

المفاوضات على الرّاتب

Salary Negotiations

obeikandi.com

مقدمة

بحكم التجربة، أنصح بما يلي: «لا تناقش موضوع الراتب إلا حين تعطى إشارة واضحة بأنك المرشح المفضل (أو أنك ضمن مجموعة صغيرة من المرشحين المفضلين). هذا الموضوع صعب التناول، ويخشى أن تؤدي التكتيكات المختلفة إلى ما يشبه صراعاً قوياً بينك وبين من يقابلك - وهذا شيء لا تريده أنت. يجب ألا تكون المفاوضات على الراتب نقطة الانطلاق في توظيفك في شركة، بمعنى أن الوظيفة، في الحالة المثالية، تعرض عليك قبل البدء بالحديث عن الأمور المالية. وبالطبع، فهذا ما «يجب أن يكون»، إلا أن ما يحدث غالباً، لسوء الحظ، هو أن المفاوضات على الراتب قد تبدأ حتى قبل أن تتجاوز عتبة الشركة - إذ أن الراتب يسجل، في معظم الحالات، على استمارة الطلب، أو خلال المقابلة الأولية التي تجري عبر الهاتف مع ممثل قسم المصادر البشرية للشركة، الذي يكون قد وجهت إليه التعليمات ليقوم بإبعاد أولي لبعض المرشحين. ومهمتك هي ألا تكشف عما تريد إلى أن تحصل على فكرة واضحة

عن المركز الذي ستشغله، وعما يفكر به رب عملك فيما يتعلق بقيمة المركز وجدارتك بشغله. هدف رب العمل هو الاقتصاد في الوقت، وربما في المال، لذا فإنه يفتح موضوع المساومة على الراتب بأسرع وقت ممكن.

ملاحظة: من المهم التفريق بين سجل الرواتب السابقة والراتب الجديد، لأنهما موضوعان مختلفان تماماً. ويجب أن يكون السؤال عن راتبك السابقة أمراً مشروعاً (وفي الحقيقة، فما هي العلاقة بين فكرة رب عملك السابق عنك وتقييم رب عملك الجديد لك؟) وحتى لو كان لهذا السؤال بعض الأهمية، فلا يمكن البتة أن تكون فوائد الوظائف السابقة وواجباتها هي نفسها في الوظيفة الجديدة.

ومن نافلة القول أنك تتوقع الحصول على راتب في الوظيفة التي تسعى إليها أعلى مما تتقاضاه في وظيفتك الحالية؛ لهذا، فعندما تسأل عن راتبك السابقة، توثق من أنك تعرف راتبك بدقة. نعم، هذا ما قلته: توثق من أنك تعرف راتبك بدقة. ستفاجأ بأن ثمة عدداً كبيراً من الناس لا يعرفون ذلك. ومع أن أي شخص يمكنه إخبارك عن صافي أجره الشهري، فإن كثيراً من الناس، عندما يحسبون دخلهم السنوي، لا يدخلون في هذا الحساب بعض المبالغ التي تتضمن التأمين الصحي، والعمل الإضافي، ونسباً من أرباح الشركة، وما يدفعونه لصندوق التقاعد، والضرائب، وغيرها. وقد تصل نسبة مجموع هذه المبالغ إلى 25 في المئة من راتبك، أو يزيد.

قد يبدو السؤال المتعلق براتبك فحاً ينتظرك للإطباق عليك . هذا وإن تقديمك رقماً عالياً جداً يماثل في ضرره تقديمك رقماً منخفضاً جداً (سواء في استمارة طلبك أو في المقابلة) . وكما قلت سابقاً، فهدفك هو ترك خياراتك مفتوحة أطول وقت ممكن، وذلك لتمكنك من رفع قيمتك، وعرض مبلغ تكون أنت ورب عملك راضيين به . وخلال العشرين سنة الماضية، لم أر أي حالة رفض فيها رب عمل شخصاً أجرى معه مقابلة، لأنه لم يطلب راتباً محدداً مذكوراً في موجز سيرته الذاتية أو استمارة طلبه . لكنني أعرف مئات ممن تقدّموا بطلبات توظيف، رُفضوا بسبب الأرقام التي طلبوها لرواتبهم .

