

الجزء السادس
إحراز أفضل الصفقات
التفاوض حول الراتب والشروط

obeikandi.com

٥٧- الحصول على عرض أفضل:

يكن السبب الرئيسي وراء استمرار الناس في تغيير أعمالهم إلى رغبتهم في التأكد من حصولهم على أفضل العروض.

وتذكر بأنك حينما تحصل على عمل لا يؤمن تحسين وضعك المالي فستذهب جميع جهودك المبذولة للحصول عليه أدراج الرياح. وقد خصصنا هذا الجزء لمساعدتك في إحراز أفضل عرض ممكن.

هناك مقولة قديمة تنص على ما يلي:

«إذا أنت لم تطلب ما تريد فإنك لن تحصل على ما تريد!» وسوف نشرح لك عبر هذا الجزء كيفية ذلك، ولكن تذكر بأن أصحاب العمل يتوقعون في نهاية عملية الاختيار أن تقوم بالتفاوض عن نفسك، وتنص القاعدة الفولاذية للأجور على أن يقوم صاحب العمل بدفع أقل أجر ممكن من أجل ضمك إليهم وحفزك على البقاء والعمل معهم.

والأمر بيدك -عزيزي- الخيار متروك لك كيما تساعد صاحب العمل على معرفة قيمتك ومقدار الإسهام الذي سوف تقدمه للسير بشركتهم إلى الأمام قدماً.

٥٨- الراتب والشروط الأساسية:

إن الأساسيات الرئيسية للتفاوض تنطبق كذلك على المباحثات والمناقشات الخاصة بتحديد الأجور. تلك الأساسيات تقول:

* فاوض من منطلق القوة.

* فاوض صنّاع القرارات فقط.

* رتب على ما هو في إطار إمكانياتهم، لا على ما يرضي حاجتك.

فاوض من منطلق القوة:

إنك حين تكون ضمن مائة مرشح فإنك تصبح شخصاً عادياً من حيث القوة والنفوذ، على أنك لو اطلعت على بيانات السيرة الذاتية التي يقدمها أكثر المتقدمين لدهشت لكثرة ما أدرجوه فيها من آمال يرجون تحقيقها، وهذا هو السبب الذي يؤدي الى رفض أصحاب العمل لقبولهم، على أن المرشح الناجح هو من يحصل في النهاية على ما يريده أو أكثر.

إنك لا تتمتع بميزة النفوذ والقوة؛ لأنك ضمن قائمة التصفيات الترشيحية الأخيرة فلا يزال أمامك خمسة أو ستة، لكن القاعدة

الذهبية تقول: دع المسائل المالية وأجل الحديث عنها إلى آخر وقت ممكن. وعندما تكون المرشح النهائي ويصبح خوض حملة جديدة لاختيار موظفين للشركة أمراً مكلفاً بالنسبة لهم فإنك عندها تكون في موقع القوة، عندها يمكن لك المطالبة بأية زيادات تأمل في الحصول عليها.

فاوض صنّاع القرارات فقط:

ونقصد بهم -في عملية اختيار المفوضين- كبار المدراء لا من يكلفون بتوظيف العاملين إذ إن هؤلاء المكلفين لا يستطيعون أن يقولوا أكثر من «لا» فهم غير مخولين؛ لأن يقولوا «نعم» دون الرجوع إلى من هم أعلى منهم كيما يعطوهم إذناً بذلك؛ ولذا فإن عليك تأخير الحديث عن الشروط إلى آخر وقت ممكن.

*** رتب على ما هو في إطار إمكانياتهم، لا على ما يرضي حاجتك:**

هناك نطاق محدد للأجر والفوائد في الشركات الكبرى مخصص للوظائف المتوسطة المراتب، على أن ذلك قابل للتفاوض في أي مكان آخر، وخصوصاً حينما يتعلق الأمر بالمناصب التنفيذية، وهناك إشارات تدرج ضمن الإعلان عن الوظائف تدلّك على تلك الزيادات. ولقد أصبح اختيار الموظفين

هذه الأيام مكلفاً إلى درجة أنه - في المستويات التنفيذية - تصبح مسألة التضحية ببضعة آلاف إضافية أرخص بكثير من إعادة عملية اختيار الموظفين، ولذا فإنه ما عليك إذا ما رغبت في حث الشركة على اتخاذ قرارات الزيادة تلك، سوى تأخير الحديث عن ذلك حتى آخر وقت ممكن مع الاستعداد للتفاوض طبعاً.

٥٩- استراتيجيات التفاوض حول الراتب:

هناك طريقتان معروفتان حينما تدخل في مفاوضات عقدك الجديد وهما:

* القرد.

