

Цикл «Профессия: консультант по управлению»

Семинар «Мой консалтинг»

19 - 20 апреля 2008 года

НГПК и НISKУ совместно организуют и проводят третье обсуждение цикла, посвященного вопросам консультационной деятельности как профессии¹.

Цель цикла «Профессия: консультант по управлению» – совместная разработка единого понимания управленческого консультирования, определение и согласование границы профессии, позиционирование различных видов консультирования в общих границах.

Участники – профессиональные консультанты по управлению.

Цели семинара: разработка инструмента содержательного анализа управленческого консультирования, различения видов консалтинга, рефлексия собственной работы и формирование представления о близости и различиях, о возможностях взаимодополнительности и сотрудничества практикующих консультантов.

Формат – двухдневный семинар.

Ведущие семинара: Михаил Иванов и Лидия Чукина.

Семинар пройдет в офисе НГПК по адресу: ул. Чайнова, д.15/5. оф. 928-929

Желающих принять участие в семинаре просим сообщить о своем решении не позднее 10 марта и внести регистрационный взнос. Вышлите заполненную регистрационную форму.

Телефон/факс: (495) 250 67 54, электронная почта ngpc@ngpc.ru, менеджер НГПК – Инна Королева.

Михаил Иванов – Вице-президент НISKУ
Лидия Чукина - Генеральный директор НГПК

¹ Первый, методологический семинар прошел 12-13 января, второй, в режиме открытого пространства – 11-12 мая 2007года. С их результатами вы можете познакомиться на сайте НГПК (www.ngpc.ru), а также в приложении к этому письму.

Программа семинара «Мой консалтинг»

Семинар цикла «Профессия: консультант по управлению»

19 – 20 апреля 2008 года

Цели семинара:

1. Разработка инструмента содержательного анализа управленческого консультирования, различения видов консалтинга.
2. Рефлексия собственной работы участников семинара в пространстве различения.
3. Формирование представления о близости и различиях, о возможностях взаимодополнительности и сотрудничества практикующих консультантов.

Участники семинара:

Профессиональные консультанты по управлению.

Программа:

Первый день.

1. Открытие семинара. Вводное слово руководителей НГПК и НИСКУ, представление ведущих.
2. Знакомство участников семинара. Обсуждение и уточнение целей и задач семинара.
3. Общая дискуссия.
 - Генерация идей о максимальном количестве осей, векторов, линий в консалтинге, на которые можно было бы спроектировать методологию управленческого консультирования. Рефлексия оснований подходов, которые используют участники для выбора осей.
 - Ранжирование осей, выбор 7-9 основных, одинаково понимаемых и достаточно конкретных.
4. Работа в подгруппах.
 - Каждая подгруппа выбирает несколько осей и по каждой из них выделяет реперные точки, превращая в содержательно порядковую линейку.
 - Рефлексия выбора реперных точек.
5. Пленум. Доклады подгрупп. Обсуждение и доводка линеек для оценки.
6. Работа в подгруппах.
 - Разработка оптимальной формы аналитико-измерительного инструмента.
 - Рефлексия оснований предложенного инструмента.

Второй день.

7. Пленум. Выбор 1-2 оптимальных форм и процедуры применения инструмента.
8. Индивидуальная самооценка.
9. Пленум. Индивидуальные доклады о результатах оценки и тестирование группой ее объективности: угадайте клиентов и типовые запросы консультанта с таким профилем.
10. Общее обсуждение протестированного инструмента и обсуждение перспектив и возможностей его продвижения и применения.
11. Подведение содержательных итогов работы на семинаре.
12. Планирование дальнейшей работы по институционализации управленческого консультирования. Закрытие семинара.

Краткие результаты предыдущих семинаров

Методологический семинар

«Управленческое консультирование – границы профессии»

12-13 января 2007 года

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

Формат семинара – двухдневный методологический семинар:

1. Михаил Иванов (НИСКУ) представляет свой подход к определению границ профессии.

2. 15 - 20 консультантов в большом кругу – рефлексивная группа.

Методолог – Олег Анисимов.

Ведущий - Игорь Кравченко.

Участники: 16 консультантов по управлению из России, Белоруссии, Латвии, Украины.

Содержательные результаты семинара:

- введены такие понятия как «полоса» консультационной деятельности, имеющей границы;
- определены сущность границы, и типы оперирования с ней из разных позиций;
- предложена классификация консультантов по критерию различения границ;
- появилась идея профессиональных рамок, и их множественности; переходы между ними организует консультант с помощью языка навигаторов;
- определена необходимость регулярной разработки процессуальных представлений об адекватных действиях «обобщенного» консультанта; описан цикл работы «обобщенного» консультанта;
- выделены терминологические множества (применяемые языки) в качестве средств саморазличения и взаимной идентификации консультантов;
- в качестве предмета консалтинговой деятельности предложено понятие «формирование клиенто-консалтинговых отношений»;
- введена схема аспектов взаимодействия консультанта с клиентом и образ принципиального основания этих кооперативных взаимодействий;
- предложены несколько вариантов выстраивания границ: - Типология консультантов по типам взаимодействия (Матрица Владислава Тарасенко), - Различение объекта и предмета консультирования (Матрица Александра Павлуцкого), - Различение по видам деятельности (Матрица Александра Кулижского).

Семинар

«Профессия – консультант: тренды, подводные камни и точки развития»

11-12 мая 2007 года

Цель семинара – совместная разработка единого понимания управленческого консультирования, современного состояния консультационного рынка.

Формат семинара – Открытое Пространство как технология коллективного решения задач, адекватная уровню профессионализма консультантов и сложности вопросов.

Ведущий – Михаил Пронин.

Участники: 15 консультантов по управлению из России, Белоруссии, Украины.

Содержательные результаты семинара:

- атрибуты профессии «консультант по управлению» и отличия от других профессий;
- точки развития профессии «консультант по управлению»;
- условия объединения консультантов в профессиональные сообщества;
- сценарии и организационные формы жизни и деятельности сообществ консультантов;
- портрет клиента в управленческом консалтинге; классификация клиентов;
- взаимодействие консультант-заказчик: когда надо отказаться от денег; от сопровождения к самодвижению; когда без консультанта невозможно обойтись;
- подходы к описанию продукта консультанта по управлению;
- слагаемые бренд консультанта, его развитие и значение в практике.