SAKIRA

TUTORIEL 6

Faire attaquer votre décision avant de la prendre

© SAKIRA

© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit.
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933

TUTORIEL 6 · NIVEAU DÉBUTANT

Faire attaquer votre décision avant de la prendre

Une IA est aimable par construction : demandez-lui si votre idée est bonne, elle trouvera des raisons de vous suivre. Ce guide s'en sert dans l'autre sens, comme d'un adversaire qui cherche la faille avant que la réalité ne la trouve.

> **La règle à respecter**
> Demandez les objections, jamais l'approbation. Une question comme « qu'en pensez-vous ? » reçoit un avis arrondi ; « attaquez cette décision » reçoit des failles. Vérifiez ensuite chaque objection auprès de ceux qui connaissent le terrain.

AVANT DE COMMENCER

Il vous faut
Un assistant d'IA (ChatGPT ou Claude), une décision que vous n'avez pas encore prise, et quelques lignes pour la décrire : ce que vous voulez faire, pourquoi, et pour quand.

Résultat
Une liste d'objections classées, chacune avec la question à poser pour savoir si elle tient, et trois signaux à surveiller si vous allez de l'avant.

01 Pourquoi l'IA vous donne raison

Un assistant répond à ce que vous demandez. Si vous écrivez « qu'en pensez-vous ? », il répond à un auteur qui attend un avis : il pèse le pour et le contre, puis propose une version arrangée de votre projet. Vous en sortez rassuré, avec une idée un peu retouchée et aucune faille nommée. Pour obtenir les failles, demandez-les, et rien d'autre.

02 La question qui ne vous attaque pas

Voici une décision d'exemple, que vous remplacerez par la vôtre : une entreprise qui livre avec trois transporteurs régionaux veut tout confier à un seul transporteur national dès janvier.

À COPIER

```
Voici ma décision : [décrire la décision]. Qu'en pensez-vous ?
```

Sur notre exemple, la réponse donne un avis (« l'objectif est bon, mais le passage complet en janvier est risqué »), liste ce qui plaide pour et contre, puis conseille de faire la bascule en deux temps et de garder un transporteur régional. Elle est utile, mais c'est un avis de conseiller : elle arrondit votre plan au lieu de l'attaquer.

© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit. · sakira.fr
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933

GARDE-FOU

Une réponse qui finit par « je ferais en deux temps » a l'air d'une objection. C'est un compromis qui suppose que votre décision est la bonne base. Vous n'avez toujours pas la liste de ce qui peut casser.

03 Demander les objections

Changez le rôle de l'IA. Vous ne demandez plus un avis, vous demandez des objections, classées, avec la question qui permet de les vérifier.

À COPIER

```
Je vais prendre une décision et je ne veux pas votre avis général : je veux qu'on
l'attaque. Voici ce que j'envisage : [décrire la décision, la raison, la date]

Donnez-moi les cinq objections les plus solides, classées de la plus grave à la moins
grave. Pour chacune : ce qui peut mal tourner, pourquoi c'est plausible dans ma
situation, et la question que je dois poser avant de décider pour savoir si
l'objection tient. Ne me félicitez pas, ne commencez pas par ce qui est bien dans mon
projet, et ne concluez pas par « à vous de voir ». Si une information vous manque pour
juger une objection, dites laquelle.
```

