

Морозов В. Ф.

Белорусский национальный политехнический университет

В современных условиях консалтинг представляет собой самостоятельный вид предпринимательства, наряду с производственным, коммерческим, финансовым. Анализ зарубежной и отечественной теоретической литературы позволил выделить три подхода к консалтингу:

универсальный – консультации на основе общих знаний о теории управления вообще. Консультанты универсального типа, разбирающиеся в общих проблемах руководства, независимо от объекта управления, получили в западной теории название «джереналисты» (от англ. general – общий). Тип консультирования, связанный с общими подходами к управлению и личным взаимодействием консультанта с заказчиком, получил название «процессное консультирование» (Эдгар Шейн);

специальный – информация по конкретным знаниям в определенных областях (экономика, финансы, конъюнктура рынка, стратегическое планирование и т.д.). Консультанты специального типа, хорошо подготовленные в узких вопросах управления, называются экспертами;

интегральный – сочетание двух первых подходов. Комплексное использование универсальных и специальных методов привело к созданию нового подхода, который еще называют «т-образным»: верхняя часть буквы «т» (перекладина) означает применение универсальных знаний, а основание «т» – специальных.

Определенным прорывом в области методологии консалтинга стало появление понятия «процессное консультирование». Процессное (соучаствующее) консультирование предполагает, что консультант вырабатывает свои предложения и советы в процессе взаимодействия и обмена идеями с заказчиком. В таком консультировании дженералистский подход заключается в воздействии на заказчика с целью побуждения его к генерации идей, практического применения консалтинговых материалов в своей организации, а задачами экспертного подхода являются квалифицированная оценка этих идей и их адаптация к решению конкретных проблем на базе знаний экспертов в специальных областях экономики и управления. Процессный метод консультирования дает двойной эффект: во-первых, часть оптимальных решений оказывается найденной именно благодаря взаимодействию консультанта с заказчиком, во-вторых, предлагаемые совместные решения воспринимаются заказчиком с большим доверием, т.к. он сам принимал участие в их разработке