



ЕЛЕНА СУВОРОВА

ТОП-10 ТЕМ ДЛЯ МАК-КОНСУЛЬТАНТОВ

ТОП-100 техник по работе с МАК

Предназначение

Деньги

Принятие решений

Управление временем

Эмоциональная терапия

Работа со страхами

Здоровье

Отношения

Самооценка

Духовное развитие
и личностный рост

Елена Суворова

**ТОП-10 тем для МАК-
консультантов. ТОП-100
техник по работе с МАК**

«Логос»

2022

УДК 159.9
ББК 88.52

Суворова Е. В.

ТОП-10 тем для МАК-консультантов. ТОП-100 техник по работе с МАК / Е. В. Суворова — «Логос», 2022

ISBN 978-5-00187-210-8

В этой книге собраны авторские техники Елены Суворовой по работе с метафорическими ассоциативными картами (МАК), разработанные в течение более десяти лет практики консультирования и успешно применяемые автором для работы со своими собственными и клиентскими запросами. В процессе работы сформировался рейтинг ТОП-10 тем наиболее частых запросов клиентов. И пул лучших практик в каждой из этих тем. Книга будет полезна как «новичкам», так и профессиональным МАК-консультантам для расширения своего инструментария и техник работы с целями и задачами своих клиентов. Для начинающих специалистов будет особенно полезно узнать, как правильно проводить МАК-консультацию, познакомиться со структурой сессии, научиться работать с запросом клиента, узнать, как правильно выбрать колоду, познакомиться с разными видами колод МАК и определить, какие из них и как лучше использовать в своей практике. Книга рекомендована в качестве учебного пособия для студентов психологических факультетов. В формате PDF А4 сохранен издательский макет книги.

УДК 159.9

ББК 88.52

ISBN 978-5-00187-210-8

© Суворова Е. В., 2022

© Логос, 2022

Содержание

Введение	7
Виды колод мак	8
Как правильно выбрать колоду?	10
Структура сессии по работе с МАК	11
1. Доверие	12
2. Контракт	13
3. Выбор	14
4. Опыт	15
5. План и ценность	16
6. Благодарность	17
Запрос клиента и что с ним делать?	19
Виды запросов	20
Как трансформировать запрос Клиента?	21
Банк вопросов	22
Простые вопросы	23
Сильные вопросы	24
1. Вопросы про осознанность	24
2. Вопросы про ответственность	24
3. Вопросы для самопознания	24
4. Вопросы, формирующие будущее	25
5. Вопросы про действия, ведущие к успеху	25
6. Мотивационные вопросы	25
Топ-10 тем для МАК-консультантов	26
Тема 1	26
Техника 1. Я и мое предназначение	26
Техника 2. Таланты и способности	27
Техника 3. То, что я люблю	28
Техника 4. От невежества к Истине	28
Техника 5. Вчера, сегодня, завтра	29
Техника 6. САМОреализация	29
Техника 7. Смысл жизни	30
Техника 8. Пирамида Дилтса	32
Техника 9. Предназначение: способ реализации	33
Техника 10. Что дальше?	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Елена Суворова
ТОП-10 тем для МАК-консультантов.
ТОП-100 техник по работе с

ТОП-10 техник по работе с МАК

- Предназначение
- Принятие решений
- Эмоциональная терапия • Деньги
- Здоровье • Управление временем
- Самооценка • Работа со страхами
- Отношения
- Духовное развитие и личностный рост



© Суворова Е. В., 2022

© Издательство «Знание-М», 2022

Введение



Метафорические ассоциативные карты (МАК) на сегодняшний день уже больше, чем инструмент психологов, коучей и консультантов. Сегодня МАК используются повсеместно обычными людьми самого разного достатка и социального положения для решения различных задач. Практически в каждой семье или каждом доме есть как минимум 1–2 колоды МАК, которые используются больше или меньше в зависимости оттого, насколько хватает знаний и способностей.

Часто, будучи неподготовленными теоретически и практически, не имея достаточного количества техник, пользователи МАК воспринимают их, как карты для гадания. Но на самом деле, МАК – это проективная методика, которая позволяет увидеть то, что не видно, не заметно, хранится глубоко в нашем внутреннем мире, и настолько важно, что именно это – чувства, эмоции, установки, сценарии или представление о реальности и формируют эту самую реальность. Причем далеко не всегда такую, какую хочется видеть. Просто внимательно рассматривая картинку на метафорической карте, интерпретируя ее, мы начинаем видеть, как, каким образом мы формируем свою реальность. И, конечно, когда мы видим и осознаем причины, мы можем работать с ними и трансформировать их, и их следствия. Как именно работает проективная методика описал один из основоположников психоанализа и практической психологии Карл Густав Юнг.

МАК – легкий, компактный, эффективный и удобный инструмент для самопознания и трансформации. Для уверенной и качественной работы понадобятся сами карты, умение правильно задавать вопросы и навык интерпретировать свои карты. Чтобы этому научиться, нужно чаще практиковать, и помогут в этом специальные техники по работе с МАК.

