



id: SI\_004

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: forhandle

01\_perspektiv: operasjonell

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_004

**Seeds:** operasjonell | kortsiktig | makt | mulighet | forhandle

### Strategisk analyse:

Den **kortsiktige** fordelene med AI er tydelig: juniorene leverer raskt og kvalitativt, noe som gir en **operasjonell** effektivitet. Men denne effektiviteten skaper også **makt**-dynamikk internt, der seniorennes ekspertise settes under press. Samtidig åpner AI **muligheter** for å skape nye verdier for kunder, som tidsbesparelse eller kreativt overraskelsesmoment.

Spørsmålet er hva kunden egentlig kjøper. Det handler ikke bare om produktet, men om følelsen av trygghet, ekspertise og autentisitet. AI kan ikke erstatte denne tilliten fullt ut, men den kan **forhandle** frem nye posisjoner i markedet.

### Etisk og menneskelig dimensjon:

Det er etisk utfordrende å fase ut seniorenne kun fordi AI kan gjøre jobben deres billigere. Det kan føre til tap av dyptgående kreativ kompetanse og team-moral. Samtidig er juniorennes bruk av AI ikke bare effektivt, men også fremtidsrettet. En balanse må finnes.

### Konkrete steg:

1. **Forhandle** med teamet: Hold et åpent møte der alle får uttrykke frykt, håp og ideer. La seniordesigneren og juniorene **møtes** og skape en felles forståelse for hva kunden virkelig kjøper.
2. **Utforsk hybridmodellen:** Start en pilot der AI brukes til volumoppgaver, mens seniorenne fokuserer på strategisk retning og kvalitetskontroll. Mål effekten på både kundetilfredshet og internt samarbeid.



3. **Definer AI-priser:** Lag et pristilbud som reflekterer både AI-drevet effektivitet og menneskelig kuratering. Selg dette som en **mulighet** for kunder som ønsker både hastighet og kvalitet.

Denne situasjonen krever både pragmatisme og visjonær tenking. AI er verktøyet, men menneskelig ekspertise er din unike merkevare.