



TOLGA ERDİNÇ

Mülakata Giderken



Remzi Kitabevi

TOLGA ERDİNÇ 1963 doğumludur. Marmara Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı mezunu olan Erdinç, yüksek lisansını İnsan Kaynakları ve Organizasyon Davranışları üzerine yaptı.

1988 yılında INTERBANK'ta yönetici adayı olarak mesleğe ilk adımını attı.

1990 ve 2001 yılları arasında Tekstilbank İnsan Kaynakları ve Eğitim Bölümü'nde yöneticilik yaptı.

1997 yılında Manchester Üniversitesi'nde, kazandığı bursla, Performans Yönetimi üzerine eğitim aldı.

2002 yılında Finansbank Romanya İnsan Kaynakları ve Eğitim Direktörü olarak atandı, 6 yıl boyunca grubun Hollanda, Rusya, Romanya ve Ukrayna da bulunan tüm banka şubelerinde İnsan Kaynakları danışmanlığının yanı sıra çok çeşitli eğitim projelerinde eğitmen ve yönetici olarak görev aldı, ayrıca birçok katılımcıya yurt içinde ve yurt dışında eğitimler verdi.

2008 yılında Pangaea Eğitim Danışmanlık & Araştırma Hizmetleri adı altında Bükreş, Romanya'da kendi firmasını kurdu, Kurum Kültürü Oluşturma ve Geliştirme, Yönetimsel ve Motivasyonel Teknikler, Satış, Müşteri İlişkileri, Ekip Yönetimi, İş Etiği, Eğiticinin Eğitimi, Liderlik, Koçluk gibi konularda geniş bir coğrafyada eğitimler verdi.

Teorik ve pratik modülleri iş hayatında birleştirerek uygulayan bir yönetici olarak uzun yıllar çalıştı. Performans Sistemleri'nin kurulması ve uygulanması, yönetici adaylarının seçilmesi ve yetiştirilmesi konularında projeler geliştirip yönetti.

Halen Baltaş Grubu'nda Eğitim Program ve Proje yöneticisi olarak görevini sürdürmektedir.

Yazarın *Farklı Olmak Fark Yaratmak* adlı bir kitabı daha vardır.

erdinc@baltasgrubu.com

terdinc@hotmail.com

TOLGA ERDİNÇ

Mülakata Giderken



Remzi Kitabevi

MÜLAKATA GİDERKEN / Tolga Erdiñ

© Remzi Kitabevi, 2021

Her hakkı saklıdır.

Bu yapıtın aynen ya da özet olarak
hiçbir bölümü, telif hakkı sahibinin
yazılı izni alınmadan kullanılmaz.

Yayına hazırlayan: Nesrin Arslan

Kapak görseli: rawpixel / 123RF

Kapak düzeni: Ömer Erduran

ISBN 978-975-14-2008-4

BİRİNCİ BASIM: Mayıs 2021

Kitabın basımı 2000 adet yapılmıştır.

Remzi Kitabevi A.Ş., Akmerkez E3-14, 34337 Etiler-İstanbul

Sertifika no: 10705

Tel (212) 282 2080 Faks (212) 282 2090

www.remzi.com.tr post@remzi.com.tr

Baskı ve cilt: Seçil Ofset, 100. Yıl Mah. Matbaacılar Sitesi

4. Cad. No: 77 Bağcılar-İstanbul

Sertifika no: 44903 / Tel (212) 629 0615

İÇİNDEKİLER

BİRİNCİ BÖLÜM

Günümüz İş Dünyası ve Adaylardan Beklenenler	11
Kıyafet Seçimi	17
Zamanlama	19
Beden Dili	21
Stres Yönetimi	23
Strateji	25
Mülakat Yöntemleri	29
12 Alan Nedir, Nasıl Hazırlanılır?	31
60 Saniye Tekniği	38

İKİNCİ BÖLÜM

12 Alan Soru ve Cevaplarına Örnekler	43
Zorlayıcı Sorular	99
İlk İş Başvurusunda Karşılaşılabilecek Sorular	112
Mülakat Sonrasını Yönetmek	115
Başarısızlığı Yönetmek	119
İş Teklifini Yönetmek	121
Sonuç	125



Bobbie Carlyle, *Self-Made Man*

*"Yaşam kendi kendini İNSAN etmektir.
Zekâ ve bilgiyi kullanarak etinden
kemiğinden kendi heykelini yapmaktır."*

Oğluma, Anneme ve Babama...



