

职场白领巧妙攻“薪”技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/394/2021_2022__E8_81_8C_E5_9C_BA_E7_99_BD_E9_c123_394249.htm 职场白领攻“薪”有技巧 在职场浮浮沉沉，薪水却始终停滞不前，这恐怕是不少白领心中的痛。如果你在人事部的“考评排行榜上”一直名列前茅，为什么不试着向老板提出加薪，争取自己应得的利益呢？当然，谈加薪事关重大，没有方法、技巧，结局很可能会与你的愿望背道而驰。下面6个技巧，也许能成为你的有力参考。

单独约会 进行薪酬谈判时，不要试图联合集体的力量，没有人比老板更懂得利用人在利益追求上的私心。几个人拧成一股绳去谈加薪，领头的那个往往会成为牺牲品，跟从者倒多少能得到一点实惠。因此切勿带一帮“小弟”前去切磋，一切依靠你自己。

不要攀比 许多企业都采用薪酬保密的原则，因此与老板谈加薪时，不要与周围的同事比较。一来，刺探他人的收入违反企业规定，你仗未开打便已经输了；二来，老板会觉得你是出于嫉妒才来加薪，反而会忽视你的实力。正确的做法是，你得表现出强烈的自信，摆出自己为公司做出的贡献，用事实说服老板。

目的明确 你的目的是加薪，而不是走人，所以一定要含蓄地表达出对企业的忠诚。如果傻到扬言“不加薪就走人”，就等着面对难堪的结局吧。

选准时机 谈加薪的时机相当重要，可选择了公司大赚了一笔、老板心情极佳的时候去谈，只要明确列出自己出色的业绩、勤勉的工作态度、重大的成果和近期接受的专业培训等，成功的可能性是很大的。

知己知彼 还要弄清业内的行情，如果你的薪水已经处于一流水平，要加薪只能转行了。

其次，要弄清老板类型，如果他是那种从不主动为员工加薪的老板，说明他可能有些刚愎自用，最好采取比较迂回的加薪战术，具体方法见下一条。迂回战术巧妙地将猎头公司正以双倍薪水挖你的消息送进老板耳朵，如果他还不采取行动，那么显然，在他心目中你还不值那么多。但这也有一定的危险，因为他一旦知道你怀有二心，对你就会心生提防。

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