

还在拿着一成不变的薪水工作吗？你的老板正坐在办公室里偷笑！

加薪？谁不想！怎么提？不知道！

最详尽的加薪教程 最生动的实战攻略

一语道破老板内心的真实想法

轻松拿到老板荷包中你应得的那一份！

加薪的秘诀

(德) 马丁·维勒 著

梅宁 译



THE SECRET OF HIGHER PAY

加薪 秘訣

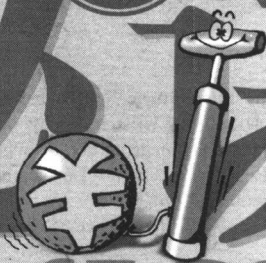
THE SECRET
OF HIGHER PAY

— 1991 —

(德)马丁·维勒 著

梅宁 译

加薪的秘诀



THE SECRET
OF HIGHER PAY

图书在版编目(CIP)数据

加薪的秘诀/(德)维勒(Wehrle, M.)著;梅宁译.

上海:上海人民出版社,2007

ISBN 978-7-208-06956-5

I. 加… II. ①维…②梅… III. 成功心理学-通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 038748 号

策 划 人 邵 敏
责任编辑 邵 敏
助理编辑 徐尘远
封面装帧 五行人平面艺术设计有限公司

Geheime Tricks für mehr Gehalt by Martin Wehrle
Copyright © 2003 by Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin.

Chinese language edition arranged through
HERCULES Business & Culture Development GmbH, Germany.
Simplified Chinese edition copyright © 2007 by Shanghai People's Publishing House
ALL RIGHTS RESERVED.

加薪的秘诀

[德]马丁·维勒 著

梅 宁 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行 上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 720×1000 1/16 印张 10 插页 2 字数 149,000

2007 年 4 月第 1 版 2007 年 4 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-208-06956-5/G. 1133

定价:18.00 元

THE SECRET OF HIGHER PAY

马丁·维勒

曾担任德国大型企业两个重要部门的主管，也当过老板，深谙职场之道。下属和领导的双重角色、特定的职场“中间人”身份赋予他丰富的实战经验，使他对老板的世界有清晰而独到的见解。因此分析常常入木三分，建议实用有效。目前是德国著名的职场问题专家和薪水教练，著有《老板的秘密》、《办公室的敌人》、《30分钟谈加薪》等多部语言生动、有趣实用的职场畅销书。

THE SECRET OF HIGHER PAY

通过阅读本书，你将了解到：

- ◆ 如何克服胆怯，和老板谈“钱”
- ◆ 如何“自我吹嘘”，为加薪播种
- ◆ 如何另辟蹊径，间接获得收益
- ◆ 如何选择时机，开始加薪谈判
- ◆ 如何积累业绩，证明自身能力
- ◆ 如何制定策略，掌控谈判大局
- ◆ 如何调整措辞，给出王牌理由
- ◆ 如何突破僵局，高价出售自己

请注意：

本书的内容是具有**爆炸性**的！

它将告诉你有关**加薪**的一切真相！

加薪的秘诀 | 前言 |

FOREWORD

薪水前线的密探

我已下定决心，从我的文件夹里拿出一些秘密告诉大家，否则，这些秘密就让老板们独享了。在下次加薪谈判中，你们肯定能从中获益——是实实在在的现金收益哟！我的这些经验是具有爆炸性的。如你们所愿，创作本书的人，是一位真正的深入前线的密探。作为老板，我曾经历过许多薪水谈判。我也曾和许多老板讨论过此事，深知他们是如何对付各种各样的加薪要求的，这包括职员们提出的加薪要求——他们想赚到更多的钱，还有应聘者就未来的薪水提出的要求。

我曾亲历前线，对交战双方的进攻防御了如指掌。我知道你们提出的一些理由，根本不可能让你们如愿以偿，而只会激怒你们的老板，而有一些理由，就如那句咒语“芝麻开门”一样灵验，能轻松地开启加薪的大门。我将告诉你们如何达到目的。

