

Détecter les motivations de ses collaborateurs

Prof.Dr. Farid CHAOUKI
f.chaouki@uca.ma

Plan

1. Qu'est-ce que la motivation?
2. Mieux cerner les mécanismes de motivation
3. Connaître les composantes de la motivation
4. Processus individuel de motivation
5. Appliquer la méthode V.I.E
6. Entraînez-vous à détecter les motivations de vos collaborateurs

1. Qu'est-ce que la motivation?

Quelle est l'origine des mots « motivation » et « motiver »?

Motivus

Movere



La motivation est l'ensemble des motifs
qui nous poussent à agir

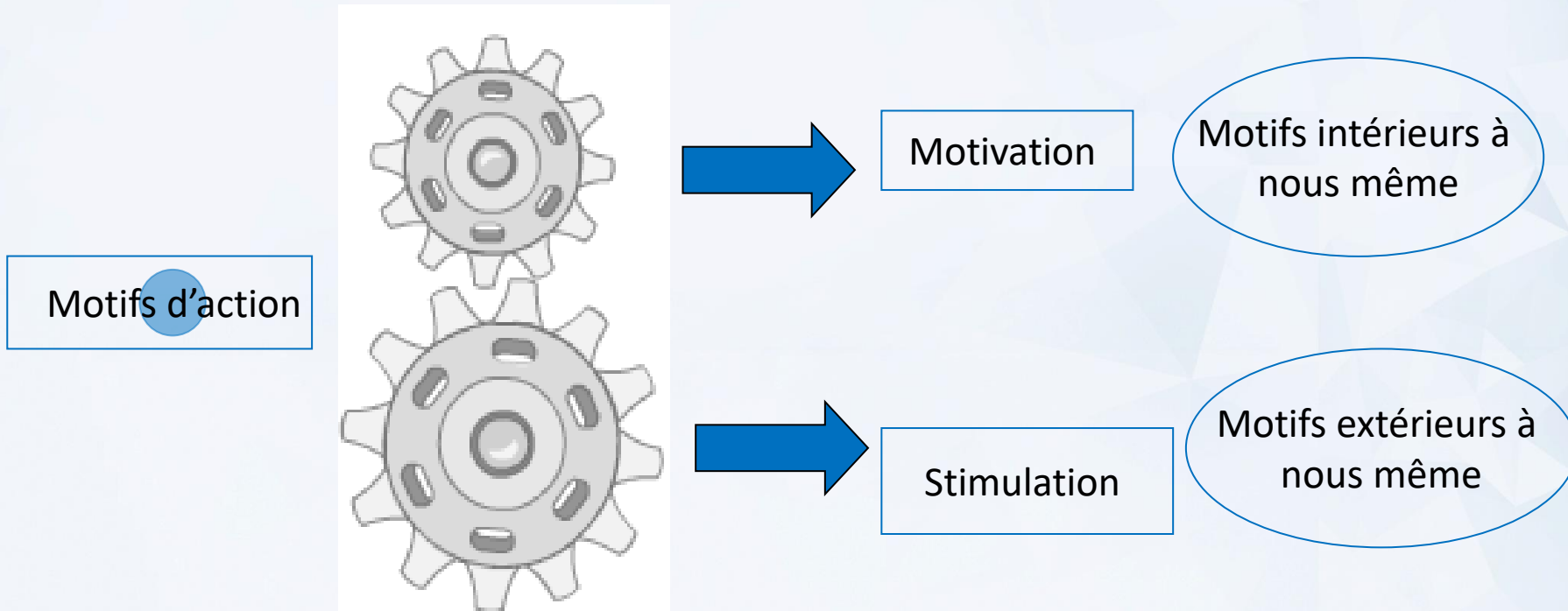
1. Qu'est-ce que la motivation?

Qu'est ce que la motivation pour un manager?

Pour un manager, motiver consiste à créer les conditions qui vont déclencher, chez ses collaborateurs, l'envie de se mettre en mouvement pour atteindre un certain résultat

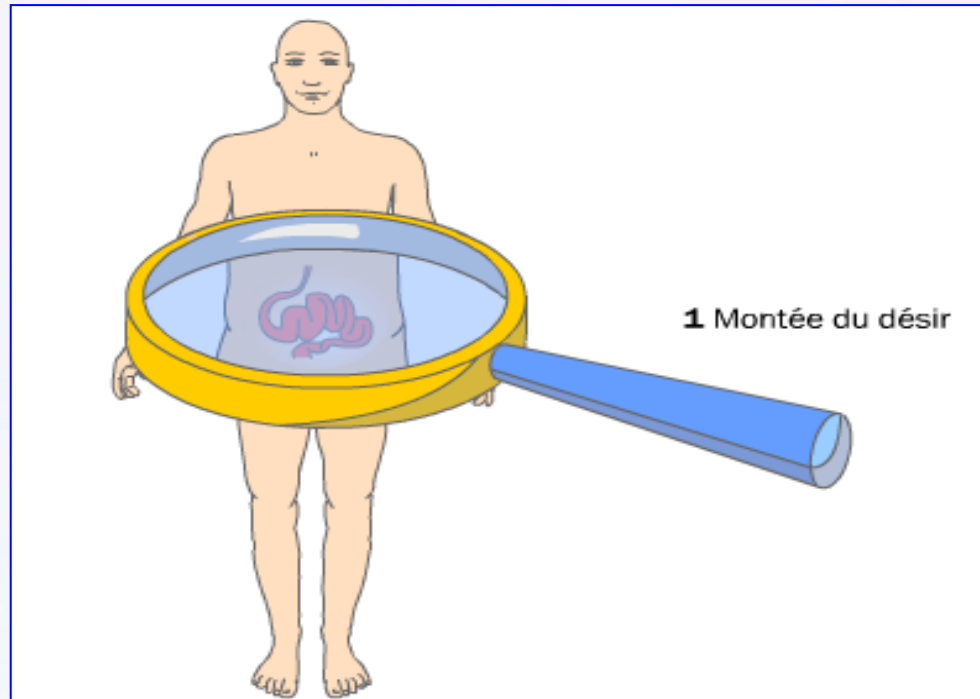
1. Qu'est-ce que la motivation?

Motivation et stimulation : deux notions différentes



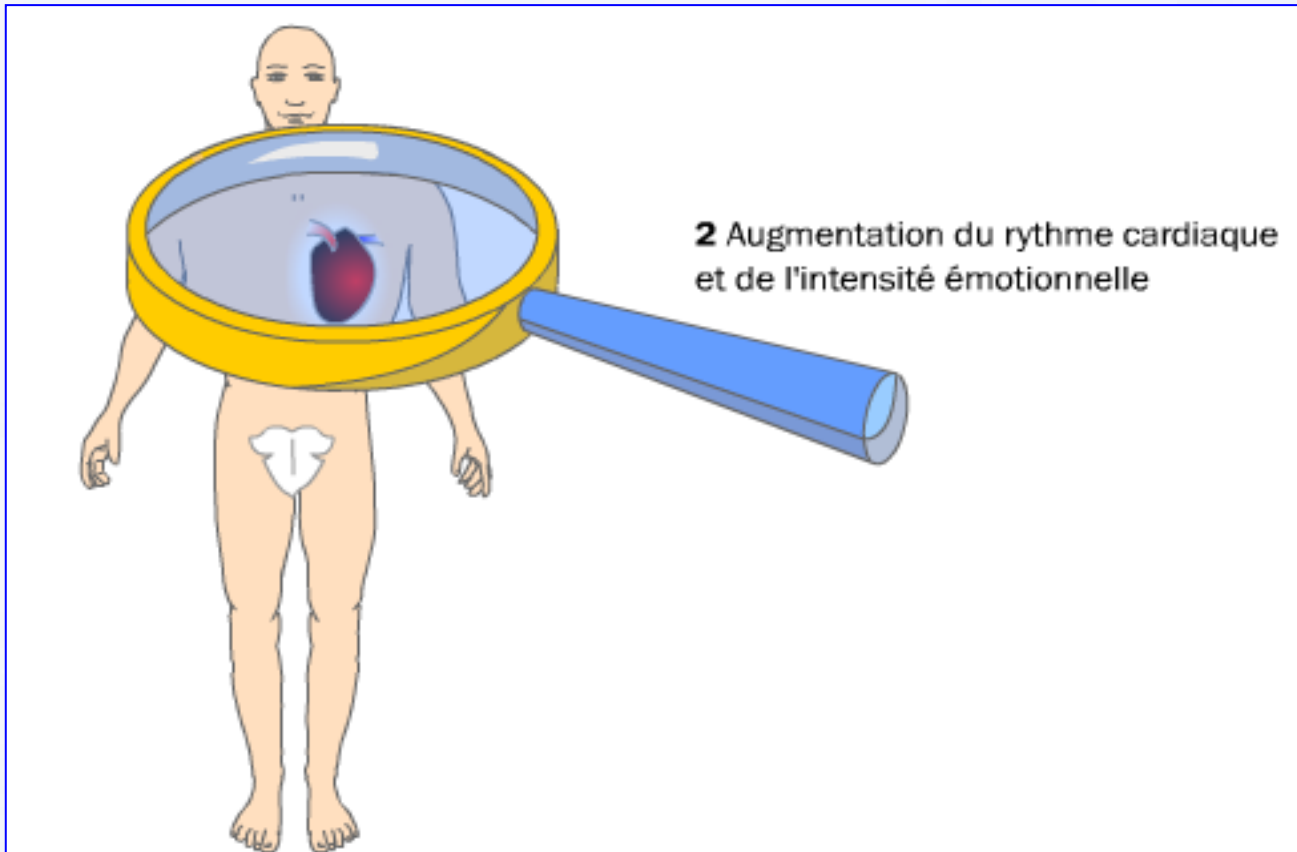
1. Qu'est-ce que la motivation?

