

**UNIVERZITA JANA AMOSE KOMENSKÉHO PRAHA**

**MAGISTERSKÉ KOMBINOVANÉ STUDIUM**

**2011 – 2013**

**DIPLOMOVÁ PRÁCE**

**Nicol Mlynáriková**

**Hypnóza a neurolingvistické programování (NLP)  
v rukách kouče**

Praha 2013

Vedoucí magisterské práce: Mgr. Martina Strnadová

**JAN AMOS KOMENSKY UNIVERSITY PRAGUE**

MASTER COMBINED (PART TIME) STUDIES

2011 - 2013

**DIPLOMA THESIS**

**Nicol Mlynáriková**

**Hypnosis and Neuro-Linguistic Programming (NLP)  
in the hands of a coach**

Prague 2013

The Diploma Thesis Work Supervisor: Mgr. Martina Strnadová

## **Prohlášení**

Prohlašuji, že předložená práce je mým původním autorským dílem, které jsem vypracovala samostatně. Veškerou literaturu a další zdroje, z nichž jsem při zpracování čerpala, v práci řádně cituji a jsou uvedeny v seznamu použitých zdrojů.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v univerzitní knihovně.

V Praze dne 10.3.2013

*Jméno autorky .....*

## **Poděkování**

Chtěla bych poděkovat paní Mgr. Martině Strnadové za vedení této diplomové práce a její podnětné připomínky v průběhu zpracování. Zároveň bych ráda poděkovala svým klientům, kteří souhlasili s anonymním zveřejněním záznamů z jednotlivých sezení.

## **Anotace**

Diplomová práce se zabývá andragogickým pohledem na koučink s využitím NLP (neurolingvistického programování) a hypnózy. Vysvětluje základní pojmy, jako je kouč, koučink, hypnóza. Rozebírá historické faktory ve vývoji hypnózy a její postupný rozvoj. Závěrem je ukázáno praktické využití jednotlivých NLP technik s prvky hypnózy v praxi. Skrze rozhovory je cílem ukázat individualitu každého jedince a přizpůsobení se jedinci i změně situace v rámci koučovacího procesu.

## **Klíčové pojmy**

Diplomové práce, hypnóza, kouč, koučink, neurolingvistické programování, NLP, otevřené otázky, rozhovory.

## **Annotation**

Diploma thesis undertakes the andragogic view of coaching with the usage of NLP (neuro-linguistic programming) and hypnosis. Basic concepts as coach, coaching, hypnosis are explained. Historical factors of hypnosis development and its gradual evolution are analysed. In the final part is presented the practical usage of single NLP techniques with the hypnosis elements in practice. The aim of interviews is to show the individuality of each person, adaptation to concrete person and changed situation during the coaching process.

## **Key words**

Diploma theses, hypnosis, coach, coaching, neuro-linguistic programming, NLP, open question, interview.

## **OBSAH**

<b>ÚVOD</b> .....	<b>8</b>
<b>1 Koučink</b> .....	<b>10</b>
1.1 Osobní koučink s principy NLP .....	12
1.2 Vzdělávání koučů v rámci ČR .....	17
<b>2 Neurolingvistické programování (NLP)</b> .....	<b>20</b>
2.1 Co to je NLP .....	22
2.2 Komunikace a NLP .....	25
2.3 Raport v NLP .....	29
2.4 Jazyk v NLP .....	31
<b>3 Hypnóza v dějinách lidstva</b> .....	<b>42</b>
3.1 Historie hypnózy .....	42
3.2 Co je a co není hypnóza .....	45
3.3 Hypnóza a vědomí .....	48
3.4 Hypnóza dnes .....	51
<b>4 Koučovací techniky za použití NLP a hypnózy v praxi</b> .....	<b>55</b>
4.1 Navození transu.....	55
4.2 Šestikrokové přerámcování.....	56
4.3 Logické úrovně.....	59
4.4 Technika SWISH .....	62
4.5 Technika při práci s fobiemi/strachy .....	63
4.6 Vizuální squash.....	66
4.7 Práce s časovou přímkou .....	68
4.8 Závěr praktické části .....	71
<b>ZÁVĚR</b> .....	<b>74</b>
<b>SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ</b> .....	<b>76</b>
<b>SEZNAM OBRÁZKŮ A TABULEK</b> .....	<b>78</b>
<b>SEZNAM PŘÍLOH</b> .....	<b>79</b>

## ÚVOD

Diplomová práce se zabývá hypnózou, technikami neurolingvistického programování (NLP) v rámci koučovacího procesu. Koučink je v posledních pár letech velmi oblíbeným, převážně v manažerských sférách. Rozšiřuje se i do běžného života lidí, tento druh koučinku se nazývá životní. V této práci se autorka zaměřuje na tzv. životní koučink s využitím technik NLP včetně pomocného nástroje, jímž je hypnóza. Tyto postupy autorka názorně ukazuje v praktické části, při práci s klienty na jejich rozvoji.

Koučinkem lze rozumět osobnostní rozvoj jedince, tedy jeho profesního i osobního života. Hlavní činností kouče je pomoci svým klientům dosáhnout jejich stanovených cílů, za pomoci vhodných technik a metod. Kouč nabízí svému klientovi to, co je pro něj v danou chvíli důležité jako např. pocit bezpečí, porozumění, perspektivu, sílu apod. (Daňková, s. 13, 2013).

První kapitola seznamuje s koučinkem a vymezením tohoto pojmu a souvisejících pojmů. Představuje osobní koučink s využitím principů NLP. Zabývá se též kompetenčním profilem kouče a problematikou vzdělávání koučů v rámci ČR.

Skrze druhou kapitolu autorka představuje neurolingvistické programování, jeho historický vývoj. Seznamuje s problematikou verbální a neverbální komunikace. Zaměřuje se na jazykové modely tzv. hypnotického jazyka jako je Metamodel a Miltonův model, které se využívají v rámci NLP technik a hypnoterapie.

Třetí kapitola vymezuje pojem hypnózy. Uvádí její historický přehled, od prvních zmínek až po dnešní pojetí ve světě. Ukazuje, že hypnotické stavy jsou člověku známé již od starověku a jsou naprostou běžnou denní součástí každého jedince. Autorka se v rámci této kapitoly zabývá též i pojetím vědomí a nevědomí.

Ve čtvrté kapitole této práce, autorka prakticky ukazuje transformační techniky s jednotlivými klienty. Jejichž cílem je odhalit vnitřní zdroje klienta a propojit jej s nimi. Umožnit klientům propojit se sami se sebou. Cílem je naučit jedince, aby porozuměl svému vnitřnímu světu a věděl, kam své úsilí v životě směřovat.

V rámci koučovacího procesu je důležité věřit tomu, že klient zná ty správné kroky pro sebe, kouč ukazuje možné způsoby řešení. Pokud ukáže, nabídne ten nejlepší pro klienta – klient si jej sám zvolí. Kouč by měl mít důvěru ke klientovým



vnitřním zdrojům, které vedou klienta k úspěchu, a důvěřovat procesu dosažení cíle jeho vlastním tempem. Pokud je tento druh důvěry přítomen, pak jen již vede své klienty cestou k jejich cílům.

Práce kouče je dozajista krásným povoláním, v tom pravém slova smyslu. Je svědkem mnohdy nádherných proměn, posunů u klientů. Kouč učí své klienty sebedůvěře, důvěře, uvědomění a v neposlední řadě odpovědnosti. Práci kouče lze připodobnit archeologické práci. Hledá a odkrývá, co už tu bylo a vynáší to skrze své klienty na světlo. Ti tyto „nově“ objevené aspekty poté sami rozsvěcují a učí se být sami sobě vlastními archeology.

# 1 KOUČINK

V rámci této kapitoly autorka seznamuje čtenáře s koučinkem jako takovým, tedy definuje kouče jako osobnost, klíčové kompetence kouče, seznámí s možností vzdělávání koučů v rámci ČR. V současné době se rozvíjející osobní koučik za pomoci technik NLP a hypnotických sugescí, které představí v praktické části této práce, jak bylo uvedeno v úvodu této práce.

Ve stručnosti autorka seznámí již s výše uvedenými klíčovými pojmy koučinku. V dalších podkapitolách budou tyto pojmy rozšířeny, zde jsou uváděny kvůli sjednocení terminologie. Koučem je člověk, který učí lidi, aby si uměl najít svá řešení, pro něj ta nejvhodnější, aby se uměl i v budoucnu pohybovat sám „ve vodách života“ (Plamínek, 2010). Rozdíl mezi koučem a konzultantem uvádí Plamínek (2010, s. 43), na kterém je vidět výše uvedené: „...konzultant dává lidem ryby, kouč učí lidi rybařit.“ Koučovaný je osoba, se kterou kouč pracuje za účelem dosažení jeho osobních či profesních cílů. Koučink je proces, v rámci něž koučovaný hledá možná řešení, rozhoduje se za pomoci koučovacích technik, neverbální komunikace a bezprostředních reakcí kouče na koučovaného.

Pod pojmem koučink si někteří lidé představí činnost většinou spojenou se sportem, tedy pomocí dosáhnout sportovci vítězství a tedy i nejlepších výkonů. Koučink, jako nástroj v rámci osobního či profesního rozvoje se začal formovat zhruba v posledních dvaceti let minulého století. V rámci firem se pomocí koučinku dosahovalo lepších pracovních výkonů, iniciativy, kreativity či samostatnosti zaměstnance. Koučink vychází z předsvědčení, že dospělý jedinec si nejlépe nové znalosti osvojí praxí a učí se na základě nově nabytých zkušeností (Hartl a Hartlová; 2000). Na druhou stranu je nutné podotknout, že další část jedinců si při pojmu koučink představí mnoho peněz a velké společnosti. V dnešní době lze tvrdit, že se s koučinkem a kouči tzv. roztrhl pytel. Je to jistý trend, mnohdy i moderní, mít svého kouče či být koučem. Tedy nelze se divit, že někteří lidé jsou vůči tomuto novému pojetí rozvoje lidských zdrojů opatrní, jelikož nemusejí být obeznámeni s podstatou koučinku a kouče samotného.

V andragogickém slovníku koučink Průcha a Veteška (2012, s. 154) definují následovně: „*Jedna z forem individuálního rozvoje, vzdělávání a přístupu k vedení lidí...Koučování je proces, jehož smyslem je uvolnit a plně rozvinout potenciál koučovaného, rozšířit jeho smysl pro to, co je možné. Kouč pomáhá koučovanému uvědomit si, jaké jsou jeho cíle v životě i profesi, podporuje ho v uvědomění možností a konkrétním naplňování cílů, které si sám stanovil, a pomáhá rozvíjet jeho schopnosti*

*a dovednosti. Koučování pomáhá zlepšit sebereflexi i vnímání reality a stimuluje koučovaného k hledání vlastních nejlepších cest a řešení [...] Koučování pomáhá sladění cílů s osobními hodnotami koučovaného.“*

Koučink vyžaduje velmi dobrou orientaci v rámci něj samotného a zároveň i otevřenost a porozumění pro vnitřní prožitky koučovaného. V rámci koučinku se očekává, že koučovaný je směřovaný ke svému předem stanovenému cíli za pomoci kouče. Kouč musí udržet směr k tomuto cíli a zároveň i vnímat a reagovat bezprostředně na pocity koučovaného. Vědět kdy a jak na ně reagovat a kdy naopak upřednostnit onen cíl a směřovat jej k němu.

V každém případě je vždy nutná motivace samotného koučovaného, tedy klienta, ke změně, k dosažení cíle. Jedině vysoce motivovaný jedinec může dosáhnout změny efektivně a relativně rychle (svým tempem). Motivace klienta je důležitým prvkem ke spolupráci v jakémkoliv terapeutickém či poradenském vztahu. V rámci životního koučinku to obvykle nebývá problém, jelikož za koučem téměř vždy přijde jedinec, který chce sám něco změnit, naučit se dělat „věci“ jinak. V rámci firemního koučinku se kouč může setkat i s klienty, kteří onu vnitřní motivaci nemají tak silnou a koučink vnímají jako povinnost k jistému pracovnímu splnění.

Při firemním koučování, je vždy důležitá spolupráce s vedením společnosti při zadávání projektu koučování a nejen při něm. Důležitá je též i volba zaměstnanců, kteří by měli koučinkem projít, jaké má firma očekávání od výstupu. Zda koučink bude probíhat pouze po pracovní stránce, tedy jen zvyšování a zefektivnění práce zaměstnanců. Firma může též zvolit holistický přístup ke koučinku a propojit profesní s osobním koučinkem. Tato forma je celistvá a dozajista tím nejlepším, co může společnost nabídnout svému zaměstnanci, avšak nemusí být vždy výhodná pro jeho organizaci. Převážně z důvodu, že klient může dospět k tomu, že mu společnost již nenabízí to, co očekával a uvidí svou možnou profesní budoucnost zcela jinak.

S koučinkem se v dnešní době setkáváme ve firemních organizacích, tedy v rámci pracovního poměru. V posledních letech se též víc a víc rozrůstá možnost tzv. životního koučinku, tedy ke změnám není primárně klient podmiňován

např. nadřizenými či celou organizací. Využije této možnosti zcela sám dobrovolně a přirozeně. Této možnosti více a více využívají jedinci, kteří chtějí na sobě aktivně pracovat a zefektivňovat svůj pracovní, tak též i osobní život.

Následující příběh metaforicky odkrývá princip koučování, Atkinson (2009, s. 50) který říká: *„Jednoho odpoledne, když si Milton hrál s dětmi ve stodole, se najednou na cestě do statku objevil cizí kůň – velký bujný ryzák. Klusal po cestě minul děti a pustil se do pití vody ze žlabu. Děti byly naprosto překvapené. Milton, který byl nejstarší, se rozhodl k odvážnému činu. Opatrně vyšplhal na žlab s vodou a spustil se koni na hřbet. Kůň vypadal chvilku překvapeně, ale pokračoval v pití. Když kůň dopil, Milton se chytil jeho husté ryšavé hřívy a pobídl jej koleno. Kůň poslechl a klusal zpátky po cestě. Na konci cesty zaváhal a Milton vyčkával. Nakonec si kůň vybral směr a Milton ho opět pobídl do kroku. O čtyři hodiny později a v úplně jiné části údolí vyhlédl opálený farmář a vidí Milтона, jak přijíždí na koni k jeho statku. Nadšeně zvolal: „Tak takhle se ten kůň vrátil!“ a Miltonovi řekl: „Jak jsi věděl, kam ho máš přivést?“ Milton odpověděl: „Cestu jsem neznal. Ten kůň ji znal! Já jsem jen dával pozor, kudy jedeme.“ Tento příběh je ze života nejvýznamnějšího hypnoterapeuta minulého století, Milтона H. Ericksona a lze na něm ukázat, že všichni mají vše, co potřebují k dosažení svého cíle, uvnitř sebe. Kůň znal cestu domů, to byla jeho doména, ten malý chlapec uměl „jen“ držet uzdu a udržet tak koně na cestě. Nevěděl nic o terénu, ve kterém jeli, neznal jej.*

Úkolem kouče či možná dobrým předpokladem, pro to stát se koučem, je důvěra. Nejedná se jen o důvěru v sebe, avšak i důvěru ve své klienty a jejich řešení. Měl by důvěřovat svému klientovi, jeho vnitřním řešením. Každý klient má vše co potřebu k dosažení svého cíle. Na kouči je udržet svého klienta na „cestě“. Všechny vnitřní zdroje, jak říká NLP, vedoucí k úspěchu jsou ukryty v každém jedinci a je na kouči, aby je vedl po cestě a nešel se s klienty „pást na pastvu“.

## **1.1 Osobní koučink s principy NLP**

Jaká by měla být osobnost kouče a jaké předpoklady by měl splnit kouč? Na jednu stranu je to těžká otázka, jelikož formální seznam, čím by měl daný kouč disponovat neexistuje. Každá společnost či klient při výběru kouče se nejprve zorientuje na tomto relativně velkém trhu. Posléze se seznámí s profily jednotlivých koučů, s jejich praxí, referencemi a v neposlední řadě vzděláním.

Autorka popíše, jakým vzděláním by kouč měl ideálně projít, jaké by měl mít osobnostní předpoklady, vzhledem k jeho andragogické práci.. Kouč by měl být andragogem a nejlépe v pojetí, které popisují Palán a Langer (2008, s.119): „*Současná podoba andragoga by se dala shrnout tak, že andragog by měl být:*

- *vysokoškolsky vzdělaným profesionálem orientujícím se v několika oborech,*
- *odborníkem se širokým kulturně-politicko-ekonomickým rozhledem,*
- *expertem s odbornými, andragogickými a osobnostními kompetencemi,*
- *pracovníkem s rozsáhlými praktickými zkušenostmi,*
- *vysoce adaptabilními na změny (na hospodářských trzích, trhu práce apod.),*
- *značně flexibilním (orientace na požadavky klienta).“*

Kouč by měl disponovat akademickým vzděláním a zároveň by měl mít i praxi s lidskými zdroji, např. jako trenér, konzultant, HR manažer či může mít praxi v jiných humanitních oborech. Vysokoškolské vzdělání v humanitním směru do jisté míry zaručuje orientaci v oborech jako je psychologie, filozofie či pedagogika. Toto vše může být důležitým vodítkem při výběru vhodného kouče. Vysokoškolské vzdělání umožní snadnější získání si důvěry, zároveň u tohoto jedince se předpokládá patřičná hloubka znalostí a též i jistá morální vyspělost. Na druhou stranu je nutné podotknout, že toto měřítko nelze plošně aplikovat na všechny vysokoškolsky vzdělané osoby. Důležitou podmínku, pro práci kouče, a možná i tou nejdůležitější je hluboký zájem o tento relativně nově a rychle se rozvíjející obor. Výše uvedené tvrzení potvrzuje Whitmore (2009, s. 25): „*Abychom mohli úspěšně koučovat, musíme si osvojit mnohem optimističtější představu o skrytém, nevyužitém potenciálu lidí, a to všech lidí. Nestačí optimismus předstírat, protože to, co si myslíme, se navenek projevuje mnoha, někdy sotva znatelnými způsoby, které si neuvědomujeme.*“ Zároveň u akademicky vzdělaného jedince se předpokládá jistý stupeň sečtěllosti, což usnadní každému kouči/hypnoterapeutovi jeho práci v tom, že je schopen s lehkostí a nenásilnou formou používat metaforická vyjádření, která se při této práci nezdáka objevují. Současně pokud je člověk vysokoškolsky vzdělán v jiném než humanitním oboru, tak mu to nemusí zavírat pomyslná vrátka do světa koučinku, lidských zdrojů a prací s lidmi všeobecně. Autorka se domnívá, že i tato cesta je možná. Může být v důsledku náročnější, jelikož tito jedinci by si měli doplnit patřičný přehled z výše jmenovaných humanitních oborů a zároveň by bylo vhodné, kdyby prošli i v praxi prací s lidmi

(v podobě klientů). Jak jistě dá autorce každý, kdo pracuje jako kouč/terapeut/poradce za pravdu v tom, že práce s lidmi je krásná a vnitřně obohacující, ale též i náročná a mnohdy vyčerpávající.

V současné době se stává, že z psychologů či psychoterapeutů se stávají kouči. Možná je to i z důvodu, že lidé stále mají strach či obavy v České republice docházet za psychology či psychoterapeuty, leč je to např. v USA běžné a možná i moderní trend. Kouč je andragogem, učitelem, neučí však v pravém slova smyslu, spíš pomáhá svým klientům v onom učení, je podporou a i takovým průvodcem pro koučovaného.

K odborným kompetencím kouče se řadí vzdělání v rámci dané filozofie, kterou uznávají a na jejímž základě koučují jako např. neurolingvistické programování, transakční analýza (v případě této diplomové práce i ona hypnóza). V rámci těchto odborných kompetencí je důležité se stále vzdělávat a sledovat aktuality z této oblasti, která pomáhá zdokonalovat poskytované služby.

Metodické kompetence ukazují to, že se umí kouč zorientovat v tom, čeho chce koučovaný dosáhnout. V jeho cíli, ke kterému by v daném čase měli společně s koučovaným dospět. Kouč by měl držet a udržet koučovaného na této cestě. V rámci těchto kompetencí je též důležité, aby kouč uměl pracovat s informacemi, které získává od svého klienta. Uchopit tyto získaná data systematicky a mít skrze svého klienta „tah na branku“, nezapomínat na cíl klienta.

Komunikační kompetence v sobě skrývají práci s verbální, tak i neverbální komunikací. Efektivně komunikovat s klientem. Umět klást ve správnou chvíli správné otázky a směřovat je k určitému zjištění, neztratit se v nich.

Psychosociální kompetence sčítají osobnostní charakteristiku kouče, jaký by měl být jeho charakter. Zvládání případných vypjatých stresových situací. Kouč by měl vnímat interní procesy klienta, rozumět tomu, co se v něm momentálně odehrává a dovést na toto adekvátně zareagovat.

Kompetenční model kouče tedy zahrnuje složku – vzdělání (minimálních požadavků), odborné, metodické a psychosociální kompetence:

- Vzdělání
  - minimálně vysokoškolské vzdělání (nejlépe humanitní obory),
  - absolvováním akreditovaných kurzů s MŠMT či ICF.

- Odborné kompetence
  - navázání raportu s klientem (vytvoření klima důvěry),
  - křížové zrcadlení klientovi za pomoci verbální i neverbální komunikace,
  - využívání NLP a rozvoj v rámci této techniky.
- Metodické kompetence
  - rozpoznat cíle koučování,
  - směřování koučovaného k předem vytyčenému cíli,
  - umět koučovanému pomoci stanovit cíl – v případě, že neví, jak a co je pro něj přednější,
  - projevení respektu vůči klientovu vnímání světa, jeho způsobu bytí a učení se.
- Komunikační kompetence
  - aktivní naslouchání,
  - pokládání koučovacích otázek, které pomáhají odhalit skutečnosti přínosné pro klienta, přinášejí nové vhledy, prožitky a postoje k situaci klienta
  - otevřené otázky umožňující klientovi hledání nových možností i znalostí
  - efektivní komunikace (přímá zpětná vazba, úcta ke klientovi, využití metafor)
  - aktivní podpora klienta (rozvoj s klientem možnost celoživotního učení, které klientovi může pomoci dosáhnout předem stanovených cílů)
  - obratnost ve využívání jazyka.
- Psychosociální kompetence
  - charismatická empatická otevřená osobnost
  - morálně vyspělá
  - umět reagovat na nahodilé situace
  - umět reagovat na stresující situace s klidem, rozvahou a nadhledem
  - flexibilní a kreativní osobnost
  - umět odlehčit situaci za pomoci humoru.

Koučink může být úspěšný, když jsou splněny tři základní podmínky, a to důvěra mezi koučem a koučovaným, ochota na obou stranách ke spolupráci, stále dobrá a stejná orientace v rámci stanoveného cíle u obou stran (Plamínek, 2010). Důvěra je základem nejen v koučinku, ale v každém „partnerském“ vztahu. K vytvoření důvěry pomůže kouči první nezávazné setkání s koučovaným, které plní funkci převážně seznamovací. Kouč by měl začít při tomto prvním setkání již navazovat raport skrze verbální i neverbální komunikaci. Jak v následujících kapitolách autorka uvádí, raport napomáhá vytvářet klima důvěry, je to vztah mezi koučem a koučovaným. Oba zúčastnění by měli poznat, zda spolu budou schopni a ochotni spolupracovat, čímž se dostáváme k druhé podmínce úspěšného koučovacího procesu. Při tomto prvním seznámení se již předběžně mohou bavit o cíli, který by se stal předmětem tohoto koučovacího kontraktu. Samozřejmě kouč by měl seznámit potencionálního klienta s podmínkami koučinku, s frekvencí jednotlivých setkání, s povinnostmi a právy obou stran a v neposlední řadě s cenou koučinku.

Při sjednávání koučinku se většinou podepisuje smlouva, ve které jsou uvedeny veškeré náležitosti, přílohou těchto smluv bývá i daný etický kodex, kterým se kouč řídí. Koučink se sjednává obvykle na dobu 3 až 6 měsíců, většinou ve frekvenci setkání 1 krát za týden či 1 krát za čtrnáct dní. V případě, že se obě strany domluví na onom setkání 2 krát do měsíce je lepší zvolit 6 měsíční délku koučinku. Nicméně délku a frekvenci koučovacích setkání doporučí kouč na základě stanoveného cíle koučinku. Doporučí tedy klientovi nejvhodnější a především nejefektivnější možnost.

Co se týče ceny koučinku, většinou se platí předem za celý koučovací proces, respektive při prvním oficiálním koučovacím sezení. Tento způsob je výhodný a zároveň i nevýhodný, a to převážně z následujících důvodů. Výhodný z toho důvodu, že jedinec je více motivovaný docházet na ona setkání. V případě, že se klientovi setkání nehodí (nemoc či nenadálá rodinná situace) včas se omluví, zpravidla to bývá 24 hodin před setkáním. Domluví se tedy další termín a klient nepřichází o koučovací hodinu. Nicméně pokud se v uvedené době, která je zmíněna i ve smlouvě, neomluví, tak jeho hodina propadá kouči. Nevýhodný je z toho důvodu, že je to většinou větší obnos peněz, který si v rámci osobního koučinku, mnohdy nemůže klient dovolit zaplatit najednou. Nicméně se lze domluvit např. na dvou či více splátkách, i tyto možnosti jsou vždy uvedeny ve smlouvě.



## 1.2 Vzdělávání koučů v rámci ČR

Kouč je vzdělavatel dospělých. Koučem se může, s trochou nadsázky, v dnešní době stát téměř kdokoli. Stát nezasahuje do dosaženého vzdělání pracovníků v rámci andragogických povolání a též zde není žádná závazná regulace. Profesionální znalosti a dovednosti jsou zastřešovány různými organizacemi např. příslušnými asociacemi (Beneš, 2008).

Člověk, který se chce stát koučem může u příslušných vzdělávacích společností absolvovat kurzy – různé kvality, které jsou ukončeny předáním certifikátu či osvědčením o jeho absolvování. Tyto kurzy nejsou mnohdy akreditovány ani MŠMT natož akreditovány Mezinárodní federací koučů (ICF).

Naopak jsou na trhu i možnosti absolvovat kurz jak akreditovaný MŠMT, tak též i ICF. Též lze absolvovat kurzy akreditovány „jen“ Mezinárodní federací koučů. Tyto kurzy jsou zakončeny, jak znalostní tak též i praktickou zkouškou. Kurzy lze většinou absolvovat v rámci 8-11dnů školení, které jsou rozděleny do 3 až 4 modulů po 3 či dvou dnech, převážně se jedná o víkendová setkání. V rámci těchto kurzů dostanou účastníci rozsáhlá skripta, mají možnost konzultovat se svými „tutory“, kteří jim dávají zpětnou vazbu na jejich vlastní koučovací sezení např. skrze audionahrávky. Některé z těchto kurzů nabízí i webovou podporu v rámci kurzu též i po skončení.

Absolventi těchto kurzů mají i od některých vzdělávacích společností možnost využití mentoringu (omezený počet hodin) po skončení kurzu, když již sami koučují. Vzdělávací společnosti nabízejí i po ukončení příslušných kurzů virtuální skupinová setkání a zodpovídání dotazů z koučování.

Předmětem těchto vzdělávacích kurzů pro začínající kouče je seznámení se s nejpoužívanějšími koučovacími modely, používání tzv. koučovacích otázek, kompetence kouče, osobnostní předpoklady kouče a v neposlední řadě praktický nácvik. Praktická část je v rámci vzdělávání koučů velmi důležitou složkou, jelikož účastníci si mohou přednášené modely ihned ve dvojicích vyzkoušet. Mnohdy se v rámci těchto praktických nácviků pracuje též i ve trojicích, kdy třetí osoba má funkci pozorovatele a poskytovatele zpětné vazby. Každý z oné trojice si projdou všemi rolami, jak kouče, koučovaného tak též i pozorovatele.

