

Motivational Theories¹

Instructions:

1. Read the English short text
2. Read vocabulary section for words you don't know
3. Translate the text to French
4. Compare your translation to the correction
5. Ask the teacher for differences

McGregor's Theory of X and Y

McGregor believed that all workers fit into one of two groups, X and Y.

Theory X

Managers who accept this theory believe that people need to be watched every minute. People are incapable, avoid responsibility and avoid work whenever possible.

Theory Y

Managers who accept this theory believe that people are willing to work without supervision, and want to achieve. People can direct their own efforts.

Vocabulary (translated to French):

- To fit: correspondre à
- To watch: surveiller
- Whenever: chaque fois que
- To will: vouloir
- To direct: diriger

La théorie X et Y de McGregor

McGregor considérait que tous les travailleurs correspondent à l'une des deux catégories X ou Y.

Théorie X : Les managers qui adhèrent à cette théorie considèrent que les gens ont « besoin » d'être constamment surveillés. Les gens sont des « incapables », évitent la responsabilité et le travail à chaque fois que c'est possible.

Théorie Y : Les managers qui adhèrent à cette théorie considèrent que les gens sont disposés à travailler même en l'absence de supervision et qu'ils veulent réaliser des choses. Les gens peuvent se diriger par eux-mêmes.

¹ English texts extracted from "PMP Preparation Bible 2005" by Rita Mulcahy

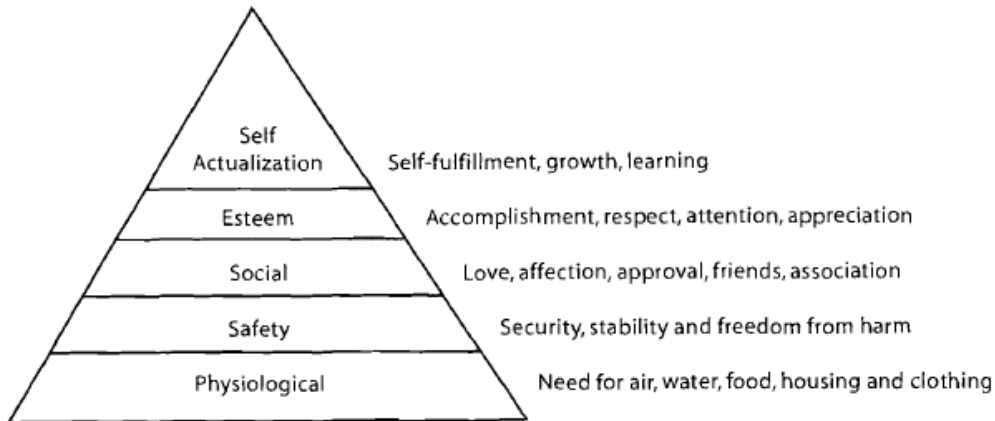
Maslow's Hierarchy of Needs

Maslow's message is that people do not work for security or money. They work to contribute and to use their skills. Maslow calls this "self-actualization."

He created a pyramid to show how people are motivated and said that one cannot ascend to the next level until the levels below are fulfilled.

Vocabulary (translated to French):

- To contribute: *contribuer*
- self-actualization: *realization de soi*
- ascend: *gravir, monter*
- fulfilled: *remplir, satisfaire*



La hiérarchie des besoins de Maslow

Le message de Maslow est que les gens ne travaillent pas pour des besoins de sécurité ou pour de l'argent. Ils travaillent pour contribuer et pour exploiter leurs compétences. C'est ce que Maslow appelle « la réalisation de soi ».

Il a proposé une pyramide pour montrer comment les gens sont motivés. Il affirme qu'une personne ne peut accéder au niveau supérieur qu'après avoir accompli les niveaux inférieurs.

