

МАК

(МЕТАФОРИЧЕСКИЕ
АССОЦИАТИВНЫЕ

КАРТЫ) В
РАБОТЕ С
САМООЦЕНКОЙ

12+

КОЛЕНДО-
СМИРНОВА
АНАСТАСИЯ

Анастасия Колендо-Смирнова
МАК (метафорические
ассоциативные карты)
в работе с самооценкой

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=63612276
SelfPub; 2021*

Аннотация

В книге даны эффективные техники работы с самооценкой при помощи метафорических карт.

Содержание

Техника 1. “Моя самооценка”	4
Техника 3. “Наследственность”	8
Техника 4. “Тень и персона”	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Анастасия Колендо-Смирнова МАК (метафорические ассоциативные карты) в работе с самооценкой

Техника 1. “Моя самооценка”

Инструкция:

Попросите клиента открыто достать карту из универсальной или портретной колоды, а затем описать, представляя в качестве собственной самооценки и отношения к себе. Следующий шаг – клиент также открыто достает следующую карту. Она будет отвечать на вопрос, каким/какой этого человека видят окружающие. Третья карта, которую необходимо достать из универсальной карты, показывает, каково основное различие между тем, как клиент видит себя, и как воспринимают его другие люди.

Четвертая карта достается “вслепую”, наугад. Она отвечает на вопрос «Что я знаю о себе такого, чего не знают другие? Почему я оцениваю себя именно так?»

Пятая карта – наугад. Это ответ на вопрос «Что другие знают обо мне, но я не замечаю или не хочу замечать в себе? Почему они оценивают меня так, как оценивают?».

Следующая карта также достается “вслепую” и отвечает на вопрос «Что не позволяет мне оценивать себя максимально высоко?».

На этом этапе, возможно, обнаружится причина. Если это происходит, уместно начать работу с ней при помощи методов, которые вы обычно используете, либо применить МАК. Например, можно попросить клиента “вслепую” достать из ресурсной колоды карту с ответом на вопрос, что в нем (в ней) сильнее, чем причина заниженной самооценки. Затем из ресурсной, также “вслепую”, закрыто, достаем очередную карту – «что вокруг важнее и ценнее, чем то, что занижает самооценку?».

И еще три карты из универсальной колоды – наугад, с вопросом, какие три шага можно предпринять уже на этой неделе, чтобы повысить собственную ценность.

Напоследок достаем последнюю карту из ресурсной колоды метафорических карт. Это надо сделать “вслепую”, не глядя. Она отвечает на вопрос «Как я буду чувствовать себя, если выполню три этих шага уже в ближайшее время?».

Техника 2. “Автопортрет”

Из универсальной колоды метафорических карт, не глядя, достаем по одной карте и отвечаем при этом на следующие вопросы, составляя своеобразный портрет отношения

человека к себе:

—

Как я оцениваю свой ум, память, мышление и все, что с этим связано?

—

Как я оцениваю свою внешность?

—

Как я оцениваю свой характер?

—

Как я оцениваю свои навыки и умения?

—

Как я оцениваю свой социальный статус?

—

Как я оцениваю свои достижения?

Разложив на столе получившийся портрет, спрашиваем клиента, хотел ли бы он(а) общаться или дружить с таким человеком? Если ответ положительный, можно вынуть из универсальной колоды, не глядя, карту с вопросом: «Чему бы я хотела поучиться у этого человека?»

А если клиент не захотел дружить с таким человеком, как он сам, то необходимо достать из колоды “вслепую” столько карт, сколько необходимо для ответа на вопрос – какие качества необходимо добавить этому человеку, чтобы с ним захотелось дружить? Карты, отвечающие на вопрос, мы положим отдельно. Когда клиент готов “подружиться” с получившимся образом, не глядя, достаем карту и задаем вопрос: «Чему

бы я хотела научиться у этого человека?». Затем точно так же работаем с каждой из оставшихся карт, задавая вопрос: “Что конкретно мне необходимо сделать, чтобы обрести эти качества?”.

На базе этих ответов составляем план, что нужно предпринять в ближайшее время.

Техника 3. “Наследственность”

Из портретной колоды метафорических карт достаем карты и раскладываем их в виде генеалогического дерева. Сначала карты, символизирующие отца и мать, над ними их родителей и так далее. Карты предков, о которых у клиента не сохранилось воспоминаний, кладем “рубашками” вверх. О каждом предке необходимо сказать несколько слов.

Далее клиент рассказывает, что именно из черт характера он унаследовал от каждого из предков. Описание идет в порядке очередности. Пример: “от мамы я унаследовал(а)... От отца я унаследовал(а)...”.

Следующий этап: из универсальной колоды карт “вслепую” достаем от 1 до 5 карт. Они символизируют те качества, которые клиент унаследовал от матери, но не использует и/или не ценит. Точно так же работаем с каждой из карт предков. Как вариант, можно задать вопрос, будет ли приятно этому предку (родственнику), если клиент будет применять в реальной жизни унаследованное от него качество.

После выявления качеств, унаследованных, но не используемых клиентом можно “вслепую” доставать из ресурсной колоды карты, задавая при этом вопрос: как я буду себя чувствовать, если стану применять это качество в жизни?

Когда выполнение техники подойдет к концу, попросите клиента поделиться мнением: гордились бы, на его взгляд,

предки, если бы он постарался развить и использовать унаследованные от них качества?

Техника 4. “Тень и персона”

Попросите клиента открыто выбрать из портретной колоды одну или несколько карт, которые чем-то ему нравятся, а затем подробно описать их.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.