


DID YOU KNOW?

AN INFORMATION SHEET FOR ST. JOHN AMBULANCE MEMBERS

TIPS ON MOTIVATION

February 1995

Vol. 2 No. 2

 **DID YOU KNOW** that, according to a recent survey, 48% of Brigade members joined St. John to help others, and 26% joined to learn first aid skills? St. John offers great opportunities to keep its members motivated, since community service and first aid are basic to its mandate.

The secret to keeping people motivated is to offer them an opportunity to do what they like to do. The first step is to discover exactly what their interests and needs are. How? Ask them!

- ◆ Send questionnaires to a random sample of members.
- ◆ Include a mail-in questionnaire in your newsletter. Need help developing a questionnaire? Ask your council for assistance.
- ◆ Ask for feedback at seminars, conferences or large social gatherings.
- ◆ Speak to members individually and ask them what they want.
- ◆ Include a question on membership application forms.
- ◆ Look at research that has already been done.
- ◆ Use the suggestion box as a tried and true method of anonymous feedback.
- ◆ Listen! Maybe you're being told without even asking.

Determine what the majority of people require to be motivated (i.e. additional training) and make sure it is offered to everyone. Then determine the needs of individual people and focus on finding the right niche for them in St. John.

The #1 reason people take on volunteer jobs is simple: SOMEONE ASKED!

People's needs change over time. Find out why they join, but keep checking on their changing needs as they grow and develop within the organization.

De-motivators can destroy any attempts at building a committed membership. Reduce them by:

- ◆ encouraging realistic expectations (i.e. don't promise lots of fast action on public duties)
- ◆ offering variety so that the work does not become too routine
- ◆ implementing a buddy system to promote peer support and respect
- ◆ finding opportunities for personal growth — designing posters, giving seminars, planning social events — in addition to promotion through the ranks
- ◆ using humour to help reduce tension among members.

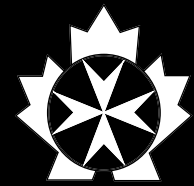


Excluding people from praise or recognition which they have earned is the best way to demotivate them. **DON'T DO IT!**

The most powerful tool of motivation is recognition. (See May 1994 issue of *DID YOU KNOW?*)

A great deal of research has been conducted to determine what motivates people to do things. The three greatest incentives have been defined as money, firm directions, and good reasons to do the work. In the volunteer field, good reasons, or persuasion, is the method which is used. Fortunately, St. John offers a variety of advantages. Compare what you know about St. John with the following list of benefits determined to be most important to volunteers:

- ◆ gaining new knowledge
- ◆ access to experts and information
- ◆ opportunity to help
- ◆ having fun and feeling good
- ◆ gaining new skills
- ◆ certification
- ◆ opportunity to apply what was learned
- ◆ doing something useful
- ◆ providing a sense of accomplishment
- ◆ making new friends
- ◆ providing a creative outlet



LE SAVIEZ-VOUS?

FEUILLE DE RENSEIGNEMENTS À L'INTENTION
DES MEMBRES DE L'AMBULANCE SAINT-JEAN

CONSEILS EN MATIÈRE DE MOTIVATION

Février 1995

Vol. 2, n° 2

 **SAVIEZ-VOUS** que, selon un sondage récent, 48 % des membres de la Brigade de l'Ambulance Saint-Jean ont adhéré à l'organisation dans le but de venir en aide aux autres et 26 % dans l'intention d'acquérir des connaissances en secourisme? L'Ambulance Saint-Jean offre de merveilleuses occasions à ses membres de rester motivés étant donné que le service communautaire et le secourisme sont les fondements de la mission de l'organisation.

Le secret de garder les gens motivés, c'est de leur donner l'occasion de faire des choses qui leur sont agréables. La première chose à faire est de découvrir leurs intérêts et leurs besoins réels. Comment? En les interrogeant!

- ♦ Envoyez des questionnaires à un échantillon de membres choisis au hasard.
- ♦ Encartez un questionnaire postal dans votre bulletin. Si vous avez besoin d'aide pour préparer un questionnaire, demandez l'assistance de votre Conseil.
- ♦ Recueillez les commentaires des membres lors de séminaires, de conférences et de rassemblements sociaux importants.
- ♦ Parlez à chacun individuellement et demandez-leur ce qu'ils veulent.
- ♦ Prévoyez une question dans le formulaire d'adhésion visant à vous éclairer sur les espérances des nouveaux membres.
- ♦ Consultez des documents de recherches sur le sujet.
- ♦ Préparez une boîte à suggestions. C'est un moyen éprouvé de recueillir des commentaires sous le couvert de l'anonymat.
- ♦ Prêtez une oreille attentive! Les membres vous disent des choses sans que vous ne leur posiez de questions.


Déterminez ce qui motive le plus grand nombre de personnes et tenez-en compte. Déterminez ensuite les besoins de chacun des membres puis efforcez-vous de leur trouver une place qui leur conviendra au sein de l'organisation.

La raison principale pour laquelle les gens décident de faire du bénévolat est fort simple : QUELQU'UN LEUR A DEMANDÉ DE S'ENGAGER!

Les besoins des gens changent avec le temps. Vous devez chercher à connaître les raisons pour lesquelles les personnes désirent adhérer à Saint-Jean et rester au fait de leurs besoins au fil de leur croissance au sein de l'organisation.

Il existe des facteurs de démotivation qui peuvent annuler toute tentative visant à susciter l'engagement des membres. Vous pouvez réduire leur nombre en :

- ♦ encourageant les membres à avoir des espérances réalistes;
- ♦ variant les tâches de manière à éviter la monotonie;
- ♦ formant des équipes de deux afin de favoriser la collaboration et les respect au sein de l'organisation;
- ♦ trouvant des moyens de favoriser la croissance personnelle – outre la promotion dans les rangs, la conception d'affiches, la tenue de séminaires et d'événements sociaux;
- ♦ apaisant la tension des relations entre les membres par l'humour.

 Il n'y a pas de meilleure façon de démotiver une personne qu'en la privant des louanges et de la reconnaissance qui lui reviennent. **NE FAITES PAS CELA!**

La reconnaissance est l'outil de motivation le plus efficace (voir n° de mai 1994 de *LE SAVIEZ-VOUS?*).

Beaucoup de recherches ont été faites en vue de déterminer ce qui pousse les gens à faire certaines choses. Ces recherches ont montré qu'il y a trois sources principales de motivation : l'argent, des directives fermes et de bonnes raisons pour accomplir son travail. Chez les organisations bénévoles, les bonnes raisons et la persuasion sont les méthodes utilisées. Heureusement, l'appartenance à l'Ambulance Saint-Jean comporte beaucoup d'avantages. Vous trouverez ci-dessous une liste des avantages tenus pour extrêmement importants par les bénévoles en général. En vous fondant sur vos connaissances de l'organisation, vérifiez si nous faisons belle figure à ce chapitre :

- ♦ acquérir de nouvelles connaissances;
- ♦ avoir accès auprès d'experts et à de l'information;
- ♦ avoir l'occasion d'aider les autres;
- ♦ s'amuser et se sentir bien;
- ♦ faire l'apprentissage de nouvelles techniques;
- ♦ obtenir un certificat;
- ♦ occasions de mettre en pratique ce qui nous a été enseigné;
- ♦ accomplir quelque chose d'utile;
- ♦ éprouver un sentiment de satisfaction;
- ♦ se faire des amis;
- ♦ offrir des débouchés qui favorisent la création.

