

美国著名出版集团
麦格劳-希尔出版公司职场经典

Get More Money
On Your Next Job

能说会赚

—— 25块高薪敲门砖

[美] 里·E·米勒 著
赵辰 译



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

能说会赚

——25块高薪敲门砖

[美] 里·E·米勒 著
赵辰 译



中华工商联合出版社

CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

责任编辑:胡小英

封面设计:唐利明

图书在版编目(CIP)数据

能说会赚:25块高薪敲门砖/(美)米勒著;赵辰译. - 北京:
中华工商联合出版社,2004.5

书名原文:More Money On Your Next Job

ISBN 7-80193-101-7

I. 能… II. ①米…②赵… III. 职业选择 - 基本知识
IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 031262 号

版权登记号:图字:01 - 2004 - 2363 号

中华工商联合出版社

北京东城区东直门外新中街11号

邮编:100027 电话:64153909

网址:www.gslcbs.com

北京振兴华印刷厂印刷

新华书店总经销

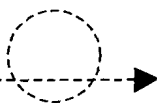


880 × 1230 毫米 1/32 印张:7.25 110 千字
2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 7-80193-101-7/F·56

定 价:17.00 元

译者序



跳槽！可以说是市场经济中职场竞争的正常现象，也是个人的一种改变现状、挑战自我的好方法。它可以丰富你的工作阅历，提高你的工作技能。更主要的是，跳槽可以让你摆脱现有的束缚，投入到新的环境中去，在某种程度上，跳槽就等于新生。

有的人不满于现在的待遇以及与之不成正比的繁重工作；有的人不满于压抑得迟早会让人生病的工作气氛；有的人不满于总是一副专横嘴脸、以教训下属为乐趣的顶头上司；有的人不满于专爱在人后搬弄是非、说三道四的小人同事……既然心存不满，何不痛痛快快地向这些令自己烦恼郁闷的人和事大声说“Bye Bye”。于是，个性张扬、主张自由的现代人将跳槽这出戏愈演愈烈。

但是，跳槽也并非一件易事，毕竟你要花费很大的精力去寻找新的工作，就算你事先已经找好了工作，但你仍要在彻底离开现在的公司之前保守这个秘密；如果你准备先把现在的工作辞掉后再去找新的工作，这时你更是要加倍小心，因为你也许会由于运气不佳而在短期内无法找到合适的工作。尽管很多人声明自己的跳槽是为了将来的发展，但是，

假如新工作的待遇非常低，你还会抛开现在的优厚待遇，投入到一份并不能确定是否有发展的新工作中去吗？所以，人们在跳槽时所考虑的因素不单单是将来的发展，还有待遇的多寡。

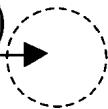
很多人在找工作的时候，尤其是那些失业的人，很少在待遇方面提出过多的要求。他们只是在了解了这份工作的职责、公司的基本情况，以及在对方所提供的待遇与自己的期望值并无多少出入时，就欣然接受了工作。但孰不知，在求职谈判中，你可以向对方要求更高的待遇，而不必一味地听从并接受对方早已预设好的种种条件。

《能说会赚——25块高薪敲门砖》一书把焦点汇集在“待遇”两个字上，它主要讨论的问题是——如何在求职谈判中为自己争取到最好的待遇。本书的作者里·E·米勒毕业于美国哈佛大学法律学院，毕业后在美国新泽西州的某个大型律师事务所担任劳资部门主管，处理劳资合约、劳资诉讼等法律事务。后来，跳槽到美国梅西百货公司担任人事部副总裁。现任美国知名的纽约巴那公司的人事部资深副总裁。他的亲身经历使他在劳资关系的问题上有着丰富的经验和独到的见解。在本书中，里·E·米勒总结和归纳出求职谈判的十个原则，和争取高薪的25个策略，这些技巧可以帮助你在新公司的谈判中为自己争取到最好的待遇；另外，本书所涉及的内容还有：求职谈判之前的准备工作、保护你所争取到的优厚待遇的技巧、女性争取高薪的技巧、向你现在的公司要求加薪的技巧，以及在失业的困境中如何取得高薪的技巧等。本书在讲述的过程中引用了大量实例，有助于读者更好地理解并掌握这些技巧。

如果你已决意要跳槽，如果你想让现在的公司为你加

薪，如果你在失业的困境中苦苦地寻找着更好的机会，那么你就应该好好读一读这本书，它可以帮助你获得最好的待遇。只有当你在待遇上没有后顾之忧时，你才会在自己的工作岗位上大展宏图！这里我们要提示读者3点。第一，本书叙述的职场环境是比较完善的市场经济环境，此做法是我们应当学习和效仿的。第二，在职场竞争中，你一定要知道自己的知识和能力限度，既不要低估自己，也不要高估自己。第三，要抛弃所谓“面子”，像一个职业人一样对待自己的工作和待遇。

