

چگونه به سوال حقوق درخواستی شما چیست در مصاحبه پاسخ دهیم؟

پاسخ به سوال «حقوق درخواستی شما چقدر است؟» یکی از بخش‌های اذیت‌کننده در مصاحبه است و فرقی ندارد در سطح کارآموزی برای شغلی درخواست داده‌ایم یا در سطح مدیریت؛ در هر صورت، با این سؤال روبه‌رو خواهیم شد. خیلی خوب است که نحوه درست پاسخ‌دهی به این سؤال را یاد بگیریم؛ آن هم به نحوی که نه موقعیت شغلی را از دست بدهیم و نه از حقوقی که واقعاً لیاقت آن را داریم، کمتر دریافت کنیم. ما در این مقاله حقوق درخواستی در مصاحبه از [سیمیل اچ آر](#)، براساس تجاربی که در مصاحبه‌های مختلف با کاندیدها داشته‌ایم، انتخاب بهترین جواب‌هایی که دریافت کرده‌ایم و همچنین با کمک از دانشگاه هاروارد برای پاسخ حرفه‌ای به این سؤال، مدلی را پیشنهاد می‌دهیم که علاوه‌بر اینکه سختی پاسخ به آن را کمتر می‌کند، شمارا کاندیدی بسیار حرفه‌ای‌تر نشان می‌دهد.

چرا حقوق درخواستی را در مصاحبه می‌پرسند؟

قبل از اینکه به پاسخ دادن سوال حقوق درخواستی شما چیست در مصاحبه بپردازیم، لازم است هدفی که کارشناس جذب و استخدام از پرسیدن آن دارد را درک کنیم. به‌طور خلاصه، سازمان قصد دارد با پرسیدن حقوق درخواستی شما، متوجه شود که اگر با مبلغی که شرکت برای این موقعیت شغلی معین نموده، خیلی اختلاف دارد، در سریع‌ترین زمان ممکن، [فرایند جذب و استخدام](#) را متوقف کند تا هم زمان خودش و هم زمان شما تلف نشود. درست است که شرکت‌ها معمولاً حقوق درخواستی را در آگهی استخدام خود درج می‌کنند، اما هستند افرادی که بدون توجه به شرایط آگهی، رزومه خود را ارسال می‌کنند و شرکت‌هایی نیز وجود دارند که شرایط پرداخت را توافقی ذکر می‌کنند. پس معمولاً ارزیاب مجبور است در همان مراحل اولیه مصاحبه یا حتی در [مصاحبه تلفنی](#) با کاندید، حقوق درخواستی را از او جویا شود.

نحوه پاسخ به حقوق درخواستی شما چیست در مصاحبه

• مدل اول پاسخ به حقوق درخواستی در مصاحبه

در مدل اول به پاسخ‌دهی به سؤال حقوق درخواستی در مصاحبه، شما می‌توانید پاسخ را به زمان دیگری موکول کنید تا اطلاعاتتان از سازمان و موقعیت شغلی بیشتر شود. به صورت کلی، در ذهن داشته باشید که بهترین زمان پاسخ دادن به سوال حقوق درخواستی شما چقدر است، زمانی است که مطمئن شده‌اید که سازمان قصد دارد با شما کار کند و به توانمندی‌های شما نیاز دارد. همچنین ممکن است که شما نخواهید جواب این سؤال را اینجا بدهید؛ زیرا شاید حقوقی که شما پیشنهاد می‌دهید، از چیزی که شرکت در نظر دارد پایین‌تر باشد و شما متضرر شوید یا اینکه مبلغی که شما پیشنهاد می‌دهید، بالاتر از چیزی باشد که شرکت مدنظر دارد و شما از فرایند جذب و استخدام کنار گذاشته شوید. در نهایت، شما در مقایسه با سازمان، ابهامات خیلی بیشتری داشته و در موضع ضعف قرار دارید؛ پس اصلاً لزومی ندارد که شما اول پیشنهاددهنده حقوق باشید.

