



id: SI_001

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_001

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | sårbarhet | implementer

Du står foran en **maktforskyvning**, ikke en teknologibeslutning. Det er det kritiske her. De to juniorene har ubevisst kapret definisjonen av “design” — og dermed hvem som er verdifull. Det er ikke teknologien som truer seniordesigneren; det er at hun plutselig må forsvare hva hun gjør i stedet for bare å gjøre det. Det er sårbarhet. Hun visste hva hun var verdt. Nå vet hun det ikke.

Den kortsiktige fristelsen er fatal: Hvis du velger A (AI-first), tjener du penger på 3-6 måneder. Så mister du. Kundene som valgte deg for Margaret på seniordesignteamet forsvinner — og de er de mest lønnsomme. Du ender som commodity-byrå som konkurrerer mot Fiverr-prisene. Junioren som kan “promptet best” blir din nye flaskehals. Hun forlater deg når hun skjønner sin verdi.

B er defensiv, ikke strategisk. Du kan ikke forby innovasjon internt og forvente å vinne.

C ser ut som kompromiss, men det er den eneste strategisk ærlige linjen — hvis du definerer rollen din nøyaktig nå.

Her er det du må implementere umiddelbart:

1. Rekall møte (denne uke): Ikke om AI. Om hva dere faktisk selger. Spør Margaret direkte: “Du vant Tele-operatør-kontoen. Hva bestemte det?” Svar: hennes strategiske intuisjon, ikke hennes Figma-ferdigheter. AI kan ikke gjøre det. Skriv det ned.

2. Prisdifferensiering (neste uke): Introduser to produktlinjer:

- “Kurert Design” (seniorled, strategisk, 3 uker, 150k)
- “Rapid Concept” (AI-assistert, junior-eksekvert, 5 dager, 35k)



Kunder velger selv. Tele-operatøren velger Kurert. Den nye kunden som spurte om “AI-pris” velger Rapid. Begge er sanne.

3. Reparér maktforskyvningen: Gi Margaret en ny tittel: “Creative Director” i stedet for “Senior Designer”. Gjør juniorene hennes team. Nå jobber de for henne, ikke mot henne. AI blir hennes verktøy, ikke hennes rival.

Konkrete neste steg:

- **I dag:** Snakk med Margaret. Lyt.
- **Denne uka:** Møte hvor du sier ordene “vi vet ikke hva kunden kjøper, så vi skal tilby begge svarene”.
- **Neste uke:** Implementer prisdifferensieringen og tittelendringen.

Spenningen oppløses når du slutter å late som at dette er et teknolog