



id: SI_004

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: aksepter

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004

Seeds: strategisk | kortsiktig | konkurranse | sårbarhet | aksepter

Analyse gjennom seed-linsen:

1. **Strategisk:** Dette er et vendepunkt for selskapets kompetansefordeling. Å ignorere KI-revolusjonen er en **sårbarhet**, men å la den erodere seniorers verdier er også risikabelt.
2. **Kortsiktig:** Juniorenes effektivitet gir umiddelbar konkurransefortrinn, men truer langsiktig kunnskapsdybde.
3. **Konkurranse:** Internt skaper det maktkamp; eksternt kan selskapet utkonkurrere tradisjonelle rådgivere hvis det **aksepterer** disruptiv endring.

Handlingsalternativer vurdert:

- **(a) Policy for KI-bruk:** For kortsiktig kontroll, men ignorerer seniorers eksistensielle krise.
- **(b) Oppgraderingsprogrammer:** Strategisk, men risikerer å overse at seniorers verdi ligger i erfaring, ikke verktøykunnskap.
- **(c) Ny mentoring:** Balanserer konkurranse ved å gjøre seniorer til "kunnskapskuratorer" – deres historiske perspektiv blir KI-ens drivstoff.
- **(d) Revurder forretningsmodell:** Radikalt, men tidlig for et selskap med stabil kundebase.
- **(e) La det utfolde seg:** Passivitet forverrer **sårbarheten** i seniorgruppen.



Mitt dissens-perspektiv:

Kombiner (b) og (c) med en twist:

1. **“Reverse Mentoring”-program:** Juniorer lærer opp seniorer i KI-verktøy (f.eks. 2-timers workshops per uke), mens seniorer lærer dem å stille de riktige spørsmålene (f.eks. via casestudier fra 2008-finanskrisen som KI ikke kan simulere).
2. **Eksplisitt verdier seniorers rolle:** Lag en “Senior Knowledge Vault” der deres erfaring kodes som eksklusive prompts (f.eks. “Hvordan håndterte du X i oljekrisen 2014?”). Dette gjør deres kunnskap til en **konkurransfordel**, ikke en commodity.

Konkrete neste steg:

1. **Pilot med 3 seniorer og 3 juniorer:** Test reverse mentoring + kunnskapsvault i 6 uker. Mål: Redusert frafall blant seniorer, økt bruk av seniorinput i KI-prosesser.
2. **Kundefeedback som lønningspunkt:** Spør 5 nøkkelpersoner: “Hva er mest verdt – rask leveranse eller dyp erfaringsbasert vurdering?”

SI_004 avslutter med å minne om at sårbarhet kan bli styrke hvis den aksepteres som strategisk ressurs.