

ВВЕДЕНИЕ

Вы, вероятно, уже знаете, что управленческий консалтинг — один из самых популярных видов деятельности среди молодых специалистов, выпускников вузов, и умудренных опытом профессионалов, желающих сменить место работы. В связи со снижением привлекательности электронного бизнеса и высокотехнологичных компаний выпускники многих университетов и бизнес-школ считают его одним из перспективных (если не самым перспективным) в плане карьерного роста местом работы. Эта сфера развивается очень быстро, чему способствуют как рост спроса на консалтинговые услуги, так и увеличение количества претендентов на должность консультантов. Ежегодно тысячи соискателей занимают открывающиеся вакансии, победив в конкурентной борьбе десятки тысяч соперников. Такая жесткая конкуренция вынуждает кандидатов очень серьезно готовиться к каждому этапу собеседования. Надеемся, что эта книга окажется полезной желающим окунуться в такой необычайно интересный и динамичный мир управленческого консалтинга.

Студентам особенно нравится возможность быстрого карьерного роста консультанта, поэтому эта профессия считается одной из самых престижных среди начинающих специалистов, стоящих перед выбором первого места работы. Примерно 40% выпускников экономических факультетов вузов пытаются заняться консалтинговой деятельностью, но только 30–35% из них это удается. Абитуриентам эта отрасль тоже представляется невероятно привлекательной, и им приходится выдерживать жесткую конкуренцию еще при поступлении в вуз. Заинтригованные перспективами, которые открывает перед ними консалтинг, даже обладатели магистерской, докторской и других ученых степеней по юриспруденции, гуманитарным, естественным и техническим наукам все чаще обращаются с просьбами о приеме на работу. И даже признанные специалисты ищут в консалтинге возможности для повышения своего профессионального уровня, а иногда и радикальной смены сферы деятельности. По мере роста и увеличения количества фирм, оказывающих консалтинговые услуги, растет и спрос на опытных специалистов, способных творчески решать самые невероятные проблемы компаний-заказчиков. Но стоит напомнить еще раз, что численность претендентов превышает количество вакансий, что делает конкуренцию очень жесткой.

Фирмы буквально завалены резюме. Поэтому они разработали разнообразные методики отбора лучших специалистов. Особую популярность в последнее время приобрело собеседование с выполнением ситуационных заданий. Это, пожалуй, одна из самых сложных (для кандидатов) и непонятных форм интервью. Наибольшие затруднения у претендентов вызывают абстрактные вопросы, особенно связанные с техническими подробностями. Даже если вам повезло, и вы получили приглашение на собеседование, то вас быстро могут “отсеять”, задав единственный конкретный вопрос типа: “Сколько весит авиалайнер Boeing 747?” или “Каким образом компания *Amtrak* устанавливает цену на железнодорожный билет от Бостона до Вашингтона?”¹

¹ Ответы на эти и другие вопросы ситуационных заданий приведены в Приложении 2.

ВВЕДЕНИЕ

И даже если вы преуспеете на первом собеседовании, вам, как правило, предстоит пережить еще три–пять подобных. Это очень напоминает хорошо известный метод “кнута и пряника”: успешно проходя одно собеседование за другим, вы все отчетливее ощущаете как удаляется конечная цель. И все начинается сначала. Еще один смекалистый консультант готов подвергнуть вас испытаниям на очередном собеседовании. По результатам любого из них вас могут “отсеять”, даже если предыдущие попытки произвели на фирму хорошее впечатление. Только те претенденты, которым удастся сохранить энтузиазм, напористость и желание преуспеть в каждом, вплоть до последнего, интервью будут, в конечном итоге, приняты на работу.

Конкуренция стала настолько жесткой, что сейчас претенденты вынуждены тратить много времени на изучение фирм и подготовку к собеседованиям. Как и подготовительные курсы к экзаменам по стандартизированной тестовой системе типа SAT или GMAT помогают соискателям набрать более высокие баллы, так и подготовка к собеседованиям способствует успешным поискам работы в консалтинговых компаниях. Вам необходимо использовать любую помощь, чтобы составить достойную конкуренцию своим сверстникам, которые готовятся к собеседованиям в тех же фирмах управленческого консалтинга, что и вы. Учитывается все: уровень вашей осведомленности о компаниях из разных сфер деятельности; понимание их сильных и слабых сторон и умение адекватно их использовать; насколько свободно вы владеете терминологией консалтинга; скорость вашей реакции и ответов; умение оценивать организационную культуру и “настроение” фирмы.

Ну что? У вас полностью пропало желание, и вы сдаетесь? Не стоит отчаиваться! Открыв эту книгу, вы уже начали подготовку и намного опережаете своих сверстников. *Руководство по управленческому консалтингу* — первый сводный источник информации обо всех этапах поиска работы в сфере управленческого консалтинга. Здесь вы найдете размышления о консалтинге и о том, как сделать карьеру в этой области; описание деятельности тех, для кого консалтинг стал образом жизни; советы по поведению во время собеседования. Эта книга поможет вам быть вне конкуренции. Последующие главы подробно освещают все этапы процесса поиска работы в сфере консалтинга, предоставляя ценную информацию “из первых рук” о работе и жизни представителей данной профессии, а также об инструментах и методах успешного поиска и выбора места работы.

В главах 1–4 объективно и реально описывается состояние дел в этой сфере экономики. Здесь вам помогут определить, подходит ли вам карьера в управленческом консалтинге. Осознав свои интересы, оценив свои возможности в консалтинге и подготовившись начать поиски работы, обратитесь к главе 5, в которой вы узнаете, как сделать первый шаг. В главе 6 описывается проверенная поэтапная методика успешного прохождения интервью, которая откроет вам путь к достижению своей цели — приглашению на работу. И наконец, глава 7 поможет выбрать самое привлекательное предложение о работе.

В трех приложениях вы сможете найти информацию для успешного поиска рабочих вакансий в сфере консалтинга. В Приложении 1 содержатся краткие сведения о пятнадцати основополагающих моделях, по которым обычно проводится анализ ситуационных заданий на собеседованиях. Даже если вы уже

ВВЕДЕНИЕ

занимались научной деятельностью в сфере экономики или обладаете профессиональным опытом в бизнесе, не будет лишним просмотреть эти сведения и научиться эффективно пользоваться ими на собеседованиях. Когда вы будете готовы попрактиковаться в прохождении собеседований, обратитесь к Приложению 2, в котором вы найдете 100 вопросов и 10 вариантов ответов на них.

Вооружившись знаниями о данной сфере деятельности, овладев навыками прохождения собеседования, вы будете готовы к успешному поиску работы. Можете начать с одной из консалтинговых компаний, представленных в Приложении 3. Мы уверены, что наша книга внесет неоценимый вклад в вашу будущую карьеру консультанта по вопросам управления.