

บทความสั้น



เด็กจบใหม่เรียก
เงินเดือนเท่าไรดี?



ปฏิเสธไม่ได้ว่าเงินเดือนเป็นปัจจัยสำคัญเวลาเราพิจารณาเลือกงาน ปกติแล้ว บริษัทจะกำหนดช่วงเงินเดือนสำหรับแต่ละตำแหน่งงานไว้แล้ว นายจ้างจึงสอบถามความต้องการเรื่องเงินเดือนของเรา เพื่อให้แน่ใจว่าความคาดหวังของเราสอดคล้องกับงบประมาณที่บริษัทตั้งไว้ใหม่และเพื่อดูทัศนคติของผู้สมัครงาน

แล้วเราจะพูดคุยกับนายจ้างอย่างไรให้ได้เงินเดือนตามที่เรต้องการล่ะ วันนี้ conNEXT จะพามาดู 5 เทคนิคง่าย ๆ ที่ผู้หางานทุกคนสามารถนำไปปรับใช้กัน

รู้คุณค่าของตัวเองและรูปแบบของค่าตอบแทนที่สำคัญกับเรามากที่สุด

การรู้จักคุณค่าของตัวเองนั้นสำคัญมาก คุณค่าคือประสบการณ์และความสามารถต่าง ๆ ที่เรามี เราต้องทบทวนให้ได้ว่าเราทำงานอะไรมาบ้าง เราประสบความสำเร็จอะไรมา แล้วนำผลงานตรงนี้ออกมาเป็นคุณค่า โดยนำเสนอในรูปแบบหลักฐาน เช่น รูปแบบตัวเลขหรือรูปแบบต่าง ๆ ที่พิสูจน์ได้

นอกจากนี้ เราต้องพิจารณาถึงสิ่งอื่นที่ไม่ใช่ตัวเงินด้วย เราต้องตอบตัวเองให้ได้ว่าเราต้องการทำงานนี้เพื่ออะไร และในบางกรณีบริษัทอาจเสนอเงินเดือนให้เราน้อยกว่าที่เราคาดหวังไว้ แต่มีสวัสดิการอื่น ๆ มาทดแทน เช่น จำนวนวันหยุดที่เพิ่มขึ้น หรือ สิทธิประโยชน์ต่าง ๆ สรุปลแล้ว หากเราพิจารณาทุกองค์ประกอบอย่างรอบด้าน เราอาจค้นพบว่าสิ่งที่เราได้ทั้งหมดนั้นคุ้มค่าก็เป็นได้

สำรวจระดับเงินเดือน (Salary Range) ของตลาด

คือการทำ Market Research นั่นเอง งานแต่ละงานมีอัตราเงินเดือนเฉลี่ยตามราคาตลาดอยู่ ดังนั้น ให้เราทำการบ้านว่า เงินเดือนตำแหน่งนี้ในบริษัทระดับเดียวกัน อุตสาหกรรมเดียวกัน คือเท่าไร? เมื่อเรานำตัวเลขมาเปรียบเทียบกับเงินเดือนที่เราต้องการ เราจะได้ทราบว่า เงินเดือนที่เราต้องการนั้นมากหรือน้อยเกินไป

เราสามารถสำรวจตลาดเงินเดือนได้หลายวิธี เช่น สอบถามบริษัทจัดหางาน (Head Hunter) หรือสอบถามคนในสายงาน ตำแหน่งและอุตสาหกรรมเดียวกัน

เมื่อมาถึงขั้นตอนการเจรจาเรื่องเงินเดือน ให้เราพูดถึงคุณค่าที่เรามีในข้อ 1 และอัตราเงินเดือนเฉลี่ยของตำแหน่งงานนั้น เพื่อให้ นายจ้างทราบถึงที่มาที่ไปของจำนวนเงินที่เราต้องการ



ให้ช่วงเงินเดือนที่เราต้องการ ไม่ใช่จำนวนเฉพาะ

เราต้องกำหนดตัวเลขเงินเดือนที่ต้องการให้ชัดเจนและกำหนดเป็นช่วง ตัวเลขที่น้อยที่สุด คือ ตัวเลขที่เราทำได้ ตัวเลขตรงกลาง คือ ตัวเลขที่เราคาดหวัง และตัวเลขที่มากที่สุด คือ ตัวเลขที่สูงกว่าที่เราอยากได้ เช่นเดียวกับการขายของ เงินเดือนย่อมมีการเจรจาต่อรอง ส่วนใหญ่พอเจรจาแล้ว เงินเดือนจะมาอยู่ที่กึ่งกลางของช่วงที่เราตั้งไว้

อย่าเพิ่งเจรจาเรื่องเงินเดือนจนกว่าจะได้รับการเสนองานอย่างเป็นทางการ การคุยเรื่องเงินเดือนเป็นอย่างแรกขณะสัมภาษณ์ไม่ใช่วิธีที่ดีนัก เราควรคุยเรื่องตัวงานเป็นหลัก เพื่อให้นายจ้างเห็นว่าเราเหมาะสมกับตำแหน่งงานดังกล่าว เมื่อเราสัมภาษณ์งานผ่านแล้ว ค่อยเจรจาเรื่องเงินเดือนในขั้นตอนการพิจารณาข้อเสนอจึงจะดีกว่า

เจรจาเรื่องเงินเดือนแบบเห็นหน้า

การเจรจาแบบเห็นหน้าแทนที่จะส่งข้อความ จะช่วยให้การสื่อสารไม่คลาดเคลื่อน น้ำเสียงและท่าทางจะช่วยให้นายจ้างเข้าใจเจตนาของเราได้ดียิ่งขึ้น นอกจากนี้ อย่าลืมพกความความมั่นใจไปด้วยนะ

หากเราเป็นคนเก่ง มีความสามารถ มีคุณค่าต่อองค์กร ตั้งใจทำงาน กล้าที่จะเปลี่ยนแปลง ปรับปรุงองค์กร สามารถนำเสนอแนวคิด หรือ สร้างรายได้ให้กับบริษัทมากกว่าเดิม การที่นายจ้างจะพิจารณาเพิ่มเงินเดือน ก็ไม่ไกลเกินเอื้อมแล้ว