La motivation est un processus en quatre phase



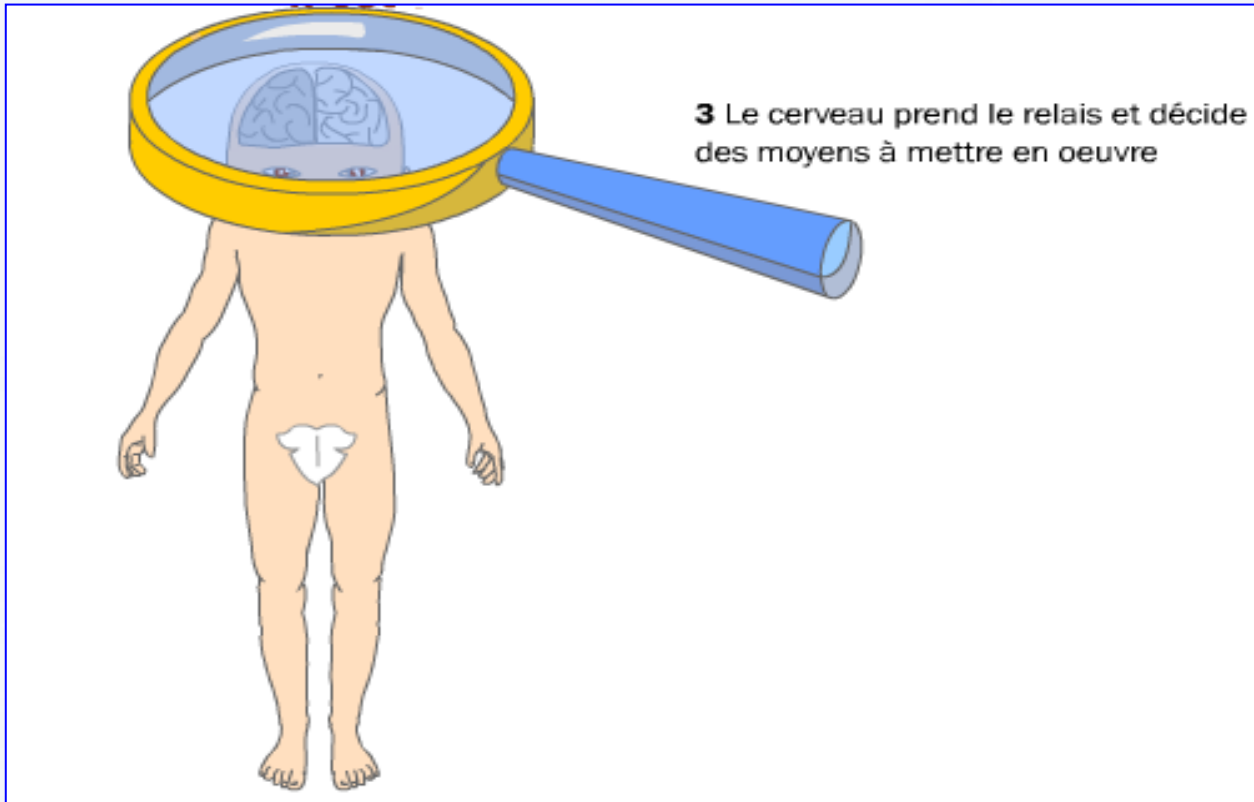
1. Qu'est-ce que la motivation?

La motivation est un processus en quatre phase



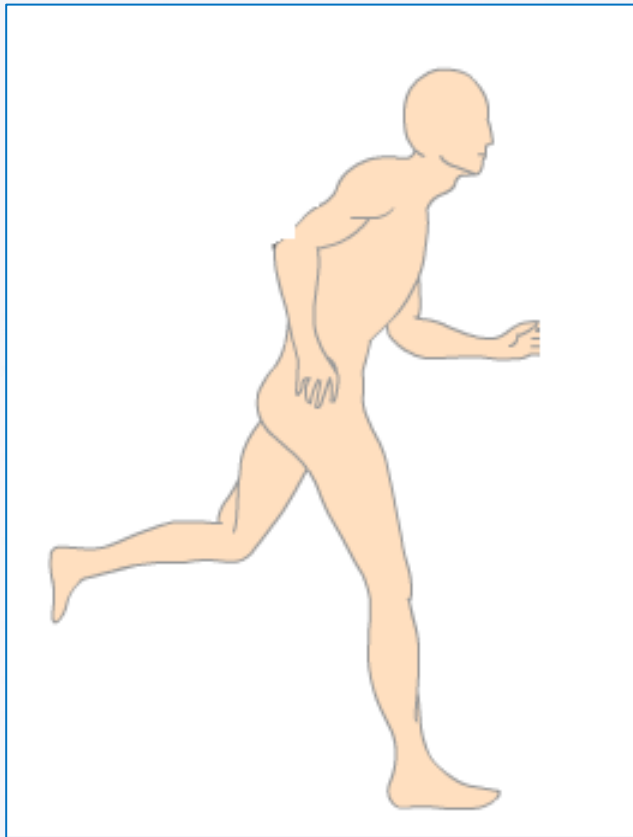
1. Qu'est-ce que la motivation?

La motivation est un processus en quatre phase



1. Qu'est-ce que la motivation?

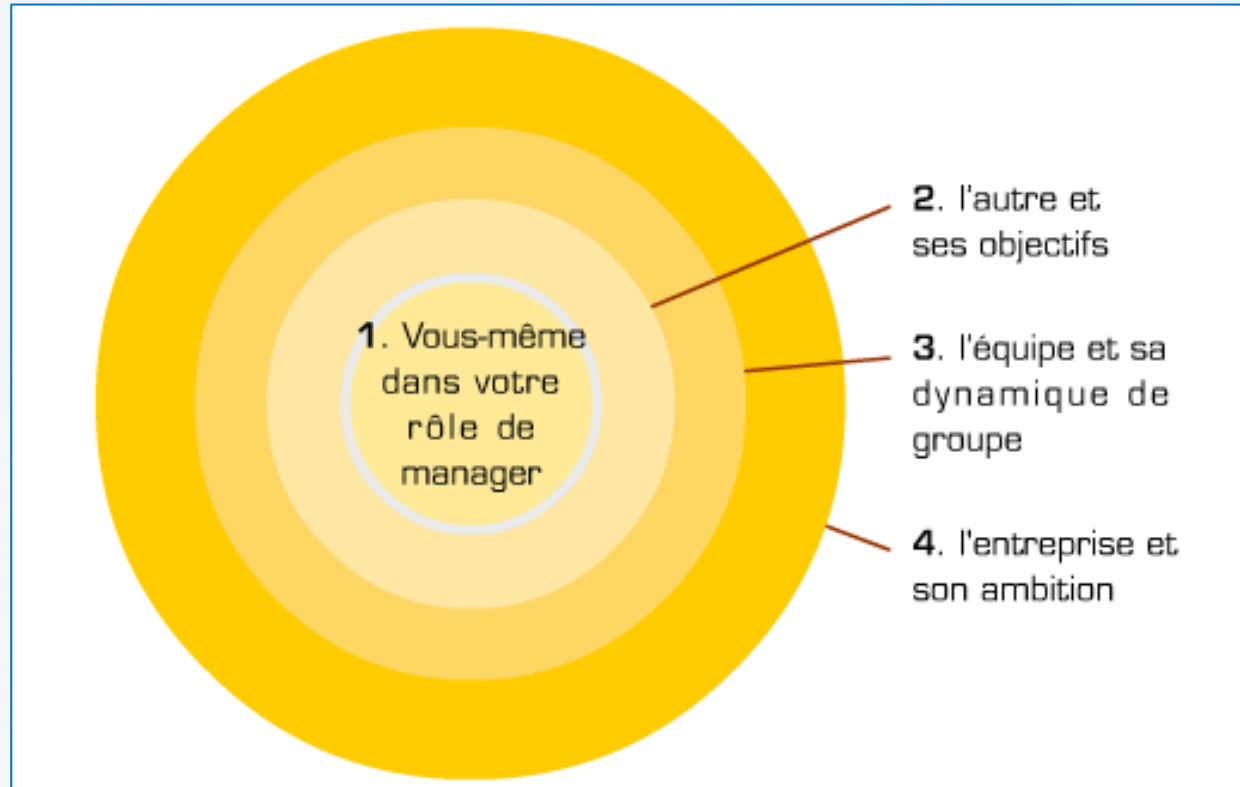
La motivation est un processus en quatre phase



