**Mülakat Teknikleri**

**Mülakat Öncesi**

* Firma ve pozisyon hakkında detaylı bilgi sahibi olun.
* Başvurduğunuz firma ve pozisyonu tercih etme nedenlerinizi iyi belirleyin.
* Mümkünse geçmiş çalışmalarınızı özetleyen bir portfolyo ya da öz geçmiş hazırlayın.
* Mülakat yerini ve adresi öğrenin.
* Mümkünse mülakat yapacak kişinin ismini ve pozisyonunu öğrenin.
* Mülakata geç kalmayın, mümkünse 10 dakika önce orada olun.
* Kıyafet seçiminize dikkat edin.
* Gelebilecek soruları düşünün ve hazırlanın.
* Bekleme odasındaki davranışlarınıza dikkat edin.

**Mülakat Sırasında**

* Görüşme odasına giriş ve ilk izlenim önemlidir. Dikkat edilmesi gereken bazı konular;
* Görüşmeye Hazırlıklı Olmak: İş gereksinimlerini ve işvereni analiz edin ve neden

uygun olacağınızla ilgili zorlayıcı nedenleri paylaşmaya hazır olun. Zayıf yönleriniz

de dâhil söylemeyi planladığınız her şeyi hazırlayın ve prova yapın. Özgeçmişinizi

dikkatlice gözden geçirin ve pozisyondaki zorlukları ve başarıları tartışmaya hazır

olun.

* İyi Bir İzlenim Bırakın: Giysilerinizin çalışma ortamına uygun olduğundan ve düzgün

oturduğunuzdan emin olun. Görüşme yapan kişiyle sıcak bir gülümseme eşliğinde

el sıkışın Görüşme sırasında dik oturun ve hafifçe öne doğru yaslanın. Göz temasını

düzenli - ama delici veya izlemeli değil - yapın. Ses tonunuzla enerjinizi ve

coşkunuzu gösterin ve cevap vermeden önce her soruyu dikkatlice

dinleyin. Görüşme bittiğinde, görüşme yapanlara fırsat için teşekkür edin ve ilginizi

pozisyon uygunluğu için yansıtın.

* Doğru Sorular Sorun: Hem şirket için hem söz konusu pozisyon için hem kısa hem

de uzun vadeli spesifik beklentiler ve hedeflerle ilgili sorulara odaklanın. İyi sorular,

işverenin sizin için uygun olup olmadığını keşfetmenize yardımcı olur. İşverene

şirkete içten bir ilgi duyduğunuzu gösterir.

* Eleştiri ve Olumsuzluklardan Kaçının: Bir iş görüşmesi sırasında asla önceki

işverenlerinizi, gözetmenlerinizi veya iş arkadaşlarınızı eleştirmeyin. Başkalarıyla iyi

çalışabilme veya hesap verebilirliği kabul etme yeteneğinizle ilgili sorular sorulabilir

bunlara hazırlıklı olmalısınız. Ayrıca, zayıf yönlerinizi saptamayın ya da engel olarak

kabul etmeyin. Onları kabul etmeye hazır olun ancak öğrenmek ve geliştirmek için

bir fırsat olarak onlara hitap edin.

* Dürüst Olun: Becerilerinizi ve başarılarınızı ele alırken abartıdan

kaçının. Yaptıklarınızdan ve yapabileceklerinizden bahsederken bunların doğru

olması gerektiğini unutmayın. En küçük beyaz yalanlara bile kapılmak, söz konusu

pozisyon için karakteriniz hakkında sorular ortaya çıkarabilir.

* Görüşmeye Gecikmeyin: Mülakatınız için tam zamanında olun notlarınızı

düzenlemek ve tuvaleti kullanmak için muhtemelen birkaç dakikaya ihtiyacınızın

olabileceğini unutmayın. Planlanan zamandan çok önce gelmek olumsuz bir izlenim

bırakabilir ve zaman yönetimi becerileriniz veya yönergeleri takip etme becerinizle

ilgili düşüncelere neden olabilir.

Bunların yanında en önemlisi yetenek ve becerilerinizden emin olun ve şirketin size sahip

olduğunda şanslı olacağını bilin. Bunu gösterdiğinizde onların size de inanmaya ikna olmasına

yardımcı olacaktır. Ayrıca, bilgilerin iletildiğinden ve anlaşıldığından emin olmak için sakin

olun ve odaklanın; böylece iletişim becerilerinizi gösterin.

