



Debrief — anthropic/claude-sonnet-4.6

- Instanser: 9
 - Tokens inn: 16,316
 - Tokens ut: 8,163
 - Kostnad: \$0.1714
 - Kjørt: 2026-04-13 01:47:25.630233+00:00
-

Sverm-debrief

Konsensus

1. **Kunden kjøper ikke design — de kjøper ansvarsdelegering.** Alle 9 instanser peker på det samme: premiumprisen er egentlig betaling for at noen med navn og ryggmarg står bak leveransen. AI kan ikke stilles til ansvar i et krisemøte.
 2. **Maktskiftet har allerede skjedd.** To juniorer har uformelt redefinert byråets produksjonsmodell. Vakuumet er beslutningen — og akkurat nå eier de premisset.
 3. **Seniordesigneren er ikke truet av AI — hun er truet av at ingen har gitt henne nytt språk for verdien sin.** Hennes 20 år er mest verdifulle nå, men kun hvis hun gjøres til arkitekt, ikke relikt.
 4. **Hybrid (C) er riktig retning, men farlig implementert som kompromiss.** Uten kirurgisk rolledefinisjon blir det bare konflikt med bedre verktøy.
 5. **Transparens overfor kunder er langsiktig smart, ikke bare etisk.** En kunde som oppdager skjult AI-bruk mister tillit permanent.
-

Dissens

Tempo: SI_009 anbefaler å vente 30 dager med strategivalget og samle data først. SI_008 sier handle nå — dere har 6–12 måneder før “AI-priser” er markedsstandard. Reell spenning.



Hybrid vs. dypere posisjon: SI_001 og SI_005 advarer mot hybrid som langsiktig svar — det holder 18–24 måneder, så ser kundene gjennom det. De øvrige behandler hybrid som tilstrekkelig. Ingen løser dette.

Blindsoner avdekket

Karin/Marte kan slutte — og ta kontrakten med seg. SI_009 er den eneste som eksplisitt nevner dette som operasjonell risiko. En enkelt AI ville sannsynligvis behandlet dette som et “kultur-problem”, ikke et kontrakts-problem.

Spørsmålet fra den nye kunden er en prisforhandling, ikke nysgjerrighet.

Svarer du ikke med en klar posisjon nå, setter kunden prisen for deg neste kvartal. Dette ble underbelyst i de fleste instanser.

Ingen spurte: hva vil juniorene om 2 år? Hvis de er “AI-operatører” uten strategisk utvikling, slutter de — eller de starter eget byrå og tar metodikken med seg.

Anbefalinger

1. **Denne uken:** 1:1 med seniordesigneren. Ikke for å berolige — for å kartlegge hva i hennes kompetanse som er ikke-promptbart. Det svaret er produktbeskrivelsen din.
2. **Innen 10 dager:** Svar den nye kunden skriftlig med en klar verdiposisjon. Ingen rabatt uten at du har definert hva rabatten faktisk betyr.
3. **Innen 14 dager:** Intern AI-policy — ikke forbud, men transparenskrav. Alt AI-assistert merkes internt. Stopper glidningen og gjenoppretter makt.
4. **Innen 30 dager:** Test to-spors prismodell på én ny kunde: “Sprint” (AI-assistert, lavere pris) og “Signatur” (strategisk kuratorert av senior, premium). La markedet svare.
5. **Ring den gamle kunden tilbake.** Ikke for å forsvare — for å forstå hva de faktisk fryktet med spørsmålet sitt. Det er din mest verdifulle datapunkt akkurat nå.