Birinci Bölüm

- *Günümüz İş Dünyası ve Adaylardan Beklenenler*
 - *Kıyafet Seçimi*
 - *Zamanlama*
 - *Beden Dili*
 - *Stres Yönetimi*
 - *Strateji*
 - *Mülakat Yöntemleri*
 - *12 Alan Nedir, Nasıl Hazırlanılır?*
 - *60 Saniye Tekniği*
-

GÜNÜMÜZ İŞ DÜNYASI VE ADAYLARDAN BEKLENENLER

Yaşam şartlarının değişmesi, iş dünyasında kullanılan metotların, araçların ve iş yapış şekillerinin farklılaşmasına yol açtı. Günümüz iş dünyasında bireyin başarılı olması bu değişime ayak uydurmasına bağlı. Bugüne gelecekte bakabilmek, geleceğin ihtiyaçlarına göre hazırlanmak, öğrenmeye ve yeniliğe açık olmaya her zamankinden daha da çok ihtiyaç olması, başarıyı etkileyen kıstaslar haline geldi. İş hayatının her kademesinde;

- Etkileyici olmak,
- Sıradan işleri cazip hale getirmek,
- Karşı tarafın beklentisinin ötesine geçmek,
- Yapılan işe katma değer katmak gerekir.

Bu değerler, başarılı çalışanları farklılaştıran, öne çıkaran iş yapış şekilleri olarak karşımıza çıkıyor. Günümüz iş dünyasında aranılan üç temel özellik;

- Çözüm odaklı,
- Yaratıcı/farklı,
- Sade ve basit olmak.

Değişen dünya düzeni, her an karşılaşılan yenilikler ve bunlara olan uyum hızı, iş dünyasında başarıyı doğrudan etkilemektedir. Peki biz bunun farkında mıyız?

*"Her insan kendi görüş alanının sınırlarını,
dünyanın sınırları olarak algılar."*

Kendisini güncellemeyen, değişim ve gelişimleri izlemeyen adayların iş dünyasında yer bulma şansları var mı?

Üniversitelerden mezun, iş arayan kitle, mülakat için karşımıza hangi düzeyde çıkıyor?

Günümüzde karşımıza çıkan, yeni mezun, iş hayatına yeni atılmış ve iş gücünü yaratan grubun, çoğunlukla entelektüel sermayeden (genel kültürden) nasibini alamadan yeni dünyada yer bulmaya çalışması ve beklenenle beklentiyi gidermesi gereken bilginin yarattığı boşluğun derinliği, çeşitli sorunlara neden olmaktadır. Günümüzde Hukuk Fakültelerinden vaka analizi yapmadan mezun olmak, üst düzey bürokrat yetiştirmesiyle ünlü siyaset bilimi bölümlerinde lisans eğitimi süresince bir tane akademik makale yazmadan okulu bitirmek, çok olağan hale gelmiştir.

Bugünün evrensel bilim dili olan İngilizceyi öğretmekten aciz kurumların üniversite sıfatı taşıması, başlı başına bir çelişki oluşturmuyor mu?

Bu denli hızlı değişen dünyada eğitim hayatına bu yıl başlayan çocukların yüzde 65'inin üniversiteden mezun olduklarında çalışacakları işler henüz bilinmiyor.

Eskiden çok şey bilmek bir değerdirdi. Şimdi bilgiye ulaşmak ve bilgi sahibi olmak maharet olmaktan çıktı. Günümüz dünyasında bilgiye sahip olmanın yanında asıl hüner, bilgiyi hayata geçirip farklılık yaratabilmektedir. Yalnızca bilgi yüklenmek, hayata geçirip kullanamadıktan sonra hiçbir anlam taşımıyor.

*"Bugünün öğrencilerini dünü yaşıyor gibi eğitirsek,
yarınlarını çalmış oluruz."*

JOHN DEWEY

Üretici toplumların tam aksine, günümüzde kullanıcı toplumlar, standart davranan, belirli sınırlar dışına çıkamayan bireyler yaratmaktadır. Böyle bir ortamda, mülakatlarda karşımıza çıkan adaylar arasından yapılan seçimler de zaman zaman her iki taraf içinde tatminden uzak olabilmektedir.

