



«Бизнес в России: риски и перспективы развития в новых условиях». Личные впечатления участника 27-ой конференции Национального института сертифицированных консультантов по управлению

МАЛИНИНА Лариса Петровна

ООО «Агентство КУПРИМ», портал профессиональных консультантов «Вопросы управления», Москва, Россия

Аннотация. 12-13 апреля 2018 г. в Москве прошла Кейс-конференция «Бизнес в России: риски и перспективы развития в новых условиях». Конференция, погружающая руководителей бизнеса и консультантов по управлению в новую реальность — технологий, бизнеса, общества. Экспертные мнения, консультационное видение, необходимые знания для понимания векторов развития компаний.

Ключевые слова: конференция; управленческое консультирование; кейс-конференция.

Конференция в новом формате

Конференции Национального института сертифицированных консультантов по управлению (НИСКУ) — это всегда насыщенная интеллектуальность, высокая работоспособность, особая атмосфера единения, радости сотворчества, чувства юмора и возможности получить очень неожиданные и очень непростые вопросы из зала. Мой опыт встреч с конференциями НИСКУ начался в 2010 году и продолжается по сей день, и всегда это какие-то новые находки и одновременно что-то очень знакомое, что можно встретить только здесь.

«Мы хотим провести ДРУГУЮ конференцию!». Рабочая группа организаторов предложила новый формат кейс-конференции. «У нас не будет долгих и скучных докладов, у нас будут яркие «сцепки» консультантов и предпринимателей по одним и тем же вопросам. За каждым мнением — опыт, взлёты и падения, личные открытия». Тщательный подбор кейсов и спикеров. На мой взгляд, задумка удалась.

Многообразие тем, кейсов, вопросов и ответов

Неслучайный разброс тем конференции. Финансовый мониторинг и «живая организация». Рассказы «из первых уст» об этапах становления и развития семейного бизнеса. Один кейс — с позиции «женского взгляда». Другой кейс — совсем с другого ракурса и уже — с

«мужской позиции». И ещё одно выступление о вечной теме бизнеса — об отношениях «руководство и подчинение».

Динамичное и вызывающее выступление о понятии «тренд¹» в бизнесе с наглядными примерами, что трендом является, и как из этого можно извлекать пользу. А что — трендом только называется, но им на самом деле не является, и ориентация на такие «псевдо-тренды» только отвлекает и предлагает ложные ориентиры. Производственная тема, представленная сразу четырьмя кейсами с «говорящими» названиями.

- «Развитие производственной системы: преодоление сопротивления персонала».
- «Планирование ресурсов в производстве. Как повысить эффективность компании».
- «Производство строительных материалов. Увеличение продаж на конкурентном рынке».
- «Опыт. Управление изменениями на машиностроительных предприятиях».

И, конечно же, обстоятельный и, вместе с тем, эмоционально насыщенный, разговор о развитии рынка консалтинга.

Завершающая панельная дискуссия о новых формах сотрудничества консультантов. О том, как развивается управленческое консультирование в Туркменистане. О создании нового сообщества русскоязычных консультантов. О новых вызовах.

И открывающая панельная дискуссия, задавшая основную интонацию конференции — важность партнёрского диалога между консультантами и клиентами — в частности, между консалтингом и бизнесом в целом. Что влияет на выбор консультанта заказчиком, с одной стороны, и заказчика — консультантом? Как возникает доверие? Так ли на самом деле важна «химия» отношений? Консультанты, выступающие с позиции клиента, и руководители, в совершенно консультационном и напутственном стиле, объясняющие консультантам, как нужно работать на примере собственных проектов по изменению организационной культуры.

Сложный диалог сторон. Непростые вопросы ведущего. Складывается понимание, что да, партнёрство в работе клиента и консультанта, это важно. Но как его выстроить? Как его удержать? И снова тема о доверии и «химии» отношений.

Публичная сертификация консультантов по управлению

И другая сторона конференции — сертификационные кейсы, представленные консультантами во время защит. Параллельная и органично встроенная часть конференции, дополняющая и усиливающая общий формат всего мероприятия. Результат работы комитета по сертификациям — пять сертификаций для начинающих управленческих консультантов и четыре повторные сертификации для тех, кто подтверждает свою квалификацию СМС².

В 2017 году используемые в НИСКУ процедура публичной сертификации, компетентностная модель и оценочные листы, применяемые при сертификации и пересертификации, были признаны Международным Советом институтов управленческого консультирования (ICMCI³) лучшей практикой («*The best practices*»).