Виды колод мак



Существует несколько основных видов колод: – портретные, сюжетные, абстрактные, ресурсные, тотемные, архетипические, сказочные, карты со словами, вопросами (коуч-карты), аффирмациями или текстами.

Также есть много тематических колод, созданных для решения специальных задач. Таких как, работа с эмоциями, работа с травмой, с потерей, с целями, для работы с конфликтами, работы с отношениями, самооценкой, денежными запросами и т.д.

Скажу «по секрету», верх профессионализма в умении работать с МАК – это умение работать с любой колодой для решения любой задачи. То есть, это навык, видеть подсказки и ответы, используя любой из имеющихся инструментов.

В своей практике я предпочитаю всем другим универсальные колоды. А специальные использую только в отдельных случаях, когда требуется глубокое и всестороннее исследование узкой темы, конкретной ситуации или случая. И в следующих главах вы увидите, как я это делаю.

В примерах в этой книге я буду использовать свои авторские колоды:

1. Универсальную колоду «ТВОЕ ВРЕМЯ»;
2. Колоду действий «РУКИ» (также эффективна для понимания своих чувств и причин своих действий или бездействий);
3. Комплект колод «Установки: ДЕНЬГИ 2 в 1» – карты с деструктивными и конструктивным установками о деньгах;
4. Комплект колод «Установки: ВРЕМЯ 2 в 1» – карты с деструктивными и конструктивным установками о времени и управлении временем;
5. Комплект колод «Установки: САМООЦЕНКА и ЛЮБОВЬ К СЕБЕ 2 в 1» – карты с деструктивными и конструктивным установками о себе, своей идентичности, восприятии себя, своей внешности, своего тела, своих способностей, качеств, возможностей, мыслей;

6. Колода «Запах денег» – арома-карты для определения аромата помощника в решении исследуемой задачи.

Как правильно выбрать колоду?

Приобретая МАК, обязательно смотрите карточки. Лучше всего это делать в живую. Но и в онлайн есть возможность рассмотреть часть карт из колоды. Если картинки вас «цепляют», значит, вам будет полезно поработать с этой колодой. Может, какое-то время, а может и постоянно.

У меня в коллекции более 50 колод разных авторов. В разное время я активно использовала каждую из них. Потом откладывала. Потом снова появлялась потребность поработать с ними. Какие-то, спустя время, теряли свою актуальностью какие-то нет.

Обязательно попробуйте сделать какой-нибудь простой расклад и почувствовать, как работает колода.

Когда мы приобретаем новый инструмент, сначала прорабатываемся сами, потом используем для работы с клиентами, потом можем просто кому-то подарить, если для нас он утратил актуальность. И это тоже здорово! Ведь кто-то другой, кто получит этот инструмент, как раз только начинает свой путь в работе с МАК и ему эта колода может оказаться в самый раз!

Структура сессии по работе с МАК



Начиная практиковать МАК-консультации все неизбежно сталкиваются с тем, что не умеют применить полученные знания на практике. Одно дело проводить МАК-расклады членам своей семьи и знакомым во время обучения. Совсем другое – работа с незнакомыми людьми, которым нужна ваша помощь, и которые вашу работу оплачивают. И, как понимаете, оплачивая работу, требовательнее относятся к результату.

Для того, чтобы повысить эффективность своей работы, важно следовать в ней определенной структуре, последовательно реализуя следующие этапы работы с клиентом.

1. Доверие

Знакомство и настройка на клиента. Частично это происходит при записи клиента на консультацию, но при личной встрече следует повторить этот этап, чтобы создать необходимый уровень доверия на сессии.

Лучший способ настроиться на клиента – это представить, что тот человек, который сейчас перед вами – главный в вашей жизни. Следуя этому правилу, вы всегда будете внимательны к своим клиентам и всегда будете видеть все их эмоциональные реакции даже на уровне микро-мимики. Другие простые и распространенные настройки через тело – зеркалить позу и жесты клиента, со настроиться по ритму дыхания, по лексике – использовать те же слова, что и клиент. Главное, в такой со настройке помнить, что интенсивность ваших зеркальных действий должна быть меньше, чем у клиента, чтобы быть незаметной для него, но при этом работающей. Продолжительность этапа 2–3 минуты.

2. Контракт

Уточнение запроса клиента. При записи на консультацию запрос, скорее всего, уже был озвучен кратко. Но что-то могло уже поменяться, поэтому стоит уточнить. Кроме того, первичный запрос клиента в 90 % случаев не является истинным. Поэтому с ним имеет смысл хорошо поработать в начале сессии. Это может занять около 10–15 минут, но именно этот этап определяет задачу, с которой вы в итоге будете работать.

Как работать с запросом клиента подробно опишу в следующей главе.

3. Выбор

Выбор техники для решения задачи клиента. Итак, запрос клиента вам понятен, вы его уточнили, убедились, что он верно сформулирован и экологичен. Как работать с этим запросом, определяете вы! На выбор техники в идеале должно уходить не более 1–2 минут.

