

# NLP modelleriyle başarı yolunda daha fazla seçenек sahibi olun

● Gülşem ÇETİN

**N**öro-Linguistik Programlama (NLP), gözlenilerek ve modelleyerek, yaptığımız her şeyde mükemmelliği yakalamamıza yardımcı olan bir metodoloji ya da tekniğdir bütünü olarak tanımlanabilir. Bir bilim olmayan NLP, pratişen uygulamalar tarafından, araç ve teknikleri belirli bir müfredata göre öğrenilse de, daha geniş anlamıyla, insanların şimdiki hallerinden arzuldıkları hale, şimdiki pozisyonundan istenen pozisyona götürmeyi sağlayan her şeyin kullanımını içeriyor. Eylül ayında Türkiye'ye gelecek, NLP konusunda çeşitli eğitimler verecek olan Phillip Holt İngiltere, Çin, İtalya, Sri Lanka, Suudi Arabistan, Hong Kong, Ortadoğu ve Malezya gibi bir çok ülkede eğitimler vererek ve koçluk yapıyor. Türkiye'de, NLP Grup tarafından düzenlenecek bir eğitimlerden biri de "NLP ile Başarım Modellemesi" adını taşıyor.

Holt, 1970'lerde Richard Bandler ve John Grinder'in, insanların kendilerini özge dünya modellerine ya da başarılarına gelmiş ve gelmekle olan durumlar yüzünden, farklı anlayışlara sahip olduklarını, dünya gerçekliğini kendi kendilerini oluşturduğunuz gözlemediklerini söylüyor. Bilinçli bilgilerimizden, başımıza gelmiş ya da gelmekle olan şeylerden, yalnızca küçük bir kısmın farkında olduğumuzu belirtiyor. İnsanların tek bir anda yalnızca yedi bilginin farkında olduklarını, tüm diğer bilgilerin farkında olmadıklarını söylediğini, durumdan bir anlam çıkarmak için geriye kalan bilgileri çarptığımız ve o durumu ilgili verdiğimiz sonucu da genelleme yaparak gerçek haline döndürdüğümüzü anlatıyor. Böylece insanlar birbirleri ile iletişim kurarken silme, çarpıtma ve genelle-

## Hem iş hem de özel yaşamda mutlu ve üretken olabilmek

NLP ile danışılara ve uygulamacı pratişenlere, hem iş yaşamlarında hem de özel yaşamlarında güven, irade, motivasyon ve itici güç sağlanabildiğini belirten Phillip Holt, özel yaşamında mutlu ve üretken olan bir çalışan ya da yöneticinin, iş yaşamında da mutlu ve üretken olabileceğini söylüyor. Holt NLP uygulamalarıyla değişimi yaşayanlardan bir olarak, uluslararası bir iletişim şirketinde sunu derecesinde başarılı bir pazarlama temsilcisinin, müşteri topluluklarına sunum yapma konusunda korkusunu örnek veriyor. Gerekli tüm bilgi ve tecrübeye sahip olmasına rağmen, topluluk önüne çıkamayan bir kişiye dinliyor, bu yeni işi ihtiyacı olan güven ile sunum yapan diğer kişilerin sahip olduğu beceri ve stratejileri ortaya çıkarıldıklarını söylüyor. Aynı zamanda, korkularından kaynaklanan fiziksel belirtilerden, düşününce aklına gelen mide bulantısından da kurtularak, sunumunu başarıyla gerçekleştirdiğini anlatıyor. Sunumda, iradeli biçimde arada durarak nasıl kendine güvenileceği, dinleyicilere, hem sözlü ve beden dili kullanılarak nasıl hitap edeceği, istenmeyen sorular geldiğinde, ya da bir sözcüğü unuttuğunda nasıl odasını kuruyacağı öğretildiğini kişinin bir süre sonra, şirketin ana konuşmacısı olduğunu anlatıyor.

meler yapıyor oluyorlar. İnsanların yaptıklarını modelleyebilmek için bu silinmiş bilgiyi ortaya çıkarmaya yarayan T.O.T.E., Meta Model ve Milton Modeli gibi araçlar kullanıldığını ifade ediyor. Holt, NLP'nin insanların kendilerini ve diğerlerinde mükemmelliği yakalayabilmelerini yollarını, her durumda kendi ruh durumlarını kontrol edebilmeyi, insanları değiştirebilmeyi (kaldırmak değil), kendine güven sağlanmayı, korku ve fobilerden kurtulmayı, etik ve lazı bir biçimde sağladığını vurguluyor,



Phillip Holt

## İş hayatında NLP ile başarı modellemesi

Phillip Holt, NLP'nin, diğer metodolojilerle birlikte kullanıldığında tip, iş dünyası, spor, özel yaşam ve eğitim alanları ve diğer birçok alanda güçlü bir araç olduğuna dikkat çekiyor. İş hayatında, yüksek performans gösteren, görevleri zamanında yapan, sakinliğini koruyan, iyi iletişim kuran, liderler, yöneticiler, yemeticiler, ongorulular gibi bir çok başarılı insanın, NLP'yi ça-

ğünü, artık sunumlarından kayıtlı olarak bu deneyimi yaşamakla zevk alır hale geldiğini belirtiyor.

