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

**NEURO-NIVEAU LOGIQUE**

**VALEURS / CROYANCES**

**CRITÈRES:** Une norme avec laquelle quelque chose / quelqu'un / une certaine expérience est comparée. Question :

Qu'est-ce qui est important? ?

**DIRECTION:** La direction à partir de laquelle la stratégie de motivation est activée.

Question: «qu'est-ce que cela va faire pour vous? »

**Vers des objectifs** (Positif):

Langage: "atteindre, gagner, obtenir", etc.

**Loin des problèmes** (Négatif):

Langage: « éviter, sortir de, se libérer de, » etc.

**NIVEAU** Le style dans lequel la stratégie de motivation est activée.

Compter les mots entre le sujet de phrase et le verbe.

**Proactif:** actif

Langue: « Faites-le, obtenir; » phrases courtes, des verbes d'action, etc.

**Réactif:** Considère et attend, passif: « essayer, réfléchir, pensez, pourrait, il est possible, donner; ».

**FACTEURS DE DÉCISION** Un filtre utilisé pour évaluer

Élicitation Question: Quelle est la relation entre et ?

**Similarité**

Langue: « même »

**Comparaison**

Langue: « plus, moins, améliorer, mieux, des mots -er, plus grand, plus riche, etc. »

**Différence**

Langue: "différent, unique, peu commun, "

**RAISON** Les premières étapes de l'action: la Procédure ou générer des options

**Procédures**

Séquentielle, Numéroté

**Options**

Au hasard, critères