

面试接近尾声，不免要谈到薪水问题。不但朋友讲钱失感情，与未来老板“讲钱”而处理不当，就可能失去升职机会。只谈职位，不谈薪金，这个谈判方式会令人更易获得高薪厚职。

工作谈判不能像其他谈判那样，一味设法提高对方开出的条件，而对方就只顾压低你的价钱。把原来和谐的气氛弄成敌对的局面，这对你实在没有好处。

谈判一旦出现僵局，不妨把话题转移到有关工作的事情上。例如对方有心压低你的薪酬，就可将话题转移到你上任后有何大计、如何扩大市场占有率、如何降低成本等，那样原来紧张敌对的状态，很快便会变成同心协力的局面。

公司都希望应聘人对应聘的职位感兴趣，而非纯以金钱挂帅。因此，只要老板觉得请你没有令公司损失，要争取高薪、福利并不困难。你可以讨论自己的才能、经验，要求老板让你承担多一点责任，甚至把职位提高，这样就有机会将福利提高。即使没法调升职位，但是工作范围扩大了，公司多付薪水给你，也不过是补偿你额外的工作，亦不会因任何一方吃亏而令谈判中断。

受公司预算限制，甚至比你现有或以往的薪水还要少。只要你认定这是份理想工作，不妨暂时不谈薪水。待对方认定你是最佳人选，才尝试以职位及工作为由，多要求些福利津贴。例如若要求提高公务开销，你就应说以往工作顺利，全因频频与客户交际应酬，从而提出担心公务开销不够，雇主也会乐于增加这方面的津贴。