

# 跳槽股票怎么谈判—加薪申请你该怎么和老板说-股识吧

## 一、怎么说服老板给我涨工资?

轻松几招：向老板提出加薪

在老板最担心人才流失的时候，向他提出加薪，不失为一招。

但专家提醒，要说服老板，不仅需要你底气十足，还要掌握一定技巧。

近日，有关专家就“如何提高你的职场身价”做出指导：有理有据说服老板给你加薪确实不是一件易事，万一操纵不好，就有可能破坏自己在老板心中的良好形象，影响日后的工作。

因此，在开口向老板要钱时，最好先制定一个谈话要点，然后有理有据展开。

当他意识到给你加薪有百利而无一害，甚至还能憧憬到不久就能收获到滚滚财源时，你的目的就达到了。

索求有度 人力资源专家在研究中发现，人们提出的高薪请求在许多时候都会跟实际可达到的高薪程度有很大差距。

因此，在提出加薪要求前，一定要先研究同行业相关职位薪酬的大体数目，再大胆索求，这样成功的几率会更大些。

说话语调适中 你肯定希望老板能心平气和地听取你要加薪的理由，那么反过来，当他陈述他的理由时，你也要心平气和地倾听，然后再寻找突破口，协调一致。切记不要一时心急，就采用下通牒、恐吓或别的强迫方式令对方就范，这样只会适得其反。

明确目的所在 也许加薪并不是惟一解决问题的办法？是否其他方式也一样能让你达到目标？其实，能让你达到目标的方法还有很多，如分红、股票期权、奖金、晋升、长长的年假、灵活的工作时间等等。

没准这其他的选择会让你觉得比加薪来得更实惠呢。

投老板之兴趣所在 你有你的要求和目标，你的老板也有自己的要求和关注点。那么，在跟他交谈时，何不投其兴趣之所在，大谈特谈，说不定目的达到不说，意外收获还不小呢。

向同行看齐

如果老板认为你的加薪要求并非信口谗来，他也许能更容易接受些。

多收集些相关数据来说服他，比如说其他类似公司同职位人员所拿薪水的大致数额啦，你所了解到的本公司相关职位人员的薪金水平啦等等，这样一来，他想不同意都不行了。

想好退路

万一你的请求老板不同意，怎么办？为此，你得事先想好对策，选择好退路。

是去是留，怎么去，怎么留，一定要考虑仔细了。

准备充分 精心做好谈判准备，这是你惟一能够控制的。

这一点非常关键。

只是准备要做得充分，可是要花费一番时间和精力哦。

总结经验适时再战 谈判的经验每次都要总结，才能达到质的飞跃。

因此，在谈判结束之后，不论是成是败，都要认认真真做好总结，列出闪光点，也找出不足之处，学会从失败中找到成功的亮点。

- 
- 
- 
- 
- 

原文浏览：[\\* : // \\*eshangxue\\*/discuz/viewthread.php?tid=1157](http://*eshangxue*/discuz/viewthread.php?tid=1157)参考资料：[\\* : // \\*eshangxue\\*/blog/?action\\_bbs.html](http://*eshangxue*/blog/?action_bbs.html)

## 二、签三方协议的时候需要注意些什么？

三方协议是《全国普通高等学校毕业生就业协议书》的简称，它是明确毕业生、用人单位、学校三方在毕业生就业工作中的权利和义务的书面表现形式，能解决应届毕业生户籍、档案、保险、公积金等一系列相关问题。

