



id: SI_002

model: anthropic/claude-opus-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: vent

01_perspektiv: bruker

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_002

Seeds: bruker | kortsiktig | makt | sårbarhet | vent

Kjerneanalyse: Pendleren som sårbar bruker i andres maktstruktur

La meg snu dette: Pendleren er ikke en passiv aktør som “ikke har oppdaget Kongsberg.” Pendleren er en **bruker** som gjør et rasjonelt, **kortsiktig** optimalisert valg — fordi å flytte innebærer **sårbarhet** de ikke har råd til.

Rootcause gjennom sårbarhetsperspektivet

Den egentlige barrieren er **maktasymmetri i risiko**. Pendleren som selger bolig i Drammen/Oslo og kjøper i Kongsberg gjør et irreversibelt veddemål:

- **Partnerens karriere** — Kongsberg-arbeidsmarkedet er smalt. Hvis partner mister jobb, finnes det alternativer? Svaret er ofte nei. Denne **sårbarheten** er den viktigste uuttalte barrieren.
- **Boligverdirisiko** — Oslo-boligen er likvid og stiger. Kongsberg-boligen er usikker. Å bytte er å gi fra seg **makt** over egen økonomi.
- **Sosial kapital** — Nettverk, venner, barnas skolemiljø. Tap av dette er sårbarhet som ingen boligtilskudd kompenserer **kortsiktig** nok.



Segmentering etter sårbarhetsprofil

Segment	Sårbarhet	Kortsiktig trigger for flytting
Unge enslige (25-32)	Lav — men vent -modus: de utsetter livsvalg	Rimelig førstebolig + sosialt miljø
Tøkarrierefamilier	Svært høy — partnerjobb er flaskehals	Konkret jobbtilbud til partner
Seniorkompetanse (50+)	Middels — barn er flyttet ut	Nedskaleringspakke: billigere, roligere

Hva som faktisk virker — og hva man må vente med

Gjør nå (0-12 mnd, lavbudsjett): Kongsberg Næringsforening og de store arbeidsgiverne (Kongsberg Gruppen, FMC) oppretter **partnerkarriere-desk**: aktiv formidling av jobb nr. 2 i husstanden. Dette angriper den reelle **maktubalansen**. Kostnad: ~1,5 MNOK/år. Målbart: antall partnere formidlet.

Gjør snart (12-24 mnd): “Prøvebo Kongsberg” — 6 måneders subsidierte leiligheter for pendlerfamilier. Reduserer **sårbarhet** ved å la **brukeren** teste uten irreversibelt valg. Referanse: Horten kommunes prøvebo-ordning. Kostnad: ~3 MNOK for 15 enheter.

Vent med: Storskala boligtilskudd og skattelettelser. Disse er dyre, skaper forventningsinflasjon, og løser ikke det **brukeren** faktisk frykter.

Risiko

Største fallgrube: kommunen bruker penger på **maktdemonstrasjon** (prangende kampanjer, merkevarebygging) fremfor å redusere reell sårbarhet. Hamar brukte 20 MNOK på omdømmeprojektet “Hamar — med sisu” uten målbar tilflyttingseffekt.

Tre neste steg

1. **Kartlegg partner-barrieren kvantitativt:** Survey blant 200 pendlere via de tre største arbeidsgiverne — spør eksplisitt om partners arbeidssituasjon. Innen 8 uker.
2. **Etabler partnerkarriere-desk** som pilot med Kongsberg Gruppen. Mål: 20 partnerformidlinger første år.
3. **Vent aktivt:** Ikke lanser bred kampanje før dere har data. Sårbarhet krever presisjon, ikke volum.