

Mülakat Teknikleri

Prof. Dr. Halit Dursunoğlu



Prof. Dr. Halit DURSUNOĞLU

MÜLAKAT TEKNİKLERİ

ISBN 978-625-94660-6-4

© 2024, TALEP YAYINCILIK

Bu kitabın basım, yayım ve satış hakları Talep Yayıncılık Eğt. Dan. Hizm. Tic. AŞ'ye aittir. Anılan kuruluşun izni alınmadan kitabın tümü ya da bölümleri, kapak tasarımı; mekanik, elektronik, fotokopi, manyetik kayıt ya da başka yöntemlerle çoğaltılamaz, basılamaz ve dağıtılamaz. Bu kitap, T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı bandrolü ile satılmaktadır. Okuyucularımızın bandrolü olmayan kitaplar hakkında yayınevimize bilgi vermesini ve bandrolsüz yayınları satın almamasını diliyoruz.

I. Baskı: Mayıs 2024, Ankara

Baskı: Sonçağ Yayıncılık Matbaacılık Reklam San Tic. Ltd. Şti.
İstanbul Cad. İstanbul Çarşısı 48/48 İskitler/Ankara
Tel: (0312) 341 36 67

Yayıncı Sertifika No: 71685

Matbaa Sertifika No: 47865

İletişim

Macun Mah. 204. Cad. No: 141/A-33

Yenimahalle/ANKARA

Yayınevi: 0312 990 10 15

İnternet: www.talepyayincilik.com

E-ileti: info@talepyayincilik.com

WhatsApp Hattı: 0501 043 69 30

Prof. Dr. Halit DURSUNOĞLU



1969 yılında Erzurum'da doğdu.

İlköğrenimini Bayburt'ta, ortaöğrenimini Erzurum'da tamamladı. 1994 yılında Atatürk Üniversitesi Kâzım Karabekir Eğitim Fakültesi Türk Dili ve Edebiyatı Eğitimi Bölümünü bitirdi. 1996'da Yüksek lisans, 2002'de Doktora eğitimini tamamladı.

Bir yıl kadar “Türkçe Öğretmenliği” yaptı. 1995-2002 yılları arasında “Araştırma Görevlisi” olarak görev yaptı. 2002 yılında “Yardımcı Doçent”, 2011'de “Doçent”, 2016'da “Profesör” oldu.

Başta Atatürk Üniversitesi olmak üzere Erzurum Teknik Üniversitesi, Bayburt Üniversitesi ve Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesinde *Türk Dili, Türkiye Türkçesi, Osmanlı Türkçesi, Eski Anadolu Türkçesi, Tarihi Türk Lehçeleri, Türk Dili Tarihi, Eski Türk Edebiyatı, Türkçe Öğretimi, İlk Okuma Yazma Öğretimi, Sözlü ve Yazılı Anlatım Teknikleri, İletişim, İnsan İlişkileri ve İletişim, Etkili İletişim ve Konuşma, Etkili ve Güzel Konuşma Teknikleri, Fonetik ve Diksiyon* dersleri verdi.

Hâlen Atatürk Üniversitesi Kâzım Karabekir Eğitim Fakültesi Türk Dili ve Edebiyatı Eğitimi Ana Bilim Dalında öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır.

Dursunoğlu'nun yayımlanmış 6 kitabı bulunmaktadır:

1. *Türkiye Türkçesi Yazım Bilgisi*
2. *Türkiye Türkçesi Ses Bilgisi*
3. *Türkiye Türkçesi Şekil Bilgisi*
4. *Osmanlı Türkçesi I*
5. *Aruz Öğretimi*
6. *İnsan İlişkileri ve İletişim*

ORCID No: 0000-0001-6539-6980

ÖN SÖZ

Bu kitap, her şeyden önce, birçok mülakatta “*Jüri Üyesi*”, “*Jüri Başkanı*” olarak görev yapmış birinin kaleminden çıkmış bir eserdir.

Mülakatlarda edindiğim kazanımları önce değişik dersler vasıtasıyla, özellikle de “iletişim”le ilgili derslerim vasıtasıyla, öğrencilerime aktardım yıllarca. Bu derslerin sınavlarını da hep mülakat tarzında yaptım ve yüzlerce öğrencimi, daha öğrencilik yıllarımda, mülakatlara hazırladım ya da hazır hâle getirmek için çaba harcadım. Özellikle İktisadî ve İdarî Bilimler, Eğitim, Hukuk, Eczacılık, Sağlık Bilimleri ve Mühendislik Fakültelerindeki iletişim derslerimde bu konuyu yoğun olarak işledim. Bunun yanı sıra çeşitli eğitim ve kurslarda da aynı konuyu defalarca anlattım. Yani bu kitap, diğer taraftan, yıllarca anlattıklarımın eserleşmiş hâlidir.

Anlattıklarım ve yazdıklarım, onlarca öğrencime rehberlik, kılavuzluk etti. Çok iyi dönütler aldım. Onlarca öğrencimin kaderini değiştirdi anlattıklarım, yazdıklarım. Onlara faydalı olmanın ve geleceğinde etkili olmanın defalarca bahtiyarlığını yaşadım. Kaderini mülakatlara belirleyen birçok öğrencimin, “*Hocam biz çok faydasını gördük; başkaları da görsün. Notlarımızı, anlattıklarımızı kitaplaştırm!*” demeleri, bu çalışmanın yayımlanma sebebini oluşturdu. Bu kitapta ki notları, önce “*İnsan İlişkileri ve İletişim*” adlı kitabımda paylaştım; ancak orada, kitabın bölümleri içerisinde yer alması; konunun yeterince farkında olunamamasına, diğer konuların gölgesinde kalmasına sebep oldu. İşte bu nedenle, mülakat konusunu, başlı başına bir kitap hâline getirme zorunluluğu ortaya çıktı.