И именно здесь вам очень пригодятся техники по работе с МАК в этой книге.

Выбираете и применяете. А также можете дополнять или адаптировать отдельные техники вопросами, которые будут актуальны для вашего конкретного клиента. Это приветствуется!

4. ОПЫТ

Проведение МАК-расклада по выбранной технике. На этом этапе наблюдаем за тем, как клиент берет карты, как реагирует на то, что ему открывается, как интерпретирует это. Как меняется его эмоциональное состояние. Если что-то не получается, задаем уточняющие вопросы, поддерживаем в случае сильных эмоций.

После завершения техники просим клиента обобщить полученные им ответы и подсказки, собственные реакции на них, проговорить значение каждой из открытых им карт. Важно отслеживать, чтобы к финалу расклада эмоции клиента становились более позитивными, чем в начале работы.

Спрашиваем, какое решение он в итоге принимает по своему запросу? Какие шаги для осуществления этого решения он готов предпринять и когда?

Просим клиента записать принятые им решения и обозначить сроки.

Опыт – самая объемная часть консультации – 20–25 минут.

5. План и ценность

Очень важно, чтобы человек уходил от вас с готовым планом действий. Так, например, можем задать ему вопрос: что вы сделаете для того, чтобы изменить ситуацию?

Если клиент сам не может или не хочет составлять свой план действий, мы тоже можем помочь ему в этом используя МАК.

Существенно, чтобы в финале сессии человек был с позитивным настроем.

Мы можем уточнить это и закрепить ценность полученного результата, задавая вопросы:

- Насколько вы удовлетворены ответами, полученными в процессе работы?
- Принимаете ли вы результаты этой сессии?
- Мы можем завершить работу по этому запросу?
- Что для вас было самым ценным на этой сессии?

Каждый из этих вопросов важен по-своему, и каждый на своем месте. Но последний – просто «вишенка на торте». Каждый раз, когда слышу ответ клиента на этот вопрос – удивляюсь. И каждый раз радуюсь тому, что я его задала. Попробуйте! Вас тоже ждет много интересного!

Этот этап обычно укладывается в 3–5 минут.

6. Благодарность

Благодарим клиента за совместную работу, готовность погружаться в тему, трансформироваться. Прощаемся или обозначаем дату и время следующей консультации по следующему запросу.

Придерживайтесь в своих сессиях этой структуры. Тогда качество вашей работы будет всегда на высоте. И даже самый тяжелый клиент не сможет его обесценить. Обязательно уделите этому этапу 2–3 минуты.

Общая продолжительность МАК-консультации: один академический час (45 минут).

Таблица 1.

Структура МАК-консультации

1. Доверие	2. Контракт	3. Выбор
Знакомство и настройка на клиента.	Уточнение запроса клиента.	Выбор техники для решения задачи клиента и инструментария.
4. Опыт	5. План и ценность	6. Благодарность
Проведение МАК-расклада по выбранной технике.	Наблюдаем позитивные эмоции клиента, уточняем и закрепляем ценность полученного результата.	Благодарим клиента за труд и движение к цели, согласуем следующую встречу.

Работа со страхами (видео)





Запрос клиента и что с ним делать?



Если театр начинается с вешалки, то консультационная практика с запроса клиента.

Что же такое «запрос клиента»? Это то, что клиент ожидает получить в результате. Его проблема или сложность, которую необходимо сформулировать, как цель, и получить в итоге консультации как результат.

Прояснение запроса – это первый и самый важный шаг на пути к достижению цели клиента. Именно формулировка запроса влияет на то, к какому результату вы будете вести клиента, какие будете использовать техники и методы работы и даже будет влиять на ваше решение о работе с клиентом и решение клиента взаимодействовать именно с вами.

Первичный запрос в большинстве случаев НЕ является истинным. За ним прячется что-то недосказанное, так как клиент чаще всего сам не понимает всей глубины своей ситуации, что привело его в эту ситуацию и как дальше действовать в этой ситуации.

Поступивший первичный запрос необходимо освободить от эмоций. Иногда вместо запроса вы можете услышать жалобы: «ребенок плохо учится», «не могу найти достойную работу», «мало платят за мою работу», «что хочу – не знаю, что знаю – не хочу», «все надоело», «от всего устала».

Но жалоба – это еще не запрос. И тем не менее, с чувствами клиента придется тоже поработать, чтобы внести ясность в ситуацию и помочь сформулировать запрос в виде ожидаемого результата.

Какие еще бывают виды запросов?

Виды запросов

Для получения понятных ответов от МАК большое значение имеет и то, как сформулирован запрос. Глобально существует 2 типа запросов клиентов: конструктивные и неконструктивные.

