



id: SI\_007

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_007

**Seeds:** strategisk | kortsiktig | konkurranse | mulighet | implementer

Dette er en kritisk strategisk veiskille, der en tilsynelatende mulighet for effektivisering truer med å erodere firmaets kjernekompetanse og konkurranseevne. Problemet er ikke teknologien i seg selv, men dens implementering og den menneskelige faktoren. Vi må agere kortsiktig for å avverge katastrofe, samtidig som vi forbereder en robust strategisk vei fremover for å styrke vår konkurranse-posisjon.

Min analyse er at RAG-prosjektet, i sin nåværende form, er en giftig pille. Tapet av "Partner Gamma" og "Partner Delta" er ikke tilfeldig støy, det er et direkte signal om erosjon av tillit og tilhørighet. "Partner Epsilon" sin atferd, med vage vurderinger, er det klareste tegnet på at han beskytter sin unike verdi – noe som er rasjonelt i et system som truer med å abstrahere den bort. Hvis vi mister flere slike nøkkelpersoner, vil RAG-systemet være en hylse uten innhold.

**Kortsiktig handling:** Umiddelbart må en "pause" på RAG-prosjektet erklæres. Dette er ingen avlysning, men en strategisk timeout for å gjeninnføre tillit og forståelse. Jeg vil informere IT-direktøren og HR-direktøren om at deres entusiasme er notert, men at den menneskelige kapitalen er vår viktigste konkurransefordel, og den må beskyttes.

**Strategisk omforming og nye muligheter:** Vi har en mulighet til å snu dette fra et trusselbilde til en forsterket strategisk fordel. Kjernen i problemet er at kunnskapen ses på som et passivt depot, ikke en aktiv veksling. Vi må implementere en hybridmodell.

- Re-branding og Re-fokus:** Endre prosjektets navn fra "digitalisering av partner-kunnskap" til "forbedring av kunnskapsdeling og mentorskap". Dette endrer narrativet fra utskiftbarhet til styrking.
- Sikre Nøkkelpersoner:** Jeg vil invitere Partner A, B, C og spesielt Partner Epsilon til et konfidensielt møte. Ikke et spørsmål om å "godkjenne" RAG, men om å strategisk diskutere hvordan vi kan styrke firmaets kunnskapsbase for



fremtiden. Jeg vil eksplisitt spørre Epsilon hva som skal til for at han føler seg trygg på å dele sin dype innsikt. Erfarne partnere må oppleve at systemet forsterker deres rolle, ikke marginaliserer den.

3. **Definere Grenser for Deling:** Partnerne må eie prosessen med å definere hva som er “delbart” og hva som er “relasjonell kunnskap”. RAG-systemet skal fungere som en kortsiktig presedensdatabase, ikke en erstatning for senior-junior-relasjonen eller klientmøter.

### **Konkrete Neste Steg:**

1. **Møte med Partnergruppe:** Innkalle til et lukket partnernemøte (uten IT/HR i første omgang) for å