

خلال مقابلات العمل ☐☐ كيف تجيب على السؤال: ما هو راتبك المتوقع؟



السبت 4 مايو 2024 10:45 م

أحد الأسئلة الأكثر شيوعًا خلال مقابلات العمل، وربما أكثرها حرجًا، يكون: ما هو راتبك المتوقع؟ قد يكون الأمر صعبًا بشكل خاص إذا كنت تجري مقابلتك الأولى، أو كنت في المراحل الأولى من حياتك العملية، ولا تعرف الراتب الذي يحصل عليه المبتدئون ☐ تقول توري دونلاب، الخبيرة المالية، ومؤسسة منظمة "أول 100 ألف دولار"، إن هذا في الواقع أحد أصعب الأسئلة التي يجب الإجابة عليها ☐ ويشعر العديد من الأشخاص الذين تمت مقابلتهم بالحاجة إلى الرد برقم محدد ☐ لكنهم يعانون من الحيرة، إذا طرحوا رقمًا صغيرًا، فقد يضيع ذلك عليهم فرصة الحصول على راتب أكبر ☐ أو في حال وضعوا أرقامًا مرتفعة للغاية، فإنهم يخشون من أن يضيعوا على أنفسهم الوظيفة من الأساس ☐ ونظرًا لأن الراتب المبدئي غالبًا ما يكون الأساس للقرارات المستقبلية المتعلقة بالزيادات والمكافآت، لذا فأنت ترغب في رفعه إلى أعلى سقف ممكن ☐ وإليك بعضًا من أفضل النصائح التي تقدمها مجلة "هارفارد بزنس ريفيو" حول كيفية الإجابة على هذا السؤال المعقد حتى تكون مستعدًا عند طرحه عليك في مقابلات العمل ☐

كيفية الرد على السؤال: ما توقعاتك بشأن راتبك؟

-إعادة توجيه الحوار

هناك الكثير من الأسباب التي قد تجعلك لا ترغب في الإجابة على الأسئلة المتعلقة بالراتب مباشرة ☐ ليس عليك إعطاء رقم، أو وكما يقول الخبير الاستراتيجي المهني، جون ليز، "أنت لست في وضع يسمح لك بالتفاوض بشكل جيد لأنك لا تزال في منطقة مجهولة ☐ الوقت المناسب لمناقشة الراتب هو بعد أن يقووا في حبك ☐ في هذا الموقف، سيكون لديك المزيد من النفوذ ويمكنك أن تشعر بثقة أكبر أنك لن تخسر المال".

طريقتان لإعادة توجيه الحوار

فيما يلي طريقتان لإعادة توجيه الحوار:

اقلب السؤال واسأل عن ميزانية المؤسسة

نصيحة دونلاب هي الرد بشيء على غرار:

أنا لا أستطيع في هذه المرحلة وضع راتب لنفسني بدقة، لكنني أرغب في معرفة نطاق الراتب المدرج في الميزانية ☐ إذا كان القائم بإجراء المقابلة صريحًا بشأن الميزانية، فمن المحتمل أن يرغب في معرفة ما إذا كان ذلك يلي توقعاتك ☐ ولا بأس أن تكون غامضًا في هذه المرحلة وتقول: من المفيد معرفة ذلك ☐ إذا عرضت علي الوظيفة، هل هناك مجال للتفاوض؟

. تجاوز السؤال وارجع إلى مؤهلاتك

يمكنك أن تقول شيئًا مثل: أود مواصلة الحديث عن مؤهلاتي ولماذا أعتقد أنني مناسب لهذا المنصب ☐ أو: لا أشعر بالارتياح للإجابة على هذا السؤال، لكن يسعدني التحدث عن مؤهلاتي لهذه الوظيفة ☐

الإستراتيجية الثانية- تقديم نطاق للرواتب

قد تشعر أن لديك ما يكفي من المعلومات للإجابة على السؤال أو ربما لم تنجح محاولتك للتهرب، وأن القائم بإجراء المقابلة يضغط عليك للحصول على إجابة. في هذه الحالة، قد تفكر في إعطاء نطاق للراتب. لذا يتعين عليك إجراء بحث عن الراتب قبل مقابلتك حتى يكون لديك فكرة واقعية عن نطاق الراتب النموذجي للوظيفة، ويمكنك تقديم إجابة مناسبة. في بعض الأماكن، يُطلب من أصحاب العمل تضمين نطاق الراتب في إعلان الوظيفة. وهذا يعطيك أفضل فكرة عما يرغبون في دفعه، وسيسمح لك بوضع نفسك ضمن هذا النطاق. هناك خيار آخر وهو أن تسأل الأشخاص الذين يشغلون وظائف مماثلة في مجال عملك، أو ربما يعملون في الشركة التي تجري مقابلة معها. مهما ما تجده في بحثك، احرص على عدم التركيز على رقم معين، مما قد يؤدي إلى عدم رضاك عن الرقم النهائي أو قبول راتب أقل مما كنت ستحصل عليه بطريقة أخرى. وبعد أن تصل إلى النطاق الذي يناسبك، إليك كيفية مشاركته في مقابلة العمل: حدد نطاقك وقدم الأساس المنطقي حول سبب الوصول إليه، واعرّض بعض الأبحاث التي أجريتها والمهارات والخبرات التي تجعلك مناسبًا تمامًا لشغل الوظيفة المتقدم لها. أقر بأن الراتب هو مجرد أحد العوامل التي ستؤثر على قرارك بقبول الوظيفة أم لا. عليك أن تظهر بأنك مهتم بمعرفة المزيد عن المزايا الأخرى أيضًا. بحيث لا تظهر إجابتك كطلب بل كبدائية للمحادثة. وعبر عن حماسك بشأن إمكانية الانضمام إلى الشركة.

لماذا يُطرح هذا السؤال في مقابلات العمل؟

مسؤولو التوظيف يريدون التأكد من قدرتهم على تحفل أجرك. من مصلحتهم ألا يضيعوا وقتهم (أو وقتك!) في إجراء جولات متعددة من المقابلات، إذا لم يتمكنوا من تلبية توقعات المرشح لشغل الوظيفة. وتوضح المؤلفة وخبيرة التطوير الوظيفي، فيكي أوليفر: "سيطرح أصحاب العمل هذا السؤال دائمًا لأن كل وظيفة مدرجة في الميزانية، وهم يريدون التأكد من أن توقعاتك متوافقة مع تلك الميزانية قبل المضي قدمًا. يريد القائم بإجراء المقابلة عادةً تحديد ما إذا كانت توقعات المرشح حول المقابل المادي والمزايا تتوافق مع نطاق الراتب المدرج في الميزانية للوظيفة." من وجهة نظر المرشح، يمكن أن تساعد الإجابة على السؤال في التأكد من أن الفرصة مناسبة له، وأن هناك تفاهًا متبادلًا حول المقابل المادي والمزايا المقدمة. يمكن أن يساعد أيضًا في تحديد خط أساس للتفاوض على راتبك لاحقًا.

[لمطالعة الموضوع من مصدره الأصلي اضغط هنا](#)