



МАСТЕР-КЛАСС СЕРГЕЯ ВОЛОДЬКО

ВЕРБОВКА В БИЗНЕСЕ И ЖИЗНИ

КАК СКЛОНЯТЬ К СОТРУДНИЧЕСТВУ?



“Вербовка” – это совокупность средств и приемов воздействия на вербуемого в целях привлечения его к сотрудничеству с...

Зачем это вам?

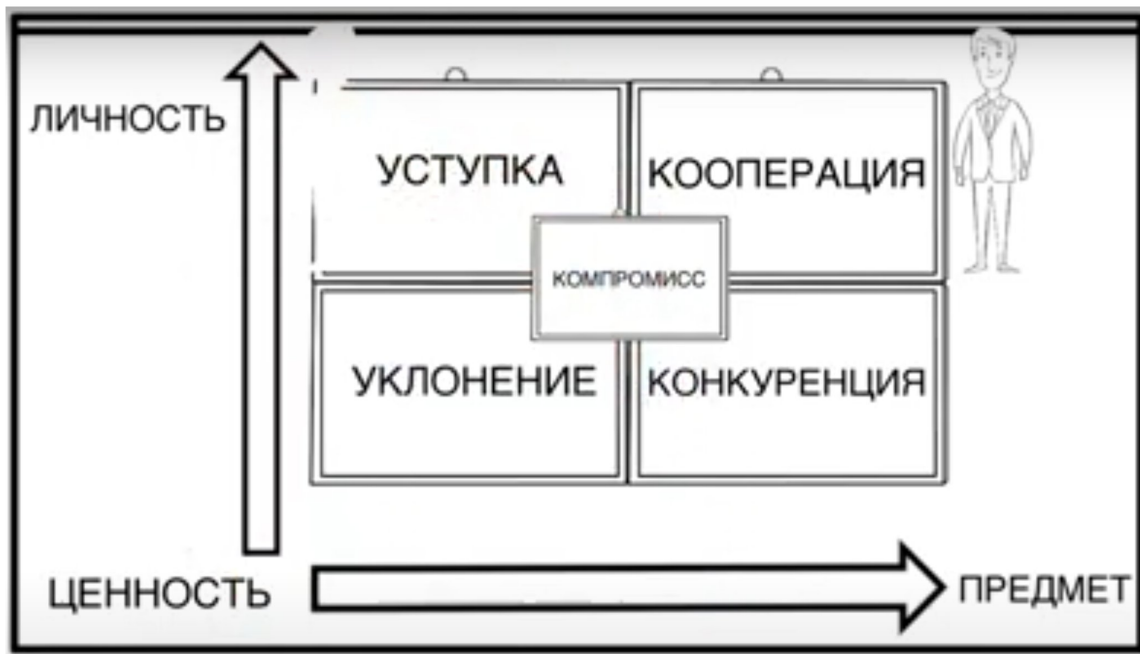
Психопатизация

Когда ценности не совпадают

**Инфантильность
главный ресурс вербовщика**

Коммуникация - “нетворкинг” - агентурная работа

Модель двойной заинтересованности



Агентурная работа

Вербовка

согласие

Работа с агентурой

воздействие

Схема вербовки

- выявление;
- разработка;
- оценка;
- привлечение;
- проверка;
- направление деятельности;
- удержание;
- прерывание контакта.

Кого вербуем?

**Этот объект реально может дать нам то,
чего мы хотим от него?**

Он нам может быть полезен в бизнесе или нет?

**Вербовочная уязвимость – это
предрасположенность кандидата на вербовку
к установлению постоянных отношений**

Причины и мотивы, по которым человек может идти на контакт:

- жадность;
- страх;
- физическая угроза;
- секс;
- авантюризм;
- месть;
- зависть;
- религия;
- национализм;
- гражданский долг;
- тщеславие;
- легкомыслие;
- иное...

Исследование уязвимости

Первичная информация о человеке:

- от его друзей и знакомых;
- в ходе непосредственного общения;
- наблюдая за его действиями и поступками;
- по опубликованным данным.

Обратить внимание на человека заставляют:

- его маленькие и большие неудачи;
- политические симпатии;
- информированность;
- оброненные замечания и высказывания;
- видимая увлечённость чем-то;
- недовольство;
- необычное поведение (заторможенность, разгульность);
- национальность;
- религиозность;
- место постоянной или временной работы и др.

Способы вербовки

Ступенчатая вербовка (метод постепенного вовлечения)

Прямая вербовка (прямое предложение работать)

Модели вербовки

Медовая ловушка

Любовная ловушка

Финансовая ловушка

Карьерная ловушка

Идеология

Компромат

Авантюризм

Принадлежность

Национализм

Мечь

Последовательность процесса вербовки

1. Постановка цели и задачи на вербовку.
2. Изучение объекта вербовки.
3. Разработка вербовочного подхода.
4. Подготовка ко встрече.
5. Встреча.

Приемы знакомства

1. Провоцирование на оказание помощи вам/объекту.
2. На мероприятиях (общие эмоции, “я новичок”, “присмотрите за местом”, замечания по поводу).
3. Знакомство на основе хобби.
4. Через экспертный статус.

Лучший метод вербовки