

管理咨询的四个认识误区 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/66/2021\\_2022\\_\\_E7\\_AE\\_A1\\_E7\\_90\\_86\\_E5\\_92\\_A8\\_E8\\_c41\\_66026.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/66/2021_2022__E7_AE_A1_E7_90_86_E5_92_A8_E8_c41_66026.htm)

误区一：管理咨询应该包办一切 在企业实施管理咨询的过程中，企业往往会要求咨询公司做一些合同以外的事情，甚至要求咨询公司做一些日常的琐碎事情，不仅分散了咨询公司解决关键问题的精力，还在很大程度上影响了管理咨询的独立性，进而影响了管理咨询的效果。究其原因，主要是企业的契约意识和合作意识比较薄弱。一方面，个别企业抱着一种“我出钱，你出力”的心态，把企业与咨询公司之间的关系看成一种简单的买卖关系，认为咨询顾问是企业的打工者，“我让你做什么，你就必须做什么”。另一方面，企业对咨询内容的理解不够深刻，对咨询的定位和如何正确运用管理咨询缺乏经验。

误区二：管理咨询能够包治百病 前些年，“点子”、“策划大师”之所以能风行一时，主要是由于企业迷信“一个点子可以救活企业”的神话，许多企业在聘请管理咨询公司时，幻想可以一劳永逸，一次性解决企业的所有问题。企业出现管理问题以后，企业管理者急于扭转不利局面的心情是可以理解的，但往往是这种急迫的心情和对管理咨询盲目崇拜的赌博心态，使得企业认为管理咨询公司的方案永远都是对的，甚至不加思考地照单全收，不加研究地强行实施，结果却适得其反。

误区三：管理咨询必须立刻见效 在实践中，很多企业

对管理咨询效果的评价缺乏理性认识，他们往往希望管理咨询公司进来以后能够立刻解决公司的问题，甚至有的企业希望通过管理咨询可以立刻实现业务的增长和利润的增长。实

实际上，企业管理是一个复杂的系统工程，每一个管理问题都与其他问题密切联系，紧密相关。企业的管理提升和战略转型是一个长期的过程，管理咨询同样是一个长期的过程，咨询效果的体现往往具有一定的滞后性。误区四：提交方案就是咨询结束 很多企业认为聘请管理咨询公司就是为了购买咨询公司的文本方案，只要咨询公司把咨询方案提交给企业了，就认为咨询公司的任务完成了，就不需要管理咨询公司了。这往往会造成企业在推行管理咨询方案时，由于对咨询方案的理解程度不够，对咨询方案实施的条件把握不够充分，而使得咨询方案难以推行，甚至会带来负面的影响。诚然，管理咨询的成果首先表现为书面形式的咨询方案，但提交书面咨询方案只是咨询过程中的一个重要节点，而不是终点。管理咨询的成果需要进一步表现为咨询人员在书面形式基础上所进行的辅助实施、内部培训等具体工作及其整个过程。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)