

## چطور وقتی اهرم فشار مناسبی نداریم، در مورد حقوق مذاکره کنیم



منبع: Fast Company / مترجم: علی فتحی کارشناس ارشد مدیریت اجرایی

"تنها به این دلیل که شما تازه فارغ‌التحصیل شده یا قصد تغییر شغلانتان را دارید، نمی‌شود که راجع به دریافتی‌تان نپرسید."

اگر یک بحث اعصاب‌خوردکن‌تر از مصاحبه شغلی وجود داشته باشد، آن چیزی جز مذاکره برای حقوق نیست. حالا اگر شما تازه فارغ‌التحصیل بوده یا قصد تغییر شغل داشته باشید، ریسک بالاتر هم می‌رود. چطور می‌خواهید یک نفر را متقاعد کنید که بدون در نظر گرفتن تجربه، قبول کند شما ارزش بیشتری از آنچه می‌گویند دارید؟

وقتی قصد مذاکره دارید اینطور به نظر می‌رسد که مجبورید اولین پیشنهاد را بپذیرید، ولی اگر انجامش دهید، خودتان را یک فرد زیاده‌مالی می‌کنید. همان‌طور که لیدیا دیشمن از شرکت فست در قسمت قبلی گفت، مذاکره نکردن اولیه درباره حقوقتان - اگر تا ۶۰ سالگی کار کنید - می‌تواند تا ۵۰۰ هزار دلار شما را عقب باندازد. این کار یک روش معمول برای شرکت است که پیشنهادات اولیه‌شان را کم در نظر می‌گیرند، زیرا معتقدند که کارجویان قبول می‌کنند.

ژاکلین تویلی، مربی فنون مذاکره و نویسنده کتاب مسیریابی جنگل شغلی می‌گوید: یک توصیه برای متخصصان جوان دارد که روش‌های زیر را در نظر بگیرند تا حد ممکن خود را در جایگاه محکم‌تری قرار دهند.

### با اعضا انجمن متخصصان صنعت مورد نظرتان گفت‌وگو کنید

تقریباً هر مقاله‌ای که درباره مذاکرات حقوق است، این را می‌گوید که اولین قدم در مذاکره این است که تحقیق کنید، با فهمیدن ارزش بازاری جایگاهتان شروع کنید. گوگل و گلس‌دور ابزار مناسبی هستند اما اگر واقعاً می‌خواهید آماده باشید، توصیه تویلی این است که به این ابزار بسنده نکنید.

"به افراد می‌گویم که با متخصصان آن حرفه صحبت کنند. آن افراد دقیقاً می‌دانند قرار است چه اتفاقی بیافتد" تویلی می‌گوید، به جای اینکه بپرسید "چقدر حقوق می‌دهید؟ بگویید من این شغل را در این شهر در نظر می‌گیرم و فکر می‌کنم ارزش من ۸۶۵۰۰ دلار در سال است، نظر شما چیست؟"

شما می‌توانید دقیق‌تر هم عمل کنید، به اختلاف حقوق جنسیتی هم دقت کنید، تویلی پیشنهاد می‌کند کارجویان هم با مصاحبه‌گران زن و هم با مردان صحبت کنند. "می‌دانیم که به زنان حقوق کمتری نسبت به مردان می‌دهند، پس در آن موقعیت فقط زنان را خطاب قرار ندهید."

### با مصاحبه‌تان مثل یک "امتحان جای خالی را پر کن" برخورد کنید

تویلی گفته است: "به داوطلبان گفتم وقتی توضیحات شغلی را دیدید، به عنوان یک امتحان جاخالی در نظر بگیرید. بیشتر اوقات تصویر واضح و کاملی از کار روزانه به شما لو نمی‌دهند." وی داوطلبان را تشویق به تولید سوالات متعدد و خواندن بین خطوط می‌کند. برای مثال، اگر در توصیف شغلی برای وظیفه شما گفته شد، شما پروژه‌های ویژه‌ای بر اساس زمانبندی دریافت می‌کنید، باید بپرسید، چه نوع از پروژه‌های ویژه منظور شماست؟ شرکای کلیدی دخیل در پروژه چه کسانی هستند؟ بر اساس جواب‌هایی که می‌گیرید، احتمالاً کانال‌های ارتباطی که می‌توانند شریک بالقوه پروژه باشند را پیدا کنید.

یک شیرجه عمیق در مسائل خاص به شما این امکان را می‌دهد که تعداد زیادی اهرم فشار برای انتخاب داشته باشید که احتمالاً خیلی زود نمایان نمی‌شوند، "این روش مخصوصاً در زمانی کاربرد دارد که شما تجربه صنعتی زیادی نداشته باشید." زمانی که روند مصاحبه تمام شد، شما می‌بایست تصویر واضحی از این مسأله داشته باشید که چطور می‌توان به سازمان، ارزشی اضافه کرد. تویلی پیشنهاد می‌کند که متقاضیان شغل، آماده‌سازی خود را با استفاده از این اطلاعات و پرسیدن از خودشان شروع کنند، از قبیل اینکه: "چطور می‌توانم از مهارت‌هایم به عنوان قدرت استفاده کنم؟" دادن جواب‌های واضح به این سؤالات به شما کمک می‌کند تا در وقت مذاکره، معامله خوبی داشته باشید.

