**Содержание**

Введение

1 Цель, задачи, методы исследования

2 Исследование уровня тревожности

3 Психокоррекционная программа

Заключение

Список литературы

**Введение**

Общественная жизнь человека постоянно ставит его в ситуации «экзаменов»- тех или иных испытаний, где ему приходиться доказывать свою социальную состоятельность, впервые сдающих на права, у хирурга, который осваивает новую операцию, у безработного, пришедшего на собеседование к потенциальному работодателю. Классический пример « экзаменационного стресса» можно обнаружить в периоды сессии в любом учебном заведении. Бессонные ночи, тревожные мысли, снижение аппетита, учащённый пульс и дрожь в конечностях – вот типичные проявления страха перед экзаменом. Проведённые в последние годы исследования показали, что страх перед экзаменами затрагивает все системы организма человека: нервную, сердечно- сосудистую, иммунную и др. Недавние исследования учёных из медицинской школы Хьюстона (США) показали, что под влиянием этого страха у части студентов происходит нарушения генетического аппарата, повышающие вероятность возникновения онкологических заболеваний. По данным российских авторов, в период экзаменационной сессии у студентов и школьников регистрируются выраженные нарушения вегетативной регуляции сердечно- сосудистой системы, сопровождающиеся учащением пульса, повышением артериального давления и нарушением баланса отделов вегетативной нервной системы.

Как отметил Ю. Щербатых в своей книге « Психология страха», что при возникновении любой мнимой или реальной опасности у различных индивидуумов включается преимущественно «активный» или «пассивный» тип реагирования: у большинства людей в случае опасности происходит учащение пульса и повышение артериального давления, в то время, как у меньшей части – наоборот, пульс замедляется и снижается давление ( у них от страха «замирает сердце», « перехватывает дыхание», снижается общая активность организма). Согласно его исследованиям, данная картина выявляется и у студентов, испытывающих страх перед предстоящим экзаменом: в то время как у большинства молодых людей состояние нервного напряжения и тревоги сопровождалось учащением сердцебиения и повышением артериального давления, у части студентов наблюдалась иная реакция: замедление ритма сердца, ослабление мышечного тонуса, падение артериального давления. Этот тип реакции на экзамен наблюдался в основном у лиц со слабым типом нервной системы, у людей с меланхолическим темпераментом, не способных выдержать сильных нагрузок. Причём, если перед первым экзаменом у них ещё встречался «нормальный» тип реагирования с общей активацией организма. То ко второму- третьему экзамену у них, как правило, наступало запредельное торможение, сопровождающееся пассивностью и резким упадком сил и настроения. Такие студенты сдавали последние экзамены сессии как бы «по инерции» и были готовы принять любую оценку, лишь бы «это мучение» побыстрее закончилось.

Некоторые зарубежные и отечественные исследователи, досконально изучавшие эту проблему, вообще пришли к выводу, что с психологических позиций экзамены нежелательны и должны быть отменены. В то же время, существует и другая точка зрения, утверждающая, что экзамены стимулируют деятельность мозга и повышают познавательную активность. Американский психолог Саразон установил, что боящиеся экзамена ученики могут заметно улучшить свои достижения и даже превзойти тех, кто экзаменов не боится.

Интересно, что в то время как для одних людей проблемой является снизить уровень экзаменационного стресса, для других, наоборот, нужно «как следует разозлиться» или испугаться, чтобы в полной мере мобилизовать свои силы и успешно сдать экзамен. Для каждого человека нужен свой, оптимальный уровень волнения и страха, при котором он показывает наилучшие результаты. В первую очередь, это зависит от типа высшей нервной деятельности или темперамента: например, для меланхоликов, относящихся к слабому типу нервной системы, желательно снижать излишнее возбуждение, а вот для флегматика с сильным и инертным типом высшей нервной деятельности, чтобы лучше ответить, необходимо, наоборот, больше переживать и бояться экзамена.

**1 Цель, задачи, методы исследования**

**Гипотеза:** Применение технологий личностного коучинга может являться условием уменьшения страха перед экзаменом и добавить уверенности.

**Объект исследования:** Состояние страха перед экзаменом.

**Предмет:** Применение технологий личностного коучинга, как условие уменьшения страха перед экзаменом и повышения уверенности в себе.

**Цель:** Изучение возможностей применения технологий личностного коучинга, как условия уменьшения страха перед экзаменом и повышения уверенности в себе.

