# التفاوض على الراتب وعرض العمل

عرض العمل بداية حوار، وليس دائماً الكلمة الأخيرة. ففي كثير من الشركات يُعدّ بعض التفاوض أمراً طبيعياً، والطلب المهذب والمُعدّ جيداً جزء من الحوار المهني. ومع ذلك يقبل كثيرون الرقم الأول لأنهم يشعرون بالحرج أو الخوف. ويقوم التفاوض الجيد على الراتب على التحضير، والنظرة الواضحة إلى العرض كله، واحترام الطرف الآخر. ويعني أيضاً الصدق والوعي بالثقافة المحلية.

## 1. البحث عن نطاق الراتب

قبل الحديث عن المال، نحتاج إلى حقائق. فاستطلاعات الرواتب ومواقع الوظائف والجمعيات المهنية والمعارف الموثوقون في المجال نفسه يمكن أن تُظهر نطاقاً واقعياً للوظيفة. ويعتمد النطاق على البلد والمدينة والقطاع وحجم الشركة وخبرتنا. ومعرفة النطاق تحمينا من طلب القليل جداً، ومن طلب ما ليس واقعياً.

**مثال:** قبل بيع هاتف مستعمل، يبحث شخص عن نطاق السعر: أسعار هواتف مشابهة على الإنترنت. وهذا يُظهر نطاقاً عادلاً، فلا يكون السعر منخفضاً جداً ولا مرتفعاً جداً. فيُباع الهاتف سريعاً بسعر جيد.

**في العمل:** تتلقى رشا، وهي محاسبة، عرضاً من شركة لوجستية. فتبحث عن النطاق: تراجع استطلاعين للرواتب، وتسأل زميلين سابقين في وظائف مشابهة. فتعرف أن العرض قريب من أدنى النطاق المعتاد لخبرتها.

## 2. معرفة BATNA

كما في أي تفاوض، من المفيد أن نعرف BATNA الخاص بنا، أي أفضل بديل للاتفاق المتفاوض عليه. وقد يكون البقاء في وظيفتنا الحالية، أو عرضاً آخر، أو مواصلة البحث عن عمل. والبديل القوي يمنحنا ثقة هادئة، لكن لا ينبغي أبداً أن نختلق بديلاً. وإذا كان بديلنا ضعيفاً، فما زال بإمكاننا التفاوض، لكن بلطف أكبر ومرونة أكثر.

**مثال:** تعرف طالبة تبحث عن شقة جديدة أن شقتها الحالية مناسبة لسنة أخرى. وهذا هو BATNA الذي يسمح لها بمناقشة الإيجار دون ضغط. فيوافق المالك على خصم صغير.

**في العمل:** BATNA رشا هو وظيفتها الحالية، التي تحبها ويمكنها البقاء فيها. وبفضل هذا BATNA، لا تحتاج إلى قبول العرض الأول خوفاً. فتستطيع أن تطلب بهدوء، وهي مستعدة للبقاء إذا لم يكن العرض النهائي مناسباً.

## 3. النظر إلى العرض الكامل

الراتب جزء واحد فقط من عرض العمل. فالعرض الكامل قد يشمل المكافآت، والتأمين الصحي، وأيام الإجازة، والعمل عن بعد، والتدريب، والمسمى الوظيفي، وتاريخ البدء. وبعض هذه الأجزاء أسهل على صاحب العمل في تغييرها من الراتب الأساسي. والنظر إلى العرض الكامل يفتح مجالاً أوسع لاتفاق يناسب الطرفين.

**مثال:** لا تستطيع مشترية سيارة الحصول على سعر أقل، فتنظر إلى العرض الكامل وتطلب صيانة مجانية بدلاً من ذلك. فيوافق البائع، وتحصل على صفقة أفضل.


حقوق الطبع والنشر محمية © - أكاديمية أساسيات ( شركة أساسيات للخدمات الاستشارية)

**في العمل:** لا تستطيع الشركة رفع الراتب الأساسي كثيراً بسبب سلّم الرواتب لديها. فتنظر رشا إلى العرض الكامل، وتسأل عن التدريب وعن يوم عمل عن بعد كل أسبوع. فتوافق الشركة على دفع تكاليف شهادة مهنية، وتضيف يوم العمل عن بعد.