Критерии определения запроса, как конструктивного:

- Это запрос про себя (формулировка начинается с: «Я хочу...» и продолжение тоже про себя «чтобы я...», «чтобы у меня...», «чтобы мне...» и т. д.);
- Клиент готов сам что-то делать для своего успеха (клиент пришел за решением и ищет его);
- Клиент осознает свои чувства сейчас и знает, как они изменятся после достижения цели;
- Запрос клиента про свои желания, про свою ответственность, про свои достижения, а не чьи-то (мужа, сына и т. д.);
- Запрос должен быть достаточно смелый, но реалистичный.

Например, «хочу выйти замуж» – конструктивный запрос, а «хочу, чтобы он на мне женился» – нет.

«Хочу, чтобы сын учился на отлично» неконструктивный запрос, а «хочу гордиться своим сыном» – да, конструктивный.

Когда запрос клиента конструктивный, это задача, которая и решается усилиями самого клиента с помощью МАК. Кстати, в работе с МАК, вы сами тоже являетесь себе клиентом, и также проверяете свой запрос на конструктивность. Если запрос не является конструктивным, то его необходимо переформулировать. Или трансформировать. Что для этого необходимо сделать?

Как трансформировать запрос Клиента?

Чтобы трансформировать неконструктивный запрос клиента в конструктивный, необходимо задавать уточняющие вопросы.

Вопросы, которые могут помочь клиентам яснее понять, о чем они просят и то, насколько это может соответствовать действительности:

Вы когда-то уже пробовали что-то делать для реализации запроса? Что получалось? Что нет? Насколько вы продвинулись к своей цели? Расскажите подробнее, как это было.

Откуда вам известно, что эта цель достижима? Что она именно то, что вам сейчас нужно?

Случались ли раньше похожие ситуации? Как вы проживали их? Что чувствовали? Когда это было? Опишите чуть подробнее себя, людей, ситуацию и обстоятельства, кто что делал, как реагировал, чувствовал?

Как вы можете объяснить, почему до сих пор желаемое состояние/цель не наступает?

Какие перемены должны случиться, чтобы цель реализовалась?

Какие ваши ценности затронуты в этом запросе? Для чего вам это всё? Почему именно этим желанием вы решили удовлетворить реализацию этой ценности?

Почему вы полагаете, что только при этих обстоятельствах вы почувствуете удовлетворение? Почему сейчас вы рассматриваете только этот вариант?

Есть ли другие пути получения желаемого? Какие?

Не пугайтесь такому количеству вопросов. Совершенно не требуется задавать их все. Возможно, для прояснения истинной цели вам понадобится задать всего-навсего один единственный вопрос. И это поможет вам трансформировать жалобы клиента в конструктивный запрос. А значит, и провести консультацию качественно и с желаемым результатом для клиента.

В некоторых случаях будет также уместно предложить клиенту заполнить анкету. Анкета не должна быть большой, но в ней обязательно должны быть такие пункты, как:

Ф.И.О. Дата рождения, Краткое описание ситуации, что будет хорошим результатом этой ситуации, какие чувства испытывает сейчас? Какие чувства хочется испытывать, когда ситуация разрешится? Или аналогичные. Но это будет иметь значение скорее для профессиональных консультантов, имеющих свою постоянную практику, работающих с клиентами по договору, возможно, имеющими свои центры психологической помощи.

Банк вопросов



В МАК-консультировании, как и в коучинге, вам понадобится навык задавать вопросы. Вопросы понадобятся для того, чтобы помочь клиенту «читать» МАК, что иногда вызывает затруднения, особенно когда человек делает это впервые и не очень доверяет новому для себя инструменту.

Но более всего хорошие сильные вопросы помогут по-новому посмотреть на ситуацию и разрешить ее.

Я разделю все вопросы, которые мы используем на 2 большие группы: простые и сильные.

Простые вопросы помогают клиенту «читать» свои карты, взаимодействовать с ними, а также ответственно относиться к этой информации и осознанно принимать на ее основе решения и следовать им.

Сильные вопросы затрагивают глубинные причины исследуемой ситуации клиента, его внутренние препятствия для исполнения запроса, возможные решения и перспективы. Ниже приведу примеры и тех и других. Вы можете пользоваться ими, чтобы тренироваться и со временем научиться создавать свои техники. В своих авторских техниках, которые я собрала в этой книге, я больше внимания уделяю сильным вопросам, так как именно в ответах на них можно найти лучшие решения. Но начинающим МАК-консультантам будет полезно сначала освоить простые. Именно простые вопросы помогают также в ситуациях, когда клиент «не понимает» свои карты, «ничего не видит», когда клиенту не нравятся его карты, или ему не хочется видеть и понимать, не хочется брать на себя ответственность за свою ситуацию и свою жизнь.

