

SECRETS OF
POWER
SALARY
NEGOTIATING

畅销 10 年
当当、卓越五星畅销图书
《优势谈判》《绝对成交》作者
助你拓宽职业空间

优势薪酬谈判

王牌谈判大师的薪酬谈判秘诀

[美] 罗杰·道森 (Roger Dawson) 著 刘祥亚◎译

新版

SECRETS OF
POWER
SALARY
NEGOTIATING

优势薪酬谈判

王牌谈判大师的薪酬谈判秘诀 **新版**

[美] 罗杰·道森 (Roger Dawson) 著 刘祥亚 © 译

SECRETS OF POWER SALARY NEGOTIATING © 2006 Roger Dawson
Original English language edition published by Career Press,
3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ 07417 USA.
Simplified Chinese Edition Copyright © 2009 Grand China Publishing House
All rights reserved.

No part of this publication may be used or reproduced in any manner whatever
without written permission except in the case of brief quotations embodied in
critical articles or reviews.

版贸核渝字(2009)第 138 号

图书在版编目(CIP)数据

优势薪酬谈判: 新版 / (美) 道森著; 刘祥亚译. -- 重庆: 重庆出版社, 2013.12
ISBN 978-7-229-07265-0

I. ①优… II. ①道… ②刘… III. ①企业管理-劳动工资管理 IV. ①F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 294398 号

优势薪酬谈判: 新版

YOUSHI XINCHOU TANPAN: XINBAN

[美] 罗杰·道森 著

刘祥亚 译

出版人: 罗小卫

策划: 中资海派·重庆出版集团科韵文化传播有限公司

执行策划: 黄河 桂林

责任编辑: 吴向阳 陈 婷

版式设计: 袁青青

封面制作: 重庆出版集团艺术设计有限公司·吴庆渝



重庆出版集团 出版
重庆出版社

重庆长江二路 205 号 邮政编码: 400016 <http://www.cqph.com>

重庆市圣立印刷有限公司印刷

重庆出版集团图书发行有限公司发行

E-MAIL: fxchu@cqph.com 邮购电话: 023-68809452

全国新华书店经销

开本: 787mm×1092mm 1/16 印张: 14 字数: 170 千

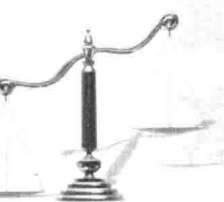
2013 年 12 月第 1 版 2013 年 12 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

如有印装质量问题, 请向本集团图书发行有限公司调换: 023-68706683

本书中文简体字版通过 Grand China Publishing House (中资出版社) 授权重庆出版社在中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、节录或翻印。

版权所有 侵权必究



目 录

作者介绍	再掀罗杰·道森旋风	5
引 言	你将从本书中得到什么	9
推荐序	谈判如棋 策略为先	11
前 言	谈判是世界上最快的赚钱方式	14

第一部分 如何拿到满意的 offer

第 1 章	争取面试机会	23
	1. 打造完美简历	24
	2. 细节决定成败	26
	3. 奇招制胜	29
第 2 章	面试前的准备	31
	1. 知己知彼，百战不殆	33
	2. 准备充分，万无一失	33
	3. 角色扮演，提前热身	34
	4. 面试官想要了解的事情	35
	5. 主动才能脱颖而出	36
	6. 保持联系，加深印象	37
第 3 章	怎么谈钱的问题	41
	1. “你目前的薪酬水平如何”	42

2. “很抱歉，我们无法提供你所期待的薪酬”……43
3. 口说无凭，立字为证……44

第4章 如何给面试官留下深刻印象 47

1. 资质……48
2. 奖赏力……49
3. 预告后果……49
4. 一致性……49
5. 品性……50
6. 个人魅力……50
7. 专业力……52
8. 信息力……52