引子(原序)



现在非常流行跳槽，如果你也属于跳槽大军中的一员“猛将”，不妨看一看这本书，不论你从事什么职业，也不论你的职位高低，书中所介绍的谈判技巧都很有用。俗话说：商场如战场，我们对公司合并、易主、调整公司职员及裁员等“战况”早已见怪不怪了。有几人能够在一家公司里一直工作到退休？但我的父亲就是一个特例，他在一家公司里工作了大半辈子。而我却是一个时尚人士，我从哈佛法学院毕业后一连换了五个公司。就拿我的上一个公司——梅西百货来说，在我离开它之后，梅西就“改名换姓”（易主）了。

加入梅西百货之前，我曾是一家律师事务所在华盛顿分所的合伙人之一，而且马上就要调到芝加哥工作。我每个星期都要去芝加哥上班，周末才可以返回华盛顿，这样的生活一直持续了好几个月。其实我不愿意接受这次调动，但在压力之下我别无选择。我的一个朋友在知道了情况后，打来电话建议我离开这家律师事务所，到私人企业工作。他说梅西百货的人事部里有一个空缺，而我正是这个职位的合适人选。那时候的梅西可是全美响当当的连锁百货公司，梅西百货这个名词也是家喻户晓的！而且，它的员工培训制度在美

国的零售业中是顶尖的。在每年的感恩节，梅西都要举办规模宏大的游行。而且，它的工作地就是我的故乡——纽约。我听到这个消息后很激动，所以我决定和梅西百货面谈。

后来我乘机去了纽约，和这个职位的领导——人事部的资深副总裁戴卫·布荣面谈。我们两个人聊得很投机，有种相见恨晚的感觉，不觉中我们已经聊了一个小时。之后我又见了公司的几个高级主管，随后就返回了华盛顿。

一个星期后，戴卫的秘书打来电话，通知我去见营业部门的几个人，因此我又在周五飞到纽约。那天上午，我经历了一连串的面谈。直到中午我才和戴卫一起吃了午饭，饭后又见了公司的董事长和总裁。很明显，他们对我非常满意。在此之前，我没有提出任何有关薪金和条件的问题。我清楚地知道他们准备给我多少底薪，因为他们在第一次面谈时就提过了，而且我也早有准备——我已经研究过梅西公司的福利和股票制度，我也知道只有资深副总裁级别的主管才可以享受某些特殊的待遇。我对他们说，我对这个职位的级别只相当于副总裁感到不大满意。

与董事长的面谈结束后，我觉得我可以返回华盛顿了，可是戴卫却把我留了下来。他把我叫进了办公室，告诉我设计公司决定录用我，大家都非常满意我的表现。随后他详细地向我解释了有关待遇的问题：总公司的副总裁在职位上相当于部门的资深副总裁，因此我的待遇将按照资深副总裁的标准来核定。

我们又聊了一会儿，他按照我的要求把待遇的有关内容稍微改动了一下，之后他离开了一会儿。当他回来后告诉我说他刚才去见董事长了，同时说大家都希望我能尽快成为他们中的一员。戴卫说我最近的几个星期内就可以上班，确定

下来后他好立刻回复董事长。他为了让我满意这些安排，又临时增加了一个在我意料之外的福利——签约金。

听到这些后，我真的不知道该怎么办了。当然，戴卫希望我加入梅西公司，而且要我马上回答他，这容不得半点拖延。尽管我可以经过再三的考虑后再做决定，但我明白如果我不干脆的话，将来会影响到我和这位新领导的关系。我对这份工作很满意，它的待遇也很公平，可我仍然认为如果我的时间再多一些的话，我会争取到更好的条件。

我是专门处理劳资关系的律师，在这一行我已做了8年。尽管我曾经与工会交涉过劳工合约、处理过劳资诉讼、做过很多公司的关于待遇和合约的法律顾问，我也阅读过相当多的有关谈判技巧的书，甚至在哈佛法学院上学时我就主修过有关谈判的课程，但如今我要为了自己的前途和别人谈判时，反而却变得不那么顺利了。

我加入梅西后洽谈了上百件雇佣合约，有些案例在谈判成功后，会制订好几张纸的正式合约，其中包括劳资关系各个方面的详细内容；而有些只是口头上产生一份协议，附加一封指明重要条件的简要确认信。对一份工作而言，要处理如何循序渐进地谈判，以及最后的合约将怎样签定等问题，还取决于其他几个因素，比如谈判时的具体情况、公司的自身状况、行业的规定、职位的高低，以及谈判双方的优劣态势等。

