



IA ET ESPRIT CRITIQUE

Développer sa lucidité dans un contexte d'IA généralisée

?

TOUR DE TABLE

Depuis la dernière fois, avez-vous :
des **questions** ?
des **expériences** à partager ?
des **pratiques** que vous avez pu tester ?

EN HYBRIDE : 1 PARTICIPANT = 1 ÉCRAN

Si vous partagez la salle avec d'autres collègues :

Chacun se connecte depuis son ordinateur et allume sa caméra

Chacun coupe son micro et l'active pour intervenir

Une seule personne active le son (haut parleur) pour le groupe

Soyez 100% présents :

- Fermez vos fenêtres et coupez vos notifications
- Vous recevrez une fiche récap à la fin du Workshop, pas besoin de tout noter

ENGAGEMENTS MUTUELS



Être pleinement présents



Échanger entre participants



Respecter les timings



S'écouter sans jugement



Respecter la confidentialité



Être proactifs

ENCHANTÉ(E), ET VOUS ?

Tour de table pour démarrer



PRÉNOM NOM

Rôle / équipe :

Aujourd'hui, je veux repartir avec :

Je passe la parole à :

LE JUGEMENT DÉLÉGUÉ

Un collaborateur vous rend une présentation commerciale.
Elle est plus structurée, plus convaincante et livrée plus vite que d'habitude.
Vous vous doutez qu'il s'est aidé de l'IA.

En réunion avec lui, vous pointez un élément :
“Sur cette slide, tu recommandes une hausse de 20%. Explique-moi ton raisonnement. Sur quelles infos tu t'appuies, quelles hypothèses tu poses, et pourquoi cette option plutôt qu'une autre.”

Et là, blanc. Il reformule, il tourne autour, mais la logique n'est pas claire.

Comment vous réagissez ?

RISQUE : AUTOMATISER LA PENSÉE

En **automatisant les tâches du quotidien**, on se prive de la pratique régulière qui maintient notre jugement affûté.

Le risque : quand une exception survient, nous ne sommes plus en capacité de la gérer.

Autrement dit, si on perd l'habitude d'utiliser certaines compétences sur des tâches simples, **on ne saura plus les utiliser sur des tâches complexes ou urgentes.**

Bainbridge (1983), Lee et al. 2025

EN SORTANT DE CE WORKSHOP, VOUS SAUREZ...



Identifier les situations où vous **déleguez votre jugement à l'IA** sans en avoir conscience.



Activer des **réflexes concrets** pour formuler de meilleurs prompts, analyser les réponses avec recul et assumer vos décisions.



Challenger les livrables IA de votre équipe sans casser la relation.

ET CELA VOUS SERA UTILE POUR...



Prendre de meilleures décisions dans un contexte où l'IA produit des réponses rapides, fluides, et apparemment solides



Développer votre équipe en maintenant une vraie exigence de raisonnement, même quand les livrables paraissent complets

7 MA LUCIDITÉ PERSONNELLE

DES CHIFFRES QUI FONT RÉFLÉCHIR

Une étude publiée en 2025 montre que des professionnels utilisant l'IA ont **diminué leur effort de pensée critique dans +70%** des cas pour des tâches de :

- Mémorisation
- Compréhension
- Analyse
- Synthèse



Plus un professionnel a confiance en l'IA pour une tâche donnée, moins il exerce sa pensée critique.



Plus un professionnel est confiant dans sa propre expertise sur un sujet, plus il exerce sa pensée critique.

PAS LES MÊMES RISQUES SELON LES TÂCHES

Niveau	Description	Risque de délégation du jugement
IA comme outil	Correcteur orthographique, mise en forme	Faible
IA comme assistant	Rédaction de draft, résumé de réunion	Moyen
IA comme conseiller	Recommandation de stratégie, priorisation, évaluation des risques	Élevé
IA comme décideur	Validation symbolique du manager	Très élevé



LES PIEDS DANS LE PLAT

ANALYSER UNE SITUATION

Vous managez une équipe de 8 personnes.
Depuis 6 semaines, vous observez une baisse d'engagement : les prises d'initiative se font rares et les réunions sont moins dynamiques.

Votre analyse est claire : la nouvelle organisation en mode projet imposée il y a 2 mois par la direction a désorganisé les repères de l'équipe et fragilisé la motivation.

Avant de porter ce constat en CODIR, vous décidez d'utiliser l'IA pour structurer votre analyse.

