



id: SI_008

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_008

Seeds: juridisk | langsiktig | makt | usikkerhet | implementer

Maktforskyvningens juridiske anatomi

Det som skjer er ikke en teknologidebatt. Det er en **maktkamp om hvem som eier kunnskapen** — og den har allerede begynt å blø.

De to avgangene og den tredje partnerens strategiske vaghet er ikke tilfeldigheter. De er rasjonelle responser på en opplevd ekspropriasjon. Senior-partnernes markedsverdi hviler på utilgjengelighet — når du systematiserer den kunnskapen inn i et RAG-system, konverterer du deres personlige humankapital til selskapets immaterielle eiendel. Det er en reell verdioverføring, uten kompensasjon.

Det juridiske perspektivet er undervurdert og akutt. Har partneravtalene klausuler om eierskap til arbeidsrelaterte vurderinger, metodikk og resonnementer nedfelt i e-poster og interne notater? Trolig ikke — de fleste partneravtaler fra 10+ år siden er tause om dette. Det betyr at selskapet opererer i et juridisk vakuum. Hvis en partner slutter og tar sin “vurderingslogikk” med seg til konkurrent, men den allerede er indeksert i RAG-systemet, er du i konflikt. Omvendt: hvis du bruker deres historiske resonnementer kommersielt uten eksplisitt samtykke, risikerer du at de krever rettigheter i etterkant.

Usikkerheten du ikke kan implementere bort

HR-direktørens entusiasme over skalering er kortsiktig. Leir B har rett i én ting: **relasjonsbasert kunnskap taper 40-60% av sin verdi når den løsrives fra kontekst og menneskelig skjønn.** Et RAG-system gir deg presedenser, ikke klokskap.



Juniorer som tror de har tilgang til seniorkunnskapen, vil gjøre dyrere feil — med høyere selvtillit.

Den langsiktige risikoen er at du bygger et system som ser ut som kompetanse men gradvis underminerer den ekte artikkuleringen av den.

Konkrete neste steg

1. **Stopp styrepresentasjonen én måned.** Bestill juridisk gjennomgang av alle partneravtaler — spesifikt: hvem eier hva som er produsert. Dette er ikke valgfritt.
2. **Gjennomfør strukturerte 1:1-samtaler med alle 6 gjenværende senior-partnere innen 3 uker** — ikke gruppeformat. Spør direkte: “Hva skal til for at du ser dette som en fordel for deg, ikke en trussel?” Bruk svarene til å redesigne incentivstrukturen, ikke prosjektet.
3. **Implementer kun med eksplisitt opt-in og deling av gevinst.** Partnere som bidrar aktivt til RAG-systemet får økt andel av systemgenerert