

Çağ Üniversitesi

MÜLAKAT USTALIĞI 101

KARİYER YOLCULUĞUNA BAŞLARKEN

START

Dr. Öğr. Üyesi M. Kartal Çelikay

BAŞARININ %70'i HAZIRLIKTIR



İMAJ VE GİYİM



Kurumsal şirket vs. Yaratıcı Ajans:
Beklentiler farklı olsa da temiz ve özenli olun.

Aşırıya kaçmayan, profesyonel seçimler yapın.

VÜCUT DİLİ VE İLK İZLENİM



YAPIN: Dik duruş, kararlı göz teması, kontrollü el kullanımı.

YAPMAYIN: Kolları bağlamak (iletişime kapalı), telefon veya saatle oynamak (sıkılmış imajı).

PAUSE MENU

HEYECAN DOĞALDIR, PANİK DEĞİL

İK uzmanları heyecanınızı anlar. Önemli olan paniği yönetmektir.



Duraksayın: Sorudan sonra 1-2 saniye bekleyin.

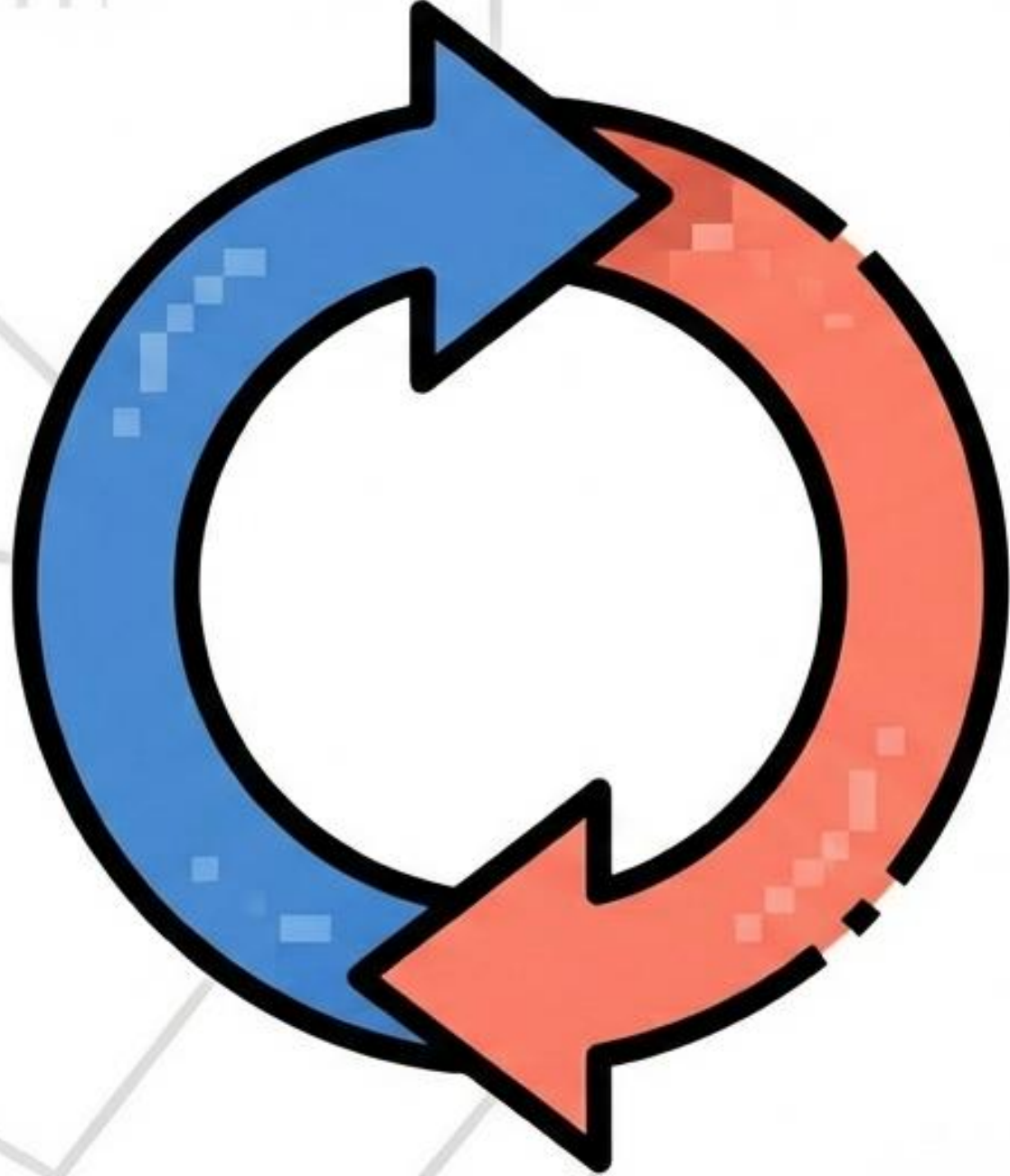


Nefes Alın: Derin bir nefes ile nabızı düşürün.



