

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 لا تكون حساساً أكثر من اللازم. استعد للمقابلة وأنت تحمل قليلاً من الأرقام - مثلاً: - ما الدخل الذي تحققه الآن؟ وكم تريد أن تتحقق، وأقل مبلغ تقبله؟ ومع أن هذه الأرقام ليست ضرورية لتصل إلى إتفاق فإن الشركة تتبع لك ولمن تقابل معيينة لتكون بمثابة نقطة البداية ولكن لتوضح مدى استعدادك للأمر. إن الراتب هو آخر أمر يجب أن يتم مناقشه، ومن الأفضل أن يأتي الأمر من قبل من تقابل. ولو حدث في بداية المقابلة أن سألت عن الراتب الذي تمنحه الشركة لهذه الوظيفة فقد تؤدي الإجابة عن هذا السؤال إلى 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 استحقاقك لهذا الراتب والامتيازات، وذلك دون أن تبالغ في الأمر أو تدعى التواضع. وهناك بعض المواقف التي لا تستطيع فيها أن تتطرق إلى موضوع الرواتب خاصة إذا كنت حديث التخرج، حيث لن يكون لك مرجعية تاريخية للراتب يمكن أن تتحدث على ضوئها، أو لا مجال لمناقشته 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 إلى حد كبير، مما يجعل طلبك هذا مدعاه للضحك والسخرية، لذا عليك أن تعرف طروف السوق في هذا المجال.

وفي مقابل هذا الأمر عليك ألا تبالغ في التقليل من شأنك ويمكن القبول بالراتب القليل إذا كنت من 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 إلى 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 تذكر أن قبول راتب أقل قد يكون في صالحك بسبب هذه الأسباب التي سبق ذكرها.

تمرير

إذا ما رغبت في وظيفة معينة وقبلت بالراتب القليل لهذه الوظيفة فإنك 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 يناقشو زراعة 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)