Požadavky na jednotlivé kurzy jsou různé od žádných požadavků (mimo dosažení 18 let věku) až po kurzy s akreditacemi uvedenými výše. Lze říci, že požadavky jsou všeobecně minimální, avšak většinou jsou dva a to následující: věk minimálně 18 let a středoškolského vzdělání ukončeného maturitní zkouškou. Je možné tedy říci, že tyto podmínky ke vstupu do kurzu jsou nedostačující a nutí to nutně k úvaze, zda člověk po absolvování onoho 8-11denního kurzu je koučem v pravém slova smyslu? Objektivně lze říci, že není, nicméně se jím může stát. Člověk po absolvování těchto kurzů obdrží certifikát, kde stojí, že dotyčný je kouč. Nicméně získal pouze teoretické znalosti, opírající se o praktické tréninky, je však nutné tyto nové znalosti proměnit v dovednosti. Tohoto lze dosáhnout pouze praxí. Koučem v tom pravém slova smyslu se člověk stává časem, skrze praxi a propojování nových trendů v rámci vzdělávání a rozvoje lidských zdrojů a též i životních postřehů. K vzdělání koučů se vyjádřila i Hansen-Čechová (2010): *„Koučování má své místo ve světě managementu, kdy pomáhá uvědomit si cíle, překážky, možnosti koučovaného. Posiluje jeho sebereflexi a odhodlání vzít situaci do svých rukou. Jakmile koučování zahrne do své metody i psychodynamické aspekty osobnosti, není důvod, aby pro kouče platila odlišná profesní pravidla než pro psychoterapeuty.“* Psychodynamické aspekty do této práce již zasahují a bylo by i žádoucí zpřísnění podmínek k rekvalifikacím koučů a nespokojit se jen s natolik banálními omezením jako je dosažení 18 let věku a středoškolské vzdělání zakončené maturitní zkouškou.

Kouč by se měl pochopitelně během své praxe dále vzdělávat a učit se, jako je dnes již tento předpoklad téměř u každého povolání. Seznamovat se s novými trendy, jak z oblasti rozvoje lidských zdrojů, tak též i z oblasti psychoterapie a též koučinku jako takového, jelikož každý kouč si utvoří tzv. kuchařku koučinku. Aplikování např. nových technik či i utváření nových technik na základě získaných praktických zkušeností.

Tato práce v sobě nese i využití hypnózy v rámci koučinku. Hypnózu v České republice bylo dlouhé období obtížné studovat. V případě, že uchazeč nebyl lékařem či klinickým psychologem neměl prakticky možnost dosáhnout adekvátního vzdělání v této oblasti. V současné době již lze hypnózu studovat i bez dosažení lékařského vzdělání či psychologického, a to se záštitou anglické společnosti National Guild of Hypnotists, Inc., což v rámci ČR doposud zajišťuje jedna lektorka, jak je známo autorce. V rámci těchto kurzů účastník obdrží též obsáhlá skripta.

Kurz je roční a rozdělen do deseti modulů po dvou až třech dnech. V těchto kurzech je praktický nácvik jednotlivých technik, který probíhá ve trojicích. Každá trojice má k dispozici vždy asistenta, který v případě potřeby je připraven zasáhnout a pomoci. Kurz je ukončen písemným testem a praktickou zkouškou před zkušební komisí. Je nutné podotknout, že v rámci kurzu je každý účastník povinen trénovat a praktikovat spolu s ostatními účastníky. Tímto je kurz podoben psychoterapeutickým kurzům, který mají většinou též povinnost pracovat v malých skupinkách i mimo oficiální části kurzu.

Požadavky na účast výše uvedeného kurzu hypnózy jsou obdobné jako u kurzů pro kouče, tedy plnoletost a dosažení SŠ s maturitní zkouškou. Mimo tyto požadavky je to, že účastník musí odchodit minimálně 80% kurzu, aby mohl být připuštěn k závěrečným zkouškám. Též nejsou do tohoto kurzu přijímány zájemci se schizofrenií, epilepsií, psychózou či roztroušenou sklerózou. K dalším podmínkám patří docházet na jednotlivá setkání bez vlivu alkoholu a jakýchkoliv omamných látek, což by mělo být samozřejmostí.

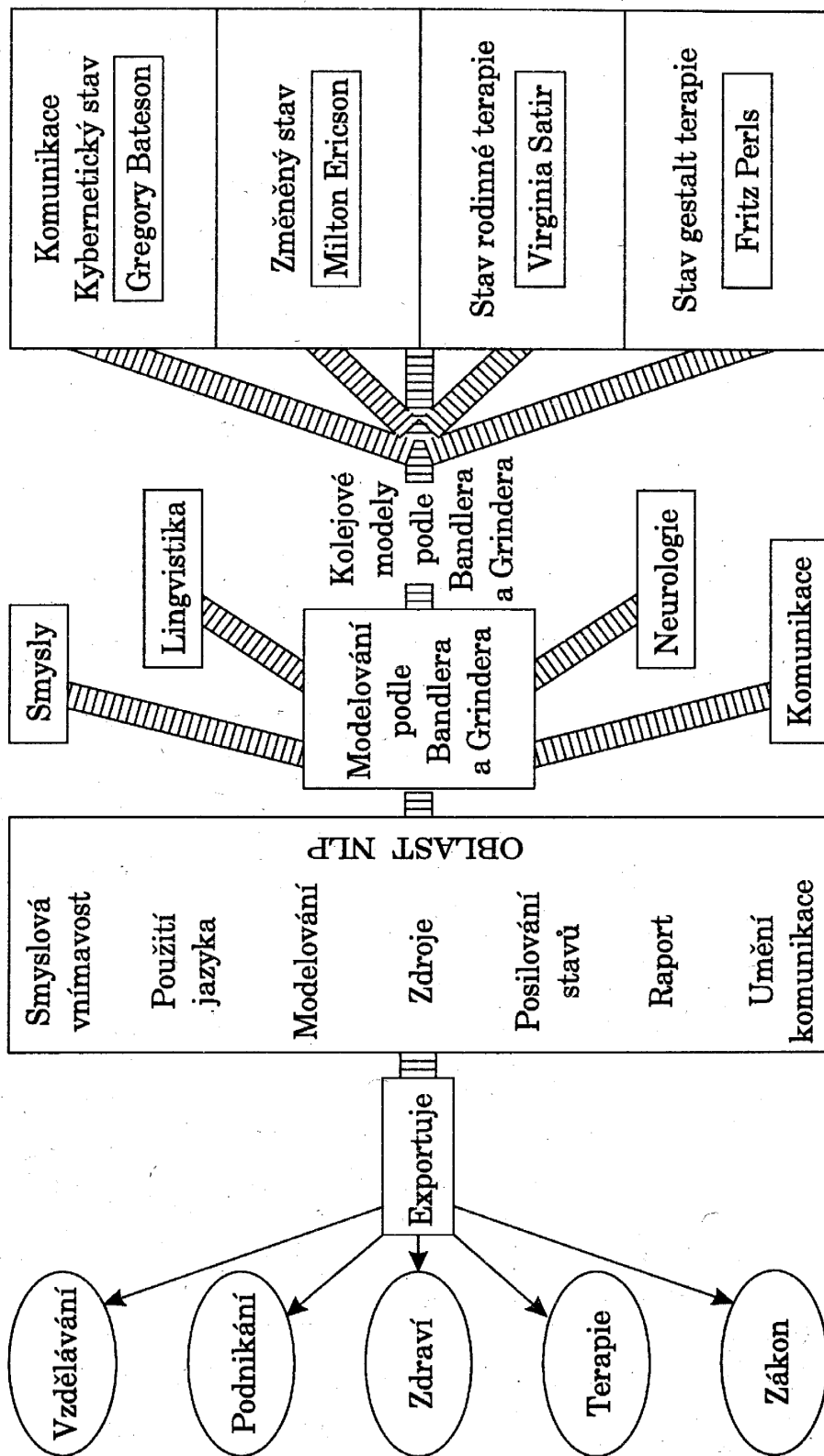
## 2 NEUROLINGVISTICKÉ PROGRAMOVÁNÍ (NLP)

V této kapitole autorka čtenáře seznamuje s jedním z nejrychleji se rozvíjejících oborů aplikované psychologie – neurolingvistickým programováním. Diplomová práce s NLP pracuje jako s velmi důležitým komunikačním nástrojem, který se v poslední době začal čím dál tím více využívat i v manažerských sférách. Pomocí něj lze dosahovat lepších výsledků v profesním a osobním životě jedince. Tato technika využívána při koučování, dělá z koučování ještě účinnější nástroj a to právě díky užívání neverbální komunikace, umění v kladení klíčových otázek, jak efektivněji dosahovat cílů, které si klient přeje. V neposlední řadě se využívá i v principu učení se.

V této kapitole a nejen v této kapitole autorka používá terminologii úzce spojenou s neurolingvistickým programováním. Je důležité definovat, jak nahlížet na jednotlivé pojmy stejně jako autorka, aby nedošlo k vyložení jednotlivých pojmů nežádoucím způsobem. Autorka tedy jednoduše definuje pojmy, které se touto diplomovou prací prolínají.

Neurolingvistické programování vzniklo v USA v sedmdesátých letech minulého století na základě studia terapeutických přístupů tří významných terapeutů, jak ukazuje obrázek 1 – Virginie Satirové, rodinné psychoterapeutky, Fritze Perlse, zakladatele Gestaltterapie a světoznámého hypnoterapeuta, Milтона H. Ericksona. Na základě zkoumání úspěchu těchto předních terapeutů dvacátého století a též i zkoumání kybernetického stavu Gregory Batesona utvořili John Grindler a Richard Bandler NLP. Jejich původním záměrem bylo najít klíčové vzorce jednání výše uvedených terapeutů a zpřístupnit je širokému okolí.

Obrázek 1: Mapa NLP



Zdroj: O'CONNOR, J. a J. SEYMOUR. Úvod do neurolingvistického programování: jak lépe porozumět sobě i jiným a dosáhnout svých cílů. Praha: Institut pro NLP, s.r.o., 1998. 24 s.

## 2.1 Co to je NLP

Co je to NLP (neurolingvistické programování)? Mnohé publikace se k definici NLP vyjadřují různě, NLP je však především technika efektivní komunikace a dosahování vytyčených cílů jedince. O'Connor a Seymour (1998, s. 1) se k technikám NLP vyjadřují následovně: „*NLP je umění a věda o osobní výjimečnosti. Umění, protože každý vnáší jedinečnost své osobnosti a stylu do všeho, co dělá, a to nelze nikdy zachytit do slov nebo technik. Věda, protože existuje metoda a postup, který odhaluje způsoby jednání, které používaly vynikající osobnosti v různých oblastech činnosti, a jež jim pomohly dosáhnout vynikajících výsledků.*“

Alder (1997, s.1) vymezil NLP takto: „*Pomáhá nám porozumět rozdílům mezi tím, co děláme a co produkuje průměrné výsledky a neúspěch, a tím, co děláme a co přináší úspěch a vynikající výsledky...Je důležité, že NLP se neomezuje na vnější pozorovatelné chování, ale zahrnuje i způsob, jak myslíme, duševní procesy, které řídí naše zkušenosti a vedou nás k dosahování toho, co chceme.*“ Knight vidí NLP jako možnost rozvoje svého potenciálu skrze modelovací procesy - vědomých i nevědomých vzorců chování, jako je myšlení, komunikace a chování. (Knight, 2011)

Význam jednotlivých písmen v neurolingvistickém programování:

- **N jako neuro** se vztahuje k neurologickým procesům a to převážně k vidění, slyšení, cítění, chuti či čichu. Skrze toto slovo se dostává NLP k lidskému myšlení, vnímání. Vychází z předpokladu, že pokud člověk ví, jak myslí, tak se může dovědět, jak sám ovlivní výsledky a vytyčené cíle v práci či v životě jako celku.
- **L jako lingvistické** poukazuje na verbální i neverbální jazykové vzorce. Skrze tyto vzorce ovlivňujeme porozumění a chápání na čemž je založena většina komunikace člověka se sobě samým i s druhými lidmi. V dnešní znalostní společnosti je nutností umět velmi dobře ovládat strukturu jazyka a rozumět mu naprosto nezbytné.

- **P jako programování** poukazuje na to, jak slova „neuro“ a „lingvistické“ spojuje mozek dohromady s cílem získat určité výsledky za pomoci různých strategií. Jednotlivé strategie vycházejí např. z životních zkušeností každého jedince, z pozorování svého okolí a implementování jednotlivých vypozerovaných jevů do vlastních vzorců.

NLP tedy zkoumá lidské myšlení, chování a jazykové vzorce. Je nástrojem komunikace v poradenské oblasti, obchodní činnosti, při efektivním řízení lidských zdrojů a jejich osobním a profesním rozvoji. NLP otevírá dveře nejenom k vědomým oblastem lidské mysli, ale hlavně i k lidskému nevědomí. Pomocí tohoto může člověk poznat, jak dělá to, co právě dělá a k čemu to vede. V případě, že jej to nevede k vytyčenému cíli, může své chování změnit. Jelikož pokud se nezmění vstup, nelze předpokládat, že se sám od sebe změní výstup.

Na základě získaných informací kouč/andragog uskupí soubor strategií pro své klienty, v jejich daném prostoru a čase s ohledem na aktuálně řešené téma. V dnešní znalostní a informační společnosti je jedinec nucen k zvyšování vlastního potenciálu (v rámci neustálého rozvoje a vzdělávání), aby dokázal tvůrčím způsobem využívat nové technologie. NLP v rukách kouče či andragoga ukazuje klientovi, že nezmění-li vstup, nelze změnit výstup. Jinými slovy, že pokud bude činit stejným způsobem to, co činil doposud, nelze docílit nových výsledků. NLP je tedy v poslední době především manažerským nástrojem a velmi rozšířeným. Skrze tyto techniky si jedinec dokáže osvojit nově získané či získávané kompetence.

Před hlubším zabýváním se principy NLP je nutné vysvětlit základní pojmy, jak budou vnímány v rámci této diplomové práce. Vymezení základních pojmů je důležité převážně z důvodu, že některé termíny se používají v běžné komunikační rovině, v rámci NLP tyto termíny mají specifický význam. Hlavní termíny neurolingvistického programování jsou vysvětleny v následující tabulce:

Tabulka 1: Základní termíny v NLP

TERMÍN	VÝZNAM
<b>Raport</b>	Pro potřeby této práce autorka definuje jako plynulou komunikaci kouče, andragoga s klientem. Jedná se o tělesný soulad, kdy v rámci navození pocitu důvěry u klienta, kouč s respektem a velmi citlivě zrcadlí postoje, gesta tak i slova svého klienta. Lze říci, že i člověk v běžné komunikaci úspěšněji komunikuje s lidmi, kteří se pohybují podobně či používají podobné slovní obraty.
<b>Zrcadlení</b>	V rámci NLP využívá křížové zrcadlení, což znamená, že kouč, andragog zrcadlí neverbální i verbální komunikaci klienta. Tvoří nedílnou součást při utváření raportu.
<b>Vedení</b>	Vedení je důležité při koučinku jako celku, v rámci NLP se jedná spíše o následování. Kouč může být následován při vytvořeném raportu skrze zrcadlení. Tím vzniká klima důvěry na straně klienta vůči kouči.
<b>Mentální mapa světa</b>	Každý jedinec si utvoří mapu fungování světa na základě svých smyslů a individuálních životních zkušeností. Zároveň pro kouče či andragoga je důležité, že mapa není teritorium. Je tím myšleno, že svět kolem nás obsahuje mnohem více než je člověk schopen vnímat, každý jedinec jej vnímá ze své subjektivní reality.
<b>Filtry</b>	Jedinec je v překladu pro svou mysl využívá, konkrétně se jedná o používání všech smyslů (zrak, hmat, čich, chuť, sluch), dále i jazyk je filtrem. Skrze jazyk si překládáme naše zážitky, myšlenky. Pro úplnost lze toto přiblížit ještě tak, že lze přemýšlet např. nad tím, co znamená radost. Pro každého jedince to znamená něco jiného, každý si vybaví různé vzpomínky, zvuky, pocity.
<b>Submodality</b>	Skrze ně si lidé vybavují své vzpomínky pomocí obrazů (vizuální) či skrze zvuků (auditivní) a nebo skrze pocity (kinestetické). Svě vzpomínky si lidé mohou vizualizovat asociativně či naopak disociativně.

Zdroj: autorka práce



## 2.2 Komunikace a NLP

V andragogickém slovníku se o komunikaci v užším pojetí Průcha a Veteška (2012 s. 151) vyjadřují následovně: „V užším smyslu se komunikací míní sdělování významů mezi lidmi pomocí jazyka (verbální komunikace) nebo prostřednictvím nejazykových prostředků (neverbální komunikace pomocí gest, mimiky, pohybů těla, obrazů, schémat, hudby, hmotných artefaktů aj.).“ Komunikace ovlivňuje život každého z nás a komunikují nejen lidé, ale i ostatní živé organismy. Jde tedy o vysílání a přijímání informací. Jak však docílit toho, co jedinec vyšle, aby si druhý jedinec či skupina jedinců přečetla zcela stejně tak, jak to zamýšlel komunikátor? Toto jde ovlivnit velmi těžko, jelikož každý jedinec danou informaci již přijímá na základě svých předchozích zkušeností, prožitků. Nicméně je to možné, knihkupectví sčítají několik desítek knih o efektivní komunikaci, mnohdy jsou tyto knihy vnímány jako nástrojem manipulace.

Efektivní komunikace není manipulace, i když je to o tom, jak dosáhnout svých cílů. V rámci NLP a efektivní komunikace se možná sobecká a manipulativní složka odbourává možností volby a tzv. ekologický rámec. Ekologickým rámcem je to zda je náš nový cíl a způsob jeho dosažení ve shodě s chováním, myšlenkami, pocity jedince. Blíže ekologický rámec bude popsán v rámci praktické části této práce.

Komunikátor, když předává své sdělení dále, tak to nejsou jen slova, co druzí přijímají. Jsou to gesta, mimika, postoje, tedy neverbální komunikace, bezesporu vliv má i tón hlasu, který řadíme již do verbální komunikace a až v poslední řadě obsah slov, jak píše O'Connor a Seymour (1998, s. 17): „Komunikace je mnohem více než slova, která říkáme.“ Toto tvrzení lze shrnout následovně - můžeme „říci“ stejný obsah slov mnoha různými způsoby, záleží na tom, jak chceme, aby je okolí přečetlo, toto je umění a zároveň i věda efektivní komunikace.

Verbální komunikace je komunikace slovní, která je zprostředkována slovem a jazykem, je též doprovázena paralingvistickými znaky jako je srozumitelnost, rychlost řeči, hlasitost, melodičnost řeči, rytmus a používání pauz. Komunikace verbální se dělí na:

- Supplementární je ta komunikace, kde jsou obě osoby v rovnováze, je to komunikaci na úrovni přítel s přítelem
- Komplementární zde se již promítá symbol direktivnosti a dominantní pozice vůči druhé osobě, s tímto stylem komunikace se

můžeme setkat na půdě školy, u lékaře, v rodině. Ona direktivnost však není vnímána jako negativní rys, jelikož tento styl komunikace je považován za výhodný při předávání informací.

- Metakomplementární je též založen na principu, že jeden z účastníků zastává dominantní pozici avšak ji nevyužívá a přenechává ji vědomě druhé osobě. S tímto stylem komunikace se nejčastěji můžeme setkat v poradenské a terapeutické oblasti. (Hartl, Hartlová, 2000)

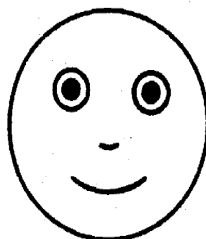
Neverbální komunikace je de facto komunikace našeho podvědomí. Mnoho lidí si neuvědomuje, jak moc je ovlivňuje právě neverbální komunikace. Mnohdy může za náhle změny nálady jedince právě přijímané neverbální signály od druhé osoby, což si většinou jedinec vůbec neuvědomí. Jelikož naše tělo více reaguje na nonverbální komunikaci než-li na verbální. Obzvláště v těch situacích, kdy se dostává neverbální komunikace s verbální komunikací do rozporu, v těchto okamžicích podvědomě každý jedinec dává větší důraz právě neverbálnímu sdělení.

Lze říci, že spontánní neverbální reakce je odrazem změny ve vnitřním chování jedince, kterou si „přečte“ z vnějšího chování svého komunikačního partnera. Hartl, Hártlová (2000, s. 265) komunikaci neverbální popisují následovně: *„Komunikace mimoslovní, nonverbální; komunikace, která je zprostředkována pohyby těla, gesty, mimikou, pohyby očí, kvalitou hlasu, pauzami v řeči, zvuky, jako je smích, bručení aj., vzdáleností, čichovými vjemy, používáním artefaktů, jako je oděv, kosmetika aj.“*

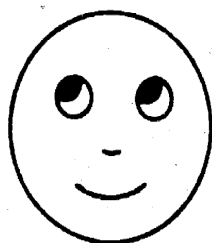
Jak je výše řečeno k nonverbální komunikaci se řadí pohyby těla, gestika, mimika, pohyby očí. Je možné říci, jak člověk myslí, tak komunikuje. Myšlenky, pocity může odečíst z chování těla, jak bylo výše řečeno. Jak však myslíme? Myslíme skrze své smysly – tedy chuť, čich, hmat, zrak a sluch, toto jsou pro nás tzv. filtry (viz tabulka 1, s. 24). Mnohé myšlenkové pochody daného jedince prozradí jeho oční pohyby. Nenadarmo se říká, že jsou oči okny do duše člověka. Skrze oční pohledy můžeme v NLP zjistit, jak daný člověk uvažuje, myslí a analyzuje pocity a vjemy, které se v něm odehrávají viz obrázek 2 na následující straně.

Obrázek 2: Oční pohyby

*Vizualizace*



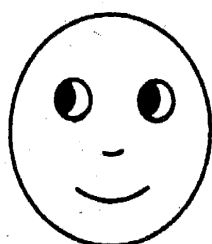
*Tvořené vizuální představy*



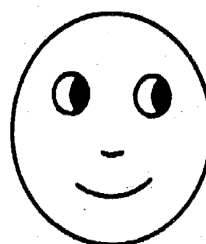
*Vzpomínané vizuální představy*



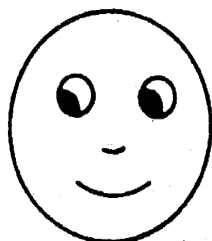
*Tvořené zvuky*



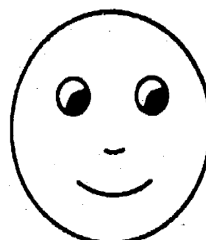
*Vzpomínané zvuky*



*Kinesteze  
(pocity a tělesné  
ujemy)*



*Sluchové digitální  
(vnitřní dialog)*



Zdroj: O'CONNOR, J. a J. SEYMOUR. Úvod do neurolingvistického programování: jak lépe porozumět sobě i jiným a dosáhnout svých cílů Praha : Institut pro NLP, s.r.o., 1998. 36 s.

Tyto oční pohyby slouží jako nápovědy pro andragoga či kouče, jak daný člověk myslí a jak by se měl tedy i ptát. Jak píše Činka (2012, s.94): „*Oči jsou viditelná část našeho mozku, jsou to výběžky mozku, které nejen přijímají informace, ale z jejich pohledů lze získat zpětnou vazbu o procesech, jež se tam odehrávají.*“ skrze tyto pohyby se lze o jedinci dozvědět mnohé. Význam očních pohybů by se mohl využívat i v rámci školství, jelikož mnohým z nás se zajisté stalo, že jsme byli napomenuti učitelem, abychom jim koukali do očí a nehledali odpověď na stropě apod. Níže je rozepsán podrobnější popis jednotlivých očních pohybů.

- **Utváření představ**, na obrázku lze pozorovat, když pohled směřuje nahoru a doprava, tímto směrem se jedinec dívá, utváří-li si nové vizuální představy. Nové vizuální zobrazení, se kterým se jedinec doposud nesešel. Např. otázka na vytvoření nové vizuální představy by mohla být: „Jak by vypadal klientův vysněný dům?“
- **Vizuální vzpomínky**, vzpomínání na obrazy, které jsou jedinci notoricky známé, probíhá při pohledu nahoru a doleva.
- **Vizuální**, když se člověk dívá přímo před sebe, tak vizualizuje. To zda si představuje něco nového či vzpomíná na již známé obrazy lze poznat např. přenesením váhy těla z jedné strany těla na druhou. Tedy pokud váha těla je přenášena více doleva, tak si jedinec vybavuje již zažitá obrazy, a naopak pokud váha těla jde doprava, tak si utváří nové obrazy. Např. otázka na vizualizování by mohla znít: „Jakou barvu má klientův dům?“
- **Vzpomínky na zvuky**, pokud oči směřující do strany a nalevo, v úrovni uší, tak si vybaví jedinec zvuky, které velmi dobře zná, např. oblíbenou skladbu či hlas blízké osoby. V případě, že se kouč potřebuje dostat ke klientově zvukové paměti mohl by se zeptat třeba takto: „Jaká je melodie klientova telefonu?“
- **Utváření nových sluchových představ**, pohled do strany a napravo nám ukazuje, že jedinec si utváří zcela novou sluchovou stopu ve své mysli, jelikož jde o nový zvuk či o modifikovaný tón hlasu někoho známého apod.
- **Vnitřní dialog**, jedinec, který se dívá směrem dolů a nalevo vede se sebou vnitřní dialog či se ptá sám sebe. Tento pohled je velmi častý, jelikož jej dělají téměř všichni. Když se kouč ptá na vnitřní

dialog klienta, může se zeptat např. „Jakým hlasem klientův vnitřní hlas promlouvá?“ Otázky týkající se vnitřního dialogu klientů se v NLP používají často. Je i velmi zajímavé, že vnitřní hlas jen málokdy nese skutečný hlas klienta, většinou je to hlas někoho z okolí, koho klient považuje či považoval za autoritu, a tak jej ovlivnil.

- **Externí pocity a emoce**, za kinestetický pohled je v NLP označován pohled směřující dolů a nalevo, tímto směrem se dívá jedinec, který prožívá momentálně nějaké vnitřní pocity či emoce a může jej též analyzovat. Na aktuální pocity se kouč může jedince zeptat např. tak – Jakou nohu má momentálně studenou, pravou či levou? Jaký pocit se rozlévá po jeho těle?

## 2.3 Raport v NLP

Důležitým prvkem v každé efektivní komunikaci dle NLP se stává raport. Raport se dříve užíval převážně v terapeutickém prostředí, a to především v hypnoterapii. V současné době možná díky neurolingvistickému programování se raport začíná rozšiřovat i do manažerského, obchodního, poradenského prostředí. Raport se využívá především jako nástroj úspěšné komunikace. Hartl, Hártlová (2000, s. 495) píše, že raport je: „1 vzájemně příjemný, uvolněný vztah mezi psychologem a vyšetřovaným, terapeutem a pacientem; 2 šířeji srdečný vztah v meziosobních vztazích vůbec; 3 v hypnóze komunikační spojení mezi hypnotizérem a hypnotizovaným ochotným vykonávat instrukce.“ V publikacích zaměřených na hypnózu Kratochvíl (2011, s. 25) raport definuje následovně: „V tradiční formě hypnózy se podporuje vztah, v němž hypnotizér představuje pro subjekt osobu s autoritou a prestiží, která vyvolává důvěru, je sebejistá, dovede vnutit svoji vůli a které se subjekt podrobuje a poddává. V novější době se stále častěji uplatňuje i vztah kooperativní, v němž hypnotizér vystupuje v roli učitele, experta či trenéra, který se nesnaží subjekt ovládnout a vnutit mu svoji vůli, ale povzbuzuje jej, aby využil svých možností, a pomáhá mu, aby se to naučil; poskytuje mu k tomu návod a rady.“ Lze tedy říci na základě výše uvedených definic je utváření raportu o vytváření klima důvěry, který může prohloubit vztah mezi terapeutem a klientem. V rámci této práce raport autorka vnímá jako plynulou komunikaci dvou jedinců, kterou aktivně utváří kouč, andragog. Není zde podmínkou to, že kouči musí být jeho klient výrazně sympatický nebo by měl výrazně souhlasit s klientovými životními postoji. Při utváření

raportu jde o to, aby klient nabyl pocitu, že je respektován a přijímán právě takový jaký je. Konkrétně lze říci, jaké jsou jeho životní postoje, jeho role ve společnosti, v rodině apod. Raportem kouč staví komunikační most mezi ním a klientem.