* نظارتي بروكلين.

القرد:

نقصد هنا بالقرد المشكلة أو المأزق، وينحصر عملك كمتقدم للوظيفة في جعل القرد في حوزة مجري المقابلة أطول وقت ممكن، وإليك بمثال يوضح لك كيف تتم مناقشة بحث مسألة الأجر:

* أخبرني! ما هو المبلغ الذي تتطلع إليه؟

«القرد لديك».

* حسناً أنا أعلم أن شركتكم تتمتع بمكانة مرموقة، وسمعة شهيرة عالية، ولذا فإنني متأكد بأنكم ستدفعون لي سعر السوق.

«القرد لديه».

* أجل! على أن علينا أن نبدأ من نقطة ما، كم تتوقع؟

«القرد لديك».

* قد يغريني ذلك بالمبالغة في تصور المبلغ. ربما استطعت أنت إفادتي عن المبلغ المخصص عادة لهذا المستوى.

«القرد لديه».

* حسناً يتراوح المعدل ما بين «- و × ريال» و «- و × ريال» لذلك.

«القرد لديك».

* فهمت على أنه بالنظر إلى عدد سنوات الخبرة التي اتمتع بها ومؤهلاتي في مجال «×» كم ستظن ذلك كله سيؤثر في رفع المبلغ الذي تعزمون دفعه لي؟

«القرد لديه».

* كبداية.. فكرنا في منحك مبلغاً يتراوح ما بين «- و × ريال +

٢٠٠٠ ريال».

«القرد لديك».

* هنا يتحتم عليك التزام الصمت. «لازال القرد لديه».

* على أننا -في حالتك هذه- قد نفدع «٠,٠٠ × ريال + ٢٠٠٠ ريال + ن».

«القرد لديك».

* شكراً... متى يحين أول موعد لمراجعة الأجور لديكم؟

«القرد لديه».

* في شهر يناير.

* هل سيكون بالإمان إذا عمل شيء ما عطفاً على أدائي المرضي؟ «القرد لديه».

* حسناً، قد نصرف لك بدل إعاشة كامل «جرت موازنة ذلك على أية حال!».

«القرد الآن لديك»، وبإمكانك الموافقة أو طلب زيادة أخرى طبقاً لتقديرك للأمور، فإذا قررت أن تطلب المزيد فقل:

* أرغب حقاً في الانضمام إلى هيئتكم الموقرة لأنني... إلا أنني كنت -في واقع الأمر- أتوقع مرتباً أعلى.

«القرء لءله».

وسلكون وقلها سائلراً في الطرلقل الصلقل. وعلضل الأمر على
هذا المنوال قلل اللفلقل على مرلب مبلءل.

نظارالل «بروكللن»:

إنه لللل النظارات بهله الطرلقل، وبنظره إلى لائله الأسعار
إلى لسلرك فسوف للاحظ كلف لرفع القلله لدرلقلأ:

* العلسال معقولة لءأأ ولن لكلفك سوى ٤٠ ءولارأ
«للقف» ٠ \$ ٤٠

للعله الوالهه \$ ٨٠

* بامكانك شراء العالله منها لكن إطارها الململر

هذا سلكلفك ١٢٠ ءولارأ \$ ٢٠٠

* إن كنت لفضلها لهبلة فأضف ٥٠ ءولارأ لكن \$ ٢٥٠

الذهب الصافل سلكلفك ١٥٠ ءولارأ. \$ ٣٥٠

* إذا كنت لرلء النظارات للال أربعة أساللء بءأأ

من الفلره العالله وهل سله أشهر فسللظر إلى ءفع

مبلع ضللل مقابل هذه الللهه لللغ ٥٠ ءولارأ... إلخ. \$ ٤٥٠

وهكذا ترى -عزيزي- أن ما كان مبلغاً ضئيلاً في أول الأمر قد تصاعد شيئاً فشيئاً حينما ركب الزبون «درج الأسعار المتحرك» والشيء ذاته قد يطبق على المزايا الإضافية للمرتب، إذ يوضح لك التالي كيفية تطبيق ما سبق «أسلوب نظارتي بروكلين»:

* أرحح أنكم تمنحون لعائلة الموظف تأميناً صحياً، بمستوى المستشفى التخصصي.

* فهمت أنها سيارة كبيرة، مدفوعة التكاليف وتغير كل عام.

* فهمت أن لديكم نظاماً للرهن العقاري مواصفاته... ويمكن الاستفادة منه في مجال القروض... إلخ.

تذكر -عزيزي- القاعدة رقم ثلاثة:

إذا لم تطلب ما تريد فإنك لن تحصل على ما تريد.