Tekrarlatın: Soruyu anlamadıysanız nazikçe tekrar isteyin (zaman kazandırır).

SADECE ONLAR SEÇMİYOR, SEN DE SEÇİYORSUN



Mülakat iki yönlü bir süreçtir. Aşağıdaki detayları gözlemleyerek şirketi değerlendirmelisiniz:

- ✓ - Çalışma ortamı ve ofis enerjisi.
- ✓ - Kurum kültürü.
- ✓ - Yöneticinin tavrı ve iletişim dili.

ETİK DIŐI SORULAR VE PROFESYONEL SINIRLAR

THE TRAP

- ⚠ Medeni hal, çocuk planı, inanç, siyasi görüş soruları yasal değildir.



THE DEFENSE

- Savunmaya geçmeyin, sinirlenmeyin. Sınır çizin.

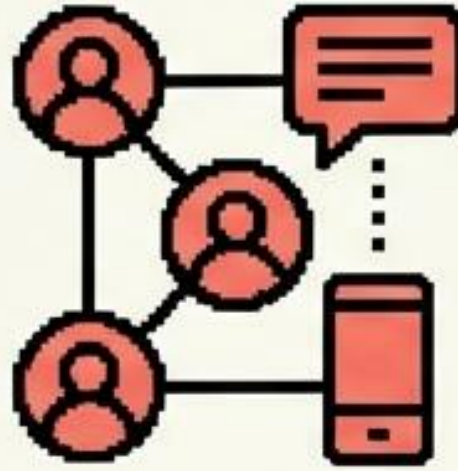
Örnek Cevap: "Kariyerime uzun vadeli odaklanıyorum ve özel hayatımın iş performansımı etkilemeyeceğine inanıyorum. Pozisyonun gerekliliklerine dönebilir miyiz?"

VAKA ANALİZİ: NASIL DÜŞÜNÜYORSUN?

Amaç 'tek doğru cevabı' bulmak değil, analitik süreci göstermektir.



1. Veriyi incele.



2. İlgili departmanla iletişime geç.



