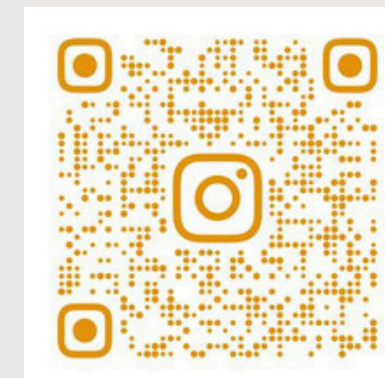


Антон Гарустович

**Архитектура влияния:
Переговоры & Профайлинг
Проектирование переговоров
(от конфликта к сделке)**



@archianton

В этой презентации

**Ключевые ошибки в
подходе к этому вопросу**

**3 уровня восприятия темы
переговоров**

**Влияние триединого мозга
в переговорах**

**Алгоритм подготовки к
переговорам**

**Диаграмма компетенций и
желаний**

Техника третьей позиции

Обучение переговорам



Почему я об этом говорю?

Основатель архитектурной компании “Аверса-групп”.

Профессиональный архитектор, окончивший архитектурный факультет БНТУ.

Магистр архитектуры. Аттестованный ГАП, ГИП

Председатель ассоциации проектных и строительных организаций при МССПиР

Член ревизионной комиссии, ранее член правления ОО “Белорусский союз архитекторов”.

Эксперт жюри «Лучший строительный продукт 2019 г.».

Участник консультационного совета при Министерстве архитектуры и строительства Республики Беларусь.



Почему я об этом говорю? ч.2

Участник разработки и внедрению НСУР 2035, национальной платформы бизнеса Беларуси и других законопроектов и программ.

Ранее - начальник отдела архитектуры и строительства по Минскому р-ну.

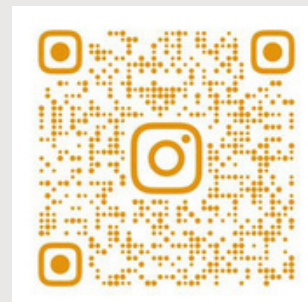
Автор научных работ и публикаций на тему психологических факторов восприятия и воздействия архитектуры на человека, а также профессиональных статей для различных изданий.

Участник деловых выездов с участием на государственном уровне и в торгово-промышленных палатах, в Польшу, ОАЭ, Китай и другие страны.

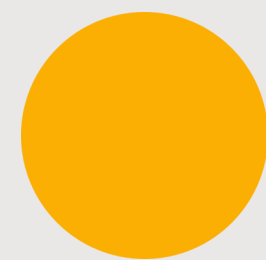
Участник и победитель многих соревнований по парусному спорту и регат. Организатор международных выездов на яхтах. Сертифицированный шкипер.

Топ проблем и ошибок в переговорах:

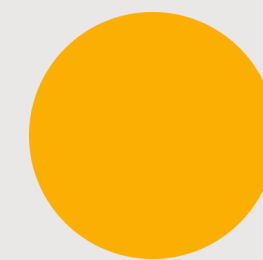
- Отсутствие подготовки: Незнание целей, BATNA (наилучшая альтернатива), ситуации или оппонента.
- Эмоциональность и страх: Подчинение эмоциям, страх показаться резким или страх упустить сделку (синдром нужды).
- Спешка и нетерпение: Желание быстрее закончить, постоянные уступки без получения ценности взамен.
- Неумение слушать (фокус на себе): Монолог, игнорирование интересов другой стороны, перебивание.
- Манипуляции и давление: Чрезмерное использование жестких тактик, «борьба» вместо партнерства.
- Неясные цели: Отсутствие четкого понимания, что именно нужно получить в результате, абстрактные требования.
- Споры и конфронтация: Попытки доказать свою правоту вместо поиска решения.



