



id: SI_005

model: qwen/qwen3.6-plus

seeds:

04_risiko: resiliens

03_relasjon: konkurranse

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: strategisk | langsiktig | konkurranse | resiliens | implementer

RAG-prosjektet er et eierskapsspørsmål, ikke et teknologivalg. Vår **strategiske** posisjon hviler på at partnerne selger dommen, ikke data. Å ekstrahere tacit kunnskap uten motytelse skaper en **resiliens**-sårbarhet vi allerede observerer: to avganger, én partner som «vasker» dokumentasjonen, og juniorer som frykter å bli algoritme-fôr.

Den virkelige **konkurranse**fordelen ligger ikke i å være først med RAG, men i å bygge en tillitsarkitektur konkurrentene ikke kan kopiere. Leir A tar feil: teknologien kommodifiseres raskt. Leir B har rett i at kunnskapen er relasjonell, men overser at systemet kan formalisere mentorering. Leir C representerer en styringsrisiko – teknologisk illitteratur blant eierne må adresseres før vedtak.

Jeg velger en **langsiktig** bane som bryter med mainstream: vi bygger ikke et svar-oppslagsverk, men et argumentasjons-lab. Systemet skal ikke gi ferdige konklusjoner, men vise hvordan partner X veide argument Y i sak Z, med usikkerhetsmarkører og en «spør partner»-knapp. Juniorer blir refleksive praktikanter, ikke utskiftbare operatører. Partnerne får synlig intellektuell avkastning via en «Knowledge Dividend»-modell: 0,5 % av prosjektmarginen der RAG-innsikt bidrar til salget innen 12 måneder.

Implementer i faser: pilot med 3 frivillige partnere, tydelige kildeavtaler, og måling på redusert tid til første utkast samt junior-retensjon.

Neste steg:

1. Innkall 1-mot-1 samtaler med alle 8 partnere innen 14 dager. Ikke spør «for eller imot», men «hvilken del av din dømmekraft vil du beholde menneskelig, og hva kan systemet skalere uten å utvannes?»
2. Bestill en uavhengig kartlegging av tacit vs. eksplisitt kunnskap (ekstern ekspert + intern tillitsvalgt).



3. Legg frem en begrenset pilot for styret med exit-kriterier: <60 % partner-engasjement etter 6 måneder fryser utvidelse, og midler omdisponeres til strukturerte mentorprogrammer.