

Vos gros cailloux d'abord : prioriser ce qui compte vraiment

Parcours interactif avec autodiagnostic

~20 min

« Je n'ai pas le temps » signifie souvent « ce n'est pas ma priorité ». Ce module part de l'expérience des gros cailloux de Stephen Covey et la déploie à trois niveaux : l'agenda, où les priorités se réservent avant que le sable n'arrive ; l'équipe, tenue à trois cailloux par trimestre, l'IA absorbant une part du reste ; et la rencontre entre priorités individuelles et collectives, celle qui fait l'engagement durable — au point que les jeunes générations refusent des postes qui l'ignorent.

— OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 01 Tirer la vraie leçon de l'expérience des gros cailloux : ce qu'on ne place pas en premier n'entrera jamais ensuite.
- 02 Bloquer chaque semaine ses trois gros cailloux dans l'agenda avant le reste, puis les défendre face aux sollicitations.
- 03 Clarifier les trois cailloux du trimestre en équipe, et confier à l'IA une part du sable : tâches répétitives, rapports, premières versions.
- 04 Faire se rencontrer priorités de l'organisation et priorités de chacun, par des échanges réguliers entre manager et collaborateur.

— PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne qui veut voir ses vraies priorités inscrites dans son agenda, et managers qui alignent celles de l'équipe.

- **Prérequis** : aucun

— DÉROULÉ DU MODULE

En autonomie, avec un entraînement adapté à l'apprenant.

- 1 **Autodiagnostic** : sur 9 dimensions pour situer ses pratiques et orienter l'entraînement.
- 2 **Vidéo d'expert** : de 10 minutes, ponctuée de 3 pauses de réflexion.
- 3 **Mises en situation** : 2 premières situations sélectionnées à partir de l'autodiagnostic, puis 16 autres facultatives. Chaque réponse reçoit un retour pédagogique : ses effets et une piste pour progresser.
- 4 **Engagement daté** : une action à essayer, rédigée par l'apprenant ou choisie parmi les propositions.
- 5 **Fiche mémo à télécharger** : repères clés, questions, engagement, notes personnelles et check-lists.

— UN EXEMPLE PARMI LES SITUATIONS PROPOSÉES

Gunnar a réservé son jeudi après-midi au plan de tests attendu lundi par le client. À 14 h, sa manager lui demande un comparatif de prestataires pour sa réunion de demain, 9 h : « deux heures, pas plus ». Il dispose d'un agent IA. Comment lui répondre ?

— ÉVALUATION ET VALIDATION

Seuil : 80 %

Le score prend en compte les réponses aux mises en situation, l'engagement formulé et, le cas échéant, les activités d'apprentissage complémentaires. La validation requiert un engagement et un score d'au moins 80 %.

MÉTHODES & MODÈLES

- Métaphore des gros cailloux (gravier/sable/eau) — Stephen Covey, popularisée dans « First Things First »
- Trois gros cailloux du trimestre — méthode Afthonios
- Délégation du sable/gravier à l'IA — méthode Afthonios

SOURCES & RÉFÉRENCES

- Deloitte, « Gen Z and Millennial Survey » (2024), auprès de près de 23 000 jeunes actifs dans 44 pays — 50 % des Gen Z et 43 % des millennials ont déjà refusé une mission en contradiction avec leurs valeurs
- Stephen Covey, « First Things First » — métaphore des « gros cailloux » (big rocks) : placer ses priorités essentielles avant le gravier, le sable et l'eau
- Patagonia — raison d'être « we're in business to save our home planet », utilisée comme filtre de décision stratégique
- Locke & Latham (2002) — fixation d'objectifs et motivation au travail