التفاوض على الراتب في المقابلة الشخصية



يرى الكثير من الناس أن هذا الأمر هو أسوأ جانب في المقابلة الشخصية ولكن الأمر في الواقع ليس كذلك. وقد يسبب هذا الأمر حرجاً لمن تقابل ولكن لاتكن حساساً اكثر من اللازم. استعد للمقابلة وأنت تحمل قليلاً من الأرقام- مثلاً:- ما الدخل الذي تحققه الآن؟ وكم تريد أن تحقق، وأقل مبلغ تقبله؟ ومع أن هذه الأرقام ليست ضرورية لتصل الى إتفاق فإن الشركة تتيح لك ولمن تقابل قاعدة معينة لتكون بمثابة نقطة البداية ولكن لتوضح مدى استعدادك للأمر. إن الراتب هو آخر أمر يجب أن يتم مناقشته، ومن الأفضل أن يأتي الأمر من قِبَل من تقابل. ولو حدث في بداية المقابلة أن سألت عن الراتب الذي تمنحه الشركة لهذه الوظيفة فقد تؤدي الإجابة عن هذا السؤال الى بعض الانطباعات السلبية وقد تحدد قيمة راتبك، ولن يكون لديك الفرصة لتبرهن على استحقاقك المزيد. ومن ناحية أخرى لو طرح من تقابل عليك هذا السؤال: كم تطلب من الراتب؟ أو قال: لنتناقش في المميزات، فسيكون لديك الفرصة للتحدث في هذا الموضوع، وبإمكانك أن تذكر أرقاماً ثم تركز على أسباب إستحقاقك لهذا الراتب والامتيازات، وذلك دون أن تبالغ في الأمر أو تدعي التواضع. وهناك بعض المواقف التي لاتستطيع فيها أن تتطرق الى موضوع الرواتب خاصة إذا كنت حديث التخرج، حيث لن يكون لك مرجعية تاريخية للراتب يمكن أن تتحدث على ضوئها، أو لا مجال لمناقشة راتب الوظيفة المتقدم لها. وفي مثل هذه الحالات عليك أن تقرر مدى قبولك للراتب المعروض لهذه الوظيفة، خاصة إذا لم يكن هناك مجال للمناقشة في هذا الجانب. ويجب أن يكون لديك خبرة سابقة عن

سلم الرواتب لهذه الوظيفة من خلال بحثك السابق في السوق، كما يجب عليك دراسة هذا الأمر جيداً خشية أن تطلب راتباً يفوق الرقم المعروض الى حد كبير، مما يجعل طلبك هذا مدعاة للضحك والسخرية، لذا عليك أن تعرف ظروف السوق في هذا المجال.

وفي مقابل هذا الأمر عليك ألا تبالغ في التقليل من شأنك ويمكن القبول بالراتب القليل إذا كنت ممن يغيرون وظائفهم وتبدأ من الحد الأدنى من الرواتب، لكن إذا كنت تبحث عن وظيفة كتلك التي كنت عليها يوماً ما أو التي تعمل فيها الآن، فإنه يجب عليك أن تبذل كل ما تستطيع من جهد لزيادة الراتب، لأن أصحاب الأعمال ممن يتوقعون ببعد النظر ينظرون الى تاريخ الرواتب للمتقدم على أنه مفتاح للنجاح في وظائفهم السابقة لهذا فإنهم سيقدرون هذا الأمر كما فعلت أنت ذلك من قبل فحصلت على هذه الترقيات والزيادة في رواتبك. ويستخدم تاريخ الراتب أيضاً كمفتاح للصفات الشخصية، مثل مهارات التفاوض. وأخيراً عليك أن تتذكر أن قبول راتب أقل قد يكون في صالحك بسبب هذه الأسباب التي سبق ذكرها.

تمرين

إذا ما رغبت في وظيفة معينة وقبلت بالراتب القليل لهذه الوظيفة فبإمكانك أن تحاول تعويض هذا الراتب القليل بطرق أخرى. بإمكانك مثلاً أن تطلب ثلاثة أسابيع إجازة بدلاً من أسبوعين أو بإمكانك أن تناقش نظام العلاوات الإضافية والمكافآت. وهناك البعض يناقشون زيادة الراتب للعمل في الوقت الإضافي في بعض الوظائف. أو يبحثون عن زيادة في أيام الراحة بدلاً من الوقت الإضافي. المصدر: كتاب (التحضير للمقابلة الشخصية/ سلسلة التطوير الإداري)