

创造无可取代的职场价值 | 争取好工作 | 协商高薪水

谈出高身价

打造真本事，谈出高身价

HOW TO EARN WHAT YOU'RE WORTH

LEVERAGING YOUR GOALS AND TALENTS
TO LAND YOUR DREAM JOB

(美)桑尼·贝茨(Sunny Bates)◎著
王华玉◎译



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

谈出高身价

打造真本事，谈出高身价

HOW TO EARN
WHAT YOU'RE WORTH

LEVERAGING YOUR GOALS AND TALENTS
TO LAND YOUR DREAM JOB

(美)桑尼·贝茨(Sunny Bates)◎著
王华玉◎译

打造真本事，谈出高身价！

职业培训专家桑尼·贝茨（Sunny Bates）对于究竟是哪些因素使某些雇员从他们同仁之中脱颖而出有着深入独到的见解。这些因素也正是造就那些被她称之为“杰出人士”并使这些人在公司和企业中炙手可热的不二法门。很少有人觉得自己的所得和应得相符。本书将帮助你认识自身的价值，帮你赚到你应得的每一分钱；同时将最大限度地提升你对自己的信心。

Original English language edition Copyright © 2004 by The McGraw-Hill Companies, Inc. All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from publisher.

版权所有，侵权必究。

本书版权登记号：图字：01-2008-1323

图书在版编目（CIP）数据

谈出高身价/（美）贝茨（Bates, S.）著；王华玉译．—北京：机械工业出版社，2008.5

书名原文：How to earn what you are worth

ISBN 978-7-111-24107-2

I. 谈… II. ①贝…②王… III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第 070370 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

策划编辑：李新妞

责任编辑：宋娜

责任印制：杨曦

责任校对：侯灵

三河市宏达印刷有限公司印刷

2008 年 6 月第 1 版·第 1 次印刷

170mm×242mm·9.25 印张·1 插页·119 千字

标准书号：ISBN 978-7-111-24107-2

定价：26.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换
销售服务热线电话：（010）68326294

购书热线电话：（010）88379639 88379641 88379643

编辑热线：（010）88379001

封面无防伪标均为盗版

前言

怎样成为“杰出人士”

作为一名招聘高管，我在职业生涯当中遇见过形形色色的人。我在商场打拼15年，接触了超过25 000人。每个人都有着不同的经历，怀有不同的希望，拥有错综复杂又紧密交织的个性、才能和抱负。有时，当我倾听客户说话时，会发现自己聚精会神、兴致盎然，时间也飞快地流逝了。而另一些时候，我的大脑会神游开去，对方说的话可能没听进去多少，反而会在脑海里把他的装扮评判一番。你知道我说这话的意思：他（或她）在喋喋不休，我却在心里想：“快扔了那条领带，换了那副眼镜，或者是把口香糖吐掉再来见我。”那么，在那些使我感兴趣的人和让我厌烦的人之间，存在什么不同之处呢？

几年前，当我把一项训练服务列入人员招聘事务后，这个问题的答案就变得非常清楚了。我和我的助手们惊讶地发现，人们对于如何推销自己这个问题所知道的竟是如此匮乏。其实很多人在他们的专业领域里有着卓越的才华，但他们却缺乏一种能够将自身价值传递给他们的潜在雇主的东西。不管是在他们的个人陈述还是在我们之间的交流中，我经常不能发现让我感兴趣的东西。他们关注的重点错位、精力分散。这项培训工作最使人感到满意的地方，就是看着众多优秀的人才在经过培训之后能够更加清晰而有效地展示自己的才华。我们帮助他们规划目标、完善简历、提高表达能力，并且帮他们设计真实、诚恳又极具说服力的个人陈述，使他们以最好的方式展示自我。

在这25 000人当中，真正出类拔萃者不足500人。奇怪的是，这些年来，我总能碰到这500个才能卓著的人。每当我碰到他们时，他们都

会有精彩的故事告诉我。在市场景气的时候，他们会有成功的故事跟我分享；在市场不景气或者他们暂时失业的时候，他们也能跟我分享从这些经历中得到的教训。他们总会带来一个崭新的视角，或者向我描述独一无二计划。他们饱满的热情和全身心投入的精神会让整个房间都熠熠生辉。

