

## MÜLAKATTA NASIL BAŞARILI OLURUM?

### 1-Hazırlık Yap

Öncelikli amacın firmayı detaylı bir şekilde araştırmak olmalı. Sektörü, rakipleri, başvurduğun ilanının özellikleri ve o işi yapan kişilerin ortak noktaları yani bu işi yapmak için ne gerekiyor, bunu iyice anlamaya çalışmalısın. İş yapabilmek için takım çalışman mı iyi olmalı, ilişki yönetimi mi yoksa bol bol ikna etmek mi gerekiyor? Gereken özellikleri ve firmanın önem verdiği bazı değerleri web sitesinden veya sosyal medyadan yapılan araştırmalarla anlamaya çalışman yararına olacaktır. Mülakata firmayı bilerek gitmek her zaman seni bir adım önde yapar.

### 2-Kendini Anlat

Çalışmak istediğin firmanın aradığı özellikleri biliyorsun gibi kabul edelim. Bu özelliklerin sende olduğunun kanıtlarını sunman gerekiyor ya da o biçimde kendini anlatman gerekiyor, tabii ki anlattıklarının gerçek olması çok önemli, bunun içinde kendini nasıl anlatacağının kurgusunu yapman lazım. Burada yapılan en büyük hata kişinin kendini özel hayatıyla ve aile yaşamıyla, o işe hizmet etmeyecek detaylarla anlatması; bundan kaçınmak gerek. Örneğin; işinde takım çalışması mı gerekiyor, kendini anlatırken takım çalışması içinde bulunduğun bir deneyimi anlatmak ya da benzer bir görev aldıysan özellikle bu deneyimini destekleyecek örnekler vermek artı bir etki yaratabilir. Başvurduğun işte iletişim becerisi ve ikna çok önemli. Diyelim ki hiçbir deneyimin yok, kendini nasıl anlatacaksın? O zaman akademik hayatına dönüp bir bak. Kulüplerde mi görev aldın, yaz tatilinde mi çalıştın, tezini bitirirken hocanı ikna ettiğin bir süreç mi yaşadın? Bu safhalarda yaşadığın küçük küçük deneyimlerin bahsini geçirmenin büyük faydası olacaktır. Mülakatçı senin bu iş için gereken yetkinlikleri daha önceden yaptığına dair bir izlenim edinecektir ve de seninle ilgili daha verimli bilgiler edinmiş olacaktır.

### 3-Neden Uygun Olduğunu Açıkla

Burada yapman gereken öncelikle mülakatçıya o işi ne kadar istediğini ve tutkunu net bir şekilde ifade etmek, bunun arkasında yatan sebebi söylemek. Şöyle düşün sen hikayeni oluştururken zaten güçlü taraflarını söyledin, işte o güçlü taraflar işin ile köprü oluşturan taraflardı ve sen esasında şunu söylemiş oldun "Ben bu özelliklerimi gösterebileceğim bir platform yakaladım ve bunu değerlendirmek istiyorum." Bunu da son derece istekli bir şekilde söylediğinde karşı taraf için fark yaratan bir aday olabilirsin.

### 4- Geçmiş Deneyimlerini Anlat

Mülakatçı senin geçmişte yapmış olduğun iş deneyimlerini ölçümlemek ister, bunlarla ilgili sorular sorabilir. Eski işlerinde yaptıklarını, görev için aranan yetkinliklere göre uyarlayarak anlatabilirsin. Eğer hiç deneyimin yoksa yine akademik hayatında yaşadıklarından örnekler vererek soruları cevaplayabilirsin.