



id: SI\_009

model: deepseek/deepseek-chat-v3

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: tillit

05\_handling: vent

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_009

**Seeds:** strategisk | kortsiktig | tillit | mulighet | vent

### Analyse med seeds-linse:

**Strategisk:** Dette er et vendepunkt for selskapets kunnskapskultur. Beslutningen må balansere langsiktig verdiskaping mot kortsiktig effektivitet. RAG-systemet er en **mulighet** for å formalisere kunnskap, men risikoen ligger i å undergrave den **relasjonelle tilliten** som har bygget selskapet.

**Kortsiktig:** De to seniorpartnerne som forlot selskapet er et rødt flagg. Det er fristende å skylde på konkurranse, men “det føles ikke som før” peker mot en kulturell erosjon. Å **vente** med å implementere til vi forstår dypere, er verdt å vurdere.

**Tillit:** HR-direktørens fokus på “skalering uten flere seniors” er farlig: det signaliserer at seniorers verdi reduseres til databaser. Partneren som dokumenterer grundigere, men holder vurderingene vage, viser et tillitsbrudd i embryo.

### Konkrete observasjoner:

- **Tap av seniorer:** 2 av 8 partnere på 3 måneder tilsvarer en årlig turnover på 33% blant nøkkelpersonell.
- **Dokumentasjonsadferd:** Partneren som endrer praksis, er trolig en “kanarje i kulen” – andre følger etter hvis de ser at hans strategi gir trygghet.
- **Junior-delning:** 50% positive juniorer er et dårlig tegn: de burde være 90+% entusiastiske hvis dette virkelig hjelper dem.



## Handlingsforslag:

1. **Hold en uformell samtalerunde med alle seniorpartnere** før styremøtet.  
Spør: “Hva gjør at du føler deg verdsatt her?” og lytt etter temaer uten å nevne RAG.
2. **Test RAG på et begrenset domene** (f.eks. én spesifikk klausultype) med frivillige partnere og juniorer. Mål både effektivitet og teamdynamikk.
3. **Utvikl en hybridmodell** der RAG brukes til eksplisitt kunnskap (fakta, klausuler), mens relasjonell kunnskap (vurderinger, nettverk) forblir menneskelig.

## Neste steg:

- Be IT-direktøren demonstrere RAG for partnerne med ekte cases – ikke som ferdig løsning, men som verktøy under diskusjon.
- Inviter de to avgåtte seniorpartnerne til lunsj (under NDA) for å forstå deres perspektiv uten filter.

SI\_009 avslutter med å understreke: Denne beslutningen handler ikke om teknologi, men om å bevare sjelen i selskapet mens man omfavner muligheter.