



id: SI_005

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: operasjonell | langsiktig | makt | mulighet | implementer

Du står ikke foran et strategisk valg. Du står foran en **maktforskyvning** som allerede skjer operasjonelt — og du må velge om du leder den eller blir ledet av den.

Den operative sannheten først

Junioren som spurte “hva ER det kunden kjøper?” vant det debattet. Seniordesigneren din svarte ikke fordi hun ikke hadde svar — hun hadde flere mulige svar samtidig, og det gjorde henne usikker. Det er maktskiftet.

Din seniordesigner solgte ekspertise + tid + gjennomprøvde prosesser. **Det var pakken.** AI endrer ikke hva som er bra design — det endrer hva som blir beviselig bra design, raskere. Det eroderer ekspertisens skjulte verdi.

Kunden som spurte om “AI-pris” gjorde noe smart: hun splittet prisen fra prosessen. Det er operasjonelt riktig — og langsiktig katastrofalt for deg hvis du ikke redefinerer hva du selger.

Hybrid er ikke et tredje valg — det er avikk

Alt er hybrid nå. Spørsmålet er: hvem bestemmer hybridene?

C-modellen høres klokt ut, men det er en felle. Du ender med seniorene som “validatorer” av AI-output — prestisjereduksjon, ikke ekspansjon. De føler seg nedgradert. Junioren som var rask blir rasker. Marginen kryper ned likevel.



Min analyse: Implementer asymmetrisk

Gjør dette operasjonelt, umiddelbar:

1. **Definer tre prisnivåer — ikke basert på metode, basert på risiko:**

- Eksplorative konsepter (høyt volum, begrenset gjennomprøving): 40 % av normalpris
- Validerte retninger (AI + senior review + testing): 70 % av normalpris
- Strategi + implementering (senior-ledet, AI som verktøy): 120 % av normalpris

2. **Flytt seniorenne fra produksjon til garanti:** Deres rolle blir: “Denne løsningen er **ansvarlig** fordi vi står bak den strategisk.” Det er makt. Det er verdifullt. Priset reflekterer det.

3. **Dokumenter én case på hver nivå** — vis kunden eksakt hva de kjøper.

Langsiktig: Du konkurrerer ikke på hastighet mot andre byrå. Du konkurrerer på ansvar. Tele-kunden din kjøpte ikke bare design i 2019 — hun kjøpte en seniordesigner hun kunne ringe hvis noe skulle gå galt. Det er fortsatt verdt noe.

Maktposisjonen: Du er daglig leder. Du bestemmer ikke hvilken teknologi som brukes. Du bestemmer hvilken risiko byrået tar for hver løsning