



id: SI_009

model: anthropic/claude-sonnet-4.6

seeds:

04_risiko: sårbarhet

03_relasjon: tillit

05_handling: forhandle

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_009

Seeds: strategisk | kortsiktig | tillit | sårbarhet | forhandle

Kjerneobservasjon: Tillit er feil kamp

De fleste antar at problemet er kunnskap om risiko. Det er feil. Advokater er profesjonelle risikovurderere — de vet at ChatGPT er problematisk. Problemet er at de har **forhandlet med seg selv** og konkludert: kortsiktig produktivitetsgevinst > diffus fremtidig risiko.

Dette er ikke irrasjonelt. Det er strategisk kalkulasjon under usikkerhet.

Sårbarhetens paradoks

Her ligger det skarpeste dilemmaet: For å adoptere SikkerKI må advokaten innrømme at hun har et problem — at hun allerede er sårbar. Det betyr å akseptere at tidligere praksis var uforsvarlig. Ingen vil løfte hånden først.

Konkret: En partner ved et mellomstort norsk advokatfirma vil ikke initiere bytte, fordi det signaliserer til klienter og kolleger at firmaet har hatt sikkerhetsproblemer. Stillheten er strategisk, ikke ubevisst.

De reelle leverage-punktene (rangert)

1. Klientkrav — høyest leverage Én stor klient (børsnotert selskap, offentlig etat) som skriver KI-sikkerhet inn i advokatavtalen endrer markedsnormen raskere enn ti Datatilsynet-brev. Dette er forhandlingsmakt nedenfra.



2. Forsikringsvilkår — underutnyttet Norske advokatforsikringer (Gjensidige, If) har ikke eksplisitt ekskludert KI-relaterte brudd ennå. Når de gjør det, vil det tvinge frem handling på uker, ikke år.

3. Datatilsynet-pålegg mot én aktør — katalysator Én offentlig sak mot ett navngitt advokatfirma vil gjøre mer enn generell veiledning. Norsk advokatstand er liten nok til at sosial spredning er rask.

Det virkelige friksjonspunktet

SikkerKI må **ikke** pitches som “sikrere alternativ” — det posisjonerer seg som kjedelig compliance. Det må pitches som forhandlingskort overfor klienter: “Vi kan dokumentere at klientdata aldri forlater norsk infrastruktur.” Det er en kommersiell differensiator, ikke bare et risikoreduksjonstiltak.

Konkrete neste steg

1. **Inngå pilotavtale med én stor norsk bedriftsklient** som krever SikkerKI-garanti i sin advokatkontrakt — gjør dette offentlig
2. **Kontakt Advokatforeningens etikkutvalg** med konkret spørsmål om ChatGPT-bruk og taushetsplikt — tving frem en offisiell uttalelse
3. **Brief norske forsikringsselskaper** om KI-eksponering i advokatporteføljer — plant frøet til fremtidige vilkårsendringer