|  |
| --- |
| **FORMATION CONTINUE DES CONSEILLERS ET DES MANAGERS DE CAREER CENTER**  **FICHE LISTE DE MOTIVATION** |
| **Nom de l’atelier : 27 – MOTIVATION D’EQUIPE** |

Le but de cette liste est de vous aider à développer des stratégies pour motiver les membres de votre équipe. Chacun de vos membres de l'équipe sont motivés par différents facteurs; ce qui fonctionne avec un membre de l'équipe pourrait ne pas fonctionner avec un autre. La base de cette liste est la théorie de la motivation humaine McClelland.

Suivez ces étapes pour vous aider à identifier les stratégies de motivation.

1. **Examinez votre équipe**

### Déterminer lequel des trois principaux facteurs de motivation est dominant pour chaque personne.

1. **Structurez votre approche**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Membre de l'équipe: |  | | |
| Motivateur primaire: | Réussite | affiliation | Autorité |
| Votre approche: | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Membre de l'équipe: |  | | |
| Motivateur primaire: | Réussite | affiliation | Autorité |
| Votre approche: | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Membre de l'équipe: |  | | |
| Motivateur primaire: | Réussite | affiliation | Autorité |
| Votre approche: | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Membre de l'équipe: |  | | |
| Motivateur primaire: | Réussite | affiliation | Autorité |
| Votre approche: | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Membre de l'équipe: |  | | |
| Motivateur primaire: | Réussite | affiliation | Autorité |
| Votre approche: | | | |

# Annexe A

## Réussite

* A un grand besoin de définir et d'atteindre des objectifs ambitieux.
* Prendre des risques calculés pour atteindre les objectifs.
* Aimer recevoir régulièrement des commentaires sur les progrès et les réalisations.

### Aimer travailler seul.

**Affiliation**

* Veut appartenir à un groupe.
* Favoriser la collaboration sur la concurrence.

## Autorité

### Veut contrôler et influencer les autres.

* Aime gagner des arguments.
* Aime la compétition et la victoire.

Annexe B

### Strategies de motivation:

**Réussite**

Les gens motivés par la réussite ont besoin de défis. Ils se développent sur surmonter les problèmes ou les situations difficiles, alors assurez-vous de les garder engagés. Les gens motivés par le travail et la réalisation efficace, que ce soit seul ou avec d'autres très performants. Il est important de leurs donner un feedback pertinent et spécifique sur le travail effectuer.

## Affiliation

Les gens motivés par l'affiliation fonctionnent le mieux dans un environnement de groupe, alors essayez de les intégrer dans une équipe (par opposition à travailler seul) lorsque cela est possible. Ils n'aiment pas l'incertitude et le risque.

Il est toujours important de donner une rétroaction équilibrée, mais si vous commencez votre évaluation en insistant sur leurs bonnes relations de travail et votre confiance en eux, ils seront probablement plus ouverts à ce que vous dites. Rappelez-vous que ces gens souvent ne veulent pas se démarquer, il pourrait être préférable de les complimenter en privé plutôt que devant les autres.

## Autorité

Les gens motivés par l’autorité fonctionnent le mieux quand ils sont en charge. Parce qu'ils aiment la compétition, ils le font bien avec des projets ou des tâches axées sur les objectifs. Ils peuvent aussi être très efficaces dans les négociations ou dans des situations où une autre partie doit être convaincue d'une idée ou d'un objectif.