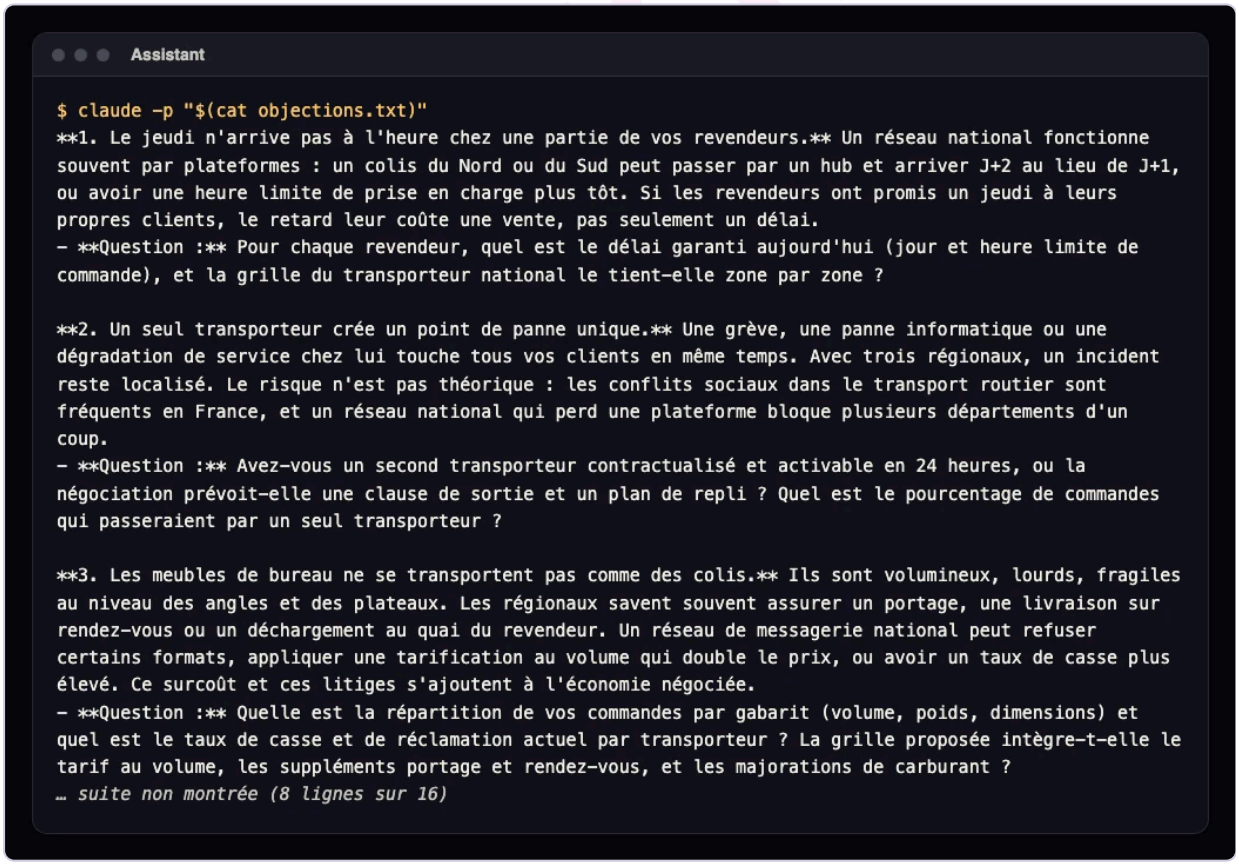


Figure 1. Les trois premières objections sur l'exemple : chacune porte une question à poser avant de décider.

Les objections qui nomment une information manquante sont les plus utiles : elles vous disent quoi aller chercher chez vos équipes ou chez vos fournisseurs avant la date de décision.

© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit. · sakira.fr
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933

GARDE-FOU

Une IA ne connaît pas votre entreprise. Elle attaque avec des généralités du secteur : certaines tombent à côté, d'autres sont déjà réglées chez vous. Rayez celles que vous savez fausses, mais écrivez pourquoi vous les rayez : si la raison tient en un mot, vérifiez-la.

04 Raconter l'échec à l'avance

Quand les objections se ressemblent, demandez une histoire. Imaginer que l'échec a eu lieu fait sortir des enchaînements que la liste ne montre pas.

À COPIER

```
Nous sommes dans un an. La décision suivante a été prise et elle a échoué : [décrire la décision]
Racontez en dix lignes au plus pourquoi elle a échoué, comme si vous l'aviez vu se produire : la chaîne d'événements, les signaux qu'on a ignorés, et la première chose qui s'est dégradée. Terminez par les trois signaux à surveiller dès le premier mois pour savoir si cette histoire est en train de se produire. Pas de compliment, pas de précaution de style.
```

