

技巧：与老板谈条件的艺术 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_8A_80_E5_B7_A7_EF_BC_9A_E4_c123_288589.htm 在企业中,老板要依赖员工,却也要管理员工；员工要依靠老板,却也要协助老板。所以说,老板和员工相辅相成的关系势必就注定了双方之间的博弈关系。跟老板开口,就是对这种博弈关系善加利用的艺术。如果在某些必要的时刻,你不得不和老板谈判,怎么样的博弈方法是最恰当最适用的？怎样将老板和员工之间原本对立的局面转换到“双赢”局面？跟老板等价交换的条件 David（法国人）某咨询公司IT工程师 我是随着老板一起从香港到上海来发展的。他的公司前几个月刚刚起步,人手也不够,而我是他这个新公司的第一名员工,可以说现在跟他一起打拼最初的江山。本身就很喜欢中国文化的我,考虑到以后可能会长久地留在上海工作,决定要把中文学好。在法国的时候,我就学过一年多中文,所以现在我需要有人每天跟我练习口语。但是我随着老板来异国发展,目前也等于是“穷光蛋”一个,除去租房、日用开销,上中文课的费用就很不希望是我自己来承担。我跟老板沟通过,希望公司来支付我语言课程的所有费用。由于老板本人也是一个中文爱好者,也正在学习中文,所以他对此表示十分理解。在我们谈完条件后,最终达成的协议是:我以每天更多的工作时间来回报公司为我支付的学费。现在我每天都有中文老师来给我对话、教单词,但是我所付出的代价是每天工作将近15个小时。由于公司在创立的初期,的确是一个非常时期,也需要人手高强度的工作,所以我的贡献对公司还是很重要的。就这样,我以自己的时间实现了和老板谈判的交换

条件。“看山色”说话 Jason 某网络运营公司运营助理 跟老板谈条件,要的是天时地利人和。时机不对、场合不对、老板心情不对,基本上都成不了。我每次有什么要求要和老板说,都是很小心翼翼挑时机的,有时候甚至要自己创造时机。有一次,我和经理一起去和客户见面,当天由于一些意外情况,我们给客户临时买了一些东西,于是产生了一笔不小的额外支出费用。我当时主动先垫上了这笔费用,而且东西买得恰到好处,和客户的沟通进行得非常顺利,经理当下就非常满意。在回去的路上,经理理所当然地加了一句:“回去叫财务部报销。”于是,我趁热打铁提到了前不久我独自外出联系工作时候请人吃饭的事情,措词挺小心的,不过趁着经理高兴,最后连我这几个星期加班后打的回家的车费一块儿都被批准报销了。所以说,见机行事至关重要,我们俗话说的“看山色”就是这个道理。 100Test 下载频道开通,各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com