

ОЛЬГА РЫБИНА

ЮРИЙ МУРАДЯН

**5 PRISM**  
АКАДЕМИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО  
КОУЧИНГА И ПСИХОЛОГИИ

# ДЕЛАЙ КАК КОУЧ



ДАВАЙТЕ  
ЗНАКОМИТЬСЯ



**Ольга Рыбина  
Юрий Мурадян**

**Делай как коуч. Книга для тех,  
кто хочет достичь гениальных  
результатов в жизни**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=70036954](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70036954)*

*Делай как коуч:*

*ISBN 978-5-6051273-0-7*

**Аннотация**

«Делай как коуч» – это книга для тех, кто желает погрузиться в увлекательный мир коучинга и освоить навык качественной помощи людям. Авторы – Ольга Рыбина и Юрий Мурадян – делятся своим опытом, профессиональными знаниями и практическими инструментами, как помочь себе и своим клиентам разблокировать внутренние ресурсы, построить стратегию и достичь поставленных целей в гармонии с собой.

# Содержание

Предисловие	5
Вступление	18
Глава 1	21
Что такое коучинг	21
Конец ознакомительного фрагмента.	27

# **Ольга Рыбина, Юрий Мурадян Делай как коуч**

© Академия «5 Prism», 2023

# Предисловие

Если вы держите в руках эту книгу, значит, вам интересны темы саморазвития, лидерства и эффективного общения – ключевые аспекты, на которых базируется коучинг.

Потоки информации сплелись в причудливый узор: коучинг для многих стал размытым термином на грани бизнеса, психологии и «успешного успеха». Но тут от нас ускользает главное. Коучинг – искусство эффективной беседы, которая решает поставленные задачи и «подсвечивает» слепые зоны клиента.

Размышляя о коучинге, мы вспоминаем полотно Рене Магритта «Искусство беседы», где два джентльмена шагают в облаках над горной долиной. Это самая подходящая картина для иллюстрации работы коуча. Горы в долине – это помехи на пути к цели, дорожка – вектор развития клиента, облака – его мечты и ценности, а прогулка по облакам – умение видеть все с широкой перспективы. Один из джентльменов на картине Магритта – наверняка коуч.

Благодаря правильным вопросам коуча можно решить самые разные задачи: увеличить прибыль бизнеса, повысить эффективность команды, развить личный бренд, выйти на новый уровень благосостояния, переехать в страну мечты, решить проблемы в отношениях с подчиненными, детьми и партнерами.

То есть коучинг может оказаться «волшебной таблеткой»? И да, и нет. Масштабную задачу важно решать комплексно и, как правило, изнутри наружу: сначала сформировать план внутри своей головы, а после смело его реализовывать – этим занимаются коучи. С помощью инструментов коучинга можно по-настоящему быстро разблокировать внутренние ресурсы, построить стратегию и достичь поставленной цели в сжатые сроки.

**«Делай как коуч» – это не только введение в мир коучинга, но и путеводитель для тех, кто желает освоить этот увлекательный навык стать эффективным наставником для своих клиентов.**

Авторы книги являются специалистами международного уровня. Юрий Мурадян и Ольга Рыбина – основатели коучинговой Академии «5 Prism», мастера Международной федерации коучинга ICF, мастера ассоциации «Федерация профессиональных коучей и наставников».

На страницах книги вас ждет краткая история коучинга, множество кейсов и вдохновляющих историй, уникальные инструменты и техники Академии «5 Prism», которые прекрасно дополняют арсенал как начинающего, так и профессионального коуча.

«Делай как коуч» раскрывает инструменты саморазвития, которые помогут каждому изменить жизнь к лучшему через

осознанность и способности интеллекта. Читая главу за главой, вы увидите, как преобразуются клиенты, как коуч выстраивает работу, каких ошибок старается не допускать. Вы также найдете ответы на важные вопросы: как отличить хорошего коуча от недостаточно компетентного, подходит ли профессия коуча именно вам.

Пусть эти страницы станут вашим верным спутником в исследовании мира коучинга. Приготовьтесь к вдохновению, новым открытиям, инструментам и пониманию того, как сделать свою жизнь и жизнь клиентов более осмысленной и успешной.