إن القيود المصطنعة على الراتب تفرض حدوداً على المفاوضات، لكنها نادراً ما تمنع رب العمل من توظيف الشخص الذي يريده . لا تدعها توقفك . وبدلاً من ذلك، فبعد قراءتك للأسئلة التالية المتعلقة بالراتب، التي ستختبر مهارتك التفاوضية، اعتمد الأجوبة التي تلائم موقفك وطبيعتك .

الأسئلة التي تُطرح في هذا المجال وأجوبتها:

الأسئلة والأجوبة في هذا الفصل مقسمة إلى قسمين، بغية التعامل مع سيناريوهين مختلفين: أولهما يتعامل مع الموقف البالغ الصعوبة الذي تتعرض له، عندما تُطرح عليك أسئلة حول الراتب في اللحظات الأولى من المقابلة، وذلك قبل أن تسنح لك فرصة لشرح ملاءمتك لشغل الوظيفة الشاغرة، وحتى لاكتشاف المسؤوليات التي

يُتَوَقَّع منك الاضطلاع بها لأداء واجبات هذه الوظيفة. ويتعامل السيناريو الثاني مع الموقف الأفضل، وذلك بعد أن يجري إعلامك بأنك المرشح للاختيار، أو بأنك واحد من الذين يشغلون الأولوية بين المتنافسين على الوظيفة.

السيناريو 1

إذا وضعك من يقابلك في موقف صعب في بداية المقابلة، وذلك بطرحه عليك أول سؤال أو سؤالين من الأسئلة التالية، فأفضل ما تفعله هو إعطاؤه جواباً بعيداً عن الموضوع لكسب الوقت بغية معرفة المزيد عن الوظيفة، ولفتح الباب أمام إجراء مناقشة حول خبرتك وقدراتك.

1 - ما هو الراتب الذي تأمل أن تتقاضاه في هذه الوظيفة؟

في هذه المرحلة المبكرة، وبدون معرفة تفاصيل العمل، من المستحيل تقريباً عليّ تحديد رقم للراتب. وربما كان من المناسب إخباري، على الأقل، بالخطوط العريضة للوظيفة، ومجال الرواتب التي حدّدتوها في الشركة لهذه الوظيفة. ووفق خبرتي، فإن عناوين الوظائف المتشابهة أو المتطابقة في الشركات المختلفة، لا تعني بالضرورة المهام ذاتها، ومن ثم فإنني أود معرفة توصيف الوظيفة عندهم قبل محاولة تقديم رقم للراتب الذي أتوقعه منكم. وفضلاً على ذلك، فإن

الفرص المستقبلية المتاحة في الشركة، لا تقل أهمية عندي من الراتب وتوصيف الوظيفة الحالية، ولكلا هذين العاملين تأثير في الراتب الذي أستحقه.

(إذا استمر من يقابلك في متابعة موضوع الراتب قبل أن تجد الفرصة لتسويق نفسك، فربما يتعين عليك تقديم رقم لتتفادى حدوث ما يعكّر جو المقابلة، ومن ثم تستبعد من الترشح للوظيفة، لمجرد أنك غير راغب في الإجابة عن السؤال المتعلق براتبك. أما إذا وجدت نفسك مجبراً على تحديد راتبك، فإن الاستعدادات التي أجريتها قبل المقابلة ستمكّنك من تقديم جواب مدروس قدر الإمكان، جواب يحقق أفضل ما تصبو إليه).

2 - ما هو الراتب الذي تستنسه لشخص له مثل خبرتك؟

لقد قرّرت أن مسؤولياتي تستحق أعلى أجر في سلم الرواتب الذي يود معظم أرباب العمل أن يدفعوه لهذه الوظيفة، وهو من (دولار) إلى (دولار).