Простые вопросы

- Что вы видите на картинке? Опишите ее.
- Что на ней изображено?
- Перечислите изображенные объекты, цвета.
- Какие эмоции вызывает у вас картинка/цвета на карте?
- Вам эта картинка нравится или не нравится и почему?
- Какие мысли у вас возникают, когда вы смотрите на эту картинку?
- Есть ли на картинке какой-то сюжет?
- Каких персонажей вы видите на картинке? Что они делают?
В каких они взаимоотношениях? Кто на картинке главный герой?
- Видите ли вы на этой карте себя? Если видите, то где? В какой роли?
- О чем это для вас?
- Что бы вы хотели изменить на картинке? Почему? Как можно это изменить?
- Что вы можете сделать, чтобы изменить ситуацию?
- Что вам может помочь? Что может помешать?
- Каким будет ваш первый шаг к изменению ситуации?
- Как вы будете чувствовать себя, когда ситуация изменится?
- Что нового для себя вы узнали?
- Что для вас было наиболее полезным в этой практике?

Сильные вопросы

Их я тоже делю на 6 подгрупп для удобства.

1. Вопросы про осознанность

- Где я застрял(а) в своем развитии? Что мне мешает двигаться вперед?
- Какие условия мне нужно создать, чтобы принимать правильные решения и действовать в верном направлении?
- Какой теме в своей жизни мне нужно уделить внимание в первую очередь?
- Чего я избегаю, надеясь, что оно как-нибудь само рассосется?
- Что я могу сделать, чтобы быть в ладу с собой?
- Что говорит мне мой внутренний голос?
- Что делает меня счастливым(ой)?
- Где я теряю энергию? Какие действия, мысли, эмоции отнимают у меня силы?
- Чему мне полезно научиться? Какие перемены ждут меня в будущем? Насколько я готов(а) к этим переменам?

2. Вопросы про ответственность

- Какие мои эмоции и мысли создали ситуацию, в которой я нахожусь?
- Какие мои решения создали мою нынешнюю реальность? От каких возможностей я отказался(ась)?
- Что уводит меня от сути? Что мне нужно, чтобы стать более честным(ой) с самой собой и другими людьми?
- Какие мои убеждения пришло время изменить? Какими мыслями/словами/действиями я свожу на нет свои собственные усилия на пути к успеху? Как я саботирую свое развитие? Как я блокирую свое движение к мечтам, свои действия на основе своих высших ценностей?
- Что мне мешает посвятить свою жизнь тому, что действительно важно для меня?

3. Вопросы для самопознания

- Какие ценности для меня наиболее важные?
- Какие триггеры запускают мои автоматические реакции? Какие мои сценарии необходимо изменить, чтобы достичь успеха?
- Как я отношусь к себе? Какие свои стороны я не хочу принять? Что изменится, когда я приму все качества своей личности?
- Чего я избегаю? От чего прячусь? Что причиняет мне боль и почему? Ответ на какой вопрос я больше всего боюсь получить?
- Какую роль я чаще всего эксплуатирую? Какую маску ношу? Кто я на самом деле?
- В чем мое призвание? Что я делаю в те моменты, когда чувствую себя собой – в высшем и лучшем смысле? Когда я ощущаю целостность?
- Что я могу сделать, чтобы в моей жизни стало больше любви?
- В чем моя сила? Как я могу вернуть себе свою силу? Где мои источники силы? Где мое место силы?
- В чем мое сокровенное желание?

4. Вопросы, формирующие будущее

- О чем я мечтаю? Какие есть возможности для осуществления моей мечты? Что/кто запрещает мне мечтать?
- Как я могу использовать свои возможности? Какой будет моя жизнь, когда мои мечты осуществятся?
- Чем я займусь, когда вопросы денег, времени и других ограничений будут разрешены.
- Какой след о себе мне хочется оставить в мире?
- Как я могу изменить свою жизнь? Что я могу дать миру и людям?
- Что я могу сделать, чтобы проявить в мире то, к чему я стремлюсь? Как я могу это сделать?

5. Вопросы про действия, ведущие к успеху

- Что сейчас для меня самое важное? Какое мое действие необходимо сделать первым на пути к желаемому результату?
- Что может поддержать меня на пути к успеху? Где я могу получить этот ресурс или поддержку?
- Какое минимальное изменение я могу совершить прямо сейчас? Что нужно сделать сегодня?

6. Мотивационные вопросы

- Что я чувствую, когда мне необходимо начать действовать непривычным для меня образом?
- Что мне нужно отпустить, чтобы начать действовать? От чего освободиться, чтобы жить своей жизнью?
- Как мне обрести спокойствие и уверенность в будущем, несмотря на неопределенность и перемены?
- Как я буду ощущать себя, когда сделаю первый шаг к своей мечте?
- Как я буду чувствовать себя, когда моя мечта осуществится?
- Как изменится уровень моей личной энергии, когда я буду идти к своим мечтам?
- Как изменится мое будущее, когда я буду принимать свои решения и действовать по своим правилам?

Топ-10 тем для МАК-консультантов



Тема 1

Предназначение и самореализация

Тема Предназначение входит в ТОП-5 запросов у людей, занимающихся самопознанием и саморазвитием. Но само понимание и раскрытие этой темы очень разное в каждом конкретном запросе.