这些人有什么特别之处？为什么他们给人们的印象如此深刻？是什么东西让他们那么出类拔萃又受人追捧？又是什么给予他们力量让他们一次次地追求并且能得到他们想要的东西？从外在表现上看，我会把他们称作“烟火”。有时，当他们第一次进入我的办公室时，就会释放出“火花”。凭借身上四溢的激情，他们能轻松地抓住并且牢牢地掌控我的注意力。另一些时候，类似的情况发生在访谈的过程当中。还有些时候，这些“火花”在他们离开几小时甚至几天后才显现出来。他们所言是如此智慧而又真实，以至于能在我的脑海里扎根，真是令人兴奋、无法忘怀。

正是这些我称之为“烟火”的人——这些百里挑一的人才，在我的脑海里驻足，成为我认为是“精英中的精英”的范本，也正是他们激发了我写这本书的想法。我相信，当我将那些把“杰出人士”和其他一般的有能力的人区分开的品质提炼出来后，我就能给我的读者提供这一无价之宝——告诉你怎样成为这样一名“杰出人士”。

15 年进行人才招聘的职业经历，以及之前 11 年从事销售和管理工作的经历，为我提供了商业运作的直观经验。而这一切都点滴汇聚进这本书中。我亲自与那 500 人中的 75 个进行过访谈，他们确实有独到之处。我询问过他们各自的经历、动机、处世哲学和谈判原则。他们在职业生涯中有哪些喜好？在他们负责招聘的候选人身上，哪些是他们喜欢和厌烦的？哪些因素会使一次聘用活动令人兴奋？什么是他们到现在才知道却希望是在事业早期就能够了解的？虽然这些人来自不同的背景、行业，但是我从这么多的访谈中提炼出来的结论却是惊人的一致。在后面的内

容中我会向你一一道来。

在第一章中，本书会通过一些问题、练习以及探究心灵深处的测验判断你的“基本蓝图”是什么。然后我会帮你了解你现在所处的位置和下一步想要到达的目的地。这是你成就事业的开始。与此同时，我还会与你分享那些“杰出人士”的故事。

在第二章中，你将要学习用一份完美的简历传递你的价值。你要学会组织简历的原则，从而帮助你清晰地列出自己的经历和特长，让你一无所知的人能通过简历对你产生兴趣。我将帮助你收集一份完美简历需要准备和调查的要素。多数“杰出人士”都有这样一份完美的简历。另外，我还会向你阐明一份完美的简历是什么样子，以及其他能帮助你成为“杰出人士”中的一员的资料。

在第三章中，你要在你的关系网络里做工作。“杰出人士”清楚地知道，成功的关键在于他们认识的人和能够求得其帮助的人。我会帮你采用合适的手段进行调研，从而发现你身边大量的机会究竟在何处，以及怎样准确地找到某一个特定的机遇。同时，我会指导你怎样与人接洽以及如何准备人际网络中的会谈、谈判、会议以及之后的跟进工作。

在第四章中，你要从关系网络的铺设转移到获取更大的机遇上。在你进行练习的过程中，你会对究竟是什么把明星从众人之中区分开有更深入的理解。这包括：清楚你的谈话对象、明确他们的目标、传达你自己的目标以及灵活智慧地进行谈判。

在第五章中，我会根据你的实际情况带领你重新审视你的基本蓝图。当你重新考虑你的目标和特殊需要时，会读到关于“杰出人士”的内容，包括怎样认识到他们最宝贵的品质，以及怎样据此选择工作。本章将有相关的问题和练习，帮助你针对自己的实际情况进行评估。

在第六章中，你会读到一系列的谈判记录，从而帮助你明白在谈判中人们是怎样进行互动的。有的人的风格是强势的，其他人则可以说各有特色。你将有机会发现自己的谈判风格。同时，你还将学习到怎样最

大限度地发挥自己的优势跟对手周旋。另外，最值得称道的，是我将带领你学习怎样按你的要求和对方签订合约。我会让你像专家一样处理这些事。

本书第七章引入了很多你可能会碰到的场景，借此深入剖析了“杰出人士”采取的策略，包括你现在的职业状况、无所事事的窘境、面对两个相冲突的邀请的情形以及在转换岗位时可能存在的陷阱。你将有机会把你在阅读本书过程中作出的努力串联起来。

