



id: SI_003

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: resiliens

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_003

Seeds: operasjonell | langsiktig | makt | resiliens | implementer

Kjernadiagnosen: Det er et maktproblem, ikke et kunnskapsproblem

Den operasjonelle realiteten er brutal: partnere i mellomstore advokatfirmaer vet risikoen. De har lest GDPR. De kjenner taushetsplikten. De bruker ChatGPT likevel — fordi ingen med reell makt har krevd noe annet.

Gapet er ikke bevissthet. Det er **ansvarsflukt med institusjonell dekning**.

De tre reelle barrierene

1. Maktasymmetri internt IT-ansvarlige mangler mandat. Compliance-folk mangler autoritet. Partnere som genererer inntekt har de facto veto mot friksjon i arbeidsflyten. Ingen ønsker å være den som bremser en regnepartner for sikkerhetshensyn. SikkerKI trenger ikke selge til brukeren — det må selge til den som kan si nei til partneren.

2. Resiliens-illusjonen Juridiske miljøer har overlevd PwC-lekkasjer, GDPR-bøter og klientskandaler uten systemisk endring. Dette bygger en falsk resiliens: “Vi har vært utsatt før og klart oss.” Inntil Datatilsynet utsteder et **navngitt pålegg mot et norsk advokatfirma**, forblir risikoen abstrakt. Det er dette leverage-punktet som mangler.

3. Implementeringskostnaden er undervurdert — i feil retning Firmaer overvurderer bytte-friksjon og undervurderer integrasjonskostnad ved å bli. Når klientkontrakter begynner å inkludere KI-dataklausuler (og dette skjer allerede i enterprise-segmentet), snur regnestykket brutalt.



Skarpt dilemma

Hvis SikkerKI reduserer hastighet og feature-bredde vs. ChatGPT-4o, vil selv compliance-bevisste advokater rasjonalisere risikoen. **Feature-paritet er ikke ønskelig — det er eksistensiell.**

Konkrete neste steg

1. **Identifiser én navngitt Datatilsynet-sak mot norsk advokatfirma og bruk den aktivt** — ikke som skremsel, men som dokumentasjon på at “det skjer her”. Finnes ikke slik sak ennå: vurder å hjelpe en klient med å klage, kontrollert.
2. **Gå til forsikringsselskaper, ikke advokatene** — Gjensidige og andre som dekker advokatansvar kan kreve dokumentert KI-praksis som vilkår. Det skaper top-down press partnerne ikke kan ignorere.
3. **Lag ett firma til referanseimplementering med målbare tall** — ikke case-study, men live dashboard: behandlingstid, feilrate, klienttilfredshet. Sosiale normer endres gjennom observerbar adferd, ikke argumenter.