Raport začíná tzv. zrcadlením nonverbálních pohybů i řeči, ne však přesným kopírováním pohybů klienta či přesným opakováním jeho slov. To by klient velmi rychle vyhodnotil jako netaktní a agresivní chování vůči jeho osobě. Tento druh zrcadlení se nazývá křížovým. Křížově se zrcadlí např. tak že klient pohne rukou směrem doprava a kouč udělá obdobný pohyb avšak např. hlavou. Vše probíhá velmi nenásilně, navázání a udržení raportu je jako tanec. Kouč zná kroky a za použití empatie proniká do prostředí klienta, též jej i začíná postupně vést, ale oba nepřestávají tančit, jakmile by kouč přestal tančit, zmizí ono napojení. Raport tedy může být utvořen skrze pohyby, postoje, gesta i skrze hloubku dýchání, velmi podstatný vliv má i tón hlasu.

Raportu se dá využít v jakékoliv části života, jak v profesní, tak též i v osobní. Utvořeným raportem sděluje andragog, kouč, že respektuje mentální mapu daného jedince, tedy i uznává rozdílný názor klienta a zároveň je naladěný na klienta pomocí křížového zrcadlení. Dokáže se na něj skrze křížové zrcadlení napojit a navodit pocit důvěry a pochopení. Toto naladění mezi lidmi může vzniknout, jak při přímé komunikaci tedy osobním kontaktu, tak skrze telefonát, při e-mailové komunikaci, skrze dopis či prostřednictvím textové zprávy.

Raport se může v běžné komunikaci utvářet delší dobu či vznikne okamžitě. V poradenské činnosti je žádoucí, aby mezi koučem a koučovaným vznikl raport na prvním setkání. První setkání mívají seznamovací funkci a zároveň i tu, aby obě strany zjistily, zda budou spolu do budoucna schopny spolupracovat. Je tedy velmi důležité, aby kouč vytvořil kvalitní raport s klientem a začal vést. Raport mezi klientem a koučem/terapeutem/andragogem vytváří příjemné prostředí pro možnou spolupráci. Při tvorbě raportu je právě velmi důležitá jak verbální komunikace, tak též i neverbální komunikace – postoj těla, gesta, přenos váhy z jedné strany těla na druhou.

Koučové, andragogové či terapeuti se snaží navázat kontakt s každým ze svých klientů, a to způsobem, ze kterého lze vyčíst respekt vůči němu, vůči daným rozlišnostem. Respektují životní hodnoty, přesvědčení, postoje svých klientů a to i tehdy, odlišují-li se od jejich vlastních. V tomto je to umění, jenž zanechává pocit svobody a osvobození na obou stranách. Též to v klientovi může zanechat pocit přijímání takový jaký ve skutečnosti je, bez jakéhokoliv posuzování. V neposlední řadě

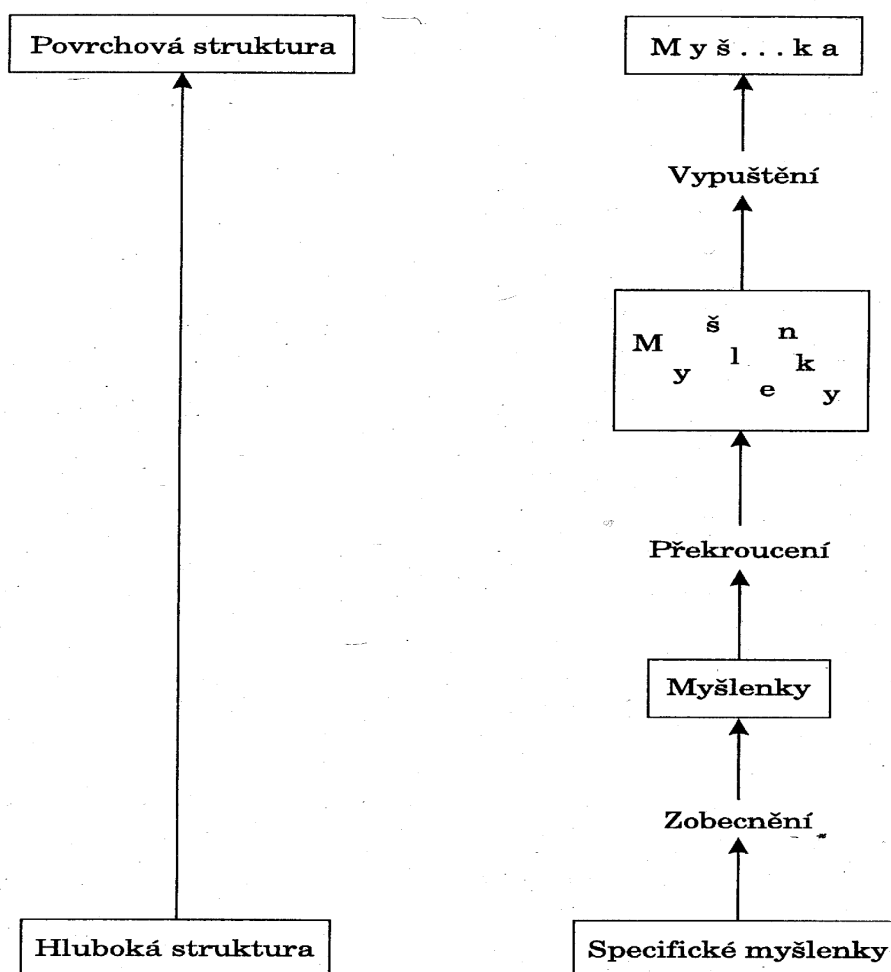
při navázání raportu je důležité sledovat obsah jazyka člověka, se kterým se chceme dostat do napojení, zda jde o typ více vizuální, sluchový či kinestetický. Tímto vším dostává kouč příležitost nahlédnout do stylu daného jedince a usnadňuje mu to chápání jeho motivů, postojů, hodnot či přesvědčení. Může takto lépe pochopit pohnutky jednotlivých klientů.

## **2.4 Jazyk v NLP**

Jazyk jakožto lingvistický prvek je nedílnou součástí efektivní komunikace. Umění jazyka může zlepšit získávání informací, ovlivnit to, jak daná situace dopadne, přesvědčivě a efektivně komunikovat. Pomocí jazyku a řeči lze zjistit způsob myšlení jednotlivce, jakým směrem se ubírá, jaké využívá vyjadřovací slova. Zda je daný jedinec vizuální, auditivní či spíše kinestetický typ. Z těchto způsobů myšlení vychází i v NLP tak známé submodality, což je název, který v sobě nese to, jak daný člověk vnímá své vzpomínky, zda primárně – vizuálně, auditivně či kinesteticky. Zda jsou jeho vzpomínky asociované či disociované. Lingvistický prvek v NLP umožňuje ukázat to, co si jednatelce myslí skrze jazyk a porozumět jeho myšlenkám. Jde o propojení lingvistické složky s vjemy. V NLP se užívá velmi efektivní nástroj, který slouží k efektivnímu shromažďování získávání informací, objasnění sdělení, stanovení omezujících kódů v jazyce a ukázání možnosti voleb v komunikaci. Tento nástroj

se nazývá Metamodel, skrze něj je možnost porozumět tomu, co lidé ve skutečnosti říkají. Metamodel vznikl na základě detailní analýzy terapeutických přístupů Fritze Perle a Virginie Satirové. Jazyk v naší mysli spustí procesy hledání a chce získat chybějící informace. Člověk v případě, že naslouchá sdělovaným informacím na hluboké úrovni jazyka – čistě na úrovni lingvistických vzorců, může zjistit na co se zeptat, aby si doplnil chybějící informace.

Obrázek 3: Struktura sdělení



*Když mluvíme k druhým, při přechodu od hluboké struktury zobecňujeme, překrucujeme a vypouštíme části našich myšlenek.*

Zdroj: O'CONNOR, Joseph; SEYMOUR, John. *Úvod do neurolingvistického programování: jak lépe porozumět sobě i jiným a dosáhnout svých cílů*. Praha: Institut pro NLP, s.r.o., 1998. 92 s.

Na hluboké úrovni přemýšlí každý z nás vždy, když je v roli mluvčího. Tato hluboká úroveň každému člověku umožňuje, že přesně ví, co chce sdělit, funguje na úrovni nevědomí. Například můžeme říci: „Artur měl nehodu.“ (tato věta je výstupem povrchové struktury), věta je výstižná a zároveň nic neříkající. Když mluvčí řekne toto: „Artur, syn Toma, si zlomil ruku, když zakopl o křeslo a spadl na dřevěný stůl.“ (tato věta je výstupem hluboké struktury). Názornou ukázkou této struktury sdělení zastupuje obrázek 3 na této stránce. V běžné řeči člověk zjednoduší obsah, aby mluvil jasně a „srozumitelně“. Dalším faktorem může být i ekvivalent času, jelikož dnešní doba je rychlá zaměřená na podstatné informace.



V tomto případě, je to, že Artur měl nehodu. Tímto zjednodušením, jak bylo výše napsáno, vzniká povrchová úroveň. K povrchové úrovni jazyka se mluvčí dostane tak, že ze své původní myšlenky vynechá informace, jiné zobecní a jistá sdělení podá zjednodušeně, což zapříčiní zkreslení informací. Tím dochází často ve verbální komunikaci k nedorozumění, jelikož každý jedinec rozumí sdělovaným informacím různě, a to především na základě svých osobních zkušeností a komunikačních vzorců (Alder, 1997). Například při sdělení, že měl Artur nehodu, je možné, že si každý jedinec tuto informaci vyloží jinak, na základě svých zkušeností. Pro někoho to může znamenat v prvním okamžiku sdělení – automobilovou nehodu, úraz v práci atd.

V odstavci výše bylo zmiňováno jisté zjednodušování významu kontextu v rámci lidské komunikace. Na následující stránce je uveden v tabulce 2 přehled těchto forem zjednodušování spolu s jejich významem.

Tabulka 2: Přehled forem zjednodušování v rámci komunikace

TERMÍN	VÝZNAM
<b>Generalizace</b>	Znamená, vytváření obecně použitelného pravidla na základě velmi omezeného množství informací. Zobecnování je proces, ve kterém některé části modelu světa daného klienta jsou vyjmuty z původní zkušenosti. Začnou takto představovat úplně novou kategorii, které jsou pak typickým příkladem, pro nové zkušenosti. Pro člověka je samozřejmě nezbytné naučit se generalizovat k zvládnání světa. Generalizace však může i značně omezovat jedince, jelikož si například na základě svých zkušeností může zavést takovéto pravidlo: „Nebudu ukazovat žádné city.“
<b>Překroucení</b>	Rozumíme mu jako zakládání osobních vjemů na subjektivních názorech a nikoliv na objektivním pozorování. Překroucení umožňuje jedinci udělat změny ve vnímání senzorických dat jako např. fantazie. Pomocí fantazie se člověk může mnohdy připravit na situaci dříve než se ve skutečnosti stane. Díky této lidské schopnosti vznikají umělecká díla, romány, vědecké objevy.
<b>Vynechávání</b>	Je ve své podstatě ignorování toho, co se jedinci nelíbí nebo čím se momentálně odmítá zabývat. Člověk věnuje větší pozornost jistým částem své zkušenosti a vynechává ty ostatní. Vynechávání či vypouštění jistých submodalit při určitých činnostech je velkou výhodou. Můžou však nastat situace v životech lidí, kdy toto vynechávání může být velmi nepříjemné

Zdroj: Autorka

Metamodel slouží v první řadě k získávání informací. Koučové a andragogové se snaží o dobrou komunikaci s klientem a skrze NLP, pomocí metamodelu mohou propojit klienta s jeho nevědomou myslí. Tím se odkryje velké množství možností v životě daného jedince. Metamodel je set lingvistických vzorců sestavených Johnem Grinderem a Richardem Bandlerem, který se snaží dekodovat ono zobecnění, vynechávání, zkreslené významy. Alder (1997, s. 114) se o metamodelu vyjádřil následovně: „*Jeden z větších raných modelů NLP je znám jako metamodel a týká se způsobu, jak používáme jazyk a jak nám jazyk může pomoci porozumět mentální mapám druhých lidí. Je to nástroj, jak lépe pochopit, co lidé míní tím, co říkají, a je to zároveň příklad toho, jak používat jazyk, abychom dosáhli přesnějšího významu. Stejně jako to je u smyslových preferencí a u metaprogramů.*“

Metamodel umožňuje kouči porozumět mentální mapě svých klientů (co klienti míní tím, co říkají). Základním předpokladem Metamodelu je to, že mentální mapa klienta, není teritorium. Což znamená, že každý člověk žije ve svém modelu světa. Tento model si utvořil na základě svých osobních zkušeností. Metamodel říká, že modely světa (mentální mapy jedinců) jsou utvořeny myslí a jazykem, nejsou tedy světem samotným, ale pouze jeho zástupcem.

Cílem této sady otázek kouč, andragog umožňuje klientovi dostat se z povrchové struktury jeho komunikace do hluboké struktury. Spojit se tak s klientovými podvědomými přesvědčeními, hodnotami a rozhodnutími. Z čehož pak lze vytvarovat novou strukturu a dát tak nový význam komunikaci. Tím lze i změnit mentální mapu jedince, ať již ve vnímání sebe sama či okolního světa.

#### **2.4.1 Meta model**

Níže autorka blíže definuje strukturu metamodelu a jeho jednotlivé skupiny a podskupiny. Metamodel se dělí do tří základních skupin a ty jsou: získávání informací; omezení individuálního světa jedince a chybná sémantická komunikace. V rámci každé skupiny jsou blíže definovány lingvistické obraty, které se v běžné komunikaci používají. Cílem metamodelu je odhalit to, co se za použitými frázemi skutečně skrývá, jaký význam mají pro konkrétního člověka. Z pohledu autorky je to velmi důležité při koučinku, jelikož kouč by v žádném případě neměl do slov klienta promítat své vlastní zkušenosti, prožitky. Vystává tedy logická úvaha,

že se na chybějící informace musí doptat a jedna z možností je použití metamodelu. Prostřednictvím něj získá kouč chybějící data a může s nimi dále pracovat při práci s klientem.

Autorka ukazuje, jak a na co se konkrétně zaměřit při rozhovoru s jedincem, za pomoci využití metamodelu. Je důležité získat informace takové jaké jsou a ne si je útvářet na základě domněnek či svých zkušeností, při použití metamodelu v komunikaci se toto riziko odfiltruje.

### **Získávání informací**

- **Nekonkrétní podstatná jména** jsou taková spojení, která vznikají vynecháním nebo generalizací některých podstatných jmen ve větách. Jako např. Pronásledují mne. Dům byl postaven. Děti jsou náročná. Z výše uvedených vět toho nelze mnoho rozpoznat. Na neurčitá podstatná jména se lze doptat otázkami: „Kdo či co konkrétně, a nebo která konkrétně?“
- **Nekonkrétní slovesa**, příklad na nekonkrétní sloveso je např.: „Pokouším se na to vzpomenout.“ Zde opět není jasné, co si z tohoto sdělení má např. kouč odnést, může však na objasnění položit následující otázku: „Jak se pokoušíte vzpomenout?“ Potažmo lze položit otázku: „Na co si vlastně pokoušíte vzpomenout?“
- **Srovnávání, porovnávání** jde často ruku v ruce s vynecháním jako je tomu v reklamních sděleních, např.: „Nový, vylepšený prací prášek Ariel je lepší.“ V této větě lze najít náznak porovnání, nicméně zde není dokončeno. Nic nelze být lepší samo o sobě. Lepší než co? Lepší než Persil? V případě, že nám chybí porovnání s čím, lze se doptat následovně: „Ve srovnání s čím/kým..?“
- **Posuzování**, jedná o hodnocení – obvykle o subjektivní hodnocení jedince na základě jeho vlastních zkušeností. Příklad věty na posuzování může být následující: „Správná manželka denně vaří.“ Lze se doptat na správné sdělení tímto způsobem: „Kdo to posuzuje a na jakém základě dělá své hodnocení?“

- **Nominalizace**, tak se nazývá proces, kdy ze sloves vznikají podstatná jména, jsou to tedy zpodstatnělá slovesa. Nominalizace jsou velmi důležité pro kouče, praktikující NLP, k pochopení klientových vnitřních map světa. Může se jednat o slova jako jsou – vzdělání, stres, paměť. Na nominalizaci se kouč ptá: „Kdo to dělá a jak to dělá...?“

### Omezení individuálního světa jedince

- **Modální operátory možnosti**, k nim se řadí následující jako mohu, smím, možné a s nimi spojená antonyma. Těmito slovy definuje člověk, co je možné v jeho mentální mapě, na základě svých přesvědčení, získaných v průběhu svého života. Jsou to převážně přesvědčení typu: „Nemohl jsem odmítnout...není možné ti říci pravdu...nemůžu se změnit.“ Na objasnění těchto vět se používají otázky: „Co vám brání...co by se stalo, kdybyste to udělal...?“
- **Modální operátory nutnosti**, pomocí těchto slov se vyjadřuje potřeba, nutnost a patří k nim např.: měl bych/ neměl bych, musím/ nesmím. Těmito slovy si jedinci mnohdy limitují své možnosti a samozřejmě i své chování. Věty s těmito slovy lze vyjasnit za pomoci otázek typu: „Co Vám brání...co by se stalo, kdybyste to udělal x neudělal?“
- **Všeobecné kvantifikátory**, těmito slovy chce mluvčí zobecnit své myšlenky, pocity na základě svých subjektivních prožitků, jsou to slova jako – všichni, vždycky, nikdo, nikdy, nic. Klienti rádi generalizují a snaží se takto kouče, andragoga zatlačit do tzv. kouta. Jsou to věty jako např.: „On mě nikdy neposlouchá.“ Kouč se může zeptat: „Nikdy? Stalo se někdy, že vás poslouchal?“ Klientovi se něco nepodaří a může to paušalizovat do následujícího tvrzení: „Nikdy neudělám nic pořádně.“ Lze se jej optat podobně: „Nikdy? Pamatujete si na situaci, kdy jste něco udělal pořádně?“ Všeobecně lze říci, že tyto otázky se objasňují za použití příslušného kvantifikátoru.
- **Předpokládání**, je postaveno na faktu, že každý jedinec něčemu věří a něco očekává. Mnohdy se i daná očekávání vyplní. Naopak jindy mohou být očekávání i omezující. Limitující přesvědčení by měla být vynesena na povrch a zpracována, jsou to věty obsahující slova – už, když, až, kdyby...Typickým zástupcem pro předpokládání může být věta: „Kdyby můj přítel věděl, jak trpím, nechoval by se tak.“

Toto přesvědčení lze rozpustit položením například takovýchto otázek: „Jak jste se rozhodla trpět, jakým způsobem? Co konkrétně váš partner dělá? Jak víte, že neví, že trpíte? Co vás vede k tomu, že věříte, že...?“

### **Chybná sémantická komunikace**

- **Příčina–následek**, lze je pozorovat v situacích, kdy jedinec věří, že je někdo jiný zodpovědný za jeho emoce. Takto dochází k překroucení slov. Sdělení typu: „Jsem z tebe otrávená.“ Tyto tvrzení lze objasnit např. takto: „Jak přesně toto má za následek toto. Jak přesně způsobuje to, co dělám, to že ty si vybíráš se cítit tak, jak se cítíš. Co by se muselo stát, aby tohle nezpůsobilo tamto. Jak přesně děláš, že se cítíš nebo reaguješ tak, jak reaguješ po tom, co jsi viděla, slyšela?“
- **Komplexní rovnocennost**, obsahuje dvě různá tvrzení, která jsou však vyslovena, jako by znamenala totéž. Může to být např. věta: „Léto je tu, čas se zamilovat.“ Lze ji objasnit následovně: „Jak to myslíte. Jak toto znamená toto?“
- **Čtení myslí**, jedinec provádí, když předpokládá, že ví, co si jiný člověk myslí či cítí. V NLP rozeznáváme dva typy čtení myslí. V prvním případě si člověk myslí, že ví, co si ten druhý myslí, jako např.: „Neřekla to, ale byla našťvaná.“ Toto sdělení lze objasnit otázkou: „Jak to probíhá. Jak víš, že je našťvaná.“ Cílem kouče v tomto případě je zjistit klientovi emoce. Druhý typ je zrcadlovým odrazem prvního způsobu, dává ostatním schopnost číst v mysli druhých jedinců, jak např. u věty: „Kdybys mě měl rád, věděl bys, co chci.“ Lze ji objasnit stejně jako u prvního typu

Metamodel nepoužívá otázky s „proč“. Jelikož při položené otázce s „proč“ obvykle může v dotazovaném vyvolat pocity spojené s obhajováním sebe sama. Naopak v případě, že kouč použije namísto otázky – proč, otázku jak – získá přímé napojení na zdroj informací. Otázka s jak umožňuje lépe pochopit myšlenkové procesy klienta, je více otevřená a zaměřená na výsledek, než-li otázka s proč, které mívají skrytý posuzující charakter.

## 2.4.2 Miltonův model

Miltonův model je opakem k metamodelu. John Grinder a Richard Bandler jej pojmenovali po Miltonu H. Ericksonovi, nejvýznamnější osobností v hypnoterapii, když analyzovaly jeho postupy při terapii. Zjistili jak je jazyk mocný nástroj spolu s tónem hlasu. Miltonův model je obratně vágním, veškerý obsah je v něm vynechán. Vynechán je z důvodu toho, aby si klientova mysl mohla dosadit to podstatné a důležité pro ni samotnou. Cílem Miltonova modelu je vcítit se do klientovi reality, vidět ji a vést ji. Dalším důležitým bodem je rozptýlení vědomé mysli klienta a její využití, jak to popsali O'Connor a Seymour (1998, s. 116): „ *Důležitou součástí Miltonova modelu je vypouštění informací, a tím se udržuje vědomá mysl zaměstnána vyplňováním mezer ze skladu vzpomínek.*“ V neposlední řadě se skrze Miltonův model aktivizují zdroje z nevědomé mysli.

Skrze Miltonův model se zaměstnává a přehlcuje levá mozková hemisféra. Levá mozková hemisféra je považována za více využívanou, která zpracovává podněty analytickým a logickým způsobem. Nicméně nelze tvrdit, že celá populace má dominantnější levou mozkovou hemisféru oproti pravé. Výjimky jsou a obvykle to bývají leváci, u kterých je tento trend opačný. Pravá hemisféra je chápána jako ta, která zpracovává podněty celistvěji a více intuitivně (O'Connor a Seymour, 1998).

Miltonův model a metamodel jsou mnohdy označovány za hypnotický jazyk, důležitost hypnotického jazyka v rámci Miltonova modelu popisuje Knight (2011, s. 119) následovně: „ *Hypnotický jazyk se využívá z těchto důvodů: stimuluje pozměněné stavy vědomí:trans; umožňuje obejít vědomí odpor; poskytuje naslouchajícímu možnost dát použitému jazyku smysl svým vlastním způsobem a stavět tak na jeho niterných, skrytých zdrojích; vyhýbá se čemukoli, co by pro posluchače mohlo být v nesouladu s konkrétním smyslem situace pro něj samého a může proto dobře sloužit k vytváření raportu.*“

Níže autorka představí aspekty hypnotického jazyka skrze Miltonův model s příkladovými tvrzeními:

- **Čtení mysli** – tvrzení, že terapeut/kouč zná myšlenkové postupy klienta, bez určení toho, jak se k tomuto pojetí dopracoval, jako např. „Jsem si jistá, že ve vašem životě bylo mnoho situací, kdy jste se učil hravě a lehce, stejně jako při děláních svých prvních krůčků.“

- **Příčina a následek** – je naprosto přirozeně prezentováno koučem/terapeutem to, že jedna věc podmiňuje druhou, jako např. „Jak tady sedíte ve stavu uvolnění, tak si můžete vybavit obrazy z vašich příjemných zážitků, a to vás přivede ještě k hlubší relaxaci.“
- **Shrnutí hodnot** – v tomto případě se jedná o stejný význam dvou věcí, že jsou de facto rovnocenné a jednoznačné pro klienta, např. „Tak jak zde sedíte uvolněně, to znamená, že jste relaxovaný a posloucháte můj hlas. Tak víte, že můj hlas půjde s vámi, i když usnete, i když půjdete do hlubokého transu, a z toho vyplývá, že si můžete dovolit, uvolnit se ještě více.“
- **Generalizace** – jak již v této kapitole bylo uvedeno jedná se o zevšeobecňující tendence. V rámci Miltonova modelu jí lze použít například takto: „Můžete vždycky vytvořit podmínky pro použití všech svých vnitřních zdrojů k nalezení toho nejlepšího výsledku právě pro vás.“
- **Nominalizace** – podstatné jméno bylo změněno ve sloveso, jak je výše v této kapitole uvedeno. Příklad na nominalizaci: „Kreativně kombinujete v komunikaci nově nabyté komunikační dovednosti.“
- **Ukončovací otázky** – tyto dovětky se připojují k větě, aby se zamezilo možnému odporu, jako např. „Když budete vzpomínat, objevíte v paměti i příjemné zážitky, mám pravdu?“
- **Modality** – jsou slova, která dávají člověku pocit volby, většinou za pomoci slov jako jsou: možná, moci, chtít, ve větě může vypadat použití modalit následovně: „Můžeš si kdykoliv vybavit tyto pocity ve svém životě, kdy budeš chtít.“
- **Nespecifická slova** – při použití nespecifických slov jako je: člověk, lidé, někdo, někteří – není jasné, kdo daný čin vykoná, jako např. „Možná si začínáš všimnout nějakých pocitů v těle.“
- **Momentální zážitek** – zde může kouč/terapeut využít momentálních evidentních prožitků klienta, převážně se jedná o smyslové prožívání, jako např.: „Zatímco zde sedíš a pozoruješ ten obraz na stěně a nasloucháš hudbě v pozadí a máš nějaké pocity ve svém těle, to znamená, že se více a více uvolňuješ.“



- **Dvojitá vazba** - většinou jde o konstatování či tvrzení, že něco následuje něco jiného, je to jako by předpovězeno. Erickson toto nazýval iluzí volby. Příklad na dvojitou vazbu může vypadat takto: „Integrujete své změny právě nyní, možná zítra či pozítří nebo za týden, možná za dva týdny, to já nevím, ale vím, že své změny integrujete právě v ten nejlepší okamžik pro vás.“

Miltonův model plně zaměstnává vědomou mysl a je zde možnost pro posthypnotické pokyny, objevit zdroje skrze podvědomí O'Connor a Seymour (1998, s. 119) to definují následovně: *„Pravá hemisféra je citlivá na tón hlasu, hlasitost a směr zvuku (všechny ty aspekty, které se mohou měnit postupně) spíše než na vlastní slova, která jsou navzájem oddělena. Je citlivá na kontext sdělení, spíše než na slovní obsah. Protože pravá hemisféra je schopna chápat jednoduché tvary jazyka, jednoduché zprávy, jimž je dán nějaký zvláštní důraz, projdou do pravého mozku. Takové zprávy jdou mimo levou hemisféru a jen zřídka kdy je možné je zaznamenat vědomě.“*

Miltonův model je tedy klíčovou technikou NLP stejně jako metamodel. Skrze metamodel kouč rozkládá vzorce myšlení klienta. Zjistí, co klient chtěl vyjádřit oním vypuštěním některých slov či překroucením a nebo zevšeobecněním. Za použití Miltonova modelu propojí klienta s jeho vnitřními zdroji či mu pomůže ukázat jisté směry, kterými se může ubírat. Za pomoci oněch obratně vágních spojení, takto se klient může sám rozhodnout, jakým směrem se bude dále ubírat.

### 3 HYPNÓZA V DĚJINÁCH LIDSTVA

V úvodu této práce autorka seznámí čtenáře s historickým pojetím hypnózy, jaký byl její vývoj v průběhu času. Jaké je využití hypnotických sugescí v dnešní době v rámci rozvoje osobnosti. Detailněji představí přístupy významného hypnoterapeuta Miltona H. Ericksona, který se zapříčinil o to, že hypnóza byla od roku 1956 v USA považována za léčebnou metodu. Autorka se zaměří na využití ericksonovské hypnózy spolu s NLP v praxi kouče, andragoga.

Lidstvo používá hypnózu od nepaměti k uzdravování těla i ducha. Pojmenování umělého spánku hypnózou učinil anglický oční lékař James Braid (1795-1860). Název hypnóza pochází z řeckého slova hypnos, což znamená spánek. Braid používal hypnózu k znecitlivění (dnešní anestezii) svých pacientů, a v tomto znecitlivění prováděl různé chirurgické zákroky.