像很多美国的专业人士一样，我梦想有一天早晨醒来感觉充满活力，饮食健康，经常光顾健身房，打完过去半年积攒下来的让人不快但又不得不打的电话。我知道，在这点上我也许不是孤家寡人，虽然我自己的烦心事和别人的不完全一样。我也有和其他人相似的幻想，我们都梦想着一夜之间巨变降临——当然，这是指自动发生的变化，而不是我们必须一点一点地为之努力才能得来的变化。

事实上，最有意义也最积极的变化恰恰是需要通过自己的努力得来的。你必须努力实现这些变化，而且这些变化是不会一夜之间就发生的。这需要你真正付出努力，这是一个积累的过程。只有当你下定决心，制订出计划，并且脚踏实地地一步步付出努力，你才能把事情做好，对于任务艰巨或者影响重大的事情就更是如此了。

“怎样才能吃掉一头大象呢？一次一口。”

你能做到，但你必须真正为之努力。

现在就行动起来吧。向自己保证，我要从一般意义上的“好”迈向“卓越”，我要从众多有才能中的一员变为值得赞扬的“杰出人士”。

“事情本身并不会改变，你要改变看问题的方式。”

——卡洛斯·卡斯特内达 (Carlos Casteneda)

致 谢

在本书写作过程中，太多的人们给予了我帮助，我要对他们一一表示感谢。

首先，我要感谢我的优秀助理 Taryn Harris，她是所有人当中最应该感谢的。如果她能获得与其能力相符的报酬，那么，现在她应该同 Croues 一样富有。

其次，我要感谢 Deborah DeFord，借助于他敏锐的眼光和犀利的笔锋，使得本书的完稿比我想象的容易了许多，也使得本书的写作不再是痴人说梦。

另外，我要感谢 Sally Syberg，如果没有她在调研、组织方面所提供的巨大帮助，我很难确保自己能够如此投入。

同时，我要感谢我伟大的姐姐 Chris Crum，Becky Dickinson 和 Patsy Pace，在我小的时候，从她们身上我学会了怎样成为一个称职的小妹妹，也体会到在一个温馨和睦的家庭中可以做任何事情。

感谢 John House，最称职“杰出人士”，这个词用在他身上是最合适不过的。

感谢令人愉快的 Marilyn Byrd，Regina Angeles，Janet Muir，Jenny Baldwin，Maraya Zarou 以及在桑尼·贝茨协会工作的其他所有员工，他们在很久以前我还一事无成时确信我能够写成本书，是他们的鞭策使得我最终能够完成本书的写作，是他们使我如此“全身心的投入”。

感谢 Pamela Van Zandt，最初是她打算写作本书，也是通过判断她所提供的素材，使我们认为本书将成为一本伟大的著作。

感谢 Jay Walker，他从来都没有忘记过提醒我清楚地认识自己的

谈出高身价

价值。

感谢 Anne Heller, 感谢她花费那么多时间细心地阅读本书, 并给予了必要的修改。感谢 Cyndi Stivers, Polly Kreisman, John House, Jonathan Cutler, Samantha Ettus, Liz Gebhardt 和 Marion Asnes, 感谢他们阅读本书初稿并提出了建议。

特别要感谢所有为此书慷慨地分享他们的故事、经历、见识、建议与想法的那些真正的“杰出人士”, 他们包括: Mark Benerofe, Josh Grotstein, Lisa Hall, Thomas Selz, 法兰克福的合作伙伴, Kurnit, Klein, Selz, (www.fkkslaw.com), Richard Kestenbaum, Scott Flanders, Josh Dionne, Geoffrey Darby, Bob Metcalf, Ariane de Bonvoisin, Brian Birk, Neil Black, John Caplan, Kathy Evans, Robert Gehorsam, Idit Harel, Peter Hirshberg, Ken Hertz, Ed Horowitz, Cella Irvine, Jim Kinsella, Bob McNeal, Pam Meyer, John Porter, Michael Procino, Stephen Gass, 传奇般的 Tom Tyrell 上校, Brian Hackett, Vin Cipolla, Rachel Newton Bellow, Julie Cucchi, Diana Josephson, Scott Flanders, Linda Stone 和 John Schwartz。

另外, 还要特别感谢一个人, 是你让我有了充足的时间完成这本书, 并且像母亲一样 (我要说的是, 你甚至比母亲更好) 在整整一年的时间里照顾女儿们。我想要说, 你对我的影响比世界上其他任何人都要大, 但我知道, 你会责怪我这么说的。你是我认识的人中唯一真正认识到你自己是多么重要的人。谢谢你, Chazz。