Velhasıl mülakatlarda gördüklerim, duyduklarım, edindiklerim, kazanımlarım; arzular, beklentiler, temenniler ete kemiğe büründü ve işte bu eser ortaya çıktı. Eserin hazırlık ve yayım sürecinde desteklerini esirgemeyen Talep Yayıncılık ailesine teşekkür ederim.

Faydalı olması temennisiyle...

Halit DURSUNOĞLU

Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi Öğretim Üyesi

hdoglu@atauni.edu.tr

İÇİNDEKİLER

Ön Söz.....v

1. BÖLÜM

MÜLAKATA HAZIRLIK: GİYİM VE BAKIM Nasıl Hazırlanalım?

Giyim (Kılık-kıyafet)..... 1
Bakım 15

2. BÖLÜM

MÜLAKATTA NE, NE KADAR ÖNEMLİ

Mülakatta İlk İntiba, İlk İzlenim 20
Mülakatta İlk İntibada, İlk İzlenimde; Ne, Ne Kadar Önemli? 21
Mülakatta Konuşmanın Gücü 23

3. BÖLÜM

MÜLAKAT TEKNİKLERİ İş Görüşmelerinde Etkili İletişim

Mülakat Sınavları..... 30
Mülakat Salonuna Girmeden Önce, Bekleme Salonunda
Yapılması Gerekenler 33
Mülakat Salonuna Girerken Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar 36
Mülakat Salonunda Nasıl Olmalı, Nasıl Davranmalıyız?..... 37
Mülakat Soruları 45
 İlk Soru 46
 Diğer Sorular 57
 Müracaat sebebimizin sorulduğu sorular 58
 Müracaat edilen, talip olunan pozisyon için
 yeterliklerimizin sorulduğu sorular..... 61
 Talip olunan görev ve ilgili kurum yeterliklerinin
 sorulduğu sorular..... 66

Alan yeterliliklerimizle (Uzmanlık alanımızla) ilgili sorular.....	67
Söylediğimiz cümlelerle ilgili sorular.....	68
Giydiğimiz kılık-kıyafetle, üzerimizdekilerle ilgili sorular.....	69
Güçlü ve zayıf olduğumuz yönlerimizle ilgili sorular	72
Başarı ya da başarısızlıklarımızla ilgili sorular.....	73
Çözüm yolları bulma ile ilgili sorular	73
Geleceğimizle ilgili düşüncelerimizin sorulduğu sorular.....	74
İş deneyimimiz ile ilgili sorular.....	74
Güncel olaylarla ilgili sorular	75
Mülakat Sorularına Cevap Verirken Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar.....	77
Mülakat Salonundan Çıkarken Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar (Mülakat Salonundan Nasıl Çıkmalıyız?).....	79
Kaynaklar	81

1. Bölüm

MÜLAKATA HAZIRLIK: GİYİM VE BAKIM Nasıl Hazırlanalım?

Bu bölümde ele alınan konular:

1. Mülakata Hazırlık: Giyim ve Bakım

1.1. Giyim

1.2. Bakım



1.1. Giyim (Kılık-kıyafet)

Mülakata hazırlık, her şeyden önce, “*Nasıl giyinmeliyim?*” sorusuyla başlar. Kılık-kıyafet, her zaman, her ortamda olduğu gibi, mülakatlarda da çok önemlidir.

“*İnsanlar girdikleri ortamlarda kılık-kıyafetiyle karşılaşır, bilgileriyle uğurlanır.*” sözü, bir gerçeği hatırlatır: *İnsan, girdiği ortamda*

önce kılık-kıyafetiyle karşılaşılır; kılık kıyafetiyle itibar görür, ilgi görür. Nasrettin Hoca'nın "Ye kürküm ye!" hikâyesi, bu gerçekliği çok iyi anlatır:

Ye kürküm ye!



Akşehir beyleri verdikleri bir yemeğe Nasrettin Hoca'yı da davet etmişler. Hoca, davete, günlük kıyafetleriyle gitmiş. İçeri girdiğinde Hoca'ya kimse itibar etmemiş, hoş geldin diyen bile olmamış. Herkes, iyi giyimli, alımlı kıyafetlilere ilgi gösteriyor, el pençe duruyormuş.

Hoca, hemen oradan kalkıp evine dönmüş, sandıktaki işleme- li kürkünü giyip yemeğe geri dönmüş. Az evvel hoş geldin bile demeyenler, önünde yerlere kadar eğilmişler. Hoca'yı, yere göğe sığdıramayıp baş köşeye oturtmuşlar. Başlamışlar Hocaya hizmet etmeye. Yemeğin en güzelini önüne koymuşlar. Herkes Hoca'nın yemeğe başlamasını bekliyormuş. Hoca, bir taraftan kürkünün kolunu sofrada sallamaya, bir taraftan da, "Ye kürküm ye, ye kürküm ye!" demeye başlamış.

– İlahi Hoca, demişler, kürkün yemek yediğini kim görmüş?

Hoca, ifade yerindeyse, taşı gediğine koymuş:

– Kürksüz adamdan sayılmadık... İtibarı kürk gördü, yemeği de o yesin!

Alıntı (Taraflımdan düzenlenmiş hâliyle)