#### 3.1 Historie hypnózy

První zmínky o používání hypnózy pochází od Sumerů, kteří používali hypnotické sugesce způsobem, který se nelišil příliš od používání hypnózy v dnešní době. V Uruku (biblický Erech), se dochovaly záznamy o používání hypnózy kněžími, kteří byli školeni na lékaře. Ve spánku nemocným zadávali hypnotické sugesce. Hypnózu používali v Indii, zmínky o tom jsou dochovány v Mániově zákoníku, což je nestarší sanskrtská listina. Ve starém Egyptě se též používal hypnotický spánek zmínky o tom můžeme nalézt na Ebersově papyru. K známým egyptským chrámům, kde probíhalo toto léčení, patří chrám Isidiny a slavný Serapidův chrám v Kanópu.

Ve starém Řecku a Římě byla hypnóza známa jako chrámový spánek. Lidé, kteří se chtěli uzdravit, tak navštívili chrám a nejdříve museli držet určitou dietu, po té chrámoví kněží nemocného připravovali vonnými koupelemi a rituálními očištění. Během spánku byly nemocnému šeptány do ucha ozdravné sugesce. I v této době bylo možné pozorovat nehypnabilní jedince a těmto jedincům styk s bohy sjednávali kněží v transu, jak uvádí Tepperwein (1994, s. 16) „*Ve slavném Apollónově chrámu v Delfách seděla na zlaté trojnožce kněžka nad spárkou ve skále, z níž vystupovaly páry. Ty ji uváděly do transu a ona na dotázání sdělovala úrady bohů. V jiných chrámech se transu docilovalo rituálním pálením určitých bylin.*“ Postupem doby, zhruba od poloviny 6 stol. n. l. začali chrámové kněží nahrazovat křesťanští mniši.

Prvním kdo odlišil spánek od hypnózy byl Avicena, jak píše Zíka (2011, s. 44): „*Ve své „Knize léčení“ publikované v roce 1027 píše o tom, že jeden člověk může v druhém vytvořit naladění umožňující přijetí takového stavu, kterému dnes říkáme hypnóza.*“

Paracelsus tvrdil, že rozhodujícím v uzdravení je vždy „lékař v nás“. Uváděl, že nemocné v Korutanech mniši nechávají dlouze pohlížet do křišťálové koule, až se jim unaví oči a upadnou do spánku. Ve spánku jim mniši zadávají uzdravující sugesce. Ve středověku poznamenaném svatou inkvizicí, která měla dohlížet na dodržování dobrých mravů a víry, tento přístup k léčení člověka upadl v zapomnění. Tomu, kdo ovládal hypnózu, hrozilo upálení jako zaklínači spojeným s ďáblem (Tepperwein, 1994)

První vědecky provedl a popsal hypnózu u zvířat jezuitský páter Athanasius Kricher (1606-1680), který byl předchůdcem živočišného magnetismu F. A. Mesmera. Astronom, profesor a též jezuitský páter Maxmilián Hell (1720-1792) prováděl tzv. magnetické kúry, které spočívali v tom, že vyráběl magnety ve tvaru jednotlivých nemocných orgánů a připevňoval je na postižená místa. Úspěch, který touto metodou sklízel byl vysoký, dokázal uzdravit 60-70% nemocných.

Na základě těchto úspěchů Franz Anton Mesmer (1734-1815), vídeňský lékař, se snažil vytvořit první teorii hypnózy. Tato teorie se zakládala na předpokládané existenci zvláštní látky, kterou nazval fluidem. Toto fluidum se nahromadilo u některých jedinců a při hypnotizování se z nich přenášelo na druhé. Dle Mesmera tato látka působila podobně jako magnet, proto mluvil při hypnóze o magnetismu animalis. Pohyby, které při hypnóze dělal (tahy rukou podél tváře a celého těla), se po něm nazývají mesmerovské pasy. Celé toto období se nazývá dle F. A. Mesmera mesmerismus. Mesmer byl ve svém snažení velmi úspěšný, což vzbuzovalo značnou nelibost u jeho kolegů. Utekl tedy z Vídně do Paříže, kde léčil i členy francouzského dvora. Sám Mesmer nepřikládal velký důraz na onen trans, který u pacientů nastal. Mesmerova teorie byla přezkoumána řadou lékařů jeho doby a byla prohlášena za nevědeckou a její využívání bylo zakázáno. I přesto, že F. A. Mesmer vycházel ve své teorii z chybných předpokladů (tedy, že trans není hlavní činitel jeho úspěchu), zapříčinil vědecké zkoumání hypnózy a lze i tvrdit, že měl značný vliv na rozvoj moderní psychoterapie.

Jak bylo napsáno výše v této kapitole James Braid provedl řadu experimentů s animálním magnetismem a dal se slyšet, že hlavní účinek spočívá ve vnímavosti pacienta než v přijímaném magnetismu od mesmeristy.

Braid toto nazval neurohypnologií (dle řeckého neuron=nerv a hypnos=spánek). Z neurohypnologie se během krátké doby stala hypnóza. Braid tedy jako první vymezil tento pojem.

Jeho výzkumy v rámci hypnózy přezkoumával pařížský lékař Auguste Ambroise Liebeault a jen je potvrdil ve svém díle Umělý spánek a podobné stavy, touto knihou vstoupila hypnóza, navzdory mnohým polemikám, do lékařské praxe. Liebeaultovi pacienti se mu upřeně dívali do očí a on jim takto vsugerovával stále se zvyšující ospalost. Když pacienti upadli do transu, sdělil jim, že jeho příznaky zmizí. V mnoha Liebeaultových případech se to tak skutečně stalo. Jean Martin Charcot se zasloužil o to, že Francouzská akademie věd roku 1882 uznala hypnózu jako neurologický fenomén. Charcot byl znám jako „Napoleon neuróz“, věřil, že ve skutečnosti mohou být zhypnotizováni pouze hysteričtí pacienti. Domníval se totiž, že hysterické symptomy mají společný základ s hypnotickými fenomény.

Tyto závěry později vyvrátili následovníci Liébeaulta. Dokázali, že trans může být vyvolán přímo a tedy i pacienti, kteří nejsou hysteričtí, mohou být hypnotizováni. Liébeaultovým dílem se po mnoho let zabýval Hypolyte Bernheim (1843-1919). Publikoval své dílo o hypnotické sugesci a tuto novou léčebnou metodu přivedl i na akademickou půdu na univerzitní klinice v Nancy. Dle této univerzitní kliniky založil spolu s Liebeaultem tzv. nancyská škola a udělali tak první krok k vědeckému užívání hypnózy. Žákem nancyské školy byl i zakladatel psychoanalýzy Sigmund Freud (1856-1939). Pro Freuda byla hypnóza jen velmi malou kapitolou v jeho profesním životě. Sám sebe nepovažoval za příliš dobrého hypnotizéra, což se i promítlo v jeho článku o hysterií, kde napadl hypnózu, jak píše Zíka (2011, s. 58) „*Jeho argumenty vycházely ze čtyř tvrzení: 1. zdá se, že ne každý je zhypnotizovatelný tak, aby se ponořil do žádoucí hloubky hypnotického transu; 2. Zdá se, že po hypnotické léčbě se po určité době symptomy vracejí; 3. Potlačení nevědomého materiálu bylo zesíleno sugescemi (podle Freuda bylo naopak žádoucí uvolnění nevědomého materiálu); a konečně 4. přenosový vztah (tj. vztah mezi pacientem a analytikem) se hypnózou dramaticky změnil výbuchy radosti nebo vzteku pacienta. Freudova psychoanalýza tak udělala medvědí službu hypnóze v jejím možném využití pro léčení. Trvalo téměř půl století, než se oživil zájem o hypnózu jako terapeutickou metodu.*“

Ruský badatel I. P. Pavlov (1849-1936) se zasloužil též o rozvoj hypnózy v tom slova smyslu, že ji zbavil nálepky „religiózního zážitku“ díky svému slavnému pokusu na psech. Tímto pokusem se vyjasnil vztah mezi tělesnými a duševními procesy

a ukázal tím, že hypnóza i hypnotické sugesce jsou běžné životní procesy. Základní experiment jak popisuje Tepperwein (1994, s. 22) probíhal zhruba takto: „Pavlov nejprve předkládal psovi maso a konstatoval, že na tento podnět pokusné zvíře reaguje silnějším sliněním. Pak současně s předložením potravy dával zaznít určitému zvuku zvonku a tento proces stále opakoval. Po určité době stačil k vyvolání zvýšeného slinění zvířete postačovat sám zvuk, i když žádné maso v zorném poli nebylo. Mezi zvukovým podnětem a reakcí slinění tak vznikl naučený nový, původně neexistující podmíněný spoj.“ Dále se k poznatkům hypnózy I.P. Pavlov vyjádřil následovně, jak píše Zíka (2011, s. 61) „*Jakékoliv déletrvajících nebo systematicky se opakujících podráždění, které po příslušných nervových drahách dospívá do určitého místa mozkové kůry, vede dříve či později k nutkavé ospalosti a dále ke spánku, respektive k hypnóze.*“

Jak bylo uvedeno, hypnóza provází člověka od nepaměti. Znali ji různé národy a kultury a používali ji též různým způsobem – k uzdravení, k manipulaci, k rozmlouvání s bohy. Ve dvacátém století se hypnóza ve většině zemí stala spíše pouťovou a zábavnou atrakcí. Odborníci se jí v tomto období zabývali mnohem méně než tomu bylo v devatenáctém století. Nicméně postupně ve dvacátém století se z hypnotických přístupů Milтона H. Ericksona, rodinné terapie Virginie Satirové a z Gestalt terapie vyvinul nový přístup k podvědomí člověka - NLP (neurolingvistické programování), o kterém se více autorka této práce zmiňovala ve druhé kapitole.

### **3.2 Co je a co není hypnóza**

V této podkapitole se autorka zaměří na vymezení pojmu hypnózy, jelikož hypnóza může být chápána různými způsoby. Je tedy přínosné vymezit to, co pro účely této práce je hypnóza a co není.

Hartl a Hartlová ji popisují následovně (2000, s. 201) „*Hyponóza (hypnosis) termín angl. lékaře Jamese Braida; uměle navozený, změněný stav vědomí vyznačující se zvýšenou sugestibilitou a hyperkoncentrací pozornosti; projevuje se ztrátou já, pasivitou, poslušností k příkazům hypnotizéra; někdy se užívá k terapeutickým účelům; hypnóza označována též jako soc. interakce, v níž jedna osoba reaguje na sugesce nabízené druhou osobou, výsledkem hypnózy jsou změny vnímání, paměti a volního jednání, jako např. pozornost selektivně zaměřená pouze na hlas hypnotizéra, zkrácení reality, vznik bohatých fantazijních prožitků, rostoucí*

*sugestibilita, ve vyhraněných případech může mít sugesce charakter nutkavého jednání n. bludu.“*

Mnozí považují hypnotický stav za neobvyklý, nepřirozený, však opak je pravdou. Hypnotický stav se dá přirovnat stavu, kdy se například člověk začte do děje knihy, že neslyší a nevnímá druhé osoby. Hlavní rozdíl mezi těmito stavy a hypnotickým stavem je ten, že hypnóza je cílená na nějaké změny, kterých chce klient u sebe dosáhnout a k nim mu pomáhá hypnoterapeut nejen skrze sugesce. Hypnóza jakoby potlačí vědomí, sníží se tím schopnost vnímat vnější podněty a zvýší se tím ochota pro přijímání sugescí. Sugescie v hypnotickém stavu působí mnohem silněji než za normálních okolností. V hypnotickém stavu není možno s klientem manipulovat, jak se může domnívat širší veřejnost, když se vysloví slova hypnóza. V hypnotickém stavu klient přijímá od hypnoterapeuta jen ty sugesce, které jsou v souladu s jeho „základními zájmy, vnitřním přesvědčením“. V případě, že klient dostane sugesci, která s ním nerezonuje probudí se či danou sugesci ignoruje. Při hypnóze tedy není možné se vzdát své vlastní vůle, klient stále rozumí tomu, co je pro něj vhodné a co nikoliv.

Hypnotický stav je podobným stavem vědomému stavu. Skrze snímky mozkových vln člověka v hypnotickém stavu je vidět, že se nachází v hladině alfa s frekvencí 8 až 13Hz, což je stádium mezi bděním a spánkem. Tento stav je tělu naprosto přirozený, jelikož jím každý z nás prochází každý večer, kdy se ze stavu beta (úplné vědomí) dostává do stavu alfa (stav přirozený hypnóze, meditace apod.), po té klesá níže do stavu théta (povrchní spánek) a z thétu se dostává ještě hlouběji do delty (hluboký spánek). Když se ráno probouzíme, procházíme zase deltou, thétou, alfou až betou, tedy do stavu plného vědomí a tento cyklus se každý den stále opakuje. Stav hladiny alfa je tedy přirozeným stavem vědomí, v tomto stavu se máme možnost více, mnohonásobně více koncentrovat než ve stavu beta, kdy frekvence mozkových vln jsou v rozsahu nad 13 Hz. Hladina beta je důležitá pro usměrňování důležitých životních funkcí, jako je fungování srdce, dýchání, činnost ledvin, jater, trávení atd. Hladina beta, tedy vědomé fungování mozku, zabezpečuje z velké části pozorování těchto životně důležitých funkcí. Činka (2012, s. 92) rozděluje hladinu beta do třech následujících pásem, přičemž každému pásmu přiřazuje jednotlivé souvislosti: „*Super beta – vysoké frekvence – 19–35 Hz, vzrušení, vrcholný výkon, napětí, podráždění; střední beta 16-19 Hz – pásmo aktivity s vnější pozorností; nízká beta 13-16Hz – pásmo uvolněné vnější pozornosti.*“ Další stupeň mozkové činnosti, který následuje po alfě, jak bylo řečeno již výše, je théta s deltou. Frekvence mozkových vln

klesají pod 8 Hz, což je přirozený spánek. Hladina théta je při velmi hlubokém uvolnění a Činka (2012, s. 93) doplňuje následující: „*Organismus nereaguje na podněty z venku, namísto toho je zaměřen dovnitř. V této fázi je přístupné podvědomí a jak mnohé nasvědčuje, tak se otvírají naplno brány tvořivosti.*“ Ještě se rozlišují pomocí elektroencefalografu (EEG) vlny gamma, které se měří od 30 Hz a výše, (Tamtéž, s. 92) autor je komentuje následovně: „*Výzkumy DePascalise a Penny poukazují na zvýšení produkce vln o 40 Hz v pravé mozkové polokouli u vysoce hypnabilních jedinců. Některé prameny uvádějí rozsah frekvence Gamma 30 – 80Hz a vyšší než 80 Hz označují za Omega pásmo.*“ Na základě výše uvedeného lze shrnout, že hypnotický stav, každý jedinec může prožívat v jiné vlnové délce a je toto prožívání zcela individuální. Peterková (2009, s.43) se k hypnotickému stavu vyjadřuje následovně: „*Při hypnóze je subjekt soustředěn na to, co mu hypnotizér říká. Přitom se „odpojí“ od vnějších podnětů i běžného proudu myšlenek. Velmi oslabené je rovněž kritické myšlení, což umožňuje přijímat sugesce bez jejich zpochybňování.*“

Hypnózu lze rozdělit do několika stupňů, z vědeckého hlediska lze rozlišovat několik desítek stavů hypnózy, v této práci bude uvedeno jen základní rozdělení hypnotického stavu do tří stupňů a tedy:

- **Somnolence**=lehká hypnóza, tohoto stavu je schopna dosáhnout většina populace, je pro něj typické uvolnění, možná ospalost. Klient má pocit, že jeho celé tělo ztěžklo, ale necítí se hypnotizovaný.
- **Hypotaxie**=střední hypnóza, v tomto stavu je klient v hlubokém uvolnění se silně omezeným vědomím a silně omezenou schopností hodnotit. Je to stav, ve kterém hypnoterapeut pracuje nejčastěji, tohoto stupně uvolnění mohou dosáhnout zhruba  $\frac{3}{4}$  obyvatelstva.
- **Somnambulismus**=hluboká hypnóza či úplná hypnóza, projevuje se též u náměsíčnosti. Tento stav je zajímavý tím, že lidé po přechodu do plného vědomí trpí „hypnoamnézií“. Klient si tedy nepamatuje nic, co v transu probíhalo, pokud nedostane v hypnóze sugesci, že si má pamatovat, co klient činil. Tohoto stavu je schopno dosáhnout zhruba 5% obyvatelstva. Však ani v tomto úplném stavu hypnózy klient nepoví ani neudělá nic, co by bylo v rozporu s jeho „vnitřním přesvědčením“ (Tepperwein, 1994).

### 3.3 Hypnóza a vědomí

V rámci hypnózy se často setkáváme s pojmy, jako je vědomí, podvědomí, nevědomí, změněné stavy vědomí. Autorka z tohoto důvodu zařadila do práce i tuto podkapitolu, aby seznámila s významy jednotlivých pojmů a jejich použití při hypnotických transech či hypnoterapeutické práci.

Pojem vědomí lze v rámci psychologie vnímat z dvou úhlů pohledu. První z nich je prožívání vědomého stavu, opakem vědomí v tomto případě je tedy bezvědomí. Druhý úhel pohledu je vědomí a protikladem mu je nevědomí, podvědomí (Nakonečný, 1997). Introspektivní pokusy, které definují pojem vědomí popisuje Nakonečný (1997, s. 379) popisuje následovně: „1. *Vyjadřuje niternost prožívání, a je tak v protikladu k pojmům mimovědomý a bezvědomí.* 2. *Znamená předmětné vědomí, tj. „vědění o něčem“, a stojí tak v protikladu k pojmu nevědomí.* 3. *Vyjadřuje sebereflexi, tj. uvědomování si sebe sama.*“

Vědomí obsahuje substanci „já“ a lze jej vnímat jako stav, kdy si člověk plně uvědomuje vnější a vnitřní podněty. Není prokázáno, že vědomí je jednotná složka a lze tedy předpokládat, že v něm může probíhat několik činností zároveň (Kratochvíl, 2011). Psychologický slovník definuje pět pohledů na nevědomí a ty jsou jak uvádějí Hártl, Hártlová (2000, s. 666): „ 1. *Obsah myslí, kt. si člověk dokáže vybavit* 2. *Zákl. termín empirické psychol. definované jako věda o stavech vědomí; zahrnuje subjektivní jevy, od vnímání prostého podnětu až k složitým poznávacím procesům, na nichž se podílejí psychodynamické činitele, jako je motivace, vliv předchozí zkušenosti a momentální stav (únava, drogy)* 3 *dle W. Wundta jde o „všeobecné spojení duš. zážitků.“* 4 *C. H. Judd uvádí, že „vědomí je to, co má každý z nás, když vidí a slyší, když cítí libost n. bolest, když si něco představuje či rozvažuje, n. když se rozhoduje k činu“* 5. *Pozdější autoři nahrazují vědomí pojmem zkušenost, zážitek, chování.* “

Vědomí, tedy vědomá mysl, ovlivňuje vědomě svá rozhodnutí i pohyby. Vědomá mysl člověka způsobuje to, že právě v daný okamžik víme, co děláme, co vidíme, co slyšíme i co cítíme. Má přehled o tom, z jakého důvodu se jedinec chová tak, jak se chová. Vědomá mysl v rámci vnímání hypnózy člověku umožňuje analyzovat, logicky uvažovat, přemýšlet o věcech v určitých celcích, všeobecně



je spojována s rozumem či intelektem. Vědomá mysl má jisté omezení v soustředění se na více informačních prvků současně, jak zmiňuje i Atkinson (2009, s. 70): „*Studie ukázaly, že vědomá mysl (závisí to na kultuře a osobní praxi jednotlivce) mívá prostor pro zhruba sedm kousků (laterálních pásem) pozornosti v jednu chvíli.*“

Při použití pojmu nevědomí možná mnohým lidem vyvstane v mysli teorie nevědomí Sigmunda Freuda. Sigmund Freud byl člověk, který dokázal odbornou i širokou veřejnost rozdělit na dvě protilehlé skupiny. Jedni ho zbožňovali a druzí vůči němu cítili pravý opak. Je již notoricky známé freudovské pojetí osobnosti jako ledovce, který se dělí na tři části. Vědomí, což je vrcholek ledovce, tedy nejmenší část; předvědomí, kde se skrývají prožitky, myšlenky, které si člověk ve své minulosti uvědomoval, ale zapomněl je a může si větší část vybavit. Tou největší částí ledovce je ono nevědomí, kde jsou dle Freuda ukryty např. traumatické emoční zážitky, které jedinec vytěsnil. Dle Freuda nemohou zážitky, myšlenky, pocity z nevědomé části mysli vstupovat do vědomé zcela spontánně. Na tomto základě vyvinul psychoanalýzu, která měla za úkol najít a identifikovat onen zážitek, myšlenku z nevědomé mysli přivést k vědomé mysli a takto člověka vyléčit (Atkinson a kolektiv, 2003).

Carl Gustav Jung poskytl odlišný pohled na nevědomí, na rozdíl od Freuda se Jung snažil chápat nevědomí v širším slova smyslu než klasická psychoanalýza. Definoval dva typy nevědomí, jedno z nich nazval kolektivní nevědomí, u kterého předpokládal, že je jedinec dědí. Jung věřil, že jsou v něm obsaženy všechny zkušenosti lidských i zvířecích bytostí. Drapela (2008, s. 34) srovnává Jungovo a Freudovo pojetí nevědomí následovně: „*V protikladu k Freudově teorii, která vnímá nevědomí jako možné ohrožení vědomého ego člověka, pojmá Jung své kolektivní nevědomí jako možný zdroj moudrosti v lidském životě.*“ Tento typ nevědomí je chápán tak, že je nositelem zkušeností celého lidského i zvířecího druhu. Nevědomí v tomto pojetí může vyvstávat v životě jedince skrze archetypální symboliku, jak popisuje Nakonečný (1997, s. 140): „*Např. vstup do hlubokého lesa může aktivovat určité zážitky našich prapředků, stejně jako konfrontace s takovými činy, jako je hrdinství, zrada atd. Setkání muže s ženou může aktivovat mužský archetyp ženy (tzv. anima) zahrnující různé protikladné stránky „věčného ženství“, symbolizované v mýtech a pohádkách postavami smyslné Evy, moudré panny Sofie, čarodějnicemi, ale i vílami, princeznami atd.*“ Druhý typ, který Jung rozlišil, nazval osobní nevědomí. Člověk jej získává vnořením zapomenutých či jinak vymazaných citů, myšlenek nebo interpersonálních zážitků z vědomé mysli (Drapela, 2008).

Nevědomí, podvědomí je změněný stav vědomí, při kterém se může naskytnout spojení s nevědomou složkou lidské mysli. V nevědomí je uloženo vše, co člověk během života prožil, viděl, slyšel, cítil, ochutnal. V nevědomé mysli jsou uloženy vzpomínky, prožitky, zážitky, které mají pro jedince pozitivní i negativní náboj. Tepperwein (2009, s. 28) se vyjadřuje k podvědomí následovně: *„V podvědomí jsou uloženy všechny prožitky a pocity od prenatálního období až dodnes. Nicméně každý prožitek ať již kladný nebo záporný ovlivňuje jednání, cítění i každodenní život jedince. Obavy v dospělém věku tedy mohou mít příčiny z raného dětství.“*

Nevědomá mysl pracuje s asociacemi. Tyto asociace způsobují to, že když se člověk dostane do nějaké situace, jsou nám nabízeny, nevědomou myslí, pocity po těle, emoce z podobných situacích. Například když člověk byl účastníkem dopravní nehody, jistě to v něm zanechá nějaké pocity. Možná se rozhodne, že již nikdy řídit nebude. Však když usedá na místo spolujezdce, provázejí ho úzkosti. Toto je pro život jedince komplikace, skrze hypnózu může člověk s pomocí, hypnoterapeuta/kouče využívajícího hypnózu, vstoupit do nevědomí a zpracovat tuto událost, je možné zefektivnit tento proces za pomocí posthypnotických sugescí. V hypnóze lze zadat příkaz, že tento zážitek bude zapomenut či tam může být řečeno, že tento zážitek nezpůsobí již jedinci ty pocity, stavy, které prožíval.

Nevědomou myslí začíná jedinec používat naučené chování, na seminářích z oblasti NLP či hypnoterapie se někdy používá pojem, že člověk „jede na autopilota“. Konkrétně je tím myšleno to, že člověk před osvojením určitých činností např. při jízdě autem využívá z větší části vědomou mysl, tzn. že jedinec se musí soustředit na jednotlivé úkony a postupně přidává další s tím související. V okamžiku, když se člověk naučí, osvojí danou problematiku; zautomatizuje si tento proces. Tento proces se uloží do nevědomé mysli. Při řízení si lidé běžně povídají, poslouchají rádio, přemýšlí nad různými jinými věcmi a přitom se bez problémů věnují řízení automobilu, aniž by nad tím více vědomě přemýšleli.

V rámci odborné literatury o hypnóze nelze říci, že by byla jednotná terminologie při používání těchto slov, jako nevědomí, podvědomí či vědomí Kratochvíl (2011, s. 19) pracuje s pojmem změněný stav vědomí a vyjadřuje s k tomuto pojmu následovně: *„Změna vědomí se též označuje pojmem disociace, který znamená oddělení určitých procesů od hlavního proudu poznávání a řízení.“*

Jiní autoři a hypnoterapeuti se často kloní k freudovskému pojetí ledovce. Tedy ta část, která vyčnívá nad hladinu je vědomí, a ta část pod hladinou je nevědomí, v procentuálním vyjádření je to zhruba takto – 10% zaujímá vědomí a zbývajících 90% tvoří nevědomá složka lidské mysli.

### **3.4 Hypnóza dnes**

Po první světové válce se klinická hypnóza opět vzkřísila, když se začala používat jako léčebná metoda u traumatizovaných válečných veteránů. Hypnoterapeuti začátku dvacátých let minulého století se domnívali, že v rámci hypnotického stavu je klient pouze pasivním příjemcem, a tedy každého klienta ovlivní stejným způsobem.

Významným hypnoterapeutem, který pozdvihl hypnózu a psychoterapii zcela do jiných pater byl Milton H. Erickson (1901- 1980). Jeho terapie byly zcela neobvyklé, přesto velmi účinné, byly atypické a ojedinělé. Dnes bychom je zařadili do tzv. krátkodobých terapií. Erickson tvořil klientům na míru způsob terapie, který vycházel z dané terapeutické situace klienta, neřídil se dle jednotlivých psychoterapeutických teorií. Mnohdy při čtení jeho kazuistik jsou použity velmi svérázné způsoby vedení rozhovoru, terapie, jako např. v kazuistice, kterou uvádí Haley (2003, s.64), autorka ji uvádí v příloze A této diplomové práce. Je zde vidět jeho ojedinělý přístup, kdy do terapie zapojuje nejen sebe a svou rodinu, ale i své přátele. Lze pozorovat i přenos z běžného terapeutického prostředí - ordinace do externího prostoru, v tomto případě restaurace. Mladík se bál chodit mezi lidi, vstupovat do různých prostor, měl strach navazovat vztahy s ženami. Erickson mu tímto ojedinělým a předem domluveným zážitkem, se všemi aktéry krom onoho mladíka, připravil ten nejhorší scénář, který si kdy mohl představit, že jej v restauraci může potkat. Tím mohl mladík nabýt pocitu, že nic horšího se mu již v oné restauraci stát nemůže a tedy dalšího večera klidně do ní vyrazil se svým přítelem. Navíc mladík měl pocit, že musí při cestě do oné restaurace omdlít. Zde Erickson ukázal to, jak s ním udržoval kontakt a dokázal se vcítit do jeho možných pocitů a myšlenek. Ukazoval mu totiž možnosti, kde by mohl omdlít – tím odvedl jeho pozornost od soustředění se na samotnou možnost omdlení. Lze to vnímat tak, že pokud někdo někomu ukáže, kde by mohl omdlít – tak se mu již bude hůře omdlívat, že?

