



**1.**

**AIDEZ  
VOS PIÈCES,  
ELLES VOUS  
AIDERONT**

Avec ce premier principe, tout est dit ou presque. Cette phrase, attribuée à Paul Morphy (1837-1884), contient en effet, en une formule concise, le secret de toute bonne stratégie échiquéenne, voire de toute stratégie de vie. À l'instar de tout bon chef militaire, qui ne songerait pas à engager une bataille, sans s'assurer de la mobilisation de l'ensemble de ses troupes, un joueur d'échecs doit penser à mobiliser ses pièces, sous peine de se retrouver à court de ressources lors d'une offensive par exemple.

*« C'est n'être bon à rien que de n'être bon qu'à soi. »*

**VOLTAIRE**

Pour un manager, un chef d'entreprise, c'est la même chose. Vos collaborateurs sont tous uniques et différents. Accompagnez-les au quotidien pour trouver les clés afin de progresser. Appuyez-vous sur eux, faites-leur confiance, confiez-leur des responsabilités, donnez-leur la possibilité de se former, aidez-les à accomplir leurs tâches, à se sentir bien dans leur fonction... Aidez-les, ils vous le rendront. Aidez-les, ils vous aideront! Servir est un mot peu usité en management, à tort, car il ajoute du sens à la conduite des hommes.



**Conseil Vie Pro : cadres dirigeants, managers, aidez vos collaborateurs, ils vous aideront!**

Un manager obtient beaucoup en sachant lui aussi se mettre au service de ses collaborateurs.

Dans la vie de tous les jours, aidez vos proches, vos amis ; sur votre lieu de travail, soyez un facilitateur, aidez vos collègues, vos collaborateurs, ils vous épauleront, vous paieront en retour en vous aidant à leur tour. L'altruisme paie.

## 2.

# FAITES PARLER VOS PIÈCES

Autrement dit, que faire quand on ne sait pas quoi faire ? Aider ses pièces c'est bien, mais quand on ne sait pas comment faire... Pour décrypter une position, le joueur d'échecs peut avoir recours à une technique originale, voire surprenante de prime abord. Il fait « parler ses pièces ». Étrange ? Pas tant que ça. Les Échecs étant un jeu à information complète (rien de caché, pas de coup du sort, ou d'effet de hasard ou de probabilité comme pour une carte survenant à point nommé au poker), aux Échecs tous les moyens de recueillir de l'information sont bons à prendre. Et faire parler ses pièces est un formidable outil d'aide à la décision. Certes, chacun fait « parler ses pièces » selon son niveau de jeu, mais plus on progresse en technique échiquéenne, plus les dialogues deviennent riches.

Alors, ne soyez pas timide, faites preuve d'imagination, engagez la conversation et donnez la parole à vos pièces, faites de l'échiquier un théâtre vivant. Ces petits morceaux de bois, *a priori* inertes, ont tous des envies, des aspira-

tions, des vocations. Interrogez-les ! Un pion voudra aller s'installer au centre de l'échiquier, ou bien attaquer un Cavalier ennemi (rien de plus désagréable pour un Cavalier que l'attaque d'un pion car il ne peut s'y soustraire qu'en se déplaçant). Un Fou voudra s'emparer d'une belle diagonale ouverte, une Tour d'une colonne ou d'une rangée, la Dame voudra rayonner au centre, le Roi peut-être se mettre à l'abri au début de la partie ou se lever en conquérant lorsque les forces ennemies seront moins nombreuses pour jouer un rôle décisif en fin de partie.

*« L'univers est fait d'histoires, pas d'atomes. »*

**MURIEL RUKEYSER**

Tout comme faire parler ses pièces ouvre de nouveaux horizons au joueur d'échecs, faire parler autrui vous ouvre de nouvelles perspectives.

Au travail ou dans la vie privée, interrogez, questionnez, dialoguez. Libérer la parole est bénéfique : on évite les non-dits, sujets de frustration ou d'incompréhension. Écoutez vos proches, vos collègues, vos collaborateurs. Interrogez leur état d'esprit, leurs envies, leurs passions, leurs sentiments.



