第一图书网, tushu007.com

# <<优势薪酬谈判>>

## 图书基本信息

书名：<<优势薪酬谈判>>

13位ISBN编号：9787229013585

10位ISBN编号：7229013585

出版时间：2010年1月

出版时间：重庆出版社

作者：罗杰·道森

页数：212

字数：170000

译者：刘祥亚

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

## 前言

几天前，世界谈判大师罗杰·道森先生来到广州作巡回演讲。
随后他通过助手向我发来为他即将出版的新书《优势薪酬谈判》写序的邀请。
罗杰·道森是中国企业家的老朋友，也是我的老朋友，从2007年第一次策划“世界谈判大师罗杰·道森中国行”活动，至今已是三载有余了。
在我印象中，罗杰·道森先生是一知识渊博、能言善辩的和蔼老人；他在谈判领域的成就和独树一帜的风格，让许多中国企业家受益匪浅并从中获得了巨大的能量。
谈判如棋，在中国文化中，下棋很讲究谋略。
棋之静者，平淡无奇，波澜不兴；动者，则烽烟四起，惊心动魄。
一招一式，何尝不是“勾心斗角，尔虞我诈”。
有时一着之差，就会断送前程，满盘皆输，空余遗憾。
但有时以为已山穷水尽，举步为艰，只要灵光闪现，回马一枪，便又柳暗花明，皆大欢喜。
细细体味，与雇主谈薪酬，何尝不是在对弈。

第一图书网, tushu007.com



## 内容概要

作为员工，你得到自己应得的薪酬了吗？
王牌谈判大师罗杰？
道森将告诉你怎样从雇主那里争取更好的待遇。
并且让自己变得更有价值。
你可以通过《优势薪酬谈判》学会如何更好地把握自己的职业生涯，并最终得到自己想要的一切。
作为老板，你的员工尽全力工作了吗？
王牌谈判大师罗杰？
道森将告诉你怎样在支付合理的薪水的同时大大激发员工的工作热情。
花最少的钱，得到最大的效益。
你不敢和老板谈工资福利　　你不善于和员工谈薪酬奖励　　拥有这本薪酬谈判实战攻略，这些问题都将迎刃而解。
★如何让雇主迅速作出录用你的决定？
★如何让老板心甘情愿提供你所期待的薪酬待遇？
★如何让员工主动在薪酬上做出让步？
★如何在薪酬谈判中轻而易举识破对方的伎俩？
★如何在薪酬谈判中得到你想要的，同时让对手有赢的感觉？
……　　这本书并不会让你变得贪婪、咄咄逼人，或者急功近利。
事实上，你将学会怎样在薪酬谈判中占据上风，同时取得双赢局面。

第一图书网, tushu007.com



## 作者简介

罗杰·道森 （Roger Dawson），他是总统顾问、内阁高参、地产公司总裁、美国POWER谈判协会创始人兼首席谈判顾问、国际首席商业谈判大师、畅销书作家和知名演说家、世界上仅有的28名获颁CSP&CPAE认证的专业人员之一。