4 La motivation apparaît lorsque le désir est satisfait

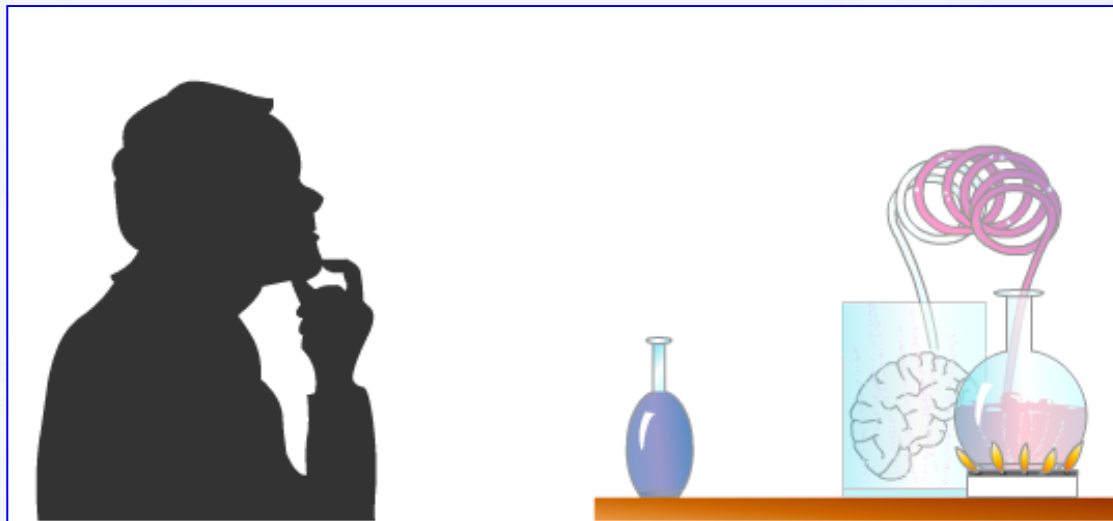
1. Qu'est-ce que la motivation?

Les quatre cadres de référence de la motivation

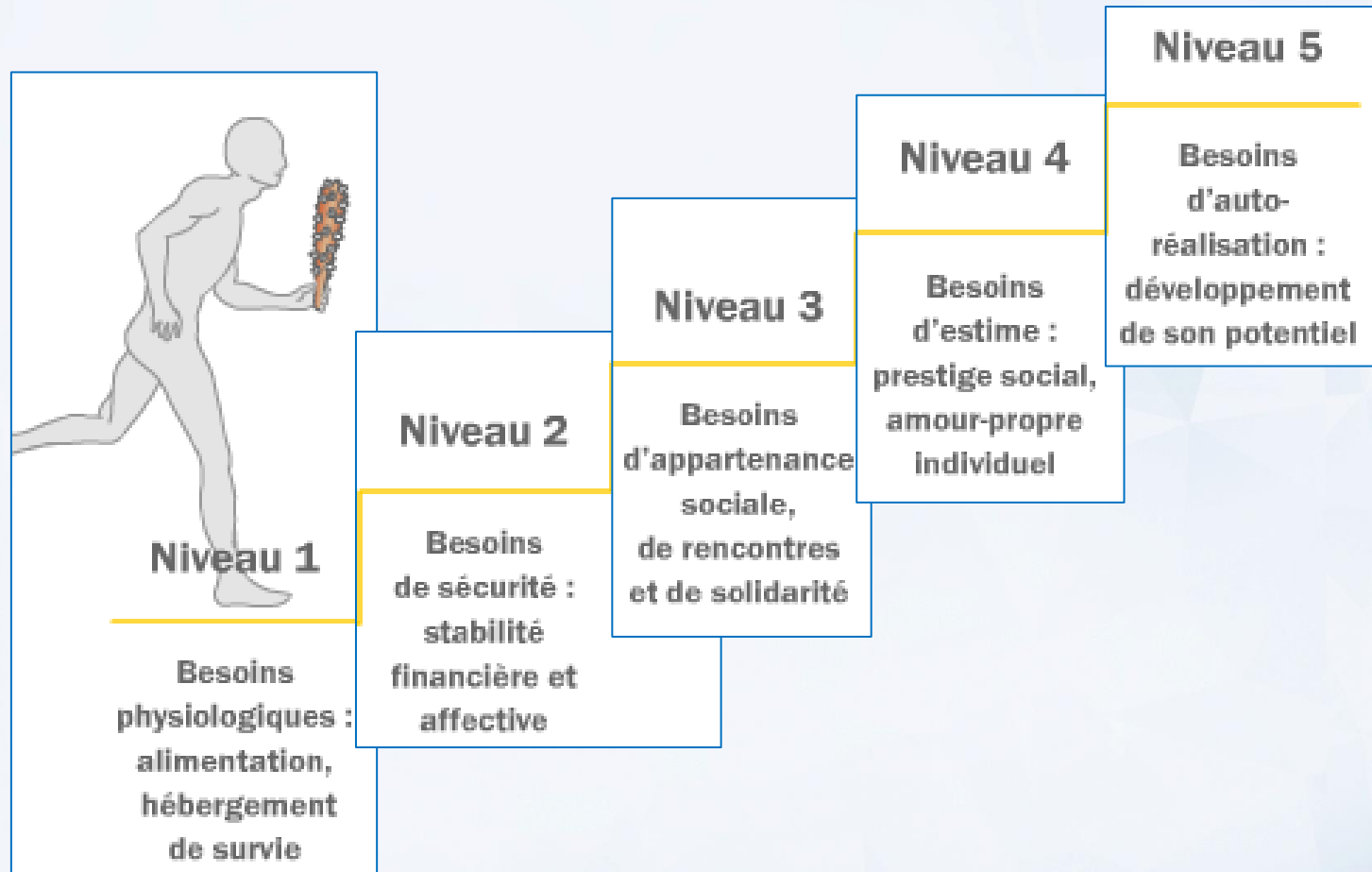


2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

La théorie de motivation selon Abraham Maslow



LA THÉORIE DE MOTIVATION SELON ABRAHAM MASLOW



2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

Quiz : Classez les 6 aspirations.

Reprendre des études	
Contracter une assurance-vie	
Obtenir le statut « cadre »	
Installer le chauffage	
Faire partie d'un club sportif	
Recevoir des compléments sur son travail	

Niveau 1 Besoin Physiologique
Niveau 2 Besoin de Sécurité
Niveau 3 Besoin d'Appartenance
Niveau 4 Besoin d'estime
Niveau 5 Besoin de Réalisation

2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

Quiz : Classez les 6 aspirations.

Reprendre des études	Niveau 5 Besoin de Réalisation
Contracter une assurance-vie	Niveau 2 Besoin de Sécurité
Obtenir le statut « cadre »	Niveau 4 Besoin d'estime
Installer le chauffage	Niveau 1 Besoin Physiologique
Faire partie d'un club sportif	Niveau 3 Besoin d'Appartenance
Recevoir des compléments sur son travail	Niveau 4 Besoin d'estime

2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

Quiz : rapport « Valeur/Moyen de transport »

Associez à chaque moyen de transport le niveau du besoin correspondant

Volvo	
Montgolfière	
Coccinelle	
Vélo	
Yacht	

Niveau 1 Survie
Niveau 2 Sécurité
Niveau 3 Appartenance
Niveau 4 Estime
Niveau 5 Réalisation

2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

Quiz : rapport « Valeur/Moyen de transport »

Associez à chaque moyen de transport le niveau du besoin correspondant

Volvo	Niveau 2 Sécurité
Montgolfière	Niveau 5 Réalisation
Coccinelle	Niveau 3 Appartenance
Vélo	Niveau 1 Survie
Yacht	Niveau 4 Estime

2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

En synthèse quelle correspondance avec la théorie des besoins?



B

A

Besoin :

N° 1 : Survie

Valeurs :

Simplicité, accessibilité

2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

En synthèse quelle correspondance avec la théorie des besoins?



2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

En synthèse quelle correspondance avec la théorie des besoins?