我之所以写这本书，只是为了与读者们分享我多年来积累的经验。当你读完这本书后，你将学会如何在求职谈判中为自己争取更好的待遇，怎样才能使双方都认同的各项事宜得到明确的实施，即使在主管辞职、公司易主的情况下也不会受到影响。本书还详细地说明了从初次面试到最后签约的

每一个过程。你用不着专门去法律学院念几年书或是去当律师，照样也可以学会怎样计划谈判的策略，怎样达到你的目标。如果将来的主管对你施加压力，要求你立即回复他们的提议，这时你该怎么做呢？在书中你同样也可以找到这个问题的答案。

让我们再回到刚才的话题。当时戴卫说要录用我，我是如何回答的呢？我说，我很高兴能够成为梅西公司的一员。如果我现在可以自行作出决定的话，我就能立即接受这份工作。但是，这个决定不仅会影响到我，而且还会影响到我的家人，所以我还要与我的妻子商量一下。这是大实话，我确实不能在没有和家人商量的情况下接受这份工作，所以，这种回答正好实现了我想要进一步谈判的目的。我这样说不仅让戴卫知道我确实想要这份工作，同时也为自己争取到充分的时间来考虑他们的条件。此外，我们也有了讨价还价的余地，我可以用“说服我的妻子，这样做是正确的”为借口来要求他们调整我的待遇。

在求职谈判中需要注意几个基本原则（见第一章“送你一块敲门砖——谈判十原则”）。这些原则是我写这本书的主要目的之一，它可以作为谈判的行为准则。既然每个案例都有各自的特点，你就要及时调整谈判方式，只有这样才能达到预期的目的，也能使你更适合未来雇主的需要。因此，本书特意整理出 25 个谈判的策略，它们可以帮助你得到更多的薪金、更好的福利，以及更可靠的工作保障。如果你能适当地运用这些策略，它们就能发挥出最大的效应。

读完了这本书，你可以学会怎样在错综复杂的谈判中，针对种种不同的情况来确定最佳的应对方案；读完了这本书，你可以学会怎样才能有效地运用各种谈判策略，以及怎

样及时地调整。总之，可以帮助你更加合理地使用策略来实现你的目的。最为重要的是，它可以帮你防范未来的雇主或职业介绍中心损害你的利益。

里·E·米勒

译者序 / 1

引子(原序) / 里·E·米勒 4

第 1 章 送你一块敲门砖

——谈判十原则 / 1

求职谈判的独特性 / 3

知己知彼 / 4

随机应变 / 6

实事求是, 但要适当 / 6

公平是谈判双方的衡量标准 / 7

含糊其辞也有好处 / 8

善用创意 / 9

目标比输赢更重要 / 10

知足常乐 / 10

劳资关系是持久的关系 / 11

第 2 章 事先的准备工作 / 13

你目前的待遇水平 / 16

公司的惯用定薪方法 / 17

参照同行业的价位 / 18

规划谈判策略 / 21

第 3 章 工欲善其事, 必先利其器

——谈判的 25 个策略 / 25

策略 1 谈论目前待遇的技巧 / 28

- 策略 2 不要羞于要求 / 35
- 策略 3 提问的奇妙作用 / 40
- 策略 4 不谈薪金谈职位 / 47
- 策略 5 双赢策略 / 52
- 策略 6 何时离职 / 58
- 策略 7 备忘录的重要性 / 64
- 策略 8 对方先请 / 69
- 策略 9 博得好感 / 75
- 策略 10 能屈能伸，考虑各种可能性 / 82
- 策略 11 忍耐、坚持、时机可让你稳操胜券 / 89
- 策略 12 取得股票的技巧 / 95
- 策略 13 说别的公司想要挖走你 / 103
- 策略 14 以不谈判为利器 / 110
- 策略 15 迷惑对方 / 114
- 策略 16 把过错推卸给律师、会计师等人 / 119
- 策略 17 再提出最后一个要求 / 126
- 策略 18 寻找例外 / 132
- 策略 19 利用职业介绍所或猎头 / 138
- 策略 20 给足对方面子 / 143
- 策略 21 绕过对方，除非他是你未来的上司 / 147
- 策略 22 不要忽视事实、数据以及对照资料 / 153
- 策略 23 保持沉默 / 158
- 策略 24 以退为进 / 164
- 策略 25 一走了之 / 172