**Задачи:**

1. Изучение психологического содержания технологии коучинга.

2. Исследование эффективности технологий коучинга в работе с личностью.

3. Разработка программы уменьшения страха перед экзаменом и повышения уверенности в себе с применением технологий коучинга.

**Выборка:** Учащийся 11 класса.

**Теоретико- методологическое основание исследования:** концепция НЛП- коучинга Тима Геллви, Томаса Леонорда, Джона Уитмора и многих других последователей. Личностный коучинг.

**Методический аппарат:**

1. Опросник Ч.Д. Спилберга (исследование уровня тревожности личности)

2. Техника НЛП « Волшебный вопрос»

3. Техника НЛП «Формирование подсознательной готовности к достижению цели»

4. Техника НЛП « Якорение ресурсного состояния».

**Что такое коучинг?**

Коучинг- тренировать, заниматься репетиторствам, подготавливать к экзамену или состязаниям. ( Англо- русский словарь Мюллера В.К.)

Коучинг – это поддерживающее отношение к клиенту, которое ставит основной акцент на то, чтобы клиент достигал своих целей, самостоятельно решая проблемы, стоящие перед ним, добиваясь при этом наибольшей реализации своих способностей и возможностей. Это система взаимодействия с консультантом, с самим собой, с окружающим миром.

Термин «coaching» был введён в бизнес - терминологию в начале девяностых годов Джоном Уитмором, английским бизнесменом и консультантом, и сейчас употребляется в кругах западного бизнеса так же часто, как «прибыль». И означает он нечто существенно большее и иное, чем простой перевод - «наставлять, тренировать, подготавливать». Это система, которая перемещает вас из зоны проблемы в зону эффективного решения, от туда где вы находитесь сейчас, туда, где вы хотите быть на самом деле. Это система, которая позволяет увидеть, почувствовать новые подходы и возможности, позволяет раскрыть ваш потенциал и «навести порядок» во многих областях вашей жизни.

Коучинг - это взаимодействие партнёров, несущих равную ответственность за этот процесс. Взаимодействие направлено на достижение целей, обозначенных клиентом в начале совместного пути. И коучинг действительно путь, движение к желаемому результату, который клиент и консультант проходят вместе. Консультант подвигает вас к творческому поиску решений и поддерживает вашу решимость достигать целей и осуществлять изменения в вашей жизни.

Используя коучинг:

* клиенты определяют свои важнейшие цели и затем достигают их с наименьшими усилиями;
* клиенты достигают больших результатов, чем, если бы, они это делали самостоятельно;
* клиенты фокусируются на своих целях для быстрого достижения результатов;

клиенты находят и применяют оптимальную структуру работы, профессиональные методы для достижения большей результативности.

Коучинг – не терапия. Консультант не работает с « проблемами», не обращается к прошлому и не выясняет причин человеческого поведения. Вместо этого консультант помогает им продвигаться вперёд, устанавливать свои личные и профессиональные цели, которые обеспечат им такую жизнь, о которой они мечтают. Коучинг направляет наше сознание на настоящее и будущее.

Коучинг не фокусируется на прошлом или воздействии событий из прошлого на настоящее. Коучинг использует информацию из прошлого клиента для прояснения положения клиента в настоящем. Анализ прошлого не влияет на движение клиента вперёд.

В своей работе мы будем использовать **ситуационный** коучинг. Это, как правило, несколько сессий для решения определённой задачи.

И **несомненными результатами коучинга** будет являться улучшение продуктивности.

Направление коучинга которое применяется в данной работе носит название « **личностный коучинг**».

Личностный коучинг - это обеспечение конкретных результатов в самых различных областях жизнедеятельности человека.

Личностный коучинг - в основном работа проходит в виде встреч «один на один». Каждая такая встреча – коучинговая сессия длиться от 60 до 90 минут. На протяжении этой сессии консультант с клиентом определяют и точно формулируют запрос и вырабатывают конкретные шаги - план действий. Работа происходит в форме диалога, где консультант преимущественно задаёт «необходимые» вопросы, а клиент отвечает.

Важной особенностью коучинга является то, что клиент может решать свои проблемы, не углубляясь в обсуждение с консультантом их конкретного содержания, и сохраняя, тем самым, необходимый уровень конфиденциальности. На протяжении всех сессий консультант создаёт креативную (творческую) атмосферу, находясь в которой, клиент генерирует идеи, находит массу возможностей для реализации своих целей.

