



id: SI\_005

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

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: konkurranse

05\_handling: utforsk

01\_perspektiv: strategisk

02\_tidhorisont: historisk

## Instans SI\_005

**Seeds:** strategisk | historisk | konkurranse | mulighet | utforsk

### Diagnose: Det “tause kompromissets” tyranni

Motstanden er ikke teknologisk, men en kombinasjon av **sosial risikoaversjon** og **funksjonell asymmetri**.

**1. Bevissthet vs. Risiko (Den historiske blindsonen):** Juridiske profesjonelle opererer med en historisk læring om at “skaden skjer ved rettssak, ikke ved datalekkasje”. De ser på ChatGPT som en “super-assistent”, ikke en tredjepart. Gapet er ikke kunnskap, men kategorisering: De ser på KI som et verktøy (som en kalkulator), ikke som en databehandler. De bagatelliserer risikoen fordi de ennå ikke har sett en norsk advokat bli felt i disiplinærnemnda utelukkende for LLM-bruk.

**2. Tillit og teknisk friksjon (Det psykologiske gapet):** “Blind compute” er et abstrakt konsept. For en advokat er tillit knyttet til ansvar, ikke algoritmer. De stoler mer på OpenAI fordi de er “too big to fail”, enn på en spesialisert lokal aktør som SikkerKI. Den største barrieren er **feature-gapet**: Hvis SikkerKI er 10 % tregere eller mangler én plugin, velger de risiko fremfor irritasjon.

**3. Sosiale og konkurransemessige dynamikker (Flokkmentalitet):** Dette er et klassisk Prisoner’s Dilemma. Hvis alle i Advokatforeningen bruker åpne modeller, er det ingen konkurransefordel å være “den eneste sikre”. Det er en strategisk risiko å være over-compliant hvis konkurrentene leverer raskere og billigere ved å ta snarveier.

#### 4. Leverage-punkter (Hva som faktisk flytter nålen):

- **Klient-mandat:** Ikke Datatilsynet, men store klienter (Equinor, DNB, statlige organer) som begynner å stille krav i anbud om hvor data prosesseres.





- **Forsikringspremier:** Hvis ansvarsforsikringen for advokatfirmaer begynner å prise inn KI-risiko, endres kalkylen umiddelbart.

## Skarpe dilemmaer

- **Sikkerhet vs. Hastighet:** Er man villig til å tape 15 minutter på en kompleks analyse for å sikre at dataene forblir i Norge?
- **Compliance vs. Konkurranseskraft:** Skal man være den mest etiske aktøren, eller den mest effektive?

## Neste steg

1. **Flytt fokus fra “Sikkerhet” til “Klient-compliance”:** Ikke selg beskyttelse mot Datatilsynet, selg evnen til å vinne de største anbudene som krever lokal databehandling.
2. **Eliminer feature-friksjon:** SikkerKI må oppnå 100 % funksjonell paritet med de åpne verktøyene de bruker i dag.
3. **Skap et “Sikkerhets-stempel”:** Utvikle en sertifisering som advokatfirmaer kan vise sine klienter for å signalisere konkurransefortrinn.