第5章 如何应对意料之外的状况 55

1. 前任雇主不愿意为你说好话……56
2. 你已经失业很久了……57
3. 你是被前任老板炒鱿鱼的……57

第6章 被录用后的注意事项 59

1. 你应该得到什么……61
2. 什么时候该提出你的期待薪酬……63
3. 新公司坚持要你报出以往薪酬水平……63

第7章 你值多少钱 67

1. 公司如何确定雇员的薪酬水平……68
2. 怎样计算一份工作值多少钱……68

第8章 离职时怎样保持理性 71

1. 如何商讨离职金……72
2. 你是真的想换工作吗……73
3. 带着尊严离开……75

第9章 你想现在就加薪吗 77

第 10 章 如何使用终局策略 81

1. 驳船式策略	83
2. 马场策略	84
3. “你并不会因为这个就放弃吧”策略	85
4. “你可以承受”策略	86
5. “听之任之”策略	88
6. 文森·隆巴蒂策略	88
7. 沉默策略	90
8. “取决于……”策略	91
9. 本·富兰克林式策略	92
10. “愚蠢的错误”策略	94
11. “最后的反对”策略	95
12. 宠物狗策略	96
13. 小决定引导策略	98
14. 积极假设策略	99
15. 反问策略	99
16. 备选策略	100
17. 门把手策略	101
18. 各个击破策略	102
19. “让他们去想”策略	103
20. 钞票策略	104
21. “突然想起”策略	104
22. 赢得控制权策略	105
23. 道森策略	106

第二部分 薪酬谈判

第 11 章 怎样争取更好的待遇 111

1. BATNA 法则	112
2. 无可替代才是价值所在	113
3. 你要做到无与伦比	114
4. 随时离场的姿态	116
5. 回报的魔力	117

6. 什么会让你感到畏惧·····	119
7. 选择谈判的对手·····	122
8. 预测对方的意见·····	124
9. 眼前的问题最重要·····	125

第 12 章 找准谈判压力点 129

1. 时间压力·····	130
2. 信息压力·····	133
3. 终止谈判压力·····	136

第 13 章 如何应对你的谈判对手 139

1. 提出高于你预期的要求·····	140
2. 不要对第一次报价说“yes”·····	147
3. 听到对方第一次报薪酬时要大吃一惊·····	151
4. 不要有对抗情绪·····	155
5. 钳子策略·····	157
6. 在非对抗状态下给对手施压·····	162
7. 永远不要折中·····	172
8. 不要把别人的麻烦变成自己的·····	175
9. 要求对方回报·····	178
10. 白脸 / 黑脸策略·····	182
11. 要逐步缩小让步的幅度·····	189
12. 如何应对僵局·····	193
13. 如何应对困境·····	195
14. 如何应对死胡同·····	197
15. 准备欣然接受·····	199
16. 蚕食·····	202
17. 保持双赢·····	208

SECRETS OF
POWER
SALARY
NEGOTIATING

优势薪酬谈判

王牌谈判大师的薪酬谈判秘诀

新版

[美] 罗杰·道森 (Roger Dawson) 著 刘祥亚◎译

SECRETS OF POWER SALARY NEGOTIATING © 2006 Roger Dawson

Original English language edition published by Career Press,

3 Tice Rd., Franklin Lakes, NJ 07417 USA.

Simplified Chinese Edition Copyright © 2009 Grand China Publishing House

All rights reserved.

No part of this publication may be used or reproduced in any manner whatever without written permission except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