Для одних это рок, судьба, то, что предначертано свыше. Для других – миссия, для третьих – род занятий, реализация своих способностей, профессия. Конечно, каждый прав по своему в своём понимании предназначения. С духовной точки зрения мы все одинаковы, более того, мы все едины. В чем тогда заключается предназначение человека? И кто мы люди на земле? В чем наше предназначение?

И когда мы найдем ответ на этот вопрос, все остальные ответы на другие вопросы найдутся сами.

У всего есть свое предназначение. У лимона – быть кислым. У мёда – быть сладким. Когда мы знаем, кто мы, мы осознаем и свое предназначение. Мы видим свою миссию и каким способом мы можем её реализовать.

Эта глубокая и многогранная тема тоже может быть раскрыта через работу с МАК.

Ниже я поделюсь техниками, которые применяю в работе с клиентами по этому запросу.

Техника 1. Я и мое предназначение

Начиная работать с темой предназначения, я всегда задаю встречный вопрос клиенту, а кто спрашивает? Мужчина или женщина, мама или отец, дочь или бухгалтер... В зависимости

от контекста и конкретной роли, из которой человек задает вопрос о своем предназначении, ответы тоже могут сильно отличаться. Используем универсальную колоду.

Шаг 1. Задаем вопрос: кто я? И в открытую находим карту, которая ассоциируется с собственной личностью. Описываем и интерпретируем.

Шаг 2. Вопрос: в чем мое предназначение сейчас в этой роли? Открываем одну карту в закрытую. Описываем и интерпретируем.

Шаг 3. Вопрос: в чем мое высшее предназначение? Берем одну карту в закрытую.

Шаг 4. Вопрос: как я хочу себя чувствовать, когда реализую свое высшее предназначение?

В открытую находим одну карту, которая нравится и отражает желаемое состояние.

Все карты выкладываем в один ряд и пишем счастливую историю о реализации своего предназначения.

Техника 2. Таланты и способности

Довольно часто люди спрашивают о предназначении, а подразумевают род занятий. В этом случае их запрос очень близок к профориентации.

И для работы с ним существует один потрясающий алгоритм. Даже, если вы просто выполните его, отвечая на вопросы, то инсайты обеспечены!

1. Какие у тебя есть таланты или способности?
2. Чем ты любишь заниматься, забывая о времени?
3. Что людям нравится в вас, за что бы Вам платили деньги только чтобы вы не бросали делать это?
4. Чем бы вы занялись, если бы вопрос с деньгами был решён?
5. Чем бы вы занялись, если бы знали заранее что 100 % добьётесь успеха?
6. О чем вы можете сожалеть, чего не сделали в своей жизни или сделали, но не полностью реализовали себя?

Более полно этот алгоритм представлен в моей игре «Предназначение».

А здесь мы используем технику с МАК.

Шаг 1. Запишите списком свои таланты и способности.

Шаг 2. К каждому пункту в этом списке подберите в открытую одну карту, которая вам нравится.

Шаг 3. Соберите все отобранные вами карты, переверните их и перемешайте.

Шаг 4. Задайте вопрос: за какую мою способность или талант люди будут с удовольствием мне платить? Откройте одну карту из выбранных ранее. Отметьте в своем списке талантов и способностей этот пункт, как приоритет для занятий № 1.

Шаг 5. Используя какой свой талант, я получу 100 % успешный результат? Откройте еще одну карту из выбранных ранее. Отметьте в своем списке талантов и способностей этот пункт, как приоритет для занятий № 2.

Шаг 6. Какую свою способность мне лучше отложить в применении на потом? Откройте одну карту и пока вычеркните соответствующий ей пункт в своем списке талантов и способностей.

Если у вас еще остались отобранные карты, можете последовательно открывать их и расставлять по приоритетам в своем списке.

В конце практики, когда у вас все карты ваших способностей разложатся в определенной последовательности, подсказанной вашим подсознанием, напишите историю, о том, как вы их реализуете и как вы при этом счастливы! Назовем эту историю «Моя идеальная жизнь!»

Техника 3. То, что я люблю

Как понимаете, предназначение, любимое дело или хобби не могут быть связаны с тем, что является для нас не ресурсным.

Но и того, что нам нравится, что нас вдохновляет иногда бывает довольно много и возникает вопрос, куда же нам: «к умным или красивым?»

Эта техника помогает разложить ваши любимые занятия, дела и хобби по полочкам. Довериться выбору своего подсознания и подсказкам МАК.

Все карты будем брать в закрытую по одной карте на каждый вопрос. Используем универсальную колоду. Я использую МАК «ТВОЕ ВРЕМЯ».

Вопрос 1. Что будет ресурсно начать делать прямо сейчас?

Вопрос 2. Какая ваша потребность еще не реализована?

Вопрос 3. Какой ценный опыт вы уже приобрели?

Вопрос 4. От какого дела лучше отказаться?

Вопрос 5. Какой ресурс я получу, следуя этим подсказкам?

Каждую карту описываем и интерпретируем.

В конце этого расклада можно добавить небольшую арт-практику. На листе бумаге нарисовать себя счастливую, занимающуюся любимым делом и написать об этом небольшую историю, сказку или стих.

