

الفصل السادس والعشرون

هل تتقاضى ما تستحق؟

طلبتُ من الحياة بنساً،
وحصلت على هذا البنس.
عندما تأملت مساء ملكيتي التافهة،
رحت أستجدي المزيد.

ليست الحياة أكثر من خادمة
تعطينا ما نطلبه.
إذا حدّدنا ما نريد أن نكسبه،
يجب علينا القبول بهذا النصيب؟

أنا أعمل لقاء أجر لا يسدّ الرمق،
ليتأكد لي بذهول،
أنه مهما كان المرتّب الذي أطلبه من الحياة،
أحصل عليه

جيسي بيل ريتنهاوس

بما أنك قد قلّصت نفقاتك، فقد حان الوقت لتحسين دخلك. إن كنتَ موظّفاً
ثابتاً، يمكنك أن تطلب من ربّ عملك زيادة مرتّبك. إن كنتَ مستقلاً في عملك،
يمكنك رفع قيمة أتعابك، أو إدراج منتجٍ جديد أو خدمةٍ جديدة إضافية في عرضك.
أما إذا كانت أتعابك أعلى من المعدّل على كل حال، فلا بد لك من القيام بعملٍ
إضافي.

دعنا الآن نتدارس معاً خير السُّبل لطلب زيادة المرتّب. استعلم عمّا يتقاضاه

أشخاص آخرون يؤدّون وظيفةً مماثلة. اسأل أصدقاء أو معارف لديهم عمل مشابه، أو راجع لوائح تعريفه الأجور، ولا تستغرب إن تبين لك أن دخلك أدنى من التعريفه. فأنت لست وحدك في ذلك. وإن كان مرتّبك فوق المتوسط، فهذا لا يعني ألاّ تطلب زيادة المرتّب. فالعاملون الجيدون يستحقّون مرتّباً جيداً.

في الخطوة التالية عليك أن تدوّن إنجازاتك المهنية في السنة المنصرمة، وأن تلخّصها في مذكرة موجزة. فحينما تطلب زيادة المرتّب، يُفضّل أن تبرز شيئاً ما. اذكر ما أمكنك من الأرقام المحدّدة، وأوضّح حجم استفادة الشركة من عملك. اذكر جميع المشاريع التي شاركتَ في العمل عليها، فالمدراء غالباً ما ينسون هذه الأمور للأسف. إذا كنا نحن أنفسنا قد ننسى ما فعلناه، فلا أظنّ أن بإمكاننا أن نتظر من مديرٍ أن يتذكّر جميع إنجازات موظّفيه. في وسعك أيضاً أن تنظّم مذكرةً بأعمالك كل ثلاثة أشهر، وأن تضع نسخة عنها في ملفٍ لاستعمالك الشخصي. وفي حال أراد مديرك أن يكون صورةً عن إنجازاتك، يمكنك أن ترفع إليه كتابياً كل ما هو مهم أو يجدر الاطلاع عليه. لا تضمّن هذه المذكرة أخطاءك أبداً. ربما قد نسيها مديرك بطبيعة الحال. فلماذا تنبّه إليها؟ تمسّك بإنجازاتك الإيجابية فقط.

بعض الشركات تطلب من العاملين فيها تقييم عملهم بأنفسهم. كن حذراً عندما تُسأل عن المجالات التي تحسّن فيها أدائك. لا تنبّه رؤساءك إلى أخطائك التي لا يعرفون عنها شيئاً حتى الآن. إذ إن القرار بزيادة المرتّب كثيراً ما يستند إلى الأداء الظاهري، لا الحقيقي. إذاً: لا تكن متواضعاً أو تكتفي بالقليل. إنما لا بد لك بالطبع من أو توقظ في الوقت ذاته الانطباع بأنك على استعدادٍ لتحسين أدائك. وفي هذا السياق اذكر ميداناً يسرّك أن تواصل تعليمك فيه. إذا كنت تعمل في الإدارة مثلاً، ولا خبرة لديك في التسويق، عليك أن تذكر هذه النقطة وتطلب، في الحال إذا لزم الأمر، اتباع تأهيلٍ تكميلي أو تدريبٍ موافق. فأنت في النهاية موظّف ملتزم. في الشركات الكبيرة توضع عادةً خطط لزيادات المرتّب على المدى الطويل، هذا يعني أنك لن تحصل على الزيادة قبل مضيّ ستة إلى تسعة أشهر على اتّخاذ القرار. لذا يُفضّل أن تُطلع مديرك على إنجازاتك على الفور.

