

Введение

Существует множество причин для того, почему люди становятся консультантами. Допустим, вы проработали на одном месте много лет и мечтаете о том, чтобы начать свой собственный бизнес. Для вас это означает, что вами больше никто не будет командовать и вы будете получать хорошие деньги за свою профессиональную компетенцию, за те знания, которые вы накопили в течение всего времени работы. Может быть вас недавно понизили в должности, отказали в повышении или же вашу должность просто ликвидировали (или вы думаете, что все это вполне реально в ближайшем будущем), а сейчас вы озабочены тем, чтобы найти новые пути заработка; чтобы иметь возможность продолжать выплачивать взятый кредит; получить определенную долю независимости с тем, чтобы не так зависеть от своего прижимистого начальства. Возможно, вы просто лелеете мысль о том, как бы погрузиться в мир разнообразных проблем и многочисленных клиентов, вместо того чтобы быть привязанным только к ограниченному кругу своих повседневных обязанностей.

Какими бы ни были эти причины, консалтинг — это очень интересная, захватывающая и оправдывающая себя профессия — и не только в денежном выражении. Как только у вашего клиента появляется проблема, которую он не в силах решить самостоятельно, достаточно одного телефонного звонка и он получит экспертное заключение настоящего специалиста. Все просто и никаких проблем.

Разумеется, в реальной жизни не все так просто. В ней консалтинг предполагает значительно больше, чем просто манипулирование волшебной палочкой, с помощью которой вы освобождаете своего клиента от терзающих его проблем. Для того чтобы стать консультантом, вы должны отвечать следующим критериям.

- ✓ Быть экспертом (в крайнем случае, *производить впечатление* знатока-эксперта) в определенной области.
- ✓ Знать как (и когда) выслушать клиента и что ему ответить.
- ✓ Быть восприимчивым и вместе с тем тактичным.
- ✓ Знать, что именно требуется для процветания вашего бизнеса.

Консалтинговый бизнес для “чайников” — это книга, которую стоит прочесть как опытным консультантам, так и тем, кто только готовится к этой профессии. Начинающие и будущие консультанты могут найти здесь всю необходимую информацию, которая позволит им добиться успехов и популярности, далеко превосходящих их самые смелые мечты. Профессионалы получают возможность пересмотреть с новой точки зрения некоторые из своих взглядов на теоретические и практические моменты своей деятельности, задумавшись о том, какие приемы у них срабатывают, а какие — нет, как извлечь больше пользы из последних.

Об этой книге

Книга *Консалтинговый бизнес для “чайников”* содержит массу полезной информации, советов и вопросников, которыми могут немедленно воспользоваться будущие и настоящие консультанты. Независимо от того, являетесь ли вы опытным профессионалом в этой сфере деятельности или только размышляете о том, чтобы стать консультантом,

здесь вы можете найти все, что вам необходимо для того, чтобы сделать консалтинг привлекательным и прибыльным делом для себя и для своих клиентов.

Хорошая новость заключается в том, что информация, содержащаяся в этой книге, полностью соответствует реальной жизни. Настоящая книга — это *не абстрактный* сборник теоретических построений, которые хорошо смотрятся, но никуда не годятся на практике. Излагая тему консалтинга, мы отобрали для этого *самую лучшую* информацию, *самые лучшие* стратегии и *самые лучшие* технологии, обратившись к людям, которые уже зарабатывают этим на жизнь. Эта книга — набор рабочих инструментов, с помощью которых можно найти ответы на все ваши вопросы и проблемы.

Несмотря на то, что книга *Консалтинговый бизнес для “чайников”* буквально переполнена полезной информацией и советами, она представлена читателю в занимательном и легком для чтения формате.

Во-первых, это довольно занимательная книга, что отражает нашу твердую уверенность (подтвержденную на практике) в том, что консалтинг бывает не только прибыльным, но и увлекательным делом. Никто не говорит о том, что вы не можете выполнять свою работу так, чтобы в ее процессе вы и ваш клиент не получали удовольствие от сделанного. Мы даже поможем вам сохранять чувство юмора в ситуациях, когда надо уложиться в самые жесткие сроки, а также перед лицом сложных, якобы непреодолимых проблем, с которыми время от времени сталкиваются все консультанты. Когда-нибудь и для вас тоже наступит день проверки на прочность. Вместе с тем будет много и других дней, когда сам факт устранения узких мест производства, внедрения новой системы бухгалтерского учета, инсталляции специализированной компьютерной сети даст вам такое чувство удовлетворения, которое вы раньше никогда не испытывали.

Во-вторых, эта книга организована так, чтобы читатель легко нашел нужный материал. Что толку от массы информации, если нельзя легко и быстро отыскать то, что вам требуется? Не беспокойтесь, эта книга была нами организована с ориентацией на вас, читателей. Давайте посмотрим, как находить нужную вам информацию.