三方协议在毕业生到单位报到、用人单位正式接收后自行终止。

三方协议一旦签署，就意味着大学生第一份工作就基本确定。

因此，应届毕业生要特别注意签约事项。

大学生签三方协议前，须认真查看用人单位的隶属，国家机关、事业单位、国有企业一般都有人事接收权。

民营企业、外资企业则需要经过人事局或人才交流中心的审批才能招收职工，协议书上要签署他们的意见方能有效。

应届毕业生还要对不同地方人事主管部门的特殊规定有所了解。

学校不能强迫毕业生签订三方协议，根据规定，在毕业前没有落实工作单位的，不需要签订三方协议。

如果学校有不签三方协议就不给毕业证、报到证的，毕业生可以向当地的教育部门举报投诉。

## 三、心里一直很气愤，怎么办？？？

你母亲有错，这是肯定的。

但，你就一点责任也没有吗？你母亲的错误，真的不小，她把自己的观点强加给你，这本身就是一个错误。

（尽管她的出发点是好的，但，她毕竟不是圣人，她的一些观点并不一定就是完美无缺的）。

她总把你当成是小孩子，总觉得你不成熟，这与她本身争强好胜的性格有直接关系。

所以，她才有那些让你无法接受的行为（尽管你不爱听，但你必须承认，你妈妈的出发点，是善意的，她绝对不是想害你）。

你的错误，在于没能用有效的方法去与母亲沟通。

而是在她长期的“压迫”（我一时想不起更恰当的词语来了）下，突然暴发，甚至于无法控制自己的情绪，对于你的这些举动，我非常理解。

你现在是成年人了，大学也毕业了，为什么就不能换一种方式去解决问题呢？你的“暴发”，虽然当时让你母亲“害怕”了，其实，还是没起到真正作用的。

也就是说，没彻底解决问题。

你应该有意识地控制好自己的情绪，找一个机会，和你母亲好好谈一谈，谈之前，最好有一个你信得过的亲属（年纪稍大一些的，最好，

）在场。

让这个亲属，作旁观者。

跟你母亲只提一个条件：不管你说的对与错，都不许你母亲打断你的话题，一定要有耐心听你说完。

如果你母亲答应你这个条件，你就跟她谈，不答应，就另找机会。

有了这个让你倾诉的机会，你就必须把这几年的苦恼还有你的一些想法，毫无保留地宣泄出来。

然后，再耐心地听你母亲的“答复”，这样，是最公平的了。

我想，通过这样的“谈判”，你母亲会受到一些触动的，你，也会有所收获。

家庭的事，是内部矛盾，总是好解决的。

万万不可冲动。

象你的这种作法，我不能说你不对，但，只能认为是不可取的。

因为你这样做，并没有解决实际问题。

如果你还不明白我的意思，你可以给我发消息。

我一定会帮你的。

你现在最需要的是，冷静。

明白吗？

## 四、工作半年想跳槽了，要做好哪些准备呢？

如果您还没有一份高额稳定的收入。

我劝您往下看下去！如果您有一份稳定低收入工作，而苦于想找一份轻松，而又能赚到钱的第二职业。

那我还是劝您耐心地看下去！

我们经常在不经意间，发现自己曾经看不起的一些人，却搬进了新居，买了小车。或者是那个小学和自己同桌，考试经常不及格，鼻涕流到嘴里还不擦的小冬瓜，竟然成了大款。

这是为什么呢？这是因为人与人之间最大的差别在于思想。

当初有人只有几百块钱去摆地摊，几年后成了老板；

当初有人只带了几千块钱，杀进股市，几年后成了富翁。

我们瞧不起的那些人，就是属于这个人群。

有人说：“如果当初我也做，会比他们赚钱更多，他们有机会我没有。

放心，我能力比他们强，以后肯定会比他们好”等等。

诸如此类自我安慰的话。

不错，您的能力或许比他们强，本钱或许比他们多，经验也或许比他们丰富。

可问题出在您没有去做，您遇到机会时，没有跨出关键的第一步---尝试！有时，机会就在您的身边，您可能会漫不经心，或者根本就瞧不起。

觉得自己应该是做大事的人物。

其实，如果您不去尝试，怎么会知道这个事是什么样的前景呢？！任何做大事的大人物都是从零开始。

是点点滴滴积累起来的。

事物不要单一看表面现象。

要深入了解实质付诸于您的行动后，才能得出结论！我们瞧不起的那些人，他们就是用心去找到这样的机会。

把握了这种机会，并通过自己的努力而成功的！朋友！我在此提醒您：机会是给容易接受，而又敢于尝试新鲜事物的人的！如果您想成为真正的大人物，那么，请不要只在您的思想中徘徊，应该从现在开始，从小事做起！