## **История Юрия Мурадяна**

Как сделать так, чтобы команда поверила в тебя? Особенно если тебе всего двадцать лет, ты ведешь свой первый бизнес и уже почти разорился, выгорел и не веришь практически ни во что? С таким вопросом много лет назад я обратился к психологу, отчаявшись самостоятельно разобраться с проблемами.

На тот момент я только переехал в Санкт-Петербург из Мурманска и открыл вместе с братом салон красоты. Мы были неопытными предпринимателями. Много работали, вкладывали средства, наращивали клиентскую базу. Но совершенно не умели управлять сотрудниками, которые порой вообще не хотели выполнять свои обязанности.

Никакой слаженности, ни грамма взаимного доверия, постоянная необходимость контролировать и тащить на себе каждый процесс – вот все, что давало мне мое дело, которое не приносило почти никакой прибыли.

Это сейчас каждая ошибка видна как на ладони. А тогда казалось, что я тону в темных водах бесконечных и непонятных проблем.

Людмила Александровна, мой школьный психолог и друг, выслушав эту грустную историю, предложила своеобразную сделку. Она как раз изучала коучинг – в те годы он был новым и малоизвестным направлением – и потому пригласила меня стать ее первым клиентом, готовым на свой страх и риск на практике испытывать разные методы. Я согласился.

Прежде всего понадобилось найти ответы на вопросы: «Что команда должна увидеть во мне, двадцатилетнем парне, чтобы поверить в меня и пойти за мной? Что я могу предложить людям, помимо денег?» Коуч сразу направил фокус моего внимания в самую суть.

Подобные размышления позволили мне по-новому посмотреть на себя. Я понял, к чему действительно стремлюсь, и взял в свои руки полную ответственность за собственную личность. Следом возросла и моя продуктивность, а значит, стала меняться ситуация в бизнесе. Я научился делегировать задачи, обрел прекрасного управляющего, грамотно распределил роли в компании. Мы с братом перестали соперничать и начали доверять друг другу, и всего через год, если меня

спрашивали как дела на работе, я отвечал: «Супер!»

Так я оказался в коучинге на позиции клиента-экспериментатора, испробовавшего под руководством наставника все доступные на тот момент методы.

Незаметно для себя я очень увлекся этой темой, стал совершенствовать те приемы, которым обучала меня Людмила Александровна, делился с ней своими открытиями.

И однажды она сказала: «Юра, у тебя талант смотреть в самую суть, и при этом ты открыт к изменениям. Тебе нужно самому становиться коучем».

Этот совет стал недостающим кусочком пазла, который полностью сформировал для меня картину моей идеальной реализации. В бизнесе я кайфовал от того, что дарю людям внешнюю красоту, преображаю их и делаю мир лучше. А коучинг позволял пойти в глубину: помогать им еще и совершенствоваться внутренне, делать свою жизнь насыщеннее и ярче. А значит, умножать всеобщее счастье.

Я воспользовался советом и отправился на обучение, которое стало для меня началом очень серьезной трансформации. Мое мышление полностью изменилось, и это отразилось на всех сферах жизни. Бизнес постепенно превратился в хобби: мы с партнерами бесстрашно открывали новые салоны, зная, что наша чудесная команда из мастеров и управляющих легко удержит заданную планку. Сотрудники тоже начали интересоваться коучингом и пошли учиться, стремясь к личной эффективности и росту. Отношения между

всеми нами стали максимально гармоничными. Как-то раз я даже поймал себя на том, что теперь прихожу в салон уже не как проверяющий, а как клиент: за услугами, которые мне очень нравятся, и в коллектив, который я так люблю.

А потом я и вовсе решился на отчаянный для себя шаг: уехал на полгода в США и из-за разницы часовых поясов вообще почти не мог принимать участия в работе компании. Мне пришлось полностью довериться команде. И что же в итоге? За это время бизнес не только не рухнул, но даже вышел на кардинально новый уровень!

Это стало еще одной поворотной точкой в моей судьбе. Я понял, что теперь могу без потерь целиком сосредоточиться на новой цели: получить высшую степень мастера в сфере коучинга (МСС) и стать признанным экспертом международного масштаба.

На тот момент в России было всего два человека, которые обладали такой высокой квалификацией. А я, как типичный достигатор, привыкший жить под девизом: «Будь лучшим! Иначе зачем начинать?», конечно, сразу захотел войти в первую десятку российских коучей, став среди них самым молодым специалистом мирового уровня.