Rekabetin çığ gibi büyüdüğü günümüzde, üniversitelerden yeterli desteği alamadan iş dünyasının eşiğine gelen gençlerin, iki dünya arasındaki kalın kapıları zorlarken, yeni dünya için hazır olup olmadıkları konusunda kendilerini sorgulama ortamı yaratacak önemli ipuçlarını ileriki sayfalarda bulacaksınız.

Bu bağlamda baktığımız zaman, iş dünyasında çok sayıda adayla mülakatlar yapmış biri olarak, ülkemizde daralan iş olanaklarını en verimli seviyede lehinize çevirebilmeniz için;

- Mülakata nasıl hazırlanmanız,
- Mülakat esnasında nasıl konuşmanız,
- Mülakat sonrası stratejiniz

ile ilgili olarak, bir rehber olacağına inandığım bu bilgilerimi sizlerle paylaşıyorum.

Bağ kurmak, öncelikle aynı konuda ortak bir noktada buluşup karşılıklı paylaşımdan keyif veren bir ortamı yaratmaktır. Anlaşmak ve anlaşılmak, öncelikle etkin dinleme yapmayı, az kelimeyle çok şey ifade etmeyi, sadeliği gerektirir.

Günümüz iş dünyasında genç adayların en büyük iki zaafı, iletişim (bağ kurmak) ve zaman yönetimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Aday kendisini tanıyor, güçlü yönlerini ve geliştirilmesi gereken yönlerinin neler olduğunu biliyor mu?

"Masaya oturduğunuz zaman hakkınız olanı değil müzakere edebildiğiniz kadarını alabilirsiniz."

İş dünyasının birinci basamağı olan mülakatlara giderken kendisinden neler beklendiğini biliyor ve bunu nasıl sunacağını planlıyor mu? Mülakatı gerçekleştiren kişi ile bağ kurabilecek yetkinlik aday da mevcut mu?

Mülakatı gerçekleştirecek olan yetkililer de adayların karşısına birtakım beklentilerle çıkıyorlar, onlar da zaman ve enerji harcıyorlar. Aday, bu enerji ve zamanı onlarla birlikte en üst düzeyde kullanmak için gerekli hazırlıkları yaptı mı?

Aday katıldığı mülakatlarda başarılı olabilmek için mülakat öncesi bazı temel kavramların içselleştirilmiş olması gerektiğinin bilincinde mi?

Mülakatta başarının anahtarı olan en temel yetkinlik "etkin dinleme"dir.

Etkin dinleme yapanlar, az konuşup çok dinlemeyi öncelikli davranış modeli haline getirmişlerdir. Dinlerken karşı tarafa hafif eğimli otururlar, göz teması kurmaya özen gösterirler, karşısındakinin duygusunu okur, ara sıra konunun içinde olduklarını gösteren jest, mimik ya da kelimelerle katkılarda bulunurlar. Ön yargılı dinlemek yerine, "Nelerden yararlanabilirim?" sorusu onlarla beraberdir. Söz kesmezler.

Etkin dinleme neye, nerede, ne kadar katkı ya da müdahale yapmamız gerektiği konusunda yardımcı olur, hatalardan korur. Etkin dinleme teknikleri ailelerde, okullarda, çalışma alanlarında öğretilmez. Mutlaka bir uzmanla yolunuzun kesişmiş olması gerekir.

Genellikle bu fırsatlar, şirketlerin, kurumların çalışanlarına dışarıdan sağladıkları eğitimlerle sunulur. Katılımcılar bu fırsatları yeterince kıymetlendirmezler ise bu önemli katkılar da heba olur gider.

Etkin dinleme konusunda farkındalığı olmayanlar genel dinleme tuzaklarının kurbanı olurlar. Böylece ana temayı kaçıırırlar, zaaflara düşerler, tereddüt yaşarlar. Karşı tarafta olumsuz soru işaretleri yaratırlar. Bir mülakata bu bilinçten yoksun katılmak, baştan kaybetmiş olmak demektir.

Hedeflere ulaşmak için artık iyi olmak yetmiyor, fark yaratan ve akılda kalan olmak gerekiyor. Günümüzde bunun yolu, “etkili imaj” sahibi olmaktan geçiyor.

Etkili imaj, kişisel mesajımızı nasıl ilettiğimiz ile ilgili olup aşağıda sıralanan davranışlarda kendisini gösterir.

