**1. Could you please tell me about yourself?**

**Kendinizden bahsedebilir misiniz?**

Describe your background in brief?

Bu soru, adayın hayat hikâyesini anlatması ya da özgeçmişinizin tamamını anlatması için bir fırsat değildir. Gereksiz detaylardan kaçınılmalıdır. Mülakat ekibi adayın özgeçmişinden kafasında bir etki/kavram oluşturmuştur. Adayın cevabı bu etkinin doğruluğunu onaylamalarında yardımcı olur. Aynı zamanda ses ve vücut dili adayın soğukkanlılığı, kendine güvenini gözlemlemelerine imkân verir. Burada adayın sadece birkaç cümleyle, en güçlü yönlerini, motivasyonlarını ve bu özelliklerin altını çizen deneyimlerini anlatması beklenir. Ardından, bu özellikleri belirli hedeflerini ve işe alma kuruluşu için neler yapabileceğine bağlaması beklenir. Bunu yaparken de beklenti iş ilanındaki rolün gerekliliklerine (Burada kendi path’inizle ilgili key words/anahtar kelimeler seçilmelidir.) yakın olmalıdır. Cevap süresi 1 dakikayı çok aşmamalıdır.

Görüşmeyi yapanlar (Recruiters, Human Resources, Managers) adayların hikayelerini dinlemeyi severler. Hikâyede güzel bir başlangıç, sürükleyici bir gelişme ve görüşmeci üzerinde işe alınmamasına baz oluşturacak bir sonuç olmalı. Şu anki meslek / ihtisas alanına adayı yönlendiren olaydan bahsedilmeli ve eğitim safahatı anlatılmalıdır. Burada, akademik eğitim ve adayın veya şirketin ihtisas alanının ortak noktalarından bahsederken deneyimler, ilgi alanları, tutkuları buraya bağlayarak iş için adayın tam bir uyumlu aday olduğunuzdan bahsedilir. Eğer karmaşık, heyecan verici, sıra dışı bir proje yönetilmişse bu anlatılmalıdır.

**Example-1:** *“I come from a small town, where opportunities were limited. Since good schools were a rarity, I started using online learning to stay up to date with the best. That’s where I learned to code and then I went on to get my certification as a computer programmer. After I got my first job as a front-end coder, I continued to invest time in mastering both front and back-end languages, tools, and frameworks.”*

**Örnek-1:** *“Elbette, benim adım Joe ve 27 yaşındayım. Son 5 yıldır, X ve Y Şirketlerinde iş analisti olarak çalışıyorum. XY Üniversitesi’ndeki eğitimimle veri analizi üzerine bir geçmişim var. Beni bu alana gerçekten iten şey ise Z Şirketinde yaptığım staj oldu. Kariyerim boyunca, sayılar ve verileri kullanma konusunda her zaman iyi olduğumu fark ettim. Örneğin, X Şirketi’nde çalışırken, maliyetleri düşürmek için tüm işlem verilerini yeni bir veri ambar sistemine taşımak için bir proje yönettim. Yeni çözüm, işletmemiz için çok daha uygun oldu ve sonunda yılda 200.000 $ ‘a varan tasarruf sağladı. İlerlerken, deneyimimi farklı sektörlerde, özellikle finansal teknoloji, genişletmeyi umuyorum. Bu yüzden de şirketinizle ilgileniyorum.”*

| **Positive Words to Describe Yourself** | | | | | | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Persistent | | Genuine | | | | | Patient | | |
| Enthusiastic | | Disciplined | | | | | Straightforward | | |
| Passionate | | Dynamic | | | | | Intelligent | | |
| Ambitious | | Modest | | | | | Tough | | |
| Tenacious | | Extroverted | | | | | Sympathetic | | |
| Generous | | Romantic | | | | | Clever | | |
| Considerate | | Independent | | | | | Resourceful | | |
| Courageous | | Witty | | | | | Chill | | |
| Fearless | | Open-minded | | | | | Joyful | | |
| Practical | | Energetic | | | | | Easygoing | | |
| Sincere | | Motivated | | | | | Sociable | | |
| Adaptable | | Truthful | | | | | Funny | | |
| Happy | | Friendly | | | | | Thoughtful | | |
| Kind | | | Reliable | | Introverted | | |
| Warmhearted | | | Loyal | | Bright | | |
| Easygoing | | | | Adventurous | | Emotional | | | | |
| Optimistic | | | | Affectionate | | Honest | | | | |
| Versatile | | | | Flexible | | Loving | | | | |
| Energetic | | | | Sensitive | | Exuberant | | | | |
| Gentle | | | | Cheerful | | Intuitive | | | | |
| Understanding | | | | Helpful | | Hard-working | | | | |
| Determined | | | | Attentive | | Self-confident | | | | | |
| Leader | | | | Extrovert | | Bold | | | | | | |
| Confident | | | | Conscientious | | Creative | | | | | | |
| Decisive | | | | Dependable | | Diligent | | | | | | |
| Imaginative | | | | Influencing | | Inspirational | | | | | | |
| Organized | | | | Perceptive | | Personable | | | | | | |
|  |  | | | | | | |  |
| Visionary |  | | | | | | |  |

**2. Why do you want to work here?**

**Neden burada çalışmak istiyorsun?**

What attracted you to our company?

Why are you interested in *this* position?

İşveren sizin bu iş için motivasyonunuzu bilmek ister.

Bu sorudaki amaç adayın şirket hakkında araştırma yapıp yapmadığı, yaptı ise ne kadarı doğru. Şirketin gelecek planlarına hâkim mi, şirketin varsa iş ortaklarını biliyor mu? En önemlisi hangi alanlarda çalışılıyor gibi konulara hâkim mi? Bu amaçla görüşme öncesi şirket hakkında bulduğunuz tüm kaynakları okuyun ve değerleri, misyonu, son gelişmeleri ve yenilikleri, yönetici kademesi, tarihi, ürünleri ve hizmetleri hakkında bilgi sahibi olun. Sonra bu değer ve misyonun öne çıkan özelliklerinin sizin kariyer çizginizle nasıl eşleştiğini, sizi neyin cezbettiğini (perfect-fit) bildirin. Cevabınız düşünerek, araştırarak bu ilana başvurduğunuz, sadece iş ilanı var diye resumè’nizi göndermediğinizi belirtsin. Örneğin “misyonları benim değerlerimle örtüşen firmaları seçtim ki hem ben firmanın yaptığı işten heyecan duyayım hem de seçtiğim şirket sıralamasında şirketiniz üst seviyelerde olduğu için” denebilir. Bu ilanı bir çalışandan veya şirketi takip eden bir yakınınızdan duymuş olmanız işin gereklerini bildiğinizi ve bu firmada çalışmak için geldiğiniz mesajını verir.

Eğer şirketin sempatizanı veya ürün kullanıcısı iseniz bunu da paylaşın. Bu bilgilere; şirketin web sayfasından, kariyer sayfalarından, iş ilan sitelerinden “totaljobs” gibi veya şirketin veya ilgili endüstri dalının yayımladığı basın bültenlerinden ulaşabilirsiniz. Sizin için işin yeri, markası, takım uyumu, iş unvanının önemli olduğundan bahsedin.

**Example-1:** *“I learned about the position through LinkedIn as I’ve been following your company’s page for a while now. I’m really passionate about the work you’re doing in X, Y, and Z areas, so I was excited to apply. The required skills match well with the skills I have, and it seems like a great opportunity for me to contribute to your mission, as well as a great next move for my career.”*

**Örnek-1:** *“Bir süredir şirketinizin sayfasını takip ettiğim için pozisyonu LinkedIn aracılığıyla öğrendim. X, Y ve Z alanlarında yaptığınız çalışmalar hakkında gerçekten tutkuluyum, bu yüzden başvurmak için heyecan duydum. Gerekli beceriler, sahip olduğum becerilerle iyi eşleşiyor ve misyonunuza katkıda bulunmam için harika bir fırsat ve kariyerim için de harika bir sonraki hamle gibi görünüyor."*

**Example-2:** *“I’m impressed by your company’s commitment to the growth and development of its employees. One of my friends works in your marketing department and she has praised this company for its excellent treatment of employees for years. I’m looking for a company that empowers and challenges its employees to be the best professionals they can. In my research, I’ve found that you invest in on-going education of your employees through education reimbursement, onsite training and mentorship programs. In addition, you have a great reputation for leadership in the industry. This is a company at which I would be honored to grow my career.”*

**Örnek-2:** *“Şirketinizin çalışanlarının büyümesi ve gelişmesine olan bağlılığından etkilendim. Arkadaşlarımdan biri pazarlama departmanınızda çalışıyor ve bu şirketi yıllardır çalışanlara karşı gösterdiği mükemmel muameleden dolayı anlata anlata bitiremiyor. Çalışanlarını en iyi profesyoneller olmaları için yetkilendiren ve onları yönlendiren bir şirket arıyorum. Araştırmalarımda, eğitim geri ödemesi, yerinde eğitim ve mentörlük programları yoluyla çalışanlarınızın devam eden eğitimine yatırım yaptığınızı buldum. Buna ek olarak, sektörde liderlik konusunda büyük bir üne sahipsiniz. Bu, kariyerimi büyütmekten onur duyacağım bir şirket."*

**Example-3:** *“Well, the Amazon’s reputation is certainly a factor. I would be proud to build a career with Amazon, a company with such a long*[*history of leadership*](https://resources.biginterview.com/behavioral-interviews/leadership-interview-questions/)*in the industry. Also, a good friend of the family has been working in corporate finance at Amazon for the last two years and he told me that the culture supports learning and development on the job – and really rewards hard work. These are values I also share and feel I could be an excellent fit with Amazon.”*

*“I saw an article in Business Week about your new CEO John Jacobs and the firm’s renewed focus on technology innovation. I consider myself an innovator and I would love to work for an organization that’s leading the future of the industry.”*

**Örnek-3:** *“Amazon'un itibarı kesinlikle bir faktör. Sektörde bu kadar uzun bir liderlik* [*geçmişine sahip bir şirket olan Amazon ile bir kariyer kurmaktan onur duyarım.*](https://resources.biginterview.com/behavioral-interviews/leadership-interview-questions/)  *Ayrıca, ailemin iyi bir tanıdığı son iki yıldır Amazon'da kurumsal finans alanında çalışıyor ve bana kültürün işte öğrenmeyi ve gelişmeyi desteklediğini ve gerçekten sıkı çalışmayı ödüllendirdiğini söyledi. Bunlar aynı zamanda paylaştığım ve Amazon ile mükemmel bir uyum sağlayabileceğimi düşündüğüm değerler."*

*“Business Week'te yeni CEO'nuz John Jacobs ve şirketin teknoloji inovasyonuna yeniden odaklanması hakkında bir makale gördüm. Kendimi bir yenilikçi olarak görüyorum ve sektörün geleceğine öncülük eden bir kuruluş için çalışmayı çok isterim."*

1. Şirketin internet sayfasını araştırın. *Research the company website.*

2. Şirketin sosyal media hesaplarını gözden geçirin. *Review the company’s social media accounts.*

3. Görev tanımını çalışın. *Study the job description.*

4. İş hakkında hoşunuza giden birkaç şeyi listeleyin. *Make a list of your favorite things about the job.*

5. Çekirdek-öz değerlerinizi belirleyin. *Identify your core values.*

6. Ne çeşit bir kültür ortamında çalışmak istersiniz? *What kind of culture do you want to work in?*

7. Sizce hangi özellikler güçlü, sağlıklı ilişkiler için gereklidir? *What qualities do you feel make strong, healthy relationships?*

8. Role model olarak seçtiğiniz kişilerde en çok hangi özellikleri beğenirsiniz? *What qualities do you admire most in your role models?*

9. Sizi ne motive eder? *What motivates you?*

10.Profesyonel ve şahsi anlamda hangi özelliklerinizi geliştirmek istersiniz? *What qualities do you wish to develop in yourself professionally and personally?*

11.Gelecekteki hedeflerinize ulaşmada hangi özellikler sizi bu amaca götürür? *What qualities will it take to achieve your future goals?*

* **How do you contribute to company success? Şirketin başarılı olmasına nasıl yardımcı olabilirsiniz?**Şirkete ve sektörün iş alanlarının neler olduğunu okuyun. Yakın zamanda ürün veya hizmet tekliflerini değiştirdi mi? Ne tür rekabet baskılarıyla karşı karşıyadır? Bu manzarayı düşünün ve “Şu anda bu işveren için özellikle yararlı olacak hangi bilgi ve deneyime sahibim?” diye düşünün.
* **Bu şirkette hangi geçmiş başarılarınızı potansiyel olarak tekrarlıyorsunuz? Bu şirkette potansiyel olarak hangi geçmiş kariyer başarılarını tekrarlayabilirsiniz?** Önceki işlerde, işverenlerinizin beklentilerini nasıl karşıladınız veya aştınız? Hangi sorunların çözümünde önemli bir rol oynadınız? Şirketin tasarruf etmesine veya sonuca ulaşmasına yardımcı olacak hangi fikirleri ortaya koydunuz? Potansiyel işveren için değer yaratmak amacıyla gelecekte uygulayabileceğiniz hangi dersleri aldınız?
* **How can complete company culture? Şirketin kültürünü nasıl tamamlayacaksınız?** Bir adayın örgüt kültürüne uyum sağlama yeteneği, birçok işveren için önemli bir işe alım faktörüdür. Bu nedenle,  [şirketin kültürü hakkında ev ödevlerinizi yapın](https://www.roberthalf.com/blog/job-interview-tips/what-company-research-can-do-for-shrewd-job-seekers) ve bu konuda en çekici bulduğunuz şeyi belirleyin. Örneğin, şirket girişimci düşünceyi teşvik ediyorsa ve bu sizin için önemliyse, bunu yanıtınıza ekleyin.