علاوه بر این‌ها، بعضی از کارشناسان جذب و استخدام به جای اینکه حقوق درخواستی شما را بپرسند، آخرین حقوق دریافتی شما را می‌پرسند که از طریق این عدد، حقوق درخواستی شما را تخمین بزنند. البته که پرسیدن آخرین حقوق دریافتی، جزو اطلاعات شخصی و محرمانه تلقی می‌شود و پرسیدن این سؤال درست نیست (حتی در بسیاری از ایالات آمریکا مانند کالیفرنیا، آلاباما و کلمبیا غیرقانونی است و شخصی حق پرسیدن همچنین سؤالی را ندارد). در ادامه، دو راهکار برای پیچاندن جواب این سؤال به شما پیشنهاد می‌دهیم که درعین حال که از حریم شخصی شما حفاظت می‌کند، به کارشناس ارزیاب نیز احساس بدی نمی‌دهد:

- پاسخ پیشنهادی یک:

«من هنوز به‌طور کامل متوجه **شرح شغل** و کارهایی که از من توقع دارید انجام بدم، نشده‌ام که بتوانم با توجه به اون اطلاعات، حقوق درخواستی رو خدمتتون اعلام کنم. اما ممنون می‌شم بازه حقوقی که برای شرکت در این موقعیت شغلی مقدور هست رو بدونم.» بعد از اینکه رنج حقوقی به شما توضیح داده شد، سعی کنید هیچ واکنش مثبت یا منفی نشان ندهید و شرایط را تا جای ممکن مبهم نگه دارید. می‌توانید به ارزیاب

بگویید که: «ممنون از توضیحتون. خواستم بدونم که این بازه، در نهایت جای مذاکره خواهد داشت یا نه؟»

- پاسخ پیشنهادی دو:

«من خیلی دوست دارم که بیشتر درباره کاری که قرار هست انجام بدم، بدونم و درباره کارهایی که قبلاً انجام دادم، براتون بیشتر تعریف کنم تا ببینم اصلاً برای این موقعیت شغلی مناسب هستم یا نه. می‌تونیم بعدش درباره این موضوع باهم صحبت بیشتری داشته باشیم.»

• مدل دوم پاسخ به حقوق درخواستی در مصاحبه

اگر اطلاعات کافی درباره شغل به دست آورده بودید یا اینکه ارزیاب بر روی شما فشار می‌آورد که جواب سؤالش را بدهید، باید خود را برای ارائه یک بازه حقوقی برای اعلام حقوق درخواستی آماده کنید. به یاد داشته باشید که هیچ گاه عدد فیکس اعلام نکنید؛ زیرا جای مذاکره بیشتر را می‌بندد و شما را کم‌تجربه نشان می‌دهد. برای اینکه بتوانید بازه حقوقی درستی را اعلام کنید، هیچ روش مشخص و همگانی وجود ندارد و بسته به شرایط، صنعت و سازمانی که با آن صحبت می‌کنید، اوضاع متفاوت است. اما برای اینکه بتوانید بازه حقوقی را درست بیان کنید، بهتر است به چهار دسته اطلاعات توجه کنید:

۱. **خودتان:** باید حقوق دریافتی پیشین خود را مدنظر قرار دهید و معمولاً در جابه‌جایی‌ها، توقع می‌رود که حقوق افزایش داشته باشد.
۲. **بازه حقوق در صنعت شما:** بازه حقوق در صنعت خودتان را بررسی کنید. افراد با تجربه و تخصص مشابه شما در صنعتتان، چقدر حقوق دریافت می‌کنند.
۳. **سازمان:** سازمانی که در حال مذاکره با آن هستید، چطور نسبت به بازار حقوق پرداخت می‌کند. آیا حقوق پرداختی آنان بالاتر از رنج بازار، متعارف یا پایین‌تر از آن است؟ پیدا کردن این اطلاعات معمولاً از لینکدین و کارکنان قبلی سازمان راحت است. همچنین به آگهی شغلی توجه کنید. چند درصد از شرایط احراز بیان شده را در خود می‌بینید و چقدر سازمان را نسبت به خودتان راغب می‌دانید.

