כלים חדשים · מידע מוגן

AI גנרטיבי בעבודה: איפה הוא עוזר, ואיפה הוא מסוכן

שלושה כללים, תבנית פרומפט אחת, ותוצאה אחת שכבר נמדדה אצלנו במכירות.

מה נעבור בשלושים הדקות האלה

01
איפה אנחנו עומדים

הסקר הפנימי: מי כבר משתמש, מי לא יודע איך, וממה חוששים.

02
מתי זה עוזר ומתי זה מזיק

ארבעה שימושים שמשתלמים, ושלושה שעלולים לעלות לנו ביוקר.

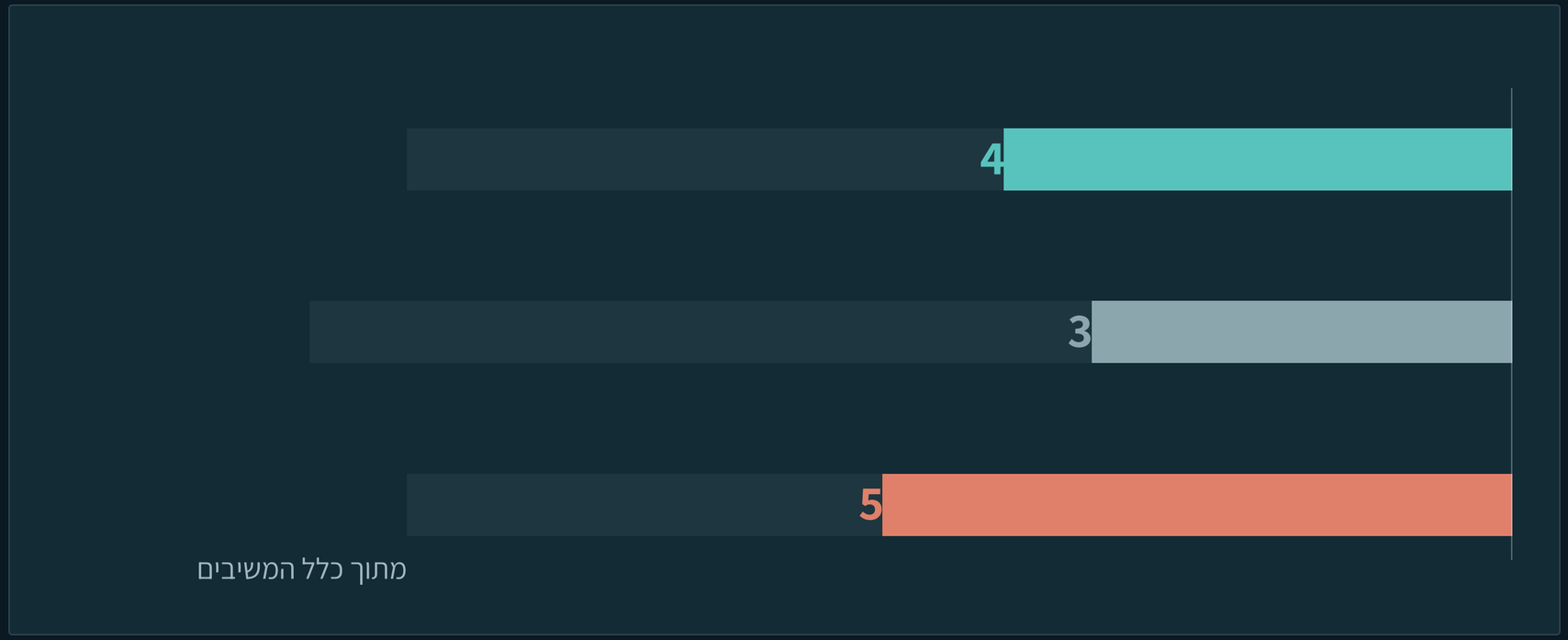
03
שלושה כללים ותבנית אחת

מה אסור להזין, מי בודק את הפלט, ואיך בונים פרומפט בארבעה חלקים.

04
מה כבר עבד, ולמי פונים

הדוח השבועי במכירות, מסלול העבודה המלא, והכתובת לשאלות.

כמעט חצי מאיתנו כבר משתמשים — ורוב החברה חוששת שמידע ידלוף



380

משיבים לסקר העובדים

שאלנו את כל הצוות שלוש שאלות פשוטות. התשובות הן הסיבה שהמפגש הזה מתקיים.

הפער. 46% עובדים עם הכלים האלה בזמן ש-38% עוד לא יודעים איך, ו-57% חוששים. המפגש הזה בא לסגור את שני הפערים בבת אחת: ידע וביטחון.

הכלי חזק כשהוא מתחיל עבודה, וחלש כשהוא מסיים אותה

✓ מתאים: טיוטות וחשיבה

✓ טיוטה ראשונה
הדף הריק הוא הקושי. טיוטה בינונית כבר אפשר לשפר.

