

新理财杂志征订开始了
最新会计课程开班了!
2012年财会信报征订
《税务规划》期刊优惠
轻松搞定会计职称考试



懂ERP的ERP 筹划企业未来

企业利润筹划、经营活动筹划、成长路径筹划

Aisino 航天信息软件 | 网址: http://soft.aisino.com 电话: 010-88897666 传真: 010-88897558

2011年注会考试网络速
中国CFO的梦想课堂
陪小艾来一次会计长途
会计继续教育辅导年检
会计考试保通过只考一

职场招聘 RSS

热词: 搜索 高级搜索

职场英语	求职指导	简历中心	求职参考	职场故事	职场潜规则	求职信息	招聘信息	职场礼仪	职业规划
------	------	------	------	------	-------	------	------	------	------

中华财会网 > 职场招聘 > 求职参考 > 正文

像FBI谈判专家一样谈判薪酬

2011-08-25 02:22 来源: 新浪

阅读: 打印

在找工作的过程中,求职者必须采用多种专业的技巧。你要像科研人员似地分析就业市场,像畅销作家似地精心编撰简历,像老练的政客似地建立工作关系。

在讨论薪酬的关键时刻,还有一种职业要模仿——联邦调查局(Federal Bureau of Investigation, FBI)的人质谈判专家。

想象一下坐在你对面的人事经理是一名在银行金库里劫持了十名人质的疯子,只不过他不是要几百万现金和一架私人飞机,而是把守着包含工资预算的电子制表软件。

联邦调查局公布的文章“危机调停:在谈判中运用倾听技巧”(Crisis Intervention: Using Active Listening Skills in Negotiations),概述了在谈判中有效地带来积极成果的几项手法,其中有一条是:适当跟进,改述、反射对方所说的话,在谈话中留下停顿。

假如人事经理说:“我们认为你特别适合这项工作,我们愿意出75,000美元的起薪。”你可以这么说:“我明白了。您是说这个职位的薪水是75,000美元。”

在这么做的时候,你倾听并改述了面试者所说的话,反射回他说的最后几个字,而且在谈话中留下有效的停顿,让面试你的人来填补谈话的间歇。多数人讨厌对话时出现难堪的沉默,会赶快补话,这种情形下有可能发生的是,他们会拿更高的开价补上谈话空当。

以下是另外三种用联邦调查局的战术谈判薪酬的方法:

1、收集资料。抵达现场之后,一名好的干探会立即审时度势。至于你,则要在对峙局面发生以前早早做好准备。你需要切实了解你的技能对这个职位来说究竟值多少钱。你可以问你的同事及工作中接触过的人,也可以在payscale.com、glassdoor.com等网站上搜索薪酬数据。

2、建立信任。为了让谈判进展顺利,你需要让对方把你视作可靠的人。你要与对方建立融洽的关系,聆听他们的建议,了解他们的立场,并且准备好支持自己论点的论据。当双方能够共同探讨第三方行业数据时,会制造较少的“你对我”的对峙氛围。

3、保持冷静。不管局面有多么疯狂,一人人质谈判专家总是保持着冷静、乐观和积极的态度。薪酬

频道推荐

- 强势上司or弱势上司?教你与上司的相处之道
- 研究表明职业女性穿裙装更易给人好印象
- 员工“十一”年假一起休 愁坏老板
- 毕业生面对职场输在哪里
- 涨薪潮中,电子制造产业升级、觅人才
- 持有ACCA资格者不足15% 高级财务人才紧俏
- 职场版“蓝精灵” 看看有没有你的职业
- 汽车行业高端营销和技术人才匮乏

点击排行榜

图片新闻

其他

谈判亦应如此。即使你发现同事跟你做同样的工作却比你多拿两万美元(相信我,这种事确有发生),冲进老板办公室要求加薪或者以辞职作要挟是很难得到你想要的结果的。谈钱的时候你也许会紧张、有压力、变得情绪化,但是记住,这是一场商业交易。

如果你成功地学了一回足智多谋的联邦调查局谈判专家,当对峙结束时就是一个皆大欢喜的局面了,没有人挨枪,而你也得到了一份公平的薪酬。

相关新闻

我要评论

文明上网 理性发言

发表评论

[关于我们](#)

[广告服务](#)

[联系我们](#)

[招聘信息](#)

[网站律师](#)

[网站地图](#)

[合作伙伴](#)

电话: 010-88155800 010-88155700 地址: 北京市海淀区西四环北路146号三层(100142)

Copyright www.e521.com All Rights Reserved

北京未名集团 中华财会网 版权所有  京ICP证010498号