罗杰·道森出生在英格兰，用不到30年的时间就从一个

# <<优势薪酬谈判>>

## 书籍目录

作者介绍　再掀罗杰·道森旋风引言　你将从本书中得到什么推荐序　谈判如棋策略为先前言　谈判是世界上最快的赚钱方式第一部分 如何拿到满意的offer　第1章 争取面试机会　1.打造完美简历　2.细节决定成败　3.奇招制胜　第2章 面试前的准备　1.知己知彼，百战不殆　2.准备充分，万无一失　3.角色扮演，提前热身　4.面试官想要了解的事情　5.主动才能脱颖而出　6.保持联系，加深印象　第3章 怎么谈钱的问题　1.“你目前的薪酬水平如何”　2.“很抱歉，我们无法提供你所期待的薪酬”　3.口说无凭，立字为证　第4章 如何给面试官留下深刻印象　1.资质　2.奖赏力　3.预告后果　4.一致性　5.品性　6.个人魅力　7.专业力　8.信息力　第5章 如何应对意料之外的状况　1.前任雇主不愿意为你说好话　2.你已经失业很久了　3.你是被前任老板炒鱿鱼的　第6章 被录用后的注意事项　1.你应该得到什么　2.什么时候该提出你的期待薪酬　3.新公司坚持要你报出以往薪酬水平　第7章 你值多少钱　1.公司如何确定雇员的薪酬水平　2.怎样计算一份工作值多少钱　第8章 离职时怎样保持理性　1.如何商讨离职金　2.你是真的想换工作吗　3.带着尊严离开　第9章 你想现在就加薪吗　第10章 如何使用终局策略　1.驳船式策略　2.马场策略　3.“你并不会因为这个就放弃吧”策略　4.“你可以承受”策略　5.“听之任之”策略　6.文森·隆巴蒂策略　7.沉默策略　8.“取决于”策略　9.本·富兰克林式策略　10.“愚蠢的错误”策略　11.“最后的反对”策略　12.宠物狗策略　13.小决定引导策略　14.积极假设策略　15.反问策略　16.备选策略　17.门把手策略　18.各个击破策略　19.“让他们去想”策略　20.钞票策略　21.“突然想起”策略　22.赢得控制权策略　23.道森策略 第二部分 薪酬谈判　第11章 怎样争取更好的待遇　1.BATNA法则　2.无可替代才是价值所在　3.你要做到无与伦比　4.随时离场的姿态　5.回报的魔力　6.什么会让你感到畏惧　7.选择谈判的对手　8.预测对方的意见　9.眼前的问题最重要　第12章 找准谈判压力点　1.时间压力　2.信息压力　3.终止谈判压力　第13章 如何应对你的谈判对手　1.提出高于你预期的要求　2.不要对第一次报价说“yes　3.听到对方第一次报薪酬时要大吃一惊　4.不要有对抗情绪　5.钳子策略　6.在非对抗状态下给对手施压　7.永远不要折中　8.不要把别人的麻烦变成自己的　9.要求对方回报　10.白脸／黑脸策略　11.要逐步缩小让步的幅度　12.如何应对僵局　13.如何应对困境　14.如何应对死胡同　15.准备欣然接受　16.蚕食　17.保持双赢

## 章节摘录

工作量身定做自己的简历，对方的第一反应可能就是：“这可能正是我们要找的人，让他来面谈一下吧。
”好简历要抓人眼球想一下编辑们是如何训练自己手下的记者写新闻稿的。
他们通常会告诉记者：一个吸引人的标题会让读者更愿意读下去，第一段要保持简洁、有趣，交待清楚整个新闻的背景。
然后再进一步扩展故事情节，阐述细节性信息。
这样读者不用读完整个故事就知道事情是怎么一回事。
如果你的文章能够让读者感兴趣，他们就会一直读下去。
在写简历的时候，这样的套路同样适用。
你的简历应该发出这样的声音：“我可以解决你们的问题！
”你的标题一定要跟你所申请的职位相关，同时还要能抓住读者的眼球。
另外还要精心描述出你的个人经历。
记得要采用倒叙的方式，先从最近的一段开始写起。
千万不要误以为长简历就一定是失败的简历，我们应当避免的是冗长无聊的简历，如果你能够保证一直抓住读者的注意力，你的简历可以长达数页。
对于一份简历来说，最重要的是能够在一开始就抓住读者的注意力，并且在第一时间传达求职者的相关背景信息。
如果读到简历的人怎么都找不到应聘者与其所申请职位相关的信息，那这份简历显然就是失败的。
有些人在写简历的时候总是过于主观，他们以为用人单位会很高兴收到自己的简历，然后好好伏案分析一番，甚至会请一个招聘委员会来精心研究自己的简历。
事实上读简历的人很可能只是从200份简历中随机抽出你的简历，而且是皱着眉头读下去的。
所以你要面对的第一个挑战应该是怎样抓住读简历的人的注意力。
不想石沉大海就要注意跟进投完简历之后，是否要给用人单位打个电话跟进呢？
如果你真的想得到那份工作，那一定要这样做。
在投过简历3天之后，给对方打个电话吧。
千万不要问对方是否收到简历，这非常可笑。
试想一下，当他们的桌子上堆着200份简历时，他们很可能根本不知道你是谁。
记住，你打电话的目的是为了争取到第一次面试的机会。
他们并不会因为接到一个电话就决定录用你，所以你根本不必抱有这种希望。
这时候不妨试一下“我可以解决你们的问题”的方法，直接告诉对方：“如果你需要有人帮你们开拓阿拉斯加的市场，我可能正是最佳人选。
我在上家公司就是负责这项工作的，我们的销售额是项目预期的320%。
我们什么时候可以见一面呢？
星期三或星期四是否合适？
”如果对方还是不肯面试你，那就在3天之后再打一次电话。
简历是否要附带照片在这个问题上，一定要有清醒的判断。
如果你认为这样做对你有帮助，不妨加上一张照片。
如果你认为这并不是一个好的选择，那就不要。
但需要指出的是，你的照片应当是公务型的。
千万不要随意附加一张度假时拍的照片。
但如果你已经面试过了，情况就不一样了。
面试后发给对方的所有信息都要附上照片，这样就可以帮助他们更好地记住你。
如果是通过电子邮件沟通的话，在自己的签名下面附上一张照片是很容易的事。
千万不要这样做禁忌1：你的简历与对方的需要毫无关系。
之所以会出现这种情况，是因为你将同一份简历发给了超过200个用人单位。