İyi bir cevap, şirket ve endüstri hakkındaki bilginizi gösterecektir. Bu, şirket için çalışmak istemenin **belirli nedenlerini** belirleyebilmeniz için ev ödevinizi yapmanız gerektiği anlamına gelir.

**Bu nedenler aşağıdakilerden birini veya birkaçını içerebilir:**

* *Şirketin genel itibarı*
* *Kilit liderlerin itibarı*
* *Ürün/hizmetlere hayranlık*
* *Diğer şirket girişimlerine hayranlık (pazarlama kampanyası, topluluk katılımı, eğitim programları)*
* *Şirket kültürü ve değerleri*
* *Şirket büyümesi/başarısı*

**Anahtar Kelimeler/Cümleler**

* *“Bu fırsatı, heyecan verici/ileri görüşlü/hızlı hareket eden bir şirkete/sektöre katkıda bulunmanın bir yolu olarak görüyorum ve bunu... ile/ile yapabileceğimi hissediyorum. ”*
* *“Becerilerimin bu pozisyona özellikle uygun olduğunu düşünüyorum çünkü ... ”*
* *“Bu rolde ve şirkette başarılı olacak türde bir bilgiye sahip olduğuma inanıyorum çünkü ... ”*
* *“Bu iş fırsatı beni heyecanlandırıyor, çünkü bana... ”*

**Yaygın Hatalar**

**“Neden Bu Şirket İçin Çalışmak İstiyorsunuz ?”**

* **Herhangi bir şirket için geçerli olabilecek çok genel bir cevap.** Görüşme koçluğu yaptığım müşterilerimin çoğu bu hatayı yapıyor.  *“Harika bir şirket ve orada çalışmayı çok isterim” gibi bir şey söylüyorlar.* Bu güzel, ama aynı zamanda çok da akılda kalıcı veya inandırıcı değil.
* **Herhangi bir araştırma yapmadığınızı gösteren bilgisiz bir cevap.**Yapabileceğiniz en kötü şey, şirketin ne yaptığını bile bilmediğinizi veya sadece belirsiz bir fikre sahip olduğunuzu ve görüşmecinin sizi bilgilendirmesini beklediğinizi göstermektir.
* **Gönülsüz bir cevap, görüşmecinin işi gerçekten isteyip istemediğinizi merak etmesine neden olur.**Görüşmeciyi, şirketi için çalışma fikrinden heyecan duyduğunuza ikna etmek istiyorsunuz. *“Bazı açık pozisyonlar olduğunu duydum, bu yüzden buradayım” gibi bir cevap vermekten kaçının.*

**3. What makes you better than other candidates?**

**Sizi diğer adaylardan daha iyi yapan nedir?**

Tell me about your strengths.

Verilen cevap, becerilerin ve deneyimlerin şirketin başarılı olmasını nasıl sağlayacağını açıklamalıdır. Cevabı temel olarak, "Kuruluşunuzun karşılaştığı zorlukları herkesten daha iyi ele alacak benzersiz güçlü yönler, deneyimler ve bilgi kombinasyonu getiriyorum" demelidir. Buna ek olarak, yanıt hem adayın tanımlayıcı özelliklerinden birkaçını hem de kuruluşun / departmanın karşılaştığı ve çözümlerine yardımcı olabileceği birkaç sorunu ayrıntılı olarak belirtilmelidir. Burada (yalnızca övüyormuş gibi görünmeyi sağlayan geniş iddialar yerine) belirli başarılardan veya güçlü performans geçmişinden bahsetmelidir. Eğer siz yaratıcılığınızın güçlü yönlerinizden biri olarak bahsetti iseniz o zaman bu özelliği hangi problemi çözmede kullandığınızı açıklayın.

İş ile İlgili Bazı Genel Anahtar Kelimeler:

Some general strengths that often work include:

* Trustworthiness / Dürüstlük
* People skills:  personal effectiveness-kişisel etkinlik, interaction skills-etkileşim and intercession skills-arabuluculuk
* Honesty / Doğruluk
* Reliability or dependability / Güvenirlik dayanıklılık
* Public speaking skills / Topluluk karşısında konuşma
* Ability to take initiative / İnisiyatif alma kabiliyeti
* Ability to handle criticism / Eleştiri kaldırabilme
* Communication skills / İleitişim Yetenekleri
* Problem-solving / Problem Çözme
* Leadership experience / Liderlik Deneyimi
* Customer service / Müşteri Hizmetleri
* Strong written and verbal communication skills / Kuvvetli yazılı-sözlü iletişim becerileri
* Computer experience / Bilgisayar Deneyimi
* Conflict resolution / Çatışma-Problem Çözümü

**Example-1*:*** *“I think a strength of mine is my* ***adaptability****. During my time as an office manager, I supported a small team where being able to think on your feet and be* ***flexible*** *was a real asset. When two members of our four-person team happened to fall sick at the same time and were out of the office for two and three weeks, I worked* ***overtime*** *to* ***support*** *our clients by performing the function of my colleagues while they could not.”*

**Örnek-1*:*** *“Bence benim bir gücüm* ***uyum yeteneğimdir****. Ofis müdürü olarak görev yaptığım süre boyunca, ayaklarının üzerinde düşünebilme ve* ***esnek*** *olabilmenin gerçek bir varlık olduğu küçük bir ekibi destekledim. Dört kişilik ekibimizin iki üyesi aynı anda hastalandığında ve iki ve üç hafta boyunca ofiste olmadığında, meslektaşlarımın işlevini yerine getiremediklerinde, müşterilerimizi* ***desteklemek*** *için* ***fazla mesai*** *yaptım.”*

**Example-2:** *“What makes me better than other candidates is my ability to remain* ***positive*** *even when I fail. I take failure as a part of my* ***experience*** *in my career growth journey. In my previous role as a* ***team lead,*** *I tried to make my* ***team members*** *more* ***accountable****, but I discovered that my approach slowed down my team members’ productivity. Instead of getting angry and scrapping the process, the* ***experience*** *allowed me to come up with a better solution that kept my team members* ***productive*** *while they try to be* ***accountable****. At the end of the day, my solution* ***increased productivity*** *by 30%.”*

**Örnek-2:** *“Beni diğer adaylardan daha iyi yapan şey***,** *başarısız olduğumda bile* ***pozitif*** *kalabilmemdir. Kariyer gelişim yolculuğumda başarısızlığı* ***deneyimimin*** *bir parçası olarak kabul ediyorum.* ***Ekip lideri olarak önceki görevimde,******ekip üyelerimi*** *daha sorumlu hale getirmeye çalıştım, ancak yaklaşımımın ekip üyelerimin üretkenliğini yavaşlattığını keşfettim.* ***Deneyimim****, sinirlenmek ve süreci boşa çıkarmak yerine,* ***ekip*** *üyelerimi* ***sorumlu*** *olmaya çalışırken üretken tutan daha iyi bir çözüm bulmamı sağladı. Günün sonunda, çözümüm* ***verimliliği % 30 artırdı****.”*

**Example-3:** *“What makes me better than other candidates is my natural ability to* ***organize*** *things. In my previous role as an* ***administrative*** *executive, I reorganized the office supplies in the cabinet by categories. I ensured the names of every supply. Because the right items were easier to find, the office placed fewer orders on supplies and we saved 15% on office supplies”*

**Örnek-3:** *“Beni diğer adaylardan daha iyi yapan şey, işleri* ***organize*** *etme konusundaki doğal yeteneğimdir.* ***İdari*** *yönetici olarak önceki görevimde, kabindeki ofis malzemelerini kategorilere göre yeniden düzenledim. Her malzemenin adının olmasını sağladım. Doğru ürünleri bulmak daha kolay olduğu için, ofis sarf malzemelerine daha az sipariş verdi ve ofis malzemelerinde % 15 tasarruf sağladık ”*

**Example-4:** *“What makes me better than other candidates is my 4-years of* ***experience*** *in internet Wi-Fi device retail and my* ***problem-solving*** *skills. I naturally don’t let people walk away with their* ***challenges****, I do my best to* ***solve*** *them.*

**Örnek-4:** *“Beni diğer adaylardan daha iyi yapan şey, internet Wi - Fi cihaz perakendeciliğindeki 4* ***yıllık deneyimim*** *ve* ***problem çözme*** *becerilerimdir. Doğal olarak insanların karşılaştıkları zorluklarla uzaklaşmalarına izin vermem, onları* ***çözmek*** *için elimden geleni yaparım.*

**Example-5: “***In my previous job as a customer service sales representative, I was known for always* ***solving the problems*** *that customers bring to me. The company retained more clients because of my problem-solving abilities. I was eventually awarded for always wanting to help”*

**Örnek-5: “***Müşteri hizmetleri satış temsilcisi olarak daha önceki işimde, müşterilerin bana getirdiği* ***sorunları her zaman çözmekle*** *tanınıyordum. Şirket, problem çözme yeteneklerim nedeniyle daha fazla müşteriyi elinde tuttu. Sonunda her zaman yardım etmek istediğim için ödüllendirildim.”*

**4. Where do you see yourself in 5 years?**

**Beş yıl sonra kendinizi nerede görüyorsunuz?**

Where do you want to be in 5 years?

Where do you see yourself in the next 5 years?

What are your career goals?

Describe your career goals.

What are your long-term career goals?

What are your goals for the next 5 years?

What specific steps will you take/are you taking to achieve your vision of yourself in the next 5 years?

Bu soruda adayın yeterince motive olduğunu göstermek için bir fırsattır. Cevabı, bu şirket için yapacağı işin bundan yaklaşık 5 yıl sonra heyecanlandığı bir şey olduğunu göstermek olmalı. İşverenler ayrıca, yeni işe aldıkları kişilerin bir adım ötede başlamadığından emin olmak isterler. Dolayısıyla, pozisyon açıkça geçici olmadığı sürece, bu süre boyunca adayın şirkette kalacağını hissettirmesi beklenir.

Bu sorunun üç amacı vardır:

1. Şirkette uzun süre çalışmayı düşünüyor musunuz?
2. Kariyer planlarınız şirketin vaatleriyle uyuşuyor mu?
3. Nasıl bir yükseliş düşünüyorsunuz?

En iyi cevap; beklentilerinizle şirketin hedeflerinin uyuşması.

**Örnek-1:** *“5 yıl içinde, her gün zevk aldığım işi daha büyük bir sorumluluk pozisyonundan yapmaya devam etmeyi umuyorum. Günlük olarak, büyük resme bakmak ve karmaşık sorunları analiz etmek için parçaları bir araya getirmeme izin veren iş beni motive ediyor. Ayrıca, sonuçları sunma yaklaşımımda özerkliğe ve esnekliğe ve kendim ve şirketim için finansal olarak ödüllendirici bir işe sahip olmaya değer veriyorum. Şirketiniz ve bu fırsat hakkında öğrendiklerime dayanarak, bu organizasyonun hem şimdi hem de bundan 5 yıl sonra benim için çok uygun olduğuna inanıyorum. "*

**Example-1:** *“In 5 years, I hope to continue to do what I enjoy every day from a greater position of responsibility. On a daily basis, I am motivated by the work that allows me to put the pieces together, to look at the big picture and analyze complex problems. I also value autonomy and flexibility in my approach to delivering results and having a financially rewarding job for myself and my company. Based on what I have learned about your company and this opportunity, I believe that this organization is very suitable for me both now and 5 years from now. "*

1. Hedeflerinizin iş tanımına nasıl uyduğunu düşünün.

2. Özgeçmişinizde olmasını istediğiniz bu pozisyonla ilgili deneyimleri beş yıl içinde hayal edin.

3. İlgi alanlarınızı ve bu rolde nasıl gelişebileceklerini düşünün.

4. Şirket içinde büyüme isteğinizi gösterin.

5. Öğrenmeye istekli olduğunuzu açıkça belirtin.

6. Şirkete olan bağlılığınızı vurgulayın.

Yanıtınıza bir veya iki temel hedefle başlayın ve bunları görüşmeciye iletmek istediğiniz bazı niteliklerle ilişkilendirmeyi düşünün. Örneğin, “Yeni teknoloji ve trendler hakkında bilgi edinmeyi seven biriyim, bu yüzden önümüzdeki beş yıl içinde kendimi dijital pazarlamada yeni ve ortaya çıkan şeyler hakkında güçlü bir bilgiye sahip olarak görüyorum .”

**Şimdi** bunları nasıl ve neden yapmış olacağınıza bir göz atın. Görüşmeciler, planınız hakkında düşündüğünüzü görmek ister. Bu nedenle, örneğe devam ederek şunları söyleyebilirsiniz: “Bir analist olarak çalışarak, bir dizi pazarlama taktiğinin sonuçlarını analiz etme konusunda deneyim kazanmış olacağım ve bir veya daha fazla profesyonel pazarlama grubunda aktif olarak yeni gelişmelerin üzerinde durmuş olacağım. Analiz ve bilgimi pazarlama kampanyaları anlayışına katkıda bulunmak için de kullanmış ve kampanyaları yürütme konusunda biraz tecrübe kazanmış olacağım. Bu bana pazarlama uygulamalarında iyi bir temel sağlayacak ve asla bayat hissetmeyen pazarlama kampanyaları oluşturmak için yeni trendlerden etkili bir şekilde yararlanmama yardımcı olacak ."

