

4. IMPRESIONEAZĂ-ȚI RECRUTORUL FĂRĂ CALE DE ÎNTOARCERE! PREGĂTIREA APLICAȚIEI

Dosarul de candidatură este cartea ta de vizită pentru universități sau angajatori. Ai tot interesul să te pui în cea mai bună lumină prin intermediul documentelor pe care le incluzi în dosar, pentru că de acest lucru depinde dacă vei fi selectat sau nu pentru un job/bursă/program de studiu. În prima fază, recrutorii nu te pot cunoaște decât pe baza acelor documente. Dacă le captezi atenția, te vor invita la interviu sau vei primi direct scrisoarea de accept (în cazul universităților).

Dosarul poate include mai multe documente, în funcție de motivul pentru care aplici. În general, pentru un job/internship ai nevoie de CV, scrisoare de motivație și, pe cât posibil, de o mostră din ceea ce ai făcut anterior și poate fi relevant pentru angajator (portofoliu artistic, mostre de scriitură, site-uri create, poze de tipul „înainte și după” care să ilustreze cum ai îmbunătățit mersul lucrurilor într-un proiect etc.). Pentru un program de studiu sau o bursă, pe lângă CV, scrisoare de motivație și portofoliu (care nu este întotdeauna obligatoriu, dar care te poate diferenția de ceilalți candidați), ți se vor cere probabil scrisori de recomandare, foi matricole, certificate de limbă sau rezultate la diverse teste standardizate. Despre toate acestea vom discuta în detaliu în secțiunile care urmează.

Însă înainte de a le analiza individual, aș vrea să subliniez necesitatea de a începe din timp alcătuirea dosarului. În Franța, Marea

Britanie, SUA și în alte țări, unii copii se pregătesc încă din școala primară pentru a fi admiși la universități prestigioase. Probabil că această abordare pare exagerată, însă la fel este și pregătirea unui dosar în doar o săptămână. Atunci când îți pregătești prima oară dosarul ar fi bine să începi cu cel puțin un an înainte de termenul limită. De ce? Pentru că redactarea unei scrisori de motivație bune și a unui CV necesită mult timp. Dacă ești conștient de impactul acestor documente asupra aceluia care fac selecția, atunci le vei rescrie de câteva ori, iar acest lucru durează. În plus, universitățile de top (care oferă și cele mai mari burse) le cer aplicanților să aibă anumite rezultate la testele standardizate, pe care cei mai mulți le obțin abia după ce dau testele de câteva ori; și pregătirea pentru teste necesită timp.

Nu în ultimul rând, ai tot interesul să aplici cât mai curând, imediat ce s-a deschis sesiunea de admitere, mai ales că multe facultăți (în special acelea din țările anglofone) fac selecția în două tranșe: *Early Admission* și *Regular Admission*. Dacă ești acceptat din prima, excelent! Poți să te relaxezi, spre deosebire de aceia care preferă să se lase pe ultima sută de metri. Dacă nu, măcar știi că ai șansa de a-ți îmbunătăți dosarul, pe care să îl retrimiți pentru *Regular Admission* la aceeași universitate sau la altele, în funcție de răspunsul primit în etapa de *Early Admission*.

4.1. Scrisoarea de motivație

Scrisorile de motivație pot fi clasificate în 1001 de categorii: în funcție de scopul pentru care scrii, de organizația căreia te adresezi, de persoana căreia îi scrii etc. Din spusele recrutorilor și ale tinerilor care lucrează sau studiază la instituții și organizații prestigioase din străinătate, aceste clasificări contează prea puțin în lumea reală. De ce? Pentru că ceea ce contează cu adevărat pentru succesul unei scrisori sunt patru factori mult mai puțin abstracti: *relevanța informației*, *creativitatea*, *starea de spirit* a aceluia care o citește și *preferințele* acestuia. Primii doi factori țin de autorul scrisorii, iar cei din urmă de cititor. Să-i abordăm pe rând:

■ Starea de spirit a cititorului

Pune-te în pielea unui angajator dintr-o companie din industria textilă care trebuie să selecteze câțiva aplicanți pentru un job sensibil, să spunem că un specialist în relația cu presa. Dacă a ajuns să publice anunțul de recrutare pe un site public (**Monster.com**, **eJobs** etc.), probabil că a trecut deja prin câteva etape în care nu a găsit candidatul potrivit și a devenit extrem de selectiv.