بعد أن تنظّم مذكّرتك، اطلب مقابلة شخصية مع مديرك. إذا كانت شركتك تعقد اجتماعاتٍ دورية تُناقش فيها إنجازات العاملين، فهذا ممتاز، ولكن لا تنتظر حتى الاجتماع القادم، فأنت في النهاية تريد أن تعرف إن كان مديرك

راضياً عن أدائك. اطلبُ منه تلقياً راجعاً؛ فإذا لم يكن أداؤك مُرضياً، علمتُ بذلك مبكراً. وفي هذه الحالة عليك أن تفتح سجلاً بالتحسنّات، وأن تُعلم مديرك بذلك في مقابلة شخصية تالية.

في الخطوة التالية تطلب زيادة مرتّبك. وإن كنت تؤدي عملاً أعلى من المتوسط، فمن حقك أيضاً أن تتقاضى أجراً أعلى من التعريفة. صحيح أنك قد لا تحصل على ما تريد، ولكن عليك على الأقل أن تذكر المرتّب الذي ترى أنك تستحقّه. وفي كل الأحوال فإنك بهذه الطريقة تعلق بنفسك عن البقية. إذ إن معظم الناس لا يجرؤون على طلب زيادة المرتّب. وحين اتخاذ القرار المتعلّق بزيادة المرتّبات، من برأيك يؤخّذ بالاعتبار أولاً؟ لا شك في أن الأشخاص المطالبين بزيادة المرتّب سوف يحصلون على مرادهم قبل أولئك الذين لا يطلبون أبداً زيادة المرتّب، وإن كانوا يؤدون عملاً متميّزاً.

ولكن ما العمل إن كنت مستقلاً في عملك؟ في هذه الحالة أمامك احتمالات عديدة لتحسين دخلك. بإمكانك تقليص نفقاتك على سبيل المثال. وبعد ذلك يمكنك رفع قيمة أتعابك أيضاً. أنا أنصح زبائني مبدئياً بالأداء يقوموا بأيّ شيءٍ مجاناً، وأن يرفعوا قيمة أتعابهم كل ستة إلى اثني عشرة شهراً، تبعاً لحالة السوق. ولكن عليك في هذه الحالة أن تحرص على تحسين أدائك وخدماتك بشكل متواصل. أو ربما ترفع التعريفة بالنسبة للزيائن الجدد، بينما تحاسب الزيائن القدامى وفقاً للتعريفة القديمة. يتوقّف هذا القرار دوماً على نوعية شركتك أو بالأحرى صناعتك، وعلى وضع السوق، وعلى مستوى خدماتك.

هل سبق لك أن فكّرت في عملٍ إضافي؟ فأنت لا ترفع بذلك دخلك وحسب، إنما تكتسب خبراتٍ في مجالاتٍ أخرى في الوقت ذاته. لا شك في أن الكثيرين غير قانعين بمهنتهم، ولكنهم يجهلون ما يريدون. عن طريق عملٍ إضافي يمكنك أن تختبر شتى المجالات، أو أن تتولّى عملاً بدوامٍ جزئي في الحقل الذي يعجبك. ولكن أرجو ألاّ تبالغ في ذلك. إذ إن الكثيرين يعملون إضافياً إلى حدّ ينعكس سلباً على أدائهم المهني. اتّصل بقسم شؤون العاملين، واطلبُ إذناً بعملٍ إضافي. وإذا كنت لا تدري كيف توفر الوقت اللازم لوظيفةٍ أخرى، يمكنك أن تختصر ببساطة من مشاهدة التلفاز. من يقضي أمام التلفاز عشرين ساعة أسبوعياً يمكنه استغلال هذا الوقت لكسب المال أيضاً.

كنُ خلاقاً. ماذا بإمكانك أن تفعل أيضاً لزيادة دخلك؟ ربما تستطيع كسب

المال من هوايتك؟ هل تعشق الرقص وتجيدته؟ إذا قم بإعطاء دروس في الرقص. هل تتمتع بموهبة متميزة في التنظيم، وتحب تحويل الفوضى إلى نظام؟ بإمكانك إذاً كسب المال بهذا السبيل أيضاً. هل يحلو لك الاتصال بالهاتف وترى أنك موهوب في الترويج والبيع؟ إذا: ربما عليك أن تجرب حظك مع برنامج تسويق متعدد المستويات. خذ بضع دقائق من وقتك، ودون كيف يمكنك تحسين دخلك.

