



id: SI_009

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_009

Seeds: operasjonell | kortsiktig | makt | sårbarhet | vent

Makt forskyves — og du ser det ikke ennå

Den ubehagelige stillheten i møterommet var ikke et kommunikasjonsproblem. Det var en **maktforskyvning** som skjer live foran deg.

To juniorer har uformelt redefinert hva byrået leverer — uten mandat, uten struktur, uten at du tok stilling. Det operasjonelle vakuumet er beslutningen. Og akkurat nå eier de 24-åringene premisset.

Sårbarhetens anatomi

Du har tre synlige sårbarheter som forsterker hverandre:

1. **Seniordesigneren din** (la oss kalle henne Karin) er byråets reelle merkevare hos Tele-operatøren. Hvis hun slutter — og hun vurderer det, selv om hun ikke har sagt det — mister du ikke bare erfaring, du mister kontrakten.
2. **Kundespørsmålet om “AI-priser”** er ikke uskyldige. Det er en prisforhandling forkledd som nysgjerrighet. Svarer du ikke nå med en klar posisjon, setter kunden prisen for deg neste kvartal.
3. **Hybrid (C) er ikke en strategi — det er utsettelse.** “AI-assistert menneskelig kuratering” høres smart ut, men er operasjonelt udefinert. Hvem bestemmer når AI er “nok”? Karin eller junioren?



Ikke velg fremtid — sett maktstrukturen først

Mainstream-rådet er å velge A, B eller C. Mitt råd: **vent med den beslutningen i 30 dager**, men bruk de 30 dagene operasjonelt, ikke passivt.

Det kortsiktige trekket som faktisk betyr noe: **sett Karin til å lede et internt AI-prosjekt** — ikke for å lære henne prompting, men for å la henne definere kvalitetsstandardene AI-output skal måles mot. Gi henne makt over metodikken, ikke over forbudet.

Dette gjør tre ting:

- Karin forblir arkitekt, ikke relik
- Juniorenes verktøy legitimeres, men styres
- Du får faktisk data på hva kundene reagerer på før du låser strategien

Konkrete neste steg

1. **Denne uken:** Kall inn Karin til en 1:1. Spør ikke om AI — spør hva hun mener byrået selger. Lytt nøye. Det svaret er din strategi.
2. **Innen 14 dager:** Svar den nye kunden skriftlig med en tydelig verdiposisjon. Ingen rabatt uten at du har definert hva rabatten faktisk betyr.
3. **Innen 30 dager:** Lag et internt kvalitetsmanifest — én side — signert av deg og Karin sammen. Det er ikke