3 - ما مقدار راتبك الحالي؟ أو ما هي الرواتب التي كنت تتقاضاها سابقاً؟

أنا أفهم حاجتك إلى هذه المعلومة، وبالطبع فأنا سعيد بإخبارك بما تريد، لكنني سأكون في وضع مريح أكثر إذا

سمحت لي أولاً أن أشرح لك ما هي مسؤولياتي الحالية، ثم سألك عن مسؤوليات هذه الوظيفة، وذلك ليتمكن كلانا من تحديد ما إذا كانت الوظيفتان تستحقان فعلاً الراتب نفسه.

وفيما يتعلق بي، فإن أهمية ملاءمتي للوظيفة لا تقل عن أهمية الراتب المحدد لها، ومن ثم فإنني أود تفادي وضع نفسي في مأزق يجعلني أستبعد في هذه المرحلة المبكرة نتيجة تقييدات الراتب - إما من طرفي أو من طرفكم.

(وإذا شعرت أنك لا تستطيع تجنب إعطاء الرقم الحقيقي، فقل:)

الخيار 1

يدفع لي رب عملي الحالي (دولار)، وهذا الرقم يقع في أعلى درجات سلم الرواتب في الشركة، وهو يشهد على مستوى النجاح الذي بلغته فيها.

الخيار 2

مع أن راتبي الحالي (دولار)، وهذا أقل مما تدفعه الكثير من الشركات الأخرى لوظيفة مماثلة، فهو لا يعكس ما أقوم به من عمل، بل يعكس حقيقة كون شركتي الحالية صغيرة، وأنها في بداية ترسيخها لموطأ قدم

في هذا المجال، ومن ثم فإن رواتبها ليست أقل بالضرورة. بيد أنني أتناهى علاوات ومكافآت إضافية سنوياً.

الخيار 3

راتبي الأساسي الحالي هو (دولار)، لكنني إذا أضفت إليه علاوات آخر العام، وخطط التوفير التي تنتهجها الشركة، والعائدات التقاعدية، وحصتي من الأرباح، يصبح راتبي (دولار)، هذا باستثناء مزايا التأمين الصحي التي تقدمها لي الشركة الحالية.

السيناريو 2

في هذا السيناريو، نفترض أنك نجحت في المقابلة، وأنه إما أن يكون قدّم عرض إليك، وإما أنه أصبح من الواضح أن رب عملك على وشك البدء بمفاوضاتك على مقدار الراتب. ومع أن هذا وضع مثالي لك (لأن رب العمل يكون قد كوّن فكرة جيدة عما تستحقه، ومن ثم فإنك تعرف ما يتوقع لك إذا قبلت العرض)، فإن هذا الوضع يمكن، أيضاً، أن يمثل بحراً عاصفاً عليك أن تبحر فيه، وبخاصة إذا كنت مجبراً على التقدم بأرقام لتحديد الراتب في وقت مبكر من المقابلة.

ومن الممكن تقسيم هذا السيناريو إلى سيناريوهين

جزئين - سنطلق عليهما اسمي السيناريو 2 أ، والسيناريو 2 ب. أولهما يضعك مباشرة في موقف غير مريح، أما الثاني فيمكنك من أن تندفع بجرأة إلى الكلام. بيد أن كلا الموقفين يمكن أن يتأثر بعاملين: أولهما ما كشفته، أو لم تكشفه، فيما يتعلق براتبك الحالي أو رواتبك السابقة وتوقعاتك لراتبك الجديد، وثانيهما ما إذا كان العرض قدم شخصياً إليك بالذات، أو عبر الهاتف، أو بالبريد العادي، أو بالبريد الإلكتروني.