3. Adım adım akıl yürüt ve bunu sesli ifade et.

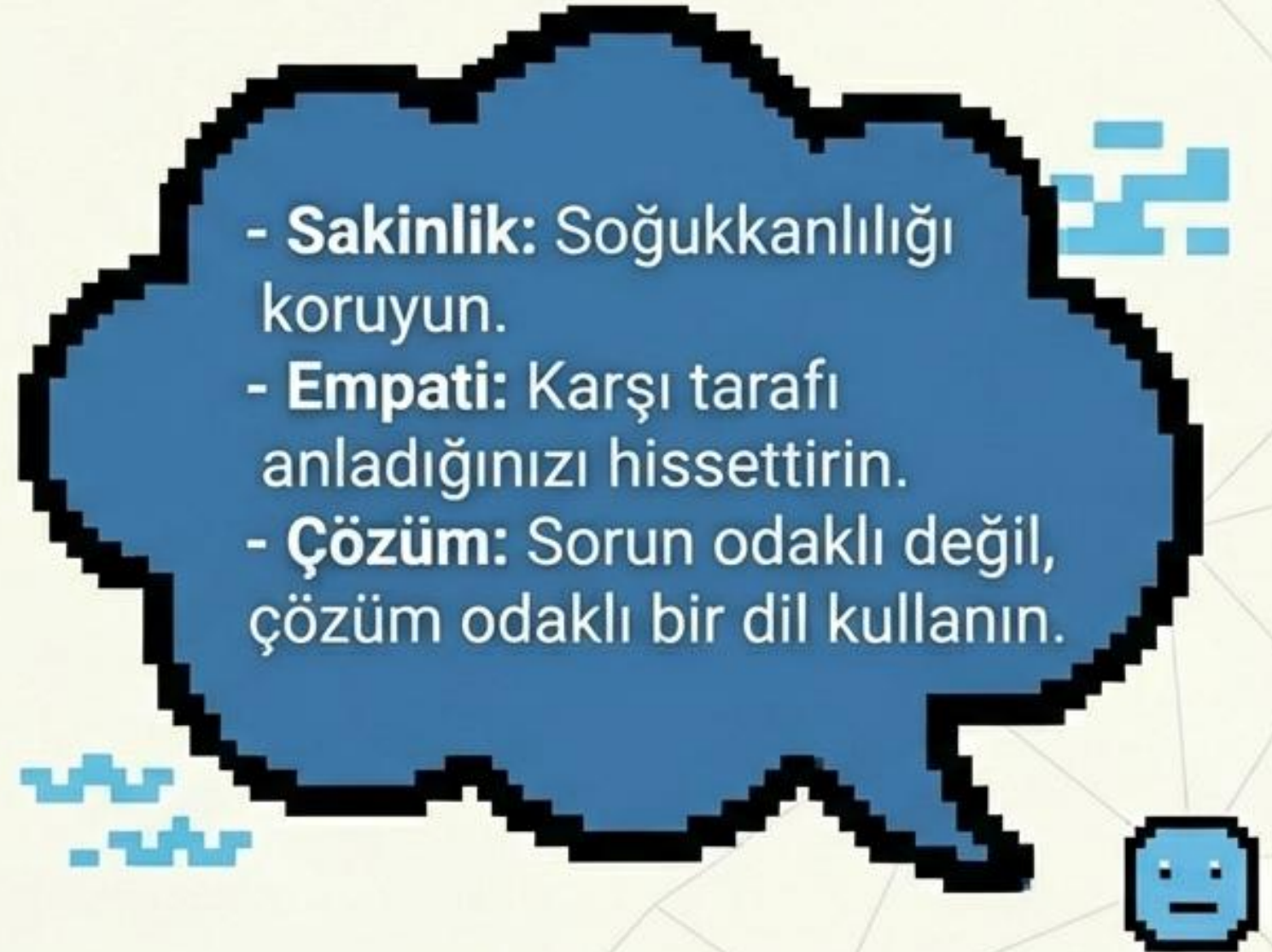
Teknik: Sesli Düşünmek

ROLE PLAY: KRİZ ANINDA EMPATİ

Senaryo: Öfkeli bir müşteri veya danışan ile iletişim.



- **Sakinlik:** Soğukkanlılığı koruyun.
- **Empati:** Karşı tarafı anladığınızı hissettirin.
- **Çözüm:** Sorun odaklı değil, çözüm odaklı bir dil kullanın.



SORU: 5 YIL SONRA KENDİNİZİ NEREDE GÖRÜYORSUNUZ?

YANLIŞ CEVAPLAR

- Sizin **koltuğunuzda**.
- Kendi **işimi kurmuş** olarak.