Техника 4. От невежества к Истине

Иногда вопрос предназначения поднимается людьми и так находящимися в тяжелой ситуации. Интуитивно, они понимают, что что-то делают не так. Но что и как не так, не понятно. Отсюда вопрос про предназначение.

В такой ситуации, конечно, можно говорить о высшем предназначении человека, но сначала желательно разрешить ту трудную ситуацию, в которой оказался человек. Скорее всего, именно в ней он «убегает» от своего долга или не понимает в чем его долг в этой ситуации. Собственно, это незнание и есть невежество.

Эта техника поможет вам сначала разобраться с текущей задачей, чтобы вернуться в ресурсное состояние и двигаться по жизни дальше. Мы будем применять универсальную колоду и все карты будем открывать в закрытую.

Вопрос 1. Что сейчас в моей жизни мне не нравится?

Вопрос 2. Почему я разрешаю происходить в моей жизни тому, что меня не устраивает?

Вопрос 3. Что важное для себя сейчас я не вижу, не замечаю, не хочу увидеть?

Вопрос 4. Что я могу сделать, чтобы моя ситуация изменилась и стала приемлемой для меня?

Вопрос 5. Как изменится моя жизнь и мое настроение, когда я это сделаю?

В конце практики напишите короткую историю о том, как вы действовали и как разрешили неприятную ситуацию в своей жизни.

Техника 5. Вчера, сегодня, завтра

Техника помогает наблюдать собственный прогресс и рост, иногда преходящие трудности и цикличность. Слова «вчера, сегодня, завтра» носят условный характер. Сегодня – это про сейчас, про настоящее время. Вчера – это про прошлое, и, выполняя этот расклад, можно обозначить конкретный период времени, например, год, два, 5, 10 лет назад или любой другой период на свое усмотрение. Аналогично «завтра» – любой период времени в будущем. Также можно обозначать несколько временных периодов в прошлом и столько же в будущем.

Для выполнения используем универсальную колоду. Все карты берем в закрытую, если не указано иначе.

Шаг 1. Берем одну карту, отражающую самореализацию сегодня.

Шаг 2. Берем одну карту, отражающую самореализацию вчера.

Шаг 3. Берем одну карту, отражающую самореализацию завтра.

Каждую карту описываем и интерпретируем, отмечаем, что нравится, а что нет, какие эмоции она вызывает.

Шаг 4. Как выглядит моя максимальная самореализация? Берем одну карту и интерпретируем.

Если карта не нравится, определяем почему и в открытую находим карту, которая нравится. Проговариваем почему. Если карта нравится, переходим к следующему шагу.

Шаг 5. Задаем вопрос: что мне мешает максимально реализовать себя? Если есть кубик, можно бросить и определить, сколько карт надо открыть. Или просто взять в закрытую одну карту и интерпретировать ее.

Шаг 6. Что я могу сделать, чтобы полностью раскрыть и реализовать свой потенциал? Берем 1 карту. Интерпретируем ее и весь расклад.

Техника 6. САМОреализация

В этой технике мы делаем особенный акцент на то, что это САМОреализация. Используем универсальную колоду.

Шаг 1. Открываем в закрытую одну карту, как ответ на запрос, как я сейчас самореализуюсь?

Описываем, интерпретируем. Проговариваем чувства, которые вызывает карта.

Шаг 2. Как я на самом деле хочу самореализоваться? Описываем, определяем свое отношение к карте и свои чувства.

Шаг 3. Отвечаем на вопрос, что не нравится в этих картах? Если такое есть, берем лист бумаги и цветные карандаши или фломастеры и перерисовываем эти карты так, чтобы они начали нам нравиться.

Шаг 4. Описываем то, что мы нарисовали и что это для нас значит. Проговариваем, какие эмоции вызывают у нас эти рисунки.

Шаг 5. Задаем вопрос: что я могу сделать, чтобы САМОреализовать себя? Открываем одну карту в закрытую.

Шаг 6. Совет из будущего. Представляем себе, что мы переместились на 10–20 лет вперед. И уже САМОреализовались. Мы смотрим на себя сегодняшнего. Какой совет мы можем себе дать из своего САМОреализованного будущего?

Примите этот совет, запишите его и действуйте!

Техника 7. Смысл жизни

Этот вопрос иногда настолько серьезно звучит, что и подходить к нему нужно серьезно.

И прежде, чем делать какой-либо расклад, уточнить, почему этот вопрос у человека возник? Какой смысл жизни он видел раньше? Что изменилось и почему?

Это необходимо, чтобы убедиться, что человек находится в периоде смены или переосмысления своих взглядов и ценностей, в поиске нового смысла, а не в драматической ситуации жизни (травме), где нужно не искать смысл, а работать с чувствами.

Итак, если вы убедились, что с клиентом все в порядке, то вперед. Этот расклад подойдет. Используем универсальную колоду. Все карты берем в закрытуюю.