1 **Тренд** (от англ. *trاند*) — основная *тенденция* изменения чего-либо. В экономике — направление движения цен или индексов, где выделяются восходящий (бычий), нисходящий (медвежий) тренды. Сегодня трендом в широком смысле обозначается объективный, устойчивый, направленный (увеличение или уменьшение) процесс изменений измеряемого параметра какого-либо явления общественной жизни. В индустрии моды термин «тренд» употребляется по недоразумению (*прим. ред.*).

2 **СМС** (англ. *Certified Management Consultant*) — сертифицированный консультант по управлению по международному стандарту ICMCI.

3 **ICMCI** (*International Council Management Consulting Institutes*) — сеть ассоциаций консультантов по всему миру, которая имеет общую миссию, ценности и цели.

Что включает в себя процедура публичной сертификации? Мои наблюдения в течение нескольких лет знакомства с НИСКУ свидетельствуют следующее.

Это серьёзная совместная работа и того, кто проходит процедуру сертификации, и тех, кто помогают подготовиться, кураторов, от которых многое зависит, и непосредственно сертификационной комиссии, ассессоров, выставляющих свои аттестационные баллы, и просто участников публичной сертификации, наблюдающих сценарий этого действия, задающих свои вопросы, создающих эту особую атмосферу.

Это заметный внутренний рост осознанного профессионализма и уверенности консультанта наряду с признанием этого роста, продвижения, получаемого от коллег по цеху. Это вдруг неожиданно развернувшаяся теоретическая дискуссия, профессиональный диалог, обмен мнениями. Это вопросы, понятные опытным консультантам и не всегда сразу понятные начинающему консультанту или не вовлечённому в консультационную профессию участнику. Например:

— С какими этическими дилеммами сталкиваются консультанты в процессе работы?

— Кто на самом деле являлся клиентом консультанта?

— Каким образом консультант «вышел» на контракт?

— Насколько консультант удовлетворён достигнутыми результатами консультационного проекта? В чём не доработал? Что ещё можно было предложить клиенту для решения обозначенных проблем?

— Какова эффективность работы консультанта как поставщика интеллектуальной услуги?

— Как эмоциональная увлечённость работой с клиентом сочетается с умением отстраниться от эмоций и оценить стоимость затраченных часов интеллектуальной работы, достигнутые результаты компании клиента и стоимость полученного гонорара консультанта?

— Кто пострадал в процессе консультационного проекта? Если есть те, кто выиграли от работы консультанта? Наверняка были и те, кто оказался в стане пострадавших или недовольных?

— Во время прошлой сертификации вы совсем по-другому трактовали свою роль в организации как консультанта. Что изменилось за это время?

И не важно, что для соискателя это уже не первая, а вторая, третья или даже четвертая процедура сертификации, это всё так же волнительно, серьезно и ответственно. И несмотря на, казалось бы, уже немалый опыт работы, на новом уровне развития ты получаешь новые сложные вопросы, на которые ищешь новые консультационные ответы.

Так проходят конференции НИСКУ. Это надо видеть. В этом надо участвовать. На сломе консалтинговых поколений преемственность победила. Новое поколение готово принять и принимает свою эстафету, поколение основателей готово передать и передаёт свою эстафету.

Видео-репортаж о 27-ой конференции НИСКУ с фрагментами всех выступлений, включая процедуры сертификации, можно найти на страницах Портала профессиональных консультантов «Вопросы управления». Подробнее о процедуре сертификации можно прочитать на сайте НИСКУ (<http://cmcrussia.ru>).



Фото 1. Хайниш Станислав Викторович, вопросы из зала.



Фото 2. Томаш Ярема, генеральный директор ЗАО «Южно Кыргызский цементный», выступление.



Фото 3. Иванов Михаил Аркадьевич, выступление.
Шахова Наталья, модератор.



Фото 4. Групповое фото.



ORGANIZATIONAL PSYCHOLOGY

«Business in Russia: risks and prospects for development in new conditions». Personal impressions of the participant of the 27th conference of the National Institute of Certified Management Consultants

Larisa MALININA

LLC «Agency KUPRIM», Portal of professional consultants «Management issues», Moscow, Russia

Abstract. The Case Conference “Business in Russia: risks and prospects for development in the new environment” was held in Moscow on April 12-13, 2018. Conference, plunging business executives and management consultants into a new reality — technology, business, society. Expert opinions, consulting vision, necessary knowledge for understanding the vectors of company development.

Keywords: conference; management consulting; case-conference.