Ericksonovský přístup byl neobvyklý v tom, že využíval principy, které mu umožňovali setkat se klienty v jejich vnitřním světě, aktivně jim naslouchal a vnímal jejich smýšlení o světě, způsobu života apod. Nikdy nebyla vyvinuta škola či teorie psychoterapie či hypnoterapie dle Miltona H. Ericksona. Samotný Erickson se tomuto velmi bránil, shrnout svou práci s klienty do jakéhokoliv teoretického systému. Však v jeho práci můžeme shlédnout jednotlivé principy, které ji charakterizují, jak uvádí Zeig a Munion (2007, s.38): „*Principy charakterizující jeho přístup znějí následovně:*

- *nevědomá mysl je důležitým prostředkem pro směřování terapeutického procesu;*
- *potíže nemají být chápány jako patologické – musíme je vnímat jako výsledek snahy jedince přizpůsobit se měnícím se životním nárokům;*
- *terapeut může během léčebného procesu převzít aktivní a direktivní roli;*
- *trvalá změna může vycházet a často také vychází ze zážitků zprostředkovaných domácími úkoly, které pacient plní mimo terapeutické sezení;*
- *pacient obvykle disponuje odpovídajícími zdroji, silami a zkušenostmi nezbytnými pro vyřešení předkládaných problémů;*
- *účinná terapie závisí na využití aspektů pacientova problému, života, chování a/ nebo fungování.“*

Nevědomou mysl považoval za velmi mocný nástroj, skrze nějž mohlo dojít k léčení pacienta. Erickson k nevědomé mysli svých pacientů a též i své, vždy přistupoval s respektem a spoléhal na ni jako na významný zdroj léčebného procesu. Dovolil si ve své práci s pacienty plně využívat intuici a věřit plně moudrosti vlastního nevědomí. O využívání nevědomé mysli u svých pacientů si Erickson uvědomil, že mysl vyhodnocuje informace zvláštním způsobem, a to následovně (Tamtéž, s.41): „*Někdy je zapotřebí pracovat pouze s nevědomím bez vědomého náhledu, neboť nevědomí bývá často schopno vzhledu dříve, než může dojít k vědomému porozumění. Nevědomí hovoří obvykle symbolickou řečí. Třebaže je důležité porozumět nevědomé symbolice a uchopit ji, Erickson zdůrazňoval, že není potřeba převádět implicitní významy na explicitní.“*

Ve většině Ericksonových kazuistikách se setkáváme se zvláštními nepřímými sugescemi k pacientovi. Jednalo se o jasné příkazy, kterým klienti snadno porozuměli a tak dosáhl kýženého výsledku. Tyto příkazy byly však v nepřímé formě, klient měl

pocit, že si může zvolit. Dost často říkal svým klientům, že jim může pomoci, ale musejí po té udělat cokoli, co bude při terapii potřeba. Klienti měli čas na rozmyšlenou, většinou souhlasili, jelikož se chtěli uzdravit. Například v jedné své kazuistice Milton H. Erickson popisuje muže, který nemohl po smrti své ženy spát. Erickson při terapiích zjistil, že muž nemá rád leštadlo na podlahy. Řekl klientovi, že mu může pomoci, pokud je schopen vzdát se 8hodin spánku. Muž souhlasil, jelikož stejně každý den spal ani ne 2 hodiny. Muž musel leštit parkety celou noc v pyžamu, to trvalo 3dny. Čtvrtou noc řekl synovi, že si na 15min před leštěním parket lehne – vzbudil se v sedm ráno. Erickson mu dal sugesci, že v případě, ještě 15min po té, co si šel lehnout, přečte na hodinách kolik je hodin – musí jít leštit parkety. Tento muž po té spal každou noc. Na tomto terapeutickém případě je vidět jeho ohromující netradiční přístup a přesto fungující (Halley, 2003).

S tímto přístupem mnohdy uspěl terapii a zcela se tak odklonil od psychodynamického proudu a potlačil tím i kognitivní přístupy a behaviorální postupy. Zde můžeme sledovat, že se zcela odklonil i od humanistické teorie Carla Rogerse, který věřil, že pokud se dokáže terapeut vcítit do pacienta, bude mu otevřený, splní se tím nezbytné podmínky terapie a může tedy za pomoci terapeutického procesu dojít k léčení. Zároveň svým pacientům dával posthypnotické sugesce, které plnili mezi sezení, jelikož si uvědomoval, že když se pacient ve svém uzdravení angažuje větší část týdne než jen hodinu na sezení, uspěl se tím i změna.

Jeho přístupy byly jedinečné především v tom, že každému pacientovi vytvořil terapii přímo na míru. Zcela úmyslně se vyhýbal předem definovaným léčebným postupům. Zastával názor, že když svou praxi ohraničí teoretickým přístupem, nedojde k respektování jednotlivců jako celku, tedy jejich vnitřního bohatství. Uvědomoval si důležitou věc a to bylo to, že každý jedinec má k dispozici odpovídající vnitřní zdroje, přednosti a zkušenosti, nezbytné pro vyřešení svých problémů. Z toho předpokladu vychází i teorie NLP a koučinku, o kterých hovoří předchozí kapitoly. Je důležité si uvědomit, že na dobu, ve které Erickson žil to byla velmi radikální myšlenka. Uměl se svým pacientům zcela otevřít a vystoupit ze svého prostoru a vstoupit do jejich prostoru a pozorovat jejich problém z jejich perspektivy. Když vstoupil do prostoru pacienta, zcela se mu přizpůsobil i v používání pacientova jazyka, jeho tempu možné změny nejen tedy jeho úhlu pohledu. V tomto bylo kouzlo jeho úspěchu. Jelikož tímto udržoval nezbytný raport (mezilidské spojení) v práci s klientem. V práci pomyslné prvenství u Miliona H. Ericksona můžeme spatřovat skrze jeho intuitivní reakce,

pročítání jeho případů je jako shlížet umělecké dílo některých významných malířů, sochařů, jelikož v každé jeho reakci na pacienta je cítit lehkost štětce. Spontánnost jeho myšlenek s neuvěřitelnou tvořivostí.

## 4 KOUČOVACÍ TECHNIKY ZA POUŽITÍ NLP A HYPNÓZY V PRAXI

Autorka v této kapitole ukazuje skrze hypnotické techniky a NLP, jak je možné pracovat s klientem. Cílem této praktické části je zodpovědět otázku, zda je možné prostřednictvím technik NLP a transu zpracovat témata, se kterými klient přijde ke kouči?

V první podkapitole je ukázána indukce, nebo-li navození transu jedním možným způsobem. Nelze v rámci této diplomové práce nabídnout všechny možné indukce transu, jelikož toto je závislé na každém hypnoterapeutovi či kouči využívajícím hypnoterapii. Navození transů existuje minimálně tolik kolik je ve světě terapeutů využívajících hypnózu.

V dalších podkapitolách autorka názorně ukazuje jednotlivé techniky, které znázorňují ty nevhodnější nástroje, v daný okamžik pro klienta. Jednotlivé záznamy z neformálních rozhovorů a za pomoci otevřených otázek jsou uvedeny v přílohách této diplomové práce.

### 4.1 Navození transu

Pro trans je v hypnóze ekvivalence změněného stavu vědomí, tedy v rámci diplomové práce nevědomí. Naopak psychologický slovník ukazuje na jiné vnímání tohoto slova a to Hartl, Hartlová (2000, s. 624): „*Zvláštní stav vědomí podobný stavu hypnotickému, kt. kvalitativně mění vědomí i chování člověka; stav vytržení, extáze, bývá nejč. Vyvolán emocionálně hluboce působícími podněty; nejč. Při náb. obřadech, rituálech a symbolických obřadech, též při někt. druzích meditace.*” V rámci hypnózy trans chápeme jako uvolňující stav. Podobný stavu relaxace, který hypnoterapeut/kouč navodí klientovi, aby mohl pracovat s jeho nevědomou myslí. Jelikož trans většinou probíhá v hladině alfa či theta, kdy je tělo i mysl uvolněná a otevírají se možnosti vstupu do nevědomé části mysli.

V příloze B autorka ukazuje jednu z možností navození transu a vyvedení z něj. Při navozování transu je důležité, že hypnoterapeut změní hlas, ztižší a může některá slova prodloužit (např. *sousloví to je fajn [fáájn]*). Je důležité plně sledovat tělo klienta a začít vytvářet raport, což lze například tím, že se sladí dech s dechem klienta. U klienta lze pozorovat ono zklidnění dechu při indukci transu, zároveň některým lidem se mohou prokrvit tváře, uvolnit rysy obličeje. Hypnoterapeut/kouč by měl

bezprostředně reagovat na jedince, když např. zaznamená nějaký neklid klienta či náhlý zvuk, tak je potřeba jej klientovi zazrcadlit. Například pokud do místnosti vnikne nenadálý zvuk z venku či z vedlejší místnosti, tak ono zrcadlení může vypadat následovně: „Zvuky, které slyšíte Vám napomáhají se ještě více uvolnit a prohloubit stav transu. Tyto zvuky Vám pomáhají se více a více uvolnit. Tak výborně. To je v pořádku.“ Jde o to, aby terapeut/ kouč velmi flexibilně reagoval. V opačném případě hrozí ztráta raportu a tedy i klienta tím, že vystoupí z transu.

Hypnabilní jedince může hypnoterapeut/kouč poznat pomocí toho, že např. při transu kroutí očními bulvami, a nebo s nimi jezdí nahoru a dolů, nejsou to vědomé pohyby. Zároveň lze pozorovat nervové záškuby, např. na rukou, nohou někdy i větší částí těla. Vše jsou to nevědomé pohyby a známky toho, že je klient v transu.

Při výstupu z transu je důležité dávat jednoduché pokyny, o kterých je nejprve informován. Například, jak autorka ukazuje v příloze B. Kde výstup z transu probíhá pomocí počítání. Výstup z transu nemusí probíhat počítáním, pouze v tom případě, kdy i indukce při vstupu obsahuje počítání či číslovky, které jsou zakomponované např. v nějakém příběhu. Tak v tomto případě je potřeba, aby hypnoterapeut používal číslovky i při vyvádění, avšak v opačném pořadí. Při navracení se do bdělého stavu terapeut změní zabarvení hlasu a mluví naopak hlasitěji a dává jasné příkazy, co klient dělá. Nenabízí možnosti jako při vstupování do transu.

## **4.2 Šestikrokové přerámcování**

Technika šestikrokového přerámcování dokáže ovlivnit chování klienta, pracuje na úrovni struktury nikoliv identity osobnosti. Z výše uvedeného důvodu se primárně využívá na odvykání jistých návyků či změnu nežádoucího chování. Za základ přerámcování je považování rozdíl mezi chováním a úmyslem. Dívá se na chování tak, co člověk dělá, za jakým účelem a čeho chce skrze své chování dosáhnout (O'Conner a Seymour, 1998).



V úvodu techniky se klient uvede do klidu skrze dýchání, domluví se jak klient pojmenuje onu část. Kroky šestikrokového přerámcování jsou následující:

- 1) Komunikace s částí, která zodpovídá za chování, jenž chce klient změnit.
  - a) Domluvit se na signálech v průběhu transu prsty.
  - b) V případě, že část nechce komunikovat, je důležité ji zazrcadlit to, že kouč chápe její obavy z komunikace. Může té části chybět důvěra či má strach. Tyto obavy, strachy apod. kouč zazrcadlí. Nalezení pozitivního záměru dané části.
  - c) V případě, že ta část nezná svůj pozitivní záměr. Může kouč skrze metafory, příběhy, obrazy popsat možné alternativní záměry. Klient si případně může zvolit nabízený či mu v mysli vyvstane nějaký nový. Nabízené alternativní chování se klient nevybere, v případě, že s ním nebudou vnitřně rezonovat. Kouč nemusí mít tedy obavu, že by svého klienta nabízenými záměry ovlivnil.
  - d) Kouč se ptá, zda je pro tu část v pořádku, že její pozitivní záměr přejde do vědomí. V případě, že odpoví ne, není to v tuto fázi důležité, aby si klient uvědomoval pozitivní záměr části
- 2) Nalezení alternativního chování.
  - a) Kouč se ptá té části, zda by byla ochotna hledat nová alternativní chování, která by ji pomohla dosahovat ještě větším a lepším způsobem pozitivního záměru. V případě, kdy část ukáže skrze mikropohyby rukou ne, zazrcadlí se jí, že nic neztrácí, není ohrožena.
  - b) Doptání se na tvořivou a kreativní část, zda si ta první část uvědomuje existenci tvořivé části klienta/ky.
  - c) Zjištění možnosti spolupráce mezi částí, která zodpovídá za nežádoucí chování a tvořivou částí klienta/ky.
  - d) Část si nalezne nová alternativní chování té části, která způsobuje ono nežádoucí chování. Je žádoucí kolem 8-10 alternativních chování, minimálně by jich klient měl najít 3.
  - e) Tyto zbylá alternativní chování ta část ohodnotí, aby byla v souladu s jejím ekologickým rámcem. Znamená to, že by měla být okamžitá a vhodná, stejně tak jako staré chování.
- 3) Utváření odpovědnosti vzhledem k té části.
  - a) Nabídnout možnost rozvíjení nově nalezených chování.

- b) Nabídnout aplikaci a integraci v systému klienta, např. v průběhu doby dalších třech měsíců.
- 4) Kontrola ekologického rámce
- a) Zjištění zda i další části klienta/ky jsou v souladu s novými alternativními chování.
  - b) V případě, že by měli některé části námitky, tak je nutné celý proces od bodu tři znovu zopakovat s těmi částmi, které jsou proti. Pokud je těch částí více, tak si zvolí jednotlivé části mezi sebou mluvčího a proces se opakuje od bodu tři, jak je uvedeno výše.
- 5) Zrcadlení budoucnosti té části s novým alternativním chováním. V závěru poděkování té části, že s koučem komunikovala.

Autorka ukázala tuto techniky s klientkou při praktickém sezení, jejíž průběh je zaznamenán v příloze C. Klientka je manažerka, která často vystupuje a přednáší při firemních setkáních, poradách. V rámci těchto setkání, respektive před nimi se u klientky projevuje nervozita, která se projevuje okusováním nehtů.

Při praktické ukázce této techniky autorka v roli kouče uvedla klientku do lehkého transu, kde klientku vyzvala ke komunikaci skrze mikropohyby v transu. Tyto mikropohyby se dějí běžně, když je člověk v transu, kouč je může použít v komunikaci, v průběhu transu. Domluví se s klientkou, jak odpoví ano/ne, nevím/nechci mluvit. Tyto pohyby mohou být velmi jemné, jsou to jemné svalové záškuby. Po domluvě těchto kinestetických reakcí kouč přechází k realizaci techniky.

Klientka po té měla několik porad, okusování nehtů se výrazně zlepšilo a spolu s ní i nervozita. Nevymizelo zcela, jsou tam další faktory, které s tímto okusováním souvisejí a s klientkou autorka i nadále pracuje.

Skrze šestikrokové přerámcování má člověk možnost si uvědomit, že jakékoliv chování v jeho životě má pozitivní úmysl, jinak by se tak nechoval. Je tedy vhodné ocenit tyto jednotlivé části v systému, aby neměly dojem, že jim něco kouč/terapeut chce vzít. Právě naopak měly by získat dojem, že mají možnosti ještě s větším úspěchem naplňovat svůj pozitivní záměr. Navíc tyto možnosti jsou v ekologickém rámci celého systému (člověka). Ve své podstatě tu byly vždy, jen byly jinak pospojované a to nové pospojování umožní dosažení pozitivního záměru snadněji a ještě lépe, než tomu tak bylo doposud.

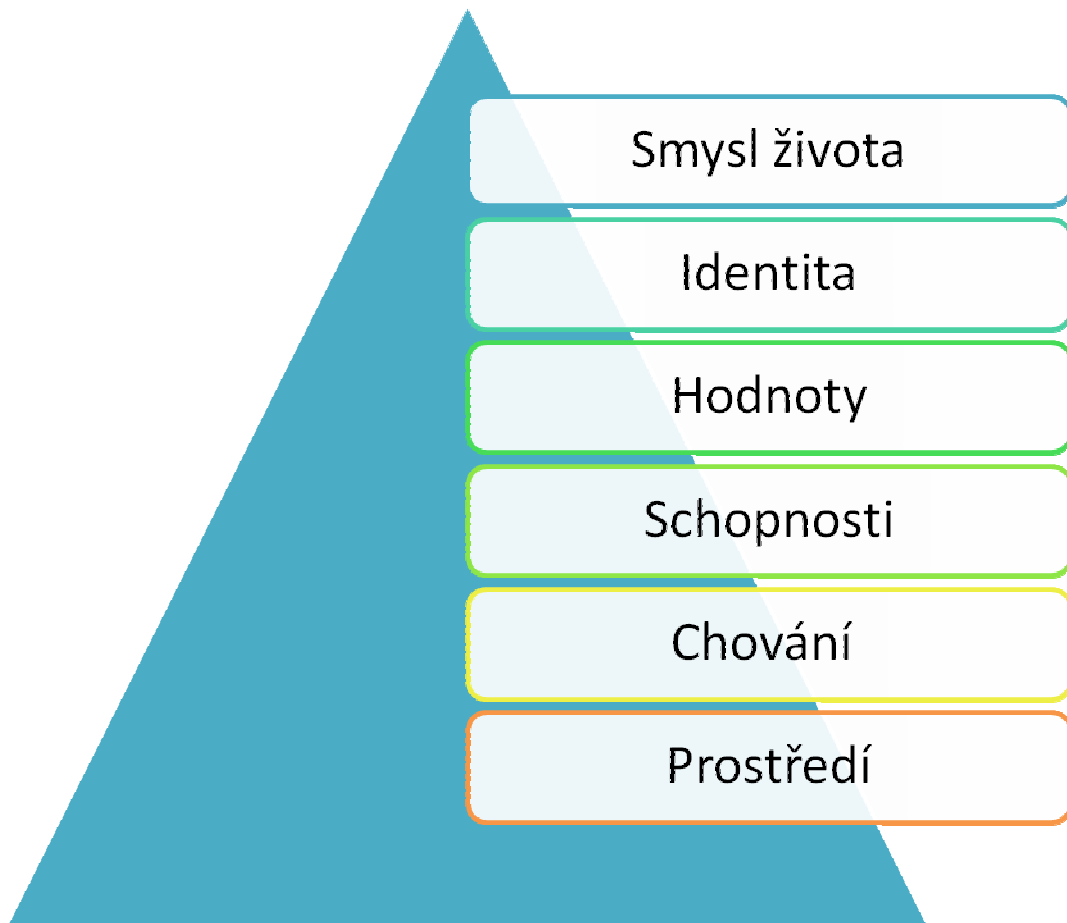
Zároveň klientovi vědění, že za každým chováním se ukrývá pozitivní záměr, může změnit jeho pohled na svět. Hledání pozitivních záměrů v běžných událostech člověka naučí mnohé. S tímto mizí kritická složka, která bývá mnohdy v tyto okamžiky přítomna, obdobně se k tomu vyjadřuje i Knight (2011, s. 218): *„Je to příležitost, jak využít vaši tvořivost. Když naleznete pozitivní záměr, který se osvědčí, potom chování, k němuž ho vztáhnete, získá nový smysl. Víc než to – osvobodí vás od odezvy, k níž pocítujete nutkání: vaše odezva bude taková, jakou si zvolíte, a nebude vyvěrat z nevhodných návyků.“* Například komunikace mezi partnery, kde muž nerozumí tomu, co mu říká žena. Jaký pozitivní záměr může žena na tomto chování nalézt? Pozitivním záměrem může být v učení, přizpůsobit komunikaci, tak aby žena dokázala objasnit i to, čemu její partner nerozumí. Dále pozitivním záměrem může být naučit ženu být v těchto chvílích klidná a vysvětlit ještě jednou a jinak své myšlenky. Čím více pozitivních záměrů člověk nalezne, tím je pro něj pochopení nejrůznějších životních situací jednodušší.

### **4.3 Logické úrovně**

Logické úrovně jsou nástrojem, který klientovi pomáhá uvažovat o změně ve svém životě, klient si projde všemi šesti úrovněmi od chování až po smysl života. Na šesté úrovni se ukotví zdroje z šesté úrovně a s touto kotvou klient postupně prochází zase jednotlivé úrovně zpět. Logické úrovně sestavil Robert Dilts jejíž využití specifikují O'Connor a Seymour (1998, s. 77) následovně: *„Robert Dilts vytvořil jednoduchý elegantní model pro přemýšlení o osobní změně, učení a komunikaci, které sestavuje tyto myšlenky kontextu, vztahu, úrovni učení a percepční polohy...předkládá rámec pro organizování a shromažďování informací, takže můžete určit nejlepší bod pro zásah, pro provedení požadované změny.“*

V rámci přílohy D autorka tuto techniku ukazuje na klientce, která se chtěla podívat na své podnikání z jednotlivých poloh a směrů. Obrázek 3 ukazuje jednotlivé kroky techniky prostřednictvím pyramidy.

Obrázek 4: Logické úrovně změny



Zdroj: Autorka

Tato technika provází klienta skrze různé úrovně osobnosti. Dělí se konkrétně na šest stupňů. Platí zde to, že nelze provést změnu na jedné úrovni tím, že bude provedena změna o úroveň výše.

- 1) Prostředí – klient má před sebou papír s názvem prostředí, či kobereček, kámen cokoliv může těchto jednotlivých šest kroků představovat. Klient vstoupí do prostředí. Kouč začíná klást otázky toho typu – jak se cítí na této úrovni, jaké tam jsou pocity apod. Prostředí zde zastupuje to, kde se pohybujeme a jak na něj reagujeme. Může to být rodina, práce, přátelé.
- 2) Chování – klient vstupuje do další úrovně. Tato úroveň znázorňuje naše chování v závislosti k řešenému postoji. Zde kouč klade též otevřené otázky na to, jak se klient cítí v rámci této úrovně.
- 3) Schopnosti – třetí úroveň, do které klient vstupuje jsou schopnosti/zdroje. Kouč se ptá klienta, jaké zdroje v tuto chvíli používá k tomu, co dělá.

Toto ukazuje to, jaké zdroje, schopnosti v daný okamžik klient plně zapojuje k tomu, jak doposud dosahoval cíle, který si vytyčil. Jsou to strategie chování, které klient zapojuje ve svém životě.

- 4) Hodnoty – tato úroveň znázorňuje hodnoty a přesvědčení klientů. Tyto hodnoty mohou být omezující a zároveň i posilující, zároveň přesvědčení/hodnoty mohou být i formou zákazů.
- 5) Identita – pátá úroveň již znázorňuje samotného člověka, jak vnímá sám sebe, kým je. Kouč se ptá klienta na tyto otázky, aby zjistil, jaká je výchozí pozice klienta. Kým se klient cítí být momentálně, než se dostane až na šestou úroveň, kde nastává ona příležitost pro změnu.
- 6) Smysl života – tato úroveň je nejvýše postavená. V rámci této úrovně si klienti mohou klást otázky typu – „ Co je smyslem mého života?“, „Mám nějaké poslání?“. Zde kouč klade klientovi, výše uvedené otázky. Nechá klienta vybavit si okamžik, kdy byl napojen na to, co pro něj představuje smysl života.

Klient si vybaví tedy onen zážitek, ve kterém prožíval smysl života. Tento zážitek nemusí být velký, může být malý, ze zážitků všedního dne. Tento zážitek, pocity, zvuky z onoho zážitky se v klientovi ukotví. Kouč je ukotví dotekem na rameni klienta, společně se otočí a vydají se na cestu skrze jednotlivé úrovně zpět. Rozdíl je v tom, že klient je momentálně skrze kotvu v kontaktu s tím, co je pro něj životní náplní, tedy smyslem života. Na následujících úrovních to vypadá takto:

- 1) Identita – nechat klienta vstoupit zpět do identity, do této úrovně. Kouč se ptá, jak to, co si klient nese z úrovně smyslu života, ovlivní nové poznání nyní jeho identitu.
- 2) Hodnoty – s dalším krokem se klient dostává na úroveň hodnot a přesvědčení. Kouč se opět ptá, jak se hodnoty klienta změnil tím, že si nyní sebou nese kotvy z poslední úrovně, smyslu života.
- 3) Schopnosti – kouč se ptá, jakým způsobem se změnilo zdroje a schopnosti klienta, když si sebou nese svůj smysl života z poslední úrovně.

- 4) Chování – zda je možné tou poslední úrovní ovlivnit i chování, zda se nějakým způsobem může či změní chování klienta.
- 5) Prostředí – dalším krokem se klient dostává do úrovně prostředí. Kouč klade otázky na to, zda a jakým způsobem se změní klientovo prostředí.

Klient vystupuje z poslední úrovně a může se podívat zpět. Tato technika umožňuje změnit pohled na to, co klienta tížilo před uskutečněním. Skrze provedení této techniky. Klient má možnost tvořit nové možnosti, nové hodnoty, přesvědčení a i nová chování. Toto vše mu je umožněno díky kotvě a spojení s tím, co pro klienta je smyslem života. Pomocí tohoto smyslu života prostoupí zpět všemi úrovněmi.

#### **4.4 Technika SWISH**

Technika SWISH získala název díky šustivému zvuku, který při ní klient spolu s koučem vytvářejí. Používá se převážně pro změny struktury lze použít např. na různé odstranění zlovyků, nová drobná chování, při změně běžných denních rituálů. V rámci této diplomové práce autorka tuto techniku použila s klientkou, která se chtěla naučit říkat NE, viz příloha E.

Tato technika má 5 stádií:

- 1) Co člověk chce v rámci svého života změnit a jaký by měl být onen výsledek. Jak by chtěl člověk reagovat či se cítit. Zde se může kouč doptat, jaké zdroje by k tomu potřeboval cítit. Vždy je dobré, řekne-li klient minimálně dva zdroje. Kouč navede klienta a společně zdroje ukotvují.
- 2) V druhém kroku je klient vyzván, aby si vizualizoval ve své mysli krátký film (několik vteřin) nového změněného chování. Zde by se kouč měl doptat na ten film – jaký je. Jedná se o to zjistit, zda klient je jeho součástí a je pro něj dostatečně silný k přehlušení starého chování.
- 3) Po vytvoření filmu následuje zmenšování tohoto filmu do malého předmětu, v tomto případě autorka nejčastěji používá kuličku. Když má klient zmenšený obraz v kuličce. Je vyzván, aby kuličku vyhodil, a tím se obraz kolem něj rozprostře. Tento proces se několikrát opakuje. Důležité je zautomatizovat tento proces, než-li kouč přivede klienta k následujícímu kroku.
- 4) Kouč vede klienta do situace, ve které chce změnit nežádoucí chování. Společně začnou počítat od jedné do tří, při čísle tři udělají šustivý

zvuk swish [svi:š] a klient vyhazuje před sebe imaginární kuličku. Těsně před vyřčením čísla tři, může kouč položit ruku na kotvící místo. To pouze v případě, že spolu s klientem kotvili zdroje. Vyhozením kuličky nechává klient obraz rozprostřít kolem sebe. Kouč se ptá klienta na jeho bezprostřední pocit, popřípadě zda nepotřebuje ještě nějaké zdroje. V případě, že by klient potřeboval pocíťovat ještě nějaké zdroje, ukotvili by se a pokračovalo by se opět v bodě 4.

- 5) Bod číslo čtyři opakujeme několikrát (obvykle minimálně 7x), z důvodu zautomatizování nového chování. V případě, že má klient zavřené oči je dobré, když je mezi opakováním procesu vždy na pár okamžiků otevře. Zároveň je nutné, když se již „jen“ opakuje onen bod čtyři, udržovat jisté tempo.

Tato technika je velmi zábavná pro klienty a užívají si ji. Jelikož se jedná o takové hraní si. Pro kouče je příjemné sledovat, jak se dospělý jedinec pro onu „hru“ dokáže nadchnout, po prvním lehkém zaváhání. Toto zaváhání většinou způsobí to, že je klientům řečeno, že budou vydávat relativně nesmyslný zvuk, tato situace jim po té přichází velmi komická a zábavná.

#### **4.5 Technika při práci s fobiemi/strachy**

Strachy a fobie mohou stát často v cestě k vytouženému cíli či výkonu. Lidé v případě, že mají nějakou negativní zkušenost a vzpomínají na ni, tak většinou asociovaně. Tato asociace v nich znovu a opět vyvolává tytéž pocity, které se někdy tímto vyvolaným pocitem ještě umocní. Níže uvedené technika pracuje s dvojí disociací, tedy klient není součástí svého pocitu, ale dívá se na něj, viz příloha F.

