



id: SI_002

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_002

Seeds: operasjonell | langsiktig | makt | mulighet | vent

Analysen

Du står ved et maktskifte. RAG-systemet er ikke primært et teknologi-problem — det er et **kontrollspørsmål** om hvor verdien oppstår i organisasjonen.

De to partnerne som sluttet gjorde det ikke fordi systemet er dårlig. De sluttet fordi de så at deres **langvarige konkurransefordel** — deres uerstattelige vurderingskraft — nå skal gjøres operasjonelt overførbar. Det handler om mulighet: hvis kunnskapen blir systemetisert, blir de mindre nødvendige. Derfor holder partner 3 kortene tettere.

Operasjonelt ser HR-direktøren rett: ja, du kan skalere. Men du skalerer ved å fjerne makt fra seniorenene. Du gjør juniorer mindre avhengige av mentorskap, mindre avhengige av tilgang til senior-tenkingen. Det er elegant — og det er også hvorfor de beste seniorenene forlater deg.

Langsiktig skapte du akkurat et løpskupp: de beste partnerne forlater før systemet blir verdifullt, og tar sine beste sakser med seg til konkurrenter. Du sitter igjen med RAG-systemet fylt med dokumentasjon fra partnere som var moderert i sitt engasjement.

Hva du faktisk gjør

Ikke ta beslutningen neste måned. I stedet:

1. Møt de tre seniorpartnerne som ikke har sluttet enkeltvis (denne uken). Ikke om RAG-systemet — om deres framtid hos dere. "Jeg merker at noe har endret seg. Jeg



vil forstå hva.” Lytt. Ikke defendre teknologien. Noter hva som skaffer dem følelse av betydning.

2. Reframe muligheten. RAG-systemet kan være ikke et distribusjons-verkøy, men et **mentorskaps-verkøy**. Slik at senior-partneren blir mer sentral (fordi junioren har bedre grunnlag for spørsmål). Eksempel: “Du trenger ikke forklare fra scratch — systemet gir kontekst — så vi kan gå dypere på din vurdering.”

3. Vent på implementeringen. Bygg først et **pilot-program med frivillige** — ikke påtvunget. En senior som tror på dette. Test i 3 måneder. La resultatene tale. Hvis det viser seg at senior-partneren blir mindre verdifull (ikke mer), stoppes det.

Konkurransen-argumentet (“konkurrentene gjør det før oss”) er panikk-drevet. Dine konkurrenter gjør akkurat det samme som deg: mister seniorene sine.

Din fordel ligger i å skjønne at du ikke skalerer ved å kutte hodet av fuglen.