Önümüzdeki beş yılın ötesinde (isterseniz) hedeflerinizitamamlayın. "Bundan sonra, pazarlama uzmanı mı olmak yoksa genelci olarak mı devam etmek istediğime karar vermeyi umuyorum, ancak ne olursa olsun, sonunda kampanyalar ve markalaşma konusunda daha büyük resim seçimler yaptığım bir pazarlama müdürü veya stratejist pozisyonuna geçmeyi umuyorum ."

1. Think about how your goals fit with the job description.

2. Envision the experiences related to this position that you’d like to have on your resume in five years.

3. Reflect on your interests and how they might evolve in this role.

4. Demonstrate your eagerness to grow within the company.

5. Make it clear you’re willing to learn.

6. Highlight your commitment to the company.

**Start** your answer with one or two key goals and consider connecting them with some of the qualities you want to convey to the interviewer. For example, “I’m someone who loves learning about new tech and trends, so in the next five years, I see myself as having established strong knowledge on what’s new and emerging in digital marketing.”

**Next** dive into how and why you will have done these things. Interviewers want to see that you’ve thought through your plan. So, continuing with the example you might say: “By working as an analyst, I will have gained experience in analyzing the results of a range of marketing tactics, and I’ll have stayed on top of new developments by becoming active in one or more professional marketing groups. I will have also used my analysis and knowledge to contribute to the conception of marketing campaigns and gained some experience running campaigns myself. This will give me a good foundation in marketing practices and help me leverage new trends effectively to create marketing campaigns that never feel stale.”

**Finish** with your ambitions beyond the next five years (if you’d like). “From there, I’m hoping to decide if I’d like to become a marketing specialist or continue as a generalist, but regardless, I’m hoping to eventually move into a marketing manager or strategist position where I’m making bigger-picture choices regarding campaigns and branding.”

**Example-1:** *“One of my future goals is to take the lead on a creative project. To do so, I’ve decided to take online courses in project management in my spare time, and I’ve been using Asana to manage my own work so I can familiarize myself with project management software. I would love to put my hand up for these kinds of opportunities within this role.”*

**Örnek-1:** *“Gelecekteki hedeflerimden biri, yaratıcı bir projede liderlik etmektir. Bunu yapmak için, boş zamanlarımda proje yönetimi konusunda çevrimiçi kurslar almaya karar verdim ve Asana'yı kendi işimi yönetmek için kullanıyorum, böylece proje yönetimi yazılımına aşina olabilirim. Bu rolde bu tür fırsatlar için elimi kaldırmayı çok isterim.”*

**Example-2:** *“In five years, I would love to be an industry expert that others can come to for ideas, help and strategy. I’ve had amazing mentors and managers in my past positions, so I’d like to be able to provide similar guidance, potentially taking on a leadership role. Finally, I’d like to have taken the lead on a project I’m passionate about. I’m motivated by connecting my initiatives to a company’s larger goals and I’m excited by the prospect of getting more experience in that."*

**Örnek-2:** *“Beş yıl içinde, başkalarının fikir, yardım ve strateji için gelebileceği bir endüstri uzmanı olmayı çok isterim. Geçmiş pozisyonlarımda inanılmaz akıl hocalarım ve yöneticilerim oldu, bu nedenle potansiyel olarak bir liderlik rolü üstlenerek benzer rehberlik sağlayabilmek istiyorum. Son olarak, tutkulu olduğum bir projeye öncülük etmek istiyorum. Girişimlerimi bir şirketin daha büyük hedeflerine bağlayarak motive oluyorum ve bu konuda daha fazla deneyim kazanma olasılığı beni heyecanlandırıyor ."*

**Example-3:** *“Some Of my future goals for the next few years include leading a design team in a formal or informal capacity. I’m also excited about the prospect of working with product and event teams on developing streamlined processes—this is a natural fit with my project management background. I’d also like to further develop my skills in user experience to aid in creating more user-focused designs all around.”*

**Örnek-3:** *“Önümüzdeki birkaç yıl için gelecekteki hedeflerimden bazıları, resmi veya gayri resmi bir kapasitede bir tasarım ekibine liderlik etmeyi içerir. Ayrıca, ürün ve etkinlik ekipleriyle modern süreçler geliştirme konusunda çalışma olasılığı beni heyecanlandırıyor - bu, proje yönetimi geçmişimle doğal bir uyum. Ayrıca, her yerde daha fazla kullanıcı odaklı tasarımlar oluşturmaya yardımcı olmak için kullanıcı deneyimindeki becerilerimi daha da geliştirmek istiyorum ."*

**Example-4:** *In five years, I want to complete the internal training program for my position. I’ve read about it on your website, and I think it’s a fabulous program. Not only would I get all the training for my role, but I would be on the fast track to becoming a project manager. That’s my top career goal. Plus, my ideal path would include working abroad for a couple of years. I understand that it’s of value to you to find people prepared to do so.*

***Örnek-4:*** *Beş yıl içinde pozisyonum için iç eğitim programını tamamlamak istiyorum. Web sitenizde okumuştum ve bence harika bir program. Rolüm için tüm eğitimi almakla kalmayıp, proje yöneticisi olma yolunda da hızla ilerliyor olacağım. Bu benim kariyer hedefim. Ayrıca, ideal yolum birkaç yıl yurtdışında çalışmayı içeriyor. Bunu yapmaya hazır insanları bulmanın sizin için değerli olduğunu anlıyorum.*

**5. What is your biggest weakness?**

**En büyük zayıflığınız nedir?**

What is your weakness?

What is your greatest weakness?

What are some of your weaknesses?

What are your weakest areas?

What are your weakest skills?

What do you consider to be your weaknesses?

What are your strengths and weaknesses?

What would your current boss say is your weakest area?

Tell me about a time you failed.

Describe a difficult work situation and what you did to overcome it.

Öncelikle bu soruya verilebilecek kötü cevaplardan biri “zayıflığım yok”tur. Bu soruyu sorarak, görüşmeci, adayı işe almaktan alıkoymalarına neden olabilecek büyük bir kusur tanımlamasını umuyor olabilir. Hepimizin zayıflıkları var, önemli olan bilmekAday öyle bir zayıflıktan bahsetmeli ki, bu olumlu algılanmalı. Örneğin; mükemmeliyetçiyim. Bu da kendime veya aileme ayıracağım vakti kısıtlamaya sebep olabiliyor. Veya; Şirketin başarısı için zaman zaman yapıcı eleştiri yaparım, bu da bazen arkadaşlarımı üzebiliyor.

Zayıflıklarınızı anlatırken bahsedebileceğiniz ölçülebilir becerilerle ilgili, kelimeler:

Some examples of hard skills you might mention when answering an interview question about your weaknesses are:

* Advanced mathematics
* Creative writing
* Financial literacy
* Foreign languages (or one particular foreign language)
* A particular software package
* Spelling

Zayıflıklarınızı anlatırken bahsedebileceğiniz sosyal becerilele ilgili kelimeler:

Some soft skills you might mention when answering questions about your weaknesses include:

* [Creativity](https://www.thebalancecareers.com/creative-thinking-definition-with-examples-2063744) (many jobs don't require creativity)
* Delegating tasks (if you're not in a management role, you won't need to delegate)
* Humor (it's fine if you're not funny)
* Spontaneity (you work better when prepared)
* [Organization](https://www.thebalancecareers.com/organizational-skills-list-2063762)
* Patience
* Taking too many risks
* Being too honest
* Creativity
* Task delegation
* Impatience
* Taking on risks
* Creative writing
* Financial literacy
* Foreign languages (or a particular foreign language)
* A particular software
* Being too honest
* Multitasking
* Public speaking/Presenting
* Shyness
* Time management
* Sharing responsibility
* Self-criticism
* Teamwork
* Sensitivity
* Taking on too much responsibility
* Taking on too many projects at once

1. İşi almanızı engellemeyecek bir zayıflık seçin / Choose a weakness that will not prevent you from succeeding in the role.

2. Dürüst olun ve gerçek bir zayıflık seçin. / Be honest and choose a real weakness.

3. Bu zayıflığınızla ilgili kendinizi geliştirmek ya da bununla mücadele etmek için için nasıl çalıştınız? / Provide an example of how you've worked to improve upon your weakness or learn a new skill to combat the issue.

4. Şahsi hayatınızdaki zayıflıklaarınızı düşünün. / Think about weaknesses in your own personal life.

5. Nerede olmak isterdiniz ve oraya ulaşmak için nasıl bir destek ihtiyacınız olurdu? / Think of where you’d like to be and what support you need to get there.

6. Aşırıya gidip kendinizi küçümsemeyin. / Don't be arrogant and don't underestimate yourself.

**1. Sabırsızım / Lack of Patience**

**Example-1:** *"I don't have much patience when working with a team — I am incredibly self-sufficient, so it's difficult when I need to rely on others to complete my work. That's why I've pursued roles that require someone to work independently. However, I've also worked to improve this weakness by enrolling in team-building workshops. While I typically work independently, it's important I learn how to trust my coworkers and ask for outside help when necessary."*

**2. Düzensizim / Lack of Organization**

**Example-2:** *"I struggle with organization. While it hasn't ever impacted my performance, I've noticed my messy desk and cluttered inbox nonetheless interfere with my efficiency. Over time, I've learned to set aside time to organize my physical and digital space, and I've seen it improve my efficiency levels throughout the week*."

**3. Yetki devredemem, her işi kendim yapmaya çalışırım. / Trouble with Delegation**

**Example-3:** *"I sometimes find it difficult to delegate responsibility when I feel I can finish the task well myself. However, when I became manager in my last role, it became critical I learn to delegate tasks. To maintain a sense of control when delegating tasks, I implemented a project management system to oversee the progress of a project. This system enabled me to improve my ability to delegate efficiently."*

**4. Çekingenlik / Timidity**

**Example-4:** *"Oftentimes, I can be timid when providing constructive feedback to coworkers or managers, out of fear of hurting someone's feelings. However, in my last role, my coworker asked me to edit some of his pieces and provide feedback for areas of improvement. Through my experience with him, I realized feedback can be both helpful and kind when delivered the right way. Since then, I've become better at offering feedback, and I've realized that I can use empathy to provide thoughtful, productive feedback."*

**5. Taktik bilgi eksikliği / Lack of Tactfulness**

**Example-5:** *"My blunt, straightforward nature has allowed me to succeed over the years as a team manager, because I'm able to get things done efficiently, and people often appreciate my honesty. However, I've recognized my bluntness doesn't always serve my employees well when I'm delivering feedback. To combat this, I've worked to develop empathy and deeper relationships with those I manage. Additionally, I took an online leadership management course, and worked with the professor to develop my ability to deliver feedback."*

**6. Toplum Karşısında Konuşma Korkusu / Fear of Public Speaking**

**Example-6:** *"Public speaking makes me nervous. While I don't need to do much public speaking in my role as a web designer, I still feel that it's an important skill — especially when I want to offer my opinion during a meeting. To combat this, I spoke with my manager and she recommended I speak at each team meeting for a few minutes about our project timeline, deadlines, and goals when developing a website for a client. This practice has enabled me to relax and see public speaking as an opportunity to help my team members do their jobs effectively."*

**7. Zayıf Veri Analiz Kabiliyeti / Weak Data Analysis Skills**

**Example-7:** *"I'm not great at analyzing data or numbers. However, I recognize this flaw can prevent me from understanding how my content is performing online. In my last role, I set up monthly meetings with the SEO manager to discuss analytics and how our posts were performing. Additionally, I received my Google Analytics certificate, and I make it a point to analyze data related to our blog regularly. I've become much more comfortable analyzing data through these efforts."*

**8. Kararsızlık / Indecisiveness**

**Example-8:** *"Sometimes I struggle with ambiguity and making decisions when directions aren’t clear. I come from a work environment that always gave clear and direct instructions. I had such a strong team and leadership that I haven't had much practice making decisions in the heat of the moment. I'm working on this by leaning more into my experience and practicing listening to my gut."*

**9. Sert Öz Kritik / Harsh Self-Criticism**

**Example-9:** *“My inner critic can be debilitating at times. I take pride in producing good work, but I feel like I struggle feeling satisfied with it, which has led to burnout in the past. However, I’ve started to push back against this inner voice by taking care of myself before and after work. I’m also learning to recognize when my inner critic is right and when I need to dismiss it.”*

**10. Ayrıntıcılık-Detaycılık /Micromanaging**

**Example-10:** *“I used to work in industries where I had to cultivate a solid work ethic in my employees. This style of training has been so ingrained in me that I’ve forgotten to discern who may need that coaching and who does not. I’ve been reading books on effective delegation and team building to work on this shortcoming. One technique that works for me is assuring myself that if I establish clear expectations, then my team will follow. I’ve also learned to trust my team members.”*

**11. Çenebazlık / Talkative**

**Example-11:** *“I enjoy developing a relationship with my coworkers by engaging in conversation, and that’s a great team-building skill. However, I have a habit of carrying on a conversation to a point where it may distract other coworkers. I have learned since then that there are other ways to connect with my coworkers, and that if I’m asking about their day, I need to keep it brief and redirect myself back to my work.”*

**12. İş-Özel Hayat Dengesizliği / Trouble Maintaining a Work-Life Balance**

**Example-12:***“I’ve struggled with work-life balance, especially after I started working remotely during the pandemic. This increased my stress levels to the point where my productivity was at an all-time low and I didn’t bring my best self to work. Because I want to continue working remotely, I’ve started adding more structure to my day and instituted a sharp start and end time. I’ve already seen improvements in my levels of focus during work hours.”*

**13. Deneyim Eksikliği / Lack of experience**

### Example-13: *“I’m not experienced with the latest version of Adobe Illustrator, because I’ve practiced my skills using CorelDRAW. However, considering they are both design software, I think I could learn how to use Adobe in no time. ”*

*“I’m not experienced in analyzing large amounts of financial data because I have yet to properly practice the financial literacy skills I acquired at University. I’m confident I will get the hang of it as soon as I get first-hand work experience.”*

### 14 Çoklu Görev / Multitasking

**Example-14:** *“My weakness? I multitask too much. I first noticed it was an issue in my last job - I was too distracted and tackling two or three tasks at once ruined my productivity. I’ve been minding how I work ever since and I make sure to always define and prioritize all my tasks. Then, instead of juggling 3 at the same time, I try to go through them one by one.”*

**6. How do you motivate other people to perform?**

**Başkalarını performans göstermeleri için nasıl motive edersiniz?**

“How do you motivate others?”

