

لديك وظيفة سانحة.. كيف تتفاوض على راتبك بطريقة احترافية؟



لا يهم ما إذا كنت تلقيت للتو عرض عمل أو كنت تسعى إلى الحصول على ترقية؛ إذ يعد التفاوض على الراتب، خطوة أساسية، خلال المسيرة المهنية لأي شخص. أظهر استطلاع حديث لموقع البيانات «ديبول» أن 37% فقط من الأشخاص يتفاوضون على رواتبهم، بينما 18% لا يفعلون ذلك على الإطلاق. والأسوأ من ذلك، أفاد 44% من المشاركين، بعدم طرح موضوع زيادة الراتب مطلقاً. وهذا أمر مفهوم؛ إذ قد يبدو التفاوض على الراتب، أمراً مرعباً، لكن الأمر الأكثر إثارة للربح، هو عدم القيام بذلك

صحيح أن ذلك قد يُعرض فرصك الوظيفية للخطر، لكن من الجدير بالذكر أن دليل الرواتب لعام 2022، الذي أعده موقع «روبرت هاف»، كشف أن عدد عمليات التوظيف، عبر العديد من القطاعات، تجاوز اليوم مستويات ما قبل الجائحة. كما أنه يوجد نقص في العمالة المؤهلة، ما يؤدي إلى مزيد من المنافسة على الكفاءات، وارتفاع مستويات الرواتب.

وسواء أكنت جديداً في سوق العمل أم لديك سنوات من الخبرة، وبغض النظر عن جنسك، سنقدم لك في هذا المقال

بعض النصائح؛ لمعرفة كيفية التفاوض على الراتب بشكل فعال

• نصائح مهمة

إن التفاوض على الراتب له فوائد عديدة، تتجاوز زيادة رصيد حسابك المصرفي. إنه يوضح ثققتك بنفسك لأصحاب العمل، ويؤكد قيمتك للشركة. ونظراً لأن معظم أصحاب العمل لا يقومون بالتفاوض على الراتب، فإن عدم طلب زيادة، يعني التخلي عن أرباح مُحتملة

وقد يؤثر التفاوض على عرض العمل بشكل إيجابي في مستقبلك المالي على المدى الطويل؛ وذلك لأن العلاوات، التي تستند إلى نسبة مئوية من راتبك، ستكون أعلى إذا بدأت براتب أعلى. تجدر الإشارة أيضاً إلى أن رواتبك المستقبلية في الأغلب تتأثر بأرباحك السابقة

و:الآن بعد أن عرفت أهمية التفاوض، إليك بعض النصائح، لمساعدتك على تعزيز مهارتك في التفاوض

1. **كن منفتحاً:** خلال مقابلة العمل، من الأفضل أن تتجنب السؤال عن الراتب، إلى أن يتطرق مدير التوظيف لهذا الموضوع. وعندما يتم طرح السؤال عليك، من المهم أن توضح أنك منفتح على التفاوض، بناءً على المسؤوليات المحددة للوظيفة

2. **قيّم العرض:** عندما تتلقى عرض عمل، من المهم تقييم جميع الجوانب المهمة غير الراتب الأساسي. تأكد من الاستفسار عن المكافآت والعمولات وزيادات الرواتب المُحتملة، إضافة إلى المزايا والترقيات وإمكانات النمو الوظيفي.

ويتأثر صافي دخلك السنوي وقدرتك على الإنفاق بكل هذه العوامل. فمثلاً، قد لا تقدم الوظيفة الراتب الذي تتوقعه، ولكن قد تكون مزايا الرعاية الصحية وطب الأسنان للشركة سخية للغاية، ما يوفر لك مبلغاً كبيراً من المال على الفواتير الطبية

3. **اعرف قيمتك:** كثيراً ما يقال إن المعرفة قوة؛ لذا يُوصى بإجراء بحث شامل حول الرواتب النموذجية للمنصب الذي حصلت عليه للتو. ومن خلال القيام بذلك، ستعزز معرفتك بنطاق التعويض، ويُمكنك التفاوض بثقة أكبر على الراتب الذي تريده.