第 4 章 保护你的谈判成果 / 179

以正式的书面形式表达协议 / 181

解雇 / 184

降职与调职 / 187

死亡或致残 / 188

不为同行服务 / 189

第 5 章 谈判桌上的性别差异 / 193

第 6 章 与你现在的公司讨价还价 / 201

第 7 章 失业时如何谈判 / 211

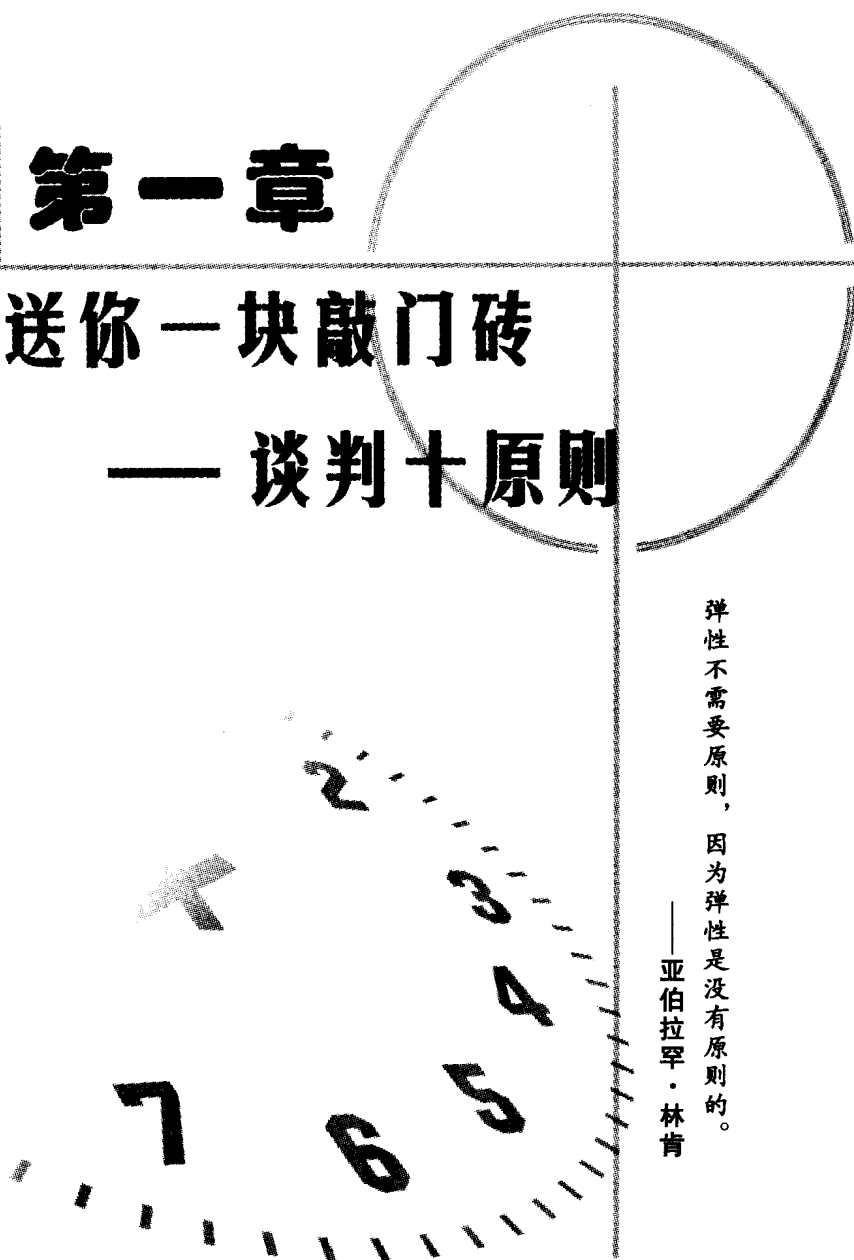
第一章

送你一块敲门砖

——谈判十原则

弹性不需要原则，因为弹性是没有原则的。

——亚伯拉罕·林肯





当我还是一个“童子军”的时候，启蒙老师就告诉我，做什么事之前都要做好充分的准备工作，这一点也可以说是求职谈判中的首要原则。和其他领域的谈判相比，求职谈判的准备工作尤其重要。你的准备工作做得越充分，谈判成功的机率越大（相关内容请参阅第二章“事先的准备工作”）。由此可见，如果你要求职，事先必须运筹帷幄，就好比有了一块顺利进入新环境新岗位的敲门砖。根据这个推论，我参考了商业谈判的一般性原则，总结出求职谈判中的10个基本原则。

求职谈判的独特性

谈工作毕竟不像买车或是买房那样按质论价，也不像一般的商业谈判那样有其一定的行规。求职谈判有其一定的特殊性，你必须充分理解求职者所处的地位，以及掌握相关的技能技巧，才能从容地进入谈判状态。

如果过了求职谈判这一关，你还要考虑原来的谈判对手将变成你的同事或上司，而你的事业成败很可能由对方操纵（这一点尤为重要）。所以，你在谈判时既要为自己争取更好的条件，又要权衡利弊，否则你在这个公司心目中的形象将会受到损害，因为谈判是该公司对你的初次考验。

你未来的主管希望你对公司的每一个安排都满意，而你也希望自己所接受的条件都很公平合理。而主管的任务是在你开始工作后激励你努力工作，在这一点上，求职的谈判和