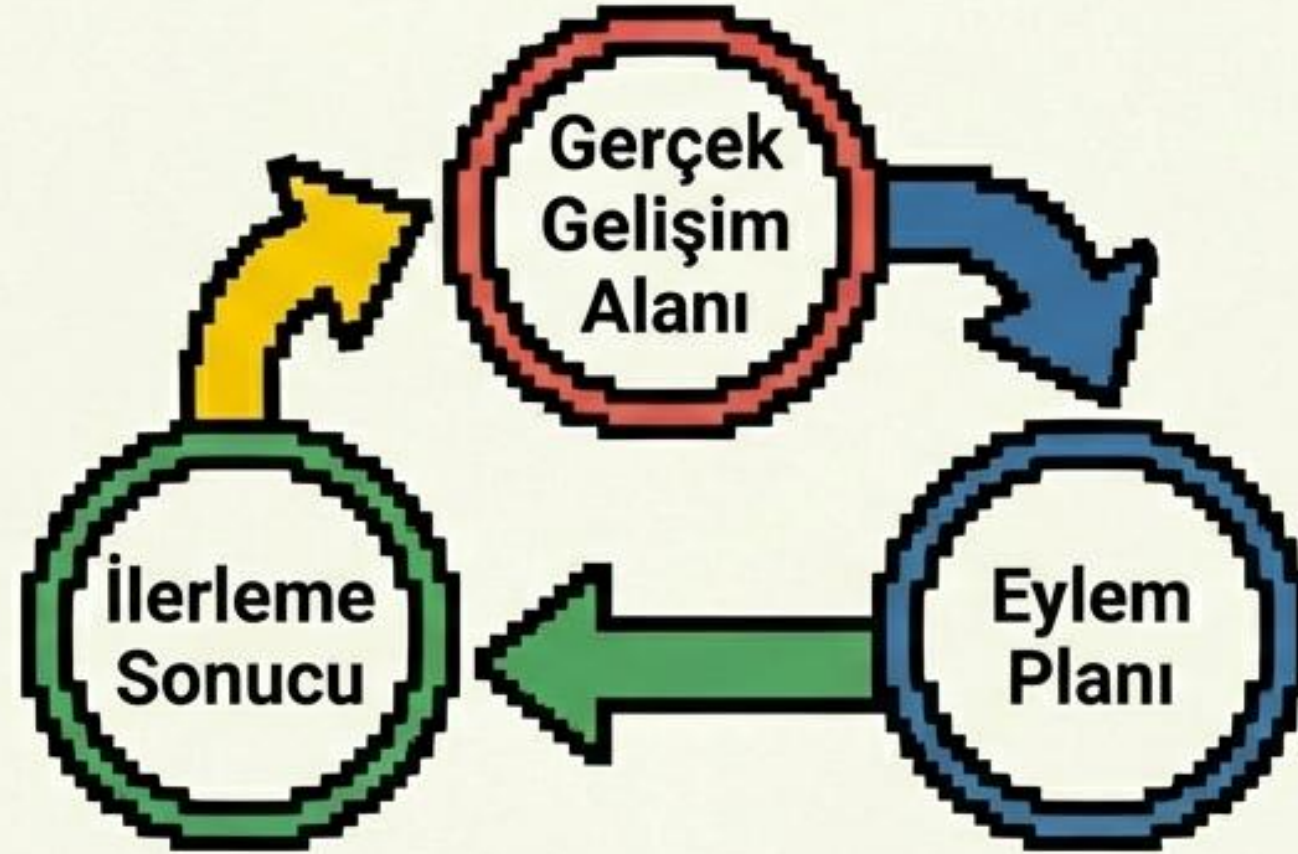
DOĞRU STRATEJİ

- Bu alanda **teorik** ve **pratik donanımımı** tamamlamış...
- ...**inisiyatif alabilen** ve **ekibine değer katan** bir **uzman** olarak.



SORU: ZAYIF YÖNLERİNİZ NELERDİR?

Doğru Formül



Örnek: "Topluluk önünde konuşurken heyecanlanıyordum -> Üniversite kulüplerinde sunum görevleri aldım -> İlerleme kaydettim."



Klişelerden Kaçın: 'Mükemmeliyetçiyim' veya 'Tembelim' demeyin.





STAR TEKNIĞİ: HİKAYENİ YAPILANDIR

S - SITUATION

Durum (Olayın arka planı).



T - TASK

Görev (Sorumluğun neydi?).



A - ACTION

Eylem (Hangi adımları attın? 'Biz' değil 'Ben' dili).



R - RESULT

Sonuç (Ne başardın? Ne öğrendin?).



NEDEN STAR KULLANMALISIN?



Konudan sapmayı ve dağılmayı engeller.



Hikayeyi somutlaştırır.

