

Послесловие

или одиннадцать марафонов

Мы выбежали из гостиницы в 6 часов утра на кросс вокруг кампуса Ланкастерского университета, чтобы не ошалеть от нагрузки библиотечной работы. На автомобиле измерили расстояние вокруг кампуса, оказалось 1,4 мили. Вначале я бегал по одному кругу утром и два круга вечером. Ежедневное 12-часовое беспереводное чтение потребовало увеличения дистанции: два круга утром, три-четыре вечером. Так, кроме воскресенья. Всего у меня за два месяца получилось: 198 кругов = 277,2 мили = 446 километров = 11 марафонов.

Библиотеки в Королевстве роскошные. Тишина. Найдешь по электронному каталогу нужные книги, подходишь к полке, набираешь, сколько донесешь до стола. Библиотекарей почти не видно. Кажется, они там только для того, чтобы книжки на полки возвращать после нерадивых студентов. Мы с коллегами ставили книги на место сами. Перегородки библиотечных столов расположены спереди и с боков, чтобы не отвлекаться. На перегородках и столах — рисунки и письма на всех языках мира и иероглифах,

в том числе неприличные. По Высоцкому: «... в общественном парижском туалете есть надписи на русском языке...».

Эта книга зачата в марте 2000 года в университетских библиотеках Ланкастера и Манчестера под влиянием перечитанной западной литературы. Чтение — в экстремальном темпе. Нужно было успеть за время командировки. И тогда мне показалось, что мировую литературу по консалтингу обширной не на-



зовешь. Первое издание Мичиганского государственного университета Business Consultants and Clients в 1963 году в 500-страничном издании содержало 478 ссылок на книги и публикации по консалтингу, в 1978 в это число добавилось еще 900. На русском языке многие годы мы довольствовались переводом 1992 года книги М. Кубра «Управленческое консультирование».

Удалось переработать около полсотни книг,

из которых здесь есть ссылки примерно на половину. Многие книги были уже несовременными, поверхностными и неоправданно беллетризованными. Правда, книги по консалтингу нередко скрываются под иными именами, без ключевого слова «конс», вроде книги П. Тисдел «Агенты изменений» или работы Д. Майстера «Управление фирмой, оказывающей профессиональные услуги», где исследуются ресурсные основы консалтинговой фирмы. В русском переводе эта книга вышла недавно. Известные книги К. Маркхэма по практическому консалтингу имеют нормативные модели управления консультационной фирмой: расчеты временных затрат на разработки продукта, занятость в проектах, администрирование, маркетинг.

Конечно, полнота тематической мировой литературыкратно превышает то, что читает индивид. Однако в исследовательской работе исследователи обычно выходят на ключевые или ядерные источники. Это приводит к выводу, что российские консультанты уже читали книги, несущие главную суть консалтинга. Но нам не достает энциклопедического руководства по консалтингу с описанием его как отрасли, изложения содержания профессии консультанта, устройства эффективной консалтинговой фирмы. Нужны книги с описанием методов и технологий ведения консалтингового проекта, маркетинга консультационных клиентов. Нужны стандарты профессии и кодексы поведения, возможно и коммерческие базы данных консалтинговых проектов. Наиболее





точные наименования этой книги могли бы быть — «консалтинг», «управленческое консультирование». С этим названием известно около полдюжины книг. Все же ее назначение мне представляется для более широкого круга людей, дающих советы в широкой сфере услуг. Поэтому эта книга названа «Консультант».

Первый проект, который позже я определил как консалтинговый, состоялся у меня в 1984 году. Заказчик был из оборонного ведомства. Были встречи, обсуждение и составление задания, выполнение работ и расчеты. Позже выполнены десятки проектов с зарубежными, государственными, коммерческими структурами и частным бизнесом. Из всего опыта я сделал один важный вывод. Оказалось, что и в министерствах, и в международных корпорациях, и у частного предпринимателя есть пробелы в знаниях и проблемы и твоя компетенция может быть востребована. Для этого нужно постоянно учиться, быть специалистом, универсалом и формировать правила профессии.

Мой отец прошел всю войну в полковой разведке. Начинал в авиации, потом в 1941 году под Москвой был в коннице генерала Доватора, затем в артиллерии и в пехоте. Смены родов войск происходили после ранений. После седьмого, тяжелого ранения в августе 1944 года в Восточной Пруссии под Кенигсбергом, вернулся домой с тремя боевыми орденами, медалями и без правой руки. Осколок в груди очищался через свищи в оставшиеся ему 20 лет жизни. Много физически

работал, держал все хозяйство, пытался даже косить левой рукой. По словам совхозной библиотечарши, никто больше его в деревне не читал. С четырьмя классами образования. В моем родном селе, станции Безменово, Черепановского района, Новосибирской области отца до сих пор помнят старые трактористы. Он был учетчиком и брал меня с собой на поля. Его замерам все беспрекословно доверяли. Сам он лишь двум механизаторам не делал замеров пахоты и покосов: доверял данным, которые они ему сообщали. Помню его привычку делать замеры дважды, чтобы исключить ошибку. Образ уважаемого учетчика с саженью ассоциировался у меня с профессией консультанта. Учетчик замеряет площадь и определяет качество (диагностика ситуации), используя сажень (инструмент) и обеспечивая качество метода (перемеривая), на основе высокого доверия и хороших взаимоотношений с механизаторами (клиентами).

Это все — реальности консультанта.