版贸核渝字(2009)第 138 号

图书在版编目(CIP)数据

优势薪酬谈判: 新版 / (美) 道森著; 刘祥亚译. — 重庆: 重庆出版社, 2013.12
ISBN 978-7-229-07265-0

I. ①优… II. ①道… ②刘… III. ①企业管理-劳动工资管理 IV. ①F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 294398 号

优势薪酬谈判: 新版

YOUSHI XINCHOU TANPAN: XINBAN

[美] 罗杰·道森 著
刘祥亚 译

出版人: 罗小卫

策划: 中资海派·重庆出版集团科韵文化传播有限公司

执行策划: 黄河 桂林

责任编辑: 吴向阳 陈 婷

版式设计: 袁青青

封面制作: 重庆出版集团艺术设计有限公司·吴庆渝



重庆出版集团 出版
重庆出版社

重庆长江二路 205 号 邮政编码: 400016 <http://www.cqph.com>

重庆市圣立印刷有限公司印刷

重庆出版集团图书发行有限公司发行

E-MAIL: fxchu@cqph.com 邮购电话: 023-68809452

全国新华书店经销

开本: 787mm×1092mm 1/16 印张: 14 字数: 170 千

2013 年 12 月第 1 版 2013 年 12 月第 1 次印刷

定价: 35.00 元

如有印装质量问题, 请向本集团图书发行有限公司调换: 023-68706683

本书中文简体字版通过 Grand China Publishing House (中资出版社) 授权重庆出版社在大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、节录或翻印。

版权所有 侵权必究

This book will help you
to get paid what you are
worth!

Roger Dawson.

亲爱的中国读者：

希望这本书能帮助你从雇主那里争取到公平合理的薪水。

罗杰·道森

谨以此书献给

所有关心员工，愿意付给员工公平合理的薪水的雇主们！

所有参加我的培训班，与大家一起分享自己薪酬谈判故事的学员们！

所有与我分享专业知识的人力资源主管们，尽管他们不愿意公开自己的姓名！

我一生的挚爱，我的妻子吉塞拉。

我三个出色的孩子，茉莉亚、德维特、约翰。

还有我那两个一级棒的孙子，阿斯特里德和托马斯。

再掀罗杰·道森旋风



有些人生来就注定不会成为平凡人，而如果这个人曾经与总统大选、中东和谈、国会弹劾案等重大事件联系在一起，那就更不会与平凡沾边了！

这个人就是罗杰·道森！

罗杰·道森是美国总统顾问、内阁高参、地产公司总裁、美国 POWER 谈判协会首席谈判顾问、畅销书作家、教授、演讲大师、谈判训练大师……没有人知道他到底有多少头衔。

政治高参

“他直视着我的眼睛，说，‘罗杰，如果你支持我，我会坚持’。我说，‘有我在呢，总统先生’。”多年以后，罗杰·道森回忆起 1996 年美国总统大选最重要的一场电视辩论，依然历历在目。面对来势汹汹的共和党人罗伯特·多尔，克林顿犹豫了，是罗杰·道森让克林顿重新回到讲坛并赢得了选民的支持。

众所周知，罗杰·道森是前美国总统克林顿的首席谈判顾问，在其长达8年的总统顾问生涯中，经历了众多著名的历史事件，因单枪匹马从伊拉克独裁者萨达姆手中救回美国人质而蜚声国际政坛。



众所周知，在美国政治谈判领域，有两座高峰，会让任何妄想超越的后来者胆战心惊。一位是联邦调查局反恐谈判顾问赫布·科恩（《谈判天下》作者），而另一位，就是罗杰·道森。

依靠其对国际政治的谙熟，对政治局势的敏锐嗅觉以及他那似乎与生俱来的无与伦比的谈判技巧，当无数次临危受命，与米洛舍维奇或者沙龙坐在谈判桌旁之后，他总是会带着一份值得《纽约时报》或CNN拼命炫耀的胜利飞回华盛顿复命！

尽管罗杰·道森保持了美国政府智囊团一贯以来的低调和神秘，但媒体从不放过他，就算克林顿潇洒卸任，他也功成身退，但依然有无数好奇的记者整天对他“围追堵截”，喋喋不休地追问那些不为人知的政坛秘闻。

演讲大师

CPAE（Council of Peers Award for Excellence）奖是美国国家演讲人协会所颁发的最高荣誉奖项，象征着公众演讲的最高水平。这项由美国国家演讲人协会全体



会员投票评选出来的演说界最高奖项，在其上百年的历史中一共只颁发给了28位演说家！而罗杰·道森就是其中之一！

CPAE在获奖评语中这样写道：“罗杰·道森以其卓越的才华为美国赢得了国家荣誉，并用毕生的精力致力于为企业提供服务。他帮助（美国）企业训练了众多销售主管和职业经理人，他的敬业精神已经成为行业典范。”

