

# Nasıl işe alırsınız?



**Konuşmacı:** Thomas Türkiye / Ceki Benalkabes

**Katılımcılar:** İK profesyonelleri

**Sunumdan notlar:** Seminere katılan İK'cılara Thomas'ın kişilik envanteri uygulandı. "Nasıl İşe Alırsınız" uygulaması ile yöneticiler ve insan kaynakları çalışanları mülakatlara çok daha güçlü bir kozla girebilecek. Mülakatta kişiyi çözebilmenin önemine değinen Benalkabes, uygulamanın yararlarını şöyle sıraladı:

İK personeli ve yöneticilerinin, mülakat ve işe alım sürecinde, karşısındaki adayı şu anda olduğundan çok daha detaylı, etkili ve donanımlı olarak tanıyabilmelerini sağlıyor.

Kişileri çeşitli test ve araçlarla değerlendirmeden önce, kişilerin davranış biçimlerini, gözlemlenebilir davranışlarını ve iletişim tarzlarını öğrenerek, hedefe daha az zamanda ve daha net ulaşabilmeyi sağlıyor.

Aday seçimindeki yanlışlıkların büyük ölçüde önüne geçilmesi hedefleniyor.

Farklı profildeki insanlarla daha etkili nasıl iletişim kurulacağını örneklerle anlatan Ceki Benalkabes, öncelikle **dört farklı davranış profilinin** temel özelliklerine değindi:

**Dominance (Baskınlık):** Dışa dönük, öz güveni yüksek kişilerdir. Egoarı yüksektir. Duygulardan çok olayları konuşurlar. Kısa ve net iletişim tarzını severler. Karşısındaki kişi "baskın" tiplere ise çok detaya girmeyin.



**Influence (Etkileycilik):** İnsan odaklı ve pozitiflerdir. Duygusaldır, motivatör özelliği vardır. Karşısındaki kişi "etkileyci" profilindeyse konuşmalarını sabır ve ilgiyle dinleyin. Duygularına önem verin.

**Steadiness (İstikrarlılık):** Güvene önem veren, candan ve bilinçli insanlardır. İyi dinleyicidir. Karşınızda bu profilde bir insan varsa onda güven yaratmanız çok önemlidir. Söz ve garanti onlar için çok değerlidir.

**Compliance (Uyumluluk):** Kurallara bağlı ve mükemmeliyetçilerdir. Olaylara mantıkla yaklaşır ve sistematik davranırlar. Karşısındaki kişi bu tipteyse ona bir şeyler ispatlarken veri ve kanıt kullanın.