



id: SI\_007

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

seeds:

04\_risiko: mulighet

03\_relasjon: makt

05\_handling: implementer

01\_perspektiv: juridisk

02\_tidhorisont: kortsiktig

## Instans SI\_007

**Seeds:** juridisk | kortsiktig | makt | mulighet | implementer

### Diagnose: Den asymmetriske risiko-paradokset

Motstanden er ikke teknologisk, men en kalkulert **kortsiktig** maktbalanse. Juridiske profesjonelle opererer i et regime der friksjon er et produkt. Ved å bruke åpne LLM-er utnytter de en “gråsonemulighet”: de øker sin egen effektivitet (makt) uten å bære den formelle risikoen, fordi sannsynligheten for sanksjon fra Datatilsynet eller tap av advokatprivilegium føles abstrakt og fjern.

**Hvor ligger den reelle barrieren?** Det er ikke mangel på kunnskap, men en **juridisk** bagatellisering av “data leakage”. De ser på ChatGPT som en avansert søkemotor, ikke som en databehandler. Den egentlige barrieren er feature-paritet vs. friksjon. Hvis SikkerKI krever to ekstra klikk eller en annen UI-logikk, vinner den kortsiktige effektivitetsgevinsten i det åpne verktøyet hver gang.

### Leverage-punkter og skarpe dilemmaer

For å flytte adopsjonen må vi skifte fokus fra “etikk” til “ansvarlig maktutøvelse”.

- Klient-dikterte krav (Maktforskyvning):** Det er ikke Datatilsynet som er den primære driveren, det er de store klientene (Equinor, statlige aktører, store banksystemer). Når klientenes compliance-avdelinger begynner å stille krav om “AI-audit trails” og “zero-retention guarantees”, blir SikkerKI ikke et valg, men en lisens til å operere.
- Forsikring som tvangstrøye:** Det skarpeste dilemmaet oppstår når ansvarsforsikringen (Professional Indemnity Insurance) revurderer dekning ved bruk av ikke-kontrollerte tredjeparter.



**Dilemmaet:** Skal man være den effektive advokaten som bruker “skitne” verktøy og håper på det beste, eller den trygge advokaten som er tregere, men juridisk uangripelig?

## Implementeringsstrategi

Vi må slutte å selge “sikkerhet” (som er passivt) og begynne å selge “kontrollert kapasitet” (som er aktivt).

### Neste steg:

1. **Implementer “Compliance-as-a-Feature”:** Lag en funksjon som genererer en ferdig utfylt databehandleravtale (DBA) eller en “sikkerhets-rapport” som advokaten kan sende direkte til sin klient som bevis på profesjonalitet.
2. **Angrip friksjonen:** SikkerKI må ikke være en destinasjon, men en infrastruktur. Integrer direkte i eksisterende arbeidsflyt (Word/Outlook) slik at den kortsiktige kostnaden ved bytte elimineres.
3. **Målrett makteliten:** Fokuser på de store advokathusene (Tier 1). Når de setter standarden, blir det en sosial og markedsmessig kostnad for mindre firmaer å la være.