- ✓ Если вы хотите получить информацию, касающуюся определенной области деятельности, скажем, о сборе данных или организации офиса на дому, вы можете обратиться к соответствующей главе и сразу же найти там ответы на свои вопросы.
- ✓ Если же вы нуждаетесь в ускоренном и интенсивном курсе консалтинга, то вам надо прочитать эту книжку от корки до корки. Забудьте о необходимости тратить на дорогостоящие семинары и видеоматериалы. Забудьте о необходимости учиться путем проб и ошибок. Забудьте о бессонных ночах, посвященных весьма сомнительным заочным курсам. Все, что вам нужно знать о консалтинге, вы можете найти здесь. Без шуток.

Из личного опыта мы знаем, что консультант зачастую попадает в весьма затруднительное положение. Консультанты — особенно те, которые пока постигают только азы этой профессии, — часто теряются, не зная что именно им следует делать и когда именно. Не стоит волноваться по этому поводу. Можно расслабиться. Теперь у вас под рукой всегда есть всегда доступный источник нужной информации. Одна из отличительных черт книги *Консалтинговый бизнес для “чайников”* заключается в том, что необходимые рекомендации и советы выбраны нами из интервью с консультантами, имеющими разный опыт работы и специализирующимися в самых различных областях. В этой книге вы не найдете никаких “пустышек”, а только практические советы на все случаи жизни.

Вероятный портрет нашего читателя

Во время написания этой книги мы нарисовали в уме портрет — портрет нашего читателя. Например, у нас сложилось впечатление, что у вас имеется хотя бы мимолетный интерес к консалтингу. Вполне возможно, что вы уже работаете консультантом или же даете консультации по интересующему вас предмету. Мы также предполагаем, что у вас есть профессиональные знания или опыт работы, которые высоко оцениваются вашими друзьями, родственниками или клиентами, которые готовы их оплачивать. Вы можете обладать специальными знаниями в самых различных областях. Благодаря им вы можете консультировать своих клиентов в самых различных направлениях — начиная с коллекционирования почтовых марок и вплоть до Интернет-консультаций по вопросам аэрокосмической техники. И еще одно: мы предполагаем, что вы пока еще не знаете всех нюансов консалтинга и горите желанием познакомиться с новыми перспективами, которые он скрывает.

Как построена эта книга

Консалтинговый бизнес для “чайников” состоит из шести частей. Каждая глава той или иной части посвящена определенной теме, которая рассматривается самым подробным образом. Благодаря такому построению читатель может легко и быстро отыскать интересующую его тему. Для этого достаточно найти в предметном указателе тему, представляющую для вас интерес, а потом перейти к указанной главе, где подробно разъясняются все конкретные вопросы, которые к ней относятся. Будьте уверены — какую бы тему вы ни искали, обязательно найдется глава, в которой она раскрывается!

Каждая часть посвящена какой-то общей области консалтинга. Ниже приводится их краткое содержание.

Часть I. Кто такой консультант?

Разные люди по-разному представляют себе профессию консультанта. В этой части вы найдете ответы на такие вопросы: кто такие консультанты, чем они занимаются и почему они этим занимаются. Мы предоставим вам несколько возможностей оценить свои знания и способности, поможем разобраться в многообразных ролях, в которых выступают консультанты, а также определить область консалтинга, которая вам больше всего подходит.

Часть II. Процесс консалтинга

Консультанты бывают плохие и хорошие. В этой части мы объясним, что нужно делать, чтобы быть *хорошим* консультантом. Мы поясним, как правильно определить проблему клиента, эффективно организовать сбор данных, как быстро и действенно провести анализ собранной информации. В самом конце мы поговорим о том, как наладить со своим клиентом “обратную связь” и сделать так, чтобы клиент гарантированно следовал вашим советам.

Часть III. Ключевые навыки, необходимые для консалтинга

Хотя практически каждый из нас является экспертом в той или иной сфере, далеко не всякий может стать консультантом. Если вы хотите добиться успеха в консалтинге, вам

следует развить в себе ряд необходимых ключевых навыков. В этой части рассматриваются навыки, имеющие очень важное значение для ведения успешного консалтингового бизнеса, включая подготовку отчетов, организации своего рабочего расписания, умения ясно излагать свои мысли и эффективного обмена информацией, организации презентаций и совещаний с клиентами, правильного использования новейшей технологии.

Часть IV. Открываем свой бизнес

Консалтинговый бизнес предполагает нечто большее, чем простое консультирование, — вы также должны открыть, вести и развивать свой бизнес. В этой части мы рассмотрим такие важные вопросы, как определение вашего гонорара (оплаты консультаций), обсуждение и подготовка договоров и контактов, оценка потраченного вами времени, оплата выставленных вами счетов, работа с вспомогательным персоналом и использование оборудования.

Часть V. Ваш бизнес и маркетинг (привлечение клиентуры)

Для того чтобы ваш консалтинговый бизнес имел успех, необходимо, чтобы о вас и о вашем бизнесе знали другие. Это ключ к успеху. В этой главе вы познакомитесь с такими понятиями, как “связь с широкой публикой” и “реклама”, вы научитесь строить свой бизнес с новыми клиентами и расширять бизнес, используя полученные рекомендации. Ваш сегодняшний успех — это путь к еще большему успеху завтра!

