

ОГЛАВЛЕНИЕ

Т. Ю. Базаров. Предисловие. Эмпатический консалтинг7

Введение 11

Глава 1 Принципы, методы и этапы консультирования. 20

Что такое управление? 22

Содержание работы консультанта по управлению 26

Управленческое консультирование
и психологическое консультирование 28

Центрированность на клиенте
или на организации 29

Принципы консультирования 33

Кто клиент? 35

Ориентация на процесс или на экспертизу 37

Методы консультирования 39

Метод и технология клиентцентрированного
управленческого консультирования. 45

**Глава 2 Вхождение в проект: что необходимо сделать
до заключения контракта. 53**

Как найти клиентов 56

Первая беседа с первым лицом компании 68

Первые диалоги 74

Диалог об управлении 76

ОГЛАВЛЕНИЕ

Диалог о месте и роли консультанта в организации	81
Диалог о рисках	87
Глава 3 Заключение контракта с клиентом	94
Функции контракта в процессе управленческого консультирования	96
Типы контрактов при управленческом консультировании	97
Структура контракта на консалтинговый проект	100
Уровни взаимодействия с клиентом в процессе заключения контракта	120
Глава 4 Организационная диагностика	125
Методы организационной диагностики	126
Системная диагностика организации	139
Анализ и интерпретация полученных данных	237
Обратная связь	240
Глава 5 Проектирование, планирование и стратегическое управление	243
Антикризисное, мобилизационное управление	244
Переход на мирные рельсы	250
Консультирование по стратегическому менеджменту	267
Глава 6 Технологии работы по типовым запросам	284
Конфликты между собственниками	286

ОГЛАВЛЕНИЕ

Дистанцирование собственника от управления своей компанией.....	305
Клиентцентрированный подход к работе с ценностями при управленческом консультировании.....	327
Технологии работы с временем в организации	361
Консультирование по стратегическим коммуникациям.....	379
Заключение	401
Библиография	417