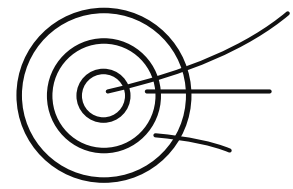


CERCLE D'INFLUENCE



🕒 60'

👥 3-20

🎯 Objectif

Rediriger l'énergie vers l'action utile plutôt que vers la frustration.

🚀 Résumé de la pratique

Aider un groupe à sortir du blocage en distinguant :

- ce qu'il subit
- ce qu'il peut influencer
- ce sur quoi il peut agir immédiatement

👍 Valeur ajoutée

Elle recentre l'équipe sur des actions concrètes et utiles, en réduisant la frustration et en renforçant la responsabilisation.

🔧 Matériel

- Paperboard
- Post-its
- Feutres

☰ Déroulé de l'atelier

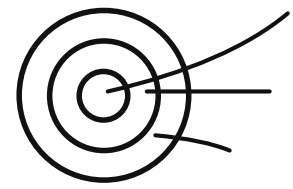
• Étape 1 : poser le contexte 5'

Commencez par ancrer l'atelier dans une situation concrète.
Par exemple, posez une question simple et directe du type :

Sur quoi sommes-nous bloqués aujourd'hui ?

• Étape 2 : cercle des préoccupations 10'

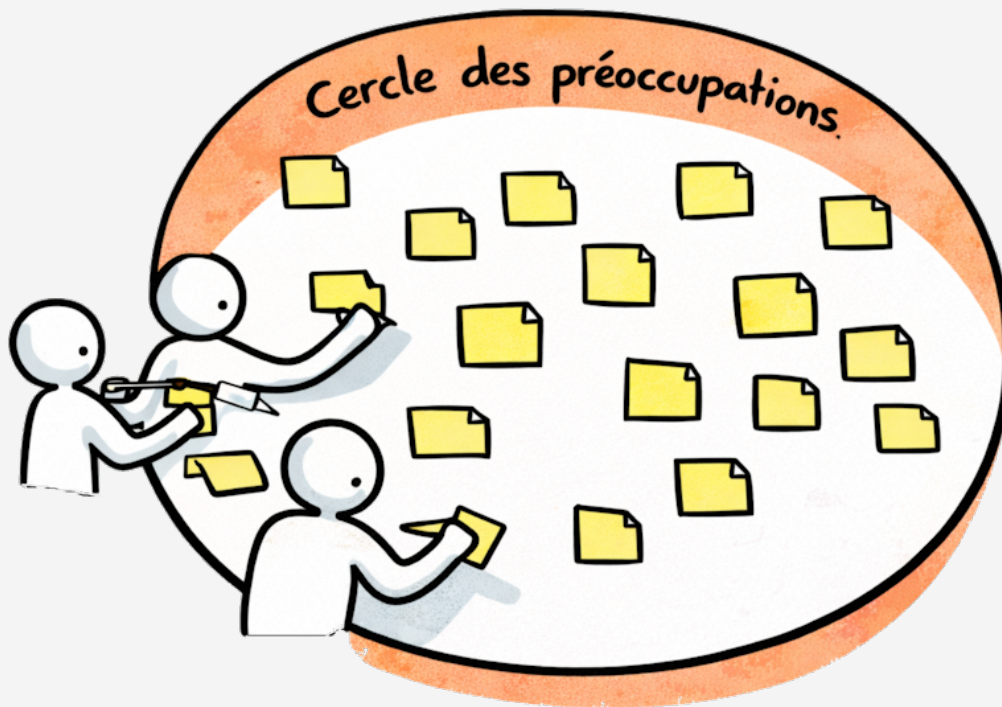




Chaque participant note tout ce qui pose problème.

La règle ici, c'est : pas de filtre, tout est autorisé, même ce que l'on ne contrôle pas.

Ensuite, on regroupe tous les post-its dans un grand cercle : le **cercle des préoccupations**.



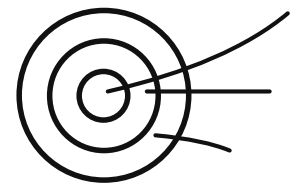
- **Étape 3 : cercle de contrôle 10'**

On va maintenant faire un premier tri sur ce sur quoi l'équipe peut agir.