Besoin :

N° 3 : Appartenance

Valeurs :

Echange avec des passionnés

2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

En synthèse quelle correspondance avec la théorie des besoins?

Besoin :	Valeurs :
N° 5 : Auto-réalisation	Evasion, prise de recul sur le monde
	

2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

En synthèse quelle correspondance avec la théorie des besoins?

Besoin : N° 4 : Estime	Valeurs : Luxe, statut social
	

2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

Sept règle d'or pour mieux connaître ses collaborateurs



Comment faire ?

2. Mieux cerner les mécanismes de la motivation

Sept règle d'or pour mieux connaître ses collaborateurs

Objectif connaître chacun de vos collaborateurs

1. Saisissez toutes les occasions Pour discuter avec chacun et identifier souhaits ou difficultés.
2. manifestez-leur un intérêt sincère pour les encourager à se révéler.
3. Cherchez à connaître leur moteur en dehors de la vie professionnelle.
4. Vérifiez périodiquement si leur travail contribue à les épanouir.

5. Lorsque vous leur déléguez une activité. Consultez-les en amont pour sonder leur intérêt.

6. Si vous sentez que l'un traverse une période délicate, faites le premier pas pour proposer votre aide et résoudre le problème.

7. Sollicitez les souvent pour recueillir leurs suggestions.

3. Connaître les composantes de la motivation

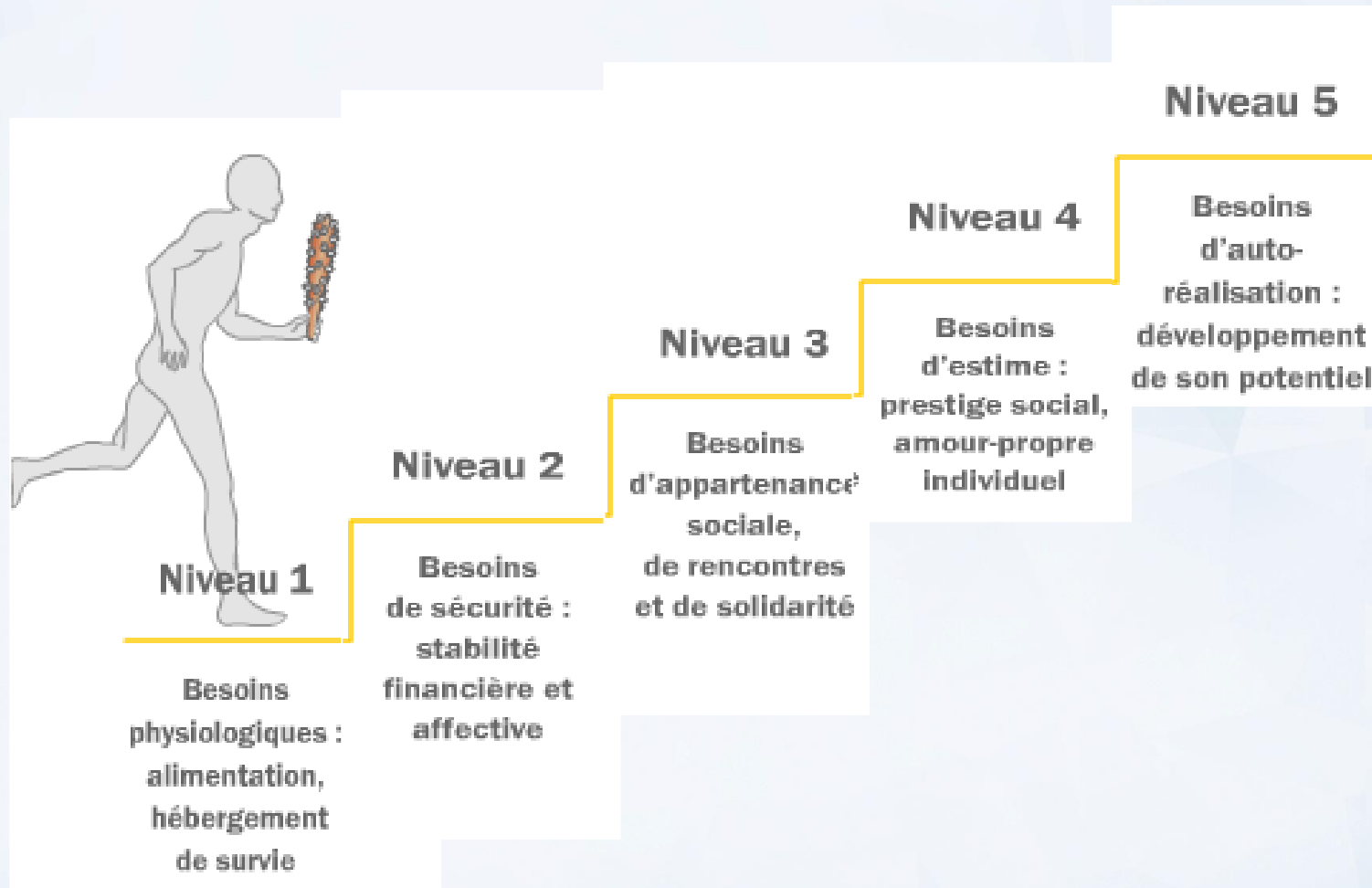
Les mécanismes de la motivation d'après Maslow

*... l'être humain, pour vivre,
doit satisfaire un ensemble de besoins,
classés en 5 niveaux successifs...*



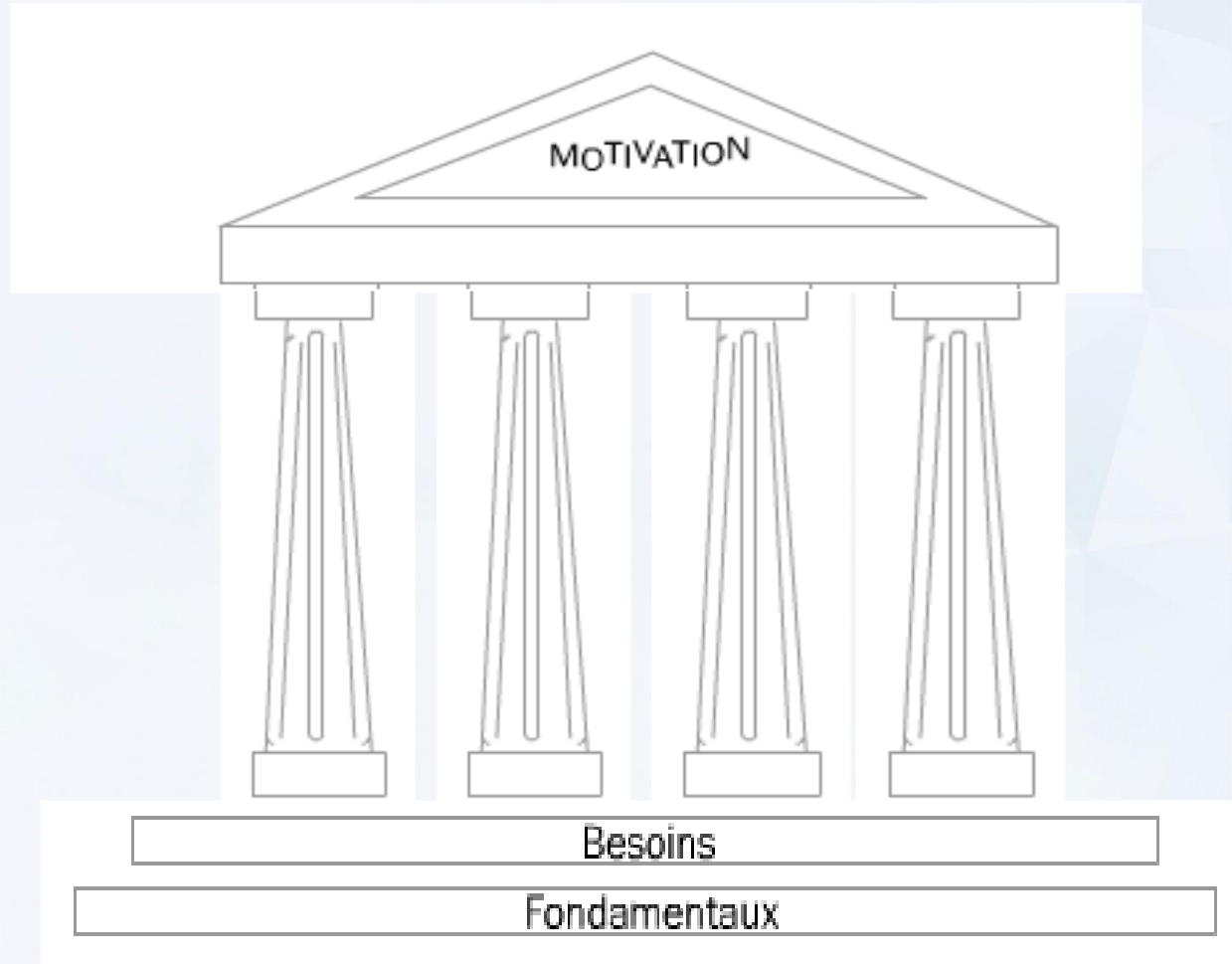
3. Connaître les composantes de la motivation