两个不平等的合作者坐在一起进行薪水谈判，这样的事时有发生：一方是我，顶头上司，能言善辩，端坐在老板的席位上；另一方是您，情绪激昂，因为您想得到更多的钱。毫无疑问，当有些人双腿哆嗦、哭丧着脸走进老板的办公室的时候，他们就已经输定了。

其实，要达到加薪的目的并不是一件困难的事，只要您有自信心，不要单

刀直入地提出要求,而是精心周密地策划此事。作为老板,我知道,为加薪而做的准备工作从你进入公司的第一个工作日就应该开始了。

我把本书分成八章,一步一步地引导您成功地达到加薪的目的。在本书中,我将告诉您如何克服胆怯的心理,坦然地谈论钱的问题(第1章)。您也将亲身体验到,在平时的工作中,如何通过自我推销为加薪播撒种子(第2章),如何发掘自己的市场价值(第3章)以及您的“奖金公司”将为您带来什么利润(第4章)。最后,我还要告诉您,如何完备地做好谈判前的准备工作,如何把谈判层层深入下去,当老板提出证据反驳时,如何运用您雄辩的口才予以彻底的还击(第5~8章)。

最后的附录谈论的是在应聘时如何进行薪水谈判。我将告诉您,可以采取哪些方法高价出售自己,从而得到您梦寐以求的工作。作为老板,我很清楚,最优秀的职员需要用最高价格来雇用。但是,您如何向我证明您的才干呢?您能最大限度地提供些什么?在三个回合的谈判中,您如何运用策略让自己表现得更像闪亮的金子?

在每章的最后,您可以自我检测一下,是否已经做好谈判前的准备工作?“薪水温度计”将告诉您,您在老板那里是否能有好运,或者您还能做些什么来开拓美

加薪的秘诀 | 前言 |

FOREWORD

好前程。

无论在何种情形下，您都得学会设身处地地站在老板的立场上考虑问题。您需要说服的是他，您的老板。我是从部门主管或公司老板的角度写这本书的。因此，如果您有如下的疑问：老板怎样才能相信我，相信我的理由是真实的，并认为我提出的薪水要求是合理的呢？那么，我将告诉您，如果您知道老板是怎么想的，您就知道该如何说服他——做到了这一点，达到目的对您来说就易如反掌了。

或许您私下里会想，我把这些业内的秘密都说出来，不会引来老板们的不满吗？确实有这样的問題。是的，不久前我曾受雇于一个大型企业集团，在那儿当主管，但现在我已离任，成了自己的老板。因此，我才敢于把真相告诉您——为了您的利益。

THE SECRET OF HIGHER PAY

加薪的秘诀 | 目 录 | CONTENTS

前言 薪水前线的密探

第一部分 通往薪水谈判的路途上

勇气带来金钱:克服怯懦心理	3
加薪——一条致富之路	3
君子不言利? 反其道而行!	4
对老板而言,提高您的薪水是一种节约之道!	6
老板发牢骚,并不是因为他吝啬	7
女人当自信	8
薪水温度计:您能自信地提出加薪要求吗?	10
有资本的自我吹嘘:为加薪播种	12
上司知道您的价值吗?	12
在汇报工作时,您可以从老板那里获益	13
有资本的自我吹嘘——工作的每一天都是您施展才能的舞台	15
同事们会在老板跟前说些什么	17
薪水温度计:老板器重您吗?	19

THE SECRET OF HIGHER PAY

加薪的秘诀 | 目 录 | CONTENTS

比较成就富裕:您得到了应该得到的吗?	21
找到您的市场价值	21
老板手头宽裕吗?	23
冲破工资标准的枷锁	25
薪水温度计:公司财政宽裕否?	27
“奖金公司”:赚钱的另一种门道	29
老板更愿意拿什么作报酬	29
老板的慷慨,税务局的损失	33
薪水温度计:您的老板喜欢采用奖金这种形式吗?	39