Часть VI. Великолепные десятки

Она состоит из нескольких коротких глав. Материал здесь представлен живо, сжато и четко. Вы найдете здесь практические советы, с помощью которых сможете вывести свой бизнес на орбиту. В этих главах мы рассматриваем вопросы, относящиеся к использованию Интернета и других рекламных инструментов, которые помогут создать рынок сбыта для своих услуг, а также избежать типичных ошибок при составлении предложений во время обсуждений контрактов и построения бизнеса с имеющейся клиентурой.

Пиктограммы, используемые в книге

Для того чтобы вы не заблудились во время чтения и обратили внимание на информацию, представляющую особый интерес в сфере консалтинга, на полях этой книги представлены соответствующие пиктограммы.



Когда вы видите эту пиктограмму, знайте, что за ней скрывается хорошая идея, добрый совет или же масса трюков и уловок, которые помогут вам как консультанту.



Будьте внимательны! Если вы не будете следовать советам, которые следуют за данной пиктограммой, то это грозит вам крупными неприятностями.



Если вы запомните важную информацию, которая скрывается за этой пиктограммой, то сумеете стать искусным консультантом.



Здесь вы найдете короткие рассказы и истории из реальной жизни от Боба, Питера и других консультантов, посвященные хорошим (а иногда и плохим) консультантам и тем приемам, которыми они пользуются.



Если вы будете следовать советам, которые представлены данной пиктограммой, то сможете найти свое лицо и не потеряться в общей толпе консультантов.



Эта пиктограмма указывает на здравые высказывания и другие жемчужины житейской мудрости, которыми вы можете воспользоваться, если действительно хотите стать хорошим консультантом.

С чего начать и куда двигаться?

Изучать эту книгу можно по-разному. В ней *действительно* очень много интересных страниц, заслуживающих вашего внимания. Мы же рекомендуем вам самый оптимальный, на наш взгляд, метод. Мы думаем, что для вас лучше всего будет *прочитать* эту книгу. А вот *как* вы будете ее читать — это ваше личное дело.

Если вы новичок в деле консалтинга, достаточно честолюбивый и настойчивый, то, вероятно, вы захотите начать с самого начала этой книги и не остановитесь, пока ее не одолеете. Вас ждут кладези полезной информации и практических советов. Просто переверните эту страницу, и вы окажетесь в начале пути!

Если вы уже консультант и испытываете хроническую нехватку времени (а какой консультант может похвастаться, что у него есть *свободное* время?), можно непосредственно обратиться к той теме, которая представляет для вас определенный интерес. В оглавлении вы найдете подробное, последовательное описание каждой главы, а, кроме того, существует еще и предметный указатель с четким указанием на то, где именно находится то, что вы ищете.

Если у вас на самом деле нет времени на эту книгу, просто положите ее под подушку, когда будете ложиться спать. Будьте уверены, вы проснетесь с парочкой новых оригинальных идей!

Независимо от того, каким путем будете продвигаться через *Консалтинговый бизнес для “чайников”*, мы уверены в том, что эта книга вам понравится. С вопросами и комментариями, если таковые у вас возникнут, можете обращаться прямо в издательство *IDG Books Worldwide* (здесь вы также можете познакомиться с самыми *выдающимися* публикациями для “чайников”, зайдя на сайт <http://www.dummies.com>). Также, если у вас возникнет желание, вы можете направить пару строчек на адрес BobRewards@aol.com (Боб) или на адрес bizzwriter@alumni.stanford.org (Питер). Мы с удовольствием познакомимся с вашими рассказами и историями, с предложениями насчет переработки и уточнения следующего издания. Мы обещаем внимательно ознакомиться с любым посланием, которое получим от вас.

Удачи!

От издательства

Вы, читатель этой книги, и есть главный ее критик. Мы ценим ваше мнение и хотим знать, что было сделано нами правильно, что можно было сделать лучше и что еще вы хотели бы увидеть изданным нами. Нам интересны любые ваши замечания в наш адрес.

Мы ждем ваших комментариев и надеемся на них. Вы можете прислать нам бумажное или электронное письмо либо просто посетить наш Web-сервер и оставить свои замечания там. Одним словом, любым удобным для вас способом дайте нам знать, нравится или нет вам эта книга, а также выскажите свое мнение о том, как сделать наши книги более интересными для вас.

Отправляя письмо или сообщение, не забудьте указать название книги и ее авторов, а также свой обратный адрес. Мы внимательно ознакомимся с вашим мнением и обязательно учтем его при отборе и подготовке к изданию новых.

Наши электронные адреса:

E-mail: info@dialektika.com

WWW: <http://www.dialektika.com>

Наши почтовые адреса:

в России: 127055, г. Москва, ул. Лесная, д. 43, стр. 1

в Украине: 03150, Киев, а/я 152