

## УСПІШНИЙ КОНСУЛЬТАНТ – УСПІШНИЙ ПРОЕКТ

студентка гр. Ф-01 М'янівська Я.

Започаткування консалтингового бізнесу було пов'язане з бажанням колишніх успішних підприємців і керівників, які за різних причин відійшли від справ, передати свій досвід іншим компаніям. І все ж таки, що ж таке консалтинг?

Під консалтингом розуміють і діяльність, змістом якої є допомога керівникам у вирішенні проблем, і процес здійснення допомоги у розв'язанні проблем організації, і результат цього процесу — послуги, які надають незалежні спеціалісти.

Виходячи з цього визначення, розуміємо те, що консультант повинен бути висококваліфікованою людиною, яка може підлаштовуватися під будь-яку ситуацію.

Читаючи про різні консалтингові проекти у нас виникло питання, чому деякі з них успішні й дійсно приносять користь, а від інші взагалі немає ніяких позитивних зрушень. Розглядаючи це питання, ми дійшли висновку, що головним фактором успішності проекту є консультант, що майже все залежить саме від нього. Нас зацікавило, що саме перетворює звичайного фахівця на успішного? Яким же повинен бути успішний консультант?

Ми вирішили проаналізувати сім стадій консалтингового проекту, які виділяє М. Коуп в книзі "7 основ консалтингу", і з'ясувати, в ролі кого повинен виступати консультант та які проявити здібності на кожній стадії для успішного вирішення проблеми.

Кожен консалтинговий проект починається з клієнта, ним же й закінчується. Тому першою стадією є стадія "Клієнт", на якій встановлюються взаємовідносин між клієнтом та консультантом. На цій стадії консультант повинен виступити в ролі психолога та з'ясувати, хто є його клієнтом; якою мірою рішення, що приймає клієнт є емоційними або ж він надає перевагу логічним позиціям; чи довіряє йому клієнт. Тобто консультант повинен почути в словах співрозмовника його проблеми, його точку зору, його цілі та амбіції.

На стадії "З'ясування" консультант повинен виступити в ролі дослідника. Він повинен поставити таке правильне питання, яке дозволить клієнту знайти таку відповідь, що допомагає позначити проблему. А вже потім за допомогою зібраної інформації дослідити суть та особливості проблеми, її джерело; визначити, хто повинен приймати участь у процесі змін; дослідити зони ризику.

На стадії "Творення" консультант повинен проявити всі свої креативні здібності. На цій стадії потрібно розробити критерії успішності саме для цього проекту; розробити різні креативні ідеї вирішення проблеми. Адже чим новіші та креативніші ідеї, тим більша ймовірність, що досягнуті результати будуть кращими, ніж у конкурентів.

На стадії "Зміни" консультант повинен проявити як професійні здібності, так і здібності психолога, адже потрібно визначити, які аспекти сприяють змінам, які впливають на них; чи зможуть люди розлучитися з минулим та яким чином стимулювати людей до участі в перетворенні. Консультант повинен мотивувати свого клієнта на роботу та рішення складних проблем.

На стадії "Підтвердження" консультант повинен проявити свої аналітичні здібності. Використовуючи кількісні та якісні показники, потрібно впевнитися, що зміни відбулися; з'ясувати чи принесли вони користь. Основа роботи консультанта – аналізувати досягнуті результати і коригувати плани, виходячи з отриманих показників.

На стадії "Продовження" консультант повинен виступити в ролі вчителя й переконатися, що повернення до минулого неможливе; він повинен створити такі умови, щоб після його відходу, ключові елементи навиків, які він повідомив, залишилися в компанії, а також щоб клієнт піднявся на такий рівень майстерності, що зміг би діяти самостійно. Складність роботи консультанта полягає в тому, щоб не самому вирішувати проблеми клієнта, а навчити знаходити причини цих проблем і шляхи їх усунення.

На стадії "Завершення" консультант в ролі наглядча з'ясовує, чому навчилася команда клієнта; чи зможуть вони діяти самостійно; яким чином результат змін сприяв покращенню виробничого або комерційного життя організації.

Підводячи підсумок, можна сказати, що для того щоб бути успішним консультантом, людина повинна бути не тільки фахівцем у сфері консалтингу, але й освіченою людиною в різних сферах діяльності. Для побудови професійних відносин важливо бути цікавою людиною для свого клієнта, як у професійній, так і в загальнолюдській сфері. Це допомагає налаштувати як і клієнта, так і консультанта на продуктивну роботу, що приведе до успішного вирішення проблеми.

1. Коуп, М. 7 основ консалтингу : пер. с англ. – СПб. : Питер, 2007. – 336 с.

2. Уикхем, Ф. Консалтинг в управленні проектами: пер. 2-го англ. изд. / Ф. Уикхем. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 368 с.

*Науковий керівник: асист. Сергієнко А. О.*