第二部分 加薪谈判

起跑:怎样做好谈判前的准备工作	43
敲哪扇门?	43
加薪幅度可以有多大?	45

选择合适的时机.....	46
在薪水竞赛中邀教练随行.....	48
您了解自己被别人欣赏的一面吗?.....	50
让老板惊叹:您的业绩档案.....	52
时间选择:在合适的时机抓住老板.....	53
薪水温度计:您准备好了吗?.....	55
策略:理由就是金钱.....	57
您有什么新鲜东西可卖?.....	57
您的老板是个自私的人——帮助他!.....	59
愚蠢的理由——它们将导致什么后果.....	60
王牌理由——它们将产生什么作用.....	64
出牌要讲究策略.....	72
老板会怎样反驳?.....	73
模拟谈判:练就您的三寸不烂之舌.....	76
您真的准备就绪了吗?.....	77
薪水温度计:您有好理由来说服我吗?.....	79

THE SECRET OF HIGHER PAY

加薪的秘诀 | 目 录 | CONTENTS

进攻：在谈判时如何抬价.....	81
轻松进入话题.....	81
言行决定成败.....	82
对事不对人的态度.....	83
积极的倾听.....	84
您的身体语言告诉我什么？.....	86
如何吸引老板的注意力.....	91
理直气壮地提出加薪要求.....	93
老板狡猾地提问——机智地回答.....	95
要敢于提出问题.....	98
确定三个目标，提出一个数额要求.....	100
一开始要坚持自己的要求.....	101
不要让老板感到自己受到了威胁.....	102
薪水温度计：您有雄辩之才吗？.....	104
抵抗：突破老板的防御.....	106
语言大棒的攻击.....	106
老板的类型，您的防御方式，以及如何成功地进行反击！.....	108

写下书面证明	122
薪水温度计:您能抵挡住老板的反击吗?	123
附录:应聘面试——一生中的薪水飞跃	125
把赌注下得高一些——这样做值得!	125
关键是年总收入	127
真真假假:您原来的薪水	130
满足老板的需求	132
使用技巧,说服两个主管	135
在下半场达到目的	136
“钱对您意味着什么?”	138
“您还在和别的公司谈吗?”	139
围绕薪水问题迂回作战	140
严守秘密:您现在拿多少薪水!	142
十五分钟揭开真相:薪水谈判	143
书面通知:第三回合比赛的锣鼓敲响了	145
一次交易,双方受益	147
薪水温度计:在面试过程中,您的牌出对了吗?	149

I

THE
SECRET
OF
HIGHER
PAY

加薪的秘诀

第一部分

通往薪水谈判的路途上

勇气带来金钱： 克服怯懦心理

加薪—— 一条致富之路

没有自信心，不敢索取更多薪水的人，都能说出一大堆的理由。有的人说：“每个月增加 150 欧元——那又怎么样呢？”如果我们仔细算一算，这意味着 1 年增加 1 800 欧元，10 年就是 18 000 欧元，30 年呢？54 000 欧元。

让我们继续假设，如果您总是不满足于眼前的薪水，每 2 年再要求每月增加 150 欧元；推算一下，10 年就是 54 000 欧元，30 年就是 432 000 欧元。如果再算上这些钱的利息，那么，您离成为百万富翁的日子就不远了。

由此可以看出，如果您迟迟不敢提出加薪的要求，从您的口袋里溜走的将是一大笔的钱！当然，作为老板的我也节约了一大笔钱！而且，我们在这里算的还是幅度很小的加薪——只不过 2 年增加 150 欧元而已。

但是，加薪不仅仅意味着收入的增加，它还涉及公正性的问题。每个人都想获得他该获得的。假如您得知和您职务相当的同事，工作做得比您差，却拿到比您多 $\frac{1}{3}$ 的薪水，您会有什么感受呢？假如有熟人告诉您，做同样的工作，在别的公司能拿到多得多的薪水，您会怎么想呢？