✓ סיכום הערות מפגישה
החלטות ומשימות, בלי שמות לקוחות בתוך ההערות.

✓ שאלות על נוסחאות בגיליון
מסביר גם למה הנוסחה עובדת, לא רק מה לכתוב.

✓ סיעור מוחות
עשרה כיוונים בדקה, כשעוד אין לנו כיוון אחד.

⊖ לא מתאים: עובדות והכרעות

⊖ בדיקת נתונים עדכניים
הוא לא יודע מה קרה הבוקר, וינחש בביטחון מלא.

⊖ הכרעה סופית בעניין משפטי או חוזי
ניסוח — אפשר. הכרעה — רק אדם מוסמך אצלנו.

⊖ שימוש בחישוב בלי לבדוק אותו
הוא טועה בחשבון בלי להתריע ובלי לשנות טון.

שלושת אלה חוזרים אחד לאחד בכל התקלות: לא הכלי נכשל, אלא הסתמכנו עליו בשלב שבו הוא לא אמור לעבוד.

הקו המפריד. טיוטה שאדם ישפר — כן. עובדה, מספר או הכרעה שמישהו יסתמך עליהם — לא, עד שאדם בדק.

שלושה כללים, בלי יוצאי דופן

הם קיימים כדי שתוכלו להשתמש בכלים בלי לעצור ולשאול בכל פעם אם זה בסדר.

01

לא מזינים שמות לקוחות, מידע אישי או נתונים שלא פורסמו

למה

מה שהודבק בפרומפט יצא משליטתנו. זו גם הסיבה שהוזכרה בסקר יותר מכל אחרת.

02

אדם בודק כל פלט לפני שמשתמשים בו

למה

הכלי כותב באותו ביטחון גם כשהוא טועה. הבדיקה היא העבודה שלנו, לא פורמליות.

03

מדווחים למנהל/ת אילו חלקים במסמך חיצוני נכתבו בעזרת AI

למה

מי שחותם על המסמך בשם Harbor Tools צריך לדעת על מה בדיוק הוא חותם.

אותה טיוטה בדיוק מתקבלת גם בלי מידע מזהה

הפרומפט צריך את ההקשר. הוא לא צריך את הזהות, את איש הקשר ואת המספר שטרם פורסם.

מה מתחשק להדביק	למה זה נופל בכלל 1	מה מזינים במקום
שם הלקוח ומספר ההזמנה	מזהה חברה או אדם מחוץ ל-Harbor Tools.	"לקוח בתחום התעשייה, הזמנה חוזרת" — בלי שם ובלי מספר.
טלפון, אימייל או כתובת של איש קשר	מידע אישי, ואין בו שום צורך כדי לקבל טיוטה.	להשמיט לגמרי, ולהשלים את הפרטים בעצמנו בסוף.
מחירים או נתוני מכירות שטרם פורסמו	נתון לא מפורסם נשאר לא מפורסם, גם בתוך שיחה פרטית.	לבקש מבנה ונוסח, ולמלא את המספרים אחרי הבדיקה.

בדיקה עצמית לפני שליחה. אם הפרומפט היה מתפרסם כמו שהוא — האם היה בו משהו ששייך ללקוח, לעובד או לדוח שלא יצא עדיין?

פרומפט שעובד בנוי מארבעה חלקים, באותו סדר

01
תפקיד
מי אתה כשאתה עונה לי

←

02
מטרה
למי זה מיועד ולשם מה

←

03
חומר
על מה להסתמך, בלי מידע מזהה

←

04
פורמט פלט
כמה פריטים ובאיזה אורך

> [01] אתה נציג מכירות בכיר. [02] עבור עובד חדש, [04] פרט 5 דברים שצריך להכין לפני פגישה עם לקוח.

על החומר (03): בדוגמה הזו אין חומר מצורף, ולכן אין בה חלק שלישי. כשיש חומר — מדביקים אותו כאן, אחרי שהוצאנו ממנו שמות, פרטים אישיים ומספרים שלא פורסמו.

