

# Boostez votre équipe!

Un collaborateur motivé est plus performant. Et si l'adage qui dit qu'un homme averti en vaut deux est probablement exact, il est aussi admis qu'un homme et une femme motivés en valent au moins trois. Il ou elle s'investit davantage dans son travail, s'implique, relève avec enthousiasme les défis professionnels et est plus fidèle à son employeur. Dès lors, comment motiver ses collaborateurs ou nos collègues? Lorsqu'on sait que la plupart des démissions sont liées non pas au niveau de salaire, mais à la démotivation des personnes concernées, cela fait évidemment réfléchir.

Michaël Aguilar, auteur de plusieurs ouvrages sur le sujet, souligne que les primes fabriquent des... chasseurs de primes, et qu'il est bien pire de fixer des objectifs inatteignables avec pour effet de faire déprimer les personnes concernées. Avant de vouloir motiver, il

faut éviter de démotiver. Et pour démotiver, il suffit de très peu de chose, comme utiliser des phrases négatives du style: «C'est nul!» ou encore: «Merci de laisser vos problèmes personnels à l'entrée du bureau.» Les êtres humains ne sont pas des sous-marins avec des compartiments étanches; d'ailleurs il est même arrivé que des sous-marins coulent! Il faut savoir féliciter, montrer ce qui va bien, en valorisant les gens. Le verre est plus souvent à moitié plein qu'à moitié vide!

Le bon manager fixe des objectifs ambitieux et réalistes, il sait féliciter les autres, expliquer ce qui convient avant de signaler ce qui peut être amélioré. L'auteur énonce six principes universels pour susciter l'enthousiasme et la passion et montre comment les utiliser. Parmi ceux-ci, il y a l'incroyable puissance de l'optimisme qui est le terreau de la



motivation. Il est question également du fantastique pouvoir de la gentillesse, à ne pas confondre avec la naïveté. La gentillesse est une démonstration de notre humanité, du respect et de l'intérêt que l'on porte aux autres. Et partout des exemples, des mises en situation, des recettes. Une lecture très motivante!

## L'art de motiver

Par Michaël Aguilar, Editions Dunod



## Le trac: s'en faire un allié

Traquer le trac et éviter qu'il ne nous détraque. Des recettes simples pour apprendre simplement à s'exprimer devant

les autres quel que soit leur nombre et en toutes circonstances. Le trac ne demande qu'à être apprivoisé et tout commence par apprendre à en identifier les causes.

Par Marie-Françoise Salamin, Saint-Augustin Editions



## Comment être un mauvais manager?

Tout ce qu'il faut faire pour devenir un mauvais manager? Si vous ne parvenez pas à prendre du recul, si vous vous désintéressez

totallement de la forme de la communication, car seul le contenu vous semble important, si vous avez la conviction que l'intelligence est rationnelle, alors vous avez toutes vos chances...

Par Jacques Antoine Malarewicz, Editions Pearson

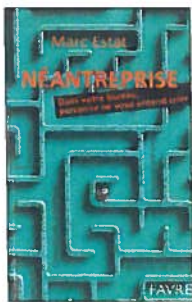


## Mesurer l'efficacité du marketing digital

En matière de marketing digital, les investissements sont à la mesure des enjeux. Il est donc logique de vouloir en mesurer l'efficacité et

calculer un retour sur investissement (ROI). Tout y est, depuis la modélisation du parcours d'achat en passant par les réseaux sociaux, l'impact des campagnes cross-médias et les web analytics.

Par Laurent Florès, Editions Dunod



## Néantreprise

Un livre qui dépeint avec humour et cynisme les absurdités hiérarchiques. Chefs dysfonctionnels, consultants brasseurs de vent, ressources inhumaines, addicts aux mails, tous y passent et chacun en prend pour son grade. Ici l'on dissèque les relations humaines et l'on met en avant les contradictions.

Par Marc Estat, Editions Favre

Choix de livres de Michel Bloch, consultant, professeur à l'ESM, Ecole de Management et de Communication, blochmichel@hotmail.com

### BON DE COMMANDE PME MAGAZINE

- L'art de motiver ..... CHF 39.80
- Le trac: s'en faire un allié..... CHF 11.90
- Comment être un mauvais manager? ..... CHF 34.90
- Mesurer l'efficacité du marketing digital ..... CHF 44.80
- Néantreprise ..... CHF 31.90

Prix sous réserve de modification.  
TVA de 2,5% inclus. Plus frais de port.  
Livraison par l'intermédiaire de:



Oui, j'accepte que PME Magazine me contacte dans le futur par e-mail pour m'informer d'offres intéressantes. Si non, veuillez biffer ce paragraphe.

Merci de retourner votre commande (en lettres capitales) à:  
PME Magazine - Books & Guides, Service clients,  
Förrlibuckstrasse 70, CH-8021 Zürich  
ou par mail à [infopme@pme.ch](mailto:infopme@pme.ch)

Nom: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Tél.: \_\_\_\_\_

e-mail: \_\_\_\_\_