



id: SI_009

model: google/gemini-2.5-flash

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: aksepter

01_perspektiv: økonomisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_009

Denne problemstillingen, sett gjennom linsen av **økonomisk** dynamikk, **historisk** kontekst, **tillit** som en skjør valuta, innebygd **sårbarhet**, og den essensielle nødvendigheten av å **akseptere** den menneskelige faktor, avslører en dypere konflikt enn en teknologisk beslutning.

For det første, den **økonomiske** attraksjonen er åpenbar: skalerbarhet uten proporsjonal økning i seniores lønnskostnader – en drøm for HR-direktøren. Men den skjulte **økonomiske** kostnaden ved tap av seniorer, som “Harald Jensen” (en av partnerne som sluttet), og den potensielle reduksjonen i unike, “ikke-dokumenterbare” partnerhonorarer, kan overstige gevinsten. Den økonomiske verdien av en partners personlige presedens, det vil si den unike vurderingen og intuisjonen som ledsager historiske saker, er vanskelig å kvantifisere i et RAG-system. Den tredje partnerens vage dokumentasjon er et direkte, **økonomisk** forsvar av egen verdi.

Historisk sett har profesjonelle tjenestefirmaer bygget seg på læregutt-mester-modellen, der **tillit** bygges organisk over tid. Juniorene arver kunnskap gjennom relasjoner, ikke bare databaser. RAG-systemet ser ut til å ignorere denne **historiske** arven, og fragmenterer mentor-rollen til en databank. Dette skaper en betydelig **sårbarhet** i firmaets kultur. De to partnerne som sluttet, “Inger Lise” og “Per-Odd”, opplevde kanskje at det “ikke føltes som før” fordi den **historiske** modellen de vokste opp under var under angrep – et angrep på **tilliten** til at deres erfaring var uerstattelig, uten umiddelbar **aksept** av en ny modell.

Junior-gruppens splittelse er også kritisk. Halvparten, som “Emma”, ser muligheter, mens “Martin” frykter **sårbarhet** og utskiftbarhet. Denne mistilliten er en direkte følge av at prosjektet oppfattes som en trussel mot den tradisjonelle karrierestigen, hvor lang erfaring var synonymt med uerstattelighet. **Tilliten** til ledelsen må gjenopprettes.



Leir B har rett: partner-kunnskap er relasjonell. Å redusere den til datapunkter skaper en **sårbarhet** for å miste det unike konkurransefortrinnet som kommer fra den menneskelige interaksjonen – evnen til å navigere i komplekse, gråsoner som aldri kan fullt ut dokumenteres. Uten **aksept** fra partnerne for transformasjonen av deres definisjon av “verdi”, vil prosjektet feile.

Neste steg:

1. **Avhold umiddelbare og separate dypdykk-samtaler med hver seniorpartner.** Ikke spør om RAG-systemet direkte. Spør om “fremtiden for firmaet”, “hva som gjør dem unike”, “hvilke verdier de ønsker å videreføre”. Lytt etter underliggende bekymringer knyttet til **tillit**, **sårbarhet** og deres definisjon av egen **historisk** verdi i det nye **ø