目 录

前言 怎样成为“杰出人士”	
第一章 你的基本蓝图	1
第二章 你的价值主张	19
第三章 为你的面试打造关系网络	33
第四章 成功的面试	53
第五章 评估工作邀约	77
第六章 工作合同谈判	93
第七章 处理好当前情况	117
附录	129
附录 A 关于专业招募者	129
附录 B 违法问题	133

第一章

你的基本蓝图

所有伟大的发现都与大胆的猜想紧密相连。

——艾萨克·牛顿 (Isaac Newton),

数学家、物理学家

杰

杰出人士了解自己并且知道自己关心什么。他们相信自己的能力，相信不管有多大的困难，他们都能让一切尽在掌握。他们专注于自己的事业。他们对作出改变有切合实际的办法，也知道作出改变需要的时间。他们会走进我的办公室，对我说：“我觉得做这件事情需要六个月，你觉得可以吗？”通常，他们说的一点儿也不差。

简而言之，他们对自己非常了解；他们不但有计划，而且会坚持不懈地执行下去。之所以能做到这一步是因为他们都经历过艰苦的磨炼，这些磨炼让他们对自己的认识变得深刻。

不管你是讨论在现有的领域里找一份新工作，更好地适应现在的职位，还是为将来开辟出一片新的、不同的领域，你都有一个机会和挑战去发现真正的自己。你正面临着一次转变，而且这种改变要求你对自己有深刻、到位的认识。你需要问例如“是什么”、“在哪里”和“怎么做”这类的问题。我整天都在忙碌些什么？让我激情迸发的东西在哪儿？我怎样才能把满腔热情注入工作中去？后来，我们又会问：我怎么才知

道我的工资对得起我付出的汗水和热情？即使是拥有别人梦寐以求的工作的人，也很难对自己得到的工资感到满意，人们一般都认为得到的工资并不足以表现他们的真正价值。

你需要的很多答案在你发现了自己的基本蓝图后都会明朗起来。你的蓝图是指你的个人兴趣、职业成就以及把这些综合起来赢得下一个职位的计划。所有杰出人士都对他们自己有清楚的认识。他们已经学到了以下问题的答案：

- 我是谁？（你的技能、经验和专业才能的集合——让你与众不同的东西）
- 我去过哪儿？（你的经历、供职过的公司以及你生活和工作的地方）
- 我做过什么？（作出的成绩、完成的成果和解决过的问题）
- 我能提供的东西是什么？
- 我面临的阻碍是什么？
- 我想去哪儿？

看，你已经踏上了一次自我发现之旅。这次旅途的目的地可能是在你现在所处的地方得到你认可的报酬，或者是找到一个能提供这一报酬的处所。但是这次旅程本身才是最重要的。沿途你一直在学习。你会一点点地改变对自己的总体评价。这是一个逐渐累积的过程，让你逐渐对自己的价值形成正确的认识。一旦完成这一任务，你就已经做好了准备，并有了足够的信心把你的真正价值告诉你将来的或者现在的老板，乃至身边的人。这将有助于你打造高身价。

我是谁？

我们中的大部分人都从小就习惯了把骄傲之心深埋心底，对自己的成就谦虚慎言。我们把这叫做良好的教养并且归于谦逊。但是有可能

习惯于谦逊，以致将自己引以为傲的东西抛于脑后。进而很难让你对将来或现在的老板作出一个诚实又积极的自我评价。所以，有那么多人觉得自己并没有得到应得的报酬也就不足为奇了。

练习：你的长处是什么？

这是需要“自吹自擂”的时候了。我想让你把所有的教养、禁忌都抛到脑后，然后想想你对自己最骄傲的是什么。它可以是一种特别的关系、成果、技能、才能或者品质。不管是什么，都把它列出来，填在下面的空白处，然后自己好好欣赏一下。你最少要列出五条。如果你写了超过五条，那很好。如果你要另外写在笔记本上，那也没问题。不要有顾虑，说出你的长处。为自己骄傲是好事。实际上，这是成为杰出人士的基本要素。

例子：

1. 我有两个非同一般、活泼可爱的孩子。他们活泼、开朗又聪明。
(关系)

2. 我出版了一份女性杂志。我把它从默默无闻慢慢地带向成功。我知道怎样才能做到这些。(成就)

3. 我有一种特殊的能力，能从人们身上看到他们自己都没有看到的东西。这让我成为一个能给人帮助和支持的朋友。同样这也帮助我清楚什么样的人适合于什么样的工作。(品质)