Началась упорная учеба. Каждое утро я слушал лекции и изучал новый материал, а по вечерам проводил сессии с клиентами, отрабатывая полученные знания на практике. Постоянно, без усталости, день за днем оттачивал навыки профессионального коуча. Однако наставники никак не давали мне

разрешения выходить на международную комиссию, считая, что мой уровень еще недостаточно высок. А я не сдавался.

Девять месяцев упорной борьбы и работы. Новые личные рекорды и бесконечные попытки пробить эту стену. Девять экспертов в нашей стране к тому моменту уже имели заветную для меня степень. А я раз за разом получал ответ, что мои сессии нуждаются в совершенствовании. Шансов войти в первую десятку уже почти не оставалось...

И тогда я принял решение сдатьсь. Да, просто признался себе, что проиграл эту гонку. Перестал быть спринтером, бегущим к цели любой ценой, и стал обычным учеником, который с искренним интересом впитывает новые знания.

Я расслабился, уехал в отпуск и решил, что закончу учебу без акцента на результате, потому что очень люблю свое дело и совсем не хочу от него отказываться. Продолжал отсылать свои работы, но уже не стремился понравиться преподавателям, а наслаждался процессом и исследовал собственные возможности. И в один из дней вдруг получил фидбэк: «Это похоже на уровень МСС. Можно попробовать отправить в экзаменационную комиссию».

Вот это было по-настоящему удивительно! Отказавшись от борьбы, я выиграл и совершенно неожиданно для себя исполнил свою мечту: получил высший международный статус и вошел в первую десятку коучей России.

**Такое открытие стало самым важным итогом учебы.**

**Я понял, что невозможно все в жизни делать из позиции лидера.**

**Достигаторство – это здорово, но процесс не менее важен, чем результат.**

А умение сочетать в себе процессника и достигатора – это ценнейший скил, который способен вывести любого специалиста на совершенно новые высоты. Ведь обе эти роли нужны и важны, как вдох и выдох.

Эту философию я с тех пор преподаю и своим студентам: уметь мыслить и действовать шире, вместо того, чтобы с упорством бить в одну точку. Неважно, как хорошо вы умеете взбираться по лестнице, если она приставлена НЕ к той стене.

На пути к степени МСС я познакомился с Ольгой Рыбиной. Именно она привела меня, как и многих других коучей высшей квалификации, к принципам осознанности в обучении. Я знал про ее богатый опыт в области психологии и понимал, насколько эти знания необходимы коучам.

У меня тоже был определенный опыт в этой сфере: я с юности увлекался психологической наукой и часто посещал конференции и семинары для профессиональных психологов. Однако тогда эти академические знания еще не были в такой степени адаптированы под специфику работы коуча.

Идея создания нового революционного метода пришла ко мне, как водится, неожиданно: во время медитации после за-

нятий йогой. «Нужно разработать курс для экспертов, который сочетал бы в себе психологию и коучинг!» – эта мысль показалась мне настолько гениальной, что я сразу же позвонил Ольге. Мы приступили к разработке новой программы, а уже через полгода собрали экспериментальную группу, провели обучение и выпустили первых студентов.

На рынке наш курс стал настоящим прорывом. Результаты были просто ошеломительными, и я понял, что все в моей жизни было не зря.

*Свой метод мы назвали «5 Prism», поскольку он соединяет в себе пять различных точек зрения, с которых коуч может посмотреть на клиента, чтобы понять его истинные потребности, мотивы и желания. Именно в честь него затем и получила название наша Академия коучинга, которая стала для меня главным делом жизни.*

Я искренне горжусь тем, что нам удалось вывести коучинг на новый уровень и, значит, помочь стать экспертам более эффективными, а их клиентам – счастливыми и успешными. Ведь все это в конечном счете помогает сделать наш мир гармоничнее и лучше. А что может быть важнее?

## **История Ольги Рыбиной «Коучинг в порядок приводит жизнь»**

В коучинг я попала из психологии, и этот путь оказался довольно долгим. Сначала были годы работы школьным пси-

хологом. Созданная в те годы мной и коллегами система медико-психологического сопровождения школьников работает до сих пор. Потом я увлеклась клинической психологией и защитила кандидатскую диссертацию. Следующее мое увлечение – спортивная психология. Я построила карьеру спортивного психолога, которая неожиданно трансформировалась в карьеру спортивного коуча.