Les mécanismes de la motivation d'après Maslow



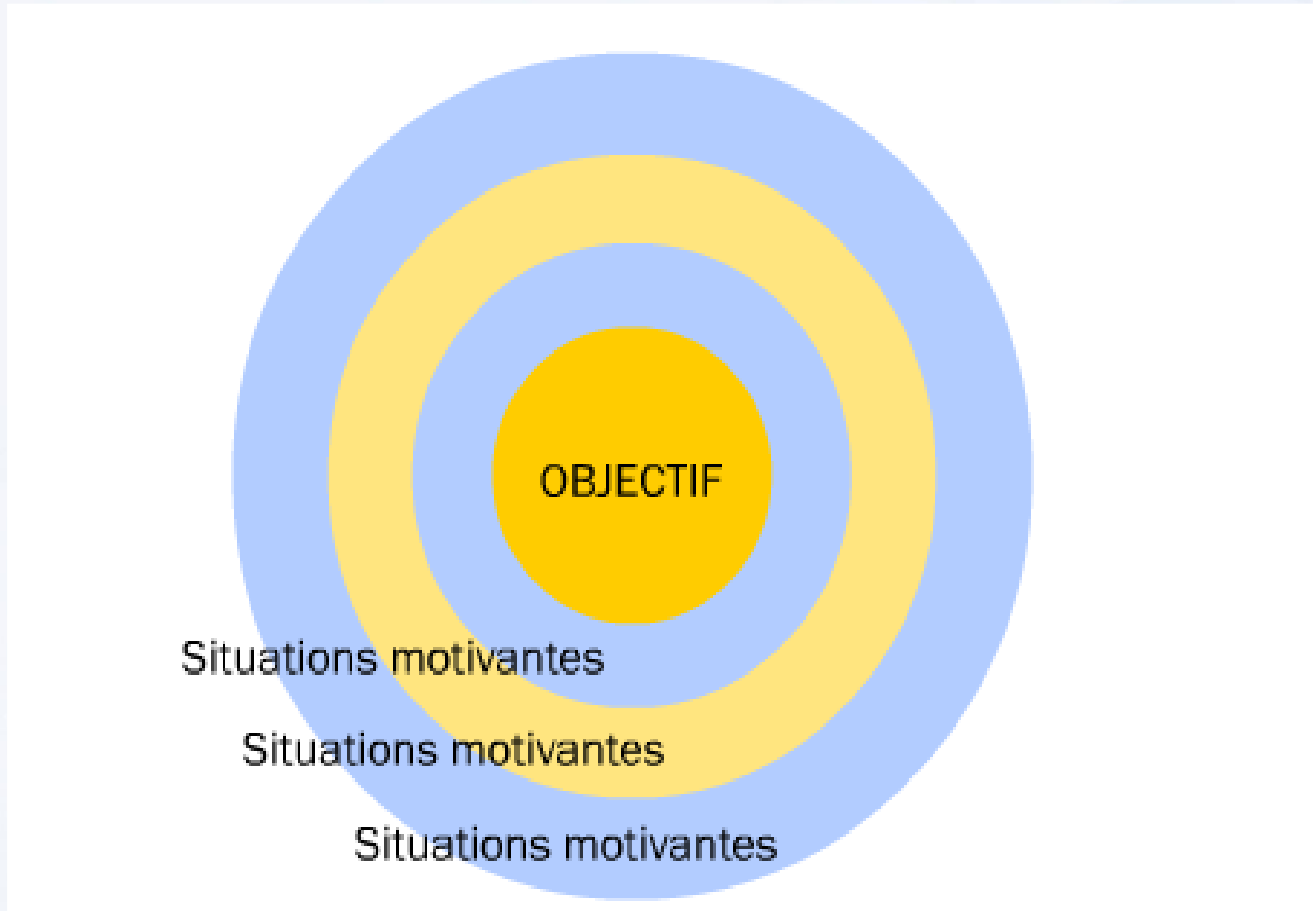
3. Connaître les composantes de la motivation

La motivation est une activation d'énergie



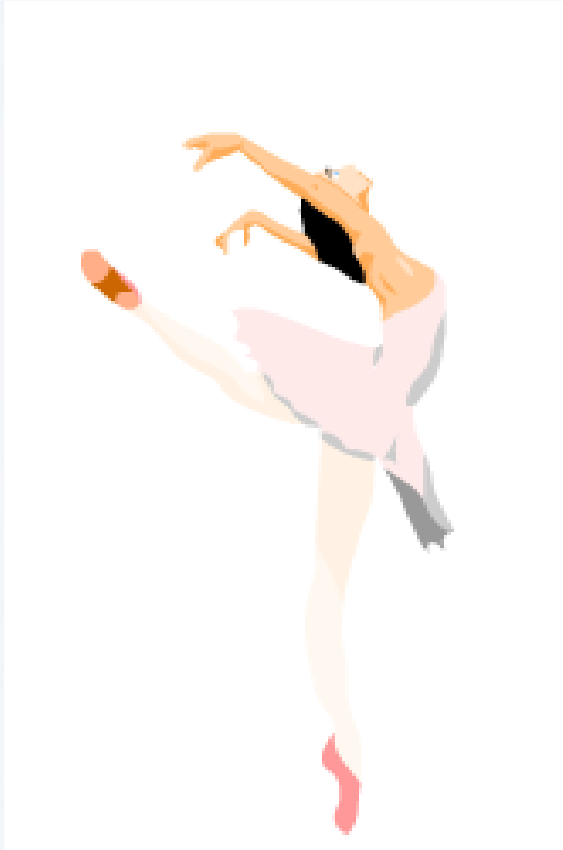
3. Connaître les composantes de la motivation

La motivation est une activation d'énergie



3. Connaître les composantes de la motivation

La motivation est une activation d'énergie



3. Connaître les composantes de la motivation

La motivation est un processus lié à un contexte particulier

La motivation,
un processus



Qui dépend de la personne



Lié à un contexte particulier

3. Connaître les composantes de la motivation

La motivation est un processus lié à un contexte particulier



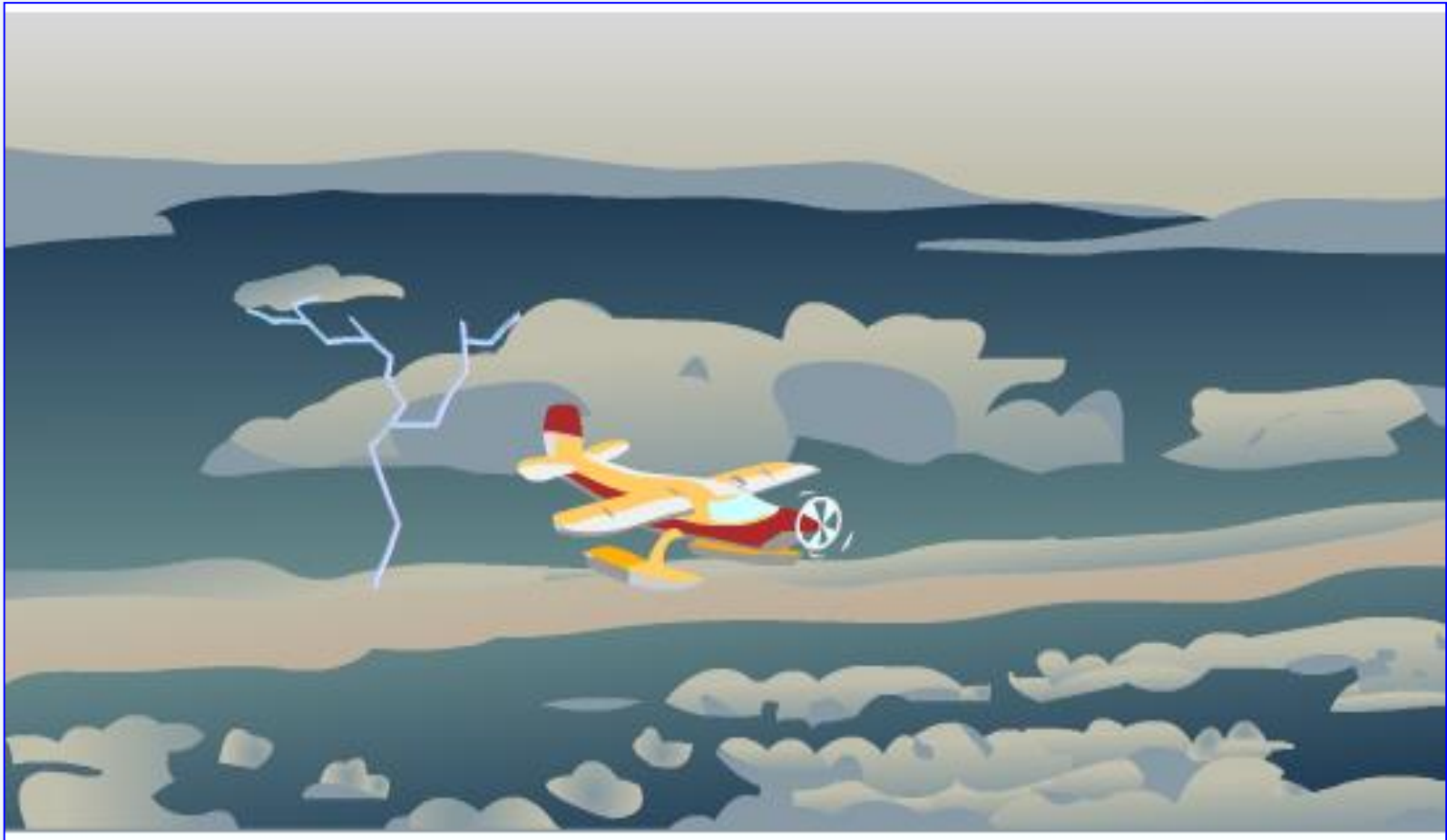
3. Connaître les composantes de la motivation