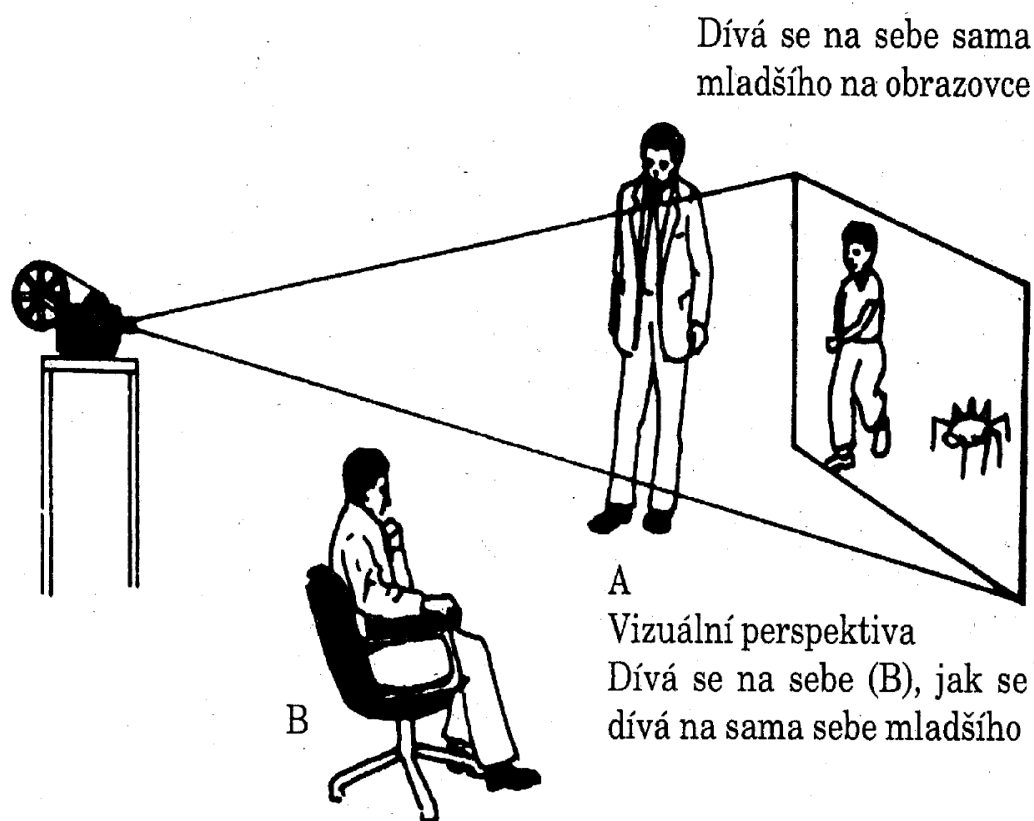
Průběh této techniky je následující:

- 1) Ukotvení kotev bezpečí – kouč se zeptá klienta, kdy se cítil před inkriminovanou událostí v bezpečí. Klient si též stanoví i dobu, kdy byl v bezpečí bezprostředně po nepříjemné události.
- 2) Sendvič bezpečí - takto se nazývají události těsně před a po nepříjemném zážitku. Kotva bezpečí se může držet v průběhu celé této techniky, jelikož se takto dostává kouč do přímého kontaktu s pocitem klienta.

- 3) Kino – zde nastává ona dvojitá situace. Kouč požádá klienta, aby si sám sebe představil v kině s pozastaveným obrazem na obrazovce, jak nyní sedí v hledišti a dívá se na onen zaseknutý obraz. Přesně v té situaci, kdy on jako x letý byl v bezpečí před danou situací. Nyní je potřeba, aby někdo film pustil, kouč požádá klienta, aby si představil, jak ponechává své „Já“ v hledišti (ve stejném věku jako je nyní). Kouč se ujistí, že se klient nyní dívá na sebe/své Já v hledišti (ve stejném věku jako je nyní) a též že vidí i sebe na zaseknutém plátně v situaci, kdy byl v bezpečí (před oním zážitkem, v tom věku např. v dětském). Pro lepší představivost je tento pohled disociace znázorněn na obrázku 4. Klient je požádán koučem, aby si přehrál černobílý film s touto příhodou, od samého počátku (kdy byl v bezpečí) až do chvíle, kdy bezprostřední nebezpečí pominulo a on byl opět v bezpečí. Dívá se na sebe dvojnásobně disociovaně – dívá se na sebe, jak se dívá na mladšího sama sebe prožívající onu situaci na obrazovce. To umožní emocionální odstup.
- Po té, co se film přehrál do okamžiku po události, a klient je opět v bezpečí, klient nyní film zastaví – vstoupí do něj a rozzáří ho barvami, udělá jej krásně barevný a velmi rychle jej převine zase na začátek, kdy byl též v bezpečí.
- 4) Nyní se klient vrací opět do promítací místnosti a vše se opakuje. Kontrola – jak to klient vnímá po 3-5-10opakování.
- 5) Ukončení z promítací kabiny se klient opět spojí se sebou v hledišti a může vstoupit do obrazu – jako vzkaz z budoucnosti, jako podpora sobě samému může např. říci: „Přežil jsem, vím, že to zvládneš, jsi v pořádku (může dosadit své jméno). Již nikdy tím nebudeš muset projít.“ Když mladší „Já“ klienta porozumí, kouč je vyzve, aby opustil obraz a vrátil se zpět do hlediště. Klient je ponechán chvíli v klidu, může mít zavřené oči, aby mohl do svého systému integrovat změny, kterými prošel.
- 6) Budoucnost – klient může být požádán koučem, aby se podíval do budoucnosti, a představil si (asociovaně) příležitost, kdy by očekával, že by mohl mít podobný strach. Může to vyvolat ještě trochu obav, nikoliv však původní stav. U většiny klientů to vyvolá chuť to zkusit prožít jinak.



Obrázek 5: Technika práce s fobiemi a strachy



Zdroj: O'CONNOR, Joseph; SEYMOUR, John. *Úvod do neurolingvistického programování: jak lépe porozumět sobě i jiným a dosáhnout svých cílů*. Praha : Institut pro NLP, s.r.o., 1998. 172 s.

Touto technikou kouč může klientovi pomoci zpracovat mnoho negativních vzpomínek a pocitů s nimi souvisejícími. Nejčastěji se v praxi využívá při odstraňování různých zdánlivě iracionálních strachů. Tyto strachy mohou být velmi omezující a limitující pro jedince.

V příloze F je možno se podívat, jak daná technika probíhá v praxi. Je zde skutečně velmi důležitá dvojí disociace, které (jak bylo uvedeno výše) se zde využívá. Dvojí disociace umožňuje to, že klient nespadne do mnohdy traumatického zážitku. Což by se nemělo stát v žádné z technik, která pracuje s fobiemi, strachy či traumaty. Jelikož s obrazy přicházejí většinou i pocity, to může být pro klienta velmi nepříjemné a též i stresující. V závěru to tedy klientovi nikterak nepomůže, právě naopak.

Tato technika velmi dobře zabírá na nekomplikované fobické stavy či strachy, jako je strach z pavouků, strach z jízdy autem, strach z jízdy na koni, kole apod. U komplikovanějších strachů je vhodnější zvolit jinou techniku či kombinace více technik dohromady.

#### **4.6 Vizualní squash**

Tato technika se využívá v případě, že jsou v člověku dvě části v konfliktu. Příklad pro tento rozpor může být to, že klient nechce vztah, ale zároveň chce veškerou pozornost druhého. Při práci s technikami NLP či v hypnóze se pracuje s tím, že se klientovi NIC neodebírá a naopak se oceňují jednotlivé části samostatně. Každá z těchto částí má pozitivní záměr – vždy. Jednotlivé části mají omezené zdroje, se kterými jinak neumějí nakládat. Při práci s těmito typy technik se terapeut mnohdy musí odprostit od toho, že mluví s dospělou osobou a zapojit více hravosti a kreativity jako při práci s dětmi.

Vizuálního squashe lze rozdělit do následujících kroků, které je nutné dodržet pro správnost této techniky. Kroky jsou následující:

- 1) Nalézt 2 části, které jsou ve vzájemném konfliktu.
  - a) V jaké ruce se nalézá jedna část a v jaké druhá část.
  - b) Nalézt symbol či obraz se submodalitami pro jednotlivé části.
  - c) Zeptat se klienta, co si myslí, že je pozitivním záměrem jednotlivých částí.
- 2) Nyní se komunikuje již jen s jednotlivými částmi, získat od obou odpovědi na otázky.
  - a) Zda si uvědomují jednotlivé části pozitivní záměr, a jaký to je.
  - b) Jaké jsou vnitřní zdroje jednotlivých částí.
  - c) Zda si uvědomují části vzájemně své pozitivní záměr.
- 3) Zeptat se částí, zda by si dokázali představit vzájemnou spolupráci založenou na respektu, úctě a spolupráci.
- 4) Když se získá na předchozí odpověď ano. Tak navrhnout nový způsob spolupráce za pomoci sdílení zdrojů, respektovat své pozitivní záměry vzájemně. Mohou takto naplňovat své pozitivní záměry ještě lepším a vyšším způsobem.

- 5) Při souhlasu obou částí, vrátit se zpět ke klientovi a komunikovat s ním. Zeptat se klienta na možnou spolupráci. Postupně a klientovým tempem přibližovat obě ruce do spojení.

V příloze G je popsána tato technika na klientce. Může se zde pozorovat komunikace kouče (autorky) s klientkou. Zároveň nelze říci, že klientka by byla naváděna do transu skrze indukci, i přesto byla v transu. V závěru sezení se řídila pokyny a nechala své ruce spojit na důkaz nové spolupráce mezi těmi částmi. Zprvu kouč klientovi samozřejmě vyká, a když přechází ke komunikaci s jednotlivými částmi, tak již tyká. Je však otázkou, zda v rámci transu klientovi tykat či vykat. Tento problém se neřeší např. v angličtině, ale naopak čeština či němčina jej řešit musí. Většinou se v rámci transu vyká, avšak se klient oslovuje křestním jménem nikoliv příjmením.

Vše působí velmi přirozeně a nenásilně. Kouč se snaží, aby klientka a ani žádná její část měla pocit, že něco musí. Zároveň též, aby nedošlo k pocitu, že chce klientce či jedné části něco vzít.

Při této technice nemusejí být pouze v konfliktu dvě části, tak jako tomu bylo u klientky viz příloha G, mohou se v průběhu sezení ozývat další části. V případě, že je více částí, které jsou v opozici proti jedné či vícero částem, je dobré zvolit mluvčího těchto částí. Tato technika může vypadat velmi hravě a ano, je hravá svým ojedinělým způsobem a umožňuje klientovi se podívat hlouběji do sebe a jak uvádí O'Conner a Seymour (1998, s. 178) je tato technika velmi účinná při řešení konfliktů na vnější úrovni, nejen na vnitřní: *„Vyjednávání částí je účinný prostředek pro řešení konfliktů na hluboké úrovni. Konfliktu se nikdy nemůžete jednoduše zbavit. V jistých mezích je to zdravá a potřebná příprava ke znovunastolení rovnováhy. Bohatost a nádhera lidského bytí vychází z různorodosti, ze zralosti a spokojenosti, z rovnováhy a spolupráce mezi různými aspekty vaší osobnosti.“*

V neposlední řadě se může ukázat, jako klientce uvedené v příloze, že jednotlivé části mají velmi podobný pozitivní záměr a dokonce i zdroje. Z tohoto důvodu je velmi efektivní umožnit jim možnou spolupráci, nenavrhovat kompromis, ale chtít ihned to nejlepší a to je vždy spolupráce. Při kompromisu může být tendence, že jeden se vyvyšuje nad druhého, ale při spolupráci jsou oba velmi důležití a mizí to poměrování, kdo je více a kdo méně důležitý. Oba jsou stejně důležití.

## 4.7 Práce se časovou přímku

Práce s časovou přímku v rámci koučovacích technik je velmi užitečná při formulování budoucnosti. Jelikož pomocí NLP můžeme změnit své navyké chování a díky práci s časovou přímku můžeme tyto změny „nést“ i do budoucnosti a nechat klienta podívat se zpět, jak dané změny provedl a aplikoval ve svém životě, toto autorka ukazuje v příloze H.

Lidé, když si vzpomínají na své zážitky či si nějakým způsobem vybavují minulost, tak si vybavují i zvuky či emoce, které prožívali. Pokud jsou tyto vzpomínky jsou z daleké minulosti, mohou být i méně zřetelné, tedy obsahují méně zvuků či již si člověk nedokáže vybavit plně své prožitky. Změny na časové přímce lze provést, v tom případě, pokud je v souladu s klientovým ekologickým rámcem. Zároveň mnoho lidem přijde reálnější minulost než budoucnost. Avšak málokdo z nás si je schopen uvědomit, že existujeme pouze nyní a tedy teď, že minulost neexistuje stejně tak ani budoucnost. Lidé jsou schopni existovat pouze v okamžiku nyní a uvnitř hlavy mají svůj vlastní „stroj času“ .O'Connor a Seymour (1998, s. 134)

Technika s časovou přímku má několik kroků:

- 1) Časová přímka – jak vypadá nyní.
- 2) Kotvení zdrojů, které klient potřebuje cítit, aby mohl dosáhnout nového a pro něj žádoucího chování.
- 3) Utvoření krátkého filmu – je důležité, aby to byl film, kterého je klient součástí. Měl by být barevný a klient by měl být jeho součástí. Tedy jedná se o tvorbu asociovaného filmu.
- 4) Navádění do transu a zobrazení časové přímky.
  - a) Klient prvně vystoupí ze své časové osy nad ní.
  - b) Přenes se zpět do minulosti 15 minut před oním zážitkem, který spouští nežádoucí chování. Sestoupí do časové přímky do okamžiku 15 minut před oním okamžikem. V ten okamžik se zastaví čas.
  - c) Vyhodí se nově vytvořený film a spustí se čas. Sleduje, jak se mění s novými zdroji ty situace v žádoucí, jak tyto nové zdroje ovlivňují chování.

- d) Tyto zdroje se nesou až do budoucnosti. V jistém bodu se klient opět přenesse nad časovou osu. Může se rozhlédnout a podívat se zpět, jak nasazoval tyto nové zdroje, jak to ovlivnilo jeho život.
- e) Přenesse se opět nad okamžik nyní a snese se do něj.

#### 5) Ukončení transu.

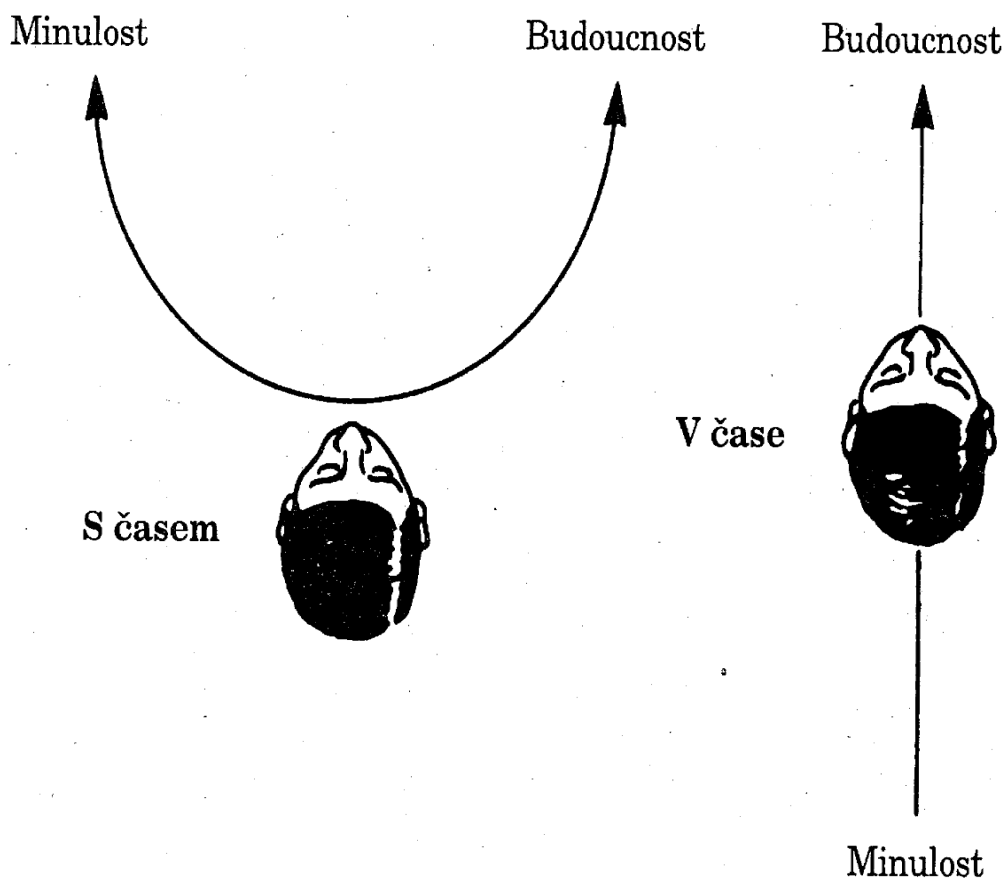
Při této technice se nechá klientovi nejdříve vybavit jeho současná časová osa. Zjistí se její submodalita, co klient vidí, slyší a jaké má pocity. Kouč by je měl zkusit modifikovat, v tom slova smyslu, udělat ji barevnější například. V případě, že se jedná o přímku, zkusit ji udělat klikatější. Zeptat se klienta na materiál, mnohdy mají klienti své časové osy ze skla. Tak v tomto případě poprosit klienta, zda by mohl změnit materiál například na gumu. Je též pevná, avšak více ohebná. Pohrát si s tím, je důležité nezapomínat na to, že klient si utvořil časovou osu a zase jen on ji může změnit.

Může se stát, že časová přímka klienta je přerušovaná, obvykle to bývá v bodech, na které chce klient zapomenout. Je důležité mu pomoci najít pojítka mezi oběma břehy, může to být most, rybník po kterém jezdí loďka či cokoliv jiného, co kouče napadne. Klient to přijme pouze v okamžik, kdy to s ním bude rezonovat a bude to v souladu s jeho ekologickým rámcem.

Dále si klient vytvoří krátký film nového chování spolu se zdroji obdobně jako při technice SWISH. Lze říci, že tato technika je něco jako SWISH v hlubším transu. Je důležité s klientem nacvičit to vyhazování obrazu filmu. Toto se dělá zejména kvůli tomu, aby tento proces se zautomatizoval.

Každý z nás svou časovou přímku řadí jinak. Nelze říci, že někdo toto řazení provádí chybně a naopak ten druhý výtečně. Rozlišují se dva typy časových os, jedna se nazývá anglo-evropská někdy též i západní vnímání času. Tato osa je typická tím, že jedinec ji vnímá v prostoru před sebou, po jedné straně je jeho minulost a strana druhá před jeho tělem znázorňuje budoucnost. Druhý typ vnímání osy se nazývá arabský, jedinec má svou minulost za sebou a svou budoucnost před sebou, časová osa jím prochází. (O'Connor a Seymour, 1998). Toto znázornění demonstruje obrázek 6 na následující straně.

Obrázek 6: Časová osa



Zdroj: O'CONNOR, J. a J. SEYMOUR. *Úvod do neurolingvistického programování: jak lépe porozumět sobě i jiným a dosáhnout svých cílů* Praha : Institut pro NLP, s.r.o., 1998. 138 s.

O'Connor a Seymour nazývají anglo-evropský „s časem“ a arabské vnímání času nazývají jako „v čase“ a podrobněji se k nim vyjadřují následovně (1998, s 137): „Lidé typu s časem mají dobrou lineární představu o čase. Očekávají plánování a realizaci schůzek přesně. Tato časová osa převládá v obchodním světě. „Čas jsou peníze.“ Osoba typu s časem také obvykle ukládá svou minulost jako disociované obrazy. Lidé typu v čase nemají tu výhodu, že minulost a budoucnost je před nimi rozprostřena. Existují vždy v přítomném čase, takže termíny, obchodní schůzky a vnímání času jsou pro ně méně důležité než pro osobu typu s časem.“ Arabský čas je mnohdy spojen s tím, že jedinec je asociovaný ve svých vzpomínkách na minulost i v představách o budoucnosti. Naopak anglo-evropský typ má tendenci si představovat své vzpomínky a představy disociované, tedy jako na kinovém plátně. Je ideální

a velmi dobré, když jedinec umí pracovat s oběma typy času. Každý typ přináší svému jedinci přínosy a nejvíce je přínosné pokud se klient naučí pracovat jak s anglo-evropským typem tak též i arabským typem.

#### 4.8 Závěr praktické části

V této kapitole autorka poukazuje na praktické využití NLP technik a hypnoterapie v koučinku. Skrze jednotlivé techniky je vidět možnost použití těchto postupů v praxi. Zároveň je nutné podotknout, že jednotlivé techniky nejsou celým koučovací procesem, nicméně mají poukázat na možnosti využití tohoto způsobu práce v praktické činnosti kouče.

Jednotlivé techniky je možné uchopit různě a lze v rámci nich použít patřičnou kreativitu, toto je dokonce předpokladem. Každý způsob těchto postupů byl předveden na klientech, pro které daná technika byla v ten okamžik tou nejvhodnější možnou volbou.

Autorka této práce poukazuje na to, jak je důležité nalézt cestu ke svým klientům, vytvořit pro ně a zároveň i pro kouče pocit bezpečí a otevřenosti. Takovýto prostor pokud se povede vytvořit, tak teprve tehdy může kouč začít koučovat. Tímto způsobem vzniká raport, který je plný zrcadlení a vedení a opět zrcadlení a vedení. Rapport mezi klientem a koučem je plný důvěry, jinak není možné, aby vznikl. Jak uvádí Židlická (2012, s. 32) následující: *„Jedním z předpokladů kvalitního koučovacího procesu je, že klient, který přichází za koučem, je zdravý – to jest psychicky zdravý. V tomto případě je možné s ním pracovat tak, aby za svoji situaci převzal odpovědnost, definoval si ji, stanovil si cíle, formulovat kroky k jejich dosažení a také je postupně prováděl.“*

Koučovací proces, tedy i vhodný výběr jednotlivých technik, není v žádném případě jednotný pro každého klienta. Snaha každého kouče by měla být vytvořit ten nejlepší možný postup v rámci koučinku a nesnažit se klienta přizpůsobit jednotlivým technikám a postupům. Obdobný přístup měl i Milton H. Erickson a vyjádřil se k tomu následovně (2010, s. 116): *„A já bych si moc přál, aby rogeriánští terapeuti, gestaltisté, terapeuti pracující s transakční analýzou či se skupinami i zástupci dalších směrů pochopili to, co mnozí z nich nevidí. Fakt, že psychoterapie vhodná pro jednoho jedince není stejně vhodná pro jiného. Léčil jsem různé stavy a pokaždé jsem vytvářel*

*novou léčbu podle individuálních zvláštností osobnosti.*“ Tento Ericksonův přístup byl velmi, na tehdejší a možná i dnešní dobu, neobvyklým, nicméně byl funkčním a to dokazují řady kazuistik, které po sobě zanechal.

Autorka ukazuje, že techniky využívající se v rámci koučinku, nemusejí být nutně složité a zdlouhavé. V koučinku stejně jako v terapii je důležité použít tu nejefektivnější techniku pro klienta v daný okamžik. Techniky NLP jsou ve své podstatě velmi snadné a efektivní. K jejich výhodám patří zejména relativně rychlé změny v tempu daného klienta. Možnost naučit se rychlým a snadným způsobem začít dělat věci jinak.

Z příloh v praktické části lze shrnout to, že při používání technik NLP v rámci koučovacího procesu se klient může dostat do lehkého transu. Do tohoto stavu je možné se dostat, aniž by byl klient naváděn přes běžné indukce transu. Toto klientovi otevírá eventualitu aplikovat s pomocí kouče žádané změny rychlejším a hlubším způsobem do svého života.

Skrze koučink se může jedince naučit směřovat svou tvořivou složku a úsilí v rámci osobního a též i pracovního života efektivním směrem. Velmi hezký příběh uvádí Marilyn Atkinson (2009, s. 23): *„Možná jste už slyšeli příběh o velké zaoceánské lodi, která se dovedla do přístavu v důsledku potíží s motorem. Několik proškolených lodních opravářů si nedokázalo s těmito podivnými poruchami poradit a kapitán lodi byl zoufalý. Už to vypadalo na dlouhý pobyt v suchém doku.*

*Tu si vzpomněli na starého pána, který po celý život opravoval parníky. Nakonec ho našli a přivedli, aby se na to podíval. Tento muž si přinesl své vlastní nářadí, jako to dělávají lékaři na venkově, a okamžitě začal pečlivě zkoumat; prostrkoval nástroje a proklepával celý složitý labyrint trubek, které vyplňovaly motor. Během patnácti minut se zaměřil na jedno místo, přidal k trubce drobnou součástku a začal na ni ostře klepat. Mezitím sledoval kontrolky motoru. Najednou motor naskočil a po několika dalších poklepech začal efektivně běžet.*

*Ten starší pán si sbalil své věci a napsal čekajícímu kapitánovi fakturu na 5 000 dolarů. „Cože?“ řekl kapitán. „To je nějak moc! Byl jste tady jenom čtvrt hodiny. Dejte nám tu fakturu rozepsanou na položky.“*



*Starý pán bez mrknutí pokračoval a k celkové sumě přidal podrobný rozpis:*

*náhradní součástka - 2 dolary*

*vědět, kam klepnout - 4 998 dolarů*

**celkem 5 000 dolarů.**

Tento příběh promlouvá o obou zúčastněných v rámci koučinku, a to jak o koučovaném, tak též i o kouči. Je důležité mít dozajista praxi v oboru a praxí každý jedinec získává zkušenosti, které jsou k nezaplacení. Takto si každý specialista tvoří své know how. Pán ve výše uvedeném příběhu nezpanikařil, tak jako ti proškolení opraváři. Poklepával tu loď, tak jakoby se na ni ladil, potřeboval porozumět tomu složitému potrubí. To potrubí může symbolizovat jazyk člověka. Kouč potřebuje vědět, jaký jazyk klient používá, jakým způsobem se vyjadřuje a co tím myslí a jaké submodalities jsou u něj primární. Toto mu umožní využití meta modulu a očních pohybů z NLP. Pak už stačí „jen“ ťuknout. Z pohledu klienta, tedy koučovaného je vidět jedna důležitá věc, že koučovaný se nemůže přizpůsobit kouči, to prostě nejde. Kouč je ten, kdo opouští svůj zaretý rámec vnímání světa a vstupuje do rámce vnímání světa svého klienta. V tomto rámci mohou probíhat ony změny.

## ZÁVĚR

Koučink ve spojení s neurolingvistickým programováním a hypnózou je efektivní nástrojem změn pro vnitřní integraci člověka. Tento nástroj nepatří jen na pole managementu jednotlivých firem, ale najde své uplatnění i v běžném životě jednotlivce. Vkládá člověku zodpovědnost za svůj život (osobní i profesní), a toto uvědomění je důležité v rámci dnešní informační společnosti. Objevuje se i tzv. konkureční boj mezi zaměstnanci a lidmi všeobecně, jejich úspěšností na trhu práce či v životě obecně. Díky tomuto rozšiřujícímu se nástroji má jedinec možnost se zdokonalovat v různých oblastech svého života. Koučink umožňuje zvyšovat a zdokonalovat jedinci jeho klíčové kompetence.

Autorka v práci poukazuje na důležitost používání jazyka jako nástroje efektivní komunikace a účinného prostředku dosahování jedincových cílů. Jazyk, každý jedinec umí využívat velmi rychle, člověk si jej osvojí hned v prvních rocích svého života. Však jazyk dokáže většinu jedinců uvěznit v komunikační pasti, jako když někdo řekne výrok v tom slova smyslu: „Všechno je k ničemu.“. Pár slov říká vše a zároveň nic. Kolik lidí na tuto větu umí smysluplně zareagovat a kolik z nich jen tiše přitaká? Autorka se domnívá, že více zástupců bude mít druhá skupina. Méně lidí zareaguje podobným způsobem, jako je např. tento: „Co konkrétně myslíte, že je k ničemu?“. Nicméně touto otázkou se na druhé straně něco změní. Ten, kdo tuto větu řekl, se možná zarazí a nebude vědět, jak zareagovat, jelikož mu člověk nepřitakal. Najednou bude potřeba, aby o svém výroku zauvažoval. Toto člověka již propojí a dostává ho do větší hloubky sebe samého, jelikož je potřeba, aby se podíval na to, co je vlastně k ničemu. Generalizace je velmi rozšířeným fenoménem ve společnosti a nejen ona, jak autorka uvádí v této diplomové práci.