- İkili ilişkilerde tarzımız
- Seçtiğimiz kelimeler
- Sergilediğimiz beden dili
- Dış görünüşümüz
- Nezaket ve görgümüz
- Bilgi birikimimiz
- Tutarlılığımız

Sosyal davranışlarımız, ilk karşılaşmada karşı tarafta yaratılan imajda çok etkilidir. Kişisel imajla ilgili yanılırları şöyle sıralayabiliriz:

- Gösterişli ya da sıra dışı bir giyim tarzını benimsemek
- Yapay özellikler ya da davranışlar sergilemek
- Gerçekte olduğundan farklı ve fazla görünmek
- İnsanlar üzerinde hak edilmemiş, yanıltıcı bir etki yaratmak

İmaj; zihinde, birçok izlenimin değerlendirilmesi sonucunda ortaya çıkan kalıcı düşüncedir. Bütün olarak nasıl algılandığımız, insanlara ne hissettirdiğimizdir. Kendimizi olmadığımız gibi göstermek değil özümüzü, güçlü yönlerimizi en doğru ve etkili biçimde dışa yansıtabilmektir.

Etkili bir imajın oluşmasında ilk adım kişisel bakımdır.

- Kendinizi daha iyi hissedersiniz
- Daha başarılı olursunuz
- Başkaları tarafından daha olumlu algılanırsınız

Kişisel imaj bir bütündür ve bir parça eksik olursa diğer parçalar tam etki yaratamaz. İmaj hayat amacı değil başarı için bir araçtır.

Mülakatta İlk Adım

Mülakat alanına girer girmez hemen oturmak yerine, önce el sıkışıp, göz teması kuran, kendisini tanıtan adayların iletişim yönlerinin yüksek olduğu düşünülür.

Göz teması kuran, güvenli bir izlenim veren ve gülümseyen adaylar, daha mülakat başlamadan karşı tarafta kendileriyle ilgili sıcak düşüncelerin oluşmasına yardımcı olurlar. Daha sonra giyim ve konuşma tarzı, beden dili adayla ilgili görüşlerin yavaş yavaş oluşmasına yardımcı olur.

KIYAFET SEÇİMİ

Mülakat = Düzgün Kıyafet

Giyim tarzı, mülakat başarısında önemli rol oynar. Mülakat esnasında çoğu zaman, “Daha giyinmesini bilmiyor, gelmiş bir de iş arıyor” ifadesiyle karşılaşmışımdır.

Başkalarının karşısına özenli ve uygun kıyafetle çıkılması aynı zamanda bir özgüven ifadesidir. Mülakatlarda göze çarpmayan, uyumlu renkler tercih edilmelidir. Ayakkabıların bağlı ve boyalı, uzun kollu gömleklerin tercih edilmesi ve gömlek manşetlerinin ilikli olması, pantolon kemerinin köprü atlamadan takılmış ve kemerin toka askısından geçmiş olması, derli toplu bir görüntü veren ve detaylara dikkat eden bir yapıya sahip olunduğunu gösterir.

*“Küçük işleri güzel yapanlar,
büyük işleri de güzel yaparlar.”*

Kıyafet seçimi başvuru pozisyonla da ilgili olmakla birlikte mevsimine göre farklılık gösterir. Altın kural, başvurduğunuz pozisyonun gerektirdiği kıyafetin bir seviye üzerinde giyinmektir. Nasıl giyinilmesi gerektiğinden emin değilsek, hanımlar için alçak topuklu ayakkabılar, koyu renk tek parça elbise, takım elbise, tayyör en iyi seçimdir. Erkekler için ise koyu takım elbise, beyaz gömlek ve sade bir kravat en uygun olanıdır. Gidilen iş yerin-



Uzun yıllar yurt dışında ve yurt içinde mülakatlar gerçekleştirmiş bir yönetici olarak öğrendiklerimden ve değerli yöneticilerimin deneyimlerinden yararlanarak hazırlamış olduğum bu kitap, hem mülakatı gerçekleştiren uzmanların başvurabileceği bir soru kaynağı hem de mülakata katılacak adaylar için bir yol gösterici olarak hazırlandı.

Başarılarınıza başarı katması dileğiyle...

TOLGA ERDİNÇ

www.remzi.com.tr

ISBN 978-975-14-2008-4



9 789751 420084