السيناريو 2 أ

إذا أوضح لك رب عملك المحتمل أنك المرشح لتحقيق أحلامه، لكنه ما زال غير راغب في كشف نواياه فيما يتعلق بالراتب، فقد يبدأ السيناريو على النحو التالي:

1 - يبدو أن خبرتك المهنية وسلوكك الشخصي يلائمان ملائمة مثالية كلاً من هذه الوظيفة وهذه الشركة؛ وما نريد أن نعرفه هو ما إذا كان بإمكاننا تحديد الراتب الملائم الذي تبحث عنه. ما هو الراتب الذي تطلبه لقبول هذه الوظيفة؟

(كما هو الحال في السيناريو 1، يمكنك إعادة الكرة إلى ملعب رب العمل ثانية، ليعطيك مزيداً من المعلومات عن

العمل . فإذا كان هذا السؤال طُرح عن طريق الهاتف أو البريد العادي، أو الإلكتروني، فأول حركة يجب القيام بها هي أن تطلب مقابلة شخصية لبحث هذا الموضوع الهام، حيث يمكنك الاستفادة من استعمالك للغة الجسد أثناء الكلام؛ وتذكرك بضرورة أن تكون أنجزت واجبك البيتي لتحدد مجال الرواتب المألوفة لهذه الوظيفة في هذا النوع من الأعمال. ويعود الفضل إلى الويب Web للحصول على هذا النوع من المعلومات بسهولة لم يسبق لها مثيل).

أفضل سماع عرضك الأولي، المبني على معرفتك بقدراتي وخبرتي، المقترنة بمعرفتك بأعلى راتب يُدفع لهذه الوظيفة في هذه الشركة.

(وإذا لم يتعين عليك كشف هذه المعلومات خلال السيناريو 1، فيطرح السؤال التالي:)

2 - ما هو راتبك الحالي، وما هي النسبة المئوية للزيادة التي تتوقع الحصول عليها؟

ملاحظة: إياك والكذب في حديثك عما تتقاضاه حالياً. لا تنس أن أرباب العمل يستطيعون الوصول إلى هذه المعلومات عن طريق الوسائل المعروفة - إضافة إلى الاتصالات الشخصية - التي تمكنهم من التوثق من صحة المعلومات التي أوردتها.

(هنا أيضاً، تجعلك البحوث، التي أجريتها سابقاً عن الشركة، في موقف جيد. كن صادقاً فيما يتعلق براتبك الحالي، والفوائد المباشرة أو غير المباشرة التي تُضاف إليه. ثم أسس الزيادة التي ترغب في الحصول عليها على ما تعرف أنه معدل الراتب المعمول به الذي يُمنح لعنوان هذه الوظيفة، وعلى ما إذا كانت الوظيفة الجديدة أعلى رتبة من مركزك الحالي).

راتبي السنوي الحالي، بما فيه العلاوات والفوائد الأخرى، هو (دولار)، وأنا أرغب في الحصول على زيادة عليه نسبتها 15 في المئة.

(في الأحوال العادية، يتوقع معظم أرباب العمل من المرشحين للوظيفة طلبهم زيادة في الراتب نسبتها بين 10 و15 في المئة، ومن ثم فإن طلب 15 في المئة في البداية قد لا يستسيغه رب العمل. أما إذا كانت الوظيفة تتضمن ترقية و/أو تتطلب الانتقال إلى بلدة أخرى، فعليك زيادة النسبة استناداً إلى اللقب الجديد والموقع الجديد. فمثلاً، الانتقال إلى بلدة كلفة المعيشة والسكن فيها عالية، يقتضي زيادة محسوسة في الراتب).

السيناريو 2 ب

هذا هو أفضل موقع تكون فيه: لقد استطت تفادي إعطاء

أي - أو كثير - من المعلومات المتعلقة برواتبك السابقة و/ أو بمتطلباتها؛ وقد أوضح لك رب العمل أنك الشخص الذي يطلبه للعمل عنده؛ والعرض موجود أمامه على مكتبه.