一定要根据用人单位的情况对自己的简历进行微调。
禁忌2：你的简历充斥着专业术语，而且读起来让人摸不着头脑。
千万不要让一个拥有硕士学位的人帮你检查简历，相比之下，一个高中毕业的朋友可能更适合。
如果他能通过简历看出你在申请什么工作，那你的简历就是成功的。
禁忌3：在简历中出现语法错误或错别字。
我所接触过的所有人力资源主管都告诉我，每次看到那些有很多语法错误和明显的错别字的简历时，他们都颇为不解。
用电脑软件检查一下很困难吗？
这些错误会给人力资源主管们留下一个印象：求职者很可能在发送简历之前都不会去抽空通读一遍。
如果这份简历无聊到连写它的人都不愿再看一下的话，试问他怎么能指望这份简历会给用人单位留下深刻印象呢？
简历风格要“多变"如果你在向一家二手车超市申请一份销售经理的工作，那么你简历的风格就应该不同于向核电站申请操作主管时所发的简历。
在申请销售经理职位的时候，你的简历可以这样开始：“你想要一天卖掉200辆汽车吗？
我就是你需要的那个人！
”而申请操作主管时所发送的简历则应该低调一些，使用“经验丰富，能力突出，抗压能力强”这样的措辞。

## 媒体关注与评论

罗杰·道森是我合作过的最有才华的伙伴，睿智、机敏、精力充沛……他的中肯建议，对我来说，是不可或缺的精神力量。
不可否认，在谈判方面他总是镇定自如，与对手交锋时总是有条不紊、冷静、适可而止，连对手也敬佩他的智慧！
——比尔·克林顿（美国前总统）道森是我所见到的少数几个天才人物之一。
他影响了美国的商业进程，改变了无数企业的命运，勤奋、卓越、孜孜不倦地帮助企业培训人才，在这方面，他无疑是整个业界的旗帜。
——唐纳德·特朗普（美国地产界传奇人物）谈判是沟通的最高境界。
过去10年通过专研道森所有的谈判技巧，我学到如何在谈判中让对方有赢的感觉，因为只有对方觉得他赢了，双方才能继续沟通和合作！
运用道森的谈判技巧，我们创造了培训业的传奇，所以你也应该让你公司的全体成员都学会道森的谈判技巧！
——梁凯恩（亚洲首席演说家）道森是全美最权威的商业谈判教练，他在商务谈判领域罕逢对手，他关于商务谈判方面的理论已成定律。
——《福布斯》杂志

## 编辑推荐

《优势薪酬谈判》编辑推荐：让员工赚得最多，老板付得最少的薪酬秘诀〈br〉别说这是不可能的，只是你还需向大师学习。
《优势谈判》《绝对成交》作者。
助你拓宽职业空间。
畅销10年。
王牌谈判大师的薪酬谈判秘诀。

第一图书网, tushu007.com



## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com