4. 我是个优秀的厨师。不管用什么原料我都能做出可口、美味又秀色可餐的佳肴。

我对自己感到最自豪的五个方面是：

1. _____
2. _____
3. _____

4. _____
5. _____

当你列出来以后，再回过头看一遍，找出其中存在的规律。它们与管理一群有创造性的人有关吗？如果是这样，那么这就是一种你和他人都需要重视的才能；或者，是你能够把人、想法或者组织很好地结合在一起的能力？你应该把这看作是你的一个长处。仔细地审视你列出的条目，找出每一个你认为有价值的方面。

练习：什么使你感到享受？

我们生活在一个充满挑战的时代。所以很多才能卓越的人都没有工作。他们是在考虑他们下一步的打算——事业应如何发展以及应该在哪儿开创一片新的天地。但是他们发现，想要过一种既充实又有趣的生活的想法把他们带到了无数的岔路口前。每一个选择都意味着你放弃了另一个选择，它可能是你选择的一个地方、受教育的学科或者是事业的方向。但是选择并不意味着要永远按那条路走下去。

当你审视作出的选择的时候，想想你作出这种选择意味着什么。你不会只能适应于一个地方，也不会只能与某个或者某类人共事才能有成就。选择的余地很大，你要考虑到你当前的情况、市场状况、你处于生命的哪个阶段——这些因素都会影响到你进行更好、更合适的定位。问题的关键是要明白你是谁，你要什么。

这与你刚完成的练习有关。你会很自然地通过审视自己的过去、现在和你感到自豪的事情加深对自我和自己梦想的认识。那么，现在通过考虑你每天的选择，你会有更多的发现。

回想过去的一周。你有一大堆的活动。有些让你快乐，感到满足。有些帮你完成了某个目标，激发了你的想象。另一些让你感到沮丧，让你恨不得马上就离开这里出去度假。

谈出高身价

列出本周你做的五件事，这五件事要最能体现你是谁、你想要什么。
你为什么要做这五件事？在下面的空白处写下你的答案。

例子：

我做的事：我把那个好几年都没有动过的壁橱里的书翻了一遍。我给这里的图书馆送去了七箱旧书；把其他一些书分门别类，然后送给亲朋好友；把另一些我想留下来的书重新归类，而且发现了一些我这些年来一直想读的东西。

为什么要做：我感觉自己有了更大的活动空间，而且觉得我能摆平生活中碰到的任何麻烦。它们不再显得不可战胜。

我做的事：我成为了我们这里施食处管委会的主席。

为什么要做：我善于让一个群体为一项任务而共同努力并在内部保持意见一致。我知道怎样激励别人采取行动。我也非常关心落魄的人们。通过自己的努力，我能够改善社区内需要帮助的人们的生活。这对我很重要。

我做的事 1: _____

为什么要做: _____

我做的事 2: _____

为什么要做: _____

我做的事 3: _____

为什么要做: _____

我做的事 4: _____

为什么要做：_____

我做的事 5：_____

为什么要做：_____

那么，再次回顾你写下的东西。拿一支荧光笔或者彩笔把你看到的每一个特色、技能、价值或者成就都圈画出来。如果看到相似的东西，就用线把它和相关的条目连接起来。现在，你应该看出一些关于你的价值和事业的规律了。在你前进的时候脑子里记着这个规律。当你进行后面的练习时要回顾这个规律。如果有新的想法出现，就跳回这里，把你的新想法写在这几页的空白处。这是你旅途中的自我开发阶段。你积累的数据越多，就有越多的装备伴你前行。

你去过哪里？做过哪些事？

了解你到目前为止从事过的工作，是为了让你对自己的“基本能力”有一个清晰的认识。你的基本能力是由你在作为一个雇员坐在谈判桌前展示出来的品质构成的。它们是随着岁月变迁由以下两点发展出来的：①经验和技能，这是你可以被量化的东西；②你的热情，这可以说是你的软实力。

可量化的能力是关于你的专业技能的。你要展示出它们的具体细节以便让雇主更好地了解你能做的事情。这将包括你获得某个职位以及保有这个职位的时间，完成过的具体任务（经验），展示出来的技能和才能（成就），以及得到的结果（成果）。

例如，珍妮弗作为销售主管已经在一家杂志社工作六年了。她的工