



۹ روش برای کسب حقوق بیشتر هنگام استخدام

مصاحبه را انجام داده و همه را تحت تاثیر مهارت ها، اشتیاق و مدارک تحصیلی خود قرار داده اید، و اکنون برای مرحله ی دوم مصاحبه دعوت شده اید. میدانید که قصد استخدامتان را دارند. مشکل اینجاست که شما حقوقی بیش از آنچه آنها خود پیشنهاد داده اند می خواهید. اما آیا می دانید که چطور تصمیم گیرنده ها را برای تخصیص حقوق بیشتر برای شما بدون منصرف کردنشان از استخدامتان متقاعد کنید؟

همه چیز بستگی به آمادگی قبلی، رفتار و عملکردتان دارد. در اینجا به نکاتی اشاره می کنیم که به شما کمک می کند.

۱- تحقیقات لازم را انجام دهید:

تا می توانید در مورد میزان پرداختی های شرکت مورد نظر اطلاعات جمع آوری کنید. هر چند تا مدرک دانشگاهی و گواهینامه های مختلف هم داشته باشید، اتحادیه ها و کمپانی های شراکتی معمولاً در تغییر میزان حقوق انعطاف پذیری کمتری دارند.

در قسمتی از تحقیقاتتان باید حداقل حقوق درخواستی خودتان را تعیین کنید. اگر میبینید که حقوق پیشنهادی آنها از حداقل حقوق شما هم پایین تر است، بهتر است که وقت خود را تلف

نکنید. دلیلی ندارد که وقت خود را صرف مصاحبه های شرکت ها و کارخانه هایی بکنید که نمی توانند دستمزد و حقوق دلخواه شما را برآورده کنند.

۲- پیشنهاد اول را شما ندهید:

قسمت حقوق پیشنهادی را در فرم استخدام خالی بگذارید و هیچ حقوق مشخصی را تعیین نکنید. اگر از همان ابتدا حقوق بالایی را پیشنهاد دهید، روی نظر مسئولان برای استخدام شما تاثیر خواهد گذاشت. شاید هم مبلغی کمتر از آنچه رئیس برایتان در نظر گرفته بوده بنویسید و با این کار حقوقتان کمتر شود.

۳- ارزشهایتان را بشناسید:

ببینید آیا در موضع قدرت هستید. اگر شرکت ها و جاهای دیگر به دنبال شما هستند، می توانید از آن برای اعمال قدرت و نفوذ استفاده کنید. اما حواستان باشد که خیلی هم روی این مسئله تاکید نکنید. بیش از حد مطمئن و دلگرم بودن هم ممکن است برایتان مشکل ساز شود.

۴- بگذارید اول آنها مسئله ی حقوق را مطرح کنند:

نباید شما خودتان مسئله ی حقوق را به میان آورید. و وقتی از شما حقوق پیشنهادیتان را سوال کردند، حدود قیمتتان را بدهید، اما بگویید که این قیمت باز جای بحث دارد و دیگر ساکت شوید و بحث راه نیاندازید.

۵- فواید مهارتهایتان را مطرح کنید:

وقتی در مورد شغل گذشته تان صحبت می کنید، دستاوردها و پیشرفت هایتان را توضیح دهید. تمام موفقیت هایی را که برای شرکت قبلی به دست آورده اید را برای آنها بازگو کنید. حتی اگر پاداشی هم در این زمینه دریافت کرده اید، آن را هم مطرح کنید. با این کار آنها شما را به عنوان فردی فعال و باکفایت خواهند دید.

۶- متعجب نگاه نکنید:

وقتی مصاحبه کننده، حقوق پیشنهادی شرکت را برایتان مطرح کرد، فقط سرتان را تکان دهید، گویی که در حال بررسی هستید، اما ساکت بمانید. اما اگر قیمت پیشنهادیشان خیلی کمتر از توقع

شما باشد، کمی تعجب کردن کاملاً لازم است.

۷- عاقلانه رفتار کنید:

با توجه به تحقیقاتی که انجام داده اید، می دانید که حقوق پیشنهادیشان خیلی پایین است. نیازی به بحث و دعوا نیست. اینجا باید ریسک کنید. بلند شوید و به آنها بگویید که این میزان حقوق برایتان کافی نمی باشد. دو احتمال وجود دارد، یکی اینکه همان موقع فایل استخدام شما را بسته و فراموشتان می کنند، یا اینکه اگر به نظرشان قابلیت های خوبی داشته باشید، روی مسئله ی حقوق تجدید نظر می کنند.

۸- انعطاف نشان دهید:

اگر واقعاً این کار را می خواهید، پس لازم است که کمی هم شما از خودتان انعطاف نشان دهید. البته پول مهم است، اما گاهی اوقات مسائل مهمتری هم در یک کار وجود دارد. پس اگر آنها انعام ها و پاداش های ویژه ای برایتان در نظر گرفتند، شما هم کمی کوتاه بیایید.

۹- خودتان را باور داشته باشید:

اگر خودتان و مهارت ها و قابلیت هایتان را باور داشته باشید، با اعتماد به نفس بیشتر جلو خواهید رفت، و حتماً موفق خواهید شد که آنها را متقاعد به دادن حقوق دلخواهتان کنید. با آمادگی قبلی، کمی روانشناسی، و استفاده از مهارت های اجتماعی، با تکیه بر قابلیت هایتان، می توانید به هدفتان دست یابید.

