

# Перфектното мотивационно писмо

от [Тодор Христов](#) | Обновена на 02.08.17

Представи си следната ситуация – за желаното от теб работно място освен теб са изпратили автобиографии и много други кандидати.

В зависимост от ситуацията, те могат да бъдат дори 30, 40 или дори 50 души. А работодателят ще покани на първо интервю да речем само 7-8 от тях.

Да си представим също, че всички тези кандидати са съставили стандартни автобиографии – и като структура, и като стил на изложение.

Освен това нека си представим, че повечето кандидати са съставили и мотивационни писма. Най-вероятно, по-голямата част от мотивационните писма ще са банални, като например:

“Уважаеми г-н Петров,

Надявам се да бъда приет на работа във Вашата фирма. Прилагам моята автобиография и (дрън-дрън-дрън)...

С уважение...”

Всички тези стандартни автобиографии и особено баналните мотивационни писма (това по-скоро са придружителни писма) ще звучат толкова сходно, че работодателят ще започне да не им обръща внимание след първите няколко, които прочете. За него всички те просто ще са еднакви.

Но... едно писмо се **откроява** в голямата купчина! Авторът му се е постарал да опише какво знае за потенциалния си работодател. Писмото допринася за ценността на автобиографията, към която е прикрепено, като изтъква конкретни способности и постижения, които могат да са от полза за работното място.

Това писмо може и да е твоето!

Виж кои са правилата, които е добре да спазваш, за да съставиш именно такова мотивационно писмо – убедително и ефикасно.

## 1. Изготви перфектна автобиография

Не се заблуждавай, че убедителното мотивационно писмо ще ти свърши добра работа, ако е приложено към неубедителна автобиография.

Това звучи елементарно, и въпреки това много хора не се съобразяват с този факт, след което не получават покана за интервю.

Какво имам предвид?

Има много кандидати, които се опитват да съставят убедителни и персонализирани мотивационни писма, но приложени към стандартни, безлични автобиографии – такива, които разпращат масово на всеки следващ работодател.

Резултатът – все едно да зареждаш с най-скъпия бензин 25 годишната си кола и да очакваш да си най-бързия на пътя. Няма как да стане.

Преди изобщо да пристъпиш към съставяне на мотивационно писмо, увери се, че разполагаш с добре съставена автобиография (cv) за съответното работно място.

## 2. Състави мотивационно писмо за конкретната вакантна длъжност

Когато в миналото ми се е налагало да преглеждам документите на кандидати за работа винаги са ми правили лошо впечатление онези кандидати, които са прилагали стандартни мотивационни писма.

Случвало ми се е например да разглеждам купчина от петнадесетина мотивационни писма и 4-5 от тях да са почти еднакви – с взет наготово текст от някой сайт и неумело адаптирани фрази или изречения тук-там в текста.

Това ме е карало да си задам въпроса: *“ОК, след като този кандидат не е бил мотивиран да намери 20 или 30 минути, за да обясни защо кандидатства точно за тази работа и защо смята, че е подходящ за нея, как да очаквам след това същия този кандидат да е вътрешно мотивиран да работи тази работа?!”*

Не подценявай работодателите и не си мисли, че твоето мотивационно писмо е първото в живота им, което те прочитат. **Никога не използвай готови текстове от примерни мотивационни писма**, колкото и хубави да ти се струват – шансът и други хора да ползват същите готови текстове е огромен. Винаги отделяй достатъчно време да съставиш уникално мотивационно писмо, което да те приближи към целта ти – да те поканят на интервю.

## 3. Пиши до истински човек

Какво се случва в ситуацията, в които пишеш писмото си в добавка към твоята автобиография, но не знаеш името на човека, до когото да го адресираш? Най-вероятно, ще изпратиш писмото на посочения в обявата адрес (или е-мейл) в отдел “Човешки ресурси” и ще започнеш с “Уважаеми Господа” или “Уважаеми Дами и Господа”.

Но как ще бъдеш сигурен, че документите ти няма да останат на бюрото на някоя секретарка, без да ги види никой друг?

Масовите автобиографии и мотивационни писма дават слаби резултати. В конкурентния трудов пазар ще се справиш далеч по-добре, ако пишеш до конкретен човек, обръщайки се към него **по име**. Най-добрият вариант за теб е да изпратиш писмото си до онзи, който ще взема решение кой да бъде нает, и кой – не.

За целта, разбери кой е човекът, който ще вземе крайното решение за наемане на работа. В повечето случаи това ще е мениджърът, при който ще започнеш работа. Ако не знаеш името му, обади се във фирмата и разбери каква е фамилията на този човек. Бъди упорит и не се отказвай – може да ти отнеме известно време и три-четири телефонни разговора.

Ако те попитат защо се интересуваш, не казвай, че търсиш работа, а че имаш бизнес предложение за съответния човек и искаш да обсъдиш с него някои идеи. Ако все пак не разбереш името, обади се в отдела, за който кандидатстваш, и разбери името на мениджъра, който го ръководи.

