



id: SI_006

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

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: konkurranse

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_006

Seeds: strategisk | kortsiktig | konkurranse | sårbarhet | implementer

Diagnose: Den kognitive dissonansen mellom risiko og bekvemmelighet

1. Bevissthet vs. Risiko (Sårbarhet) Gapet er ikke mangel på kunnskap, men en **systemisk bagatellisering**. Jurister opererer med en “privat sfære-illusjon”: De tror de sitter i et lukket rom når de bruker ChatGPT, mens de i realiteten driver med åpen kildeeksponering av klientdata. Sårbarheten er ikke teknisk, den er regulatorisk – de risikerer brudd på Advokatforskriften § 2. De venter på en skandale (en lekkasje eller et tilsyn), ikke på en forklaring.

2. Tillit og Psykologi (Strategisk) De stoler ikke på “blind compute” fordi de ikke forstår arkitekturen. For en jurist er “skyen” et abstrakt begrep som assosieres med tap av kontroll. Strategisk sett må SikkerKI slutte å selge “sikkerhet” (som er usynlig) og begynne å selge “bevisbar kontroll” (som er et dokumenterbart aktivum).

3. Sosiale dynamikker (Konkurranse) Norsk advokatvirksomhet er preget av en **konservativ flokkmentalitet**. Hvis de tre største byråene (Schjødt, Wikborg Rein, etc.) ikke har implementert strenge krav, føles SikkerKI som en unødvendig kostnad. Konkurransefortrinnet ved SikkerKI er i dag for lavt; det må snus til at det å ikke bruke det er en konkurranseulempa overfor profesjonelle klienter (f.eks. Equinor eller statlige etater) som snart vil kreve dokumentert sikker KI i sine kravspesifikasjoner.

4. Byttebarrierer og Friksjon (Kortsiktig/Implementer) Den største barrieren er **feature-paritet**. Hvis SikkerKI krever tre ekstra klikk eller mangler integrasjon mot LexisNexis/Lovdata, taper den mot den “farlige” bekvemmeligheten til Copilot. Den



kortsiktige friksjonen ved onboarding overskygger den langsiktige risikoen for sanksjoner.

Skarpe dilemmaer

- **Hastighet vs. Etterlevelse:** Skal man være først ute med verktøy som gir effektivitetsgevinster (men med risiko), eller vente på det sikre (men tape markedsandeler)?
- **Kostnad vs. Forsikring:** Er SikkerKI et verktøy for effektivitet, eller er det en forsikringspremie?

Leverage-punkter (Angrepsvinkler)

- **Klient-mandatet:** Ikke selg til advokaten, selg til klientens innkjøpsavdeling som et krav for å få tildele oppdrag.
- **Forsikringspress:** Arbeid for at ansvarsforsikringen (f.eks. via Advokatforeningen) krever bruk av godkjente KI-miljøer.

Neste steg

1. **Implementer "Sikkerhets-stempel":** Lag en sertifisering/sjekkliste som advokatfirmaer kan vise sine klienter for å bevise compliance.
2. **Reduser friksjon:** Utvikle en "one-click" integrasjon mot de mest brukte norske juridiske databasene.
3. **Strategisk skifte:** Flytt kommunikasjonen fra "Beskytt data" til "Sikre klientens tillit og din egen lisens".