1 - نحن مستعدون أن نمنحك راتباً قدره
(دولار). هل يلبي هذا حاجاتك/ توقعاتك؟

(إذا كان العرض أقل مما تتقاضاه حالياً، أو إذا كانت النسبة المئوية للزيادة أقل مما توقع، فقل:)
مع أنني معجب بالوظيفة وبالفرص المهنية التي تُتيحها، فإنني أشعر بشيء من الإحباط من العرض الذي قدّمتموه. أنا أنقاضي حالياً (دولار)، وهذا يتضمن
..... و.....
..... و.....، وكي أنتقل إلى
العمل معكم فإنني أطلب زيادة بنسبة على الأقل.

(وفي هذا الوقت، من الممكن حدوث سيناريوهات لعروض معاكسة كثيرة، وهذا الكتاب، أو أي كتاب آخر، لا يستطيع تقديمها جميعاً، لكن توجد بعض الخطوط الإرشادية العامة التي يمكن ذكرها. فإذا قدّم رب العمل عرضاً يعادل راتبك الحالي، وأضاف إليه منحة خيارات للحصول على أسهم في الشركة، فعليك أن تبني قرارك على قيمة هذه

الخيارات. ترى، هل هذه بداية دخلها قليل، لكنها تتضمن وعوداً حقيقية بنمو كبير في الدخل خلال مدة قصيرة معقولة؟ هل هذه شركة قوية وناجحة وما زالت تطور وتنمو؟ إذا كانت كذلك، فستخطيء إذا لم تقبل العرض.

ينبغي لك أيضاً أن تبني قرارك على وضعك الحالي. فهل ما تملكه من سيولة نقدية ضعيف حالياً بسبب شرائك لبيت منذ مدة قصيرة - أو لأنه يجب عليك القيام بذلك، لأن قبولك بالوظيفة يقتضي انتقالك إلى منطقة أسعار بيوتها أعلى - ومن ثم فإنك بحاجة إلى استلام راتبك بشيك كل أسبوعين؟ ومرة أخرى، فإن الاستعداد الجيد قبل المقابلة أمر مهم. يجب عليك أن تكون قد عرفت، مثلاً، وضع أسهم الشركة. وفي هذه المرحلة من المقابلة، من المناسب جداً لك أن تطرح الأسئلة المتعلقة بالفوائد التي تقدمها الشركة، لأن هذه الفوائد، كما ذكرنا آنفاً، لا تدخل ضمن الراتب، ويمكن أن تبلغ 25 في المئة من راتبك الحقيقي، ومن ثم فهي تؤثر في قرارك بقبول الوظيفة أو بمواصلة المفاوضات حول الراتب. انظر الفصل 12، «الأسئلة التي تطرحها على من يقابلك».

متى يجب التوقف عن المفاوضات؟

من أهم الاستراتيجيات في عملية التفاوض على الراتب

هي أن تعرف متى يجب التوقف عن المفاوضات . من المهم أن تبقي هدفك ماثلاً في ذهنك - وهو الحصول على الوظيفة - وليس ممارسة لعبة لكسب حفنة من الدولارات والسنتات .

استعمل فطرتك السليمة لتعرف متى تتوقف ، مستنداً في ذلك إلى بحوثك التمهيديّة واتصالاتك حتى الآن مع رب العمل . فإذا توصلت إلى الراتب الذي كنت تطمح إلى نيله ، أو الذي يمكنك قبوله ، وكان من الواضح أن رب العمل لا يريد ، أو لا يستطيع ، تقديم عرض أفضل ، فهذا هو الوقت المناسب لتقول «شكراً لكم» ، وتقبل العرض . تذكر أنك ستعمل مع هؤلاء الناس ، وأنهم لن ينسوا كيف كنت تتصرّف خلال عملية هامة . وبالطبع ، يمكنك رفض العرض إذا كنت تشعر - بعقلانية - أن بإمكانك الحصول على ما هو أفضل في مكان آخر . المفاوضات عملية تسير باتجاهين ، إذ إنك تجري مقابلة مع شركة بالقدر الذي تجري فيه الشركة مقابلة معك .