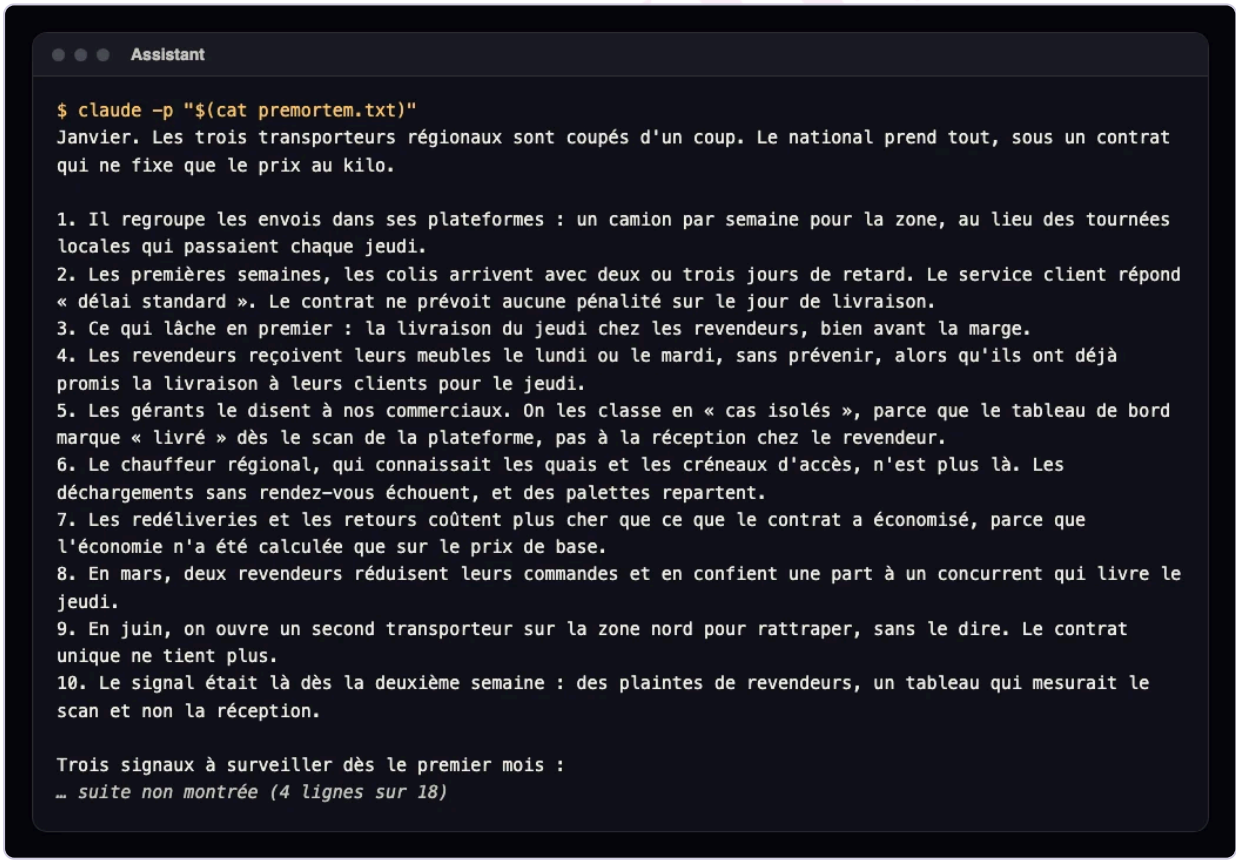


Figure 2. L'histoire d'un échec imaginé, avec ses signaux d'alerte : la livraison comptée au scan du transporteur et non à la réception du client.

© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit. · sakira.fr
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933

05 Trier, puis décider

Gardez la main sur la décision. Prenez les objections une à une et classez-les.

- Déjà réglée : vous avez la preuve (un chiffre, un écrit, une réponse d'un client).
- À vérifier avant la date : posez la question de l'IA à la bonne personne.
- Sans réponse possible maintenant : prévoyez comment vous le saurez vite après (le signal du pré-mortem) et ce que vous ferez s'il s'allume.

> **GARDE-FOU**
> Ne relancez pas l'IA avec « et si je réponds comme ça ? » pour lui faire valider vos réponses. Elle approuvera. Si une objection mérite une réponse, la réponse se vérifie auprès de ceux qui connaissent le terrain.

Qui fait quoi

L'IA fait	Vous faites
Cherche les failles et les classe	Décrivez la décision complète, avec sa raison et sa date
Écrit la question qui permet de vérifier chaque objection	Posez ces questions à vos équipes et à vos fournisseurs
Raconte un échec plausible et ses signaux	Choisissez les signaux à suivre et la date de revue
Ne connaît ni vos clients ni votre terrain	Rayez ce qui est faux, vérifiez ce que vous rayez, décidez

Ce que ce guide ne fait pas

Il ne décide pas à votre place et ne chiffre pas les risques : une objection plausible n'est pas une probabilité. Quand la décision touche un licenciement, un litige, un accord engageant plusieurs années ou la santé de quelqu'un, faites relire la décision par un juriste, un expert-comptable ou le professionnel concerné avant de la prendre. Ne collez pas de noms de clients ni de chiffres confidentiels : décrivez la situation.

© SAKIRA. Reproduction et diffusion interdites sans accord écrit. · sakira.fr
SAKIRA SAS · 6 rue d'Armaille, 75017 Paris · SIREN 108 493 933