

法宝 1. 做好准备

在就聘用问题进行谈判之前，准备是至关重要的。掌握的信息越多，胜算的把握就越大。将这一点放在首位，因为它是谈判中你能够独立完成的惟一的一件事。而且，它将对你能否在这场交易中为自己争取到最大的利益起到举足轻重的作用。

法宝 2. 认识到聘用谈判的独特性

聘用谈判和其它类型的谈判不同。它不是像买房或买车那样的一次性交易。一旦聘用谈判以成功告终，你将不得不与你的“谈判对手”朝夕相处；更重要的是，你今后事业的成功，很有可能要依赖于你的谈判对手。因此，一方面你应该在交易中争取尽量大的利益，另一方面一定要注意保持自己的光辉形象。

同理，一旦未来的雇主看上你，他最关心的并不是在薪水问题上与你讨价还价，而是如何吸引你接受这份工作。由此可见，聘用谈判的与众不同就在于，谈判双方是为了达成同一个基本目的而坐在一起的。

法宝 3. 了解你的需求和未来雇主的需求

任何聘用谈判都是一场交易。想在这类谈判中取得胜利，你需要明确自己最主要的需求：什么是你想要得到的？你是否接受低额工资但是高额股票？你对自己达到考核标准而获取红利是否充满信心？你是否有能力应付年收入上的大起大落？工作稳定度对你有多重要？

了解你的需求，将帮助你明确什么类型的公司适合你。比如，一家历史悠久的公司可能会提供比新公司更高的薪水，但新公司却能够给你股权或期权。这在前者一般是不可能的。此外，雇主也未必能够提供你所希望的所有条件，各种各样的制度限制了公司的薪金水平和福利情况。

了解你的需要和公司本身在组织机构和预算方面的局限，能够使你正确估计得失，从而为自己谋得最大的利益。

所谓知己知彼，你还应该根据一家公司在组织和预算上的局限了解它能够提供的薪水的程度。这有助于你在谈判中掌握主动性。有关这方面的知识还可以帮助你在公司无法满足你的需求时另谋他就。

法宝 4. 了解具体谈判中的强弱关系

有时，你不但拥有公司要求的所有技能，而且恰好是唯一通过面试的合格人选，更巧的是公司正急需用人；或者，公司已经确定你是最佳人选，这时你可以稍稍拖延一下讨价还价的时间。一旦公司做出聘用你的决定，便是你谈条件的最佳时机，你的谈判地位大大提升。

在另一种情况中，你可能只是公司考虑的人选之一。对于他们来说，随便录取你们中的哪一个都很好。于是，对待遇的要求成为公司选择的关键。应该估计一下形式，尽量了解竞争者

的情况，掌握好进退的时机。

法宝 5. 永远不要撒谎，但只使用对你有利的事实

诚实是重要的。如果你在谈判中撒谎，迟早会被发现，你将失去所有的信任。即使你不会因此丢掉工作，这也会使你处在一个极为不利的位置，为你今后的发展带来障碍。

但是，完全的坦率也是不必要的。你不必非得直接回答对你提出的每个细节问题，除非答案将对你有利。你可以决定说什么以及如何说。不妨事先思考一下自己在哪些地方拿不准。这样，你可以预先演练一下。

法宝 6. 认识公平原则的重要性

大多数雇主在做决定时都以公平为指导原则。在预算和组织结构允许的范围内，雇主为了聘到人才通常会答应那些公平合理的要求。公正的要求是聘用谈判中有力的武器。有时这样的要求会说服雇主调整薪水的构成或增加该岗位的薪水预算。

你应该证明每一个要求都是公正的。如果你要去工作的地方房租较高，将你的薪水上调到足以补偿超额开支的水平是合理的。如果类似公司中同级的主管人员可以获得公司 1% 的股票，你也应该获得相同对待。你未来的雇主也同样希望你能感到公正。认识公平原则的重要性有时能够决定谈判的胜败。

法宝 7. 巧妙利用不确定性

如果一名雇主拿不准出多少薪水才能雇到你，他的第一次报价往往接近最理想的数额。如果你泄露过多的信息，雇主也许会考虑降低报价。因此，不要明确地透露你现有的薪水和离开现在单位的要求。这样可以使你从潜在的雇主那里获得最佳的报价。

法宝 8. 有创造性

你也许不会得到想要的一切，但你至少应该保证争取可能得到的一切。将注意力集中在整体价值上。看看是否可以通过其他方法达到你的目的。在眼前利益上做出一些让步以确保长远利益的增加。不要拘泥于自己工作的“要求”。将自己局限于本职工作，只会限制了你的创造性。如果你有足够的创造性，应该能够把自己的要求以公司能够接受的方式表达出来。你还可以根据公司的情况，在比较灵活的方面提出更有“创造性”的条件，取代你希望得到而公司无法满足的要求。

最后，对于那些对你至关重要的要求，你始终都应该坚持。如果你做不到这一点，或者不得不为这个工作而放弃你需要的很多东西，那么这很可能是个对你不合适的工作。但是，你所坚持的每一个要求都应该确实是最基本的。固执地坚持某一个要求，可能会使你失去更多更有价值的东西，甚至失去得到工作的机会。

法宝 9. 注重目的，而不是输赢

过于注重输赢以致于忽略本来目的，这是人们在谈判中常犯的错误。这种倾向在聘用谈判中尤其不可取。达到目的才是谈判中最重要的。更何况，你无论如何也不应该让未来的老板感觉自己像个失败者。记住，那个人将控制你的前程。如果你在谈判中伤害了老板，即使当时你占了一些便宜，长久来看，也是失策的。

法宝 10. 知道何时退出讨价还价

在谈判中，当你已经得到了你认为合理的条件时，就应该向谈判对手表示感谢，并表示接受条件。如果你不懂得何时退出，也许会让公司感到雇用你将是一个错误。大多数公司都希望公正地对待员工，并使员工感到满意。但是，很少有公司希望聘用一名斤斤计较的人。被人理解为贪婪或不讲道理会导致谈判的破裂。即使谈判没有破裂，你也给你的新雇主留下了无法磨灭的坏印象。

法宝 11. 不要忘记聘用是一个持续的关系

这是最重要的法宝，怎么强调也不算过分。

聘用谈判是你在公司事业的开始。它为你的聘用关系确立了一个基调。如果你要求得太少，将不利于你的事业；要价过狠，你将在聘用关系还没有开始之前就已经破坏了它。如何处理最初的谈判将对你日后在公司中的成功与否起着或好或坏的影响。

《珠江晚报》