罗杰·道森过去18年来在美国39个州举行过个人演讲，在欧美各地举行巡回演讲和研讨会不下千场，其“有效谈判”“有效说服”“自信决策”早已成为不朽的经典。

罗杰·道森还是POWER谈判协会的创始人。这个协会致力于推动商务谈判的发展，在美国排名前500位企业中，有1/3与其保持了密切的业务往来。

实业大亨

在进入政坛之前，罗杰·道森更广为人知的身份是企业家。他先后创办了多家正业，产业涉及地产、教育、休闲服务等，年营业额上亿美元，是美国企业界一颗耀眼的明星。

20世纪80年代初，罗杰·道森受聘于加州最大的房地产公司任总裁。在罗杰·道森掌门该地产公司期间，他把业务扩大到了全美各地，拥有数十个地产项目，建立了28家分公司，雇员上千人，年营业额高达4.5亿美元！



商务谈判教练

如果你问是谁训练出了美国战后数量最多的销售部门主管和职业经理人，答案毫无疑问只有一个，那就是罗杰·道森！

这位被《福布斯》评选出的“全美最佳商业谈判教练”，与同样举世闻名的爱丁堡首席谈判专家盖温·肯尼迪一样，也热衷于为企业领袖和主管进行商务谈判技能的培训，如今许多活跃在国际商场上的跨国企业谈判高手，都师出罗杰·道森。

继谈判圣经《优势谈判》和职业经理人人手一册的经典教材《绝对成交》之后，罗杰道森再次隆重推出《优势薪酬谈判》！这是一本无论雇主还是员工都需要的工具书，更是一件让你在薪酬谈判中获得双赢局面的制胜法宝。



你将从本书中得到什么

如果你是一位公司职员，买这本书只是为了从中学到一些从雇主那里领取更多薪水的秘诀，那你或许会大失所望。是的，我会教给你一些优势谈判技巧，而且我还会告诉你一些具体的策略，让你可以从雇主（或未来的雇主）那里争取到公平合理的薪水，但我并不打算告诉你怎样从雇主那里领取超值的薪水，因为那显然不符合商业社会的游戏规则。

如果你是一位雇主，想要从这本书里学会怎样驾驭员工，让那些不懂该怎样谈判的员工们像奴隶一样不计报酬地为你卖命，你同样也会大失所望。

据我所知，如今有很多公司职员之所以没有拿到公平合理的薪水，一个重要的原因就是因为他们不懂得该怎样与公司谈判。事实上，一旦员工学会通过谈判为自己争取更有吸引力的薪水，他们就会更加努力地工作，他们的雇主也会从员工的工作中获益更多。

跟其他谈判相比，薪酬谈判更需要达成双赢的结果。双方都必须真心对结果感到满意。稍有差池，双方的合作关系

就会出现**问题**，最终双方都会感到不开心。一场成功的薪酬谈判能够激励员工竭尽全力地工作，同时也让雇主获取更多的利益。这才是我要在本书中讲述的内容。本书主要分为两大部分——

在第一部分“如何拿到满意的 offer”当中，你将学会：

- ◆ 写一份能够让你争取到面试机会的简历；
- ◆ 找到合适的空缺职位；
- ◆ 在面试中脱颖而出；
- ◆ 让雇主直接提出聘用邀请，并很好地加以应对；
- ◆ 巧用终局策略让雇主迅速作出决定。

在第二部分“薪酬谈判”当中，你将学会：

- ◆ 为谈判做好准备；
- ◆ 使用压力点来争取更完美的录用通知；
- ◆ 使用优势谈判技巧获得更令人满意的薪酬待遇。

如果你已经拿到了录用通知，或者你只是希望为自己现在的工作争取到更好的待遇，不妨直接跳到第二部分“薪酬谈判”。如果你正在找工作，或者在考虑跳槽，不妨从第一部分“如何拿到满意的 offer”开始。

我相信，读完本书之后，你就可以了解到所有必要的知识和技巧，从而帮助你从现在的雇主那里争取到更好的待遇，或者从新雇主那里得到更令人满意的薪酬方案。

罗杰·道森
加利福尼亚