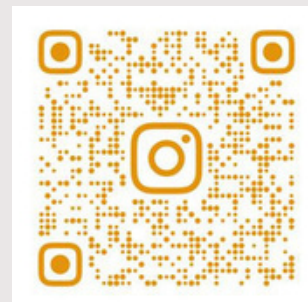
2 ключевые ошибки в подходе к ЭТОМУ вопросу



Вообще не изучать тему
переговоров и систему
применения



Либо изучать
слишком много



3 уровня восприятия темы переговоров

1. **Базовый:** Подготовиться по ключевым ошибками(поставить цели и т.д.)
2. **Любительский:** Поверхностное знание теории
(типы переговоров)
3. **Профессиональный:** знание психологии,
профайлинг, умение прогнозировать поведение

Влияние триединого мозга в переговорах

1. Рептильный мозг (Базовые инстинкты: «умри-замри-беги»)

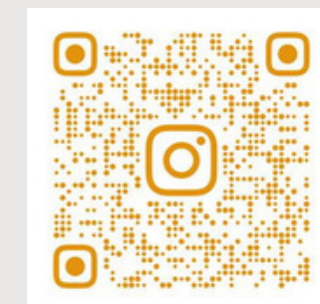
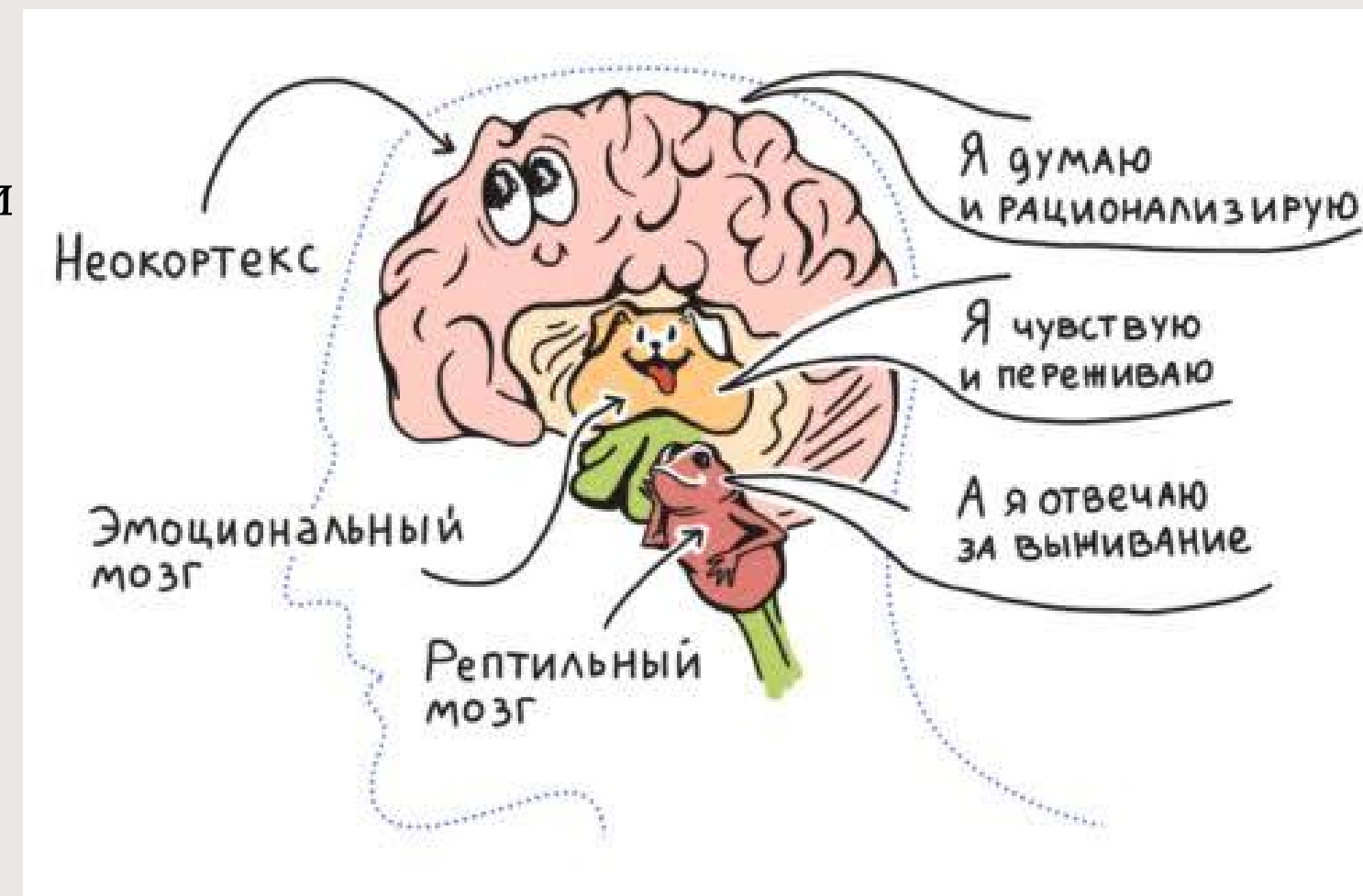
- Функция: Выживание, безопасность, стереотипы.
- Влияние: Реагирует первым. Если вы выглядите угрожающе или ситуация непонятна, переговоры блокируются.
- Тактика: Демонстрируйте уверенность, четкие визуальные образы, формулируйте выгоду как «безопасность» или «экономии усилий».