Консультант помогает выбрать реальные, безопасные, вдохновляющие, придающие энергию, вселяющие веру в собственные силы, пути, методы, способы, наметить конкретные шаги. Таким образом, итогом каждой сессии является план конкретных действий с обозначенными сроками. Шаги подбираются таким образом, чтобы возродить или укрепить в человеке веру в себя, в свои возможности.

**2** **Исследование уровня тревожности**

Опросник Ч.Д Спилберга ( методика адаптирована Ю.Л. Ханиным )

Теоретические сведения:

Под тревожностью понимается особое эмоциональное состояние, часто возникающее у человека и выражающееся в повышенной эмоциональной напряжённости, сопровождающейся страхами, беспокойствами, опасениями, препятствующими нормальной деятельности или общению с людьми. В отличие от страха, как реакции на конкретную, реальную опасность, тревожность – переживание неопределённой, диффузной, безобъективной угрозы.

На физиологическом уровне реакции тревоги проявляются в усилении сердцебиения, учащении дыхания, увеличении минутного объёма циркуляции крови, повышении артериального давления, возрастании общей возбудимости, снижения порога чувствительности. На психологическом уровне тревожность ощущается как напряжение, озабоченность, нервозность, чувство грозящей неудачи, невозможность принять решение и др.

**Природа тревоги. Виды тревожности.** ( Неофрейдизм, К. Хорни)

В отличие от Зигмунда Фрейда, Карен Хорни не считала, что тревога является необходимым компонентом в психике человека. Наоборот, она утверждала, что тревога возникает в результате отсутствия чувства безопасности в межличностных отношениях. В общем, по мнению Хорни, всё то что в отношениях с родителями разрушает отношение безопасности у ребёнка, приводит к базальной тревоге. Соответственно, этиологию невротического поведения следует искать в нарушенных отношениях между ребёнком и родителями. Если ребёнок ощущает любовь и принятие себя, он чувствует себя в безопасности и скорее всего будет развиваться нормально. С другой стороны, если он не чувствует себя в безопасности, у него развивается враждебность по отношению к родителям, и эта враждебность, в конце концов, трансформировавшись в базальную тревогу, будет направляться на каждого. С точки зрения Хорни, выраженная базальная тревога у ребёнка ведёт к трансформированию невроза у взрослого. Тревога, возникает в ситуации неопределённости опасности и проявляется в ожидании неблагоприятного развития события. Каким бы ни были проявления тревоги неизменно присутствуют два фактора: непреодолимая опасность и беззащитность перед ней.

Четыре вида тревожности:

1. Опасность ощущается как проистекающая от собственных побуждений и угрожающая «Я» ( примером может служить фобия, связанная с побуждением прыгнуть вниз с высоты).

2. опасность ощущается как проистекающая от собственных побуждений и угрожающая другим ( страх нанести кому- либо увечье )

3. Опасность ощущается как идущая извне и угрожающая «Я» ( страх грозы)

4. Опасность воспринимается как приходящая извне и угрожающая другим ( тревожность сверхзаботливых матерей по поводу опасностей, угрожающим их детям).

**Тревожность –** важное личностное качество человека, достаточно устойчивое. Доказано существование двух качественных различных разновидностей тревожности: **личностной и ситуативной** ( Р. Кеттел, Ч. Спилберг, Ю. Л. Ханин).

Под **личностной** тревожностью понимается индивидуальная черта личности человека, отражающая его предрасположенность к эмоционально отрицательным реакциям на различные жизненные ситуации, несущие в себе угрозу для его «Я» ( самооценка, уровня притязаний, отношение к себе и т. д. ) Личностная тревожность – это стабильная склонность человека реагировать на подобные социальные ситуации повышением тревоги и беспокойства ( личностное свойство).

**Ситуативная, реактивная тревожность** ( психическое состояние ) определяется как временная, устойчивая только в определённых жизненных ситуациях состояние тревожности, порождаемое такими ситуациями и, как правило, не возникающая в иных ситуациях. Это состояние возникает как привычное эмоциональная и поведенческая реакция на подобного рода ситуации. Ими, например, могут быть переговоры по телефону, экзаменационные испытания, общение с незнакомыми людьми противоположного пола или иного, чем данный человек, возраста.

