الجزء السادس

إحراز أفضل الصفقات

التفاوض حول الراتب والشروط

obeikandl.com

obeikandl.com

٥٧- الحصول على عرض أفضل:

يكمن 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.

obeikandl.com

٥٨- الراتب والشروط الأساسيات:

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

* فاوض من منطلق القوة.
* فاوض صُنّاع القرارات فقط.
* رتب على ما هو في إطار إمكانيتهم، 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 وأجّل 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 إمكانيتهم، 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 تدلك 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- استراتجيات التفاوض حول الراتب:

هناك طريقتان معروفتان حينما تدخل في مفاوضات عقدك الجديد وهما:

* القرد.

* نظاراتي 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 فإني 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 لمستوى.

«القرد لديه».

* حسناً يترواح 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 تعتزمون 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 «٠٠،× ريال + ٢٠٠٠ ريال +ن».

«القرد لديك».

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

«القرد لديه».

* في شهر يناير.

* هل سيكون بالإمان إذاً 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 لأني... إلا أني كنت -في واقع الأمر- أتوقع مرتباً أعلى.

obeikandl.com

«القرد لديه».

وستكون وقتها سائراً في الطريق الصحيح. ويمضي الأمر على هذا المنوال حتى تتفقان على مرتب مبدئي.

نظاراتي «بروكلين»:

إنه يبيع النظارات بهذه الطريقة، وبنظرة إلى لائحة الأسعار إلى يسارك فسوف تلاحظ كيف ترتفع القيمة تدريجياً:

* العدسات معقولة جداً ولن تكلفك سوى ٤٠ دولاراً «يتوقف» ٠ $ ٤٠

للعدسة الواحدة $ ٨٠

* بإمكانك شراء العادية منها لكن إطارها المتميز

هذا سيكلفك ١٢٠ دولاراً $ ٢٠٠

* إن كنت تفضلها ذهبية فأضف ٥٠ دولاراً لكن $ ٢٥٠

الذهب الصافي سيكلفك ١٥٠ دولاراً. $ ٣٥٠

* إذا كنت تريد النظارات خلال أربعة أسابيع بدلاً

من الفترة العادية وهي ستة أشهر فستضطر إلى دفع

مبلغ ضئيل مقابل هذه الخدمة يبلغ ٥٠ دولاراً... 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 نظاراتي بروكلين»:

* أرجح 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.

obeikandl.com