

99%的职场人士都想升职加薪当上总经理，
另外的1%是自己创业的老板

升职加薪 当上总经理

GET PROMOTION
PAY RISE BE GENERAL
MANAGER



辽宁教育出版社

升职加薪 当上总经理



辽宁教育出版社

© 姜得祺 2014

图书在版编目(CIP)数据

升职加薪当上总经理/姜得祺著. —沈阳: 辽宁
教育出版社, 2014.10

ISBN 978-7-5549-0135-9

I. ①升… II. ①姜… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第227873号

辽宁教育出版社出版、发行
(沈阳市和平区十一纬路25号 邮政编码 110003)

北京市兆成印刷有限责任公司印刷

开本: 700毫米×1000毫米 1/16 字数: 197千字 印张: 17.5

2014年10月第1版

2014年10月第1次印刷

责任编辑: 叶北宁 王 俊 责任校对: 文艳丽

封面设计: 门乃婷工作室 版式设计: 李慧娟

ISBN 978-7-5549-0135-9

定价: 36.00元

从此刻开始，升职加薪不再是梦想！

每个在职场上混的人都想升职加薪，进入公司的领导层，可最终能够如愿的总是凤毛麟角。很多人在一个岗位上平平淡淡地干了一辈子，除了年龄，其他毫无变化。于是，他们抱怨公司对自己的种种不公，却从来不从自身找原因。其实，真正的原因在于，这些在职场上原地踏步的人对职场升职加薪的认识或许从一开始就是错误的。

有的人认为只要按部就班，不迟到不早退，按照老板的吩咐完成自己的工作任务就能升职加薪了，结果希望落空。

有的人职场书看多了，盲目地认为“不能只干老板吩咐的工作”，于是，去做不属于自己工作范畴的事情，结果知识不够专业，能力有限，好心做了坏事，使得同事觉得他在抢功，老板觉得此人“野心太大”，不但没有升职加薪，反而被降职减薪。

还有的人认为只要和同事、领导处理好关系就能够升职加薪，于是，将全部的精力用在处理人际关系上，表面上和同事打成一片，可是当面对

一些很有诱惑力的职位且大家都有竞争权的时候，曾经倾其所有搭建起来的关系倒塌了。作为领导来说，希望身边有几个鼎力支持自己的员工，可是毕竟公司要生存就需要业绩，人际关系搞得再好，如果没有业绩也是难以获得提拔的，即使领导破格提拔了，同事们愿意去服从一个能力还不如自己的人吗？

.....

正是这些错误的认识，让很多人白努力了一场，却没有得到升职加薪的机会。其实，综观职场中那些升职加薪快的人，除了有正确的职场认识之外，无不有一套特殊的方法。

在职场上生存，首先要对自己的能力有一个完全的了解，知道自己有几斤几两，然后再找准自己的位置，这是非常关键的。如果你是一个刚入职的普通小职员，就不要在老员工面前指手画脚，更别想一下子帮助老板排忧解难。你唯一要做的就是先做好自己的本职工作，然后熟悉同事及老板的秉性。对公司有建设性的建议，要在恰当的时间、恰当的地点向老板提出，避免遭到同事的嫉妒，当然也要避免越级反映问题，否则有可能遭到顶头上司的打压，日后给你穿小鞋，那么你的前途可能就是一片灰暗。

在职场混，任何时候都不要对自己的工作懈怠，因为每家公司都希望员工成为公司的摇钱树，为公司创造更多的价值，如果你不努力，那么将来就可能是被裁员的对象。因此，要想不被裁掉，而且能够升职加薪，除了努力做好自己的工作之外，还要不断增加自己的资本，让老板觉得给你更多回报是值得的。

但是，有时候，即使你的工作非常努力，业绩非常突出，老板也不闻不问，更别说升职加薪了。此刻，我们就要有向老板提出升职加薪要求的勇气。争取升职加薪并不是什么可耻的事情，而是在为自己争取应得的权利，更是证明自己价值的一种体现。