Holt'un anlattığı başka bir örnekte ise üretici bir firmanın direktörüne, hizmet sektöründeki diğer bir şirketten birleşme ve şirketi büyüterek bir diğer ilerleme seviyesine taşıma teklifi varıyor. Direktör, üretim sektöründeki liderlik tarzının hizmet sektöründe geçerli olmadığını kısa sürede fark ediyor. Değişmesi ve adapte olması, yeni yollar, yeni stratejiler bulması gerekiyor. Ama nasıl? Yeni personeli ve müşterilerini gözlemleyerek, dinleyerek ve öğrenerek onların farklı itici güçlere sahip olduğunu, farklı düşünme biçimleri ya da işlerini yapma ya da hizmet alma konusunda farklı işleyiş biçimleri olduğunu görüyor. Değerlendirmeye yeni stratejileri ya da davranışları gözlemleyerek ayrılmış kendisinde de yeniden yaratmayı başarıyor, nasıl çalıştıklarını anlıyor ve kendisinde değişim yaratmaya istekli olarak değişim yaratmayı başarıyor. Holt, direktörün, yalnızca adapte olarak kendi performansını yeni stratejiler kullanmakla kalmadığını, aynı zamanda önceki şirketinde kullanılan stratejilerden bazılarını da yeni şirkette de uyguladığını dile getiriyor.

İnsanlara ya da personele ilham vermek için, onlara motivasyon, kendine de güven ve coşku sağlamak için kullandıklarını söylüyor: "İyi satış yapan satışçının bu kadar iyi nasıl satış yaptığını, stratejilerini, nasıl düşündüğünü, bilgisi nasıl işlediğini ya da satış tekniklerini nasıl uyguladığını modelleyebiliriz ve bunları diğerlerine de öğretebiliriz" diyor. "Bir müşteri ne alacağına nasıl karar verir, ne zaman sözleşmeyi imzalamaya ikna olur, müşterinin karar verme stratejisi nedir?

Bunu bilmek, işletmelerin anlaşmaları daha çabuk yapmasını, reklâm anlaşmalarını yeni kampanyalar ortaya çıkarmasını, tasarımların yeni ürünler ortaya çıkarmalarını sağlar mı? Tam olarak ne arıyoruz? Ne zaman alacağımızı nereden biliriz?" gibi bir çok sorunun cevabına NLP'yi kullanarak oluşturulan stratejiler ile ulaşabiliyoruz. Tüm yaşamımızın, sonuçları başarıma, hedeflere erişme etrafında döndüğünü ve bunlara da sık sık görmüşler gerektirdiğini dile getiren Holt, NLP'nin görüşmelerden başarıları sonuçları ile çıkma konusunda kullanılabilir bir platform sunduğunu örnek veriyor. Harvard Üniversitesi'nde müzakere eğitimlerinde kullanılan, Best Alternative To a Negotiated Agreement'ini (BATNA), NLP teknikleri ile geliştirilmiş bir teknoloji olduğunu anlatıyor.

Phillip Holt, NLP'deki, "biri bir şey yapabiliyorsa, diğerleri de aynı şeyi yapabilir" önerisiyle, herhangi bir işi diğerlerine kolayca çok daha başarılı yapan birini, bu işi nasıl yaptığını bularak ve ya da modelleyerek aynı seviyeye ulaşmayı mümkün kılacağını, bu modelin diğerlerine de transfer edilebileceğini belirtiyor. Modelleme sürecini, öncelikle neyin ve neden modellemesi gerektiği bilmek ve daha sonra gerekli mükemmelliği başarıları kişinin ya da kişilerin stratejisini çıkartmak ve o kişi ile uyum içerisinde olmak, o kişiyi bu bilgiyi verime anıyarak sağlamak olarak açıklıyor. "Modelleme sayesinde, çalışan ve şirketler, mükemmelliği başarmaya, kendine güven, itici güç ve luts sağlama sonucunda, şüphesiz daha mutlu bir iş sonuçları kazanıyorlar" diyor Holt, görev ve başarıya başarıya yolları konusunda artık seçenек sahibi olan ve daha çok kar getiren iş gücü ile çalışanlara, yönetime ve hissedarlarına kazanç getireli gibi etkilerin söz konusu olduğunu anlatıyor.



# NLP ACADEMY TURKEY

NLP Eğitim & Araştırma Enstitüsü

SİTE HARİTASI

## NLP HAKKINDA

[NLP NEDİR?](#)

[NLP NASIL ÖĞRENİLİR?](#)

[NLP LİNKLERİ](#)

[NLP ARŞİVİ](#)

## NLP EĞİTİMİ

[SERTİFİKA EĞİTİMLERİ](#)

[KURUMSAL EĞİTİMLER](#)

[NLP EĞİTİM TAKVİMİ](#)

[NLP EĞİTİM ÜCRETLERİ](#)

[ÖN KAYIT FORMU](#)

## ÜCRETSİZ NLP

[NLP e-POSTA EĞİTİMİ](#)

[NLP TANIŞMA WEBİNARI](#)

[NLP GELİŞİM ÇEMBERİ](#)

## GÜNCEL NLP

[NLP DUYURULARI](#)

[EĞİTİM PROGRAMI](#)

[NLP HABERLERİ](#)

[NLP MAKALE](#)

## NLP ARŞİVİ

[NLP BASIN ARŞİVİ](#)

[NLP BİLİM ARŞİVİ](#)

[NLP TEZ ARŞİVİ](#)

## NLP AKADEMİ

[NLPAT HAKKINDA](#)

[BİREYSEL NLP SEANS](#)

[FOTOĞRAF GALERİSİ](#)

[İLETİŞİM](#)



**TIKLANABİLİR**  
SITE HARİTASI



**ANASAYFAYA DÖN**