



id: SI_004

model: google/gemma-4-26b-a4b-it

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: forhandle

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: historisk

Instans SI_004

Seeds: strategisk | historisk | konkurranse | mulighet | forhandle

Analyse av Quben-nettverket

For å unngå den **historiske** fellen der lukkede fagmiljøer dør av informasjonsmetning, må Quben slutte å se på seg selv som en “læringsgruppe” og heller fungere som en **strategisk** etterretningsenhet.

1. Den distribuerte læringsmodellen: “The Intelligence Cycle” Glem klasserom. Bruk en modell inspirert av etterretning: Collection → Analysis → Dissemination.

- **Mekanisme:** Del medlemmene inn i “Sektorer” (f.eks. Code, Ops, Strategy). Hver sektor har ansvar for å filtrere støy og kun levere “High-Signal” innsikt til resten. Dette skaper en **konkurranse** om å være den mest relevante kilden, som igjen driver kvalitet.
- **Progresjon:** Nybegynner (Consumes) → Praktiker (Validates/Tests) → Mentor (Synthesizes/Distills).

2. Relevans via “Delta-metoden” Ikke diskuter hva KI er, diskuter hva som er endret siden sist. Relevans styres ikke av volum, men av avvik (delta) fra forrige ukes status. Systemet som styrer dette er en “Delta-logg”: Hva er nytt? Hva gjør det med våre eksisterende arbeidsflyter?

3. Insentiv og forhandling: Individuell ROI For å sikre bærekraft må deltakeren kunne **forhandle** sin tid med arbeidsgiver ved å vise til konkret verdiskaping.

- **Mekanisme:** “The Proof-of-Work Artifact”. Hver innsikt skal konverteres til et verktøy, en prompt-bibliotek-oppdatering eller en prosessendring som medlemmet kan vise frem i sin egen bedrift. Quben er ikke en kostnad; det er en R&D-avdeling levert gratis av fellesskapet.



4. Diversitet som asymmetrisk fordel Bransjevariasjon er ikke friksjon, det er en **mulighet** for cross-pollination. En logistikk-ekspert som løser et optimeringsproblem med LLM kan gi en markedsfører en helt ny tilnærming til segmentering. Bruk “Problem-First”-matching: En medlems bransje-problem kastes ut, og de andre angriper det fra sine unike vinkler.

Spørsmål til gruppen:

- Hva er den minste enheten av “verdi” vi kan produsere som er umiddelbart anvendelig på mandag morgen?
- Hvis vi bare hadde 30 minutter i måneden, hva er det absolutte minimum av informasjon vi må dele for at det skal være verdt reisen?

Neste steg:

1. Definer de 4 “Sektorene” basert på nåværende medlemskompetanse.
2. Etabler en “Delta-logg” (f.eks. i Notion/Slack) for ukentlige endringer.
3. Test “Problem-First”-metodikken i neste møte.