Koučink může eliminovat riziko vyhoření, jelikož koučovaného propojuje s jeho vnitřní motivací a v případě, že se vytrácí v rámci jedné činnosti, pomáhá mu ji najít, ukazovat. Udržuje tedy jedince motivovaného k aktivnímu přístupu sobě samému ať je jakýkoliv.

Tato diplomová práce ukazuje a dokazuje možnost propojení hypnózy a neurolingvistického programování v rámci koučovacího procesu. Na první pohled to mohou být velmi rozličné pojmy a též i techniky. Však na druhý pohled, jak mohl čtenář zjistit se tyto techniky, mohou vzájemně doplňovat a stávají se velkým přínosem pro

dané klienty. Zároveň ukazuje, že je koučink velmi účinným nástrojem pro jedince i v rámci osobnostního rozvoje.

Autorka poukazuje i na problematiku vzdělání kouče v rámci ČR a domnívá se, že by bylo přínosem, kdyby byly na kouče kladené v rámci MŠMT ČR vyšší nároky, než-li tomu je doposud. Doporučení autorky je zejména v minimálním vzdělání, a to zvýšit na akademické vzdělání s minimálně získaným titulem Bc. Velkým a vypovídajícím přínosem o daném kouči by byl i minimální počet odkoučovaných hodin k tomu, aby se uchazeč mohl stát koučem. Příznivě vnímanou přidanou hodnotou by byly i supervize.

Přínos této diplomové práce autorka spatřuje v ojedinělém spojení hypnózy a NLP v rukách kouče. Poukazuje na využití těchto efektivních nástrojů v praxi kouče/terapeuta/poradce. Autorka předpokládá, že se jí podařilo sejmut z hypnózy onen závan mysticismu či ezoterična, který jí je mnohdy chybně ve společnosti přisuzován. V současné době, kdyby se pro hypnózu hledal nový název, patrně nejvýstižnějším by byl trans, tedy změněný stav vědomí.

Domnívá se, že tyto techniky by bylo vhodné zařadit i do životní fáze jedince jako je např. rozhodování se žáka/studenta jakou SŠ či VŠ si zvolit. Detailně se podívat na jednotlivé přínosy daného studia, na motivaci jedince. Zvážit všechny oblasti, které s tímto mohou souviset jako např. rodina, přátelé, uplatnění na trhu práce, možnost brigád apod. Z výše uvedeného vyplývá, že tyto techniky by se mohly stát i velmi účinné pro poradce v oblasti profesního vzdělávání, z obdobných důvodů uvedených shora, nejen tedy pro kouče.

## SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

### Seznam použitých českých zdrojů

ALDER, H. NLP pro manažery: jak v práci dosáhnout vynikajících výsledků. Praha: Pragma, 1997, 216 s. ISBN 80-7205-473-2.

ATKINSON M. a R. CHOIS. *Koučink věda i umění: vnitřní dynamika*. Praha: Portál, 2009, 240 s. ISBN 978-80-7367-538-7.

ATKINSON, R. L. *Psychologie*. 2. aktualiz. vyd., Praha: Portál, 2003, 751 s. ISBN 80-7178-640-3.

BENEŠ, M.. *Andragogika*. Praha: Grada, 2008, 135 s. ISBN 978-80-247-2580-2.

ČINKA, L. Ovládněte svůj mozek: poslední kniha o mozku a zrychleném učení, kterou budete potřebovat. Brno: BizBooks, 2012, 319 s. ISBN 978-80-265-0022-3.

DAŇKOVÁ, M. *Koučování: kdy, jak a proč*. 2. aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 2013, 106 s. ISBN 978-80-247-4121-5.

DRAPELA, V. J. *Přehled teorií osobnosti*. 5. vyd. Praha: Portál, 2008, 175 s. ISBN 978-80-7367-505-9.

ERICKSON, M. H. A J. K. ZEIG. *Výukový seminář s Miltonem H. Ericksonem*. Brno: Emitos, 2010, 331 s. ISBN 978-80-87171-21-9.

HALEY, J. *Neobvyklá psychoterapie Milтона H. Ericksona, M.D.* Praha: Triton, 2003, 318 s. ISBN 80-725-4349-0.

HARTL, P. a H. HARTLOVÁ. *Psychologický slovník*. Praha: Portál, 2000, 774 s. ISBN 80-7178-303-X.

KNIGHT, S. NLP v praxi: neurolingvistické programování jako cesta k osobní jedinečnosti. Praha: Management Press, 2011, 370 s. ISBN 978-80-7261-231-4.

KRATOCHVÍL, S. *Experimentální hypnóza*. 3., aktualiz. a rozšíř. vyd. Praha: Grada, s. 363. ISBN 978-802-4736-280.

NAKONEČNÝ, M. *Encyklopedie obecné psychologie*. 2., rozšíř. vyd., Praha: Academia, 1997, 437 s. ISBN 80-200-0625-7.

O'CONNOR, J. a J. SEYMOUR. *Úvod do neurolingvistického programování: jak lépe porozumět sobě i jiným a dosáhnout svých cílů*. Praha: Institut pro neuro-lingvistické programování, 1998, 225 s. ISBN 80-238-2604-2.

PALÁN, Z. a T. LANGER. *Základy andragogiky*. Praha: Univerzita Jana Amose Komenského, 2008, 184 s. ISBN 978-80-86723-58-7.

PLAMÍNEK, J. *Vzdělávání dospělých: průvodce pro lektory, účastníky a zadavatele*. Praha: Grada, 2010, 318 s. ISBN 978-80-247-3235-0.

PRŮCHA, J. a J. VETEŠKA. *Andragogický slovník*. Praha: Grada, 2012, 294 s. ISBN 978-80-247-3960-1.

TEPPERWEIN, K. *Vyšší škola hypnózy: heterohypnóza - autohypnóza : pomoc v životní praxi pro každého*. Praha: Knižní klub, 1994, 247 s. ISBN 80-85634-84-8.

TEPPERWEIN, Kurt. *Učebnice praktické autohypnózy: jak zapnout sílu podvědomí*. Olomouc: Fontána, 2009, 204 s. ISBN 978-80-7336-669-8.

WHITMORE, J. *Koučování: rozvoj osobnosti a zvyšování výkonnosti : metoda transpersonálního koučování*. 3., dopl. a přeprac. vyd. Praha: Management Press, 2009, 243 s. ISBN 978-80-7261-209-3.

ZEIG, J. K. a W. M. MUNION. *Milton H. Erickson*. Praha: Triton, 2007, 159 s. ISBN 978-80-7387-024-9.

ZÍKA, J. *Fenomén hypnóza*. Praha: XYZ, 2011, 227 s. ISBN 978-80-7388-512-0.

### **Seznam použitých internetových zdrojů**

HANSEN-ČECHOVÁ, B. *Když koučování vykrádá psychoterapii* [online]. [cit. 2012-07-22]. Dostupné z: <http://www.portal.cz/casopisy/pd/archiv/kdyz-koucovani-vykrada-psychotherapii/42118/>

### **Seznam použitých ostatních zdrojů**

PETERKOVÁ, M. *Hypnóza jako terapie*. *Psychologie dnes*. 2009, roč. 15, č. 5, s.42-45. ISSN 1212-9607.

ŽIDLICKÁ, M. *Koučování na hraně*. *Sféra*. 2012, roč. 9, č. 7, s. 32. ISSN 1214-9454.

## SEZNAM OBRÁZKŮ a TABULEK

### Seznam obrázků

Obrázek 1: Mapa NLP .....	21
Obrázek 2: Oční pohyby.....	27
Obrázek 3: Struktura sdělení.....	35
Obrázek 4: Logické úrovně změny .....	60
Obrázek 5: Technika práce s fobiemi a strachy.....	65
Obrázek 6: Časová osa.....	70

### Seznam tabulek

Tabulka 1: Základní termíny v NLP .....	24
Tabulka 2: Přehled forem zjednodušování v rámci komunikace.....	33

## SEZNAM PŘÍLOH

PŘÍLOHA A – KAZUISTIKA M. H. ERICKSONA .....	I
PŘÍLOHA B – NAVOZENÍ TRANSU U KLIENTA .....	III
PŘÍLOHA C – ŠESTIKROKOVÉ PŘERÁMCOVÁNÍ.....	IV
PŘÍLOHA D – LOGICKÉ ÚROVNĚ .....	VIII
PŘÍLOHA E – TECHNIKA SWISH .....	XI
PŘÍLOHA F – PRÁCE S FOBIEMI, STRACHY .....	XIII
PŘÍLOHA G – VIZUÁLNÍ SQUASH .....	XV
PŘÍLOHA H – PRÁCE S ČASOVOU PŘÍMKOU.....	XIX

# PŘÍLOHY

## Příloha A – Kazuistika M. H. Ericksona

J. Halay ( 2003, s. 64) popisuje příklad o mladíkovi, který měl strach ze vstupu do budov, vždy omdlel: „, *Jednalo se hlavně o jednu restauraci – říkejme jí U kohouta – do níž nedokázal vejít. Vyhýbal se i mnoha dalším věcem a ženám. Erickson k tomu říká: Domníval jsem se, že bych mohl zbavit tohoto mladíka strachu z návštěvy této konkrétní restaurace, a tím i jeho dalších obav, hlavně strachu z žen. Zeptal jsem se, co by řekl návrhu povečeřet U Kohouta; odpověděl, že by určitě omdlel. Pak jsem mu popsal různé typy žen; mladou a naivní dívku, rozvedenou ženu, vdovu a stařenku; zeptal jsem se, bez ohledu na to, jestli jsou pěkné nebo ošklivé, která z nich by mu nejvíc vadila. Odpověděl, že je to jasné, dívek se docela bojí a představa, že by se měl setkat s přitažlivou rozvedenou ženou, je to nejhorší, co by ho mohlo potkat.*

*Řekl jsem mu, že mě a mou ženu vezme na večeři ke Kohoutovi a s námi půjde ještě někdo, buď mladá dívka, rozvedená žena, vdova nebo stará dáma. On ať přijde v úterý v sedm hodin. Upozornil jsem ho, že budu řídit, protože nechci sedět v jeho autě, až na něho půjdou mdloby. V sedm hodin byl u nás a já ho nechal v obýváku nervózně čekat na tu, která nás bude doprovázet. Domluvil jsem se samozřejmě s velmi atraktivní rozvedenou ženou, aby přijela v sedm dvacet. Patřila k typu šarmantních lidí, který se snadno seznamuje. Když vešla, požádal jsem mladíka, aby se představil. Dokázal to a já jsem jí řekl, že mladík nás vezme na večeři ke Kohoutovi. Nastoupili jsme do mého auta, zavezl jsem nás k restauraci a zaparkoval. Jakmile jsme vystoupili, řekl jsem mladíkovi: „, *To je ale pěkné šterkové parkoviště, taková hezká rovinka, tady byste mohl omdlít. Půjde to, nebo víte o lepším místě?“* „Myslím, že se to stane, až dojdou ke dveřím,“ odpověděl. Šli jsme tedy ke vchodu a já řekl: „, *Tady ten chodník taky vypadá pěkně. Pravděpodobně se uhodíte do hlavy, až tady upadnete. A co támhle?“* zaměstnával jsem ho odmítáním míst, která jsem k omdlévání vybral, a tak jsem mu znemožňoval, aby si vybral místo sám. Nakonec neomdlel. Řekl: „, *Mohli bychom sedět u dveří?“* „Budeme sedět u stolu, který jsem vybral já,“ odpověděl jsem.*

*Náš stůl byl na stupínku v zadním koutu restaurace hodně vzdáleném od dveří. Rozvedená žena se posadila vedle mě a během čekání, než si budeme moci objednat, si povídala se mnou a mou ženou o věcech, které byly mladíkovi zcela cizí. Vykládali jsem si dlouhé a lechtivé vtipy a srdečně se mi smáli. Znamá měla doktorát, takže se bavili o tématech, o kterých mladík neměl ani ponětí, a vyprávěli jsme si mytologické hádanky.*



*Zatímco my tři jsme se velmi dobře bavili, on byl „mimo“ a cítil se stále hůř. Pak přišla ke stolu servírka. Začal jsem se s ní hádat. Byla to velká hlasitá hádka, dovolával jsem se ředitele restaurace a pak jsem se hádal i s ním. Zatímco mladíkovy rozpaky značně narůstaly, hádka vrcholila a já jsem se dožadoval, že chci vidět kuchyň. V kuchyni jsme řediteli i servírce vysvětlil, že chci jen potrápít svého přítele, domluvil jsem se s nimi a oni na hru přistoupili. Servírka našťavaně třískala talíři. Když mladík dojedl, přesvědčoval jsem ho, aby na talíři nic nenechával. Rozvedená žena se ke mně přidala s užitečnými komentáři, jako: „To tlustý vám udělá dobře.“*

*Přetrpěl to a byli jsme na cestě domů. Rozvedenou ženu jsem požádal, aby řekla: „Víte, docela ráda bych si zatancovala.“ On moc tančit neuměl, jen co si pamatoval z tanečních na střední škole, ale šli si zatančit.*

*Druhý den večer mladík navštívil známého a řekl mu: „Pojďme někam na večeři.“ Vzal ho ke Kohoutovi. Po předchozích zážitcích se už neměl čeho bát; to nejhorší se už stalo, všechno ostatní byla jen vítaná úleva. Od té doby mohl vcházet i do jiných budov, což bylo dobrým základem pro odbourání strachu z některých ulic.“*

## **Příloha B – Navození transu u klienta**

Níže je popsána jedna z obvyklých možností, jak uvést klienta/klientku do příjemného stavu transu, které se užívá pro další práci hypnoterapeuta/ kouče s hypnoterapeutickým vzděláním. Navození do transu může vypadat následovně, toto je příklad, který autorka v roli kouče používá často na konci sezení k relaxaci.

### **Technika indukce transu**

Kouč/ hypnoterapeut vyzve klienta, aby si udělal pohodlí.

**Kouč:** „Pohodlně se usadíte. Můžete si zavřít oči. Zhluboka se nadechněte a vydechněte. (pomlka) A ještě jednou se nadechněte a vydechněte. Výborně. Vnímáte pocit Vašich nohou na podlaze, pocit Vašich rukou na stehnech. Všimněte se rytmu Vašeho dechu...možná se stává hlubším a klidnějším (pomlka). Můžete si všimnout i změny v tlukotu srdce...může se stávat klidnějším (pomlka). Všimněte si toho pocitu, který právě prožíváte ve svém těle. (pomlka) Můžete ten pocit ve svém těle ještě zesílit. To je v pořádku. Jak zde sedíte a spočíváte v křesle (pomlka) posloucháte můj hlas (pomlka) to je v pořádku. Tak víte, že můj hlas půjde s Vámi, i když půjdete do transu (pomlka), i když usnete (pomlka). Můj hlas půjde s Vámi. Když se člověk uvolní mohou přijít obrazy, vzpomínky na to, když se cítil uvolněně (pomlka) relaxovaně. Možná někde v přírodě, u moře. Možná zcela jinde. Můžete zesílit ještě dvakrát tyto pocity, které právě prožíváte. To je v pořádku. (pomlka) Můžete tyto pocity zesílit ještě více, plně si vychutnat to, co cítíte (pomlka) slyšíte (pomlka) vidíte (pomlka) Nechám Vás ještě s těmito pocity, můžete je ještě zesílit. To je fajn. (pomlka) Jak víte, že každá noc má svůj konec, tak i každý trans má svůj konec. Já začnu za chvíli počítat od pěti do jedné a při čísle jedna otevřete oči. Začínám počítat právě nyní. Pět – čtyři, začínáte vnímat zvuky místnosti – tři – zahýbáte prsty u nohou a u rukou – dva – protáhnete své tělo – jedna – otevřete oči.“

Klient otevřel oči, kouč se ptá klienta.

**Kouč:** „Cítíte se příjemně, že?“

**Klient:** „Ano, bylo to velmi příjemné, moci takto na sklonku dne vypnout.“

**Kouč:** „Ano, to chápu a vy víte, že si tento pocit můžete vzít sebou a vybavit si jej, kdykoliv budete chtít.“

## Příloha C – Šestikrokové přerámcování

Techniku šestikrokového přerámcování zde autorka v roli kouče ukazuje prakticky na klientce, kterou obtěžovalo okusování nehtů. Okusovala si nehty, vždy než měla přednášet svou prezentaci na firemních schůzkách.

**Kouč:** „Posaďte se, ráda byste se zbavila okusování nehtů. Budu komunikovat s Vaší částí, která je zodpovědná za tento problém, aby to bylo jasné, dala byste jí nějaké jméno? Může to být skutečné jméno či jen nějaký název.“

**Klientka:** „Zubatka.“

**Kouč:** „Dobře, rozumím, když budete hluboce relaxovaná a já s Vámi/ Vaší částí budu komunikovat, tak bychom se pokud možno domluvily na signálech pomocí prstů. Pokud by ty pohyby byly malé, požádala bych Vás, abyste s tím prstem zahýbala více. Nemusí to být jen prsty. Pokud se tam objeví něco, co mi chcete říci, můžete mi to říci. Co se týče mě, nemusíš říkat nic, pohyby prstů budou dostačující.“

**Klientka:** „Dobře rozumím.“

**Kouč:** „Vy víte, že jsem nyní mluvila s Vaší vědomou myslí, začnu čím dál více mluvit s Vaší nevědomou myslí. Můžete nyní přenést pozornost zpátky ke svému tělu, jak Vaše tělo zde leží, já sedím u Vás a mluvím k Vám. Vy víte, že můj hlas půjde s Vámi, i když půjdete do hlubokého transu, i když usnete, můj hlas půjde s Vámi. Pocit svých rukou, pocit Vaší hlavy na polštáři, zvuky, pocity na předešlé vzpomínky. Všimněte si jaký je to pocit se uvolňovat více a více. Když se člověk uvolní, obrazy vzpomínek přicházejí, kdy byl člověk uvolněný. Vzpomínky na to, jak byl v přírodě, možná někde šel či někde plaval. Chvilce uvolnění. A jak tu tady ležíte a nasloucháte mému hlasu, cítíte ty pocity a vnímáte ty myšlenky. Ráda bych požádala Vaši nevědomou mysl – pomohlo by mi, kdyby mi ukázala, jak Vaše prsty říkají ano/ne/nechci mluvit. (udělala mikropohyby prstů) Brzy začnu mluvit s tou částí, kterou jste nazvala Zubatka. Nyní nastala chvíle, kdy chci mluvit s tebou Zubatko. Já vím, že chceš splnit svůj pozitivní záměr a vím, že je to důležité. Ráda bych se tě zeptala, jestli jsi se mnou ochotná mluvit za pomoci prstů. (pohyb na prstu pravé ruky – ukazováček). Když si uvědomuješ pozitivní záměr, který naplňuješ, mohla bys tento signál udělat trochu větší. Děkuji. Zubatko je pro tebe v pořádku pokud se tvůj pozitivní záměr stane vědomím pro (jméno klientky).

**Klientka:** (pohnula prsty jako na odpověď – neví)

**Kouč:** „To je v pořádku, to chápu, že nevíš. Můžeš to nechat a uvidíš, odpověď může přijít časem, a nebo též nemusí. To není důležité. Zubatko, ráda bych se tě zeptala,

zda bys byla ochotna objevovat nová alternativní chování? Samozřejmě, že jen pouze v případech, že budou ta nová alternativní chování naplňovat tvůj pozitivní záměr?

**Klientka:** (pohyb prstů, že ano)

**Kouč:** „Dobře, děkuji ti Zubatko a uvědomuješ si, že máš sama v sobě i tvořivou část?“

**Klientka:** (pohyby prstů - ne)

**Kouč:** „Možná nevíš, jak tu část poznat. To je ta část, která umí snít a představovat si, která ráda např. maluje, vaří či něco tvoří na zahradě. Uvědomuješ si, Zubatko, že i ty máš takovouto část?“

**Klientka:** (pohyb prstů – ano)

**Kouč:** „Ano, v pořádku a byla bys ochotna Zubatko spolupracovat s touto tvořivou částí za účelem vytváření nových alternativních chování?“

**Klientka:** (pohyb prstů – ano)

**Kouč:** „A jsi ochotna to udělat nyní?“

**Klientka:** ( pohyb prstů – ne)

**Kouč:** „Rozumím, že se ti nyní nechce, možná máš strach či máš jiné pocity. Chci tě Zubatko ujistit, že máš vždy možnost vrátit se ke svému starému chování. Nová chování ti ukazují nové možnosti a způsoby, jak můžeš ještě více naplňovat svůj pozitivní záměr. Hledala bys ráda tato nová alternativní chování spolu s tvou tvořivou částí právě nyní?“

**Klientka:** (pohyb prstů – ano)

**Kouč:** „Výborně, nyní můžeš hledat ta nová a alternativní chování s tvou tvořivou částí. Dej mi prosím vědět vždy, když najdeš nové chování.“

**Klientka:** (pohyb prstů – dohromady 6x ano)

**Kouč:** „Zubatko nyní máš šest nových alternativních chování. Jsi ochotna ohodnotit ta nová chování, v tom slova smyslu, zda jsou okamžitá, odpovídající, vhodná a přístupná jako ta stará. Prosím dej mi signál po té, co to dokončíš. Projdi si všechna ta chování, ta nová nalezená chování. Můžeš se na ně podívat a vybrat si alespoň tři ta chování, která jsou pro tebe okamžitá, vhodná a přístupná jako ta stará chování.“

(Pomlka)

**Kouč:** „Zubatko, máš nyní alespoň 3 alternativní chování, která jsou stejně okamžitá, vhodná a přístupná jako ta stará?“

**Klientka:** (pohyby prstů – ano)

**Kouč:** „Uvědomuješ si, Zubatko, že (jméno klientky) má část, která umí snít? Která umí vytvářet obrazy, fantazie?“

**Klientka:** (pohyb prstů – ano)

**Kouč:** „Budeš, Zubatko ochotná hrát si s touto částí, která umí snít, aby sis ve své fantazii představovala ta nová alternativní chování? Splňují Tvé potřeby a jsou stejně vhodné, okamžité a přístupné jako stará chování.“

**Klientka:** (pohyby prstů – ano)

**Kouč:** „Uvědomuješ si, Zubatko, že ta nová chování může dále rozvíjet, anebo dokonce nacházet nová?“

**Klientka:** (pohyb prstů – nevím)

**Kouč:** „Je možné si dovolit hledat nová a alternativní chování, může to být velmi zajímavé objevovat nová a nová chování, možnosti. Chtěla bys ta chování dál a dál rozvíjet?“

**Klientka:** (pohyb prstů – ano)

**Kouč:** „Jsi, Zubatko, ochotná aplikovat tato nová chová chování v životě (jméno klientky) během příštích 3 měsíců?“

**Klientka:** (pohyb prstů – ano)

**Kouč:** „Zubatko mohou všechny ostatní části (jméno klientky) přijmout tvá nová alternativním chování?“

**Klientka:** (pohyb prstů – ano)

**Kouč:** „Jsou nějaké části v (jméno klientky), které mají námítky proti těmto novým chováním?“

**Klientka:** (pohyb prstů – ne)

**Kouč:** „Jsou zde ještě části, které potřebují najít nová alternativní chování?“

**Klientka:** (pohyb prstů – ne)

**Kouč:** „Když se podíváš, Zubatko, do budoucnosti, můžeš vidět, jak používáš tato nová chování, jak tato nová chování rozvíjíš a obohacuješ, jak jsou pro tebe vhodná a snadno dostupná. Děkuji ti, Zubatko, za spolupráci za tvé odpovědi. Oceňuji to, co pro (jméno klientky) děláš. Nyní mluvím zpátky k Vám. Možná máte nyní spoustu otázek. Možná ani nevíte, co to jsou za otázky a to je v pořádku, protože Vaše nevědomá mysl se může učit v tempu, které je správné pro Vás. Tak jako olej a voda se nemísí, Vaše vědomá mysl si možná neuvědomuje mnoho z těch věcí, které se Vaše nevědomá mysl učí a to je v pořádku. Když to bude vhodné pro Vaši vědomou mysl to znát, tak Vaše nevědomá mysl umožní, aby ta učení, ty nové poznatky, nové chování přišla do vědomí v tu správnou chvíli, na tom správném místě. Tak jako každá noc má svůj konec, tak i každý trans má svůj konec, který nastává právě nyní. Za malý okamžik začnu počítat od 10 do 1, až napočítám 1 otevřete oči a budete se cítit bdělá.“

Začínám počítat právě nyní 10 – 9 – 8 – začínáte slyšet zvuky z této místnosti a doléhající zvuky z okolí – 7 – 6 – 5 – jsme v polovině, můžete zahýbat prsty u nohou, u rukou – 4 – 3 – možná se chcete protáhnout, protáhnete se – 2 – 1 – otevřete oči.“

**Klientka:** „No, nebudete mi věřit, ale já si toho moc nepamatuji, ale cítím se jako znovuzrozená (úsměv.)“

**Kouč:** „To je v pořádku, chcete napít?“

**Klientka:** „Ano.“

**Kouč:** „Prosím, klidně seděte a dýchejte a užívejte si ten pocit znovuzrození.“

## **Příloha D – Logické úrovně**

Autorčina klientka se chtěla na své podnikání podívat z více úhlů pohledu. Nechtěla být konkrétní, co v jaké oblasti trápí. Autorka v roli kouče zvolila tuto techniku, mohou se podívat na klientčino podnikání z různých stupňů a mohou tyto stupně obohatit o zdroje.

**Kouč:** „Tak vezměte si tady z košíčku šest libovolných kamenů a dejte je do jedné osy.“

**Klientka:** (rozestavuje kameny)

**Kouč:** „Tak stoupněte si před první kámen.“

**Klientka:** „Dobře.“

**Kouč:** „Vstupte na úroveň prvního kamene, to je úroveň Vašeho prostředí. Jak vnímáte toto prostředí?“

**Klientka:** „Vnímám toto okolí jako mou rodinu a pracovní svět, který se nestaví tak příznivě k mému podnikání. Moc mu nerozumím, co po mě chce.“

**Kouč:** „Dobře, nyní udělejte ještě krok dopředu, nacházíte se na úrovni chování. Jak vnímáte tuto úroveň, jaké máte pocity?“

**Klientka:** „Neumím obchodovat, mám pocit nejistoty.“

**Kouč:** „Můžete, nyní udělat další krok dopředu, a tím se dostáváte na úroveň schopností, Vašich vnitřních zdrojů. Které zdroje používáte ve své práci.“

**Klientka:** „Dravost, pevnou vůli a sílu.“

**Kouč:** „Rozumím a s dalším krokem se dostáváte na úroveň Vašich hodnot a přesvědčení. Jaké hodnoty, přesvědčení máte spojené s Vaším podnikáním?“

**Klientka:** „Musím tvrdě dřít, a pak budu mít i výsledky.“

**Kouč:** „Ano, to bývá mnohdy těžké takto usilovně pracovat. Když uděláte další krok, dostanete se na úroveň identity. Tedy do úrovně toho, jaký pocit máte sama ze sebe, kdo jste?“

**Klientka:** „Jsem jako myš v kolečku, běhám za odměnu.“

**Kouč:** „S Vaším dalším krokem se dostáváte do úrovně, která znázorňuje smysl života. Co pro Vás znázorňuje smysl života?“

**Klientka:** „(chvilku mlčí) Bezpodmínečná láska.“

**Kouč:** „Najděte moment ve Vašem životě, kdy jste byla napojena na tuto bezpodmínečnou lásku. Nemusíte hledat velké vzpomínky, stačí klidně malé. Až najdete tu vzpomínku, ten okamžik ve Vašem životě, kdy jste byla napojena na bezpodmínečnou lásku, řekněte mi.“

**Klientka:** „Ano, mám tu vzpomínku.“

**Kouč:** „Výborně, to je fajn. Uvědomte si, co tam cítíte, co vidíte, jaké zvuky tam jsou. Můžete zesílit tyto pocity, obrazy i zvuky (kotvení na pravé rameno klientky). Nyní se otočte a půjdeme zpátky. (kouč má stále ruku na klientčině pravém rameni). S dalším krokem vpřed, vstoupíte na úroveň identity. Tak jak zde nyní stojíte, se podívejte dovnitř, jak ta bezpodmínečná láska ovlivňuje Vaši identitu? Jak ovlivňuje to, co tam bylo předtím?