2. Лимбическая система (Эмоциональный центр)

- Функция: Эмоции, чувства, доверие, социальные связи.
- Влияние: Принимает решения на основе «нравится/не нравится».
- Тактика: Устанавливайте эмоциональный контакт, используйте сторителлинг, вызывайте чувство симпатии и доверия.

3. Неокортекс (Рациональный центр)

- Функция: Логика, анализ, планирование, речь.
- Влияние: Обосновывает решение, принятое двумя предыдущими системами.
- Тактика: Предоставляйте факты, графики, данные, логические аргументы и планы реализации.
- Википедия +7

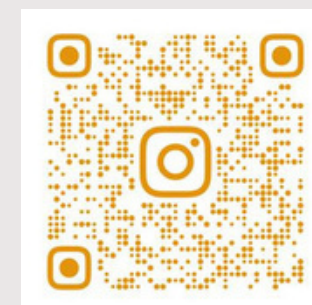


Алгоритм подготовки к переговорам:

1. Постановка цели

Что вы хотите для себя на всех уровнях? Образ и конкретика.

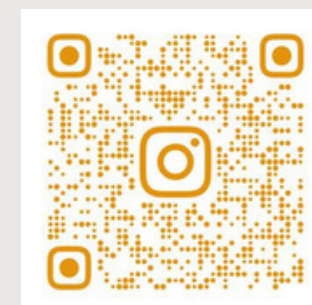
Сценарий и способы их достижения



Алгоритм подготовки к переговорам:

2. Место

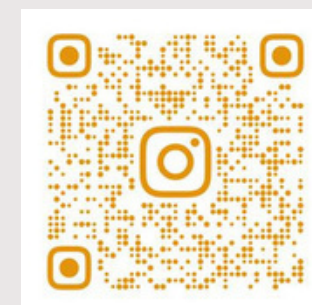
Аналитика обстоятельств, в которых будут проходить переговоры



Алгоритм подготовки к переговорам:

3. *Время*

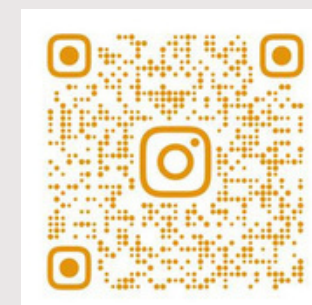
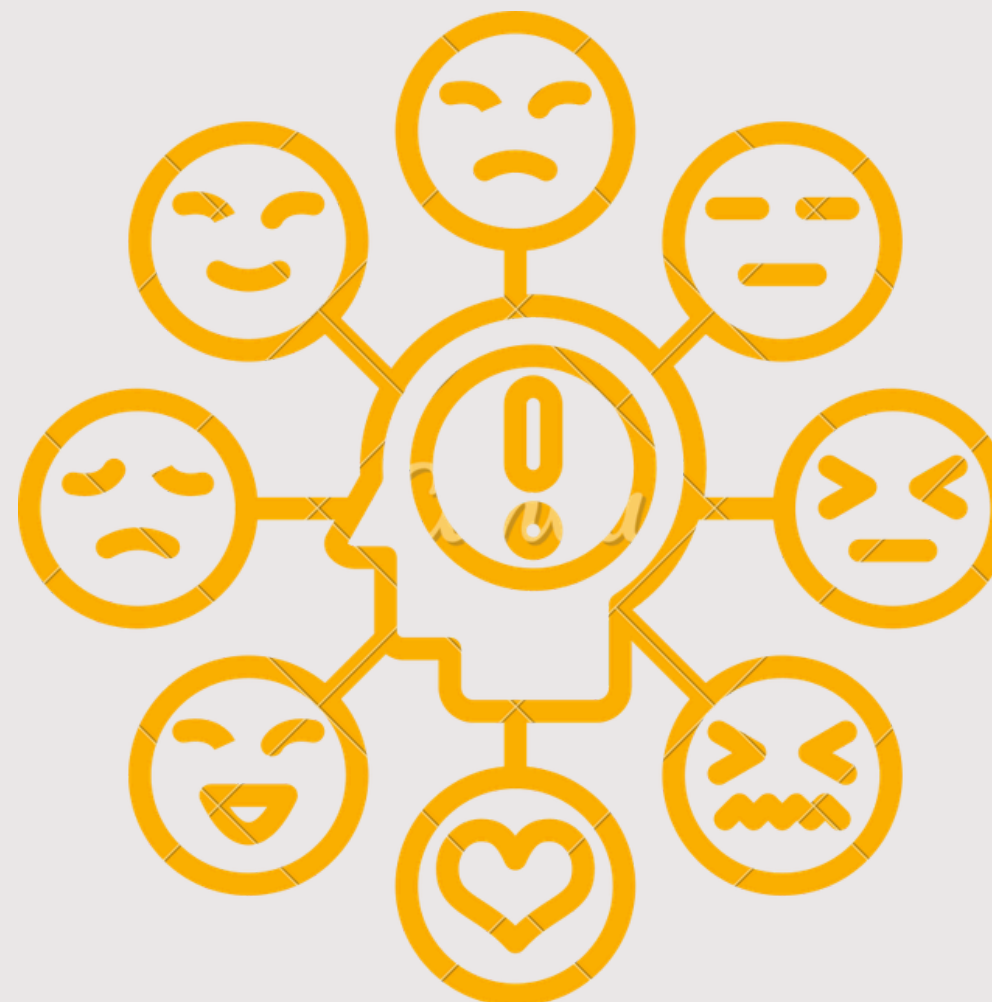
Выстроить политику
касательно временных
границ



Алгоритм подготовки к переговорам:

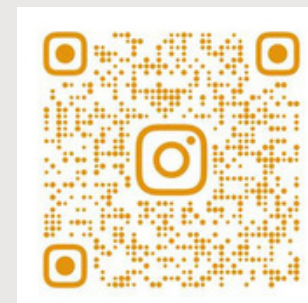
4. Состояние

Психологическое,
физиологическое,
эмоциональное



Алгоритм подготовки к переговорам:

5. Досье на оппонента
Изучить профайлинг и
спрогнозировать поведение



Семь слоёв картины мира



- Технический слой
- Правовой слой
- Экономический слой
- Психологический слой
- Технологический слой
- Этический слой
- Эстетический слой