## 五、美国网络公司员工的薪水有多少？

首次对网络公司员工的收入进行调查的结果证实了我们的怀疑——他们的确比其它产业的员工赚的钱要多一些。

如果你想到一家网络公司工作，那么在你签署应聘书之前，你最好对目前网络公司员工的工资做一些调查。

尽管有关行政主管的工资待遇的资料很容易查到，但是有关该产业中层员工和新员工的工资待遇的资料却寥若星辰。

因此你将很难判定即将接受的工资待遇是否和该产业其它公司所能提供的工资待遇相当。

网络公司员工的工资待遇（基本工资加奖金和提成）的平均值是年薪8.3万美元。2000年工业界权威对网络公司员工工资待遇的调查是对网络公司员工的工资、奖金以及工作满意程度的一次彻底的了解。

这次调查的目的是对该产业工资待遇的趋势进行分析。

工业界的权威们发现：实际上，大多数网络公司员工的工资待遇都很高，他们的平均工资比技术产业界员工的平均年薪5.8万美元要高得多。

私营企业员工3.1万美元的平均工资待遇同这个数目相比较更是相形见绌。

“大型的网络公司正在向小公司学习以便培育出企业精神，”SCA咨询公司管理咨询部的股东Ron Bottano如是说。

为了吸引人才，网络公司必须将他们提供的工资待遇提高到和稳定的大公司一样的水平。

相反地，大公司为了吸引人才又不得不为员工提供更多的优先认股权和更为宽松的工作环境。

因此，对于网络公司的员工来说，工资待遇是快乐的关键。

目前，大约有55%的网络公司员工都拥有所在公司的优先认股权。

调查显示：员工拥有所在公司股票的平均值为六千股。

尽管网络公司的员工已经非常富有了，但是在接受调查的网络公司员工中几乎有一半的人认为他们挣的钱同本产业的其它公司的员工相比要少得多。

工资待遇的确是网络公司员工快乐的关键所在。

调查发现员工挣的钱越多，他们对工作就越满意。

实际上，网络公司员工普遍认为每年的底薪如果能达到九万九千四百三十八美元他们就非常满意了。

并且如果薪水越高，员工想跳槽的可能性就越小。

事实上，只有28%的网络公司员工表示他们明年可能会辞职。

大约有一半以上的网络公司员工表示他们对目前的工作相当满意。

另外，有70%的员工表示他们对共同工作同事感到非常满意。

这些员工强调了一个公司工作环境的重要性。

比较而言，有42%的员工表示对他们的薪水很满意。

今年四月份是股票市场的低迷期。

在这段时间里，各网络公司所提供的工资待遇受到了影响，因此员工对公司的期望值回?不少。

现在各网络公司正力图为员工增加工资待遇以弥补员工持有的股票在股票低迷的时候受到的损失。

尽管各网络公司向员工提供的工资待遇越来越高，但是专家们认为人才紧缺的现象还会持续下去。

因为网络方面的技术人才也会在同网络公司谈判工资待遇时变得越来越精明。

他们会对最终选择哪一家公司进行更为慎重的考虑。

## 六、加薪申请你该怎么和老板说

一、单刀直入案例：在一次员工聚餐会上，Maria偶然从一位大嘴同事口中听到了一个令她做梦也想不到的“内幕”：对方跟她同在一个部门，拿的工资却是两重天。

“论业务能力和业绩，我比她强；论资格，我比她还早进公司半年。

难道仅仅因为她的文凭比我高那么一点点，就注定要拿得比我多得多？”按捺不住的Maria跑到老总的办公室去说理。

在“员工间不得随意打听工资”的制度下，Maria当然不会说得知某某人工资比谁高，而是直截了当地要求老板给自己加薪，当她将自己值得提升的理由一个个罗列出来后，老总笑着说：“行，你很有勇气，就凭这敢作敢为的性格，我就给你加工资！不过，加薪是对你以前的工作的肯定，以后还要倍加努力，公司不会亏待你的！”