ANALYSER UNE SITUATION

Suite à une réorganisation en mode projet, mon équipe est moins engagée. Quels sont les effets négatifs des organisations en mode projet sur l'engagement des équipes ?

...Thinking

Les réorganisations en mode projet génèrent fréquemment plusieurs effets négatifs bien documentés sur l'engagement : perte de clarté sur les priorités, sentiment de perte d'identité professionnelle, multiplication des interlocuteurs hiérarchiques qui dilue le sentiment d'appartenance.

Les signaux faibles à surveiller incluent la baisse des prises d'initiative spontanées, le retrait lors des réunions collectives et les demandes de recentrage sur des missions plus délimitées. Ces indicateurs traduisent souvent une désorientation liée au changement de cadre plutôt qu'un désengagement profond.

Qu'en pensez vous de cet échange ?
Avant de présenter ce diagnostic, quelles questions auriez-vous pu vous poser ?

SI TU SAIS DÉJÀ... **POURQUOI ME DEMANDER ?**

La question oriente la réponse :

- ✗ Elle **présuppose la cause** dans la formulation même de la question
- ✗ Elle **exclut d'autres hypothèses** sans s'en rendre compte (surcharge individuelle, problème relationnel, insatisfaction sur le fond du travail...)

Esprit critique :

- Ai-je demandé à l'IA de me contredire, ou de confirmer ce que je pense ?
- Quelles informations je n'ai pas donnée ?
- Que pourrais-je faire pour vérifier mon hypothèse avant de demander à l'IA



Les biais dans l'utilisation de l'IA

#1 BIAIS DE CONFIRMATION

Scénario 1 : j'apporte une idée, l'IA l'amplifie.

Biais : tendance à accorder plus de poids aux informations qui confirment ce qu'on pense déjà, et à minimiser celles qui contredisent.

Amplifié par l'IA : l'IA répond à ce qu'on lui demande et “documente” votre pensée plutôt que de la contredire.

En pratique : vous avez une intuition sur un problème. Vous ouvrez l'IA, formulez une question qui part de cette intuition, et obtenez une réponse bien construite qui la confirme.

#2 LE BIAIS DE LA PENSÉE DE GROUPE

Scénario 2 : l'IA propose une analyse, elle devient la référence.

Biais : la pensée de groupe désigne notre tendance à donner raison à la majorité et se déresponsabiliser sur l'évaluation et la proposition d'alternative.

Amplifié par l'IA : l'IA est un modèle statistique qui valorise par défaut les réponses “plus fréquentes”. L'opinion dominante risque de devenir le seul point de référence.

En pratique : vous utilisez l'IA pour préparer une décision stratégique. L'IA produit une analyse structurée, apparemment exhaustive. Vous la partagez en réunion, plutôt que rechercher des alternatives, on réfléchit dans ce cadre.

UN OUTIL POUR **PRENDRE DU RECUL**

R

Ralentir pendant la formulation du Prompt

Est-ce que mes hypothèses sont explicites ?

Est-ce que ma question oriente la réponse ?

A

Analyser les Réponses

Y-at il des explications alternatives ?

Qu'est-ce qui pourrait contredire ce raisonnement ?

P

Prendre du recul sur l'ensemble du Processus

Comment la décision sera présentée et discutée ?

Y-at-il suffisamment de place pour le débat et la contradiction ?

#1 RALENTIR QUAND ON FORMULE UN PROMPT

Outil : le stop cognitif

Trois questions auxquels répondre avant de taper un prompt :

- 1 *Quel est l'objectif / quelle est la décision exacte que je dois prendre ?*
- 2 *Quelle est mon intuition actuelle ?*
- 3 *De quelles données / infos je dispose et qu'est-ce qui manque / je ne sais pas ?*

L'objectif : affirmer votre position de départ avant que l'IA n'altère votre réflexion.

LE PROMPT DU QUOTIDIEN

Expliciter ses hypothèses et chercher la critique

Voici mon plan de communication. Qu'est-ce que j'ai pu oublier, sous-estimer ou mal cadrer ?
Joue l'avocat du diable : quels scénarios négatifs réalistes devrais-je anticiper ?
Mon hypothèse est [X]. Quelles autres causes expliqueraient les mêmes faits ?

Formuler des questions ouvertes (pourquoi quoi qui comment)

Pose-moi des questions pour mieux comprendre comment cette tendance s'est-elle développée, et pour mieux l'analyser.

