



id: SI\_008

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04\_risiko: sårbarhet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: historisk

## Instans SI\_008

**Seeds:** operasjonell | historisk | konkurranse | sårbarhet | implementer

### Din balanseakt mellom jobb og side-gig analysert gjennom en historisk og operasjonell linse:

- Historisk perspektiv:** Side-gigs er ikke nytt (f.eks. Thomas Edison som jobbet som telegrafist mens han eksperimenterte). Men dagens **konkurranse**-drevet økosystem (der “hustle culture” glorifiserer slitasje) skaper en **sårbarhet**: at du brenner ut før du når målet.
- Operasjonell sårbarhet:** Å ha to “fulltidsjobber” uten klare grenser er en ressurslekkasje. Eksempel: Hvis du jobber 8-16 i din hovedjobb og 18-22 på sverm.ai, har du kun 2 timer til matlaging, trening og sosialt – dette er en brennbar løype.

### Konkrete løsninger fra et implementer-perspektiv:

- **Tidsblokker med “forhandlingsmargin”:** Reserver 3 kvelder i uken til sverm.ai (f.eks. 19-21), men ha én “flytbar” time per uke du kan bruke hvis noe haster. Dette gir struktur uten kvelende rigiditet.
- **Automatiser det repetitive:** Bruk verktøy som Zapier til å håndtere administrative oppgaver (f.eks. e-post) – dette reduserer den **operasjonelle** belastningen.

### Bøker som adresserer din sårbarhet:

- “Deep Work” av Cal Newport (fokus vs. overfladisk arbeid)



- “Rest: Why You Get More Done When You Work Less” av Alex Soojung-Kim Pang (motkultur til “hustle”)

### Neste steg:

1. **Kalkuler din “timepris”:** Hvor mange timer uka er bærekraftig å bruke på sverm.ai uten å ofre helse? Start med 10 timer.
2. **Lag en “ikke-jobbe”-liste:** Skriv ned hva du ikke vil gjøre for sverm.ai (f.eks. svare på e-post etter 21:00).
3. **Mål progresjon, ikke aktivitet:** Erstatt “jobb 10 timer” med “oppnå X brukere/mnd” – dette flytter fokus fra slit til resultat.

Din største utfordring er ikke tid, men **konkurranse** med deg selv om å nå et urealistisk tempo. Grenser er din konkurransefortrinn.