۴. **شرایط محیطی:** اوضاع شرایط کار در کشور را هم در نظر بگیرید، برای مثال، اگر در صنعت برنامه‌نویسی هستید، موقعیت‌های شغلی ریموت خارجی نیز برای شما بیش از زمانی که در صنعت حسابداری فعالیت داشته باشید، وجود دارد.

بعد از اینکه این موارد را لحاظ کردید، تحقیقات خود را انجام دادید، حالا بازه حقوق مدنظر خودتان را می‌توانید براساس فرمت زیر بیان کنید:

۱. بازه حقوقی خودتان را بیان کنید و دلایل خود را برای اینکه چنین بازه‌ای را اعلام کرده‌اید را توضیح دهید. می‌توانید به توانمندی‌ها و تجاربی که باعث می‌شود احساس کنید از پس این موقعیت شغلی بر بیایید، اشاره کنید.

۲. حتماً حتماً بیان کنید که حقوق فقط یکی از ملاک‌هایی است که در انتخاب شغل به آن توجه می‌کنید و موارد بسیار دیگری نیز وجود دارد که برای شما ارزشمند است و علاقه‌مند هستید درباره سایر مزایایی که این موقعیت شغلی برای شما دارد، صحبت کنید. (منظور مزایای غیرمالی است.)

۳. بگویید که این بازه حقوقی بیان شده جای مذاکره دارد و سعی کنید آن را از حالت درخواست خارج کنید و به حالت یک مکالمه تبدیل کنید.

در ادامه، چند پاسخ که با این فرمت بیان شده است را برایتان آورده‌ایم:

- پاسخ پیشنهادی یک:

«من به دنبال حقوقی هستم که بتونه دغدغه ذهنی من رو از نظر درآمدی برطرف کنه تا بتونم تمام تمرکز و انرژی رو روی کارهای سازمان بذارم و بتونم تمام تجربه‌ای که توی سال‌های اخیر داشتم رو اینجا پیاده کنم. من احساس می‌کنم که خیلی از کارهایی که قبلاً در سازمان‌های مختلف انجام دادم رو می‌تونم اینجا به صورت یکجا انجام بدم و ثمره تجربه‌هام رو اینجا هم ببینم. با این وجود، با توجه به عرف بازار که در این موقعیت شغلی وجود دارد و توقعاتی که تابه‌حال متوجه شدم از این موقعیت می‌ره. من بازه حقوقی بین فلان تا فلان تومن رو مدنظر دارم که البته جای مذاکره داره و قطعاً که تنها ملاک انتخاب شغلم، براساس حقوق دریافتی نیست و ممنون میشم اگر مزایای دیگه‌ای هم برای این موقعیت شغلی وجود داره که باعث میشه کار جذاب‌تر و چالشی‌تر بشه رو برام تعریف کنید.»

- پاسخ پیشنهادی دو:

من خیلی خوشحال می‌شم که بتونم توی بازه‌ای بین فلان تا فلان تومن، حقوق دریافت کنم. البته این بازه را با توجه به اینکه تجربه من در حوزه فلان و فلان و فلان با صنعت شما خیلی هم‌خوانی داره و بازه حقوقی هم برای این موقعیت شغلی در سازمان‌های مشابه شما هم در همین حدود قرار داره اعلام کردم و درنهایت هم جای مذاکره برای این مورد وجود داره.

به سادگی، حقوق خود را ببندید!

پاسخ دادن به سوال حقوق درخواستی مانند خشت اولی است که باید در سازمان جدید بنا کنید تا بر همین اساس، پاداش‌ها و ارتقاها را دریافت کنید؛ حقوق دریافتی یکی از مهم‌ترین دلایلی است که ما کار می‌کنیم و استفاده کردن از تکنیک‌های بالا برای مذاکره بر سر حقوق، می‌تواند شرایط ما را در مسیر زندگی کار بهبود بخشد.