Диаграмма компетенций и желаний

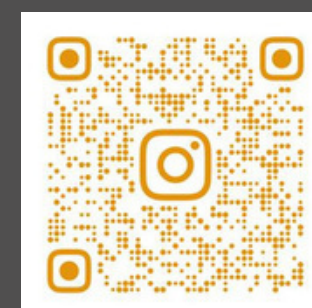


Ты

Я



Правила



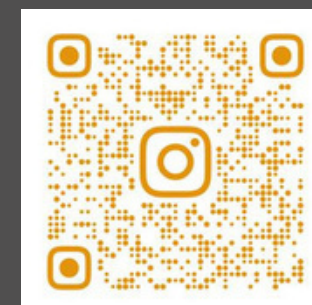
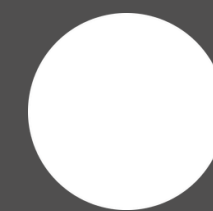
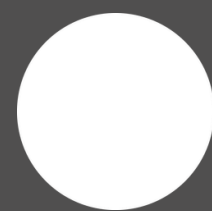
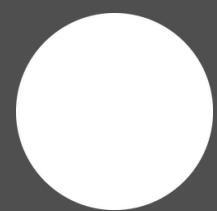
@archianton

Техника третьей ПОЗИЦИИ

Ты

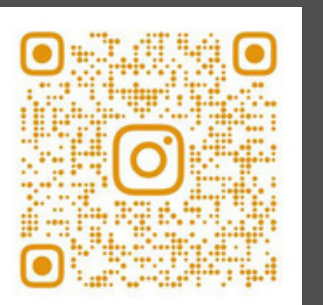
Оппонент

Наблюдатель



Типы ведения переговоров

- **Гарвардские:** ставим несколько целей
- **Кремлёвские:** одна цель и максимум ресурсов
- **Азиатские:** декларируем одно, а цель на самом деле другая
- **Латинские / испанские:** когда идем очень персонализированно, много личного





