



id: SI_002

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_002

Seeds: operasjonell | kortsiktig | makt | sårbarhet | implementer

Kjernediagnosen: Makt over sårbarhet

Det egentlige problemet er ikke bevissthet — det er **maktasymmetri som beskytter status quo**.

Partnere i advokatfirmaer vet at de tar risiko. De velger det likevel, fordi den kortsiktige operasjonelle gevinsten (ChatGPT fungerer nå, er rask, er kjent) overgår den abstrakte fremtidige sårbarheten. Risikoen er usynlig frem til den ikke er det.

Hvor motstanden faktisk sitter

Ikke hos advokatene — hos partnerne som eier beslutningen.

Partnerne kontrollerer IT-budsjetter og verktøyvalg. De har kortsiktige insentiver: fakturerbare timer, klientleveranser, kvartalsmål. En GDPR-bot fra Datatilsynet treffer firmaet, ikke partneren personlig. Ansvarer er diffust. Handlingsinsitamentet er derfor svakt.

Advokatfullmektiger og yngre ansatte — som faktisk bruker verktøyene daglig — har ingen beslutningsmakt over infrastruktur.

Det psykologiske kjerneproblemet

Juridiske profesjonelle har høy toleranse for ambiguitet i jus, men lav toleranse for teknisk kompleksitet. “On-premise” og “blind compute” er fraser som ikke oversettes til



deres risikomodell. De spør ikke “er data sikre?” — de spør “**har noen andre blitt tatt for dette?**” Svaret er foreløpig nei, i Norge. Så de venter.

Skarpe dilemmaer ingen snakker om

- Sikker KI krever mer operasjonell friksjon. Mer friksjon = færre fakturerbare timer. Hvem betaler den kostnaden?
- Datatilsynet har ikke gitt konkrete pålegg til advokatfirmaer ennå. Å implementere SikkerKI nå er å være first-mover uten belønning — bare kostnad.
- Forsikringsselskaper har ikke priset inn KI-risiko i profesjonsansvarsforsikring. Når de gjør det, endres kalkylen dramatisk.

Leverage-punkter som faktisk virker

1. **Klientkrav** — Når én stor klient (stat, børsnotert selskap) krever dokumentert datahåndtering i anbudskrav, sprer det seg raskt.
2. **Forsikringsvilkår** — Én klausul om KI-verktøy i profesjonsansvarsforsikring endrer hele bransjens adferd over natten.
3. **Tilsynspålegg med navn** — Ikke veiledning. Et konkret pålegg mot ett navngitt firma.

Neste steg

1. **Implementer ett pilotfirma med full operasjonell dokumentasjon** — tid, kostnad, friksjon — som motbeviser “for komplisert”-myten med tall.
2. **Kartlegg forsikringsmarkedet** — kontakt Gjensidige/If direkte om KI-klausuler i profesjonsansvar. Det er der den neste tvangen kommer fra.
3. **Lag en ett-sides klientkravmal** som advokatfirmaers klienter kan sende — snudd dynamikk: press nedenfra, ikke ovenfra.