当然，在向老板提出升职加薪要求的时候，一定要掌握好谈话的技巧，注意时间、地点及老板当时的心情。如果老板正在气头上，你冲进老板办公室质问：“我工作干得这么好，为什么不给我升职加薪？”估计下一刻就是你从公司滚蛋之时了。如何让老板乐呵呵地给你升职加薪，这是个技术问题。

很多朋友在选择公司的时候，首先考虑的是，自己在这个公司升职或加薪的空间大不大？何为空间大，何为空间小呢？这看对谁来说了。

我的一个朋友三年前选择一家传媒公司的时候，这家公司经过五年的发展，领导层人员已经饱和。但是考虑到公司发展前景不错，他还是毫不犹豫地加入了这家公司。第一年，他就干出了漂亮的成绩，薪水是增加了，但是升职似乎遥遥无期，因为每个领导层都不缺人。朋友认真分析了公司的领导构架及公司未来发展的人才需求情况。他发现这个公司没有营销部门，而且根据公司目前的发展来看，如果没有营销部，将会给公司带来很大的损失。于是，他利用业余时间抓紧报班学习企业营销课程。经过一年的准备，一份既全面又专业的企业产品营销策划书放到了董事长的面前。董事长看后很感动，说自己经营公司这么多年，都没有我的这位朋友对公司分析得透彻。而且我的朋友拍着胸脯立下了军令状：如果半年时间内没有成绩，那么这半年就当免费为公司打工了，不要一分工资！董事长看我

我的朋友年轻有为，很有上进心，而且很有诚意，立即决定成立营销部门。我的朋友顺理成章地出任了营销部经理。当时只带了三个人搞营销，不到三个月就取得了非常明显的效果。后来，随着业务的扩大，公司又招了一批人，现在他带领着 30 多人的营销团队，干得有声有色。用我朋友的话说，岗位在于自己创造，而不要等着老板来安排。

升职加薪的道路有千万条，只要你懂得方法，懂得技巧，严格按照自己的计划执行下去，肯定能够实现升职加薪当上总经理的目标。没有做不到，只有想不到。无论你是职场老手，还是刚入职的新人，只要想干出一份成绩，混出一个名堂，都不妨看看这本书！

