



id: SI\_003

model: anthropic/claude-haiku-4-5

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: historisk

## Instans SI\_003

**Seeds:** strategisk | historisk | tillit | mulighet | utforsk

### Analysen

Du står foran en **tillit-krise som er maskert som en teknologi-beslutning**. De to avgangene og vagueheten fra partner 3 er ikke støy — de er signaler.

**Historisk perspektiv:** Ditt firma bygger på et 200-år-gammelt modell: mesterlære. Juniorene lærer ved å være i rommet med senioren, se hvordan de tenker, ikke bare hva de konkluderer. Når du digitaliserer dette, mister du læringskjeden som faktisk har skapt konkurransen.

**Tillit-dimensjonen:** Partner-resignasjonene signaliserer at senioren opplever dette som depersonalisering av deres verdi. De frykter ikke at junior blir god — de frykter at junior blir god uten å trenge dem. RAG-systemet er symbolsk: “Din erfaring er en database.” Dette undergraver deres historiske rolle som irreplacebare.

**Strategisk innsikt:** Leir A sier “konkurransfordel”, men det er motsatt. Hvis kunnskapen virkelig er deres fordel, kan den ikke pakkes inn uten tap. At konkurrenter gjør det først betyr bare at de også mister det samme. Du løper en arms race som svekker hele industrien.

**Muligheten:** Det finnes en tredje vei som kombinerer digitalisering med tillit:

**Utforsk en “Mentorship-RAG”** — ikke en kunnskapsbank, men et relasjonalt verktøy. I stedet for “få svar fra systemet”, blir det: “Se hvilke case partner X jobbet med, og be om 30-minutters gjennomgang.” Teknologien kobler, ikke erstatter. Senioren kontrollerer fremdeles verdien — de avgjør hva som deles og hvordan.



## Konkrete neste steg

**1. Utsett styrebeslutningen 6 uker.** Gi IT-direktøren en annen oppgave: kartlegge hvilken type spørsmål juniorer faktisk stiller, og hvilken respons de trenger. Det er datagrunnlaget som mangler.

**2. Kjør en lukket workshop med de 8 seniorpartnerne — ikke som «innspill til prosjekt», men som «Co-design av løsningen».** Presenter to scenarier konkret:

- Scenario A: Kunnskapsbank (RAG som foreslått)
- Scenario B: Mentorship-matching (relasjonell)

Spør ikke “hva synes dere?” — spør “hva ville gjøre at dere ville bruke dette aktivt?”

**\*\*3.** Få den tredje partneren som holder kortene tett til brystet til å utforme ett case sammen med IT-direktøren — som prototype. Hvis han sier ja, er han tilbake. Hvis han sier nei, vet du hva du trenger å løse.

Du har **tillit** som det