



id: SI_003

model: openai/gpt-5.4-mini

seeds:

04_risiko: mulighet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: strategisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_003

Seeds: strategisk | kortsiktig | makt | mulighet | implementer

Den reelle barrieren er sannsynligvis **ikke primært kunnskap**, men **kortsiktig opplevd risikoasymmetri**: SikkerKI krever et aktivt bytte nå, mens gevinsten er usynlig så lenge ingenting går galt. For mange jurister er dette en klassisk “makt”-logikk: de har makt over egen arbeidsflyt i dag, men liten umiddelbar motivasjon til å gi opp friksjonsfri bruk av ChatGPT/Copilot for en sikkerhetsgevinst som først blir verdsatt ved krise.

1) Bevissthet vs. risiko

De fleste vet nok at “noe” kan være problematisk, men de **bagatelliserer sannsynlighet** og overdriver egen kontroll. “Jeg sender jo ikke inn sensitivt materiale” blir ofte en mental unntaksregel. Det som mangler er ikke info, men **operativ konsekvens**: konkrete scenarioer der klient, forsikring eller Datatilsynet faktisk kan reagere.

2) Tillit til teknologien

Skepsisen til SikkerKI er ofte høyere enn til standardverktøy fordi den krever **positiv tillit til fravær**: at data ikke går ut, ikke lagres, ikke trenes på. Det er vanskeligere å “føle” enn nytteverdien i åpne modeller. Mange jurister kjøper dermed risikoen ved standard KI som en praktisk nødvendighet, men krever nær perfekt bevis før de aksepterer sikker KI.

3) Regulatorisk press

GDPR og taushetsplikt fungerer svakt som driver fordi de oppleves som **abstrakte og selektive**. Uten håndheving, tilsynssaker eller tydelige bransjeforventninger blir det en “det rammer ikke meg”-effekt. Dette er særlig sterkt i små og mellomstore miljøer med lav sannsynlighet for revisjon.



4) Sosial norm og konkurranse

Bransjen er normstyrt. Hvis konkurrenter bruker åpne verktøy, blir sikker KI et **kostnadssignal**, ikke et konkurransefortrinn. For at SikkerKI skal bli normalt må det bli en **signalplattform**: klienter, forsikrere eller store oppdragsgivere må begynne å forvente det.

5) Pris og friksjon

Den største kostnaden er ofte ikke lisens, men **implementeringsfriksjon**: integrasjon mot dokumenthåndtering, sakssystemer, adgangsstyring og vaner. Selv en 10–20 % tidsulempe i starten slår hardt mot adopsjon.

6) Konkrete byttebarrierer

Typiske stoppere: manglende feature-paritet, dårlig norsk arbeidsflyt, uklare juridiske garantier, og “hva gjør jeg på mandag?”-problemet.

Leverage-punkter: klientkrav, forsikringsvilkår, innkjøpskrav fra større virksomheter, og enkel integrasjon.

Neste steg:

1. Kartlegg 10–15 konkrete KI-bruksscenarier og hvilken risiko juristene faktisk anerkjenner.
2. Test om forsikringsbrev/klientkrav endrer vilje mer enn compliance-budskap.
3. Reduser onboarding-friksjon til én arbeidsflyt: dokumentopplasting → svar → logg.