## 4. الإرساء بالأدلة

كثيراً ما يصبح الرقم الأول في التفاوض مرساةً تشد النقاش نحوها. فإذا ذكرنا رقماً، فليكن طموحاً لكن واقعياً، في الجزء الأعلى من النطاق الذي بحثنا عنه. والرقم الذي تدعمه أسباب، مثل بيانات السوق ومهاراتنا، أقوى من رقم وحده. وإذا ذكر صاحب العمل رقماً منخفضاً أولاً، نستطيع أن نعيد الحديث بهدوء إلى نطاق السوق.

**مثال:** في سوق شعبي، يطلب بائع سعراً مرتفعاً جداً لسجادة. فترسي المشترية رقمها بالأدلة: تذكر بهدوء أسعار سجاد مشابه في محلات أخرى. فينخفض السعر إلى مستوى عادل.

**في العمل:** ترسي رشا رقمها بالأدلة: تشكر الشركة، ثم تطلب راتباً في الجزء الأعلى من النطاق الذي بحثت عنه. وتدعمه ببيانات الاستطلاع وبخبرتها في النظام المحاسبي الذي تستخدمه الشركة. فيوافق المدير على رفع العرض.

## 5. التفاوض باحترام

التفاوض على الراتب هو أيضاً بداية علاقة عمل. فنبقى مهذبين وإيجابيين وصادقين؛ ولا نكذب أبداً بشأن عروض أخرى أو بشأن راتبنا الحالي. والثقافة مهمة: ففي بعض الأماكن تكون المساومة المباشرة أمراً طبيعياً، وفي أماكن أخرى ينجح أسلوب ألطف وأقل مباشرة. وقبل القبول، نطلب العرض النهائي مكتوباً ونقرؤه بعناية.

**مثال:** زائرة تريد الشراء من شركة عائلية في بلد آخر تتعرف أولاً على الطريقة المعتادة هناك لمناقشة الأسعار. وبالتفاوض باحترام، تكيّف أسلوبها وتحافظ على نبرة ودية. فتُعقد الصفقة، وتستمر العلاقة.

**في العمل:** تتفاوض رشا باحترام: تستخدم نبرة دافئة، وتختصر طلباتها، وتشكر المدير في كل خطوة. ثم تطلب العرض النهائي مكتوباً، وتراجع كل تفصيل. فتبدأ عملها الجديد على علاقة طيبة بمديرها المقبل.

## الخاتمة

وخلاصة القول، ينجح التفاوض على الراتب أكثر بالتحضير والاحترام: البحث عن النطاق، ومعرفة BATNA، والنظر إلى العرض الكامل، والإرساء بالأدلة، والتفاوض باحترام. والهدف ليس الفوز على صاحب العمل المقبل، بل الوصول إلى اتفاق عادل يرتاح له الطرفان. والطلب الهادئ والصادق جزء طبيعي من الحياة المهنية. والتحضير الجيد يحوّل لحظة محرجة إلى حوار واثق.

**المصادر**


• مجلة هارفارد بزنس ريفيو: ديباك مالهوترا (2014)، 15 قاعدة للتفاوض على عرض عمل – https://hbr.org/2014/04/15-rules-for-negotiating-a-job-offer
• مركز Mignone للنجاح المهني بجامعة هارفارد: دليل تقييم عروض العمل والتدريب والتفاوض عليها – https://careerservices.fas.harvard.edu/resources/evaluating-and-negotiating-job-and-internship-offers/
• برنامج التفاوض في كلية الحقوق بجامعة هارفارد: ما هو BATNA؟ – https://www.pon.harvard.edu/daily/batna/translate-your-batna-to-the-current-deal/
• عاموس تفيرسكي ودانيال كانمان (1974): Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases، مجلة Science (تأثير الإرساء).




حقوق الطبع والنشر محمية © - أكاديمية أساسيات ( شركة أساسيات للخدمات الاستشارية)