



id: SI_002

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: syklisk

Instans SI_002

Seeds: strategisk | syklisk | tillit | usikkerhet | implementer

Analysen

Du står i en **syklisk knute**, ikke et tvevalg. A og B er feller — de er enten kapitulasjon eller nostalgi. Spørsmålet fra junioren var ikke provokasjon, det var diagnose: dere vet ikke lenger hva dere selger.

Strategisk inngang: Kundens spørsmål («AI-priser?» og «ekte design?») er ikke trusler. De er tillit-signaler som flirter med brudd. Kunden vet at noe har endret seg, men vet ikke om det er verdiskaping eller kostnadsreduksjon. Din seniordesigner forsto dette instinktivt: «Hva kunden egentlig kjøper» = tillit til menneskelighet under prosessen, ikke bare pixel-output.

Men hun tok feil konklusjon. AI er ikke fienden. **Usikkerheten er fienden.**

Syklisk virkelighet: Dette gjentar seg: hver gang verktøy demokratiseres (fotografi, desktop publishing, UI-templates), går bransjer gjennom samme fase. Først priskrig. Så stabilisering rundt hvem som bruker verktøyet, ikke verktøyet selv. En erfaren fotograf er ikke mindre verdt fordi alle har kamera.

Implementer nå, ikke senere:

- Kartlegg tillit eksplisitt (uke 1):** Ring 5 storkundene. Spør direkte: «Hva ville endret deres tillit til oss hvis vi brukte AI i prosessen — hvis resultatet var identisk?» Du får svar som «vi ville være redd for læring» eller «vi ville spørre om det var billigere» eller «vi ville stole mindre på hemmeligheten». Disse svarene er ditt nye produktet.



2. **Definer hybrid som strategi, ikke kompromiss (uke 2-3):** Ikke forbud. Ikke fri flyt. **Sertifiser prosessen:** AI brukes til eksplorering, volumvariasjoner, tidsrammer — men seniordesigner signerer strategisk retning og kuratering. Kunden får «AI-assistert menneskelig ledelse» — som er sant og dyrere enn rent AI, billigere enn rent håndverk. Pris det eksplisitt annerledes.
3. **Snakk med seniordesigneren først (denne uka):** Ikke fordi hun har rett. Fordi hun representerer tillit-funksjonen i organisasjonen. Hvis hun ikke blir leder av denne prosessen, mister du hennes troverdighet — og med den, kundenes.

Dissens: Du skal ikke velge mellom mennesker og maskin. Du skal velge mellom tillit gjennom transparens eller tillit gjennom skjuling. Den første skalerer. Den andre knekker når kunden finner ut.

Neste steg:

1. Kundesamtaler denne uken (usikkerheten må