**Başarılı Bir İş Görüşmesi için Teknikler**

Mülakat sırasında küçük şeyler büyük bir fark yaratabilir. Mülakata hazırlanmak için zaman

ayırın, böylece gittiğiniz her iş görüşmesinde mümkün olan en iyi izlenimi alabilirsiniz.

* Mülakat Tekniğinizi Geliştirin: Mülakat sırasında söyleyecekleriniz ve yapacaklarınız

sizi istihdam için bir sonraki değerlendirmeye götürecek ya da mücadele ihtimalini

ortadan kaldıracaktır. Mülakat teknikleri ile ilgili materyalleri okumanız ve videolar

izlemeniz gelişiminize katkı sağlayacaktır.

* Kıyafet Seçimine Önem Gösterin: Potansiyel bir işverenin hakkınızdaki ilk izlenimi

görüşme sonucunda büyük bir fark yaratabilir. Bir görüşmecide etki bırakabilecek

faktörlerden biri de nasıl göründüğünüz ve ne giydiğinizdir. Uygunluk gösteren

kıyafetler işveren tarafından farklılık gösterdiğinden görüşmeye gittiğiniz yer için

uygun bir kıyafet seçmeniz gerekir.

* Görüşme Becerilerinizi Geliştirin: Bir iş görüşmesi sırasında görüşmeci ile etkileşimde

bulunma ve düşüncelerinizi ifade etme beceriniz işe devam etmede öz geçmişinizde

listelenen nitelikler kadar önemli faktörlerdir. Görüşme becerilerinizin öz geçmişiniz

kadar hazır olduğundan emin olmak için görüşmeden önce biraz zaman ayırarak

pratik yapmalısınız.

* Mülakattan Sonra Teşekkür Etmek için Zaman Ayırın: Bir görüşmeden sonra

teşekkür etmek için zaman ayırmak sadece iyi bir görüşme kuralı değildir. Bu ayrıca

pozisyona olan ilginizi güçlendirir ve görüşmeciye takip becerilerine sahip olduğunuzu

gösterir.

* Uygulamalı Görüşme Gerçekleştirin: Tipik görüşme sorularını gözden geçirmek için

zaman ayırmak muhtemelen bir iş görüşmesi sırasında size sorulacak cevaplarınız için

bir çerçeve sunmanıza yardımcı olacaktır. Görüşme sorularını gözden geçirdikten

sonra bir arkadaşınız veya ailenizle görüşme yapın böylece iş görüşmesine gittiğinizde

süreç daha kolay ilerleyecektir.

* Bağlantıda Olduğunuz Kişilerinizi Kullanın: Mülakata gittiğiniz firmada kimleri

tanıdığınızın bir önemi vardır. Tanıdıklar sayesinde içeriden bir avantaj elde eder ve

bağlantılarınızı nasıl kullanacağınızı bilirsiniz. Bağlantılarınız sizi bir işe yönlendirebilir,

şirket hakkında bilgi verebilir ve görüşme sırasında sizi nelerin bekleyebileceğini

söyleyebilir.

**Şirket Hakkında Bilgi Edinin:** Mülakata gittiğiniz şirket hakkındaki bilgileriniz detaylı

olmadır. Bir şirketin;

* Şirket web sitesinden,
* Sosyal medya hesaplarından,
* Röportajlardan,
* Google haberlerden,
* Sektördeki rakiplerinden ve
* Şirket içindeki bağlantılarınızdan araştırdığınız takdirde şirketin misyonunu, vizyonunu, kültürünü ve değerlerini analiz etmiş olursunuz. Analizlerinizi mülakat sırasında gelen soruları cevaplamada kullandığınızda büyük avantaj elde etmiş olacaksınız.

**Telefonla Mülakat için Hazırlıklı Olun:** Aktif iş arayışındayken kısa sürede bir telefon

görüşmesi için hazırlanmanız önemlidir. Bir işveren tarafından ne zaman aranacağınızı

ve bir iş fırsatı hakkında konuşmak için zamanınızın olup olmadığının ne zaman

sorabileceğini asla bilemezsiniz. Telefonla görüşme için de arkadaşlarınız ya da

ailenizle görüşme yapmalısınız.

**Olası Görüşme Hataları:**

* Uygun kıyafet giymemek,
* Geç gitmek,
* Öz geçmişin yeteri kadar detaylı olmaması,
* Görüşme sırasında telefonun çalması,
* Şirket hakkında hiçbir şey bilmemek,
* Dikkatini vermemek,
* Çok fazla konuşmak ve
* Olası sorularla prova yapmamış olmak

sıklıkla yapılan görüşme hatalarıdır.

