



id: SI_003

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_003

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | mulighet | implementer

Diagnosen: Du har allerede gjort valget — du vet det bare ikke enda

Den ubehagelige stillheten i møtet var ikke et spørsmål. Det var en maktforskyvning som var fullbyrdet før du la merke til den. Juniorene tok muligheten som var der. Du tillot det ved passivitet. Nå handler ikke dette om AI — det handler om hvem som kontrollerer narrativet om hva byrået er.

Strategisk erkjennelse: Alle tre scenarioer du skisserte er kortsiktig tenking. De forutsetter at kunden kjøper output. Det gjør de ikke. Dine premiumkunder kjøper beslutningsmakt. De kjøper at noen tar ansvaret for at valget er riktig. En AI-generert kampanje er ikke mindre god fordi den er rask — den er mindre verdifull fordi ingen kan stå for den på samme måte.

Seniordesigneren din spurte det riktige spørsmålet: “Hva kjøper kunden egentlig?” Svaret er ikke “design.” Det er “bevis på at noen som forstår deres marked, har gjort dette valget bevisst.”

Makt-realiteten: Når du lar juniorene bruke AI uten ramme, gir du dem makten til å redefinere hva deres rolle er. De har allerede gjort det. Nå styrer de både tempo og kvalitetsstandarder. Du er ikke lenger daglig leder — du er administrator av deres metodologi.



Implementering — konkret, nå:

1. **I dag:** Kall seniordesigneren din. Spør: “Hvis vi bruker AI som verktøy hun kontrollerer, ikke som erstatning for hennes vurdering, hvordan endrer det for Tele-operatør-kontoen?” Listen. Dette gir deg rammeverket.
2. **Denne uken:** Lag tre konkrete eksempler. Ta en rask AI-kampanje fra juniorene. La seniordesigneren kurere, redige og ta eierskap for den. Dokumenter tidsbruken. Er den fortsatt rask? Ja. Er det nå hennes arbeid? Ja. Det er muligheten.
3. **Neste møte med ny kunde:** Svar på “AI-priser”-spørsmålet slik: “Vi bruker AI til det AI er best på — hastighet på variasjonene. Seniorekspertisen betaler du for når vi velger hvilken variasjon som skal fungere for din marked.” Pris det høyere, ikke lavere.

Neste steg:

- Definer en AI-governance — ikke et forbud, men eierskap
- Gjør seniordesigneren til AI-integrator, ikke konkurrent
- Markedsfør som “menneskelig strategisk ledelse + AI-verktøy”, ikke “AI-drevet”

Du har muligheten til å være først til å løse dette strategisk. Ikke vente.