Други подходи да разбереш нужното ти име включват да попиташ твои познати (те може да знаят) или да проучиш в пресата, в интернет или в специализирани издания (може да попаднеш на търсеното от теб име).

## 4. Побери мотивационното си писмо на 1 страница (!)

Не очаквай някой да прочете писмо, дълго повече от една страница. Това, че си пожелал да пишеш повече за себе си не означава автоматично, че работодателят ще иска да го прочете.

Най-добре би било, ако мотивационното ти писмо заема **максимум 75-80% от една страница А4**.

Съответно, за да използваш максимално добре площта от 80% от една страница, концентрирай се максимално в предоставянето само на качествена информация, която има значение за работодателя. Избягвай да включваш

всякаква второстепенна информация или прекомерни детайли – те могат да бъдат дискутирани в хода на интервюто, ако те поканят на него.

## **5. Покажи с какво си ценен**

Да покажеш с какво си ценен за работодателя е основна задача на мотивационното писмо. Автобиографията ти също ще комуникира това, но не в такива нюанси, както убедителното мотивационно писмо.

Как можеш да покажеш недвусмислено, че си ценен кандидат? Ето няколко стъпки:

### **Започни силно**

Не започвай с банални изречения, а удари право в целта. Ако си разбрал за вакантното място от някой твой познат от бранша например, спомени името му – това ще направи впечатление и ще заостри вниманието:

“Светлин Москов от “Експресбанк” ми предложи да се свържа с Вас относно нов вид банкова услуга за страната, която съм специализирал в...”

или

“Един наш общ познат, Михаил Дерелиев, ме посъветва да се обърна към Вас относно предлаганата длъжност “Помощник-мениджър Продажби” в .....”

### **Дай да се разбере, че знаеш за какво става дума**

В идеалния за теб вариант, работодателят ще прочете мотивационното ти писмо преди да е прочел автобиографията ти. За да увеличиш шансовете си да направиш силно впечатление, в същинската част на писмото си подчертай знанията си за бизнеса на работодателя и акцентирай специално на областите, в които можеш да му помогнеш:

“Вашата фирма се намира на такъв етап на развитие, в който мога да ви подпомогна с...”

или

“Моята автобиография показва успехите ми в производството и бутилирането на олио. Само за две години успях да повиша производителността с 25% при същите разходи.

Убеден съм, че постиженията ми в тази област са ме подготвили добре и аз мога да допринеса значително за успеха на новата ви поточна линия.”

Колкото по-добре успееш да демонстрираш, че разбираш естеството на работа на работодателя, толкова по-ценен ще си за него. А ако изложението ти е достатъчно силно, работодателят може да вземе решение да те наеме незабавно, дори и формално да проведе конкурса до края.

## **6. Говори за работодателя, не за себе си**

Някои кандидати твърде буквално тълкуват смисъла на словосъчетанието “мотивационно писмо” и започват да изтъкват най-различни мотиви за своята кандидатура.

Например “Много бих искала да се присъединя към вашия екип, в който ще мога да приложа организационните и лидерските си качества” или “Ако бъда назначена, ще дам всичко от себе си за увеличаване на продажбите, доброто обслужване и просперитета на компанията.”

Това са неясни, банални, глупави формулировки, които рядко ще впечатлят някого.

Истината е, че работодателите по-малко се вълнуват от личната ти преценка за качествата или мотивацията ти, а повече искат да узнаят с какво ще си ценен за тях. Ето защо, за да направиш мотивационното си писмо по-убедително, говори **какви проблеми на работодателя си в състояние да решава**:

Тъй като бизнесът Ви се разраства, Вие ще се нуждаете от професионалисти, които да обслужват качествено новите и текущите Ви клиенти. Именно такива умения ще откриете в автобиографията ми, придобити от интензивната ми работа за...

или

“Наблюденията ми върху Вашия тип производство показват, че едно от най-трудните неща е да бъдат мотивирани обикновените работници към себераздаване и безкомпромисно качество. В досегашната си практика аз успях да постигна това, благодарение на...”

## 7. Използвай правилото на тройката

Правилото на тройката гласи, че **хората са склонни да запомнят за теб най-много три неща**. Това е ефективен метод в продажбите например, но мотивационните писма, а и автобиографиите също са тип “продажба” – продаваш труда си на работодателя.

Ето защо, когато съставяш мотивационно писмо, помисли кои са онези три неща, които искаш да внушиш на работодателя и които той да запомни за теб.

В практически план, в мотивационното си писмо можеш да споменеш следните три неща за себе си:

- Един акцент за това от кого си разбрал за вакантната длъжност.
- Един акцент какво конкретно в образованието ти ще е полезно за висококачествената ти работа на тази длъжност.
- Един акцент от конкретен трудов опит или бивша длъжност, която е сходна с вакантната.

или

- Един акцент какво конкретно в образованието ти ще е полезно за висококачествената ти работа на тази длъжност
- Два акцента от конкретен трудов опит или бивши длъжности, които са сходни с вакантната

И трите акцента (три твои силни страни) следва да са надлежно документирани и в автобиографията ти. Това ще подсили внушението на автобиографията и ще я направи по-убедителна.