目录

CONTENTS

序言 从此刻开始，升职加薪不再是梦想！ / 001

第一章

端正了思想，再来谈升职加薪

打工仔的身，也要有老板的心 / 002

莫在抱怨中度日 / 006

职场中人都该有一些野心 / 010

与其羡慕嫉妒恨，不如马上行动 / 014

你不是在公司打工，而是为自己工作 / 019

让你迈不出前进脚步的到底是什么？ / 023

第二章

摆不正位置，你就难以上位

要想被认可，你就要知道自己的优劣势 / 028

要明白自己适合做什么，而不是能做什么 / 032

问自己：面对现在的职位，你最想要的是什么？ / 035

你的职场定位，决定着你的高度和深度 / 039

定位不是盲目跟风，而是量体裁衣 / 041

为自己的职业生涯做一个五年规划 / 044

第三章

要想脱颖而出，就得做鸡群之鹤

让个人优势无可取代，做企业里的“抢手货” / 048

工作积极主动，让自己成为“高价商品” / 051

好形象是成功的敲门砖 / 055

不给自己留后路，终会成为强者 / 058

学会为自己宣传造势，懂得为自己邀功 / 061

既要跑赢同事，又要冒出头来让领导看到你 / 063

第四章

职场是个圈，混不好就成了旋涡

马屁精的学问，你必须得懂点 / 068

做上司的心腹，而非心腹之患 / 072

同事之间距离多远才是美 / 074

不要让上司对你的宠爱成为你与同事的隔阂 / 078

锋芒不可毕露，别让你的才华不加掩饰 / 081

先下手为强，后下手遭殃，竞争就要提前一刻下手 / 085

第五章

要想升职加薪，得先拥有升职加薪的资本

薪水不是老板发的，价值是自己定的 / 090

老板永远希望你做摇钱树，而不是寄生虫 / 094

走别人从未走过的道路，做好业绩 / 098

你的言行举止，必须与公司利益保持一致 / 100

按时完成工作算及格，业绩突出还需多做一点点 / 103

第六章

能力很强大，老板未必给你升职加薪

为什么你总和升职加薪擦肩而过？ / 108

学会聪明地向老板抱怨职位与薪水 / 111

向老板提升职加薪一定要审时度势 / 114

给老板一个主动为你升职加薪的理由 / 118

你一定要懂的升职加薪谈判策略 / 121

如何避免老板只给升职却不加薪 / 125

第七章

升职加薪不能靠蛮干，还得讲策略战术

让老板加薪得讲方法和策略 / 130

学会装相，既不是谎言，也不是欺骗 / 134

一定要做点让老板看得见的面子工作 / 137

职场升职术，离不开酒局拉关系 / 140

不要把机遇当偶然，机遇都是设计出来的 / 143

第八章

为自己创造职位，暗中修炼，直逼目标

实现理想职位，需要具备哪些条件？ / 148

紧盯目标职位，暗中修炼能够胜任的资本 / 151

扫除一切阻碍你成就梦想的绊脚石 / 153

没有成为经理之前，要像经理一样思考 / 155

站在公司的角度处理自己的日常事务 / 159

威信和影响力是升职加薪的助推器 / 162

第九章

胆识大小，决定着职场位置的高低

胆识有多大，事业就有多大 / 168

拥有胆识比拥有才能更重要 / 171

敢想敢干，才能创造感动人生的事业 / 173

对于陌生的新项目要敢于挑战 / 177

只要有豁出去的勇气，就会有丰硕的成果 / 180

任何时候都别前思后想，否则将与机遇擦肩而过 / 183

第十章

有责任心，才配得上高职位高薪水

责任心——职场人士立足之本 / 188

做一个有责任心的人，充满激情地工作 / 192

有责任心的人，才是真正的精英 / 194

爱岗敬业，永不过时 / 196

热爱并忠诚于你的工作 / 199

责任与薪水成正比 / 202

第十一章

投资自己，为高职高薪增加垫脚石

形象决定着你的未来 / 206

充电目的要明确 / 209

找准充电的最佳时机，才能事半功倍 / 213

如何平衡好工作与充电之间的关系 / 215

不要胡乱充电，更不要随波逐流地充电 / 217

打造专业知识品牌，赢得老板青睐 / 219

第十二章

即使月薪千元，也要有月薪万元的气场

你的气场决定了你的职场 / 224

只要你足够自信，就会得到你想要的 / 227

该“装”还得“装”，时间久了它也会成为你的气场 / 230

内功做足，升迁才有爆发力 / 232

可以身无分文，但一定要温文尔雅 / 235

职场无论输赢，都要保持最完美姿态 / 238

第十三章

8小时之内求生存，8小时之外求发展

有效管理自己的时间，高效完成工作任务 / 242

工作不应仅做分内事 / 246

将职场之外的人脉圈子，嫁接到职场上来 / 249

设计好你的“圈”，让别人欠你的人情 / 254

时时修复你的人脉网络 / 258

下班后的8小时，决定了你的成功指数 / 262

CHAPTER 01

第一章

端正了思想，再来谈升职加薪

GET PROMOTION
PAY RISE BE GENERAL
MANAGER

► 打工仔的身，也要有老板的心

明确的认识决定一个人前进的方向，如果没有明确的认识，即使再努力，再刻苦，也犹如黑夜之中行舟，到达不了成功的彼岸。

我们经常可以看到身边的朋友、同事，面无表情，朝九晚五，按部就班地工作。他们常常认为自己就是一个打工仔，只要每天做好老板分配自己的工作就可以了。无须为公司的未来着想，因为这是老板的事儿；无须去发明创新，因为这是其他同事的事儿；无须加班加点，因为这样做的人都是傻子……有这种想法的人只能当一天和尚撞一天钟，得过且过，久而久之，变得懒散，无目标，无效率。这种员工只能处在员工的最底层，并不是其他的同事将他排挤在一边，而是他自己，也不是老板看不起他，而是他宁愿做扶不起的阿斗。