**Вывод и рекомендации:** Измерение тревожности как свойства личности особенно важно, так как это свойство во многом обуславливает поведение субъекта. Определённый уровень тревожности естественная и обязательная особенность активной деятельности личности. У каждого человека существует свой оптимальный или желательный уровень тревожности – это так называемая **полезная тревожность.**

В данном случае, ученик имеет нормальный, умеренный уровень личностной тревожности ( 1,85 баллов. Приложение № 1 )

Уровень ситуативной тревожности несколько повышен ( 2,4 балла. Приложение № 1 ), это говорит о том это состояние напряжения вызвано надвигающимися экзаменами. Замер был произведен 28 мая.

В соответствии с результатом нами была разработана программа, которая поможет снизить уровень ситуативной тревожности.

**3 Психокоррекционная программа**

Цель программы: Провести комплекс коррекционных мероприятий способствующих снижению тревожности перед экзаменом, обретению уверенности в себе.

Данная программа предусматривает 2 встречи в среднем по 50 минут.

**Занятие №1**

**Цель:** Сформировать психологическую готовность к достижению цели.

**Ход занятия:**

1. Установление рапорта.

Это исходное и базовое условие хорошей коммуникации и сотрудничества, что позволяет сделать любое общение экологичным и результативным. При этом, по мнению специалистов, по нейролингвистическому программированию, именно установление глубокого раппорта с клиентом является основным ( и едва ли не главным) условием осуществления эффективной психокоррекции.

По мнению М. Гриндера (« Исправление школьного конвеера, или НЛП в педагогике»), для полного рапорта достаточно отражать ( по отдельности, а не все сразу) поведенческие характеристики партнёра (клиента) в указанных пропорциях:

Тело (поза) - 50% движений и положений тел

Дыхание - 100% темпа и ритма дыхания

Жесты - 100% основных жестов

Лицо и глаза – 70% направлений взгляда и выражений лица

Язык (голос)- 100% темпа и тона речи

Формы и виды раппорта:

Согласно Г. Олдер и Б. Хаузер (« НЛП – полное практическое руководство»), вы можете устанавливать раппорт, добиваясь подстройки по следующим параметрам.

* Физиология: поза и телодвижения.
* Голос: тон, темп речи и прочие характеристики.
* Язык и образ мышления ( точнее, его характер): используемый словарь и соответствующая система представления.
* Убеждения и ценности: то, во что люди верят и считают важным.
* Личный опыт: поиск общей основы в профессиональной деятельности и интересах.
* Дыхание: утончённое, но очень мощное средство подстройки.

Итак, более подробно:

**Подстройка к физиологии** соответственно партнёру:

Сидит или стоит в той же позе, изменяет осанку или повторяет за партнёром основные изменения позы, жесты.

**Подстройка к голосу**

* Громкость
* Темп
* Ритм
* Высота
* Тембр
* Интонация
* Произношение, какие-либо характерные слова и выражения.

**Подстройка к языку и характеру мышления**

«Предикативность речи» - с подстройкой к предикатам партнёра

**Подстройка к убеждениям и ценностям**

Во что человек верит и в чём убеждён ваш партнёр по общению и что человек действительно ценит в себе и мире.

**Подстройка к личному опыту**

Даже весьма отдалённое сходство личного опыта или условное единство целей помогает установить хороший раппорт.

**Подстройка к дыханию**

В процессе слова- внушения - произносятся коучем строго в такт дыхания клиента: на его выдохе.

Для полного раппорта достаточно отражать (по отдельности, а не все сразу) поведенческие характеристики партнёра ( клиента) в указанных пропорциях ( смотри выше )

**2. Калибровка**

Начинается и выполняется в начале беседы, может уточняться всё время общения и должна быть закончена до конкретных действий с клиентом.

* Ведущая
* Репрезентативная
* Референтная модальности
* Положительное состояние
* Нейтральное состояние
* Отрицательное состояние
* Проблемное состояние
* Состояние достижения результата
* Состояние аптайм ( полной осознанности)
* Состояние даунтайм ( трансовое состояние)
* ( ГСД, предикаты, стратегии ГСД)

**3. Следование**

Осуществляет проверочные действия, по определению степени достаточности подстройки для перехода к ведению.

**4. Ведение**

**5. Применение техник**

И использование ключевых навыков:

* Слушание (концентрация, пассивное слушание);
* Активное слушание (выяснение, уточнение чувств, постановка вопросов для повышения осознания, одобрение, поддержка, перефразирование, резюме, отражение состояния клиентов, понимающее слушание);
* Коммуникативный цикл (инициация, ответ, уведомление, повышение осознанности, визуализация);
* Задавание вопросов (для определения интереса, для прояснения, для определения обязательств).