Demander des alternatives

Quels sont les avantages et les limites de...
Liste les arguments pour et contre...
Propose-moi trois angles différents pour aborder ce sujet...

#2 ANALYSER (VRAIMENT) LES RÉPONSES

Outil : la calibration confiance

Avant de valider une réponse, posez-vous ces questions :

- ✓ Suis-je convaincu par le fond ou par la forme ?
- ✓ Si ce texte était mal écrit et mal structuré, est-ce que j'accorderais le même niveau de confiance au fond du contenu ?
- ✓ Est-ce que je saurais détecter une erreur dans cette réponse ?
- ✓ Est-ce que je serais capable de défendre et d'argumenter ces propos ?

Si la réponse aux deux dernières questions est “non”, vous êtes dans une zone de risque.

ANALYSER (VRAIMENT) LES RÉPONSES

L'IA est une technologie conversationnelle.

Ne vous contentez pas de la première réponse, **relancez** :

- Demandez les sources
- Demander une analyse contradictoires (avocat du diable)
- Ajouter des informations contextuelles et demander leur prise en compte

LE PROMPT DU QUOTIDIEN

Forcer la nuance

Tu viens de me donner une réponse. Maintenant joue l'avocat du diable : quels éléments de mon contexte spécifique pourraient invalider ce que tu viens de dire ?

Tester la solidité du raisonnement

Sur quoi repose cette affirmation ? Est-ce une corrélation ou une causalité démontrée ? Dans quelles conditions cette recommandation ne fonctionnerait-elle pas ?

Forcer les sources

Avant de répondre, pose-moi 3 questions pour mieux comprendre mon contexte. Ensuite, indique-moi sur quelles données précises tu t'appuies et ce que je devrais aller vérifier moi-même.

Le test de conviction finale

Je m'apprête à valider cette décision. Qu'est-ce qu'un expert qui n'est pas d'accord avec moi dirait ? Qu'est-ce que ce diagnostic ne dit pas ?

#3 PRENDRE DU RECUL

SUR L'ENSEMBLE DU PROCESSUS

En individuel

- ✓ **Auto-Critique** : relisez la production et questionnez-la comme si elle avait été créée par quelqu'un d'autre (ce qui est en partie le cas)
- ✓ **Engagez-vous** : exprimez la conclusion avec vos mots et demandez-vous si vous seriez prêt à la défendre face à quelqu'un qui n'est pas d'accord.

En collectif :

- ✓ **Positions individuelles d'abord** : avant de montrer l'output de l'IA au groupe, demandez à chaque membre d'écrire sa propre analyse ou ses doutes.
- ✓ **Avocat du diable** : en réunion, désignez une personne dont le rôle explicite est de challenger l'output IA.
- ✓ **Tracer l'implication de l'IA** : notez ce que l'IA a produit, ce que vous avez décidé. Sans ça, personne n'est vraiment responsable de la décision.

ET VOUS ?

Sur quelle partie pensez-vous pouvoir vous améliorer ?

Quelle technique semble particulièrement utile ?

R

Ralentir pendant la formulation du Prompt

A

Analyser les Réponses

P

Prendre du recul sur l'ensemble du Process

LE PROMPT REFORMULÉ

Mon équipe est moins engagée depuis 6 semaines : moins de prises d'initiative, réunions moins dynamiques.

Mon hypothèse est que la réorganisation en mode projet en est la cause. Je veux la tester, pas la confirmer.

1. Quelles autres causes pourraient expliquer ces signaux, indépendamment de ma réorganisation ?
2. Quels éléments concrets devrais-je vérifier sur le terrain avant de valider ce diagnostic ?
3. Je présente ce diagnostic en CODIR la semaine prochaine. Aide-moi à formuler une position défendable, à anticiper les contre-arguments les plus solides, et à identifier ce que cette analyse ne dit pas encore.

Rend l'intention explicite et désamorce le biais de confirmation dès la formulation (R)

Sort de la bulle IA, force un retour aux faits réel (A)

Prend du recul sur le processus de discussion / décision (P).



EN
ÉQUIPES

PAR GROUPES DE 3

Vous allez être répartis en groupes de trois pour répondre à un cas.

DÉROULÉ

1

Séquence en sous-groupe :

- 👉 Lire le cas
- 👉 Échanger entre vous
- 👉 Choisir un porte-parole pour le groupe

2

Séquence en plénière :

Les porte-paroles de chaque groupe partagent leur réponse.