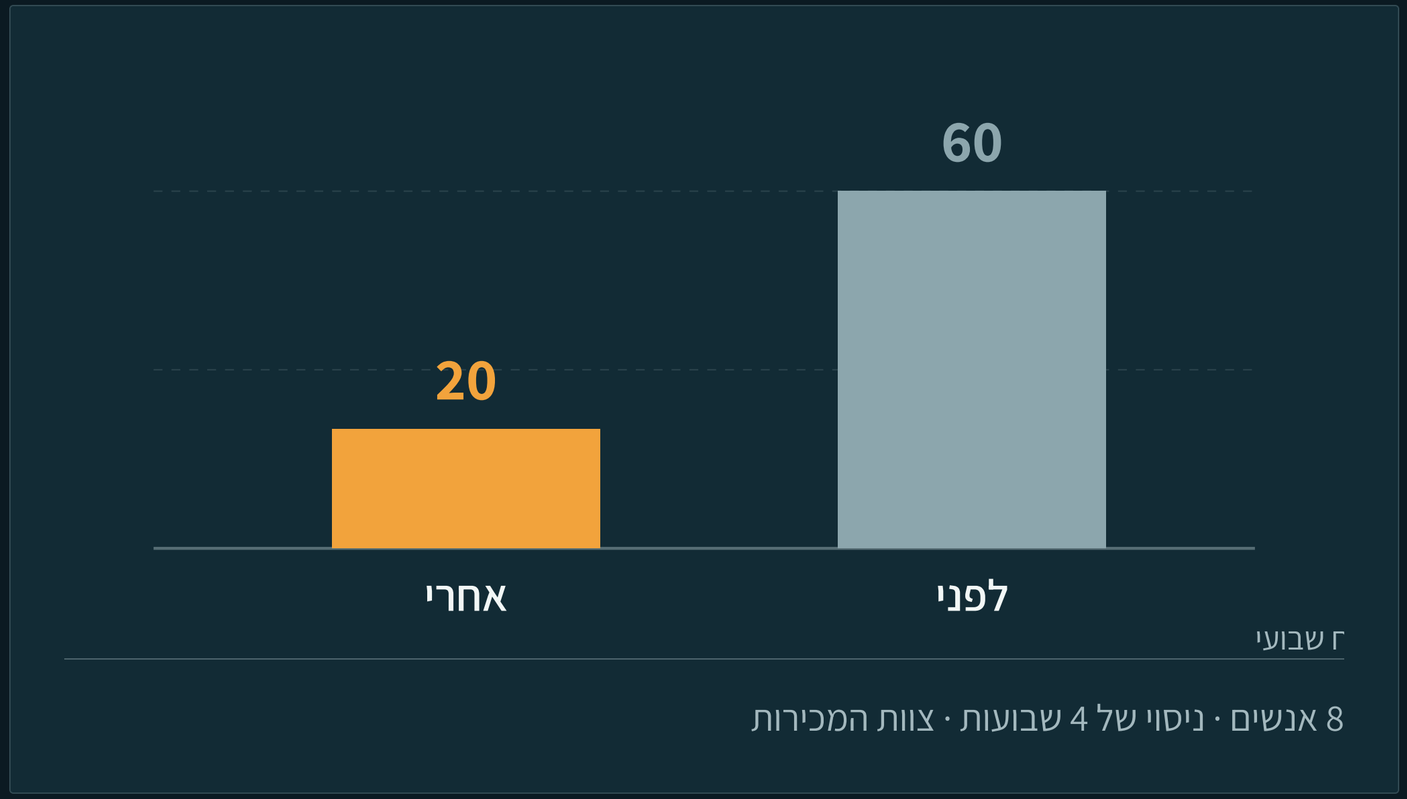
במכירות, כתיבת הדוח השבועי ירדה מ-60 ל-20 דקות לאדם

מ-60 דקות לשבוע, ל־

20

דקות לאדם, לדוח אחד

הפרש של 40 דקות לכל נציג, בכל שבוע — זמן שחזר לשיחות עם לקוחות.



מה לא השתנה. אדם עובר על הדוח לפני שהוא נשלח — גם בניסוי הזה. כלל 2 הוא הסיבה שהחיסכון נשאר חיסכון ולא הפך לתקלה.

לפני שמסמך יוצא מ-Harbor Tools הוא עובר אדם, ומסומן

חמישה שלבים, מהפרומפט ועד השליחה. שלב 3 הוא השלב שאין לדלג עליו.

01

כותבים לפי התבנית

תפקיד, מטרה, חומר, פורמט — ובלי מידע מזהה.

02

מקבלים טיוטה

מתייחסים אליה כמו לטיוטה של מתמחה חרוץ.

03

אדם בודק

עובדות, מספרים, חישובים ונוסח. בלי דילוג.

04

מסמנים למנהל/ת

אילו חלקים במסמך נכתבו בעזרת AI.

05

שולחים

האחריות על מי שחתום, לא על הכלי.

לא עבר את הבדיקה? חוזרים לשלב הטיוטה ומנסחים מחדש — לא מתקנים אחרי השליחה.

שלוש שורות לקחת מכאן

01 הכלי לטיוטות, לסיכומים, לנוסחאות ולסיעור מוחות. עובדות עדכניות, חוזים וחישובים נשארים אצלנו.

02 בלי שמות לקוחות, מידע אישי או נתונים שלא פורסמו. אדם בודק כל פלט. מדווחים למנהל/ת מה נכתב בעזרת AI.

03 זה משתלם: במכירות הדוח השבועי ירד מ-60 ל-20 דקות לאדם. 38% אמרו שאינם יודעים איך להתחיל — התחילו מהתבנית: תפקיד · מטרה · חומר · פורמט.

שאלה, התלבטות או מקרה גבולי — עדיף לשאול לפני ולא אחרי