“How do you keep your team motivated?”

“How do you motivate people?”

Burada geçmiş tecrübelerinizden örnekler verin. Mülakatı yapan sizin profesyonel geçmişiniz ve belirli durumlarda nasıl davrandığınızı bilmek ister. Bunu STAR tekniği kullanarak yapabilirsiniz. STAR = **S**ituation, **T**ask, **A**ction, **R**esult (Durum/ Görev, / İcraat, / Sonuç. ) Mülakat aşamasında işveren ya da işe alım uzmanı ile yapılan sohbet içerisinde kendinden emin bir tavır oluşturulması gerekir. Adayın güçlü bir rakip olduğunun bilincinde olması, yönetme ve yönetilebilme yetilerinin farkında olduğunu belirtir. Altınızda çalışan ekip arkadaşlarınızı nasıl motive edersiniz? Sorusu karşınıza çıktığında tüm becerilerinizi göz önüne alarak bir yanıt oluşturmak etkili olur. Böyle sorulan sorularda öğrenilmek istenen; ekip üyelerini psikolojik ve üretkenlik açısından yukarı taşımak için nasıl bir yol çizeceğiniz ve asıl sizin neyle motive olduğunuzdur. Ekip arkadaşlarınızı nasıl motive ettiğiniz, liderlik özelliklerinizin değerlendirilmesi için önemli bir ölçüttür. İnsan kaynakları uzmanları, ekip çalışmasında ya da altınızda çalışan personellere nasıl bir ortam yarattığınızı görmek ister. Durum, eylem ve sonuç şeklinde hazırlanacak cevap, işe alım uzmanlarının liderlik ve stratejilerinizi anlamasına olanak tanır. Altınızda çalışan ekip arkadaşlarınızı motive ederken iş etiği ve şirket yapısına odaklanarak örnekler verebilirsiniz. Burada dikkat edilecek nokta; **iş ortamında başkalarının ihtiyaç ve bakış açısını anladığınızı vurgulamaktır.**

**Örnek-1:** *“Önceki işimde proje yöneticisiydim ve altımda çalışan ekip üyeleri için çeşitli motive edici yaklaşımlar gerçekleştirdim. Projeler geldiği an ekibe görevler verdim ve ödül stratejisi uyguladım. Örneğin; proje başarılı olursa ekibi yemeğe götürüyordum ve keyifli vakit geçiriyorduk. Proje başladığında ekip bu sistemle çalışmaktan memnundu ve durum kontrolü için haftalık toplantılar düzenleyerek hem beyin fırtınası hem proje üzerinde tartışabileceğimiz bir vakit oluşuyordu. Bu toplantılar sayesinde ekip üyelerinin nelere ihtiyacı olduğunu ve ayrı ayrı gelişimlerini izleyebilme imkânı yakaladım. Toplantı dışında ise ekip arkadaşlarımı tek tek ziyaret edip, bir sorularının olup olmadığını ve yardımcı olmak için orada olduğumu hissettirerek motive olmalarını sağladım. Ben bir yöneticiyim ve projenin başarıyla tamamlanmasından sorumluyum. Geliştirdiğim stratejiler sayesinde başarıya ulaşıyorum…”*

**Sample-1:** *‘In my previous job, I was dependent upon the work of a colleague in our team to reach the set project goals. He was fairly new to the team and I saw that he was somewhat struggling in reaching his targets. I had a one-on-one conversation with him and asked him what I could do to help him reach his project goals.*

*I asked him about what motivated him and if I could help him reach his targets to make sure that we would complete our project successfully. He told me that he wished that he would get a little more recognition for the work that he put in and the input that he had to the project in general.*

*I explained the importance of the project and that we were working for an important client. After he expressed his thoughts I told him that I would be happy to nominate him for an employee recognition award if we would finish the project within the deadline and if the client would give us positive feedback on it. Together with the team, we finished the project in time and I nominated my colleague for the ‘Rookie of the Year’ company award which he won.’*

**Örnek-2:** *“Altımda çalışan ekip arkadaşlarımı motive ederken onların güçlü yönlerini ve yeteneklerini dile getiririm. Örneğin; son çalıştığım şirkette ekip hedefine katkıda bulunmayan bir ekip üyesi vardır. Onu motive etmek için her sabah masasına uğrayarak bilinçli bir çaba sarf ettim. Ekip için yaptıkları ve kattıkları konusunda ona iltifat ettim ve gerekli olan becerilere sahip olduğunun farkındaydım. Bir hafta sonra artık bireysel hedeflerinde yükselişe geçmişti ve özgün fikirlerini belirtmeye başlamıştı…”*

**Sample-2:** *‘In my previous job as a project manager, I used a range of approaches to motivate team members. This started as soon as projects were kicked-off. I delegated tasks to the team and put up a reward for important projects. For instance, if we would successfully finish a project I would take the team to the new restaurant in town.*

*Once the project started I would schedule weekly meetings where we would discuss the planning and progress to make sure that everybody knew the status and that we were working towards our goals. During these meetings, I would let everybody update the team of their specific progress and discuss what they might need from their teammates. This way the team was motivated to work harder in order to not let their coworkers down.*

*During the project, I would also check up on all team members individually to see if encountered any issues or if they had any questions. Because I’m the manager I’m responsible for the project as a whole and therefore I want to help out where I can and motivate them when needed. If the project was a success I would report the specific team members that went above and beyond for the team to the directors.’*

**7. Would you ever lie for a company?**

**Bir şirket için hiç yalan söyler miydin?**

Bu soru klasik bir bütünlüğe karşı sadakat testi sorusudur ve ipuçları önceden bilinmediğinde iş görüşmesini etkileyebilecek kadar önemli bir hale gelebilir. Hayır derseniz beceriksiz, evet derseniz yalancı durumuna düşeceksiniz. Bu soru ile karşılaşıldığında şunu yapmalısınız. Ben bütünlükten yana mıyım yoksa sadakatten yana mıyım? Profesyonel ve modern bir insan için kişide dengeli bir yaklaşım en mantıklısıdır. Yani normal hayatınızda da sizin bu dengeyi kuruyor olmanız gerekmektedir. Zira bu dengeyi kuramayanlar zaten sosyal ve ekonomik hayatlarında da başarılı olamamaktadırlar.

Doğal olarak yapılması gereken şey de basittir. Bu soru ile karşılaşıldığında iki terim arasındaki dengenin bulunması ve mülakatçınıza bunun tam olarak anlatılması esas olmalıdır. Mesela ortalama bir cevap bulalım. Bu cevap öyle bir cevap olsun ki sektör ya da meslek grubu fark etmeden her zaman geçerli olsun. Mesela şu şekilde bir cevap evrenseldir ve her şart altında geçerlidir: **“Ben şirketime zarar verecek hiçbir hareketi yapmam”**

Bu cümle oldukça dengeli bir bilinç göstergesidir ve kalite standartları içerisinde yer alır. Bu cevabı alan bir insan kaynakları uzmanının sizi daha fazla zorlaması mümkün değildir çünkü bu sefer siz görüşmecinin sizi tehlikeli ve hatta kabul edilemeyecek bir işi yapmanız için araştırdığını düşünebilirsiniz ki bu insan kaynakları uzmanlarının tercih edebileceği bir durum olamaz.

Bu tip soruların farklı versiyonları ile de karşılaşabilirsiniz. Bu soru evirilip çevrilip onlarca farklı şekilde sorulabilir. Burada seçmeniz gereken taraf her zaman kişisel bütünlüğü korumaktır çünkü günün sonunda insana en fazla lazım olan şey kendi benliğidir. Durum ne olursa olsun sizin cevabınız her halükârda doğruyu söylemek şeklinde olacaktır. Akıllı, emin, olumlu ve dürüst olun.

**Örnek-1:** “*Kişisel veya iş hedeflerini ilerletmek için yalan söylemem. Başarmanın her zaman onurlu bir yolu vardır ve her zaman gerçekten kazanılmış başarı için çalışacağım.*

Şirket ve yasal yönergelere uygun olduğum sürece, şirket için en iyi olanı yapar ve ortaya çıkabilecek sorunları etkili bir şekilde çözmeye çalışırım.”

**Example-1:** “*I do not lie to advance personal or business goals. There is always an honorable way to succeed and I will always work towards genuinely earned success.*

*As long as I am in accordance with company and legal guidelines, I would do what is best for the company and try to effectively resolve any issues that may arise.”*

**8. Describe a couple of things that bother you.**

**Sizi rahatsız eden birkaç şeyi anlatın.**

**What annoyed you / angered you in your previous jobs?**

Sizi önceki işlerinizde ne kızdırdı? / kızdırırdı?

Adayın iyi bir iş ahlakına sahip olduğunu görmek için kullanılan bir sorudur.

Öfke ile ilgili herhangi bir soruya cevabınız iki bileşen içermelidir. İlk olarak, sizi hayal kırıklığına uğratan özel durumu tanımlayın ve ardından bu durumu nasıl ele aldığınızı açıklayın. Durum işle ilgili olmalı ve kişisel yaşamınızda olan bir şey olmamalıdır. Açıklamanızı kısa ve öz tutun. Durumu tarif ederken, "nefret" veya hatta "öfkeli" gibi ateşli kelimelerden kaçının. Bunun yerine, öfkenizi tanımlamak için "hayal kırıklığına uğramış" gibi daha az yoğun kelimeler kullanın. Bu, zor bir senaryoda kontrolü kaybedecek biri olmadığınızı vurgulayacaktır. Cevap verirken, tonunuzu eşit veya hafif tutun - yani, sadece durumu anlatırken ateşlenmiş görünmek istemezsiniz.

Normalde işte nasıl öfke hissetmediğinizi vurgulayın. Hayal kırıklığı yaşadığınız belirli bir durumu tanımlayın. Durumu nasıl etkili bir şekilde ele aldığınızı ve bir çözüm bulduğunuzu açıklayın. Bu deneyimin mevcut yaklaşımınızı nasıl bilgilendirdiği sonucuna varın.

Bu soru, iş arayanlar ve yöneticiler için oldukça önemlidir, çünkü bir çalışma ortamında bireysel davranışları veya zorlayıcı davranışları kontrol ederler. Hayatla ilgili en önemli gerçeklerden biri, herkesin öfkelenmesi ve insanların farklı şeylere kızmasıdır. Hiçbir işveren, öfkeli ve her şeye kızan birini işe almak istemez. İş bulma görevlisi, durumlara uyum sağlama seviyenizi kontrol etmek için bu soruyu sorar çünkü mükemmel bir iş ortamı yoktur ve böyle durumlar her zaman gelecektir, ancak toleransınızın seviyesi önemlidir.

**Bu soru sorulursa yapılacak ilk şey, üzüldüğünüzü kabul etmek ve görüşmeciye sizi neyin rahatsız ettiği konusunda açık olmaktır. Herkes üzüldüğü ve siz mükemmel olmadığınız için Bay Mükemmel'i oynamanın zamanı değil. Bir insan olarak, durumlara da tepki verebilirsiniz.**

**Örnek-1:** *"İşime kendini adamış biriyim. Bu yüzden, bir iş arkadaşımın sadece saati doldurmak için orada olması veya bir iş arkadaşının bir projenin son tarihine yakın bulmaca çözmeyi seçmesi beni rahatsız eder."*

**Sample-1: “***I don’t think anger is an appropriate workplace emotion. I have dealt with situations that I found frustrating; for example, I had a coworker who was very confrontational in her written and oral communication. I felt like I was constantly being criticized for things beyond my control. I sat down with her and talked about ways that we could improve our communication. After having that calm, productive conversation, our relationship as co-workers improved greatly, and we actually became collaborators on a number of successful projects.”*

**Örnek-2:** “Bir ekiple büyük bir proje üzerinde çalışırken, bir ekip üyesi hazır olacağına söz verdikten sonra bir ürünü zamanında teslim edemediğinde hayal kırıklığına uğradım. Sokakta dolaşmak için bir dakikamı ayırdım, sonra ekip üyesini ne olduğu ve nasıl yardımcı olabileceğim hakkında konuşmak için kahve içmeye davet ettim. Yaklaşımım, iş arkadaşımın başarısızlığından ziyade "bunu gelecekte nasıl düzeltebiliriz" üzerine odaklandı. İş arkadaşımın ciddi kişisel sağlık sorunları vardı ve diğer birkaç projeden zamanı gelen miatlı işlerle uğraştığını öğrendiğimde zaman ayırdığıma memnun oldum.”