LE RAPPORT

Vous êtes manager d'une équipe produit. Votre direction vous demande d'expliquer pourquoi le taux d'adoption d'un nouvel outil interne est resté à 34% après 3 mois de déploiement, alors que la cible était 70%. Vous avez deux semaines pour remettre une note d'analyse. Vous ouvrez l'IA pour structurer votre diagnostic.

Nous avons déployé un nouvel outil de gestion de projet il y a 3 mois. Le taux d'adoption est à 34% alors que l'objectif était 70%. Les retours informels que j'entends sont que l'outil "est compliqué" ou "pas adapté à notre façon de travailler". Je dois présenter un diagnostic à ma direction dans 2 semaines. Quelles peuvent être les causes d'un faible taux d'adoption ?

LE RAPPORT

...Thinking

En effet, un taux d'adoption faible après 3 mois traduit une rupture entre le déploiement technique et l'accompagnement humain du changement.

On observe la dynamique suivante : lorsque les équipes n'ont pas été associées à la phase de choix de l'outil, elles développent un sentiment de dépossession qui génère une résistance passive. Cette résistance, combinée à l'absence de quick wins visibles dans les premières semaines, crée un cercle vicieux : les utilisateurs les moins engagés influencent négativement les indécis, ce qui fait chuter les statistiques d'usage, ce qui renforce la perception que l'outil 'ne fonctionne pas'. À ce stade, même un plan de formation bien conçu arrive trop tard pour inverser la dynamique.

Pour sortir de ce cercle vicieux, les organisations qui réussissent leurs déploiements tardifs identifient systématiquement 2 à 3 ambassadeurs par équipe, redéfinissent un périmètre d'usage minimal mais immédiatement utile, et communiquent des métriques d'usage positives plutôt que les taux globaux.

**Vous êtes sur le point d'envoyer cette note à votre direction.
Qu'est-ce qui vous fait hésiter ? Quelles questions posez-vous à l'IA ?**



DÉBRIEF

Qu'est-ce qui vous fait hésiter ?

Quelles questions posez-vous à l'IA ?

FAITS VS OPINIONS

En effet, un taux d'adoption faible après 3 mois...



Aucun challenge, confirmation de l'hypothèse de départ

On observe la dynamique suivante...

Lorsque les équipes n'ont pas été associées à la phase de choix de l'outil...



Zéro sources, mais l'illusion d'une grande confiance.

La **cause est inventée**.

Elles développent un sentiment de **dépossession** qui génère une résistance passive. Cette **résistance**, combinée à l'absence de quick wins visibles dans les premières semaines, crée un **cercle vicieux** :



Lien **causal narrativement séduisant**, mais sans fondement logique.

Les organisations qui réussissent leurs déploiements tardifs identifient...



Les recommandations sont des **bonnes pratiques génériques** sans lien avec le contexte.

DES BIAIS D'INTERPRÉTATION

Le biais ici n'est pas dans la question mais dans **l'interprétation de la réponse**.

Effet de Halo : fluidité = vérité.

La réponse est si bien rédigée, avec un vocabulaire précis et une structure narrative soignée, que le manager ne cherche pas à vérifier si elle est fondée. La forme a absorbé tout l'espace critique.

Fausse causalité

L'IA construit un enchaînement causal séduisant présenté comme une dynamique fréquemment observée, sans aucune source, sans données, et sans lien avec votre situation réelle.

“dépossession → résistance → cercle vicieux”

C'est du storytelling causal, pas un diagnostic situationnel.

DES QUESTIONS POUR CHALLENGER L'IA

Traiter l'IA comme un stagiaire surdoué : il va trop vite et ne dit pas quand il ne sait pas.

- ✓ “Avant de répondre, **pose-moi 3 questions**”
- ✓ “Partage-moi **toutes les sources** utilisées pour formuler ta réponse”
- ✓ “**N’invente rien**, base-toi uniquement sur les éléments que je t’ai partagés. Si tu ne sais pas répondre, pose-moi des questions ou dis-moi que tu ne sais pas répondre.”
- ✓ “**Joue l’avocat du diable** : quels éléments de mon contexte pourraient invalider cette analyse ? Quelles informations concrètes dois-je vérifier sur le terrain ?”

Oui... avec l'IA, **vous avez le droit de micro-manager.**

SE CONNAÎTRE = CONNAÎTRE SES POINTS D'ATTENTION

Fonceur

Impatient : briefs formulés rapidement, loupe les détails importants.