Баскетбольная команда. Высшая лига. Ключевой вопрос: «Как мне, психологу, помогать спортсменам, тренерам и офису быть успешными: спортсменам выигрывать, а офису – принимать лучшие решения, с учетом мировых тенденций?» Решить стоящие задачи нужно было еще вчера, поскольку в спорте, как и в бизнесе, нужны быстрые результаты.

Психология не всегда уместна в спорте, потому что движения души требуют времени и тишины. Психология хороша на длинной дистанции. Мне как спортивному психологу были необходимы другие технологии – поддерживающие, мощные и эффективные, но я пока не понимала, из какой области их можно взять.

Это был 2002 год, о коучинге тогда знали единицы. И не то что хорошего коуча, но даже человека, который бы понимал суть методик, встретить в России было очень сложно. Так что мое первое знакомство с коучингом началось с книги. Она больше походила на словарь терминов, чем на практическое пособие. Я ничего не поняла и решила, что это не для меня. Второе касание было уже в Москве, где я попала

на ознакомительную встречу с коучем. Помню, он опоздал на 20 минут и вел себя так, как будто ему все должны. Коучинг снова получил мое «нет».

Любовь случилась в 2009 году, когда я вновь пришла на коуч-встречу, которую вели Светлана Юрьевна Чумакова (первый коуч высшей категории МСС ICF в России) и Лариса Бузало. Это был другой уровень, другие слова и другие люди, которые показали мне настоящую силу коучинга. Тогда я осознала, что это именно те инструменты, которые нужны в работе со спортсменами. Так из внутреннего психолога я превратилась во внутреннего коуча и начала проводить сессии для спортсменов и тренеров той организации, где работала.

Все запросы были, в конечном счете, про то, как прийти к победе, к результату:

- экологично переживать собственные проигрыши и ошибки;
- настроиться на игру;
- поддерживать чувство своей самооценности, если все идет не так;
- перейти из категории «подающий надежды» в категорию «победитель».

Результат моей работы в спорте – методички для тренеров, дневники наблюдений и подготовки к соревнованиям для спортсменов, публикации, а еще – ученики: спортивные коучи, которые до сих пор вносят свой вклад в спортивные

победы России.

**Именно коучинг помог быстро находить решения, менять мышление и верить в себя**

Позже пришло понимание, что эти запросы волнуют не только спортсменов, но и всех людей. Я вышла за рамки спортивного коучинга, как когда-то это сделал Тимоти Голви, и погрузилась в создание образовательных программ для будущих и практикующих коучей.

Помню, как дала себе слово: все, что создаю, должно быть простым и понятным, чтобы каждый мог «пойти и сделать», поэтому мои главные принципы в создании программ – опора на психологию как науку и обучение через практику. Эти принципы и по сей день являются для меня важными.

Процесс создания программ оказался увлекательным для меня. Очень много их было сделано или мной лично, или в партнерстве с кем-то. Например, самостоятельно и в соавторстве мной были созданы три первые в России программы высшего уровня по международным стандартам. Были и программы специализаций для коучей, среди которых любимая – «Коучинг в спорте».

Мой путь оказался не просто про коучинг, а про коучинг и психологию. Поэтому, когда мне позвонил Юра Мурадян и сказал, что есть идея создать свой метод на стыке коучинга и психологии, я сразу согласилась. Ведь мы оба на тот момент

уже долго использовали психологические знания в коучинге.

Оставалось только вычленить самое важное и оформить это в понятную модель, которой смогут пользоваться коучи и помогающие практики. Результатом нашего партнерства стал метод «5 Prism», а потом – и Академия «5 Prism».

Наше сотрудничество с Юрием – это очень результативное творческое партнерство, которое основывается прежде всего на общности ценностей и разности интересов. Нам обоим интересны люди в самом широком смысле: с их внутренними противоречиями и конфликтами, с их стремлениями и страхами. Нам интересен процесс познания, получения собственного опыта, его анализ.

Я искренне восхищаюсь способностью Юры во всем находить ресурс и опыт, который он может переложить на коучинг, чтобы сделать сессии и программы еще глубже. Мы оба понимаем свою ответственность и следуем этическому кодексу. Для меня это крайне важно. Для нас обоих это удивительно интересный опыт партнерства и творчества.

