



id: SI_005

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: utforsk

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: operasjonell | langsiktig | makt | sårbarhet | utforsk

Jeg ser dette ikke bare som et problem, men som en kritisk utforskningsmulighet for vår operasjonelle fremtid. Frykten for at egen organisasjon er kilden til problemene er forståelig, men det er nettopp der den virkelige makten til langsiktig forbedring ligger. Å avdekke egne svakheter er ikke svakhet, det er strategisk styrke.

Mønsteret med 3/3/2 resultater er en operasjonell anomali som skriker om dypere analyse. At de samme entreprenørene og prosjektlederne leverer både suksess og fiasko, styrker hypotesen om at variablene ligger hos oss – i våre operasjonelle prosesser for prosjektinitiatorer og byggherre. Dette er en sårbarhet som må adresseres langsiktig.

Jeg aksepterer KI-rådgiverens forslag umiddelbart, men utvider det. Datakilden skal ikke bare være de siste 5 årene, men alle tilgjengelige data fra de siste 10 årene – fra prosjektidé til overlevering. Dette er et langsiktig datagrunnlag som vil gi en robust utforskning. Jeg vil ha en “deep dive” i alt fra tidlige konseptstudier, interne godkjenningsprosesser, risikoanalyser, formulering av Ytelser for NS 8407 og Målbeskrivelser for samspill.

Den tradisjonelle “kunde-leverandør”-rollen, der byggherren er ubestridt kunde, er en maktstruktur som kan skape en blindsoner. Hvis våre kravspesifikasjoner er vagt formulert, preget av “ønsker” fremfor “krav”, eller endres radikalt underveis, da er vår makt til å definere suksess pervertet til en sårbarhet. Vi risikerer å presse entreprenørene inn i en posisjon hvor de må redde våre dårlig definerte prosjekter, noe som naturligvis fører til endringsmeldinger og konflikter. Dette er ikke et spørsmål om entreprenørenes evne, men om vår evne til å gi dem klare rammer.



Jeg ser dette som en utforskning av vår egen maktdynamikk og operasjonelle modenhet. Resultatet av KI-analysen vil ikke være et nederlag, men en faktabasert plattform for langsiktig forbedring.

Neste steg:

1. **Etabler et tverrfaglig team:** Inkluder representanter fra juridisk, innkjøp, prosjektutvikling og prosjektledelse for å definere nøyaktig hvilke data som skal samles inn og hvordan KI-analysen skal prioritere variabler. Teamet skal eie prosessen og rapporten.
2. **Definer “suksesskriterier” for KI-analysen:** Hva er de konkrete spørsmålene vi ønsker svar på? Eksempelvis: “Er det en korrelasjon mellom antall endringsmeldinger og klarhet i tidlige kravspesifikasjoner (før kontraktssignering)?” eller “Hvordan fordeles risiko systematisk i vellykkede versus mislykkede prosjekter?”
3. **Forank