



优势

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

SECRETS
OF
POWER
SALARY
NEGOTIATING

薪酬谈判

王牌谈判大师的薪酬谈判秘诀

重庆出版集团  重庆出版社

[美] 罗杰·道森 (Roger Dawson) 著

刘祥亚 译

优势薪酬谈判

〔美〕罗杰·道森 (Roger Dawson) 著
刘祥亚 译

重庆出版集团  重庆出版社

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/[美]道森(Dawson, R.)著;刘祥亚译. —重庆:重庆出版社, 2009.11

ISBN 978-7-229-01358-5


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(2009)第209250号

优势薪酬谈判

YOUISHI XINCHOU TANPAN

(美) 罗杰·道森 著
刘祥亚 译

出版人: 罗小卫
策 划: 中资海派·重庆出版集团图书发行有限公司
执行策划: 黄河 桂林
责任编辑: 王 淋
版式设计: 袁青青
封面制作: 袁青青 崔晓婷

 重庆出版集团 出版
重庆出版社

(重庆长江二路205号)

深圳市美嘉美印刷有限公司制版 印刷
重庆出版集团图书发行有限公司 发行
邮购电话: 023-68809452
E-MAIL: fxchu@cqph.com
全国新华书店经销

开本: 787×1092mm 1/16 印张: 14 字数: 170千
2010年1月第1版 2010年1月第1次印刷
定价: 32.00元

如有印装质量问题, 请致电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

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出美国



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



武向阳
摩克丁(中国)董事长
世界谈判大师中国行秘书长

谈判如棋 策略为先

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·道森先生是一个知识渊博、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。薪酬谈

判虽不能数语决定输赢，但不妨学些世界大师的智慧，让自己面对复杂情况时有更精明的应对策略。

观当今社会，在薪酬谈判时，大多数人都是下意识地做出反应，而非用技巧策略去做薪酬谈判。其后果可想而知，要么是直接对雇主狮子大开口因而被辞退；要么是婉转地要求加薪却被忽视；而更多的人则根本不敢向老板提出加薪。罗杰·道森先生的《优势薪酬谈判》则解决了这样的问题。那就是，即便身处迷局，依旧懂得怎么做才能成为最有效的执行者。薪酬是员工工作的原动力，是员工个人生存与发展的物质基础，是员工社会地位与自我价值的体现。

在这样一个时代，企业经营者面临着前所未有的人才争夺，如何建构本企业的竞争优势，拥有自己企业的核心竞争能力？如何使自己的企业在激烈的市场竞争中脱颖而出，成为行业的佼佼者？怎样吸引人才、留住人才并激励人才？如何保持企业利润的合理积累和对员工的有效激励？罗杰·道森的《优势薪酬谈判》是专门针对薪酬谈判写的一本书。它以诙谐的语言极深刻地描述了人们在面对薪酬谈判时候所需要的技巧，为读者提供了战胜在薪酬谈判中遇到的尴尬、胆怯与退缩的种种妙策。通过学习这些谈判技巧，人们不仅获得走出薪酬谈判决境的良方，更重要的是增强了对谈判的理解和洞察力。

在一定程度上，《优势薪酬谈判》兼有《绝对成交》的细腻和《优势谈判》的大局观，它一方面使我们叹服其机智与完美的审慎态度，另一方面又使我们获得在薪酬谈判中取得优势的信心。罗杰·道森的谈判优势理论，拥有让读者终生不忘的魔力。通过碰撞和融合的路径试探，这位大师帮助

我们找到了正确的指导思想以及目标。正如道森法则所言：“无论需要付出什么代价，即便是一个小时之内都不再提及任何你的产品或服务，你也要耐住性子，等待谈判的转机。正像优势谈判高手们所知道的那样，时间拖得越长，对方就越可能改变主意。”这一段话，可以说集中体现了谈判心理学的精髓。

在《优势薪酬谈判》中，给我印象最深的是其简洁的行文和精警的叙述。书中鞭辟入里地剖析了薪酬谈判中所需要的终极智慧——薪酬谈判更需要达成双赢的结果。感谢罗杰·道森这样的智者，为中国的读者奉献出如此睿智而又生动的作品。

在这里，我郑重推荐《优势薪酬谈判》这本书给每一位正在职场中打拼的人士。你能否成功，取决于你是否与大师的智慧为伍！

前 言

谈判是世界上最快的赚钱方式

多年来，我一直反复告诉人们，这个世界上再没有比谈判更快的赚钱方式了。你不妨估算一下，通过谈判让对方做出一次让步需要多长时间，然后用小时 - 收益率的方式估算出你通过谈判每小时可以赚多少钱。比如说你每多花 5 分钟谈判可以赚到 100 美元，这也就意味着，通过谈判的方式，你每小时可以赚到 1 200 美元。以此类推，假设你每星期工作 40 小时，扣除 4 个星期的假期，你每年就可以赚到 230 万美元。这可不是个小数目！我所在的高尔夫俱乐部有一位会员是心脏科医生，他曾经被《吉尼斯世界纪录大全》列为“世界上收入最高的心脏科医生”，但即便是这样一位获取高薪的医生也不得不承认，还是谈判赚钱更快。

从薪酬谈判的角度来说，情况更是如此。在美国，几乎每个人都可以走进雇主的办公室，跟雇主谈一谈，让雇主每星期给他增加 10 美元的薪水。10 美元听起来并不是个大数字，对吧？可问题是，一个星期 10 美元，一年就是 520 美元。如果你在这家公司供职 5 年，也就是 2 600 美元！而且你可

能只要花 15 分钟就可以做到这一点——也就是说你用 15 分钟就赚到了 2 600 美元！同样地，虽然你只不过要求提高一点点的待遇，但如果按小时计算，你每小时就为自己增加了 1.04 万美元的收入。如果按照这个速度继续下去，你每年就可以为自己增加大约 2 000 万（假设每天工作 8 小时，每月工作 20 天）美元的收入！这个世界上的确有一些人是通过这种方式致富的。由此可以证明，与雇主来次薪酬谈判是最快最有效的赚钱方式。所以你完全应该花点时间，好好学习一下优势薪酬谈判的策略。现在就让我们开始吧。



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