**Sample-2: “***When I was working on a major project with a team, I got frustrated when one team member failed to deliver an asset on schedule, after promising it would be ready. I took a moment to walk around the block, then invited the team member out for coffee to talk about what happened and how I could help. My approach focused on "how can we fix this in the future" rather than on the many ways the co-worker messed up. I was glad I took the time to chill out since it turned out my co-worker was dealing with serious personal health issues and unforgiving deadlines from several other projects.”*

**9. Did you ever have difficulty with a supervisor (co-worker)? How did you resolve the conflict?**

**Bir amir (iş arkadaşı) ile hiç zorluk yaşadınız mı? Anlaşmazlığı nasıl çözdünüz?**

**What do you do when you disagree with a manager?**

Bir yönetici ile aynı fikirde olmadığınızda ne yaparsınız?

Bu soru, adayın güçlü bir iş adayı yapan kişisel nitelikleri ve problem çözme becerilerini araştırmak için bir fırsattır. Aday sürekli çatışmalar yaşadığından bahsetmemeli. Bu çatışma örnek bir olay üzerine olmalı ve şirket menfaati için olmalı.

İşverenler genellikle yöneticilerinizle önceki ilişkileriniz hakkında, özellikle de zorlu sohbetlerle karşılaşabileceğiniz zamanlar hakkında bilgi edinmek isterler. Genellikle sizin ve yöneticinizin bazen fikir farklılıkları yaşamış olabileceğinizi beklerler.

**İşverenler, bir yönetici ile ne zaman anlaşamadığınızı neden sorarlar?**

İşverenler, iletişim becerileriniz hakkında daha fazla bilgi edinmek için "Amirinizle aynı fikirde olmadığınız bir zamanı tanımlayın" sorusunu sorabilirler. Fikir farklılıkları işyerinde yaygındır, bu nedenle bu soru daha çok durumları nasıl değerlendirdiğiniz ve başkalarının söyledikleriyle çelişebilecek fikirleri nasıl ilettiğinizle ilgilidir. Özellikle, süpervizör anlaşmazlıklarında, benzersiz fikirlerinizi etkili bir şekilde iletirken yönetime nasıl yüksek düzeyde saygı duyduğunuzu öğrenmeyi umarlar. Anlaşmazlıklar genellikle çatışmaya neden olabilir, bu nedenle işverenler bu durumlarla nasıl başa çıktığınızı öğrenmeyi isterler.

**"Bir yönetici ile aynı fikirde olmadığınızda ne yaparsınız?" nasıl yanıtlanır**

Bu soruyu yanıtlarken izleyebileceğiniz adımlar şunlardır:

**1. Durumu açıklayınız.**

Durumu amirinize objektif bir şekilde anlatmayı düşünün. Bir proje hedefinin ne olduğunu, görevinizi veya yöneticiniz tarafından yapılan önerileri detaylandırabilirsiniz. Durumun ayrıntılarını sorumluluklarınıza ve amirinizle etkileşimlerinize odaklamaya çalışın, çünkü bu belirli bir durumla ilgilidirler. Liderliğe ve onların kararlarına olan saygınızı göstermek için durumu detaylandırırken olumlu bir ton tutun.

**2. Neden katılmadığınızı paylaşın**

Genel bir bakış sunduktan sonra, yöneticinizin fikrini nasıl değerlendirdiğinizi açıklayabilirsiniz. Eleştirel düşünme sürecinizi ve nasıl katılmadığınızı açıklayın. Bu, işe alım yöneticilerine olası çözümleri değerlendirme ve en iyi olduğunu düşündüğünüz şeyi belirleme yeteneğiniz hakkında bilgi verebilir.

**3. Amirinizle nasıl iletişim kurduğunuzu ifade edin**

Karşıt görüşlerinizi tartışmak için attığınız adımları amirinizle paylaşmayı düşünün. Sürecinizi ve fikirlerinizin ekip veya hedefler için neden daha iyi olabileceğini tartışmak için resmi bir toplantı planlamış olabilirsiniz. Bakış açınızı paylaşırken yöneticilerinize nasıl teşekkür ettiğinizi göstermek, işe alım yöneticilerinin yöneticinize olan saygınızı görmesine yardımcı olabilir.

**4. Sonucu tartışın**

Anlaşmazlığınızın sonucunun ne olduğunu paylaşın. Yöneticiniz girdilerinizi kabul etmiş olabilir, ancak fikirlerini takip etmeye karar verdi. Bazı senaryolarda, yöneticinizi fikrinizi değiştirmesi için etkilemiş olabilirsiniz. Bu, eleştirel düşünme becerilerinizin etkinliğini gösterebilir. Sorumluluklarınızı yerine getirme yeteneğinizi göstermek için karşıt bakış açılarınızı tartıştıktan sonra gerçekleştirdiğiniz eylemleri tanımlamayı düşünün.

**5. Öğrendiklerinizi paylaşın**

Öğrendiklerinizi paylaşmak, işe alım yöneticilerine belirli durumlar üzerinde düşünme yeteneğinizi gösterebilir. Farklı durumlarda kendi becerilerinizi yansıtabilmenizi ve geliştirebilmenizi takdir edebilirler. Fikir farklılıklarını daha iyi iletmenin yollarını öğrenmiş olabilirsiniz veya bunları dile getirmenin bir durumdaki tüm olası seçenekleri tartışmak için neden önemli olduğunu öğrenmiş olabilirsiniz. Olumlu bir çözümü tartışmak, potansiyel bir çatışmayı bir öğrenme deneyimine nasıl dönüştürebileceğinizi gösterir.

**Örnek-1 (Yönetici ile):** *“Bir yönetici için çalışmaya başladığımda, bana alıştığımdan daha az geri bildirim verdi, bu da beklentilerini karşılamamı zorlaştırdı. Birkaç anlaşmazlığımız vardı çünkü her birimiz diğerinin ne istediğini yanlış anladık. Sonra onunla görüştüm ve daha spesifik, dürüst girdiler istedim. Aynı sayfada olduğumuzda, iki yıl boyunca başarılı bir şekilde birlikte çalıştık. Şimdi, yeni bir yönetici ile çalışmaya başladığımda, tarzlarımızı ve beklentilerimizi tartışmak için zaman ayırıyorum.”*

***Örnek-2:*** *Bir görev hakkında anlaşamama*

*"Eski yöneticim bir keresinde en iyi ürünlerimizden birinde yeni bir reklam stratejisi kullanmamı önermişti. Bu stratejiyi henüz test etmediğimiz için, düşük performanslı ürünlerimizden birinde test etmenin daha iyi olup olmayacağını merak ettim. En çok satan ürünün gelirine bağlı olduğumuz için, onu başka bir şey üzerinde test etmenin süreci geliştirmemize ve stratejimizi en iyi satıcılarımıza dağıtmadan önce geliştirmemize yardımcı olabileceğini tartışmak için onunla yarım saatlik bir toplantı planladım. Bunun iyi bir fikir olabileceğini düşündü, bu yüzden bunu yaptık ve daha iyi bir üründe kullanmadan önce kopyalama şablonlarında yapmamız gereken düzenlemeler olduğunu fark ettik. Gergin olmama rağmen görüşümü paylaşmak, benzer durumlara girdi sağlayacak güveni sağlamama yardımcı oldu .”*

**Örnek-2 (iş arkadaşı ile):** *“Bir IT projesinde proje yöneticisi olarak çalışıyordum ve bir teknisyen sürekli olarak görevleri geç bitiriyordu. Ona bu konuda yaklaştığımda, savunmacı bir şekilde tepki verdi. Sakin kaldım ve son teslim tarihlerinin zor olduğunu kabul ettim ve performansını iyileştirmede ona nasıl yardımcı olabileceğimi sordum. Sakinleşti ve iş tanımında olmayan görevleri yapmak zorunda olduğu başka bir projeye dahil olduğunu söyledi. Diğer proje yöneticisi ile yaptığımız görüşmeden sonra, teknisyenin iş yükünü hafifleten bir çözüme ulaştık. Projenin geri kalanı için teknisyen harika bir iş çıkardı."*

**Example 1:** *Disagreeing about a task*

*"My former manager once suggested I used a new advertising strategy on one of our top products. As we hadn't tested this strategy yet, I wondered if it might be better to test it on one of our lower-performing products. I scheduled a half-hour meeting with her to discuss that since we depend on the revenue for the top-selling product, testing it out on something else might help us develop the process and refine our strategy before deploying it on our best sellers. She thought that might be a good idea, so we did that and noticed there were edits we needed to make to the copy templates before using it on the better product. Although I was nervous, sharing my opinion helped give me the confidence to provide input on similar situations."*

**10. If you could be any animal in the world, what would you want to be, and why?**

**Dünyadaki herhangi bir hayvan olabilseydiniz, ne olmak isterdiniz ve neden?**

Herhangi bir hayvan olabilseydin buna en iyi cevap ne olurdu?

Dünyadaki herhangi bir hayvan olsaydın ne olurdun ve nedeni?

**Yapılması ve Yapılmaması Gereken Şeyler**

* Cevap vermeden önce mülakat yaptığınız iş türünü düşünün.
* Görüşmeyi yapana neden o hayvanı seçtiğinizi söylemeye hazır olun.
* Yaratıcı olun ve alışılmışın dışında düşünün, ancak hayvan ile iş pozisyonu arasında bir bağlantı kurduğunuzdan emin olun.
* Hayvanı neden bu kadar çok sevdiğinize odaklanmayın.
* Hayvanın özelliklerine ve işle olan ilişkilerine odaklanın.
* Hayvanın sahip olduğu ve sizinle de ilgili olan bir veya iki özelliği belirtin.
* Cevabınızı basit tutun.
* Hayvanın olumsuz özelliklerine odaklanmayın.
* Görüşmeciye sizin hakkınızda kötü bir izlenim bırakacak bir hayvan seçmeyin. (Örneğin bir tembel hayvan gibi.)
* Herhangi bir hayvan olmak istemediğinizi söyleyerek sorudan veya cevaptan kaçınmayın.

Gülümseme beklenebilir. Nispeten iyi huylu bir şey seçilmiş olması ve ardından basit bir neden belirtilmesi yeterlidir.

Röportajı yapana **neden o hayvanı seçtiğinizi söylemeye hazır olun**. Yaratıcı olun ve alışılmışın dışında düşünün, ancak hayvan ile iş pozisyonu arasında bir bağlantı kurduğunuzdan emin olun. Hayvanı neden bu kadar çok sevdiğinize odaklanmayın. Hayvanın özelliklerine ve işle olan ilişkilerine odaklanın.

**Örnek 1: *“Karınca olmak istiyorum.***

*O zaman bu dünyanın benim için ne kadar büyük olabileceğini görmek istiyorum.*

*Evimin duvarları ve çatıları boyunca koşmak istiyorum.*

*Avlumdaki küçük fidanların altına sığınmak**istiyorum.*

*Süper güçlü olmak istiyorum. (Karıncalar ağırlıklarının yaklaşık 50 katına kadar taşıyabilirler).*

***Karıncaların kendi medeniyet biçimleri vardır (şehir benzeri koloniler).***

*Yuvayı yaparlar ve bakımını yaparlar, koloniyi diğer karıncalardan korurlar ve en önemlisi, koloniyi beslerler. İşçiler, kraliçenin yavrularının koloniye karşı sorumluluklarını yerine getirmek için büyüyeceğinden emin olarak yiyecek arar, toplar ve tahsis eder.*

***Karıncalar iyi çiftçidir.***

*Amazon'daki yaprak kesen karıncalar taze yapraklar toplamak, onları yuvalarına geri sürüklemek ve çiğ bitki maddesini yiyecek olarak yedikleri bir mantar türü yetiştirmek için kullanmakla tanınırlar.*

***Karıncalar kendi çiftlik hayvanlarını beslerler.***

*Bazı türlerin, kendileriyle aynı ağaçlarda yaşayan yaprak bitlerinden şekerli bir maddeyi 'sağdığı' kaydedildi. Karşılığında yaprak bitleri, yaprak biti avcılarına saldıracak karıncalardan korunur.*

*İnsanlık bu küçük yaratıklardan çok şey öğrenmeli. Bu, emperyal bir toplum biçimi!!!*

***Onların dünyasında …***

1. *Kimse hile yapmaz.*
2. *Kimse öldürmez.*
3. *Kimse açlıktan ölmez.*
4. *Kimse evsiz değil.*
5. *Uyuşturucu/alkol yok*
6. *Savaş yok*
7. *Dini yok.*
8. *Kast yok*
9. *Namus cinayetleri yok.*
10. *Tecavüz yok*
11. *Asit atağı yok*
12. *Mağdurlar için hashtag yok*
13. *Para da yok.*

***Herkes çalışır, herkes yaşar…***

***Barış****!!”*

**Example 1: “**I want to be an **Ant**.

I want to see how big this world can be for me then.

I want to run along the walls and roofs of my house.

I wantto take shelter under those tiny seedlings in my courtyard.

I want to be superstrong.(Ants can raise weights around 50 times of their onw weight).