点评：如果你真的行，那就不妨大声说出来；但如果你只是想当然，那么劝你最好还是不要去冒这个险，否则，难免要碰个大钉子，还给老板留下一个“干活不灵光，要钱不含糊”的不好印象。

二、行动攻心有的领导并不习惯那种直来直去、张口谈钱的做法，他们更相信“说得好不如做得好”。

对于这样的老板，你自然要用行动来打动老板的心了。

案例：澄江连续几次在部门的绩效考核中排名靠前，但薪水就是没涨。

于是他认真总结了一下，发现主要是由于自己平时在办公室里表现得不够勤奋和积极，只知埋头苦干做自己的事，不知道将工作做得更好。

点评：这种办法的好处是员工不必花过多心思在工作之外，只要勤勉做事，就能赢得领导的“芳心”。

三、以退为进任何一个聪明的老板都明白，为优秀的员工多花一点钱是值得的。

但老板毕竟是老板，在员工身上花的成本越低，他得到的利润就越高。

所以如果你不给他敲敲边鼓，他也就“能糊涂时，且糊涂”了。

案例：“没办法，我们的工资都是面试时谈出来的。

”Tina虽然是公司里的业务骨干和销售部经理，拿的薪水尽管比同行的高，但他在工作中的付出太多了。

“我不满意目前的工资水平，现在我能做的要么是跳槽，要么是让老板加薪。

”于是Tina很快递了份辞职报告，聪明的老板自然明白了，第二天就答应给他加薪。

。

## 七、现在什么工作最好？

如果您还没有一份高额稳定的收入。

我劝您往下看下去！如果您有一份稳定低收入工作，而苦于想找一份轻松，而又能赚到钱的第二职业。

那我还是劝您耐心地看下去！

我们经常在不经意间，发现自己曾经看不起的一些人，却搬进了新居，买了小车。或者是那个小学和自己同桌，考试经常不及格，鼻涕流到嘴里还不擦的小冬瓜，竟然成了大款。

这是为什么呢？这是因为人与人之间最大的差别在于思想。

当初有人只有几百块钱去摆地摊，几年后成了老板；

当初有人只带了几千块钱，杀进股市，几年后成了富翁。

我们瞧不起的那些人，就是属于这个人群。

有人说：“如果当初我也做，会比他们赚钱更多，他们有机会我没有。

放心，我能力比他们强，以后肯定会比他们好”等等。

诸如此类自我安慰的话。

不错，您的能力或许比他们强，本钱或许比他们多，经验也或许比他们丰富。

可问题出在您没有去做，您遇到机会时，没有跨出关键的第一步---尝试！有时，机会就在您的身边，您可能会漫不经心，或者根本就瞧不起。

觉得自己应该是做大事的人物。

其实，如果您不去尝试，怎么会知道这个事是什么样的前景呢？！任何做大事的大人物都是从零开始。

是点点滴滴积累起来的。

事物不要单一看表面现象。

要深入了解实质付诸于您的行动后，才能得出结论！我们瞧不起的那些人，他们就是用心去找到这样的机会。

把握了这种机会，并通过自己的努力而成功的！朋友！我在此提醒您：机会是给容易接受，而又敢于尝试新鲜事物的人的！如果您想成为真正的大人物，那么，请不要只在您的思想中徘徊，应该从现在开始，从小事做起！

## 参考文档

[下载：跳槽股票怎么谈判.pdf](#)

[《华为离职保留股票多久》](#)

[《投资股票多久收益一次》](#)

[《三一股票分红需要持股多久》](#)

[《委托股票多久时间会不成功》](#)

[《股票除权除息日多久》](#)

[下载：跳槽股票怎么谈判.doc](#)

[更多关于《跳槽股票怎么谈判》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/36716761.html>