## 8. Използвай мощни думи

Както автобиографията, така и мотивационното писмо са инструменти за продажба. Продаваш представата за себе си на работодателя.

Ето защо, не се колебай да продаваш чрез **мощни, силни думи, най-вече глаголи**, защото те ще помогнат на работодателя да си извади стойностни заключения за теб.

Ето списъка, който всеки един работодател мечтае да види:

- Управлявам
- Продавам
- Организирам
- Изобретявам
- Усъвършенствам
- Оптимизирам
- Разработвам
- Подобрявам

- Координирам
- Произвеждам
- Разширявам
- Преговарям
- Създавам
- Внедрявам
- Контролирам
- Оценявам
- Изграждам

Тези глаголи ще покажат ясно, че си човек, който решава проблеми и създава възможности, т.е. не само “ходиш на работа”, но и носиш резултати.

## 9. Заложил на първокласния външен вид

Това правило е валидно както за автобиографията ти, така и за мотивационното ти писмо.

Ето някои насоки:

- Оставяй достатъчно бели пространства и празни редове между и около абзаците – така текстът ще „диша” и ще привлича окото.
- **Удебелявай** ключови думи (без да прекаляваш).
- Ако имаш възможност, използвай малко по-дебела хартия, с класически размери А4 и светла на цвят. По-големият грамаж на хартията ще направи мотивационното ти писмо уникално и лесно откриваемо в общия “кюп”.

Използвай същия шрифт, междуредия и разстояния, както е в автобиографията ти. Така ще демонстрираш, че си прецизен и внимателен в работата си и че държиш на детайлите.

## 10. Поискай среща

Обикновено, стандартните мотивационни писма завършват с нещо от сорта на *“Надявам се, че ще ме потърсите, за да разговаряме за моята кандидатура”* или *“Ще се радвам да се свържете с мен на телефон .... или е-мейл ....”*

Бъди различен! Прояви активност и за разлика от всички останали кандидати, в края на мотивационното си писмо **поискай първи среща**:

Ще се свържа с Вас в началото на следващата седмица, за да уговорим среща. Очаквам да се видим скоро, за да обсъдим как можем да разширим дейността на Вашата счетоводна кантора.

или

Бих желал да се видя с Вас към края на тази седмица. На срещата ни ще можем да обсъдим идеи за подобряване на работата в отдела, както и да Ви демонстрирам резултатите от последните проекти, които управлявам.

или

“Ще се свържа със секретарката Ви в началото на следващата седмица, за да определим дата и час за среща.”

По този начин, освен че показваш самочувствие и проактивност, ти ясно даваш да се разбере, че цениш времето на работодателя, но и че твоето време също е ценно. Ако си успял да внушиш това на работодателя, не се изненадвай, ако той/тя сам ви потърси!

## 11. Задай въпрос, за да те потърсят

Ако искаш да накараш работодателят сам да те потърси, най-сигурният начин е просто да състави перфектна автобиография и мотивационно писмо.

Но ако чувстваш, че можеш да си позволиш лукса да бъдеш още една идея по-проактивен и различен от всички останали кандидати, можеш да провокираш контакта си с работодателя чрез задаването на въпрос:

През последните 6 години личните ми приноси в продажбите са на стойност 900 000 евро. Налице са всички предпоставки да вярвам, че мога да продължа тази възходяща линия и във Вашата компания. Как смятате?

или

В автобиографията ми ще откриете, че на последните си три длъжности съм координирал голям брой служители и заедно сме постигали чудесни резултати – *(казвате какви точно са резултатите)*. Нали такъв човек търсите и във Вашата фирма?

Задаването на въпрос в подходящия момент може да стопи леда, да разчупи комуникацията и да я превърне **от монолог в диалог**. Работодателят ще си отговори наум (*“Да, това е човекът, който искаме!”*), а може и да поиска да се срещне с теб лично, за да ти отговори.

В последния случай, работата ти по изготвяне на мотивационно писмо просто е била перфектна!

Препоръчвам ти, ако използваш тази тактика, да зададеш въпроса си **в самия край** на мотивационното писмо. Ако зададеш въпроса някъде в средата на писмото, работодателят ще продължи да чете по-нататък и може да забрави какво си го попитал.

Използвайте тази тактика премерено и не задавай прибързани въпроси.

Пример за прибързано зададен въпрос е *“Ще ме наемете ли?”* Не очаквай да спечелиш работата само благодарение на мотивационното си писмо или автобиография – не става така. Има още дълъг път, който следва да се извърви – отличното представяне в интервюто за работа.

По темата за интервюта за работа, виж статията [“Перфектното интервю за работа”](#).

### В резюме

Това са моите златни правила за убийствено мотивационно писмо. През последните години аз съм се придържал стриктно към тях и всички те неизменно са ми носили успех.

Защо да не носят успех и на теб?

Тодор Христов е съосновател на Нова Визия. Управител е на ["Сита Мениджмънт Консулт"](#) и води бизнес обучения. Създател е на онлайн книжарница [Умни Книги](#) и на сайта за онлайн курсове [Златни Правила](#).