**Ants have their own form of civilization (city-like colonies).**

They build and maintain the nest, protects the colony from other ants and, most importantly, feed the colony. Workers forage for, gather and allocate food, making sure the queen's offspring will grow to fulfill their responsibilities to the colony.

**Ants are good farmers.**

Leaf-cutter ants in the Amazon are known for gathering fresh leaves, dragging them back into their nest, and using the raw plant matter to grow a form of fungus they eat as food.

**Ants keep their own form of livestock**

some species have been recorded 'milking' a sugary substance from aphids living on the same trees they do. The aphids in return get protection from the ants who will attack aphid predators.

*Mankind has got to learn a lot from those little creatures.Such a imperial form of society!!!*

**In their world…**.

1. Nobody cheats
2. Nobody kills
3. Nobody dies of hunger
4. Nobody is homeless
5. No drugs/alcohol
6. No wars
7. No religion
8. No caste
9. No honor killings
10. No rapes
11. No acid attacks
12. No hashtags for victims
13. No money.

*Everybody works, everybody lives……*

***Peace****!!”*

**Örnek 2:** *“Herhangi bir hayvan olabilseydim, maymun olurdum çünkü maymunlar zeki ve harika problem çözücülerdir." Bir maymun, kendinizi karşılaştırmak için garip bir hayvan gibi görünebilir, ancak ekip çalışması ve yenilik gerektiren bir rol için başvuran birine uyacak birçok özelliğe sahiptir.”*

**Example 2: “***If I could be any animal, I would be a monkey because monkeys are intelligent and great problem-solvers.” A monkey may seem like a strange animal to compare yourself to, but they have a lot of characteristics that would suit someone applying for a role that requires teamwork and innovation.”*

**Örnek 3:** *“Köpek olurdum çünkü diğer insanların yanında olmayı seviyorum. Bir köpek gibi, gruplarla ilişki kurduğumda en çok mutlu oluyorum ve çevremdekileri desteklemekten keyif alıyorum."*

**4. *“Yunus olurdum çünkü başkalarıyla iletişim kurmayı ve bir ekip olarak çalışmayı seviyorum.”***

**5. *“Güçlü ve büyük liderler oldukları için bir fil olurdum. Filler genellikle küçük gruplar halinde kalırlar, ancak çevrelerindekilere son derece sadıktırlar."***

**6. *“Bir at, odaklandığım ve bağımsız veya bir grup halinde çalışabildiğim için olacağım hayvan türüdür.”***

**7. *“Zürafa olacağım çünkü önümdekine dikkat ediyorum ve son derece naziğim.”***

**8. *“Bir hayvan olsaydım, kartalın sahip olduğu güç, çeviklik ve liderlik özellikleri nedeniyle bir kartal olurdum. Çevremdeki her şeye çok dikkat ederim ve fırsat kollarken sabırlı olurum.”***

**Example 3: *“I would be a dog because I love being around other people. Much like a dog, I’m happiest when I get to engage with groups and I enjoy supporting those around me.”***

**4. *“I would be a dolphin because I love communicating with others and working as a team.”***

**5. *“I would be an elephant because they’re strong, and great leaders. Elephants usually stay in small groups, but they’re extremely loyal to those around them.”***

**6. *“A horse is the type of animal I would be because I’m focused, and able to work independently or in a group.”***

**7. *“I would be a giraffe because I pay attention to what’s ahead and I’m extremely gentle.”***

**8. *“If I were an animal, I would be an eagle because of the strength, agility, and leadership qualities the eagle has. I pay close attention to everything around me, and I am patient when waiting for an opportunity.”***

**11. How do you work under pressure?**

**Baskı altında nasıl çalışırsınız?**

Stresi nasıl ele alırsınız?

Baskı altında çalışabilir misiniz?

Zor durumlarla nasıl başa çıkıyorsunuz?

Ne tür baskılar tarzı soru sorulacak olursa; bu baskılar genellikle miatlar-son tarihler, patron talepleri, çalışan performans sorunları gibi işi yapmaya engel her şey olabilir. Sık sorulan mülakat sorularından biri olan bu soruya vereceğiniz cevap için hazırlıklı olmalısınız çünkü karşı taraf asla stres olmadığınızı duymak istemez. Çünkü herkes öyle ya da böyle hayatta stres yaşar, bu yüzden iş veren bu soruyu sorarak stres ve baskının sizi nasıl etkilediğini biliyor musunuz öğrenmek ve bu durumlarla nasıl başa çıktığınız bilmek istiyor. Stres ve baskı altında doğru yolu izlemeyen biri hem kendi hem de ekibin motivasyonunu düşürür.

Bu soruyu doğru bir şekilde yanıtlayabilmek için geçmişte yaşadığınız stresli durumlarla nasıl başa çıktığınıza dair spesifik örnekler vermelisiniz. Baskı ve stresin sizi nasıl daha üretken bir çalışan yaptığından da bahsedebilirsiniz. Bu sayede mülakatı yapan kişinin kafasında stresli durumlarda nasıl bir çalışma performansı sergilediğinize dair bir görsel oluşur.

Fakat bunu yaparken kendinizi gereksiz yere strese soktuğunuz durumlardan bahsetmekten çekinin. Örneğin bir projeyi vaktinden önce bitirmeniz gerektiği için ne kadar stres altında kaldığınız bir durumdan bahsetmeyin. Onun yerine zor bir proje ya da birden fazla projeden sorumlu olduğunuz bir zamandan ve bu durumda nasıl bir yol izlediğinizden bahsedin.

Bundan bahsederken o durumda ne kadar stres altında olduğunuz üzerine odaklanmamaya çalışın. Stresin çok doğal bir şey olduğundan bahsederken stresin sizi nasıl zor durumda bıraktığı üzerinde durmak yerine stresle nasıl başa çıktığınızdan bahsedin. Hatta özellikle, başvurduğunuz pozisyonda karşılaşmanızın olağan olduğu durumlarla alakalı ne kadar stresli olduğunuzdan bahsetmeyin.

**Örnek-1:** *“Kariyerim boyunca, baskı altında en iyi işimden bazılarını yaptım. Bu rutinin bizi kayıtsız kıldığını görüyorum ve her zaman beni elimden gelenin en iyisini yapmaya ve hızlı bir şekilde çalışan çözümler üretmeye iten zorluklar arıyorum. Bir keresinde bir müşteriye beş gün içinde bir proje teslim etmem gerekiyordu. Başka bir müşteriyle çalışan bir meslektaş aynı süreye sahipti, ancak kişisel nedenlerden dolayı izin almak zorunda kaldı. Her iki projeyi de aynı anda üstlenmek zorunda kaldım ama stresin beni etkilemesine izin vermedim. Bunun yerine, çok ayrıntılı bir zaman yönetimi planı geliştirdim ve verimliliği artırmanın yeni yollarını buldum ve bu da her iki projeyi de zamanında teslim etmeme olanak tanıdı.”*

**Example-1:** *“Throughout my career, I have done some of my best work under pressure. I find that routine makes us complacent, and I am always looking for challenges that push me to give my best and to quickly come up with working solutions.*

*One time I was supposed to deliver a project to a client in five days. A colleague who was working with another client had the same deadline, but he had to take a leave of absence due to personal reasons. I was forced to take up both projects at the same time, but I did not let the stress affect me. Instead, I came up with a very detailed time management plan and found new ways to boost efficiency that enabled me to deliver both projects on time.”*

**Örnek-2:** *“Baskı altında çalışmayı benimseme eğilimindeyim çünkü beni kendimin en iyi versiyonu olmaya ve hızlı ve kararlı bir şekilde hareket etmeye zorluyor.* *Bazen baskının iyi bir şey olduğunu düşünüyorum. Bu bana o an işleri nasıl sıralamam gerektiğini öğretiyor. Öte yandan ise bu tür problemlerle ne kadar sık karşılaşırsam, bir sonraki sefere neden olan hataları veya yanlışları görmemi sağlıyor. Böylece çoğu zaman aynı durumla bir kez daha karşılaşmıyorum. Birden çok işin aynı anda yürüme ihtimali kusursuz planlama, takip ve beceri gerektiriyor. Bu, işin en sevdiğim yanı. Stres ve baskı altında olmak ise kendimi daha da geliştirmem için çok iyi bir fırsat. İşte bu benim motivasyon kaynağım. Neticede ben sevdiğim bir işi yapıyorum.”*

**Example-2:** *Over the course of my career, I have learned to thrive while working under pressure. When I begin to feel stressed at work, I use a few strategies to help me stay focused. First, I learn to accept the situation. If I have a pressing deadline, I work to prioritize my most important tasks and get my work done. I find that being adaptable helps me handle pressure quite well. Another strategy I use is finding a positive mindset. I try to reframe every challenge as an opportunity. This helps me stay motivated and excited to try more difficult tasks.*

**12. Tell me about a time when you made a mistake. What did you do to correct it?**

**Bana bir hata yaptığın bir zamandan bahset. Düzeltmek için ne yaptınız?**

En büyük başarısızlığınız neydi? Bahseder misiniz?

Görüşmeci, herkesin hata yaptığını anlar. Bu soruyla bilmek istedikleri, hataları nasıl idare ettiğinizdir. Bu soruya harika bir yanıt, hatanın tüm sorumluluğunu üstlendiğiniz, düzeltmek için çok çalıştığınız ve tekrar olma olasılığını en aza indirmek için adımlar attığınız bir yanıttır. Adayın bu tarz bir durumla karşılaşmadığını söylemesi yerine, şayet karşılaşsaydım amirlerime hemen bilgi verir ve bir an önce düzeltmeye çalışırdım demesi beklenir.

Herhangi bir başarısızlığınız olmadıysa bunu söyleyin. Eğer aklınıza gelen bir örnek olursa bu örneğin önemsiz olduğundan emin olun ve olumluya çevirin. Örneğin teslim tarihi olan bir proje üzerinde çalıştıysanız görüşmeciye işi teslim tarihinde teslim etmek için iş yoğunluğunu ve zaman çizelgesini nasıl ayarladığınızı anlatın.

Aynı zamanda başarısızlığa neden olan şeyin ne olduğunu ve bir daha aynı olayın yaşanmaması için ne gibi önlemler aldığınızdan bahsedin. Bu sayede görüşmeci üzerinde olumsuz bir etki bırakmamış olursunuz.

Biraz klişe de olsa bu soru öz farkındalığa ulaşmanın test edilip onaylanmış yöntemidir. Hatalarına sahip çıkan ve onlardan ders çıkarmayı bilen biri genellikle mütevazı ve bilinçlidir. Başkalarını suçlayan ya da “göstermelik” bir başarısızlık deneyimi yaratan (“Çok sıkı çalıştım ve kendimi yıprattım” gibi) adaylar kırmızı bayraklı adaylar arasında sayılabilir.

Bu soruya iyi bir cevap verebilmenin iki yolu var:

Gerçek bir hatayı kabullenmek: Adaylar çoğu zaman zayıf görünmemek için kendilerini olduklarından değerli gösterecek bir yalan veya mazeretin ardına sığınırlar. Örneğin, “Ben X işine öylesine tutkuyla bağlıydım ki Y işini göz ardı ettim.” Bu örneğin aksine, ideal cevap herhangi bir durumu hesap edemediğinizi son derece basit ve yalın bir biçimde yansıtan olmalıdır.

Hatadan ne öğrendiğini açıklamak. Başarısızlığa uğramak berbat bir şey, ama bunu hatalarınızı düzeltmek için bir fırsat olarak kullanmak yapılacak en iyi şeylerden biri. Büyük şirketler dahi başarısızlıklarından başarılı oldukları dönemlere oranla çok daha fazla şey öğreniyorlar – bunu gerçekleştirebilen adaylar ise şirketlerin büyüyebilmeleri için tam olarak ihtiyaç duydukları şey.

**Örnek-1:** *"Bir basım şirketinde çalışırken, belirli bir işin ücretlerini yanlış verdim. Hatayı fark ettim, doğrudan yöneticime gittim ve ne olduğunu açıkladım. Dürüstlüğümü takdir ettiğini ve kurulum ücretinden feragat etmemizi önerdi. Müşteriden özür olarak iş. Doğrudan müşteriyle konuştum ve ne olduğunu ve teklif edilen fiyatın aslında benim orijinal tahminimden daha yüksek olduğunu açıkladım, ancak kurulum ücretinden feragat etmekten mutluluk duyacağımızı. Müşteri anladı ve takdir etti Durumu düzeltmek için çabaladım. Bunun ardından, hızlı bir şekilde elinizin altında olması için fiyat tablomuzu yazdırdım ve tahminleri teklif etmek için yeni bir süreç uyguladım, burada son tahmini göndermeden önce iki kez kontrol ediyorum."*

**Example-1:** *When I first became an assistant manager of a sales branch, I tried to take on everything myself, from the day-to-day operations of the branch to making all of the big sales calls. I quickly learned that the best managers know how to delegate effectively so that work is done efficiently. Since then, I have won numerous awards for my management skills, and I believe a lot of this has to do with my ability to delegate effectively.*

**Örnek-2:** *” Üniversitedeyken ders programımı tamamlamak için sanat dersi aldım. Ama o dersi pek ciddiye almadım, mühendislik derslerimle kıyaslayınca parkta bomboş yürümek kadar kolay görünüyordu. Dönem ortasında düşen notlarımdan anladım ki eğer bu dersi geçemezsem bursumu bile kaybedebilirim. Dönemin geri kalanında bu ders için çok çalıştım ve yeterli bir not almayı başardım. Sonra anladım ki yaptığım şey ne olursa olsun, en iyisini tüm gücümle yapmalıyım aksi halde emek harcadığım onca şey boşa gider.”*

**Example-2:** *"I have found that over the years, making mistakes has taught me a lot. One mistake that helped me grow the most is when I wasn't meeting my sales numbers when I first started my career. Instead of feeling discouraged, I asked my manager for some advice. He told me that the number-one mistake I was making was not following up with customers enough. Sure enough, when I followed his advice, my numbers doubled. This experience taught me the importance of nurturing leads and that I always have room for improvement."*

**13. How Did You Hear About This Position?**

**Bu Pozisyonu Nasıl Duydunuz?**

İş ilanını nereden duydunuz?