La motivation est une activation d'énergie à l'équilibre fragile



3. Connaître les composantes de la motivation

La motivation est une activation d'énergie à l'équilibre fragile



3. Connaître les composantes de la motivation

La motivation est une activation d'énergie à l'équilibre fragile



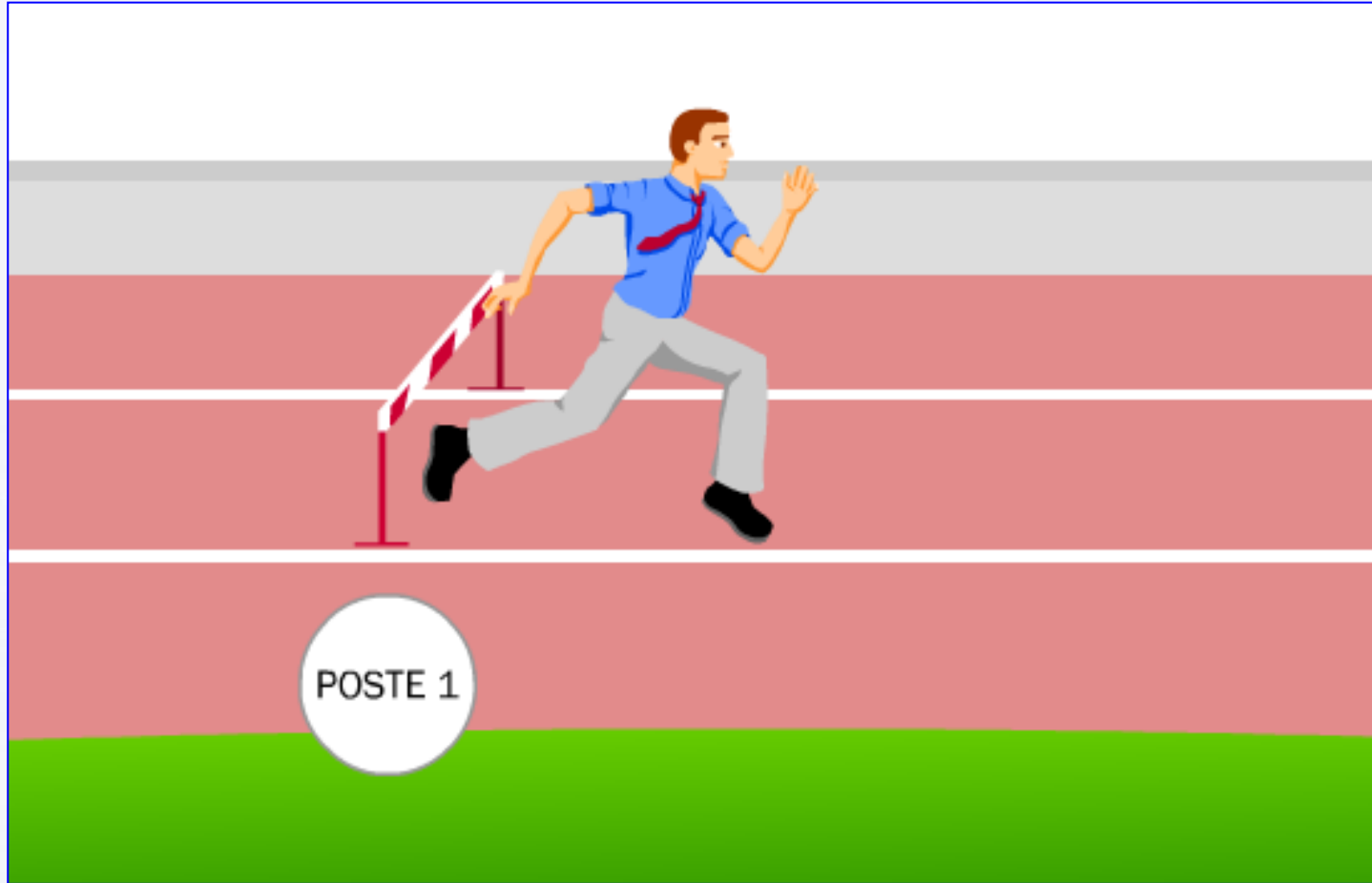
3. Connaître les composantes de la motivation

En résumé, par motivation, on désigne à la fois...

La motivation, c'est la combinaison gagnante de 3 facteurs-clés:

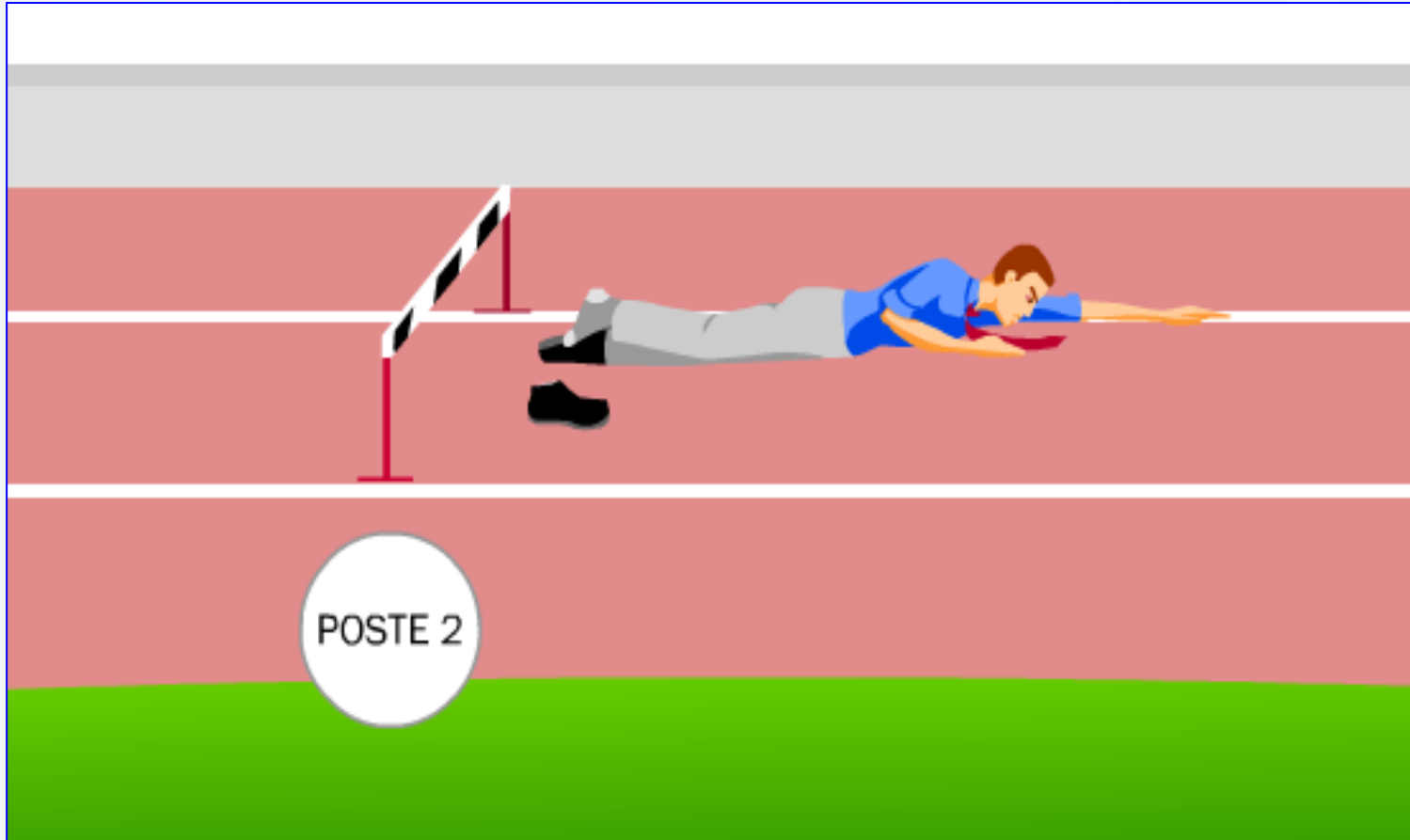
- **Un processus interne lié à l'état d'esprit de la personne**
- **Une activation d'énergie conduite en fonction d'objectif précis**
- **La perception pour l'individu qu'il peut bénéficier d'un environnement externe motivant pour atteindre son objectif**