**Klientka:** „Jsem to já, uvědomění sama sebe v celé délce i hloubce.“

**Kouč:** „Dobře a s dalším krokem se dostáváte na úroveň hodnot a přesvědčení, že musíte tvrdě dřít. Jak je toto přesvědčení ovlivněno nyní, když si sebou nesete tu bezpodmínečnou lásku a uvědomění sama sebe?

**Klientka:** „Mohu si zorganizovat svůj čas, abych pracovala efektivně.“

**Kouč:** „Rozumím a s dalším krokem se dostáváte na úroveň schopností a zdrojů. Jak ten smysl života, skrze bezpodmínečnou lásku, ovlivňuje Vaše zdroje – dravost, pevnou vůli a sílu nyní?

**Klientka:** „Změnily se – je tam organizace času, rodina, životní úspěch.“

**Kouč:** „Výborně a s Vaším dalším krokem se dostáváte ke kameni, který znázorňuje úroveň chování. Jak se ovlivnilo Vaše chování tím, že si sebou nesete z úrovně smyslu života bezpodmínečnou lásku?“

**Klientka:** „Dosahuji toho, co ze srdce opravdu chci. Činím tak s radostí.“

**Kouč:** „Ano, rozumím Vám, to je jistě velmi příjemný pocit. Vy vidíte, že nám zbývá ještě jeden krok do úrovně prostředí. Jak se změní Vaše prostředí, jak ovlivní ta bezpodmínečná láska toto prostředí?

**Klientka:** „Mám pocit, že je takové kompaktnější, více propojené, že před tím bylo jako by každé ve své krabici. Teď jsou v jednom prostoru, je to více vyrovnané.“

**Kouč:** „Jak myslíte vyrovnané?“

**Klientka:** „Nemyslím, v řadě, ale ten prostor celkově, jsou zde zastoupena rodina a pracovní prostředí. Vnímám to tak, že má rodina může ovlivnit mé pracovní prostředí a mé pracovní prostředí může ovlivnit mou rodinu.“

**Kouč:** „Rozumím, nyní můžete udělat ještě jeden krok dopředu a podívat se zpět, na cestu jakou jste ušla, jak jste nasazovala to, co jste si sebou nesla z té úrovně smyslu života. Jak bezpodmínečná láska ovlivňovala každou další úroveň, jak se Vám změnilo zdroje, které využíváte v podnikání. Jaké máte nyní pocity?“



**Klientka:** „Cítím, že se mi mění mé hodnoty v rámci podnikání, že jsem si ujednotila své postoje a priority. Děkuji.“

**Kouč:** „, To mne těší, avšak poděkujte sama sobě, tu cestu jste ušla Vy (úsměv).“

## **Příloha E – Technika SWISH**

Zde autorka ukazuje, jakým způsobem se využívá technika SWISH při práci s klientem. Klientka, žena 35 let, se chtěla naučit říkat NE své sousedce, kterou si připadala v jistých situacích využívána

### **Aplikace techniky SWISH**

**Kouč:** „Jsou nějaké vnitřní zdroje, které byste potřebovala pociťovat, abyste uměla říci své sousedce ne?“

**Klientka:** „Potřebovala bych cítit víru v sama sebe a vnitřní sílu.“

**Kouč:** „Představte si ve svém životě okamžik, kdy jste cítila víru v sama sebe. Může to být zcela malý okamžik.“

**Klientka:** „Ano, mám jej.“

**Kouč:** „Dobře, vstupte do tohoto okamžiku a uvědomte si, jaké jste měla tenkrát pocity, co jste viděla, jaké tam byly zvuky. Můžete tyto pocity ještě zesílit, prožijte tento okamžik zcela naplno (ukotvení na pravém předloktí). Nyní si vybavte vzpomínku ze svého života, kdy jste cítila víru v sebe sama.“

**Klientka:** „Ano, našla jsem takový okamžik.“

**Kouč:** „Nyní můžete vstoupit do tohoto okamžiku. Cíťte ty pocity, které jste cítila tenkrát, vidíte ty obrazy a barvy, které jste viděla a slyšíte ty zvuky, které jste slyšela. Toto vše můžete ještě zesílit, ty prožitky, z tohoto zážitku (ukotvení na pravém rameni). Nyní si představte krátký film žádoucího chování, chování, které chcete mít.“

**Klientka:** „Mám jej. Jdu odemknout sousedce u nás doma a ptám se, co potřebuje. V případě, že to není z mé strany možné, jí odpovídám beze zloby, že to nejde.“

**Kouč:** „Vidíte to jako film?“

**Klientka:** „Ne, jako obraz.“

**Kouč:** „Je ten obraz barevný či černobílý, jak je velký a má nějaký rám?“

**Klientka:** „Obraz je barevný a je ve zlatém starodávném rámu. Je to obrovský obraz, větší než já.“

**Kouč:** „A můžete ten rám dát pryč?“

**Klientka:** „Zkusím to. (po odmlce) Zesvětlila jsem ho a pak vyzmizíkovala, nešel sundat. Nyní tam již není.“

**Kouč:** „Výborně, to je fajn. Myslíte, že byste do toho obrazu mohla vstoupit?“

**Klientka:** „Ano, ale už to není obraz ale film, jsem toho součástí.“

**Kouč:** „Slyšíte, jak mluvíte se svou sousedkou?“

**Klientka:** „Trochu.“

**Kouč:** „Tak zkuste zesílit hlasitost.“

**Klientka** (směje se): „Dobrý nápad. Už ji slyším.“

**Kouč:** „Výborně. Nyní Vás požádám, abyste zkusila onen obraz zmenšit do malé skleněné kuličky. Jde to?“

**Klientka:** „Držím ji v ruce.“

**Kouč:** „Paráda, zkuste nyní kuličku vyhodit a pozorujte, jak se rozprostře ten obraz filmu.“

**Klientka:** „Ano, jde to. Vidím ho.“

**Kouč:** „Můžete jej opět sbalit do malé skleněné kuličky. A znova jej zkuste vyhodit. Tak a ještě jednou jej sbalte dohromady a znovu jej vyhodte.“

**Klientka:** „Ano, vyhozeno.“

**Kouč:** „Výborně a nyní je opět sbalte do malé kuličky. Jděte ve své mysli do okamžiku, těsně před nežádoucím chováním a zastavte obraz. A až řeknu tři, tak vyhodíte kuličku a necháte rozprostřít obraz. Začínám počítat právě nyní – 1 – 2 a jedna jsou 3 swish [svi:š] ( před tím než řekl kouč 3 přiložil ruce na klientčinu kotvu). Výborně a nyní pusťte ten ten film. Až se film ve Vaší mysli přehraje opět jej schovejte do kuličky a schovejte jej do dlaně. “ Toto se opakuje 5- 7krát.

**Kouč** (po 7 opakování): „ Jaké mate pocity, cítila jste přítomnost zdrojů?

**Klientka:** „Ano, cítila. Mám chuť to jít vyzkoušet v praxi.“

**Kouč:** „A co Vám brání? (úsměv)“

**Klientka:** „No, že tu sedím a také nevím, zda sousedka po mně něco bude chtít (smích).“

**Kouč:** „Dobře, neste si sebou tyto zdroje a tyto pocity. Víte, že mate kuličku stále při sobě a můžete ji kdykoliv použít.“

## **Příloha F – Práce s fobiemi, strachy**

Autorka v roli kouče níže popisuje práci s klientkou, žena 22 let, která měla strach z toho, že se jí něco stane při jízdě na koni. Tomuto strachu následovala negativní zkušenost při jízdě na koni, kdy si klientka způsobila i úraz.

### **Aplikace techniky práce s fobiemi, strachy**

**Kouč:** „Nyní zpracujeme Vaši vzpomínku na tuto událost. Nejprve Vás poprosím, nalezněte okamžik v těsné blízkosti před touto událostí, kdy jste se cítila být v bezpečí.“

**Klientka:** „Ano, mám ji.“

**Kouč:** „Perfektní, zesilte ten pocit, jaký jste cítila, cítte opět to, co jste cítila, slyšíte ty zvuky a vidíte to, co jste viděla, tenkrát, když jste měl tento pocit bezpečí. (Ukotvení na předloktí levé ruky). Nyní Vás požádám, abyste si vybavila, kdy jste se cítila v bezpečí po onom zážitku.“

**Klientka:** „Ano, mám to, bylo to v otcově náruči.“

**Kouč:** „Dobře, vidíte otce a to, co jste tehdy viděla, máte ten pocit bezpečí otcovi náruče (ukotvení těchto pocitů na předloktí levé ruky). Za malou chvíli Vás požádám, abyste si představila, že sedíte v kinosálu, jste tam sama a díváte se na film. Ten film je zatím pozastavený a je na něm Vaše mladší já v okamžiku bezpečí před onou událostí. Ten obraz je černobílý. Nyní je potřeba, aby někdo šel pustit tento film do promítací místnosti. Ponechejte své „současné“ já v hledišti a přemístěte se do promítací místnosti. Tak, to je v pořádku. Nyní se díváte na své současné já v kinosálu a na promítacím plátně vidíte své mladší já v pozastaveném černobílém obraze. Nyní pusťte tento černobílý film do chvíle, kde jste se cítila opět v bezpečí. Zde jej zastavte. Vstupte do obrazu a udělejte jej barevný, prozařte jej barvami a rychle jej převedte na samý začátek, opět do stavu, kdy jste byla v bezpečí. Vystupte z filmu a jděte opět do promítací kabiny. A totéž se opakuje tak 5 – 10 krát( Zhruba po třech až pěti opakování se udělá kontrola, jak klientka vnímá onu situaci. Mění-li se její pocity z prožívání).

**Kouč** (po 4 opakování): „Jak to prožíváte nyní, změnily se nějak Vaše pocity?“

**Klientka:** „Je to lepší, nepociťuji takovou úzkost na hrudi, avšak tuhnou mi trochu kolena.“

**Kouč** (po dalších 4 opakování): „Jaké máte nyní pocity z prožité události?“

**Klientka:** „Strach a úzkost mi zcela opustily, necítím je nikde po těle. Mám však jen jakési napjetí, sice jemné, ale napětí.“

**Kouč** (po dalších dvou opakování): „Jaké jsou Vaše prožitky nyní?“

**Klientka:** „Nemám žádné negativní pocity. Začínám pociťovat chuť a radost nasednout na svého koně a rozjet se.“

**Kouč:** „To je fajn, uchovejte si tyto pocity. Zhluboka se nadechněte a vydechněte, tak výborně.“

## Příloha G – Vizuální squash

Autorka v roli kouče pracuje s klientkou, která trpí dlouhá léta potravinovou alergií a je nucena se stravovat jistým způsobem, avšak má různé chutě a zároveň chce uspokojovat i tyto chutě. Nechce žít do konce života jen ze „zdravé stravy“, nechce žít asketickým způsobem života. Tato technika byla použita, aby tyto dvě konfliktní části mohli spolu fungovat a spolupracovat.

**Kouč:** „Tak pohodlně se posaďte. Zhluboka se nadechněte a vydechněte, výborně. Můžete si zavřít oči či je nechat otevřené (klientka si zavírá oči). Ráda bych se zeptala, které části cítíte uvnitř sebe v konfliktu?“

**Klientka:** „Disciplinovaná část mého já, která ví, jak se stravovat a proč a rebelující část, která je ovládána jen chuťovými buňkami.“

**Kouč:** „Tomu rozumím a dala byste těmto částem nějaké jméno?“

**Klientka:** „Ano, dala – Disciplína a Rebel.“

**Kouč:** „Dobře, kdybyste ty dvě části dala do rukou, která by byla Disciplína a která by byla Rebel?“

**Klientka:** „Pravá je Disciplína a levá ruka Rebel.“

**Kouč:** „Poprosila bych Vás, zda byste mohla rukoum propůjčit svůj hlas, aby mohly mluvit za sebe.“

**Klientka:** „Ano, dobře.“

**Kouč:** „Nyní ještě k Vám, cítíte rozpor mezi Disciplínou a Rebelem, jak by mohla vypadat situace v budoucnosti?“

**Klientka:** „Představovala bych si, že tam nastane rovnováha a nebudu jíst jen mrkev a celer či naopak jen knedlíky a omáčku.“

**Kouč:** „Když se nyní podíváte na Disciplínu, jaký obraz či symbol se Vám vybaví jako první?“

**Klientka:** „Mám představu staré dřevěné kuchyně, dýchající domovem a takovou rodinnou atmosférou.“

**Kouč:** „Jsou tam nějaké barvy, zvuky? Je to obraz či film?“

**Klientka:** „Je to barevný obraz, kuchyně je z dubového dřeva s nějakými bílými prvky, slyším zvuky moře. Je to jako krátký film v takovém obrovském rámu.“

**Kouč:** „Děkuji, nyní se zeptám, jaký obraz či symbol se Vám vybaví, když si představíte Rebelu.“

**Klientka:** „Jsem to já, mám tmavé oblečení, dlouhé batikované tmavé šaty. Mé vlasy jsou rozježené.“

**Kouč:** „Když se nyní podíváš na Disciplínu, co byste řekla, že je jejím pozitivním záměrem.“

**Klientka:** „Pozitivním záměrem Disciplíny je být zdravá“

**Kouč:** „Dobře a nyní, když se podíváš na Rebelu, co byste řekla, že je jeho pozitivním záměrem?“

**Klientka:** „Jeho záměrem je svoboda.“

**Kouč:** „Nyní začnu mluvit s jednotlivými částmi, a jako první s Tebou Disciplíno. Ráda bych se Tě zeptala, zda si uvědomuješ svůj záměr?“

**Klientka:** „Ano.“

**Kouč:** „Vím, že být zdravá je důležité, ale ráda bych slyšela Tvůj pozitivní záměr od Tebe.“

**Klientka:** „Je to i bezproblémovost v životě a smysluplnost.“

**Kouč:** „Děkuji ti Disciplíno. Chci se zeptat tebe Rebele, zda si uvědomuješ svůj pozitivní záměr?“

**Klientka:** „Ano, uvědomuji.“

**Kouč:** „Rebeli chápu, že být svobodný je důležité, avšak ráda bych se zeptala, přímo tebe, co je pro Tebe pozitivním záměrem?“

**Klientka:** „Můžu si dělat co chci a uspokojovat svou zvědavost.“

**Kouč:** „Rozumím a jaké k tomu používáš vnitřní zdroje?“

**Klientka:** „Zkušenosti, energie, zvědavost.“

**Kouč:** „Děkuji ti Rebeli. Nyní se zeptám Disciplíno, jaké jsou tvé vnitřní zdroje?“

**Klientka:** „Mé zdroje jsou zkušenost, vědomost a práce na sobě.“

**Kouč:** „Rozumím Disciplíno, a zeptám se tě ještě, zda si uvědomuješ pozitivní záměr Disciplíny? Rozumím, že ti vadí její chování, ale já bych chtěla vědět, když vezmeš jen ten pozitivní záměr, souhlasila bys, že je to pozitivní záměr?“

**Klientka:** „Ne, neuvědomuji.“

**Kouč:** „Rozumím, že je pro tebe toto uvědomění složité. Obzvláště, když můžeš mít pocit, že tě jeho chování ruší. Uvědomuji si tvou důležitost. Není nijak ohrožující Ráda bych zopakovala svou otázku, zda je pro tebe možné uznat pozitivní záměr Rebelu.“

**Klientka:** „Je to pro mne možné, uznat to.“

**Kouč:** „Děkuji a ty, Rebele, můžeš uznat pozitivní záměr Disciplíny. Vím, že její chování pro Tebe může být rušivé, ale ptám se pouze na pozitivní záměr, zda jej můžeš uznat?“

**Klientka:** „No, moc se mi nechce.“

**Kouč:** „Tomu rozumím, že je to pro Tebe obtížné. Však svoboda, tedy pozitivní záměr Disciplíny je hodině podobný Tvému. Uvědomuji si Tvou důležitost a pozitivní záměr Disciplíny, jeho uznání, není jakkoliv omezující ve tvém plnění, tvého pozitivního záměru. Ptám se tedy, můžeš, Rebele, uzнат pozitivní záměr Disciplíny.“

**Klientka:** „Když to takto říkáš, je to možné uzнат jej.“

**Kouč:** „Děkuji. Rebele, ráda bych se ještě zeptala, zda by sis dovedl představit spolupráci s Disciplínou a s využitím jejich zdrojů jako jsou zkušenost, vědomosti a práce na sobě. Za pomoci těchto zdrojů moci naplňovat pozitivní záměr ještě lepším a vyšším způsobem. Vztah, spolupráci, která by byla založena na vzájemné úctě. Společné fungování jako tým? “

**Klientka:** „No, mohlo by to být zajímavé.“

**Kouč:** „Ano, s tím souhlasím, že by to bylo zajímavé, moci využívat společné zdroje a tak lépe dosahovat pozitivních záměrů. Dokážeš si představit možnost této spolupráce? “

**Klientka:** „Ano, dokáži.“

**Kouč:** „Dobře, děkuji, ráda bych se zeptala Tebe Disciplíno, zda si dokážeš představit spolupráci s Rebelem, sdílet společné zdroje? Takto dosahovat ještě lepším způsobem pozitivního záměru vás obou.“

**Klientka:** „No, možná ano, i když si nejsem zcela jistá, zda bych to trvale snesla.“

**Kouč:** „Rozumím tvým obavám, avšak mohu tě ujistit, že můžeš své rozhodnutí kdykoliv změnit a vrátit se ke svým starým řešením. Domnívám se, že by byla škoda nezkusit naplnit svůj záměr ještě lepším způsobem za pomoci zdrojů vás obou. Dovedeš si představit tuto týmovou spolupráci? “

**Klientka:** „Ano, dokáži, můžu to kdykoliv změnit.“

**Kouč:** „Ano, to můžeš. Tak nyní již mluvím zase k Vám, Disciplína a Rebel jsou ochotny sdílet společné zdroje a naplňovat pozitivní záměr. Cítíte i Vy, že by nový způsob spolupráce s úctou obou dvou byl žádoucí? “

**Klientka:** „Ano.“

**Kouč:** „Prosím, zavřete si oči a naciťte obě části svých rukou, pozitivní záměr, zdroje a obě tyto části patří k Vám, jen si dopřejte nějaký čas je procítit ve svých rukou. Můžete nyní svým tempem, tím nejlepším způsobem pro Vás spojit své ruce. Dopřejte si čas a dovolte svým rukám se pomalu a svým tempem je nechte postupně se přibližovat až se dotknou. (Klientky ruce se postupně začínají zvedat až se spojí na její hrudi). Dopřejte si toto spojení a uložte si tyto pocity v sobě



a vychutnejte si je. Až budete připravena, vraťte se zpět do tohoto prostoru a času. Možná se budete chtít protáhnout, zahýbat prsty a nakonec otevřete oči.

**Klientka:** „Bylo to zvláštní a to spojení bylo neuvěřitelné. Jsem plná dojmů, ale nedokáži je nyní popsat. Cítím, jak se ve mne integrují nové pocity.“

**Kouč:** „Dobře, užijte si tyto pocity a i chvíle, je to v pořádku. Nyní jste udělala velký kus práce a zasloužíte si odpočinek v podobě ticha.“

## Příloha H – Práce s časovou přímkou

Práci s časovou přímkou zvolila autorka v roli kouče u klientky, která měla strach ze zkoušek. Vždy před takovou zátěží trpěla staženým žaludkem a knedlíkem v krku.

**Kouč:** „ Zhluboka se nadechněte a vydechněte, tak. Můžete si zavřít oči. Výborně. Nyní si představte svou časovou přímku života, od svého narození až po dalekou budoucnost. Po jaké ruce a jakým směrem sahá Vaše minulost a i budoucnost?“

**Klientka:** „ Má budoucnost je tady. (ukazuje pravou rukou vpravo před sebe) a minulost jde tudy (ukazuje levou rukou za své tělo a více doleva).“

**Kouč:** „Dobře a jak vypadá tato osa? Je rovná či se spíše vlní? Je barevná?“

**Klientka:** „ No, jeví se jako koryto od řeky, má minulost. Budoucnost je sytě oranžová, taková ohnivá a stoupá strmě nahoru.“

**Kouč:** „ Je ta minulost barevná?“

**Klientka:** „ Ne, je taková ponurá a to koryto čím dál do minulosti vysychá.“

**Kouč:** „ Mohla byste ji udělat barevnější a zavodnit celé koryto více vodou?“

**Klientka:** „ Zkusím to. (odmlka) Ta voda má barvu moře a koryto je takové poddajné a písčové, musela jsem ho ale vyčistit...a tak voda přitéká větším proudem.“

**Kouč:** „ Výborně, a když se nyní podíváte do budoucnosti, jak ta vypadá?“

**Klientka:** „ Proudí dále ta řeka pozvolna do mírného kopečku, a slyším šumění vlnek.“

**Kouč:** „Dobře, tedy ta časová osa je jedna dlouhá řeka, rozumím tomu dobře?“

**Klientka:** „Ano, přesně tak.“

**Kouč:** „ Dobře, chtěla jste změnit své chování v reakci na nějakou zkoušku.“

**Klientka:** „ Ano, mé současné sevření v žaludku mi tíží.“

**Kouč:** „ Jsou nějaké vnitřní zdroje, které byste potřebovala pociťovat, aby Vám to usnadnilo lépe reagovat v takovýchto situacích?“

**Klientka:** „ Potřebovala bych cítit důvěru a sílu.“

**Kouč:** „ Představte si ve svém životě okamžik, kdy jste pociťovala důvěru. Může to být zcela malý okamžik.“

**Klientka:** „ Ano, mám jej.“

**Kouč:** „ Dobře, vstupte do tohoto okamžiku a uvědomte si, jaké jste měla tenkrát pocity, co jste viděla, jaké tam byly zvuky. Můžete tyto pocity ještě zesílit, prožijte tento okamžik zcela naplno (ukotvení na pravém předloktí). Nyní si vybavte vzpomínku ze svého života, kdy jste cítila sílu.“

**Klientka:** „ Ano, našla jsem takový okamžik.“

**Kouč:** „ Nyní můžete vstoupit do tohoto okamžiku. Cíťte ty pocity, které jste cítila tenkrát, vidíte ty obrazy a barvy, které jste viděla a slyšíte ty zvuky, které jste slyšela. Toto vše můžete ještě zesílit, ty prožitky, z tohoto zážitku (ukotvení na pravém rameni). Dobře, připravte si krátké video žádoucího chování, tak jak si přejete reagovat v těchto situacích.“

**Klientka:** „ Dobře. (odmlka) Mám ho.“

**Kouč:** „ Je ten film barevný? Jste součástí toho filmu?“

**Klientka:** „ Je barevný, ale dívám se sama na sebe.“

**Kouč:** „ Tomu rozumím. Myslíte, že byste do toho filmu mohla vstoupit a být jeho součástí?“

**Klientka:** „ Zkousím to. (odmlka) Nemohu se tam dostat.“

**Kouč:** „ A zkusila jste dveře? Otevřít je klikou.“

**Klientka:** „ (úsměv) Nezkusila, jdu na to. (odmlka) Jsem tam. (úsměv)“

**Kouč:** „ Skvělé. Tak a nyní zkuste ten obraz stáhnout do malé kuličky. Do takových těch skleněnek. Skleněнку držte v ruce. Máte to?“

**Klientka:** „ Ano.“

**Kouč:** „ Nyní, jej opět vyhodte a zase jej nechte se stáhnout do malé kuličky v ruce. Tak, výborně a ještě jednou vyhodte a znovu jej dejte do kuličky. Tak a ještě jednou znovu a obraz stáhnout zpět do kuličky.“

**Klientka:** „ Už ji mám zase v ruce.“

**Kouč:** „ To je dobře, pohodlně se usadte. Zhluboka se nadechněte a vydechněte tak a ještě jednou nádech a výdech. Vzpomeňte si znovu na svou časovou přímku, která proudí pískovým korytem a ta voda, voda má azurovou barvu. Vybavte si ji, po jaké ruce je Vaše minulost a po jaké ruce je Vaše budoucnost. Uvědomte si tu Vaši časovou osu po celé délce, Vaši, minulost, současnost a budoucnost. Vnímejte to koryto řeky, svůj současný bod, svou současnost. Vzneste se z tohoto bodu nad svou časovou osu. Podívejte se na tu svou časovou přímku, možná se nad ní vznášíte na mráčku či létajícím koberci či nad ní jen letíte. Můžete se rozhlédnout a podívat se kolem. Přeneste se zpátky nad časovou přímku, do chvíle 15 minut před začátkem té zkušenosti, která je zodpovědná za tento problém. Můžete mi dát pohybem prstů na pravé ruce znamení až tam budete, nad tímto okamžikem 15min před začátkem té zkušenosti.

**Klientka:** (pohyb prstů na pravé ruce)

**Kouč:** „ Dobře, děkuji, sneste se do té chvíle, bezpečí, 15min před začátkem oné zkušenosti a zastavte čas. Nesete sebou tu kuličku a nyní nastal čas, abyste

ji vyhodila. Připravte se, vyhodíte ji až napočítám do 3 a rozprostře se před Vámi ten film, který si nesete. Začínám počítat právě nyní 1 – 2 – 3. Rozprostřel se před Vámi onen film a vy spouštíte čas. Vidíte, jak ty zdroje proměňují Vaše zkušenosti, jak ty zdroje ovlivňují ty zkušenosti, jak se mění všechny podobné a stejné zkušenosti. Nesete tyto zdroje skrze svou přítomnost až do budoucnosti. Zaséváte ty nové zkušenosti a situace jako semínka, semínka trávy a pozorujete jak tato semínka klíčí a rostou a stavají se z nich různé barevné trávy ovlivněné těmi novými zdroji a rostou v nové situace a zkušenosti. Vzneste se nad časovou osu někde ve Vaší budoucnosti a až budete nad svou časovou přímkou podívejte se zpět. Podívejte se zpět, jak jste dělala tyto změny, jak jste začleňovala tyto změny do svého systému a utvářela jste nové zkušenosti. Vraťte se nad časovou přímkou nad okamžik nyní. Sneste se zpět dolů na časovou přímku do okamžiku nyní, do přítomnosti. Nyní Vám dám pár okamžiků, Vaší nevědomé mysl, pár chvil ticha a to bude celý čas, který Vaše nevědomá mysl potřebuje k tomu, aby dokončila to, co je potřeba dokončit. (pár okamžiků klidu a ticha). Tak jak můžete poznat z toho způsobu jakým k Vám mluvím, že je začátek konce tohoto transu. Nyní můžete vědět, že je čas na to se pomalu vrátit do tohoto prostoru, času tím správným způsobem správným pro Vás. Může být velmi příjemné vědět, že Vaše nevědomá mysl si vezme vše, co je důležité a potřebné sebou, i když Tvá vědomá mysl možná zapomene na vše, co se stalo během transu. (Odmlka) Nyní si možná chcete zahýbat prsty u nohou, rukou či zhluboka se nadechnout a vydechnout. Možná se protáhnete a po té otevřete oči.“

**Klientka:** „, Cítím se velmi unavená.“

**Kouč:** „, Ano, tomu rozumím, že jste nyní unavená, je to logické, udělala jste nyní hodně práce. Chcete přikrývku či napít?“

**Klientka:** „, Ano, prosím.“

**Kouč:** „, V klidu sedíte, jaké máte pocity?“

**Klientka:** „, Cítím se, že se něco změnilo. Jsem zvědavá, jak budu reagovat při svých dalších zkouškách.“

**Kouč:** „, Ano, to já též, po té mi řeknete. (úsměv)“

**Klientka:** „, Ano, dobře.“

Klientka přišla po dvou týdnech s tím, že před zkoušku byla zcela klidná. Při zkoušce cítila jemné pnutí, ale spíše jej přirovnala motivační zdroj a nástroj. Zároveň sdělila, že působila klidněji při poradách, při kterých mluví před více než pěti lidmi.

## **BIBLIOGRAFICKÉ ÚDAJE**

**Jméno autora: Nicol Mlynáriková**

**Obor: Andragogika**

**Forma studia: Kombinovaná**

**Název práce: Hypnóza a neurolingvistické programování (NLP) v rukách kouče**

**Rok: 2013**

**Počet stran textu bez příloh: 67**

**Celkový počet stran příloh: 21**

**Počet titulů českých použitých zdrojů: 22**

**Počet titulů zahraničních použitých zdrojů: 0**

**Počet internetových zdrojů: 1**

**Počet ostatních zdrojů: 2**

**Vedoucí práce: Mgr. Martina Strnadová**