وقد تساعدك بعض الموارد المتاحة عبر الإنترنت في هذا البحث. تحقق من الشركات الفردية، وقيّم الرواتب التي يتقاضاها الموظفون في وظائف محددة، واستعرض آراء الموظفين الحالية والسابقة حول الشركة وأدوارهم فيها. اكتشف قيمتك في سوق العمل، بناءً على موقعك الحالي، واكتشف ما إذا كان سيتم تعويضك بشكل عادل، واكتشف طرقاً لمضاعفة راتبك

4. **تحدث مع الخبراء:** هل تتطلع إلى إجراء بحث بطريقة أخرى؟ ضع في اعتبارك الرد على مكالمات خبراء التوظيف، فهم يمتلكون خبرة واسعة في مجالهم، ويُمكنهم تقديم رؤى قيّمة، ومساعدتك في تحديد راتب معقول. وعندما يتصل بك مدير التوظيف في المستقبل، فكّر في مناقشة مسؤوليات الوظيفة، والتعويضات، للحصول على نظرة حول نطاق الأجور، حتى لو لم يقدم لك رقماً دقيقاً

5. **أنشئ مستنداً:** ينصح الكثير من الخبراء بإنشاء «ورقة تفاخر»؛ وهي عبارة عن مستند من صفحة واحدة، يسلط الضوء على صفاتك، وإنجازاتك الاستثنائية كموظف. ويجب عليك تضمين أي جوائز وتقديرات وتعليقات إيجابية من العملاء تلقيتها منذ آخر مراجعة للأداء، فذلك سيمكّنك من عرض قيمتك أمام صاحب العمل.
6. **استعد للرفض:** لا تتردد في رفض عرض العمل، أثناء استعراض الراتب المعروض، فذلك يشير إلى أن العرض لا يتناسب مع تطلعاتك، ولا يمكنك قبوله، ويمكنك اتخاذ قرار الرفض، حسب احتياجاتك المالية، أو القيمة السوقية السائدة، أو حتى ما تعدّه بمنزلة تعويض معقول لقدراتك. قد لا يكون رفض عرض ما أمراً سهلاً، خاصة بعد المعاناة خلال عملية التقدم إلى الوظيفة، لكن من الضروري «معرفة الوقت المناسب للقيام بذلك، وأن تكون واثقاً بدرجة كافية لتقول: «لا».
7. **لا تتسرع:** من المهم عدم اتخاذ قرارات متسرعة وقبول عرض العمل فوراً؛ حيث يُوصى بطرح أسئلة إضافية حتى لو لم تبدو منطقية. كما يُنصح بطلب وقت إضافي؛ للنظر في العرض، فذلك يشير إلى أنك مرشّح مهني ومحترف. للحصول على هذا الوقت الإضافي والاستفادة منه، يُمكنك التأكيد لصاحب العمل، الموعد النهائي للرد، وطلب المزيد من التفاصيل حول التعويضات، والمزايا، والمشاركة في المفاوضات بشأن العرض، وتاريخ بدء وظيفتك الجديدة.
8. **استعن بهؤلاء:** قد يبدو الأمر مبالغاً فيه، لكن من المفيد الطلب من صديق أو زميل أو مستشار أو أحد أفراد عائلتك بعض النصائح، بشأن عرض العمل الذي حصلت عليه. أسألهم ما إذا كان عادلاً بناءً على طبيعة العمل. لا يشعر الأشخاص عموماً بالراحة عند مناقشة روايتهم، لكنك قد تندهش من مدى انفتاح بعض الأصدقاء وحتى الزملاء. وفي حال عدم شعورك بالراحة تجاه طرح السؤال بشكل مباشر، يُمكنك اقتراح تقدير تقريبي ثم الاستفسار عمّا إذا كان يتماشى مع معايير السوق لشخص لديه مهاراتك وخبراتك.
9. **استغل نهاية الأسبوع:** نعم، قد يبدو الأمر غريباً، لكن الدراسات تُظهر أنه من المرجح أن تحصل على زيادة إذا طلبتها، يوم خميس، ويميل الأفراد إلى إظهار سلوك غير مرن ومثير للجدل في بداية الأسبوع، لكنهم يصبحون أكثر تقبلاً واستيعاباً مع نهاية الأسبوع.