конструктор систем (финансы, маркетинг)
Объект	Тренер	Аутсорсер, поставщик систем.	Продавец бизнес-решения, аутсорсер

Различение объекта и предмета. Матрица Александра Павлуцкого

Проблема – слабо формализованная область затруднений или возможностей.

Задача – формализованная и институционализованный область затруднений или возможностями.

Система – управляемая область (процессы, финансы и пр.).

Человек – не определен.

Какой предмет?	Какой объект?	Человек	Система
Проблема		Коуч	Консультант по управлению
Задача		Тренер	Эксперт

Различение по видам деятельности. Матрица Александра Кулижского

Что делает консультант? Что делает клиент?	Рефлексия	Изменение системы	Изменение ситуации
Рефлексия	Коуч	Эксперт	Советник
Изменение системы вещей и ситуаций	Методолог	Соавтор	Политик
Изменение отдельной ситуации	Тренер	Учитель	Соучастник

Инсайты:

Консультант формирует переходы (события) от одной рамки к другой, языки навигаторов. (Пронин)

Профессионализм определяется быстротой коммуникации специалистов (консультанта и клиента, между консультантами) (Кулижский).

Методологические схемы Олега Анисимова

См. файл «Схемы.rar»

Статья Олега Анисимова «Профессиональные рамки в управленческом консультировании как проблема»

См. файл «Статья Анисимова»