

<<职场加薪术>>

图书基本信息

书名：<<职场加薪术>>

13位ISBN编号：9787119066929

10位ISBN编号：7119066927

出版时间：2011-2

出版时间：外文出版社

作者：李红

页数：279

字数：150000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<职场加薪术>>

内容概要

每个老板者不想发工资
每个老板都不会正视员工的价值
每个老板都不会按劳付酬
每个老板都不希望加薪
每个老板都不会真心加薪

<<职场加薪术>>

书籍目录

第一章 薪资——制度是基础

- 加薪潜规则
- 重提薪资制度
- 老板认同的员工
- 加薪是一场博弈
- 别被表面现象所蒙蔽
- 能说会道带来的效益

第二章 求职——打好薪资的底子

- 男怕入错行
- 做好职场规划
- 薪资——面试的核心
- 谈判的语言技巧
- 认清自己的老板

第三章 绩效——实力第一

- 狼行千里吃肉
- 大河有水小河满
- 让能力为你说话
- 加薪路上的拦路虎

.....

第四章 秘诀——如何要求加薪

第五章 加薪——与老板过过招

第六章 谈判——嘴是一把刀

第七章 禁忌——加薪也要讲个度

第八章 跳槽——寻找另类空间

<<职场加薪术>>

章节摘录

掌握公司的薪资秘密 公司的薪资秘密是由老板对薪资的看法决定的。

员工付出劳动得到回报的多少，还要看老板对你认可度的高低。

曾经有一位员工的试用期到了，正式录用之后，公司为他加了百分之七的薪水。

他虽然不满意，却没有向老板表达。

后来，他写了一封电子邮件，问老板是否对他的表现有什么不满意之处？

老板看到这封信以后觉得很莫名其妙，事后老板才知道他是想要加薪。

老板认为，如果这封信的措辞是“对于加薪，我还存在一些疑虑，有一些问题想要请教您。”这样的话会更为恰当。

尽管如此，老板还是找他进办公室来谈话。

他问老板，对他有什么不满意之处？

老板说你表现得很好，没什么不满意的。

随后他开始计算他每个月家中的开销，告诉老板说，公司给的薪水不够自己的开销。

听了这个员工的说法，老板觉得很遗憾。

因为员工的价值在于是否达到工作的标准，而不只是员工的个人需求。

这位员工应该向老板强调他的贡献。

、他为企业所创造的价值，他为公司带来的财富等等，而不是强调自己的困难到底有多大。

尽管这位员工拿出其他企业同职位的薪资水准，但是老板还是没有答应给他加薪。

对于员工的加薪要求，企业和老板一般都会持谨慎的态度。

你需要考虑企业文化和公司管理风格。

相对来说，在开放沟通型的企业文化中，员工的加薪要求更容易实现。

因为在这种鼓励竞争的价值评估体系下，贡献和收入的关系更加紧密，老板也乐于与员工探讨价值问题，也乐于用物质方式来提高员工的工作积极性，刺激大家为公司创造更多的财富。

你自己要深具实力才有可能获得加薪，而这个实力是客观评价得来的。

有时候别把自己太当回事。

碰到过不少人，因为对薪资一些小小的不满意，就轻易辞了职。

以为山不转水转，找工作是容易的事。

王蕾曾经薪水过万，然而身在福中不知福，嫌工作单调无趣，稀里糊涂跳出来，却再也赚不到那个数了。

而后来她所从事的工作，也不见得有趣，薪资却低了很多，可是悔之晚矣。

另一个听信王蕾鼓动的小师妹，刚工作没两个月，一不高兴就辞了薪水6000元的工作。

问她现在的工作薪水多少，她说2000元。

她说，没办法，现在没人肯给我6000元了，慢慢找吧。

其实，并不是每年公司都会给所有员工统一加薪，也并不是每名员工都会自行和公司讨价还价。

一般说来，许多公司都综合两种做法，而且对表现突出者会额外发放奖金。

每个公司都有本身的薪资政策，你可以从会计那里打听到。

这时你还须特别留意哪些人是因为哪些表现而受到嘉奖了。

那么，日后当你也有此表现时，可据此事例争取应得的奖金。

1.掌握最新薪金行情。

和你同等职位的人，平均薪金多少？

要知道最新的行情，你可翻看报纸的广告栏，查看其中与你相似职位的薪金多少，这可以帮助你决定能够再争取多少薪金。

2.列出加薪理由。

试问自己为什么值得加薪？

在目前的经济情况下，公司不可能再浪费金钱，因此，假若你向老板提出加薪要求时，他也许要你写出上次加薪后，你曾有什么突出成绩。

<<职场加薪术>>

因而，你必须先想一下，自己干了多少工作，以及替公司省了多少钱。

你有没有为完成一些重要工作而超时工作？

有没有编订一套省时的新档案编排和记录系统？

有没有提出减少生产成本的建议？

或者你接手一些原来由外人或临时工所担任的工作？

每个老板都非常关心公司账目的收支平衡，所以你需要让他们知道你为公司省了多少钱，以便为你加薪。

3.想对所有期望加薪者说的话。

要求加薪，不应该只是单方面地“告诉”老板，而应该是双向沟通；也就是说，你必须听到老板的声音，依据他的反应与看法来修正你的论点与看法。

可惜的是，大量的调查事例说明，大约八成的人只是单向诉说，只有两成的人懂得和老板互动地双向沟通。

沟通成不成功，不在于你是否得到你想要的，而在于双方是不是“心服口服”，是不是除去了心中的芥蒂。

而且，纵使你得到了你想要的，对方是不是跟你一样开心，或是比你更开心？

或许，这一次加薪不成功，但是至少你做了双向沟通，让老板了解了你，你也更加了解了老板。

P104-108

<<职场加薪术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>