

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.



кадровые 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

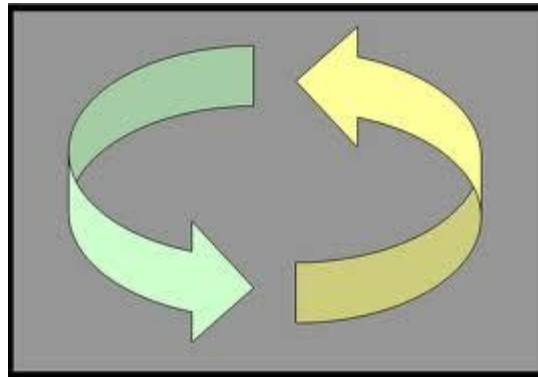
Жизнь как
времяпрепровождение

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!