### از روش STAR برای بزرگ جلوه‌دادن تجربیات خود استفاده کنید.

وقتی درباره تجربیات صحبت می‌کنیم، تویلی طرفدار ویژه روش ستاره است- موقعیت، وظیفه، عملکرد و نتیجه (مخفف حروف اول این چهار کلمه). او می‌گوید: مصاحبه‌گران برای شما سؤالی مطرح می‌کنند درباره مواجهه با تعارض در محیط تیمی، و شما می‌خواهید از شبیه‌سازی شغلی در قالب یک پروژه گروهی در حد سال دوم دانشگاه استفاده کنید. تشریح پروژه و محیط پیرامون آن که به تعارض منجر شده، اتخاذ عمل مناسب برای رفع تعارض و نتیجه‌گیری. این فرمولی ویژه برای نشان دادن این نکته است که شما دارای تجربه مرتبط به شغل مورد نظر هستید، حتی اگر این چنین نباشد.

برای کسانی که شغل عوض کرده و آنهایی که کار پاره وقت دارند، تویلی توصیه می‌کند نتایج ملموس و اعداد و ارقام مرتبط را حتی در حد روش‌های فروش یا درصد سود بیان کنند. مطمئن شوید که آنچه از تجربیات خود آموخته‌اید و اینکه ممکن است آن آموخته‌ها را در جایگاه مورد مصاحبه بکار ببرید را بیان می‌کنید. این کار به مصاحبه‌گران نشان می‌دهد که شما "مسیر دریافت یادگیری و رشد بسیار خوبی دارید"، تویلی می‌گوید، و این کار سبب می‌شود صاحب بینشی شوید که آموخته‌های زندگی واقعی را در موقعیت واقعی جهانی بکار ببرید.

### دانش حرفه‌ی صنعتی خود را نشان دهید

حتی اگر تجربه‌ای در صنعت ندارید، می‌توانید ارزش‌تان را به‌وسیله شرح‌دادن دانش صنعتی‌تان نشان دهید. تویلی می‌گوید کارجویان می‌بایست قادر باشند درباره قدم‌های گسترش کارشان صحبت کنند.

## راهی پیدا کنید تا بی‌فایده‌گی‌تان را به فایده تبدیل کنید

متأسفانه، مذاکرات مملو از تبعیض، تقلب و راهکارهای مخفی‌اند. اگر متقاضیان بتوانند، تبعیض‌های محتمل را در زمان مناسب تشخیص دهند، می‌توانند راهی برای کارکردن روی آن پیدا کنند. بله، این کار یعنی اقدام درباره چیزهایی که تجربه نکرده. همانطور که استفان وزا در مقایسه قبلی درباره شرکت Fast نوشت، تمام داستان درباره این است ارزشتان را به شرکت نشان دهید. وی همچنین نوشت: اگر شما با نوع جدید فناوری آشنایی دارید، حتماً ذکر کنید که شرکت زمان و منابع خود را با استخدام شما ذخیره کرده، زیرا نیازی به تعلیم شما نیست.

### ریسک اقدامات خود را کاهش دهید

اگر فکر مذاکره، شما را دچار مشقت می‌کند، تویلی توصیه می‌کند، در موقعیت‌های کمتر ریسک‌دار به اجرا بپردازید. " برای شخصی که با مذاکره راحت نیست، توصیه من این است با سرویس‌های تکرارشونده ماهیانه‌شان تماس بگیرید. حالا چه این واحد، فراهم‌کننده اینترنت شما باشد، یا بانک‌تان، از نماینده بپرسید، آیا در بهترین حالت ممکن هستیم؟ سعی کنید که برای نرخ‌های کمتر سؤال کنید یا سرویس‌های اضافی که با نرخ فعلی‌تان سازگار باشد.

### از دلسوزان واقعی نتیجه کارتان را جویا شوید

اخیراً تویلی پیشنهاد نقش بازی‌کردن را با دوست یا شخصی مطرح کرد که واقعاً بتواند سؤالات سخت از شما بپرسد و البته ترسی نداشته باشد که بگوید چه چیزی را باید اصلاح کنید. خیلی عالی می‌شود اگر شخصی که با او تمرین می‌کنید صاحب دانش درباره شغلی باشد که می‌خواهید برایش استخدام شوید.

تویلی همچنین تأکید بر اهمیت صدای خروجی گفته‌هایتان دارد. "اگر هرگز نگفته باشید ۹۴۰۰۰ دلار، صدایتان از گفتنش می‌گیرد، بدانید که حجم صدایتان در تمرین بسیار مهم است. قطعاً تفاوت فاحشی بین ۱۰۰۰۰ دلار یا ۲۰۰۰۰ دلار هست." برای مرحله به مرحله پیش رفتن، او توصیه می‌کند که متقاضیان صدایشان را در طول تمرین ضبط کرده یا فیلم برداری کنند تا بعداً بتوانند راجع به زبان بدنشان ایده بدهند.

به عنوان یک متقاضی تازه وارد یا شخصی که شغل عوض کرده و سوابق آشکاری ندارد، به کار بردن نکات بالا سبب بدست آوردن موقعیت قوی برای درخواست حقوق بیشتر می‌شود. اما در پایان، تویلی می‌گوید، مذاکره مثل عضله است: "هرقدر بیشتر تمرین کنید، بهتر نتیجه می‌گیرید."

او به کارجویان می‌گوید که خیلی نگران نباشند اگر درآمد اولیه‌شان، رضایت‌بخش نبود. " سخت کار کنید و کوشا باشید، اما آنچه انجام می‌دهید را بسنجید تا در موقعیت مناسب باعث پیشرفتتان شود." بر همین اساس وقتی زمان مذاکره برای حقوق بعدیتان رسید، بسیار مسلح‌تر از زمانی خواهید بود که کار را شروع کردید.