



id: SI_005

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: makt

05_handling: aksepter

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: langsiktig

Instans SI_005

Seeds: operasjonell | langsiktig | makt | usikkerhet | aksepter

Kjernediagnose: Det er ikke uvitenhet — det er rasjonell usikkerhetsaksept

Juridiske profesjonelle vet risikoen. De velger å akseptere den operasjonelt fordi sanksjonskostnaden er abstrakt og bytte-fruksjonen er konkret og daglig.

Dette er ikke et kunnskapsproblem. Det er et **maktstrukturproblem**.

Den reelle motstanden: Hvem har makt til å tvinge endring?

Advokatfirmaer opererer i et hierarkisk tillitssystem. Endring skjer ikke nedenfra. Tre maktsentra kan faktisk tvinge handling:

1. Klienter (sterkest driver) Store klienter — børsnoterte selskaper, offentlige etater — begynner å stille KI-sikkerhetskrav i anbudsrunder. Én stor klient som krever dokumentert datahåndtering er mer effektiv enn hundre Datatilsynet-brosjyrer. Dette har ikke skjedd systematisk i Norge ennå — men det vil skje.

2. Forsikringsselskaper (undervurdert leverage) Hvis profesjonsansvarsforsikring begynner å unnta KI-relaterte databrudd fra dekning, endres risikokalkulen dramatisk. Norsk kontekst: Gjensidige og If er dominante aktører. Ett vilkårsendring treffer hele markedet.

3. Advokatforeningen (normalisering) Advokatforeningen har ikke tatt tydelig stilling. Stilltiende aksept fra standarden er en normgivende handling. Et konkret etisk



rundskriv — ikke veiledende, men adferdsregulerende — ville gjøre “jeg bruker ChatGPT med klientdata” til et disiplinærspørsmål.

Det skarpe dilemmaet ingen snakker om

Å bytte til SikkerKI svekker kortsiktig konkurranseevne hvis konkurrenter ikke gjør det. En advokat som bruker 15 minutter mer per sak på en tregere eller mer begrenset løsning, taper mot én som bruker GPT-4o direkte. **Sikkerhet er et kollektivt godeproblem** — individuell handling gir individuelle kostnader, kollektiv gevinst. Løsningen er derfor ikke overtalelse. Det er **koordinert normsetting**.

Konkrete neste steg

1. **Klientpress som katalysator:** Hjelp én eller to store norske konsern å formulere KI-sikkerhetskrav i leverandørkrav til sine advokatfirmaer. Én Equinor-klausul er verdt mer enn ti seminarer.
2. **Forsikringsvilkår som leverage:** Initier dialog med profesjonsansvarsmiljøet i Gjensidige/If om vilkårsklausuler for ukontrollert KI-bruk. Gjør risikoen aktuariell, ikke hypotetisk.
3. **Advokatforeningen: Fra veiledning til standard:** Foreslå et konkret etisk rundskriv som definerer bruk av ikke-sertifiserte KI-verktøy med klientdata som potensielt taushetspliktsbrudd — og gjør det håndhevbart.