



id: SI_008

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_008

Seeds: strategisk | langsiktig | makt | mulighet | implementer

Maktforskyvningen er allerede skjedd — spørsmålet er hvem som kontrollerer den

Det som beskrives er ikke en HR-utfordring. Det er en **maktforskyvning i hvem som eier verdiskapingen**. Juniorene har oppdaget at de kan ekstrahere seniorennes tause kunnskap og kombinere den med KI-kapasitet. Det gir dem reell produksjonsmakt de ikke hadde for 18 måneder siden.

Å “la det finne sin form” (e) er å abdisere fra strategisk ledelse. Å bare lage policy (a) er å sette rammer rundt noe du ikke forstår ennå. Begge er feil.

Svaret er (d) — men implementert som (b+c) i én bevegelse

Forretningsmodellen som selger **rådgivningstimer** er allerede foreldet. Det dere faktisk selger er **domenekunnskap omsatt til beslutningsgrunnlag**. KI endrer ikke hva kundene kjøper — det endrer radikalt hvem som kan produsere det, og til hvilken kostnad.

Det strategiske mulighetsvinduet: dere sitter på 15 års akkumulert domenekunnskap som KI-modeller ikke har. Seniorennes erfaring er ikke commodity — den er **treningsdata og kvalitetsfilter** for neste generasjons leveransemodell.



Konkret: “Kunnskapsarkitektur-prosjektet”

Omdøp ikke rollen til seniorer — **redesign verdikjeden**:

- **Seniorene blir kunnskapsarkitekter**: de definerer hva god analyse ser ut som i spesifikke domener, setter kvalitetsstandarder, og godkjenner output. Det er ikke mentoring — det er faglig myndighet med reell konsekvens.
- **Juniorene blir produksjonsenheter**: de bruker KI til å generere volum og struktur, men leveransen signeres ikke uten seniorstempel i de første 12 månedene.
- **Prisnivået heves 20-30%** på oppdrag der seniorarkitektur er dokumentert. Kundene betaler for domeneintegritet, ikke timer.

Seniorrådgiveren med 28 års erfaring er ikke et problem — hen er **selskapets største uutnyttede asset** hvis du klarer å gjøre hens kunnskap til et produkt, ikke bare en person.

Neste steg

1. **Denne uken**: Møt seniorrådgiveren og tilby hen tittelen “faglig ansvarlig” på tre navngitte oppdragstyper — med reell beslutningsmyndighet, ikke symbolsk.
2. **Innen 30 dager**: Kartlegg hvilke domener dere faktisk eier dypere enn markedet ellers. Det er der prisingen skal opp.
3. **Innen 90 dager**: Pilot med én junior + én seniorarkitekt på et