В данном случае, мы использовали технику «Волшебный вопрос».

Эта техника поможет нам отвернуть человека от проблемы, и повернуть его лицом к её решению, которое скорее всего находиться за пределами известной ему «карты» ( а также приступить к анализу параметров желаемого состояния).

«*Предположим, что однажды утром случилось чудо,* *и проблема, мучившая вас, исчезла. По каким признакам вы узнали бы об этом? Что изменилось в вас и в мире? Что заметили бы в вас окружающие?*

Как показывает практика, само по себе переформулирование проблемы в её решение обладает реальным и значительным терапевтическим эффектом.

Рекомендуется склонить клиента формулировать свои цели в ясных категориях:

Как часто ( частота)?

Когда (дата, период, конечный срок),

Где и как долго ( период).

Мы считаем, что для того, чтобы над целью можно было работать, она должна быть принята пациентом и психотерапевтом.

Чтобы убедиться, знают ли все стороны, когда считать цель достигнутой, мы помогаем клиенту перевести туманные слова, не основанные на чувственных указаниях, на язык действия. Клиент должен уметь представить себе цель, как если бы её можно было видеть и слышать на видеозаписи.

Далее необходимо сформировать готовность к достижению цели – по сути, включения «автопилота» бессознательного клиента, а также снабжения его энергией уверенности и убеждённости. В этом нам поможет техника «формирования готовности к достижению цели». Смотри приложение №2.

**6. Экологическая проверка и протяжка в будущее.**

**(** чёткое и зримое представление о том, что хочет клиент получить в будущем).

И создание некого плана действий:

*Как вы собираетесь добраться до своей цели?*

*Каков будет ваш первый шаг?...*

**Занятие №2**

**Цель:** Приобретение ресурсного состояния, которое поможет справиться с тревогой перед экзаменом и повысить уверенность в себе.

**Ход занятия:**

Пункты 1,2,3,4,6 из занятия№1 являются необходимым условием успешной психокоррекционной работы для каждой коучинговой сессии.

Что касается пункта№5, то на данном занятии мы использовали технику

« якорение ресурсов».

Якорем называется некий стимул, который связан с физиологическим состоянием и запускает его.

У каждого из нас есть личная история, богатая различными эмоциональными состояниями. Чтобы воспроизвести их, нам необходим триггер, некая ассоциация в настоящем, чтобы извлечь исходное переживание. Наш мозг естественным образом связывает переживания, это тот способ, которым мы придаём смысл всему, что делаем. Иногда эти ассоциации оказываются очень приятными, например, любимая музыкальная пьеса, которая навевает нежные воспоминания. И каждый раз, когда вы слышите эту особенную музыку, у вас возникают нежные ощущения. И всякий раз, когда это происходит, ассоциация усиливается.

Другие примеры естественно действующих положительных якорей - это любимые фотографии, запахи, вызывающие воспоминания, особенные слова любимого человека или тон его голоса.

Якоря обычно являются внешними. Звенит звонок будильника, и наступает время вставать. Школьный звонок сигнализирует о конце перемены. Это аудиальные якоря. Красный сигнал светофора означает «стой». Кивок головы означает «да». Это визуальные якоря. А запах свежего гудрона может, как по мановению волшебной палочки, отбросить вас в далёкое детство, когда вы в первый раз почувствовали этот запах. Это кинестетический якорь. Слово «тест» является для многих школьников якорем, они чувствуют себя взволнованными и теряют способность показывать лучшие результаты.

Мы можем выбирать ассоциации, которые хотим усвоить, Вы можете взять какое-нибудь событие своей жизни, которое кажется вам наиболее трудным или наиболее озадачивающим, и решить заранее, какое физиологическое состояние хотели бы иметь во время этого события. Для любой неприятной ситуации вы можете создать новую ассоциацию, а, следовательно, новую реакцию с использованием якоря.

Это делается в два этапа. Сначала вы выбираете желаемое эмоциональное состояние, затем вы ассоциируете его со стимулом или якорем, так, чтобы вы могли по желанию вызвать его в любой момент.

Якоря должны:

- по времени совпадать с пиком интенсивности состояния;

- быть уникальными и различимыми, быть легко воспроизводимыми;

- Быть связанными с тем состоянием, которое отчётливо и легко переживается.