**Conseil Vie Perso : libérez la parole, exprimez-vous, échangez, dialoguez. Ressasser ou trop garder pour soi n'est jamais bon.**

Créez des lieux et des moments d'échange et de dialogue, c'est gagnant-gagnant. On aime parler de soi, de sa façon de voir les choses. Un collaborateur par exemple devient aussi force de proposition quand il peut s'exprimer. Vous prêterez parfois le flanc à des monologues stériles, vous vous exposerez sans doute à des jérémiades sans fin. Rassurez-vous, la plupart du temps, le jeu en vaut la chandelle. Faites en sorte toutefois de rechercher la meilleure qualité de dialogue, d'échange ou de conversation. Notre cerveau adore les histoires : il comprend mieux, se projette mieux et mémorise mieux. Et puis nos congénères seront toujours plus enclins à s'exprimer qu'un simple morceau de bois. Un dernier conseil, si vous êtes joueur d'échecs et que vous faites parler vos pièces d'échecs, faites-le à voix très basse ou mieux en silence, sous peine de passer pour un esprit légèrement dérangé !



### 3.

# PRINCIPE DE LA PLUS MAUVAISE PIÈCE

Comment savoir quelle pièce mobiliser? Quelles sont les priorités? Comment arbitrer entre plusieurs choix possibles? D'autant que si vous témoignez d'un talent certain pour faire parler vos pièces, la cacophonie risque de rapidement prendre le dessus...

Dans ce concert de vos pions et pièces, toutes et tous avides de se rendre utiles, comment être le chef d'orchestre, certes à l'écoute de tous mais intransigeant sous peine de régner sur un pandémonium dissonant? Comment distinguer le premier violon, ou celui qui jouera, au bon moment, la plus belle mélodie? Comment identifier celui qui sera le plus utile?

Ou bien encore quand tous les coups semblent bons ou *a minima* d'égale valeur, comment choisir? C'est alors que le principe de la plus mau-

vaie pièce arrive à votre secours. Il vous offrira dans le même temps une excuse, pour vous dédouaner vis-à-vis d'une pièce impatiente de se déplacer à nouveau : la priorité est à donner aux unités jusque-là délaissées ou inactives. Le principe est simple : chercher celui ou celle qui en fait le moins, la pièce la plus mal placée, la moins active, et trouver un moyen d'améliorer sa situation.

*« On se trompe rarement  
quand on mobilise son unité la moins efficace. »*

### SUN TZU

Ce ne sera peut-être pas le coup du siècle, ou le meilleur coup dans la position à l'instant  $t$ , mais au moins le coup sera utile, en ce sens qu'il améliore nécessairement la position en rendant une pièce inactive ou mal placée plus efficiente.

Au sein de ces moments de quasi-schizophrénie, où les pièces se mettent à parler toutes seules, à prendre le pouvoir, inversant les rôles, où le joueur qu'on pensait initialement démiurge, régnant en maître sur ses pièces, lorsque des pièces plus prolixes, ou plus fortes en rhétorique que d'autres, se mettent à tirer les ficelles, à vous donc de savoir prendre de la hauteur, de gérer les susceptibilités de vos sujets, et d'imposer vos décisions. Efforcez-vous d'accorder davantage d'attention aux interventions ou appels de qualité faits par les pièces, et ignorez celles qui interviennent, à cor et à cri, sans raison valable. Idem dans la « vraie vie », ne perdez pas trop de temps en dialogues stériles, triez – restez patient et courtois –, écoutez et échangez avec les interlocuteurs les plus intéressants.



**Leçon du Maître d'Échecs : un bon joueur utilisera toujours toutes ses ressources.**

Au quotidien, ou dans l'entreprise, pensez à ce principe de la plus mauvaise pièce : quand on ne sait pas quoi faire, il y a toujours quelque chose d'utile à réaliser, une faiblesse à gommer, un collaborateur à faire progresser. Sollicitez l'aide de tous, y compris les moins actifs de prime abord. Une autre façon, de nouveau, de dire « aidez vos pièces », mais cette fois TOUTES vos pièces, elles vous aideront.