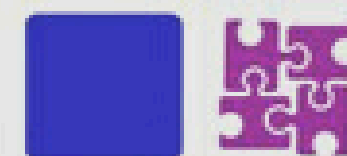
МОТИВАЦИЯ К-ОТ



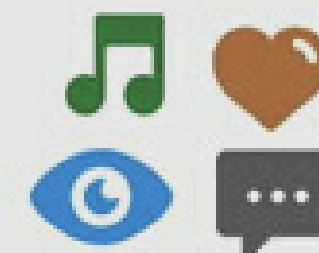
МОТИВЫ



РЕФЕРЕНЦИЯ



РАЗМЕР ОБОБЩЕНИЯ

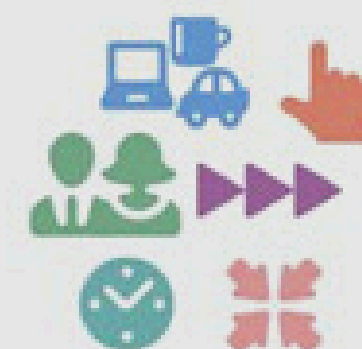


ПРЕДПОЧИТАЕМАЯ
МОДАЛЬНОСТЬ

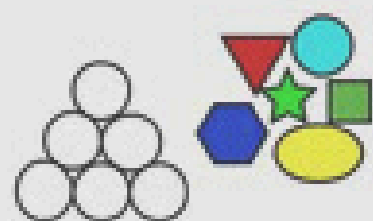


АКТИВНОСТЬ -
РЕФЛЕКСИВНОСТЬ

МЕТАПРОГРАММЫ



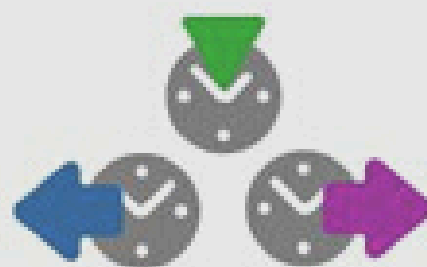
СОРТИРОВКА
МИРА