Mai întâi a apelat la angajații din interiorul companiei și la cunoștii acestora; este cea mai ieftină și mai sigură metodă de recrutare. Dacă nu s-a oprit la unul dintre ei înseamnă că nu a găsit pe cineva suficient de bun și că merită să investească într-o nouă căutare, căci fiecare pas adițional în procesul de recrutare costă!

Probabil că a apelat apoi la grupurile de profesioniști din acel domeniu. A lansat anunțul pe **Linked In** și a organizat o serie de interviuri cu respondenții la acel anunț. Aceasta este cea de-a doua metodă de recrutare în ordinea crescătoare a costurilor și nu este de mirare că în timp de criză companiile apelează din plin la ea.

Dacă recrutorul se află în continuare în căutare de potențiali angajați, înseamnă că a văzut deja suficiente CV-uri și scrisori de motivație, că a organizat câteva interviuri și că este sătul de candidați care flutură argumente pompoase, dar nefondate, sau, dimpotrivă, care dau răspunsuri generale, vagi, nedemonstrând de ce ar fi cei mai potriviți pentru acel job. Imaginează-ți că atunci îi pică în mână două scrisori de motivație.



EXEMPLU

Una începe așa:

„Stimate Domn/Doamnă,
Mă numesc Vasile Vasilescu, am 28 de ani și sunt absolvent al Facultății de Comunicare. Am găsit anunțul de recrutare pentru un specialist în relația cu presa pe site-ul KJH și în prezent caut un loc de muncă.”

Cealaltă începe așa:

„Domnule X,
Mă numesc Vasile Vasilescu și am cinci de ani de experiență ca expert în comunicare în industria textilă. Doresc să aplic pentru postul

ȘI ACOLO CE-O SĂ FACI?

de specialist în relația cu presa, lansat de compania dvs., și vă prezint mai jos motivele pentru care consider că mă potrivesc cerințelor dvs.”

Pe care dintre cele două scrisori ai continua să o citești cu mai mult interes? Probabil că pe a doua. De ce? Pentru că acest candidat îți captează mai repede atenția prin încrederea în sine și prin potrivirea cu cerințele jobului, pe care o subliniază încă din primul paragraf, fără a te lăsa pe tine să faci legătura între informațiile din scrisoarea de motivație și fișa postului.

Un alt exemplu. Imaginează-ți că faci parte din Comisia de admitere de la o facultate cu pretenții din străinătate. Te afli în plin sezon de recrutare, când aplicațiile curg din toate colțurile lumii, iar tu trebuie să faci o selecție riguroasă a studenților admiși pentru următorul an universitar. Te apropii de finalul zilei după ce ai revizuit deja peste 20 de aplicații și ți-au mai rămas de citit două.

E Una începe așa:
„Sunt un proaspăt absolvent de liceu și mi-ar plăcea să aplic la Departamentul de Chimie al Universității dvs. Am aflat de această oportunitate prin intermediul Târgului Educației din orașul meu și cred că mi-ar plăcea să studiez acolo.” (Studentul explică în continuare că vrea să studieze chimia pentru că cei din jur îi spun că este talentat în acest domeniu, dar că este posibil ca mai târziu să studieze și fizica și biologia, căci acestea îl atrag mai mult, și că nu este deocamdată hotărât în ce domeniu vrea să lucreze.)

EXEMPLU
Iar cealaltă:
„N-aș fi o bună exploratoare din două motive: răul de mișcare și ignoranța. Sunt predispusă în mod deosebit la rău de mare – un lucru cât se poate de regretabil din moment ce mai toți exploratorii se deplasează cu barca, preferabil o epavă. Cât privește ignoranța, sunt predispusă la ea în toate domeniile, deși în acest caz mă refer strict la ignoranța mea în domeniul tacticilor de supraviețuire în junglă. Cu siguranță că m-aș prăpădi în primele 24 de ore din momentul în care am pus piciorul în Amazonia fie înecându-mă într-o mlaștină, fie călcând pe un șarpe adormit sau hrânindu-mă cu ciuperci ori larve otrăvitoare. Sau aș putea fi răpusă de vreo boală tropicală ori mâncată la micul dejun de vreun trib de canibali pe care aveam de gând să-i studiez. Sau, mai rău, nici n-aș pune bine piciorul în Amazonia că sigur aș fi acostată de vânzători ambulănți de inele de pus în nas sau