Bu mülakatlarda en çok karşılaşılan sorulardan biri. Pozisyonu nereden duydunuz? O işe nereden ulaştığınızı ve o şirkete olan tutkunuzu ortaya koyma fırsatı sunan bir soru. Bu soru bazı adaylar için ise risk yaratabiliyor.

Şöyle ki; adaylar iş arama sürecinde çeşitli platformlardan uygun pozisyonlara başvurularda bulunuyor. Bazen 10 gün bazen ise 2 ay sonra başvuru üzerine mülakata davet edilebilir. Mülakatta ise bu soru işe alım uzmanı tarafından sorulduğunda cevap vermekte zorlanabilir. “Acaba nereden başvuru yapmıştım? Bu şirkete ne zaman başvurmuştum?” gibi sorulara takılır. O yüzden öncelikle işe alım sürecindeki başvurularımızı kontrol altında tutmamızın önemini bu örnek çok iyi hatırlatıyor.

Görünüşte zararsız olan bir başka mülakat sorusu, bu aslında öne çıkmak ve şirkete olan tutkunuzu ve bağlantınızı göstermek için mükemmel bir fırsat. Örneğin, işi bir arkadaşınız veya profesyonel bir kişi aracılığıyla öğrendiyseniz, o kişinin adını bırakın ve neden bu kadar heyecanlandığınızı paylaşın. Şirketi bir etkinlik veya makale aracılığıyla keşfettiyseniz, bunu paylaşın. Listeyi rastgele bir iş panosu aracılığıyla bulmuş olsanız bile, özellikle rolle ilgili gözünüze çarpanları paylaşın.

Neden Sorulur:

* Ne kadar dürüst cevap verebileceğinizi bilmek istiyorlar.
* Birden çok platformdan ilan vermiş olabilirler.
* Çaba ve tutkunuzu merak ediyor olabilirler.
* Ne kadar dikkatli olduğunuzu bilmek istiyor olabilirler.

Çoğu durumda, Pozisyonu nereden duydunuz‘u açıklarken gerçeği söylemeniz gayet normaldir. Bu nedenlerden herhangi biri doğruysa, mülakatta gerçeği söyleyebilirsiniz:

* Aktif olarak iş arıyordunuz ve bir iş panosunda, kariyer web sitesinde, LinkedIn’de iş ararken vb. buldunuz ve işlerini ilk böyle gördünüz.
* Şirkette başvurmanızı öneren veya işe aldıklarını söyleyen bir meslektaşınız veya arkadaşınız var.
* Şu anda şirkette çalışmayan, ancak işe alındıklarını duyan ve başvurmanızı öneren bir meslektaşınız veya arkadaşınız var.
* İşe aldıklarını söyleyen bir makale, basın açıklaması veya başka bir haber kaynağı okudunuz.
* Genel olarak şirketle ilgilenmenizi sağlayan bir makale veya başka bir haber kaynağı okudunuz ve onlarla iş fırsatları aramaya karar verdiniz.
* Sizi şirketle temasa geçiren veya şirketten haberdar eden bir işe alım görevlisi sizinle iletişime geçti.
* Web sitelerini başka bir nedenle ziyaret ediyordunuz ve kariyer sayfasında gördünüz.
* Şirketlerini genel olarak beğendiniz ve web sitelerine ve “Kariyerler” sayfasına özel olarak açık bir iş aramak için gittiniz çünkü onlar için çalışmak istiyorsunuz.
* Açık bir iş ilanı gördünüz (LinkedIn, Facebook, vb.).
* Şirkete daha önceki işlerinizle aşina oldunuz (örneğin, daha önceki bir işte rakibiniz olsaydı).

Pozisyonu duyduğunuz işin kaynağını açıkça belirtin. Ayrıntılı olarak detaylandırmaya gerek yok. Sadece bireyin, şirketin veya kaynağın adını söyleyin. Sizi pozisyona çeken yönler hakkında konuşun. İş için nitelikli olduğunuzu hissetmenizin nedenlerini belirtin. İşe katılma olasılığı konusundaki coşkunuzu gösterin.

Mülakattaki en zararsız görüşme sorusu aslında bu! Şirketi takip ettiğinizi, faaliyetlerini bildiğinizi ve şirketle bağlantıda olduğunuzu anlatma ve öne çıkmak için mükemmel bir fırsat. Örneğin, bir arkadaşınız aracılığıyla şirketi öğrendiyseniz, ismini söyleyin ve böyle bir iş ilanını duyduğunuzda çok heyecanlandığınızdan bahsedin. Şirketi bir etkinlik aracılığıyla keşfettiyseniz, bunu paylaşın. İş ilanını İşkur'un ilan panosundan bulmuş olsanız bile biraz abartmakta fayda var.

**Örnek-1:** *“LinkedIn’de gördüm. Mükemmel bir eşleşme oldu çünkü proje gereksinimleri ve Adobe Suite ile çalışma konusunda yetenekli bir UX tasarımcısına ihtiyacınız var. Son işimde müşteri işlerimizin %90’ını Adobe ile tasarladım. Tüm proje gereksinimlerini kendim ayarladım ve müşteri memnuniyeti puanlarını % 98’de tutmayı başardım.”*

**Example-1:** *“I’m actively job searching right now, and found your job posting on LinkedIn while searching for Senior Engineer positions. I reviewed the job description on LinkedIn before applying and it seemed like a great potential fit so I wanted to apply and learn more about the opportunity to see if it’s a good match.”*

***Örnek-2:*** Şu anda aktif olarak iş arıyorum. İlanınızı ise x kariyer platformunda gördüm. Şirketinizi önceden biliyordum. İlanı görünce heyecanla başvurdum.

***Example-2:*** *"I have been paying attention to your website's career page for over a year now. When I saw an opening I was finally qualified for, I applied right away. The reason your company has been on my radar is that you sent a representative to speak to my student organization a few years ago. I believe her name was Jasmine. She worked in your public relations department. Her presentation made your company look like such a great place to work, making me inspired to work for you one day.*

*I know that if I were to get this job, I would fit in quite well. I can tell your team is made up of a lot of hard-working and fun-loving individuals who are passionate about what they do. As someone who loves working in public relations, I know that I could add a lot of value to your incredible team. I have the background and experience to help your clients improve their public image."*

**14. What is your greatest failure, and what did you learn from it?**

**En büyük başarısızlığınız nedir ve ondan ne öğrendiniz?**

İnsan Kaynakları uzmanları mükemmel kişiliği olan bir adayı değil, pozisyon için doğru olan mükemmel adayı işe almak ister. Ve bu amaçla da mülakatlarda, adayların olaylara nasıl tepki verdiğini görmek ve kişilikleri hakkında bilgi sahibi olabileceği sorular yöneltir. Haliyle iş görüşmelerinde adaylara yöneltilen ”En büyük pişmanlığınız nedir?” sorusu da İK uzmanlarının çok tercih ettiği sorular arasında yer alır.

Bu tarz sorularla karşılaştığınızda ilk tepkiyle “Hiç hata yapmadım”, “İş hayatında herhangi bir pişmanlığım yok” gibi cümleler sarf etmeniz elbette olası. Ancak bu tarz söylemlerde bulunmak yerine İK uzmanına yaptığınız ve sonrasında pişman olduğunuz gerçek bir hikâyeyi ve bundan çıkardığınız dersleri anlatmanız çok daha büyük bir avantaj sağlıyor.

**Profesyonel bir pişmanlığınızı seçin**

En büyük pişmanlığınızdan ve yaptığınız hatalardan bahsederken dikkat etmeniz gereken birkaç husus bulunuyor. Bunlardan ilki İK uzmanına hangi örneği vereceğiniz ile ilgili… Kişisel hayatınız ile ilgili vereceğiniz örnek mülakatta uygun düşmeyeceği için kariyerinizle, işinizle veya eğitiminizle ilgili bir pişmanlığınızı anlatmanız çok daha doğru bir tercih olacaktır. Ancak bunu yaparken de yaptığınız hatanın boyutunu mutlaka gözden geçirin.

**Başkalarını suçlamayın**

İnsan Kaynakları uzmanları bu sorunun yanıtında özellikle birkaç noktaya dikkat eder. Birincisi elbette hatayı görebilme yeteneği. İkincisi ise ekip olabilmek ve sorumluluğu alabilme içgüdüsüdür. Bu nedenle öncelikle yaptığınız hatanın ve pişman olduğunuz durumun arkasında durun ve sorumluluğu üstlenin. Ekipteki diğer insanları suçlayarak sorumluluk almamak hakkınızda doğru bir izlenim yaratmayacaktır.

**Durumdan nasıl bir ders aldığınızı anlatın**

Pişmanlıklarınızdan nasıl bir ders çıkardığınız da önemli bir konu olarak mülakatlarda karşınıza çıkar. Bu nedenle bu soruyu bir fırsata çevirin ve pişmanlık duyduğunuz şeyden elde ettiğiniz kazanımları, tekrar aynı hatayı yapmayacağınızı ve bu durumun sizin için çok iyi bir ders niteliğinde olduğunu vurgulayın. Hiç hata yapmamış olduğunuzu söylemek yerine hatayı nasıl düzelttiğinizi ve bu deneyimden neler öğrendiğinizi anlatmalısınız.

**Örnek-1:** *“Üniversitedeyken, müfredatımı tamamlamak için bir sanat dersi aldım. Bunu çok ciddiye almadım ve Mühendislik derslerime kıyasla parkta bir yürüyüş olacağını varsaydım. Ara sınavdaki başarısız notlarım bana aksini gösterdi. Hatta burs statümü bile tehlikeye atmıştım. Birlikte rol yapmam gerektiğini biliyordum. Dönemin geri kalanını bunu telafi ederek geçirdim, sınıfta iyi bir not aldım. Ne yaparsam yapayım, elimden gelenin en iyisini yapmaya çalışmam gerektiğini öğrendim. Aksi takdirde, yapmaya değmez. "*

**Example-1:** *"Early in my career, I learned a valuable lesson when I under-communicated with a client. Ultimately, this led to a loss of revenue for the department. When I realized what I had done wrong, I immediately took responsibility. I went to the client and explained the missing details and why I had overlooked communicating these details. The client respected my honesty and even though it took a little while, we finally got the client to work with us again. I learned the value of communicating, even the tough or negative information, and why it's important to establishing trust and holding on to clients. I only had to make this mistake once to learn from it, though it was a tough way to learn."*

**Örnek-2:** *” Üniversitedeyken ders programımı tamamlamak için sanat dersi aldım. Ama o dersi pek ciddiye almadım, mühendislik derslerimle kıyaslayınca parkta bomboş yürümek kadar kolay görünüyordu. Dönem ortasında düşen notlarımdan anladım ki eğer bu dersi geçemezsem bursumu bile kaybedebilirim. Dönemin geri kalanında bu ders için çok çalıştım ve yeterli bir not almayı başardım. Sonra anladım ki yaptığım şey ne olursa olsun, en iyisini tüm gücümle yapmalıyım aksi halde emek harcadığım onca şey boşa gider.”*

**Example-2:** *“I was managing a project where a new client wanted a large number of unique product descriptions written to improve the SEO ranking of their site. Because they were a new client and I wanted to impress them with the kind of results we could produce, I assured them we could have it back to them in two weeks. I thought this was doable with multiple writers working on the project, but in the end, it took an extra week, and they were not happy.*

*We apologized and reassured them that the mistake wouldn’t happen again. I realized that it’s far better to under-promise and over-deliver. The client isn’t going to be upset when you are clear about what the timeline is from the beginning. Problems arise when you can’t meet promised deadlines. I used this experience to be more cautious in managing client expectations. For the next client project I worked on, I made sure to include extra time for unforeseen circumstances and told them we would deliver in four weeks. We delivered in three, and they couldn’t have been more thrilled.”*

**15. What makes an ideal team member in your eyes?**

**Size göre birini ideal ekip üyesi yapan nedir?**

1. Güvenilirliğini kanıtlayabilmeli

İşini düzgün yapan ve üzerine düşen görevleri yerine getiren, sözlerini tutan bir takım arkadaşına rahatlıklar güvenebilirsiniz. Tutarlılık olmazsa olmaz bir özelliktir. Bu tip iş arkadaşınızın elindeki işi en iyi şekilde yapacağından emin olabilirsiniz.

2. Yapıcı şekilde iletişim kurmalı

Takımlar, düşüncelerini paylaşan ve fikirlerini açıkça ortaya koyabilen, dürüst ve diğer arkadaşlarına saygı gösteren kişilere ihtiyaç duyarlar. Bunu yapan kişi insanlarla yapıcı bir şekilde iletişim sağlıyordur. İyi bir takım arkadaşı, fikirlerini pozitif, kendine güvenli ve diğerlerine saygılı bir şekilde dile getirir.

