

**Результативность. Секреты эффективного поведения**

Робин Стюарт-Котце

**Performance: The secrets of successful behaviour**

Robin Stuart-Kotze

1. Лишь 10% нашего поведения определяется типом личности. 90% зависит от обстановки, которая диктует, какая стратегия будет наиболее выигрышной.
2. Производительность определяется в первую очередь не личностью человека, а его поведением. Его и нужно изменять к лучшему.
3. В меняющемся мире невозможно раз и навсегда выработать наилучшее поведение. Если вам кажется, что вы работаете на максимуме, вы наверняка уже отстаете. Нужны постоянные самопроверки. Для этого вы должны ответить на вопросы: «Все ли сделано оптимально?», «Как добиться более высоких результатов?».
4. Изменения возможны только тогда, когда человек или составляющие коллектив люди приняли решение измениться. Чтобы начать, нужно осознать все плюсы и минусы своего поведения в данный момент.
5. Выполняющий работу человек — эксперт в ней. Он лучше всех понимает, что нужно изменить.
6. Люди склонны принимать свои идеи и отторгать чужие. Чтобы изменить поведение людей, нужно спрашивать у них самих, как лучше сделать, а не спускать сверху вниз жесткие директивы.
7. Измеряемые и проверяемые данные — залог успеха. Без проверки данных мы будем вынуждены действовать наобум.
8. Лидерство — не врожденное качество. Ему можно и нужно учиться. Компоненты лидерства: концентрация на заданиях; создание и поддержание взаимоотношений; координирование деятельности; создание единой системы процессов и результатов; глобальное видение ситуации.
9. Негативное поведение, которое мешает достижению целей, оказывает ненужное давление на окружающих, демотивирует и унижает людей, — заразно. Оно блокирует производительность и чаще всего является ответом на стресс и неправильно подобранную работу.
10. Эффективная команда состоит из 8–10 человек, объединенных общей целью. Горизонтальные связи в ней так же важны, как и вертикальные.

# РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ

## СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Робин Стюарт-Котце



### ПРИНЦИПЫ ПОВЫШЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ

ЛЮДИ МЕНЯЮТ СВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ТОГДА, КОГДА САМИ ПРИХОДЯТ К ТАКОМУ РЕШЕНИЮ