**Farklı Mülakat Türleri**

Görüşme, görüşmeci işveren ile aday arasındaki görüşmeci hakkında mümkün olduğunca fazla

bilgi edinmek için yapılan resmi sözlü etkileşimdir. Adayın veya görevlinin uygun olup

olmadığını belirlemek hem işveren hem de aday için bir fırsattır.

Bir mülakat genellikle adayın hakkında arka planını, deneyimlerini, başarılarını, vb. genel

bilgileri görüşmek için yapılır. Bu tür genel bilgiler, geleneksel yöntemle adaylarla görüşülerek

kolayca toplanabilir. Bununla birlikte araştırmalar geleneksel görüşmenin adayın gelecekteki

iş durumuna verdiği yanıt konusunda yalnızca% 10 öngörücü olduğunu göstermiştir. Bu

nedenle, adayları derinlemesine incelemek için modern ve yapılandırılmış görüşme yöntemleri

tasarlanmıştır. Bu tür yapılandırılmış görüşmeler aşağıda kısaca açıklanmıştır.

**1. Davranış Bazlı Görüşme:** Davranışsal görüşme, iş için adaylarla görüşmenin popüler bir

şeklidir. Mülakat yapanlar tarafından, bir adayın gelecekte yükselmesi muhtemel

durumlarda kendini nasıl ifade ettiğini bilmek bir tekniktir. Bu mülakat yöntemi aynı

zamanda birinin başkalarına karşı davranışını analiz etmek için kullanılır.

Bu görüşme sırasında, işveren tarafından adaylara varsayımsal bir durum verilir ve

cevapları hakkında ayrıntılı olarak açıklamaları istenir. Adaylar davranış hikâyelerini

anlatmaya başladığında, görüşmeci ifadesini ayrıntılı olarak inceler ve bir adayın

kendine özgü davranışlarını, becerilerini, deneyimlerini ve yeteneklerini belirler.

Davranışçı görüşme sırasında görüşmeci tarafından değerlendirilen hususlar:

* Özgüven
* Profesyonellik
* Kritik düşünce
* Duyarlılık
* Girişimcilik

**2. Bulmaca Mülakatlar:** Google, Microsoft, Facebook vb. gibi yazılım şirketleri, mülakat

politikaları olarak bulmaca mülakatlarını benimsemiş şirketlerin mükemmel

örnekleridir. Bu röportaj, programcılar, yazılım mühendisleri, vb. gibi teknik çalışanlarla

mülakat yapmak için tasarlanmıştır. Şirket performansı değerlendirir ve adayın sorunu

çözmek için harcadığı zamana dayanarak problem çözme yetenek ve becerilerini

belirler. Ancak şirketler bulmaca çözme yeteneğinin bir adayın gelecekteki

performansını tam olarak belirlemediğini de itiraf etmişlerdir.

**3. Stres Mülakatları:** Stres görüşmesi, baskı altında veya stresli şartlar altında görüşülen

kişinin verdiği cevapları analiz etmek için yapılan bir görüşme türüdür. Bu mülakat türü

ileride adayın iş stresine, iş yüküne ve işyeri çatışmalarına karşı ne gibi tepkiler

verebileceğini ölçmektedir.

**4. Vaka Mülakatları:** Vaka görüşmesi, görüşmecilerin bir vaka veya soruna karşı ne gibi

çözümler üretebileceğini anlamaya yönelik kullanılan görüşme yöntemlerinden biridir.

Bu görüşme yöntemi genellikle yatırım bankaları için danışman işe alınırken uygulanır.

Bu görüşmenin sonunda görüşmeci adayın sözel akıl yürütme becerisi, sunum ve

iletişim becerisi, ticari farkındalık ve iş becerileri hakkında ayrıntılı bir rapor sunar. Bir

vaka görüşmesi tek başına veya aday gruplarında da yapılabilir. Grup halinde bir vaka

görüşmesi yapıldığında, görüşmeci adayın liderlik, inisiyatif, özgüven ve ikna gibi

özelliklerini de değerlendirir.

**5. Hazırlıksız Görüşme:** Her aday herhangi bir görüşmeye katılmadan önce kendini

hazırlar ancak hazırlıksız görüşme diğer görüşme türlerinden tamamen farklıdır.

Planlanmamış veya hazırlıksız olan tek mülakattır. Genellikle bu tür görüşmeler

görüşmeci tarafından kariyer fuarı veya iş arama süreci olarak diğer etkinlikleri ziyaret

ederken yapılmaktadır.