



id: SI_002

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: samarbeid

05_handling: forhandle

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_002

Seeds: operasjonell | kortsiktig | samarbeid | usikkerhet | forhandle

Svaret ligger ikke i å låse seg til A, B eller C. Det ligger i en **operasjonell testfase** der usikkerhet gjøres til en styrt variabel, og kortsiktig handling erstatter filosofisk debatt. Klienten kjøper verken «design» eller «prompting». De kjøper **beslutningstrygghet og risikoreduksjon**. Det må forhandles frem per oppdrag, ikke fastsettes i en ny standardpris.

Kortsiktig (0-60 dager): Implementer «Par-modellen». To juniorer (AI-produksjon) kobles til to seniorer (strategisk kuratering) i faste celler. Ingen leveranse eksporteres uten senior sign-off, men AI brukes åpent i skissefasen. Mål: kutte konsepttid fra 14 til 3 dager, men beholde 100 % menneskelig kvalitetsfilter før klientmøte.

Forhandlingsramme: Pakk inn usikkerheten som tre moduler:

1. Rask validering (AI-drevet, 2 uker, lavere inngangspris)
2. Kuratert lansering (hybrid, 4 uker, premium)
3. Merkevarerarkitektur (senior-ledet, 8+ uker, eksklusiv) Klienten velger etter risikoaksept, ikke etter «ekte vs. maskin».

Samarbeid & rolletrygghet: Gi senioren eierskap til «AI-kurering» som ny disiplin. Juniorene får tittelen «Promptstrateg» med klare KPI-er (varianttetthet, konvergenshastighet, feilrate). Ingen fases ut; kompetansen omfordes eksplisitt. Hold ukentlige operasjonelle retrospektiver der både AI-forslag og menneskelige avveinger loggføres.

Dissens: Å forby AI (B) er merkevareselv-mord. Å gå AI-first (A) er en kappløp mot bunnen der teknologien spiser marginene. Hybrid (C) er for vag til å selge. Løsningen er **prosess-transparent forhandling**: selg hastighet og trygghet som separate varer, og la klienten se nøyaktig hvor menneskelig innsats legger seg inn i verdikjeden.

**Neste steg:**

1. Kjør en 14-dagers operasjonell pilot med 3 eksisterende kunder på Rask validering; mål aksept, faktisk timebruk og juster pris umiddelbart etter resultat.
2. Utarbeid «Kvalitetskontrakt»-mal: spesifiser nøyaktig hvilke faser som er AI-genererte vs. menneskelig kuraterte, med tydelig senior-ansvar før levering.
3. Etablér månedlig «Forhandlingsforum» internt: teamet setter prosjektpriser basert på risiko, volum og klientmodenhet – ikke på fakturerbare timer.