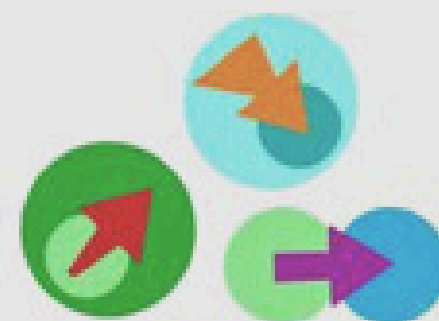
СХОДСТВО - РАЗЛИЧИЯ



ВО - ВНЕ ВРЕМЕНИ



ОРИЕНТАЦИЯ ВО ВРЕМЕНИ



СПОСОБ МЫШЛЕНИЯ



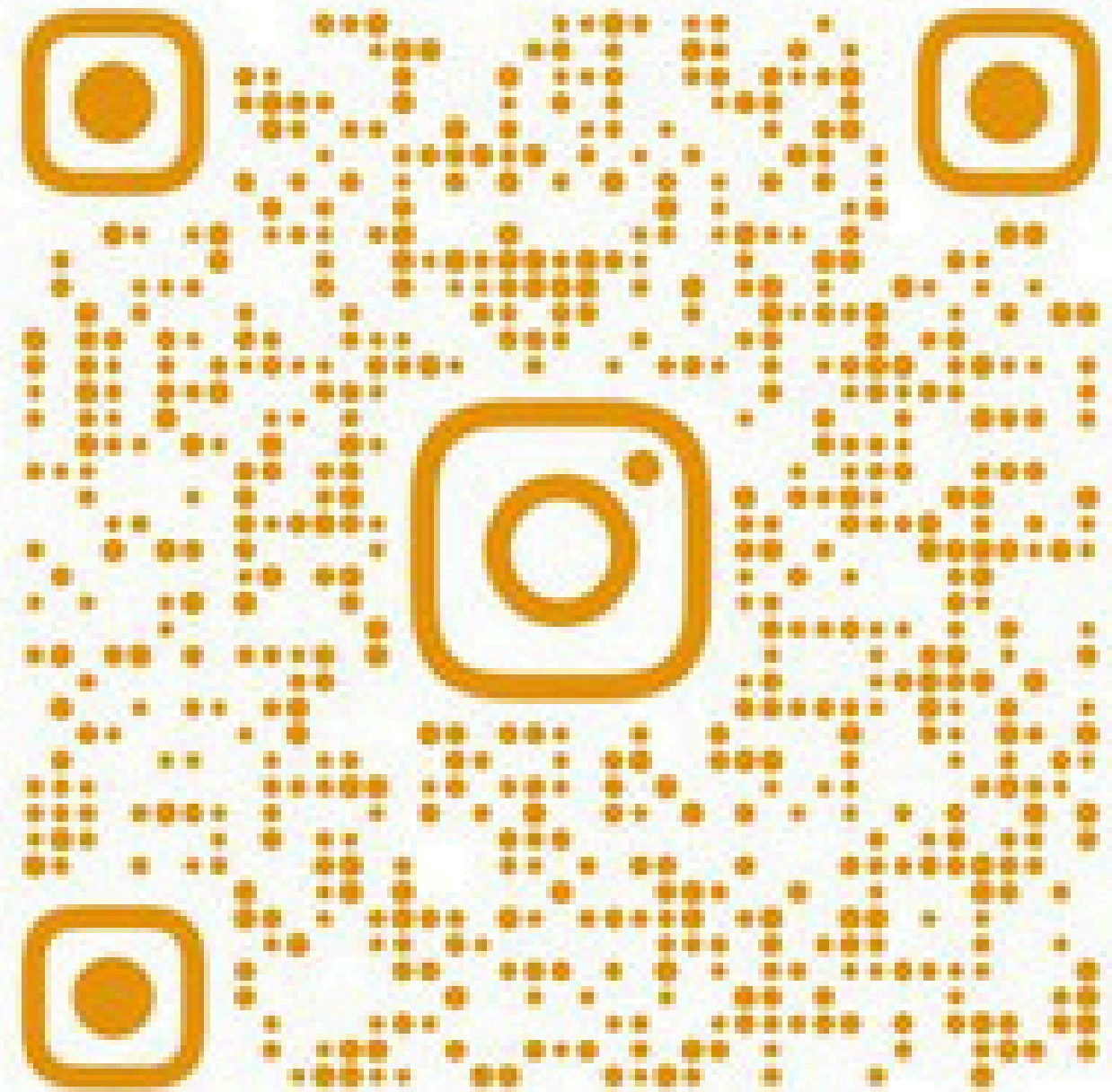
МЕТАПРОГРАММНЫЙ
ПРОФИЛЬ

Контакты для

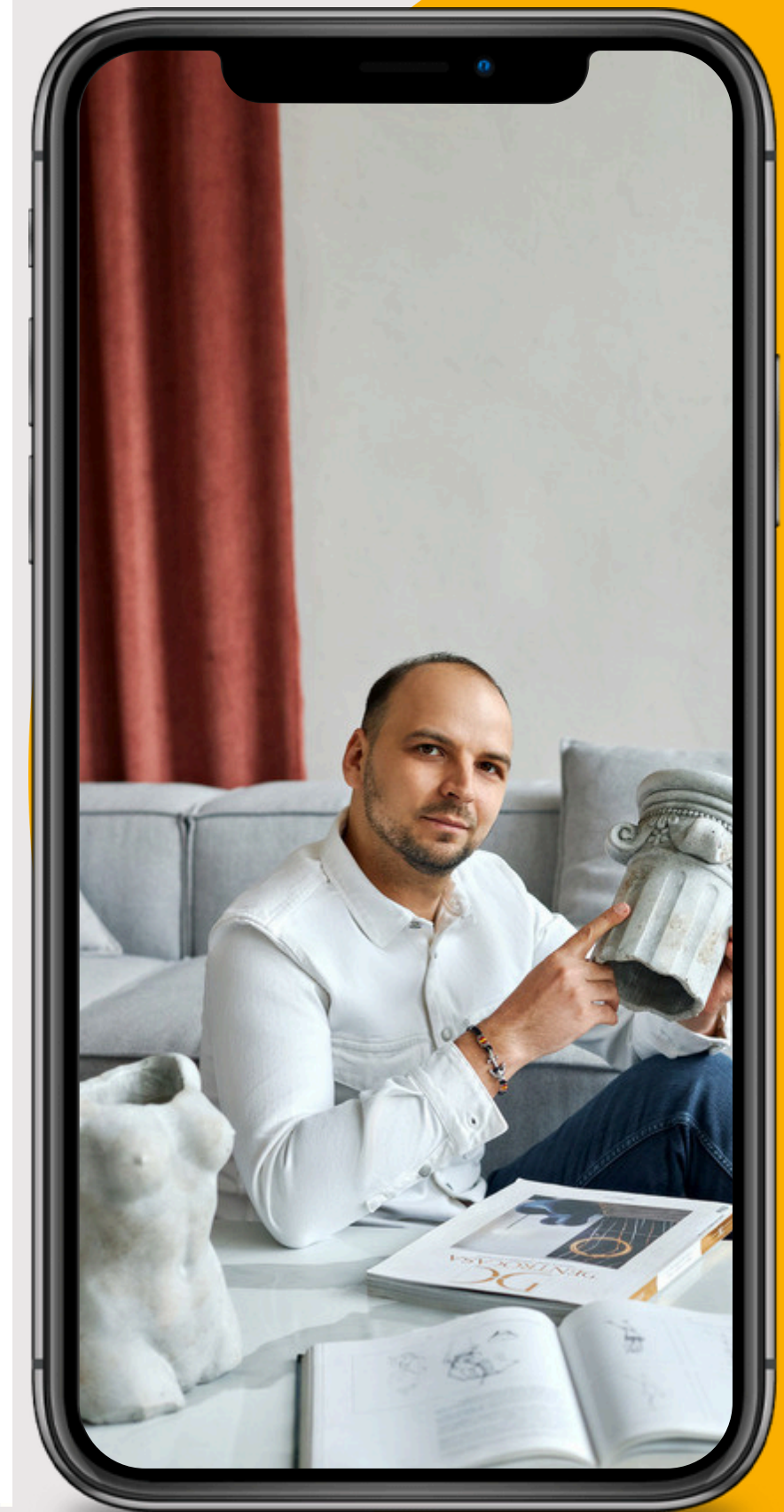
связи:

@archianton

+375 (29) 646 33 57



@ARCHIANTON



Контакты для

связи:

@archianton

+375 (29) 646 33 57



@ARCHIANTON