

CV Yazma

ve

Mülakat Teknikleri

**"Yol
Gösterir**



1. Mülakatta kendiniz olmalısınız

**Her insan ayrı bir karakter yapısına sahiptir.
Doğal yapı her zaman makul
ve benimsenirken **taklit**
ve başkasına benzemeye
çalışma soğuk ve
itici olacaktır.**



2. İŖi ve Ŗirketi tanıyarak mülakata gitmelisiniz



Yapılacak iŖ hakkında bilginiz yok ise hayali bir müracaat olur. Ŗirketi tanıımıyorsanız, öylesine müracaat ettiğiniz anlaşılır. İŖe karŖı tutkulu ve istekli olmak iŖverene güven verir, beğenisi artar.

3. Mülakata zamanında gitmelisiniz

**İstlenen zamandan
kısa süre önce ve dinlenmiş,
dinç bir halde gidin.
Görüşmeye geç kaldığınız için
koşturarak,
nefes nefese ve ter içinde
adrese ulaşmak ve
mülakata girmek itici olacaktır.
Yorgun, uykulu, düşünceli bir hal
sergilemekte sevimli durmayacaktır.**



4. Mülakata uygun giyinmelisiniz



Kendi uyumlu giyim ve imajınızı takip edin, o gün için farklı ve henüz ısınmadığınız giyimden kaçınin. Ağır koku, aşırı makyaj vs. itici olabilir, giyimde, makyajda aşırıya gitmeden, düzgün kıyafet ve bakımlı görünüş etkinizi artıracaktır.

5. Mülakat stresini atmak için ön hazırlıklar yapmalısınız

- **Mülakat teknikleri hususunda bilgi edinin, imkânınız varsa bu konudaki seminerlere katılın,**
- **İş ve işyerini tanıyarak gidin, işe uygun yanlarınızı uygun şekilde pazarlayın,**
- **Gerilim sorularını yumuşak göğüsleyin, abartmayın,**
- **Yanlış verilen cevaplar stresinizi artırır, zorda bırakır, mümkün oldukça dürüst ve doğru cevaplar verin.**

6. Doğru işe müracaat ettiğiniz belli olmalıdır



İşe uygun vasıflarınızı CV'nizde ve mülakat görüşmesinde açıklamalısınız. Eğitim, tecrübe, yetenekler vurgulanmalı, daha önce neler yaptığınız ve başarılarınız konusuna değinilmelidir.

7. Kurum Kültürüne uyum ve iş sadakati

Müracaat ettiğiniz işyerini tanıdıktan sonra işyerinin kurum kültürü ve sahipleri hakkında kısaca bilginiz olsun. Sizin değerlerinizle çatışmayan bir kültüre sahip olduğunu bilmeli ve bu işin sizin “iç çatışma” yaşamayacağınız bir iş olduğunu açıklamalısınız. Bu, sizin kurumda uzun süreli çalışabileceğinizi de gösterir.

8. Tuzak soruları iyi anlama ve ücret

İşyerinde kalıcı olmanızı test eden “tuzak sorular” mülakat tekniklerindedir. Anlattığınız bir olaydan veya işverenin beklentisinden bu tür sorular çıkabilir. “Neden 3 aydır işsizsiniz?!” “Önceki işinizden çıkarılmışsınız, neden?!” vs. Ücret beklentinizde böyledir. Sizin piyasa değerinizi ve o işyerinin o unvana verdiği ücreti biliyorsanız rahatlıkla rakamı tutturabilirsiniz. Aksi halde ya çok düşük rakam söylersiniz ki, işi bildiğinizle ilgili şüphe oluşur veya yüksek bir rakam belirttiğinizde bu rakamı veremeyecekleri için tekrar düşünelim derler. Pazarlık genellikle yapılmaz.

9. Mülakatta rahat olma, laubali olmama

Mülakat İK müdürü, birim amiri veya heyet tarafından yapılabilir. Bu durumlarda ilk rahatlama sorusundan sonra kendinizi stresten uzaklaştırıp rahatlayın. Soruları anlayarak cevap verin, anlaşılmayanı nezaketle sorun, her soruyu tekrarlatmayın. Hareket ve sözlerinizde aşırılığa kaçmayın, senli benli olmaya çalışmayın. Tuzak olarak bu yapılsa bile hemen havaya girmeyin, mülakat heyeti çalışan arıyor patron değil.

10. Cevaplarınız sıkıcı ve uzun olmasın

Mülakatta kısa sürede işe uygunluğunuz araştırıldığı için bu husus özen gösterilmesi gereken noktayı belirtir. Her soruya net, kısa ve açık cevaplar vermelisiniz. İşin hikâye kısmı mülakatçıyı ilgilendirmez, sıkar. Ayrıca açık verme ihtimaliniz ve tuzak sorularla karşılaşma riskiniz artar. Tarih, isim, yer ve olay anlatırken cümleleriniz düzgün ve 5N 1K'ya tam cevap verir şekilde olmalıdır. "17 Mayıs 2001 de ilk kez İstanbul İNKA'da işe başladım" netliği olmalıdır. "Sanırım Mayıs 2001'de ilk işime başladım" demek iş heyecanınızın az olduğunu gösterir.

11. Ses tonu, jest ve mimikler

Konuya girişiniz, anlatımınız ses tonu ve hareketleriniz sıcak ve doğal olmalı. Yapmacık hareketlerden, kısık ve yüksek ses tonundan sakının. Heyet mülakatlarında oturduğunuz yer biraz uzak olabilir, sesinizi biraz arttırmanız gerekebilir. Çok gülme, çok somurtma, sinirli görünme gibi duruşlar ile jest ve mimikleri abartma, sürekli el-kol, ağız-göz hareketleri yapmak itici ve soğuk olduğundan olumsuz etki verir.

12. Analitik düşünce yapınız ve testler

Sonuç odaklı düşünme yapınızı anlamak için mülakatlarda küçük matematik sorular sorulabilir.

- Bu odaya kaç balon sığar?
 - “Bilemiyorum – Hesap yapmam lazım – Hiç düşünmemiştim” İşi baştan red mesajlarıdır.
 - “Odanın alanı nedir? – Balonun çapı nedir? – Ne tür balonlar?” Olayın gelişimi işi yapmasını etkiliyor.
 - 100 balon sığar, - Çocuk balonlarından 125 adet, - Sanırım 1000 balon, - Oda 15 m² ise 25 cm çapında 120 balon

Sonucu gören, sonuç odaklı hareket eden son şıktır. Bunlar içinde birinci yakın tahmin, ikinci ihtimalli tahmin, üçüncü abartılı ama sonuca yönelik, dördüncü ise hesaplı, isabetli, doğru kararı verme ve sonuca odaklı kişi profili çizen cevaplardır.

13. Mülakat esnasında meşguliyetler

Mülakat esnasında oturduğunuz koltuğu sevmelisiniz. Yapışıp kalmamalı ancak kıpır kıpır olmamalı. Dikkatli ve terbiye sınırlarında oturarak yanlış anlaşılmayı önlemeli. Cep telefonu kapalı olmalı. İkramlar konum çok uygunsa kabul edilmeli.

Sürekli görüşme olacağı için bir şeyler yiyip içerek cevap verilmesi güçtür. Çanta, palto, şemsiye, cüzdan, tespih vs. mülakat esnasında sizi meşgul etmeyecek yerde olmalıdır.



Mutlu bir gelecek dileđiyle...