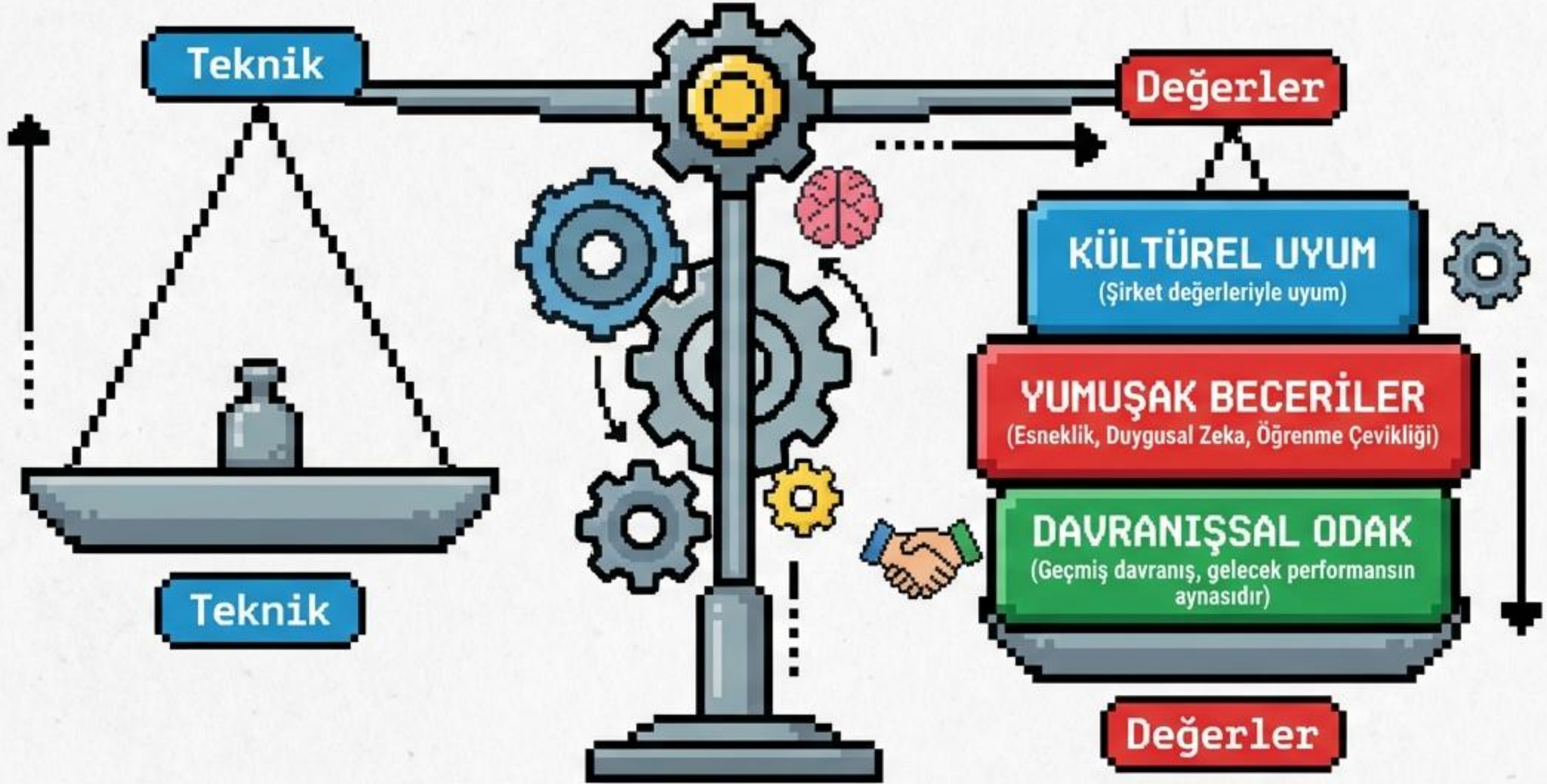


İK uzmanına not alabileceği, kanıta dayalı net bir yapı sunar.



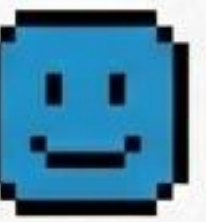


İK DÜNYASININ YENİ ODAKLARI





MÜLAKAT ÇANTASINDA NELER VAR?



1. HAZIRLIK

Şirketi tanı,
kendini tanı



2. İMAJ

Profesyonel
görün, dik dur



3. TAKTİK

STAR tekniğini
kullan



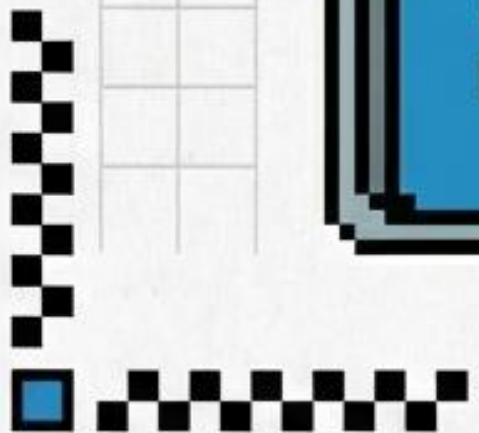
4. ZİHNİYET

Paniği yönet,
seçim senin



5. GELİŞİM

Yumuşak
becerilerini
parlat





MACERAYA HAZIR MISIN?

Hazırlık bitti. Şimdi yeteneklerini gösterme zamanı.