



id: SI_006

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: samarbeid

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_006

Seeds: operasjonell | langsiktig | samarbeid | mulighet | implementer

Kjernediagnosen

Den ubehagelige stillheten i møterommet er strategien din — om du har mot til å høre den. Junioren stilte det riktige spørsmålet. Seniorene vet svaret, men har ikke satt ord på det ennå. **Det er her samarbeid blir overlevelsesmekanisme, ikke bare verdi.**

Hva kunden faktisk kjøper

Ikke design. Ikke timer. **Risikoreduksjon med en menneskelig garantist bak.**

Tele-operatøren betalte premium fordi seniordesigneren din eide konsekvensene — hun ville vært flau om det feilet. AI har ingen ryggmarg. Det er asymmetrien kundene betaler for, selv om de ikke vet det ennå.

Den nye kunden som spurte om “AI-priser” tester markedet. Han vet ikke hva han vil ha. **Det er en mulighet, ikke en trussel** — du kan forme forventningen.

Operasjonell realitet (neste 90 dager)

Alternativ C er det eneste operasjonelt forsvarlige, men du må implementere det med presisjon, ikke som kompromiss:

- **Uke 1-2:** Kartlegg hva seniordesigneren faktisk gjør som er umulig å prompte. Strategisk briefing? Kundeforståelse over tid? Stilistisk konsistens på tvers av år? Dette er produktet hennes — **navngi det eksplisitt.**



- **Uke 3-4:** Juniorer og senior bygger én felles arbeidsflyt på ett pågående prosjekt. Ikke som hierarki, men som **laboratorium**. Dokumenter hva AI løser, hva den ødelegger, hva som krever menneskelig dom.
- **Mnd 2-3:** Pris to tjenestespør åpent: “Sprint” (AI-assistert, 3-5 dager, lavere pris) og “Signatur” (strategisk ledet av senior, full prosess). La kundene velge — og observer hva de faktisk velger.

Den etiske forpliktelsen

Vær transparent. Ikke av moralisme, men fordi det er **langsiktig smart**. En kunde som oppdager AI-bruk de ikke visste om, mister tillit permanent. En kunde som velger AI-assistert arbeid med åpne øyne, er en partner.

Seniordesigneren din fortjener en ærlig samtale: hennes 20 år er **mest verdifulle nå** — som kvalitetsfilter og strategisk ryggrad. Men kun hvis hun velger å se det slik.

Neste steg

1. **Hold et “hva selger vi egentlig”-møte** — alle 25 ansatte, ingen fasit på forhånd
2. **Implementer to-spors prismodell** på neste nye kunde som spør
3. ****Skriv ned byråets AI-etiske**