**Якорение ресурсных состояний.**

1. Идентифицируйте ситуацию, в которой вы нуждаетесь в ресурсах.

2. Идентифицируйте необходимый вам особенный ресурс, например, уверенность.

3. Убедитесь в том, что ресурс действительно является подходящим, задав вопрос: «Если бы у меня был этот ресурс сейчас, воспользовался бы я им в действительности или нет?» Если да, продолжайте. Если нет, вернитесь к шагу 2.

4. Вспомните случай в своей жизни, когда у вас был этот ресурс.

5. Выберите якоря, которые вы собираетесь использовать в каждой из трёх основных репрезентативных систем, - то, что вы видите, слышите и ощущаете.

6. Перейдите на другое место и в своём воображении вернитесь полностью в переживание ресурсного состояния. Переживите его снова. Когда оно достигнет пика интенсивности, измените состояние и выйдите из него.

7. Переживите своё ресурсное состояние, и в тот момент, когда оно достигнет пика, присоедините три якоря. Продержите это состояние столько времени, сколько вы хотите, затем измените состояние.

8. Испытайте ассоциацию, включив якоря и убедившись, что вы действительно входите в это состояние. Если вы неудовлетворенны, повторите шаг 7.

9. Идентифицируйте тот сигнал, который даёт вам знать, что вы попали в проблемную ситуацию, в которой вы хотите воспользоваться якорем.

Теперь вы можете использовать для того, чтобы вызывать своё ресурсное состояние тогда, когда захотите.

После проведённых нами занятий мы предложили клиенту ответить на вопросы опросника Ч. Д. Спилберга. (смотри приложение №3 ).

Результат повторного исследования: Уровень ситуативной тревожности немного снизился и на данный момент составляет 1,9.

На основании проведённого нами исследования можно сделать следующий вывод: гипотеза является достоверной (применение технологий НЛП - коучинга в работе с личностью может являться условием уменьшения страха перед экзаменом и повышения уверенности в себе).

**Заключение**

В нашей работе проводилось исследование эффективности применения психотехнологий НЛП – коучинга в работе с личностью как условия уменьшения страха перед экзаменом и повышения уверенности в себе.

Выводы:

1. В результате проведённого нами анализа по проблеме, страх перед экзаменом затрагивает все системы организма человека: нервную, сердечно- сосудистую, иммунную и другие. В период экзаменационной сессии у школьников регистрируются выраженные нарушения вегетативной регуляции сердечно – сосудистой системы, сопровождающиеся учащением пульса, повышением артериального давления, что в свою очередь, отрицательно влияет на результат сдачи экзамена. И коучинг, в этом плане, может являтся прекрасным условием для снижения страха перед экзаменом , так как, само понятие «коучинг» означает - тренировать, заниматься репетиторством, подготавливать к экзамену или состязаниям.

2. Для проведения психодиагностического исследования нами была проведена методика- опрсник Ч.Д. Спилберга « Исследование уровня тревожности личности».

На основании полученных данных психологического исследования можно сделать следующий вывод: Ученик 11 класса имеет повышенный уровень ситуативной тревожности, который вызван надвигающимися экзаменами.

3. По результатам проведённого исследования нами была разработана программа, которая поможет снизить уровень тревожности. Она состоит из 2 встреч по 50 минут.

После проведения занятий нами был произведён повторный замер уровня тревожности, который показал снижение уровня тревожности.

Таким образом, гипотеза нашего исследования подтверждается.

Применение психотехнологий НЛП – коучинга в работе с личностью является эффективным условием уменьшения страха перед экзаменом и повышения уверенности в себе.

**Список литературы**

1. Беляев А.Г. Практическое пособие « НЛП – коучинг, как стиль мененджмента и управления персоналом».

2. Беляев А.Г. Психотерапевтический контракт.

3. Бендлер Р. Гриндер Д. Паттерны гипнотических техник Милтона Эриксона.

4. Горин С.А. А вы пробовали Гипноз?

5. Джозеф О Коннор Джон Сеймор Введение в НЛП.

6. Ковалёв С.В. Введение в современное НЛП. Психотехнологии личностной эффективности.

7. Опросник Ч.Д. Спилберга Исследование уровня тревожности.

8. Осипова А.А. Общая психокоррекция.

9. Щербатых Ю. Психология страха.

10. Интернет.