要想在公司升职加薪比别人快，那么首先在你的脑海中别将自己当作打工仔，而要将自己当作这个企业的一分子，自己做好工作就是为自己创

造价值。正如那句话：公司利益最大化，自己利益才能最大化。如果公司挣10万，你能够获得1万，那么公司挣了1000万，你就可能获得100万。如果公司挣了1万，你就别梦想获得10万，公司挣了100万，你就别梦想获得1000万。如果一直将自己当作公司的旁观者，那么你就不可能很好地融入企业，更不可能全心全意去为公司服务，每当公司有重要的任务要交给你的时候，你总是想反正是公司的事儿，又不是我个人的，干好与干不好都一样，这样下去你就不可能尽心尽力去工作，更不要说高效率了。很多时候因为有这种想法，最终导致将事情办砸了，以后公司还有可能将重要任务交给你吗？那么你就不可能成为公司有用的人，没有用就没有价值，没有价值，那么你在公司存在的意义就等于零。

在一个企业里面要想升职加薪，首先从思想上要主动，要积极进取，否则即使你想当一天和尚撞一天钟，也是很困难的。我们就拿“当一天和尚撞一天钟”的故事来说吧。

有个出家的小和尚来到一座寺院，寺院的住持安排给小和尚的任务就是每天到寺院的钟楼撞钟。小和尚一听这活儿简单，于是欣然接受了。刚开始的时候小和尚撞钟很认真，可是半年之后他觉得这个活儿太单调，太无趣了，于是开始名副其实地“当一天和尚撞一天钟”。住持发现了小和尚的异样后，便让小和尚从今天起别再撞钟了，而是去寺院的后厨挑水劈柴。小和尚有些不解便问住持：“是我撞钟不够准时，还是不够响亮？”老和尚语重心长地说：“你撞的钟声够响亮，但是透露出的是空泛、疲惫，丝毫

没有感召力。你没有理解撞钟的含义，仅仅把撞钟当作撞钟，所以你没有真正地去用心撞钟。钟声不仅是寺院里作息的准绳，更是唤醒迷途中人们的利器，所以，钟声要洪亮、圆润、厚重、深沉、悠远。但你心中无钟，即为心中无佛，如此之人何以胜任撞钟之职？”小和尚听了惭愧地低下头，转身去后厨挑水劈柴去了。

可见，并非只是撞钟这么简单，撞钟只是表面现象，而它还有深层次的意义，那就是教化迷途众生。只有理解这种深层次意义的“和尚”才能撞出真正的“钟声”，才能起到撞钟的作用。

作为一名在职场上的人，在工作中同样要明白你工作的真正含义，工作是表面的，工作之后也许是为了养家糊口，也许是为了创业积攒经验，或者是为了升职加薪，无论为了哪一种目的，你都必须要清楚，否则你不可能干出业绩，很可能被贬去“挑水劈柴”。

我的一个好朋友最近的一次经历对我触动很大。他叫张超，与北漂的大多数人一样，随着房价的上涨，不断向北京边缘地带退缩。每天天还没有亮的时候，就得起床坐公交，赶地铁，再坐公交，再步行到达公司。进入公司之后，他还没有完全清醒过来，就紧张地进入工作状态。上午约好了客户，可是因为没有提前对客户进行了了解，结果聊得驴唇不对马嘴，这个单子黄了。张超心情很郁闷，坐在自己的座位上，不知道下一步该怎么安排自己的工作。就这样坐着……下午的时候，张超记起了应该约一下明天需要见面的客户，