



id: SI_009

model: mistralai/mistral-large-2512

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: utforsk

01_perspektiv: juridisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_009

Analyse av adopsjonsbarrierer for SikkerKI blant norske juridiske profesjonelle

Juridisk makt vs. kortsiktig mulighet: Advokaters beslutningslogikk er rotfestet i juridisk makt – kontroll over risiko, ikke teknologisk utforskning. Når de bruker standard KI-verktøy, handler det ikke om uvitenhet, men om en kalkulert kortsiktig mulighet: hurtigere output nå veier tyngre enn potensiell risiko senere. Datatilsynets pålegg og GDPR er abstrakte trusler – advokater opererer i en kultur der “det som ikke er håndhevet, er ikke reelt”. Den reelle barrieren er at risikoen oppleves som fremtidig og usikker, mens gevinsten er umiddelbar og konkret.

Tillitens psykologi: Tillitsbarrieren er dobbel. For det første krever SikkerKI en blind tillit til teknologi advokater ikke forstår (og ikke har tid til å utforske). For det andre stiller de høyere krav til SikkerKI enn til standardverktøy fordi konsekvensen av svikt er eksistensiell – et datalekkasje fra Microsofts servere kan skyves på leverandøren, mens svikt i SikkerKI blir deres ansvar. Løsningen må derfor ikke bare være sikker, men synliggjort sikker – gjennom uavhengige revisjoner, konkrete eksempler på hva som ikke skjer med dataene, og juristvennlige forklaringer av kryptering.

Sosial norm som brems: Advokatstanden er en maktstruktur der beslutninger tas kollektivt. Hvis toppadvokatene i et firma ikke krever SikkerKI, vil ingen andre gjøre det heller. Den reelle barrieren er at ingen ønsker å være først. Løsningen ligger i å skape en kortsiktig sosial mulighet: få en respektert aktør (f.eks. Advokatforeningen eller et stort firma som BÅHR) til å adoptere SikkerKI som “bransjestandard” – ikke av idealisme, men fordi de ser en konkret fordel (f.eks. at klienter krever det i anbud).

Konkrete neste steg:

1. **Gjør risikoen umiddelbar:** Samarbeid med forsikringsselskaper om å tilby lavere premie for firmaer som bruker SikkerKI – slik at kostnaden ved ikke å bytte blir synlig i neste regnskap.



2. **Skape sosial bevegelse:** Få en “maktadvokat” til å kreve SikkerKI i et stort anbud, og dokumenter prosessen som en case study for bransjen.
3. **Reduser friksjonen:** Tilby en “advokatpakke” med ferdige maler for klientavtaler, Datatilsyn-godkjente rutiner og en 30-minutters onboarding for partnere – slik at byttet føles som en juridisk mulighet, ikke en teknisk byrde.