

# Видение

бизнес-тренер Кузин А.Ю.



# Кузин Андрей Юрьевич

1995 г. Высшее медицинское, педиатр, психотерапевт.

1996 г. Высшее психологическое образование.

2004 г. Кандидатская диссертация.

Стажировки:

2002 г. Курс «Искусство ведения переговоров» бизнес-школа университета Heriot-Watt (Scotland, UK)

2006 и 2009 гг. Стратегический и краткосрочный подход в консалтинге (Mental Research Institute, Palo Alto, USA)

2012-2014 гг. Курс «Краткосрочный подход в консалтинге» Centro di Terapia strategica (Florence, Italy - Новосибирск)



# Опыт работы

2002 г. МБА ТПУ и Президентской программы ТПУ

2005 г. Учебный центр Газпромтрансгаз Томск

2002 г. Доцент кафедры Инженерного предпринимательства ИСГТ НИ ТПУ

1999 по наст. вр. веду тренинги в компаниях: Востокгазпром, Газпромнефть Восток, Технологический инкубатор ТПУ, Сибур, Транснефть, Сибпроект, Томская полиграфическая компания и т.п.

А также обучал **кадровые резервы** организаций: ТПУ, Аэропорт «Томск», Аэропорт «Толмачево», Газпромтрансгаз Томск, Газпромнефть-Восток.



16 г.



резервы



тренинги.



# Видение

1. Варианты жизни успешного человека
2. Люди как ресурс
3. Стратегии принятия решений в условиях дефицита времени и информации
4. Определение вектора своего развития
5. Выявление своих сильных сторон
6. Универсальный решатель
7. Деловая стратегическая игра «Приемы убеждения».
8. Деловая стратегическая игра «Психология власти».
9. Ветви карьерного развития

# Варианты видения жизни

Жизнь как достижение

Жизнь по правилам

Жизнь как подготовка

Жизнь как творчество

Жизнь как война

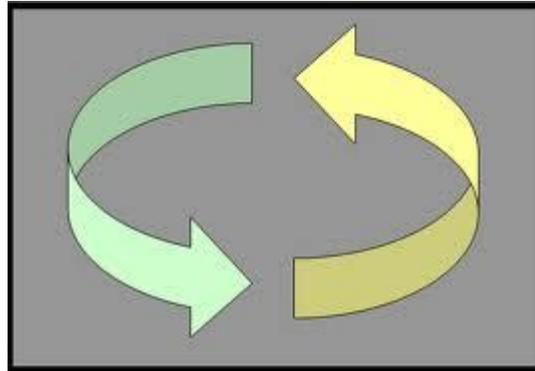
Жизнь как  
времяпрепровождение

Жизнь как сон



# Один в поле не воин

- Создайте Эмоциональный Совет Директоров, к чьему мнению стоит прислушиваться
- Соберите обратную связь о себе
- Соберите команду единомышленников (Управленческая двойка)



# Многовариантное решение-преодоление ограничений



- Данный тип принятия решения используется в ситуациях неопределенности: как получить результат, как успешно провести сложные переговоры, что делать в сложной ситуации.
- Цель – найти более 5 вариантов достижения цели, набрать критическую массу вариантов

# Принципиальное решение - выход из дилеммы



- Данный тип принятия решения используется в ситуациях дилемм: ехать-не ехать, звонить-не звонить, делать-не делать, соглашаться-не соглашаться, защищать диссертацию или не защищать.
- Цель – найти выход из дилеммы, средний путь, третий вариант

# Определение вектора своего развития



- Предприниматель
- Менеджер
- Профессионал
- Ученый
- Политик

# Выявление своих сильных сторон



- Математический
- Технический
- Лингвистический
- Эмоциональный
- Естественно-научный
- Искусства
- Спорта

# Универсальный решатель



Применение данной методики показало хорошие результаты при:

- дефиците времени и ясных собственных ориентиров в жизни;
- внутренней неудовлетворенности, при запросе на изменения: «я хочу каких-то изменений, но каких – я не знаю»;
- отсутствии энергии или низком ее уровне.

# Ветви карьерного развития



6 направлений

6 конечных целей

18 подцелей

# Деловые стратегические игры



Направлены на уточнение видения своих целей в контексте игры, антистресс, командную работу, навыки бесконфликтной работы, навыки ведения переговоров.



Иногда для того, чтобы хорошо видеть, необходимо именно отойти, а не приблизиться.

[Максим Горький](#)

Орел обновляет оперенье, президент совершенствует видение.

[Константин Мадей](#)

Спасибо за внимание!