**薪水是谈出来的，但错误行为会让你身价暴跌**

谈薪，是双方协商的过程，如果你觉得自己值更多，千万别妥协，你不需要为了公司这个大平台妥协并且投入工作。事实上，一次好的薪水谈判对双方都是有益无害的。在入职新公司之前，在薪水方面达成共识是非常有必要的，这能让双方都对这份工作拥有更多的信心和动力。要价更高其实并不会冒犯他人，但是，有些错误却会让你降身价。　　薪资谈判时最不能犯的糟糕错误是什么？**1. 没选对合适的谈判时间**　　谈判时间是一个秘密武器。商业史上最伟大的谈判家之一CarlIcahn有一个技巧。他会把谈判时间定在一天较晚的时候，然后自己先睡上一整天。毕竟人都会有意志消沉的时候，比如我们可能在早上做到拒绝诱惑，但到了晚上就会更难。如果你早上收到了工作Offer，可以在电话里说：“太好了，先让我好好研究下，处理好后勤和家庭问题后再给你打回来。”接着马上去睡觉休息，尽可能在当天晚些时候进行谈判。　**2. 前期工作准备不足**　　从一开始就要一直使用市场信息来支持你的谈判策略和期望薪资。一旦完成了电话面试和面对面考核，就可以开始计算和思考未来对自己还算合理的数字是多少。比如考察下该岗位的行业水平怎样？你能给公司带来多大的货币价值？如果是自由职业者或一家公司来做这些事会怎么收费？你的工资加津贴应该与这个数差不多。**3. 不做长远考虑**　　你加入公司不是为了呆两周就走的，不能只看眼前，要有长远考虑。这家公司的潜力是什么？公司中你所要去的部门同事晋升潜力如何？公司经营良好吗？对你的职业生涯设一个愿景，这将会预先对你可能想要的薪资及其他需求有直接激励。**4. 使用整数**　　假设你对行业标准、自己能为别人提供的价值以及对自己的理想薪资有了预先准备，可以从具体的工资额开始谈起。不过别说10万，而是用10.35万这样比较具体的数字。这会表明你已经做了些功课，因此确保你对这个数字能自圆其说。整数是用来交涉的，而有证据支撑的具体数字就不需要。**5. 答应得太快**　　“让我想想。”然后在等待的时间再认真思考，制定自己的要求列表单，审慎调查，想想是否还有其他的录用或潜在录用机会。就业市场的供给与需求决定你的价值，当你得到一个Offer时，需要快速确定需要对方提供给你什么。如果什么都没有想好，你就将自己放在了一个不利位置。无论如何，你都可以装得像有许多想法一样，先耐心地向对方提出：“我真的很感激能有这个机会，能否允许我仔细考虑一天左右的时间，然后咱们再谈谈？”**6. 条目太少**　　这不仅跟钱有关。清单上项目更多的一方总是赢家，因为你可以放弃一些小事情来换取更大利益。值得商榷的事情包括假期时间、病休、奖金，这些可以作为晋升、竞业禁止协议、员工持股、潜在利润、搬家费等项目的交换要求。　**7. 仅依赖一个雇主的报价**　　假设人才的供给是有限的，需求越高你的技能就越值钱。对于大多数（技能型/白领）角色来说，就业机会比可用的合格候选人更多，因此你手里可以有更多的机会选择，而不是得依靠某一个雇佣方来谈判。在面试中诚实地展现自己的优势，如果这家公司的对手也想雇佣你，你的工资在这种情况下也自然可能更高。**8. 主动提供太多相关信息**　　比如这几件事你就不应该过早分享出来：你的年龄，你上一次跳槽的涨薪幅度，你的最低薪水要求，你的财务状况（对方会猜想你“需要”多少钱才能生存），小明在某某公司赚多少（这是你自己的工作和薪水，不要牵涉别人），以及你的医疗费或理财问题等等。**9. 不会追问，错过对方示弱的好时机**　　如果对方提供很少或者根本不提搬家费、假期或晋升路径时，你只要追问“同行的其他人拿X元的薪酬，而我觉得我能提供Y元的价值，你能跟我说说我该如何接受你给的Z元薪水吗？”对方就会继续聊下去而且数额可能有所改变。　　很多人都有无能为力的时候，但其实他们内心并不想如此，尤其是当你告诉他们时。“我们做不到，这是HR的准则。”当对方拒绝你的一些要求时，可以追问“你们对此真的一点事都做不到吗？”没有人想感到无能为力，他们可能因此进行更改或通过HR再处理这件事。**10. 不会复述**　　当对方斩钉截铁地说完“我们可以给10万，但不能再多给一分钱了”就沉默时，你可以复述一遍“你们一分钱都不能多给了”，从而让他们继续开口说话。**11. 话太多**　　在对方开口前保持沉默。没人喜欢不舒服的静默时间，尽量保持沉默会迫使对方再次开口。**12. 假聪明**　　假装什么都懂才最傻。先寻求建议总不会错。“如果你是我，会提什么要求呢？”“在一个人应该如何成长并给公司带来最大价值这方面，你们都是专家，那你看到我在公司的发展会如何？我应该提出哪些需求呢？能大概讲讲吗？”当然，你还可以说：“因为我很喜欢这家公司，很想接受这个机会，我相信你会帮我找出合适的要求，所以还有什么是我遗漏的么？”这样等于是给了对方与他们自己谈判的机会。