

## Douze principes pour aider les autres à viser l'excellence

Dans «Aider les gens à devenir meilleurs», le psychothérapeute et auteur Alan Loy McGinnis conclut qu'en affaires, en politique, dans la vie familiale, et dans toute entreprise, la motivation se résume à quelques principes très puissants.

Nous sommes tous des motivateurs. L'objectif est de parvenir à jouer ce rôle efficacement. La lecture de cet ouvrage interpelle, tant les 12 principes présentés au fil des pages expliquent de manière claire et précise comment apprendre aux membres de notre équipe à réussir et comment les inciter à aller toujours plus loin.

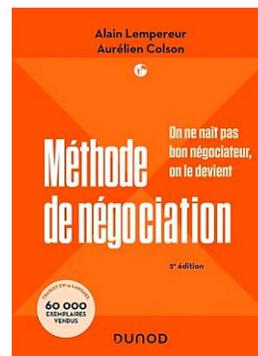
Parmi ces règles, on relèvera «Attendez-vous à ce qu'il y a de mieux de la part de celles et ceux que vous dirigez». L'auteur du livre traduit en 15 langues, montre exemples à l'appui, à quel point il importe de croire profondément en nos collaboratrices et collaborateurs en créant un climat véritablement positif.

### L'art de complimenter

Des autres règles, on retiendra par exemple «Reconnaissez et applaudissez les réalisations». Complimenter est en effet un art. Ainsi, chacun apprécie que son manager souligne sincèrement, si possible, en public et même aussi par écrit, la qualité du travail réalisé. Cette preuve de courtoisie est tellement importante!

Il sera aussi question des moyens existants pour amener les gens à collaborer entre eux, par exemple en «les aimant» et en évitant de leur promettre la lune, si l'on est incapable de la livrer. Plusieurs pages sont consacrées aux recettes disponibles pour prévoir «les tempêtes au sein d'un groupe», car les prévenir, donc les anticiper, permet d'éviter de dépenser inutilement une énergie qui mérite d'être employée à une action plus constructive. Savoir mettre en place une stratégie pour amener plusieurs personnes à coopérer efficacement entre elles figure parmi les précieuses recettes à découvrir. **MICHEL BLOCH**

«Aider les gens à devenir meilleurs», par Alan Loy McGinnis, Éditions Un Monde Différent, 2022, 240 pages.



## Stratégies On ne naît pas négociateur, on le devient

Trouver une solution satisfaisante pour chacune des parties est un art. Nous sommes tous plus ou moins fréquemment en situation de négociation.

Comment s'y préparer? Par exemple en prenant l'habitude d'anticiper, en prévoyant les questions qui peuvent être posées et les réponses à y apporter? Efforçons-nous aussi de nous renseigner sur les acteurs de la négociation. Un chapitre entier est consacré à l'écoute active de «l'autre» en s'intéressant réellement à lui afin de découvrir et comprendre ses besoins, motivations et attentes? Savoir gérer les émotions des différents participants, y compris les nôtres constitue une étape décisive. Enfin les auteurs montrent comment parvenir à un accord, puis conclure effectivement. Pour multiplier nos chances de succès. **MBL**

«Méthode de négociation», par Alain Lempereur et Aurélien Colson, Éditions Dunod, 2022, 336 p.



## Prévoyance Les enjeux du 3<sup>e</sup> pilier

Alors que les salariés sont assujettis à l'AVS et à la prévoyance professionnelle (à partir d'un revenu annuel de 21'510 francs), une majorité d'entre eux ne dispose pas d'un 3<sup>e</sup> pilier.

Dans un ouvrage récent, Pierre-Yves Carnal, expert en assurances sociales, dresse un panorama de la prévoyance individuelle qui permet d'épargner pour ses vieux jours ou pour acquérir un logement tout en offrant la possibilité de réduire sa facture fiscale. **JPB**

«Le troisième pilier en Suisse, aperçu général et enjeux autour de la prévoyance individuelle liée», par Pierre-Yves Carnal, Éditions Loisirs et Pédagogie, 109 p.