



id: SI_003

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_003

Seeds: strategisk | kortsiktig | konkurranse | sårbarhet | implementer

Perspektiv: Det brennende dekket du ikke ser

Svaret er **d** — men ikke slik du forestiller deg det.

Det kortsiktige presset er å beholde senioren. Det strategiske problemet er at du er i ferd med å miste det eneste som faktisk differensierer dere fra en KI-wrapper med logo.

Sårbarhetskartlegging:

Juniorenes leveranser er bedre prosessuelt. Men hvem validerer dem? Hvem vet når Claude hallusinerer i en teknisk vurdering til Statens vegvesen? Hvem gjenkjenner at argumentstrukturen er elegant men faglig feil? Seniorrådgiveren med 28 års erfaring er ikke et intervjuobjekt — hen er kvalitetsfilteret som ingen har satt en prislapp på ennå.

Det er din konkurransemessige sårbarhet: du priser seniortid som produksjonstid, ikke som garantikapital.

Konkret diagnose:

- 3 juniorer × 40% raskere = ca. 1,2 ekstra kapasitetsenheter
- 2 seniorer på vei ut = tap av institusjonell risikosensitivitet som tar 5-7 år å bygge opp igjen
- Kundeklager er lave nå — men KI-feil i offentlig rådgivning har forsinkede konsekvenser

Implementeringsretning:

Ikke kall det “mentoring”. Kall det **faglig revisjon som tjeneste**. Seniorrollen redefineres til tre eksplisitte funksjoner: (1) risikosanering av KI-output, (2)



kunderelasjoner der tillit trumfer tempo, (3) domenevalidering ingen prompt kan erstatte.

Pris dette inn i tilbudsstrukturen. Skill mellom “KI-assistert analyse” (junior-ledet) og “faglig garantert vurdering” (senior-signert). La kunden velge — og la markedet bekrefte verdien.

Det kortsiktige feller: Alternativ b (opplæringsprogram) er defensivt og sender signal om at seniorer må konkurrere med juniorer på juniorenes banehalvdel. Det taper de. Alternativ c (jevnbyrdig mentoring) er semantisk terapi.

Neste steg

1. **Denne uken:** Møt seniorrådgiveren med 28 år. Ikke med trøst — med et konkret rolledokument: hva hen garanterer, hva det er verdt, hvordan det prises.
2. **Innen 30 dager:** Implementer todelt tilbudsstruktur i neste tre anbud. Test om kunder betaler premium for senior-signering.
3. **Innen 90 dager:** Mål om KI-assisterte leveranser uten senior-review har høyere reklamasjonsrate. Det svaret omformer hele sel