Dessinez un autre cercle à l'intérieur du cercle des préoccupations, que vous appelez **cercle de contrôle**.

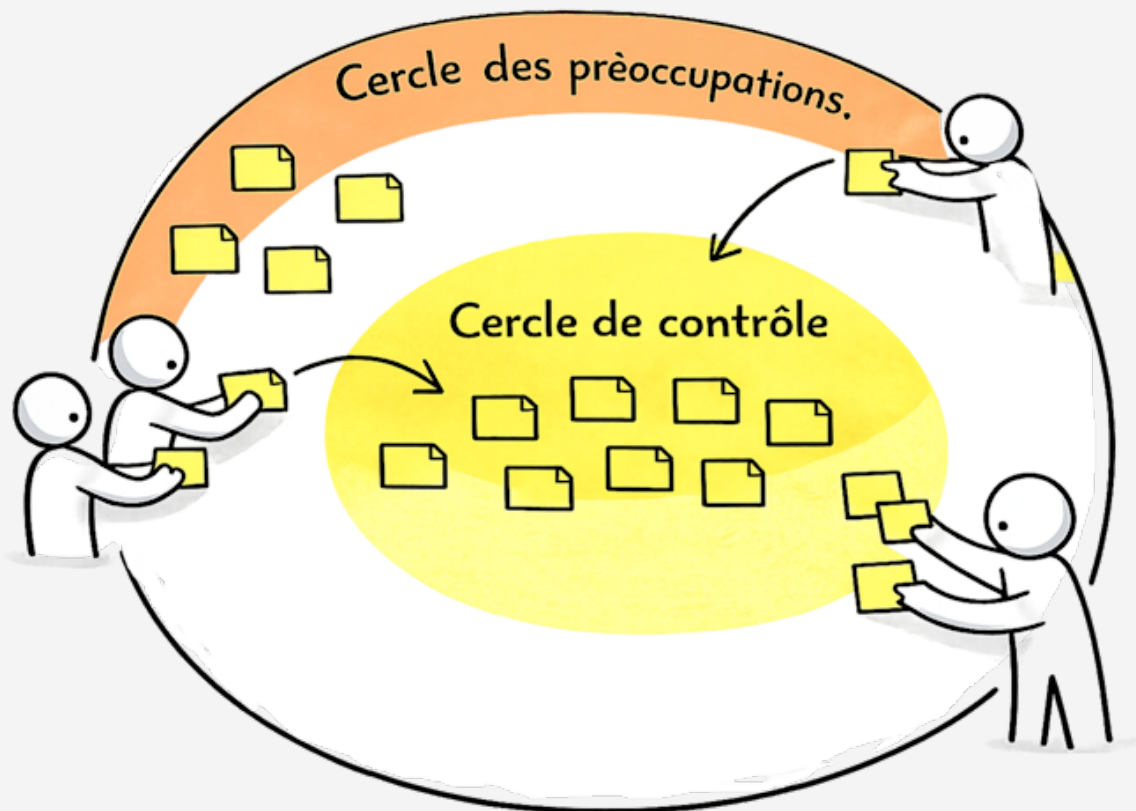
Posez ensuite la question :





Sur quoi peut-on agir directement ?

Les participants identifient les actions sur lesquelles ils ont une prise immédiate, puis déplacent ces post-its dans ce **cercle de contrôle**.



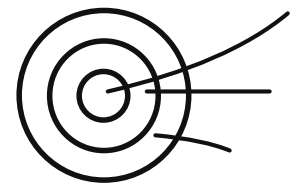
- **Étape 4 : cercle d'influence 10-15 min**

C'est souvent l'étape la plus délicate pour le groupe, car nous pensons souvent de manière binaire : soit je contrôle, soit je subis.

On va donc introduire une zone intermédiaire : le **cercle d'influence**.



CERCLE D'INFLUENCE



Le cercle d'influence regroupe tout ce sur quoi on n'a pas de contrôle direct, mais sur lequel on peut agir indirectement pour faire évoluer la situation.