Intuitif : aller trop vite, sauter aux conclusions (surtout si elles confirment les hypothèses). Manquer de prise de recul.

Rapide : challenger les hypothèses = perte de temps

Penseur

Méfiant : ne délègue pas à l'IA comme il le ferait avec un collègue, passe à côté des nuances qui font la différence.

Tout approfondir : risque de rentrer dans un tunnel de réflexion et recherche.

Pensée isolée : privilégie l'échange avec l'IA plutôt qu'avec ses collègues = perte de contact et de diversité de points de vue.



PAUSE

LE TRAVAIL DE MON ÉQUIPE



LES PIEDS DANS LE PLAT

DÉLÉGATION

Votre équipe s'apprête à lancer une nouvelle offre de service dans 6 semaines.
Vous envoyez ce message à Camille, chargée de marketing :

*"Camille, est-ce que tu peux me préparer un plan marketing pour le lancement ?
On a besoin de quelque chose de structuré pour aligner tout le monde.
Essaie de couvrir les principaux sujets : message, canaux, timing.
Pour la semaine prochaine ce serait top."*

Plan marketing — Lancement nouvelle offre

1. Objectifs

Générer de la notoriété auprès de notre cible, créer de l'engagement et convertir les prospects en clients dans les 90 jours suivant le lancement.

2. Cible

Décideurs et opérationnels au sein d'entreprises de taille intermédiaire, sensibles à la performance et à l'innovation.

3. Proposition de valeur

Notre offre répond à un besoin concret de nos clients en leur apportant efficacité, simplicité et résultats mesurables.

4. Canaux recommandés

- LinkedIn : publications organiques + campagne sponsorisée ciblée
- Emailing : séquence de 3 emails sur 4 semaines
- Webinar de lancement : présentation de l'offre + témoignage client
- Relations presse : communiqué diffusé aux médias spécialisés du secteur

5. Timing

- Semaines 1-2 : teasing et création de contenu
- Semaine 3 : lancement officiel + webinar
- Semaines 4-6 : activation et suivi des leads

6. Indicateurs de succès

Taux d'ouverture des emails, engagement LinkedIn, nombre d'inscrits au webinar, leads générés.

→ Ce plan permettra d'assurer une visibilité maximale au moment du lancement et de poser les bases d'une acquisition durable.

Qu'est-ce qui ne va pas dans sa réponse ? Quelles questions posez-vous à Camille ?

CE QUI NE VA PAS DANS LA RÉPONSE

Une cible floue

"Décideurs sensibles à l'innovation" décrit le persona de n'importe quelle offre B2B.

Les canaux sont génériques

LinkedIn + emailing + webinar + relations presse : c'est le plan par défaut, une liste pour toute demande marketing B2B.

Aucun levier n'est justifié par des données réelles. Aucun n'est écarté.

→ Un vrai travail de réflexion produit des arbitrages visibles, ici, il n'y en a aucun.

Personne n'a posé les bonnes questions

Ni Camille, ni l'IA.

Budget disponible ? Ressources internes ? Historique des actions passées ? Résultats attendus en 6 semaines ?

→ Ce plan est idéal "en théorie"...

CREUSER LE RAISONNEMENT

1

Commencez par le raisonnement, pas par le résultat

"Aide-moi à comprendre comment tu as défini cette cible"

"Pourquoi LinkedIn et un webinar plutôt qu'autre chose ?"

Demander à Camille d'exprimer un point de vue, ce qui met en lumière si elle en a un.

2

Forcez la prise de position

"Quelle est ta recommandation en une phrase ?"

3

Challenger, sans casser la dynamique d'adoption IA

"C'est super d'intégrer l'IA dans ton travail, mais je veux aussi avoir ton avis sur le sujet"

"Si tu veux, tu peux me montrer le prompt que tu as utilisé, et on réfléchit ensemble à comment l'améliorer ?"

Ce n'est pas un contrôle. C'est un acte de développement.

L'IA NE LÈVE PAS LA MAIN

L'IA ne doute pas



Attention !

Chez les profils plus juniors, ne possédant pas encore d'expertise

Biais d'automatisation : faire plus confiance aux machines qu'aux humains

Moins d'expérience = moins de capacité à détecter quand la réponse de l'IA est fausse ou générique.

L'IA masque le besoin de développement

Quand la demande vient du manager, le réflexe est de livrer vite.