3. Connaître les composantes de la motivation



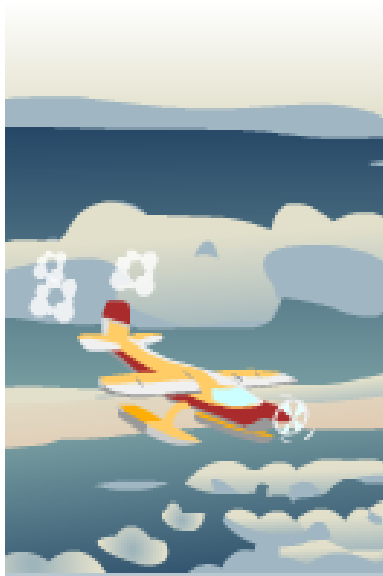
3. Connaître les composantes de la motivation

L'environnement change, la motivation évolue...



4. Le processus individuel de motivation

La motivation selon Vroom



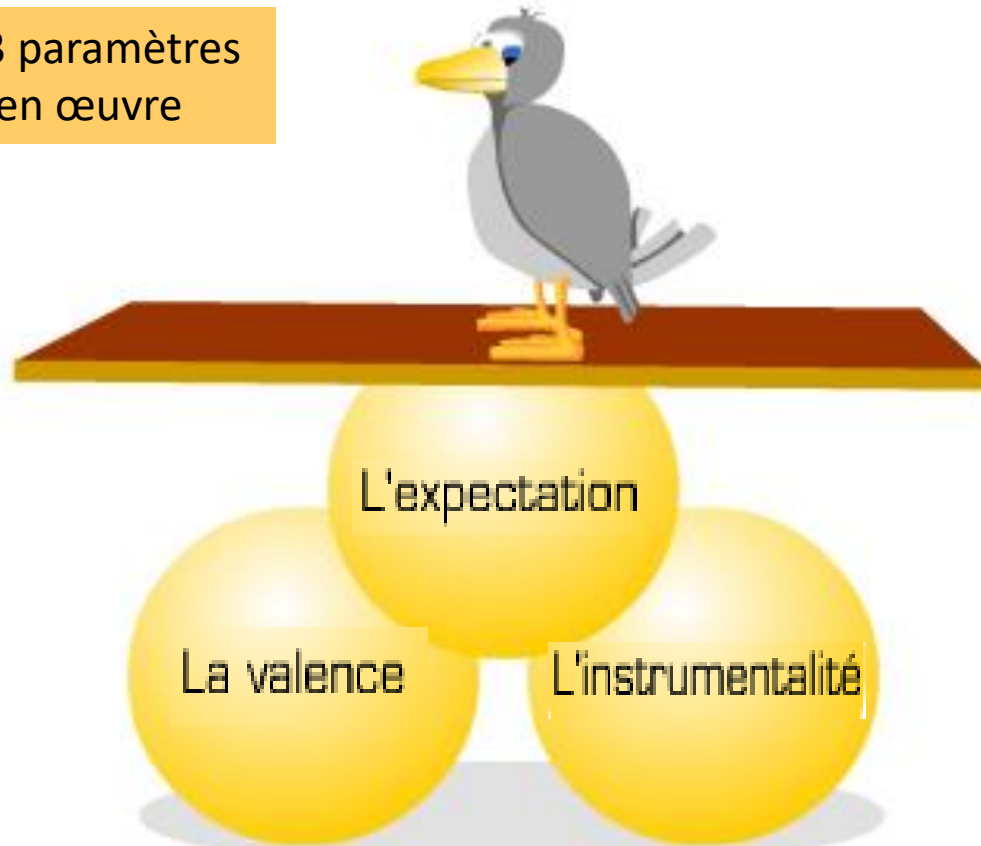
La motivation est un équilibre précaire qui dépend de :

- la volonté de l'individu
- son environnement

4. Le processus individuel de motivation

La motivation selon Vroom

Selon Vroom 3 paramètres
Se mettent en œuvre

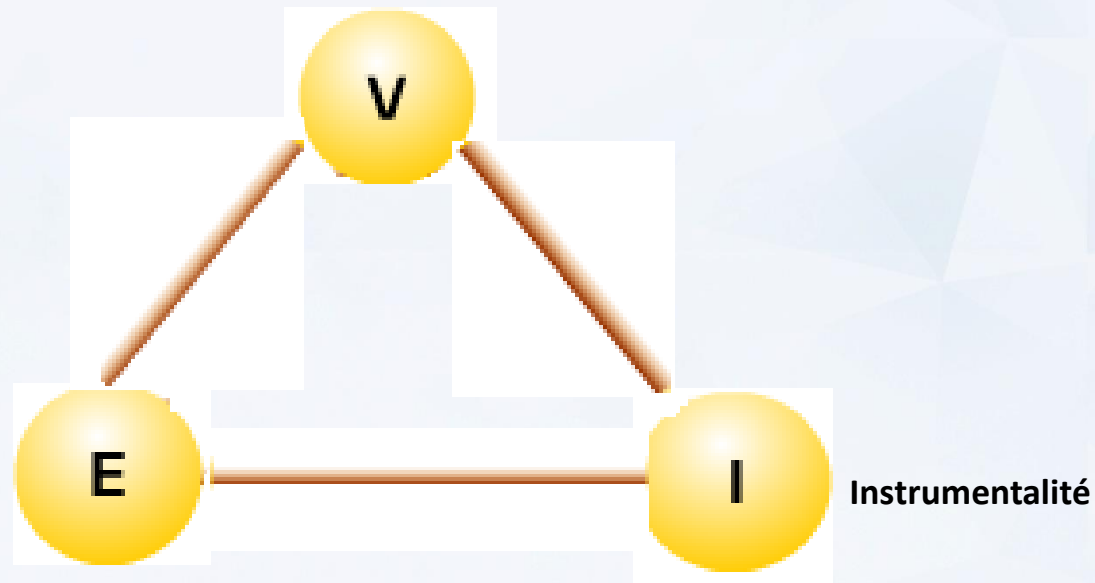


4. Le processus individuel de motivation

Les trois paramètres du système « V.I.E »

Valence

« Quelle valeur représente ce travail, ce résultat, cette récompense pour moi? »



