



id: SI_004

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_004

Seeds: operasjonell | langsiktig | makt | mulighet | implementer

Makt-spørsmålet ingen stiller direkte

Den ubehagelige stillheten etter juniorens spørsmål var ikke en kulturkollisjon — det var et **maktskifte som allerede har skjedd**. To juniorer redefinerte produksjonslogikken din uten mandat. Det er ikke et problem å løse, det er et signal å lese.

Operasjonelt er realiteten brutal: hvis 2 dager erstatter 2 uker, har du ikke lenger et tidsargument for premiumprising. Du har et verdiargument — og det er uklart hvem som eier det.

Alternativ C er ikke en løsning — det er et midlertidig pustepunkt

Hybrid-modellen er fristende fordi den unngår valget. Men implementert uten strategi blir den en organisasjon som betaler seniorkostnader for å legitimere juniorproduksjon. Det holder 18 måneder, kanskje 24 — til neste runde med spørsmål om “AI-priser”.

Den langsiktige fellen: du kan ikke selge “menneskelig kuratering” hvis markedet ikke tror kuratoren tilfører verdi. Og markedet bestemmer det — ikke du.



Hva kunden faktisk kjøper (operasjonelt svar)

Tele-operatør-kontoen ble vunnet fordi senioren din **reduserte risiko for en beslutningstaker** som satt på 50 millioner i merkevareeksponering. Hun skjønnte ikke bare design — hun skjønnte hva direktøren fryktet å tape.

Det er ikke estetikk. Det er **ansvarsdelegering**. Kunden kjøper noen å skylde på hvis det går galt, og noen å rose hvis det går bra.

AI kan ikke bære det ansvaret. Ennå.

Muligheten som faktisk finnes

Bygg eksplisitt rundt risiko-reduksjon som produkt. Sett navn på det:

- **“Strategisk garanti”** — senior-signaturen på leveransen er forsikringen
- AI brukes internt, men er aldri salgspunktet
- Pris etter **beslutningsverdi**, ikke produksjonstid

Da forsvinner “AI-pris”-spørsmålet — fordi du aldri selger produksjon.

Konkrete neste steg

1. **Denne uken:** Kall inn senioren til en-til-en. Ikke for å berolige — for å kartlegge hvilke kunder hun eier relasjonen til. Det er din faktiske maktstruktur.
2. **Innen 30 dager:** Skriv om én eksisterende kontrakt til å prise på leveranseverdi, ikke timer. Test hypotesen.
3. **Innen 90 dager:** Lag intern protokoll: AI er et produksjonsverktøy, ikke en identitet. Kommuniser dette aktivt til eksisterende