



id: SI_007

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: makt

05_handling: utforsk

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_007

Seeds: strategisk | langsiktig | makt | usikkerhet | utforsk

Analysen

Du står ikke foran et teknologi-valg. Du står foran et **maktspørsmål** — og det er langt mer farlig enn det virker.

Den dypere spenningen handler ikke om AI eller mennesker. Den handler om hvem som definerer verdien. I dag har seniordesigneren din 20 års erfaringsmakt: hun vet hva som fungerer. Kunden betaler for hennes intuisjon, ikke hennes timer. Men når en junior på to dager leverer “overraskende høyt”, blir hennes makt brått usikker. Og usikkerhet gjør mennesker desperater — eller de slutter.

Her er dissensen: Alle tre scenarioer (A, B, C) er strategiske feller fordi de forsvarer posisjonen din istedenfor å utforske den.

Scenario A (“AI-first”) er en kapitulasjon. Du konkurrerer på marginale kostnader mot alle andre byrå — og mot Midjourney direkte. Tele-operatøren ringer deg om fem år og sier: “Vi bruker Midjourney nå, takk skal du ha.”

Scenario B (“Forbud”) er denial. Den gir seniorene trygghet i dag, men gjør dere blind for hva som faktisk skjer i markedet. Og junioren din som spurte “Hva ER det kunden egentlig kjøper?” — hun kommer til å finne seg et AI-byrå.

Scenario C virker sikkert, men er også usikkert — fordi du ikke har definert hva som er “strategisk retning” når AI kan generere 50 retninger på en ettermiddag.



Den virkelige strategien

Stopp. Spør kunden direkte — ikke abstract, men konkret:

Til Tele-operatøren: “Dere spurte om AI-pris. Hva endrer det for dere? Raskere iterasjon? Lavere risiko? Eller bare lavere kostnad?” Svar avslører hva de egentlig kjøper.

Til den gamle kunden: “Dere spurte om maskingenerert. Hvis resultatet hadde vært identisk men tatt halvparten av tiden — hadde det endret verdien?”

Disse spørsmålene er ikke defensiv. De er utforsking av ny maktstruktur i markedet.

Så: Ikke velg A, B eller C. Velg **uklarhet som strategi** for neste 90 dager:

1. **Kartlegg:** Få 5 kunder til å definere hva de faktisk betaler for (ikke hva de sier, men hva de velger når de velger). Betaler de for hastighet, original intuisjon, eller risikominimering?
2. **Test hybrid internt:** La senioren lede AI-prosessen — de setter begrensninger, velger ut, kurer. Måle ikke hastighet, men: holder kunden denne kvaliteten hvis