

МОТИВАЦИЯ: PSY ФАКТОР

06.12.2022

СТАТЬИ



Наталья Бельзер, юрист,
executive & team коуч,
медиатор

Для юристов в слове «мотив» сливаются воедино понятие преступления, уголовное право и процесс, криминология – все, что мы изучали в студенческие годы. При создании эффективной юридической команды «мотив» становится для нас PSY-фактором. Мы вынуждены разбираться в базовой психологии, когда речь заходит о мотивации сотрудников и о самомотивации, что особенно важно для лидера, на состоянии которого держится команда, тем более во времена «черных лебедей».

Так что же такое «мотивация»? Единого определения пока не придумали. Простыми словами – это процесс, приводящих к определенному поведению человека, направленному на удовлетворение его потребностей и интересов. И вот тут нам необходимо перейти от

привычного юридического мышления, «сухих» программ денежных вознаграждений, стройно описанных систем поощрений и наказаний в область психологии личности. А как иначе? Каждый из нас – уникальная личность со своими потребностями, интересами, психофизиологическими свойствами, характером. Мы различны и мотивы наших поступков различны. Вот и получается, что мотивация – явление сложное и строго индивидуальное, к каждому нужен свой подход.

Наталья Бельзер, юрист,
executive & team коуч,
медиатор

Как у любого сложного явления, у мотивации есть виды. Внутренняя мотивация – это способность вдохновляться собственными желаниями, достижениями, личностным развитием и удовлетворением своих потребностей – супер-вызов для лидера, поскольку именно ему выпала честь и ответственность поднимать дух своей команды, создавать вместе с ней (а не спускать в виде распоряжения с позиции руководства) зажигающие команду цели. Если лидер силен в этих компетенциях, то мы видим внешнюю мотивацию – это когда другие люди своими достижениями, поведением побуждают нас к действиям, дают воодушевление, чувство сопричастности к чему-то большему. К внешней мотивации также относятся обстоятельства и деньги как факторы, побуждающие нас к определенному поведению.

Лидеру приходится постоянно лавировать между индивидуальной мотивацией – прояснением того набора мотивов, которые относятся к потребностям каждого члена команды как личности, и групповой мотивацией – формированием того набора факторов и действий, которые превращают группу в команду, то есть создают совместное движение в выбранном направлении и удовлетворение индивидуальных и командных интересов.

А еще есть так называемый закон Йеркса-Додсона, согласно которому наилучшие результаты достигаются при средней интенсивности [мотивации](#). Для деятельности необходима достаточная мотивация, но, если она слишком сильна, увеличивается уровень активности и напряжения. Существует определённая граница, за которой дальнейшее

увеличение мотивации приводит к ухудшению результатов деятельности и снижению эффективности.

Говоря о мотивации в командах, мы, прежде всего, говорим о состоянии баланса, ресурса и целеустремленности лидера, и о порядке взаимодействия такого лидера с командой, когда сотрудники готовы двигаться за ним и вместе с ним для достижения общих целей, не теряя силы, страсти и позитива, сохраняя оптимальный уровень мотивации, формируя пространство психологической безопасности для раскрытия потенциала каждого члена команды.

«Заниматься нужно тем, к чему вы относитесь с энтузиазмом. В противном случае вам никогда не хватит сил, чтобы довести дело до конца», — говорил Стив Джобс. Именно об этом мы поговорим 8 декабря на конференции [«Итоги года с Legal Insight»](#). Приходите!



Наталья
Бельзер

юрист, executive & team коуч, медиатор

СТАТЬИ