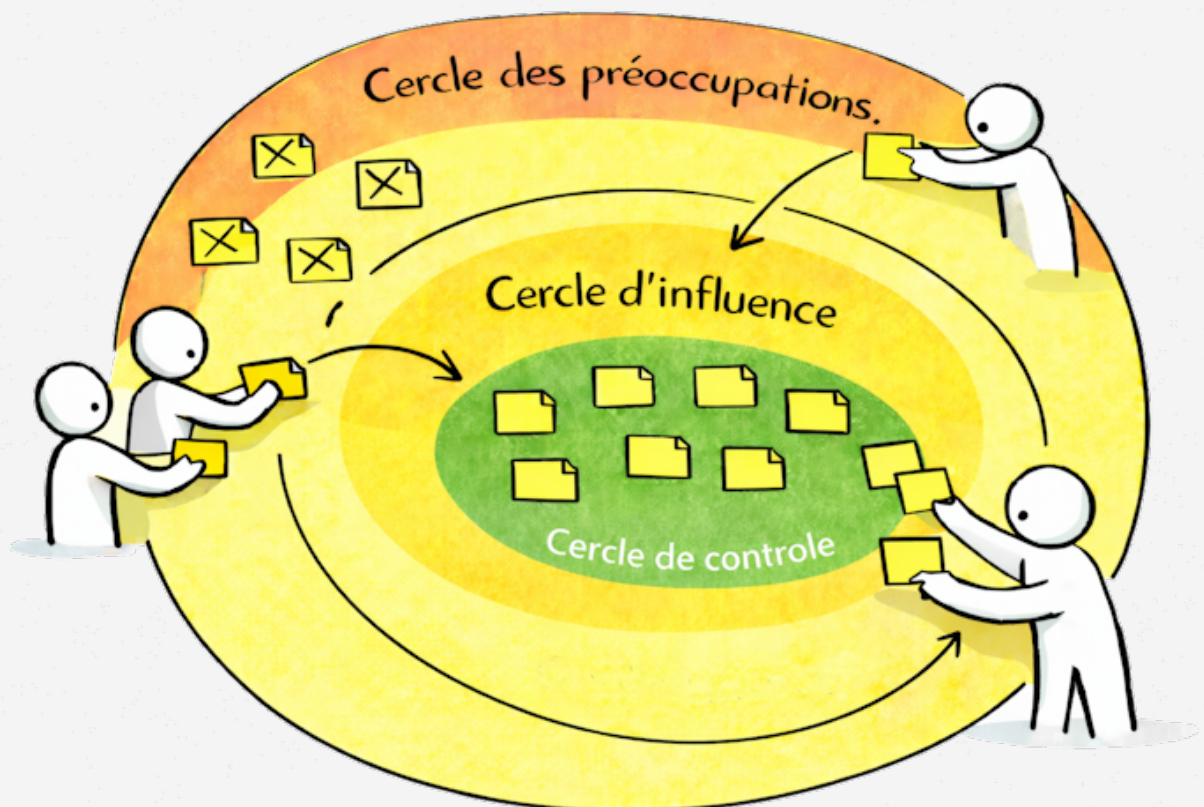
Dessinez entre le cercle des préoccupations et le cercle de contrôle un nouveau cercle, puis écrivez **cercle d'influence**.

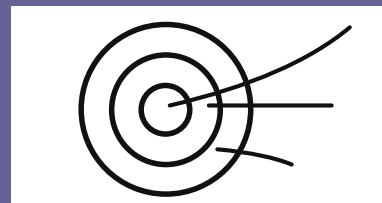
Posez alors la question :

Sur quoi n'a-t-on pas le contrôle... mais peut-on influencer ?

Exemples :

- convaincre un sponsor
- améliorer une relation
- proposer une solution
- négocier





- **Étape 5 : passage à l'action 15'**

On termine en transformant la réflexion en décisions concrètes.

On peut prioriser les actions du cercle de contrôle et d'influence avec un vote par [gommettocratie](#), par exemple.

Référence

Le principe vient de Stephen R. Covey