При этом у нас разные способности и разные подходы. Например, я больше про идеи, про стратегию. Юрий больше про действия, про воплощение идей. Но мы оба стараемся рассказывать о сложных вещах (а теоретические основы коучинга – это фундаментальные научные труды) максимально просто и ясно. Надеюсь, на примере нашей книги вы это почувствуете.

# Вступление

Прежде чем вы пойдете дальше и начнете читать эту книгу, мы хотели бы задать вам два вопроса:

- Для чего вы ее читаете?
- Что будет результатом вашего прочтения?

Не пролистывайте дальше, даже если ответы кажутся вам сами собой разумеющимися. Уделите две минуты тому, чтобы прислушаться к себе и найти истинный ответ. Скоро вы узнаете, что именно так и работает коучинг: запускает мыслительный процесс там, где мы не замечаем важного под кажущейся очевидностью.

Вашим ответом может быть:

- узнать, что такое коучинг, и удовлетворить свое любопытство;
- поближе познакомиться с авторами и их системой мышления;
- понять, подходит ли мне коучинг как профессия;
- решить, стоит ли идти к коучу в работу;
- найти новые для себя инструменты саморазвития;
- получить заряд мотивации для движения к цели;
- доказать себе, что все книги по саморазвитию – полнейший бред, а эта – одна из них;
- убедиться, что коучинг не работает;
- найти, наконец, тот метод, который поможет изменить

жизнь без героизма и потерь, а через осознанность и интеллектуальные способности.

Цели определяют фокус внимания человека. Мы еще будем подробно говорить об этом в книге, но человеческий мозг обладает определенным фильтром: он отсеивает ненужную информацию так, что она даже не попадает в зону сознания.

В психологии проявление этого свойства мозга получило названия «слепота невнимания» и «эффект невидимой гориллы». Второй – весьма забавный – термин появился после эксперимента американских ученых Дэниела Саймонса и Кристофера Шабри. Его суть заключалась в следующем: участникам эксперимента показывали видео, на котором две команды играют в баскетбол. Одна из команд была одета в белые футболки, а другая – в черные. Испытуемым предлагалось посчитать, сколько бросков успевает сделать одна из команд. Задание требовало довольно большой концентрации, поскольку игроки находились на маленькой площади и постоянно перемещались. В какой-то момент на заднем плане появлялся человек в костюме гориллы и становился за игроками. Его было прекрасно видно. Но когда участников спросили, заметили ли они нечто необычное на видео, 50 % респондентов ответили, что нет. Их внимание сузилось до поставленной задачи: следить за мячом.

Именно поэтому мы предлагаем вам сейчас еще раз посмотреть на свой ответ и подумать, на чем будет сфокусиро-

вано ваше внимание во время чтения. Внимание – это основа нашего поведения.

# Глава 1

## Узнай

*Каждому нужен коуч. Нам всем нужны люди, которые дают обратную связь. Так мы становимся лучше.*

*Билл Гейтс во время выступления на Ted Talks*

## Что такое коучинг

Если говорить на языке официальных терминов, то коучинг – это процесс партнерства, стимулирующий работу мысли и креативность клиента, в котором клиент с помощью коуча максимально раскрывает свой личный и профессиональный потенциал. Именно такое определение дает Международная федерация коучинга (ICF) – самая авторитетная организация, которая объединяет профессиональных коучей со всего света.

Этого описания явно недостаточно, чтобы понять даже общую суть коучинга, но давайте начнем именно с него.

**Итак, коучинг – это четко организованный процесс со своими законами и правилами, где ключевая цель коуча активизировать мыслительные способности клиента. Это процесс работы коуча и клиента.**

**Коучинг – это партнерство, в котором каждый из участников четко понимает зону своей ответственности, и при этом центральной темой партнерства являются цель и потенциал клиента. А партнерство, в свою очередь, определяется через сотрудничество. Что такое сотрудничество? Мы вместе трудимся и согласовываем все действия голосом.**

**Коучинг стимулирует работу мысли и креативность клиента.** Коуч не навязывает готовых решений, не советует и не делится собственным опытом без согласия клиента. И то только в том случае, если это поможет цели. По сути, он помогает клиенту самостоятельно дойти до необходимых выводов, разрешить конфликт, научиться видеть нестандартные решения и понимать собственные желания и потребности.