Expectation

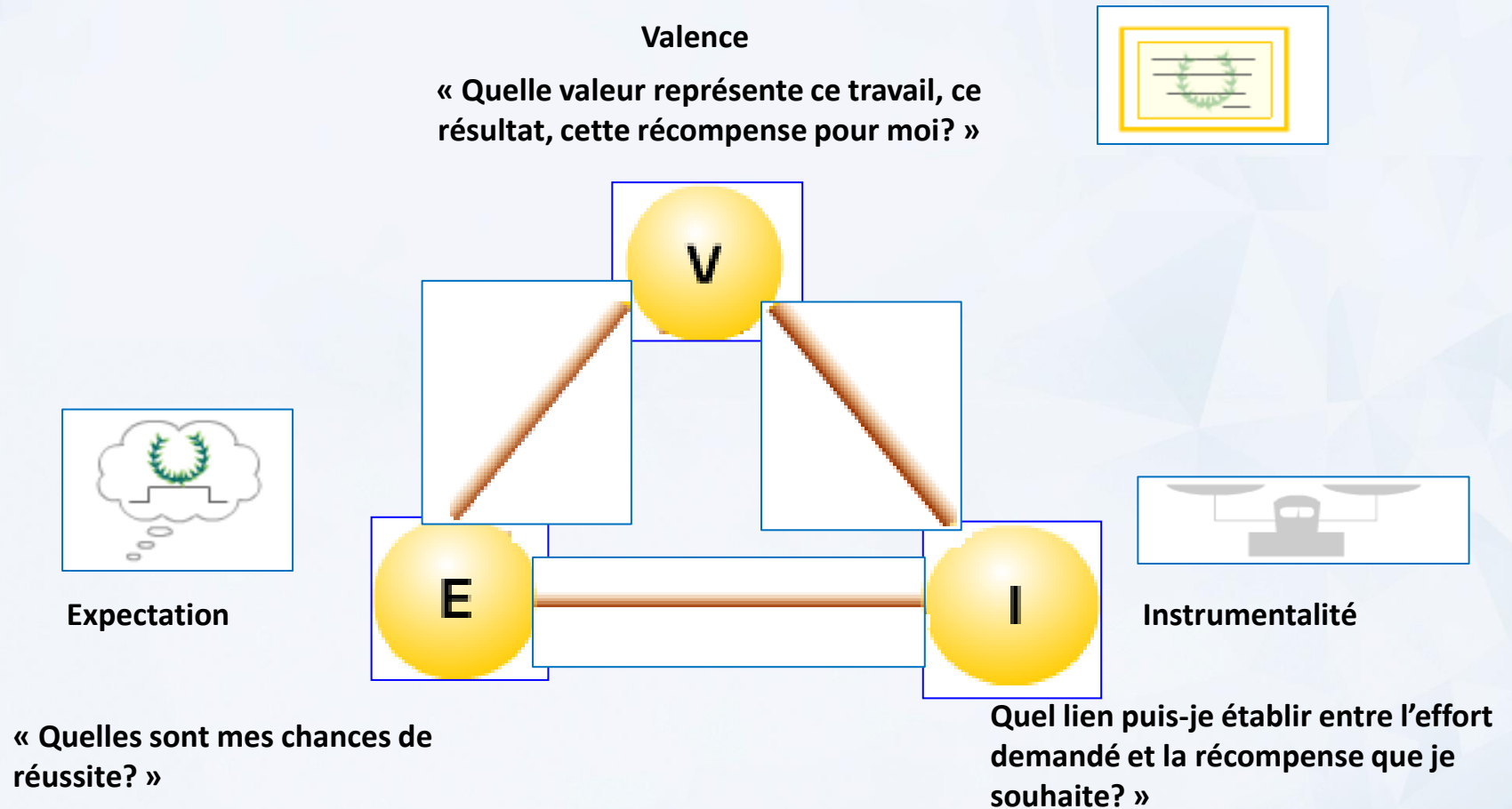
« Quelles sont mes chances de réussite? »

Instrumentalité

« Quel lien puis-je établir entre l'effort demandé et la récompense que je souhaite? »

4. Le processus individuel de motivation

En résumé: la motivation, un système cohérent qui conjugue 3 facteurs-clés



4. Le processus individuel de motivation

Le manager, pour motiver, va jouer sur l'un des 3 leviers du système V.I.E ou sur les 3 à la fois...

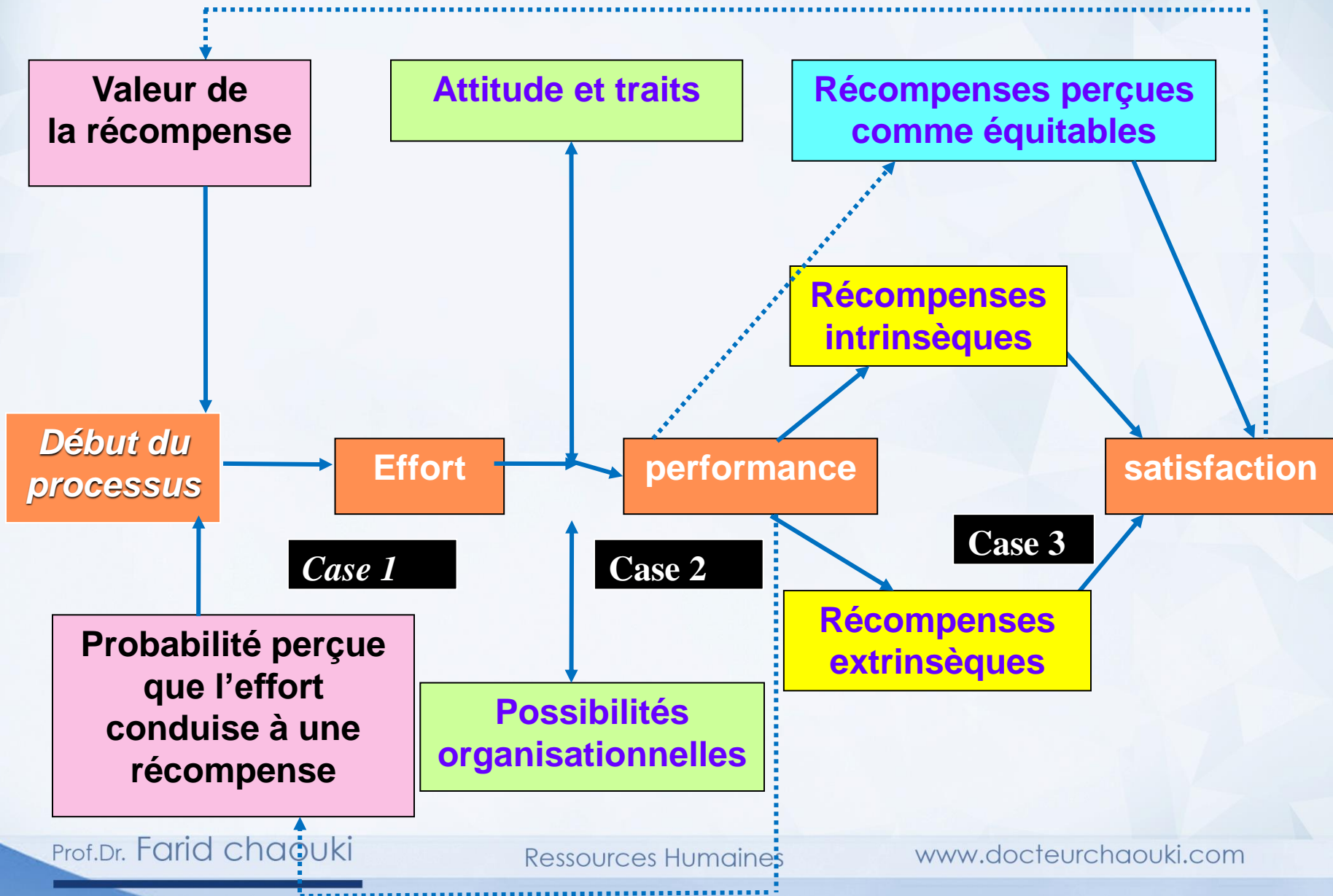


- ✿ du contexte
- ✿ de la personnalité de ses interlocuteurs
- ✿ de son objectif

Les 3 paramètres du système V.I.E. sont utilisables

- ✿ soit combinés
- ✿ soit de manière indépendante

Le mécanisme de la motivation

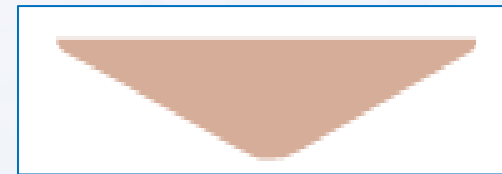


Entraînez-vous à détecter les motivations de vos collaborateurs

Préambule



Pour apprendre à détecter ce qui motive vos collaborateurs,



Il faut comprendre leurs besoins.

Identifier le contexte ou la mission qui motivera chacun ou qui risque de le démotiver.

Ces besoins peuvent varier mais les tendances de fond restent stables.

5. Exploiter la théorie des besoins dans votre management

Synthèse: caractéristique des quatre principaux besoins.

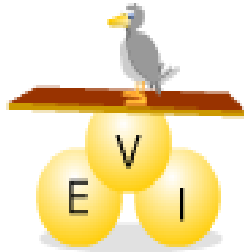
	Besoins	Points forts	Points faibles	Pour le motiver
Sécurité	Être rassuré	Fiable	Peu ouvert sur les autres	Le sécuriser
Appartenance	Se sentir apprécié	Adaptation à son environnement	Par peur du conflit, suit la majorité	Le faire participer
Estime	Obtenir des signes de reconnaissance	Va facilement vers les autres	Peu fiable	Valoriser ses actions
Auto-réalisation	Autonomie	Franchise	Les résultats avant tout	Lui confier des responsabilités

Conclusion

A retenir pour un manager



**Il est essentiel de connaître les forces fantastiques que t
représentent les motivations humaines et de savoir les s
mobiliser pour obtenir les meilleurs résultats**



**Connaître les techniques de motivation est donc très utile, au en,
quotidien, dans le management d'une équipe.**

**Mais, n'oubliez pas que rien ne remplacera jamais l'intérêt
sincère que vous portez à vos collaborateurs.**