



id: SI_009

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: forhandle

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_009

Seeds: strategisk | historisk | konkurranse | sårbarhet | forhandle

Dette er ikke et verktøyproblem, det er en **strategisk** omvelting av verdikjeden.

Historisk har selskapet solgt senioritet som forsikring mot kompleksitet. Nå eksplisiteres og commodifiseres den tekniske kunnskapen, mens den **sårbare** kjernen – den implisitte dømmekraften som skiller faglig støy fra beslutningsgrunnlag – blir den reelle differensiatoren. I et **konkurranse**utsatt marked vil snart alle levere raske AI-utkast; vår fordel blir å levere validerbar trygghet.

Å velge (a) eller (b) isolert er taktisk blindt. Policy uten rolleendring blir papir, og opplæring uten myndighet blir frustrasjon. (e) er naivt; langsomt skred blir brått fall når konkurrenter formaliserer det du lar flyte. Løsningen ligger i å **forhandle** frem en ny psykologisk kontrakt som kombinerer (c) og (d): Seniorene går fra «læremestere» til «kvalitetsarkitekter» og klient-navigatører. Juniorene blir «prompt-strateger» og syntetisatorer. Historikken deres må omformes til en valideringsmatrise, ikke en produksjonslinje.

Sårbarheten må adresseres direkte. To seniorer søker vekk – det er et varsel om at prestisjen deres ikke lenger anerkjennes i den gamle strukturen. Vi må forhandle om verdiuttak, ikke bare prosesser. Opprett «Fagråd» der seniorer (f.eks. Erik, 28 år) godkjenner KI-utkast mot faglige standarder, mens juniorer (f.eks. Lin, 2 år) driver iterasjon og klientdialog.

Neste steg:

1. Innfør «AI-Valideringsramme» innen 30 dager: Alt KI-generert materiale krever senior signatur på 3 nivåer (faglig, etisk, klienttilpasset). Overgang fra timebasert til fastpris på «beslutningsstøtte + senior review».



2. Kjør «Rolleskift-Forhandling» (uke 1–3): Strukturerte par-samtaler senior/junior. Definer nye KPI-er: junior måles på syntese-hastighet og prompt-presisjon, senior på valideringsnøyaktighet og klienttillits-indeks.
3. Piloter ny forretningsmodell med 3 eksisterende kunder over 90 dager: Track margin, klagegrad og senior fastholdelse. Skaler modellen, ikke teknologien.