**Инсайт клиента – это важный критерий грамотно выстроенного партнерского коучингового процесса.**

**Коучинг помогает клиенту максимально раскрыть свой личный и профессиональный потенциал.** Увидеть, как работать максимально эффективно, с удовольствием и наименьшими физическими, эмоциональными и финансовыми затратами.

Давайте немного разберемся в вопросе потенциала человека. Его можно описать одной цитатой Архимеда: «Дайте мне точку опоры, и я переверну Землю». Коучинг – это и есть опора на пути к открытиям.

Главная задача коуча – в каждом человеке увидеть его потенциал и с помощью вопросов привести его к наилучшему результату в жизни самым кратчайшим путем.

Сюда же относятся закон Парето или правило минимакс: достичь максимума результата с наименьшими вложениями.



Если сказать простым языком, то коучинг – это разговор двух умных людей, один из которых обладает знаниями о построении процесса этого разговора, а другой ищет ответ на важный для себя вопрос. И с помощью этого разговора задача решается самым наилучшим образом.

Однако коучинг – это не «просто поговорить». Люди всегда приходят за решением конкретной задачи. И чем четче она будет сформулирована, тем заметнее будет результат.

А параллельно с этим в процессе работы с коучем человек учится важным вещам:

- осознавать свои настоящие потребности;
- отделять свое мнение от мнения окружающих;
- находить внутреннюю опору;
- выстраивать эффективную коммуникацию, направленную на решение задачи;
- видеть нестандартные решения;
- мыслить фактами и принимать решения, опираясь на них, а не на свои суждения;
- признавать право других людей делать выбор и нести за него ответственность;
- проявлять «эмоциональную гибкость» в общении с другими людьми;
- верить в свой потенциал и потенциал других людей;
- чувствовать себя творцом своей судьбы, а не жертвой обстоятельств.

**Коучинг – это прежде всего работа с мышлением. Это возможность сквозь внутренние конфликты увидеть свои истинные желания и проложить к ним самый короткий маршрут.**

Коуч – относительно молодая профессия, которая едва отметила 50-летний юбилей. К середине XX века понятие «коучинг» использовалось в основном в спортивной среде для обозначения системы индивидуальной и групповой тренировки спортсменов, а «коуч» был синонимом «инструктора».

Одним из таких инструкторов был Тимоти Голви, который к началу 1970-х годов тренировал теннисную команду Гарвардского университета. Во время своей работы он заметил, что на результаты игроков оказывает влияние очень интересный фактор: если игрок берет ответственность за обучение на себя и прислушивается в первую очередь к своим ощущениям, то его успехи заметно опережают успехи тех, кто слепо следует рекомендациям тренера.

Тогда он предположил, что у каждого человека есть естественная способность обучаться на собственном опыте, но не каждый ее использует. Все потому, что в голове у ученика постоянно происходит диалог с самим собой, в котором участвуют два голоса: внутренний критик и внутренний истинный «я».

Голви стал изучать внутренний диалог и сделал вывод,

что от того, насколько человек доверяет своим внутренним ресурсам, зависит результат – его достижения в спорте. Этим наблюдениям он посвятил свою книгу, которую назвал «Внутренняя игра в теннис».

Метод внутренней игры изначально был ориентирован именно на теннис, позже Голви расширил его для других видов спорта, выпустив книги «Внутренняя игра в гольф» и «Внутренняя игра в лыжном спорте». А вскоре стало понятно, что универсальные принципы, сформулированные Тимоти Голви, можно успешно применять и в других областях жизни. В 2001 году он выпускает книгу «Работа как внутренняя игра», в которой обобщает основные принципы коучинга.

Вторым легендарным человеком, сформировавшим коучинг в привычном нам виде, стал Джон Уитмор.

**Проблемы надо решать на более глубоком уровне, чем тот, на котором они проявляются.**

*Джон Уитмор*

Он также пришел в коучинг из спорта, только если Тимоти Голви был тренером, то Джон Уитмор – автогонщиком. К 29 годам он закончил спортивную карьеру, после чего увлекся психологией, а позже – идеями «внутренней игры». В 1980-х годах Джон Уитмор открыл консалтинговое агентство Performance Consultants, которое существует до сих пор и специализируется на создании командной работы в бизнесе.

# 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.