Клиенты управленческого консультирования и личностные характеристики консультантов

Выполнил: студент 4 курса группы 23-08
Института экономики и управления
Подкина Наталья Андреевна

Управленческое консультирование как профессиональная служба и метод осуществления изменений не ограничивается организациями и экономическими или деловыми ситуациями какого-либо определенного типа. В ходе эволюции консультирование охватило все новые области человеческой деятельности, страны, региона

В зависимости от качества или уровня ситуации, с которой столкнулась организация-клиент, консультанта могут попросить исправить ситуацию:

- Если ухудшилась –**задача на исправление**
- Если улучшить **– задача на усовершенствование**
- Если создать совершенно новую ситуацию **– задача на создание**

- ***Задача на исправление*** означает, что при почти тех же ресурсах в прошлом результаты деятельности были более удовлетворительны, чем сейчас. Решение заключается в обратном прослеживании произошедших отклонений, нахождение и исправление вызвавших их причин
- ***Задачи на усовершенствование***. К ним относится очень распространенная задача на улучшение существующих условий. Это может касаться элементов управления, административные методы или ведение учета.
- ***Задачи на создание***. Целью является нахождение новых сфер для бизнеса, развитие новых услуг клиента, экспериментирование с необычными способами мотивации людей, предложения по созданию совместных предприятий с зарубежными партнерами.

Клиентами консультантов являются владельцы или менеджеры частных предприятий, руководители государственных предприятий или соответствующих ведомств, центральные и местные органы власти, а также руководители таких территориальных образований как технопарки, экополисы, технополисы, свободные экономические зоны и.т.д

Кроме того, клиентами могут быть крупные западные компании, входящие на российский рынок или расширяющие свое присутствие на нем. Их, как правило, интересует изучение рынка, инфраструктура, куда вложить инвестиции, где разместить офисы, что здесь делают конкуренты.

Так же существует понятие «**идеального клиента**».

Идеальный клиент – это пара, в который один – исполнитель, другой – лицо, принимающее решения, которому нужны аналитики.

Суммируя приводимые факты, необходимо отметить, что сами агентства ориентируются на энергичных, умных, впередсмотрящих людей, которые понимают, что нельзя, а что можно и нужно изменять.

Личностные характеристики консультантов

Качествами, которыми должен обладать консультант делятся на две широкие категории. С одной стороны, это ряд *интеллектуальных способностей, с другой- личностных свойств.*

1) **Способность к анализу дилемм.** С интеллектуальной точки зрения консультант должен обладать способностью к анализу дилемм, поскольку использующая его организация, очевидно, столкнулась с ситуацией, которая представляется неразрешимой. *Он должен полностью учесть обстановку и окружение клиента, а также ситуационные переменные.* Для такого анализа *необходимы проницательность, тонкое восприятие и интуиция*.

2) **Умение почувствовать климат организации.** Консультант *должен обладать умением воплотить свои замыслы в реальные дела*. Более того, консультант должен быть способен предусмотреть влияние или окончательный результат предлагаемых или осуществленных действий. Для характера практического консультанта важны *мужество,* толкающее его к смелым экспериментам и *гибкость,* позволяющая использовать разные подходы для решения проблемы.

3)Честность как важное качество. В первую очередь он должен *быть профессионалом в отношениях и поведении*. Чтобы достичь успеха, он должен искренне хотеть помочь организации-клиенту так же, как врач желает помочь своему больному. Входя в систему клиента, консультант должен обладать большой *терпимостью* ко всякого рода двусмысленностям.

4) Чувство времени и искусство понимания межличностных отношений. Практикующий консультант должен хорошо чувствовать время, быть устойчивой личностью и уметь понимать межличностные отношения.

Ключевые интеллектуальные способности и личностные качества консультанта по вопросам управления

1)Интеллектуальные способности:

-способность усваивать материал быстро и легко

-способность наблюдать, суммировать, отбирать и оценивать факты

-здравые суждения

-индуктивный и дедуктивный логический ход мысли

-способность к синтезу и обобщению

-творческое воображени

-оригинальное мышление

2)Способность понимать людей и работать с ними:

-уважение к мнению других людей

-терпимость

-способность предвосхищать и оценивать человеческие реакции

-легкость в налаживании человеческих контактов

-способность завоевать доверие и уважение

-вежливость и хорошие манеры

-способность выслушивать собеседника

-умение вести устное и письменное общение

-способность учить и обучать людей

-способность убедить и создать мотивы для дествий

3) Интеллектуальная и эмоциональная зрелость:

-стабильность в поведении и действиях

-независимость в выводах

-способность противостоять давлению извне и справиться с фрустрацией и неуверенностью

-способность действовать уравновешенно и в спокойной объективной манере

-самоконтроль во всех ситуациях

-гибкость и адаптируемость к меняющимся условиям

4) Личная напористость и инициатива:

-нужная степень самоуверенности

-здоровое честолюбие

-дух предпринимательства

-мужество, инициатива и самообладание в действиях

5) Этика и честность:

-искреннее желание помочь другим

-исключительная честность

-способность осознать границы собственной компетентности

-способность признавать ошибки и извлекать уроки из неудач

6) Физическое и умственное здоровье:

-способность переносить специфические рабочие и бытовые условия консультантов по вопросам управления.

Спасибо за внимание!!!