L'IA évite de devoir lever la main. Vous venez de perdre l'information la plus utile : ce qu'il ne sait pas.

LA DÉLÉGATION À L'ÈRE DE L'IA

Notre cible prioritaire, ce sont les DAF de PME industrielles qui ont déjà essayé une solution concurrente et en sont déçus.

Cadrer pour orienter.

Propose-moi 2-3 options de positionnement avec leurs avantages et risques et partage-moi ta recommandation personnelle.

Demander des alternatives pousse le collaborateur à comparer, argumenter, donc à penser.

Si tu utilises l'IA, explicite-le : quels prompts, quelles sources, quelle partie ?

Autoriser et documenter l'usage de l'IA

Si tu manques d'éléments pour cadrer, viens me voir avant de livrer, ça m'aide autant que toi.

Inviter à lever la main.



QUESTIONS ? RÉACTIONS ?

LA CULTURE COGNITIVE DE MON ÉQUIPE

DONNER DES REPÈRES

Prenez 5 minutes pour définir 3-5 règles d'usage de l'IA dans vos équipes.

Les usages encouragés.

Les points d'attention ou règles à suivre.

Exemples

"Tout livrable IA doit être challengé par la question suivante ..."

"L'usage de l'IA doit être explicite et tracé."



Un exercice pour vous

ZONES DE RISQUES

Identifiez 3 à 5 tâches que vous réalisez avec l'IA.

Puis attribuez une note

- Confiance en ma propre expertise (1-5)
- Confiance en l'IA (1-5)

Exemple

Tâche	Confiance en ma propre expertise (1-5)	Confiance en l'IA (1-5)
Rédiger une note stratégique	4	3
Analyser un contrat juridique	2	4
Créer un plan de formation	3	4

Si Confiance IA > Confiance en soi, vous êtes dans une **zone de risque** de délégation du jugement. C'est là qu'il faut activement activer les mécanismes de pensée critique.

Insight : on a globalement tendance à sur-évaluer la confiance en son expertise.

RÉCAPITULATIF



MA LUCIDITÉ PERSONNELLE

- ✓ Repérer ses zones de risque : là où la confiance en l'IA dépasse la confiance en soi-même
- ✓ Appliquer le RAP : Ralentir (stop cognitif) / Analyser (calibration + prompts contradictoires) / Prendre du recul (Autor-Critiquereview, positions individuelles, traçabilité)



LE TRAVAIL DE MON ÉQUIPE

- ✓ Challenger sans casser : questionner le raisonnement, pas le livrable : "Quelle est ta recommandation en une phrase ?"
- ✓ Mieux briefer : cible précise, plusieurs options, invitation à lever la main avant de livrer
- ✓ Comprendre les risques juniors : automation bias, compétence masquée par un livrable propre, ...



LA CULTURE COGNITIVE DE MON ÉQUIPE

- ✓ Poser des règles claires : usage transparent, recommandation assumée, défense orale possible

The background of the slide is a dark, blurred photograph of a person's hands. One hand is holding a pen and is in the process of signing a document. The other hand is resting on the document. The text is overlaid on this image.

VOS FEEDBACKS

(ET VOS SIGNATURES)

PASSEZ À L'ACTION

Mettez vos apprentissages en œuvre dès maintenant ! Voici quelques idées de pratiques à tester dans votre quotidien :

1

Avant de formuler un prochain prompt, appliquez le stop cognitif en 3 questions : "Quel est mon objectif précis ?", "Quelle est mon intuition actuelle ?", "Qu'est-ce que je sais déjà et qu'est-ce qui me manque ?"

2

La prochaine fois qu'une réponse IA semble convaincante, utilisez au moins une question contradictoire avant de valider : "Joue l'avocat du diable : quels éléments de mon contexte spécifique pourraient invalider ce que tu viens de me dire ?" ou "Sur quelles sources précises est-ce que tu t'appuies pour cette affirmation ?"

3

La prochaine fois qu'un(e) collègue partage un livrable produit avec l'IA, lui poser une question de fond pour maintenir l'exigence de raisonnement : "Quelle est ta recommandation en une phrase ?" ou "Sur quoi repose ce raisonnement ?" sans remettre en cause son usage de l'outil

?

Avec quoi repartez-vous de ce workshop ?

Quels pratiques, postures ou outils, souhaitez-vous expérimenter ?



VOS FEEDBACKS

(ET VOS SIGNATURES)





MERCI !

WWW.NUMA.CO