3. Aktif bir dinleyici olmalı

İnsanları dinlemeyi bilen kişiler, takım için son derece değerli insanlardır. Takımlar, karşısındakini anlayan, söylediklerini algılayan ve başkalarının bakış açılarını ve düşüncelerini tarafsız bir şekilde gözden geçirebilen kişilere ihtiyaç duyarlar. Aynı şekilde, bir takım arkadaşı, diğerinin eleştirisini kendini korumaya almadan dinleyebilmelidir. Efektif iletişim ve problem çözme becerisi için ise en önemli şey önce dinleyip, sonra konuşmayı bilmektir.

4. Aktif bir katılımcı olarak hareket etmeli

Aktif şekilde katılımcı olan insanlar aynı zamanda iyi birer takım arkadaşıdırlar. Toplantılara hazırlıklı gelirler ve insanların konuştuklarını dikkatle dinlerler. İşlerine tamamen konsantredirler ve asla pasif değildirler.

Aktif katılımcı takım arkadaşları aynı zamanda, işleri halletmek için inisiyatif kullanabilen kişilerdirler.

5. Açık ve gönüllü bir şekilde bildiklerini paylaşmalı

İyi takım arkadaşları aynı zamanda paylaşımcı olurlar. Ellerindeki bilgileri ve deneyimi diğer arkadaşlarıyla paylaşmak için istekli olurlar. Diğer takım arkadaşlarının da daima iş hakkında güncel bilgiye sahip olduklarından emin olurlar. Toplantılar ve organize görüşmelerin dışında da takımın üyeleri iyi iletişimde olmalıdırlar. Böylece birbirleriyle konuşurken ve önemli bilgileri aktarırken rahat olabilirler.

6. İşbirliği yapmalı ve yardım etmeye açık olmalı

İşbirliği içinde olmak, başkalarıyla çalışırken, gerçekten önemlidir. Etkili takım arkadaşları birbirleriyle işbirliği içinde olur ve fikirlerini tartışarak ortak bir noktada buluşurlar.

7. Esnek olmalı

Takımlar, değişen durumlarla sık sık karşılaşabilirler. Bu durumda bazen kendilerini de değiştirmeleri gerekebilir. İyi takım oyuncuları değişime ayak uyduranlardır. Yeni bir durumdan şikâyet etmez ya da strese girmezler. Yeni durumların pozitif yanlarını görebilirler ve gerektiğinde uzlaşmaya varabilirler.

8. Takıma bağlı olmalı

İyi takım arkadaşları işlerine, takıma ve takımın işlerine özen gösterirler. Ofise her gün kararlı ve umursayarak gelirler.

9. Sorun çözmede başarılı olmalı

İyi takım arkadaşları sorunları çözmek için gönüllüdürler, problemler için birilerini suçlamaz ya da sorunu görmezden gelmezler.

10. Başkalarına saygılı ve destekleyici olmalı

İyi bir takım arkadaşı, diğer takım üyelerine adil ve saygılı davranır. Karşısındakini dinler ve fikirlerine saygı gösterir.

Are You a Team Player?

**Example-1:** *“I enjoy working in a team environment, and I get along well with people. In my past work experience, I implemented a system to help organize communication between my coworkers to enhance our productivity as a team.”*

**Example-2:** “*I’ve found that the best engineers are the ones who can work as a team. My mentor at my last job taught me valuable communication skills that enabled me to offer a solution to a particularly tricky problem—and explain it to the non-technical folks in sales and marketing.”*

**16. What are your hobbies or interests outside work?**

**İş dışındaki hobileriniz veya ilgi alanlarınız nelerdir?**

Gerçekten önem verdiğiniz ve sizi olumlu bir şekilde yansıtan bir hobi düşünün. Hobiniz, devredilebilir becerileri gösterme veya diğer adayların arasından sıyrılmanıza yardımcı olma fırsatı sağladığında çift görev bile yapabilir.

**Bazı yaygın ilgi alanı örnekleri ve öne çıkardığı kişilik özellikleri:**

**Sanat:** Yaratıcılık, detaylara dikkat, teknik, tutku, sabır, düşünce sahibi

**Yemek pişirme:** Yaratıcılık, ayrıntılara dikkat, sabır, kendini ifade etme, çoklu görev, kolay karar verme

**Dans:** Yaratıcılık, özveri, esneklik, güven, azim, motivasyon, disiplin, kendine inanç

**Tiyatro:** Güven, öz farkındalık, sunum becerileri, özveri, esneklik, takım çalışması, iletişim becerileri, yaratıcılık

**Oyun oynama:** İletişim becerileri, analitik, beceriklilik ve uyarlanabilirlik, teknik beceriler ve problem çözme

**Moda:** Yaratıcılık, trendleri takip etme, araştırma teknikleri, kişilerarası beceriler, kendine güven, detaylara dikkat

**Müzik:** Adanmışlık, yaratıcılık, ekip çalışması, azim, güçlü hafıza, aktif dinleme, iş birliği ve kendine güven

**Okuma:** Güçlü hayal gücü, empati, yaratıcılık ve dikkat.

**Spor:** Motivasyon, güçlü iletişim, tutku, özveri, takım çalışması, liderlik, zaman yönetimi ve rekabet gücü

**Gönüllü iş:** Motivasyon, tutku, kişisel değerler, özveri, iyi iletişim, kişilerarası beceriler, network oluşturma, topluluk duygusu ve empati

**60 hobi örneği:**

Futbol

Bisiklet sürmek

Koşu yapmak

Basketbol

Voleybol

Yüzme

Tenis

Beyzbol

Yoga yapmak

Doğa yürüyüşü

Kamp yapmak

Balık tutmak

Dağ tırmanışı yapmak

Bahçe işleriyle uğraşmak

Çizim

Dans

Bir müzik aleti çalmak

Günlük tutma

Kodlama veya programlama

Stratejik oyunlar/bulmacalar

Aşçılık

Ağaç işleri

Kitap okumak

Blog yazmak

Fotoğrafçılık

Masa oyunları

Yeni bir dil öğrenmek

Resim yapmak

Video oyunları oynamak

El sanatları

Gönüllü çalışmalarda yer almak

Okçuluk

Yamaç paraşütü

Kaligrafi

Seyahat etmek

Yaratıcı yazarlık

Origami

Sörf

Geri dönüşüm faaliyetlerine katılmak

Kayak yapmak

Tiyatro

Eskrim

Yemek yapmak

Yeni kültürleri keşfetmek

Meditasyon yapmak

Yeni bir şeyler öğrenmek

Online eğitimlere katılmak

Puzzle yapmak

Kulüp etkinliklerine katılmak

Boyama yapmak

Dövüş sanatları

Belgesel izlemek

Yatırım yapmak

Müzeleri gezmek

Mentorluk yapmak

Bağış toplama etkinliklerine katılmak

Kendin Yap projeleri yapmak

Teknolojideki son gelişmeleri takip etmek

**17. What are your salary requirements?**

**Maaş beklentiniz nedir?**

Öncelikle maaşa, paraya ne kadar ihtiyacınız var. Acil, hemen mi? Zamana yayıp bekleyebilir miyiz?

İkincisi bu konu hassas olduğundan politik, ortaya, ısrarcı olmadan ama hakkım olanı talep ediyorum havası içinde soruları yöneltmemiz lazım. Bu konuşulacak en son konumuz olmalı öncelik olarak. Ayrıca yüz yüze, teknik interview sonraları gündeme gelmeli. Tüm görüşmelerimiz online ise, sıralamada sonlarda olmalı.

Parasal konular herkesin beklentisidir ve mülakat aşamasında tekrar tekrar dile getirilmesi hoş karşılanmaz. Maaş beklentiniz sorulmadığı müddetçe maaş, prim ya da ikramiye beklentilerinden bahsetmek yerine şirketin sunduğu teknolojik faydalardan vs. bahsedebilirsiniz.

Cevabınız mutlaka pozitif ibareler içermelidir. Önceki işlerinizden referans alarak, yeni pozisyondan beklentilerinizi açıklarken de olumlu bir yaklaşıma bürünmeniz sağlıklı iletişim için önemlidir.

Bir tahminde bulunurken avantajları, primleri, parasal değeri olan ikramiye, sigorta, sağlık sigortası gibi kriterleri göz önünde bulundurun.

Diğer şirketlerin bu pozisyona ne kadar ödediğini öğrenin.

Yurtdışı iş başvurularınızda hangi maaş skalasını talep edebileceğinizi görmek için Glassdoor veya PayScale.com gibi araçlar kullanabilirsiniz.

Glassdoor:

How much does a Junior Salesforce Administrator make? The national average salary for a Junior Salesforce Administrator is $80,254 in Canada. Filter by location to see Junior Salesforce Administrator salaries in your area. Salary estimates are based on 23 salaries submitted anonymously to Glassdoor by Junior Salesforce Administrator employees.

What is the salary trajectory for a Junior Salesforce Developer?

$80,254 /yr

Junior Salesforce Developer

$112,932 /yr

Salesforce Developer

Payscale

İşveren, beklentinizin daha çok para olduğunu anlarsa, ayrılan bütçenin üzerine çıkamayacağı için pozisyona sizi tercih etmeyebilir.

Tercih, cevabın çok uzun olmamasıdır ve belli bir alana odaklanarak beklentilerinizi dile getirmektir. Negatif olmamak pozisyon ve şirket yorumlamadaki sorularda oldukça önemlidir çünkü bu görüşmeyi yapan kişinin, işi almış olsanız şirket hakkında nasıl konuşacağınızı merak etmesine neden olur. İdeal cevapların ezberden çok kendi gidiş yolunuzu oluşturduğunun bilincine varmak gerekir.

“Önceki şirketimde harika bir 3 yıl geçirdim ancak hem ülke değiştirdim hem de benim rolüm çoğunlukla veri analitiğine odaklanıyor. Veri analizini stratejik olarak ele alma konusunda oldukça tutkuluyum. Bu beceriyi geliştirmek için bir fırsat arıyordum ve bu nedenle bu pozisyondayım. Kuruluşunuzda pozisyonun açık olduğunu görmek beni heyecanlandırdı çünkü becerilerin gelişimi için teşvik stratejisi uyguluyorsunuz. Satış odaklı bir ortam, analizlerim ve tecrübelerimden yola çıkarak daha güçlenmek ve daha fazla sorumluk alabilmek için beklentilerim arasında yer alıyor…”

“Şu anda kariyerime en uygun işi bulmaya odaklandım. Bu işe uygunluğum konusunda her iki taraf olarak hemfikir olursak, adil olduğunu düşündüğünüz bir teklifi düşünmeye hazırım. Ancak henüz aklımda belirli bir rakam yok ve önceliğim yetenek ve tecrübeme en uygun işi bulmak ve bunun karşılığını almak.”

- Görüşme sürecinin ilk dönemlerinde spesifik bir yanıt vermekten kaçınıyoruz.

- Görüşme yapan kişinin size bir maaş aralığı vermesini sağlayın.

- Karşı teklif için acele etmeyin.

- Maaşın pazarlık payının olup olmadığını öğrenin.

- İlerleyen zamanlarda daha yüksek maaş tutarına nasıl erişebileceğinizi öğrenin.

“Bu konunun “bir teklif yapıldıktan sonra” konuşulmasını tercih ederim. Her halükârda paketinizin-teklifinizin deneyim ve seviyeme uygun olacağına inanıyorum.” Diyebiliriz.

Sonuç olarak biz kendi yeterliliklerimizi biliyoruz. Ortalama bir karara varmak için;

 Path’inizden samimi olarak, sizce 100 üzerinden hangi derece ile mezun olacaksınız?

 Ingilizce seviyesi diğer adaylarla kıyaslandığında nedir?

 Ingilizce seviyesi tekniki yeterlilik anlamında nedir?

 Teknik ve behavioral interview hazırlıkları, aynı şekilde NOT karşılığı olarak sizin için mülakat sonucu beklentiniz nedir?

 Önceki iş tecrübelerinizin bu alana katkısı, kullanabilme ihtimalleri nelerdir?

Tüm bu bilgiler ışığında sizin için bir NOT belirleyecek ve isteklerimizde bunu baz alarak ısrarcı olacağız. Hakkımız olandan az olanı istemeyecek, abartılı beklentide de olmayacak şekilde bir tutum içinde olacağız.

Her maaş teklifinde pazarlık payı olduğunu ama bunun da marjının belli bir aralıkta olduğunu bilelim.

Pozisyon’un da Senior, Junior olması da etkin bu anlamda.

Yukarıdaki-aşağıdaki tüm sorulara pozitif cevap verdiğimden hareketle;

 Dolu dolu tecrübe, matematik, satış-ticaret geçmişi,

 Advanced İngilizce,

 Dünya vatandaşı, multi-cultural experience,

 İlave yabancı dil,

 Behavioral skills, determination, passion, desire, motivation (and examples of those in the past)

Bu verilere göre aklımızda bir rakam olsun. Ama bunu sizin ihtiyaç ve öncelikleriniz dikte ettirecek. İhtiyaç varsa

buna göre de +- bir marj belirlemek uygun olur.

**Örnek-1:** *"Program Koordinatörü pozisyonunun gerekliliklerine ve bu işe katacağım değerle birleşen becerilerime, deneyimlerime ve niteliklerime dayalı olarak, maaş gereksinimlerim yıllık 85.000 - 95.000 $ 'dır.*