Вопрос 1: в чем моя миссия? Берем 1 карту, описываем и интерпретируем. Кладем слева.

Вопрос 2: в чем смысл моей жизни сейчас? Берем 1 карту, кладем справа от предыдущей, но оставляем между ними небольшой промежуток для еще одной карты.

Вопрос 3: как я могу реализовать свою Миссию и наполнить жизнь смыслом или открыть его для себя? Берем 1 карту. Интерпретируем ее и весь расклад.

И вот что у меня недавно получилось (рис. 1).





Рис. 1

Карта 1 (слева). Вижу кошечку, любующуюся на восходы и закаты, умиротворенную, сытую и довольную, наблюдающую за Солнцем и ходом событий. Моя Миссия ПРОСТО БЫТЬ. Любоваться, наблюдать, чувствовать, быть умиротворенной.

Карта 2 (справа). Вижу, что кто-то открывает дверь. Возможно, это я. Раньше эта карта ассоциировалась у меня со страхом. М.б. страхом не выполнить Миссию, не состояться и т. д. Смысл моей жизни сейчас – победить этот страх и открыть таки дверь, которую раньше было страшно открывать и/или сделать открытие.

Карта 3 (посередине). Вижу часы, ожидающих меня джентльмена в цилиндре и кролика. Вижу себя, вверху над часами, пока в замешательстве, но меня ждут. Значит, пора выходить, открывать дверь и открываться, делать открытие и/или открытия, делиться ими с миром!

Время пришло для новых начинаний.

Вот такой получился расклад и такой смысл.

Техника 8. Пирамида Дилтса

Люблю этот инструмент и в консультировании, и в коучинге, и в работе с МАК. В этой технике мы совместим вопросы к МАК и уровни Пирамиды Дилтса (Рис. 2). Идем снизу вверх. Используем универсальную колоду МАК. Все карты открываем в закрытую, описываем и интерпретируем.



Рис. 2. Пирамида Дилтса

Уровень 1. (Окружение) Вопрос: где, когда и с кем мне важно помнить о моем предназначении?

Уровень 2. (Поведение). Вопрос: какие мои действия не соответствуют моему предназначению?

Уровень 3. (Способности). Вопрос: какие мои способности сейчас не реализуются и говорят мне о том, что у меня есть мое особенное предназначение?

Уровень 4. (Намерения). Вопрос: что препятствует моему намерению реализовать свое предназначение?

Уровень 5. (Убеждения). Вопрос: какие(какое) свое убеждение мне важно трансформировать?

Уровень 6. (Ценности). Вопрос: какие ценности мне важно взять за основу в своей жизни, чтобы исполнить свое предназначение?

Уровень 7. (Идентификация). Вопросы: кто я? И/или: кто я, когда реализую свое предназначение? (Оба варианта хорошо работают по отдельности и вместе тоже).

Уровень 8. Миссия. Вопрос: в чем моя Миссия?

Уровень 9. Смысл. Вопрос: какой во всем этом смысл?

Техника 9. Предназначение: способ реализации

В глобальном смысле у каждого человека есть одно предназначение – служение. И тут каждый сам для себя решает кому, как и в чем будет заключаться это служение.

МАК-карты могут помочь получить подсказки от своего подсознания и использовать их в принятии решения.

Попробуйте эту технику сами. Используйте универсальную колоду. Берите карты в закрытую.

Вопрос 1. Что сейчас для меня важнее всего?

Вопрос 2. С чего мне нужно начать движение к своему предназначению?

Вопрос 3. Какое у меня предназначение? (Обозначьте период времени: полгода, год).

Вопрос 4. От чего освободиться, чтобы реализовать свое предназначение?

Вопрос 5. Что мне нужно сделать сегодня?

Интерпретируйте каждую карту отдельно и посмотрите, что получилось, когда они все вместе?

Запишите свои осознания, инсайты, примите решения, запланируйте действия.

Техника 10. Что дальше?

В работе с темой предназначения есть еще один тонкий момент.

Многие откладывают реализацию своего предназначения на потом, потому что им препятствуют страхи. Самый частый страх состоит в том, что, выполнив свое предназначение, можно стать никому не нужным и уйти из жизни. Или аналогичные. Как работать со страхами с помощью МАК мы рассмотрим в другом разделе.

А в этой технике мы постараемся заглянуть в далекое будущее. Далеко за сегодняшним днем и, конечно, уже после того, как мы реализовали то предназначение, которое сейчас искали или ищем.

Используем универсальную колоду. Карты берем в закрытую.

Вопрос 1. В чем мое предназначение сейчас (на данном этапе)?

Вопрос 2. Что будет если я буду следовать ему уже сейчас?

Вопрос 3. Что, будет, если я отложу реализацию этого своего предназначения?

Вопрос 4. Что я получу, если буду следовать этому предназначению сейчас?

Вопрос 5. Что потеряю, если отложу его или откажусь от него?

Вопрос 6. Как я буду чувствовать себя, реализуя это предназначение?

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.