



id: SI_003

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

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: vent

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_003

Seeds: operasjonell | langsiktig | konkurranse | sårbarhet | vent

Diagnose: Den falske trygghetens paradoks

1. Bevissthet vs. Risiko (Sårbarhet) Gapet er ikke mangel på kunnskap, men en **kognitiv dissosiasjon**. Jurister ser på ChatGPT som en “avansert søkemotor”, ikke en data-prosessor. De behandler prompts som spørsmål til Google, ikke som overføring av klientdata. De operasjonelle risikoene (datalekkasje) blir overskygget av den umiddelbare gevinsten (effektivitet). Sårbarheten ligger i at de tror de har kontroll så lenge de ikke limer inn sensitive personnumre, mens de i realiteten lekker kontekstuell informasjon som kan rekonstrueres.

2. Tillit og Regulatorisk Stillstand (Vent) De venter. De venter på en “Prejudikat-effekt”. Ingen vil være den første som får et gebyr fra Datatilsynet, men ingen vil heller være den første som implementerer en streng løsning som potensielt begrenser kreativitet. De opererer i et vakuum av regulatorisk ventetid. De stoler ikke på at on-premise er “bedre” før de ser en juridisk bindende standard som sier det.

3. Sosiale og Konkurransemessige Drivere (Konkurranse) Dagens driver er “**Race to the bottom**”. Hvis en konkurrent bruker uregulerte verktøy og kan fakturere 20 % færre timer på samme oppgave, oppstår et brutalt prispress. SikkerKI selges for fort i “compliance” (en kostnad), men i realiteten må det selges som en **konkurransfordel**: “Vi er de eneste som kan garantere full diskresjon i komplekse transaksjoner.”

4. Byttebarrierer og Friksjon (Operasjonell) Det største hinderet er **Feature-Paritet-fellen**. Hvis SikkerKI krever et separat vindu, en annen innlogging eller har en tregere modell enn GPT-4o, vil den operasjonelle friksjonen vinne over den etiske plikten. Advokater lever i arbeidsflyten; hvis SikkerKI bryter flyten, dør adopsjonen.



Skarpe Dilemmaer

- **Effektivitet vs. Integritet:** Skal man være den raskeste (og mest risikable) eller den tryggeste (og tregeste)?
- **Klienttillit vs. Pris:** Vil klienten betale premium for SikkerKI, eller vil de kreve lavest pris basert på “gratis” KI-bruk?

Leverage-punkter (Angrepsvinkler)

1. **Forsikringspress:** Samarbeid med ansvarsforsikringsleverandører (f.eks. Gjensidige/Tryg) for å kreve bruk av sikre verktøy for å opprettholde dekning.
2. **Klient-mandater:** Flytt ansvaret fra advokaten til klienten: “Våre nye retningslinjer krever bruk av SikkerKI for å ivareta deres data.”

Neste steg

1. **Kartlegg Feature-Gap:** Eliminer all operasjonell friksjon mellom ChatGPT og SikkerKI.
2. **Skift Narrativ:** Slutt å snakke om GDPR; begynn å snakke om opprettholdelse av klientens tillit som et konkurransefortrinn.
3. **Trigger-punkt:** Identifiser de 5 største advokatfirmaene og målrett kommunikasjon mot deres Risk Management-partnere, ikke partnerne selv.