



id: SI_004

model: openai/gpt-5.4-mini

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: makt

05_handling: implementer

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_004

Seeds: operasjonell | kortsiktig | makt | usikkerhet | implementer

Den reelle barrieren er sannsynligvis ikke kunnskap, men **operasjonell treghet under usikkerhet**. Mange norske jurister vet at åpne KI-verktøy er problematiske, men i hverdagen vinner den kortsiktige gevinsten: raskere utkast, bedre formuleringer, mindre tidspress. Risikoen oppleves som diffus, fremtidig og ofte “noe IT/juridisk må håndtere senere”. Det er en maktlogikk her: den som tar i bruk KI først får effektivitet, mens den som insisterer på sikkerhet risikerer å framstå som treg.

1) Bevissthet vs. handling

Gapet er ofte ikke ukunnskap, men **normalisering av avvik**. De fleste forstår at klientdata ikke bør inn i åpne modeller, men mange antar at “det går nok bra” fordi konsekvensene er usynlige. For å utløse handling må risiko gjøres **konkret, nær og personlig**: eksempler på klientkrav, intern avvikshåndtering, eller spørsmål fra forsikring/tilsyn.

2) Tillit til teknologien

Skepsisen mot SikkerKI handler mindre om teknisk forståelse enn om **usikkerhet om kontroll**: “Kan jeg stole på at noe ikke lekker?” Ironisk nok stilles SikkerKI høyere krav enn ChatGPT, fordi standardverktøy allerede er normalisert. For å vinne må SikkerKI bevise fravær av eksponering med revisjonsspor, logging, datalagringsgarantier og enkel forklaring.

3) Regulatorisk press

GDPR og taushetsplikt burde bite hardere, men gjør det ikke fordi håndheving oppleves fjern. Datatilsynet er ikke en daglig operasjonell trussel for de fleste, og mange antar at “ingen har blitt tatt ennå”. Tilsyn alene er derfor svak driver; **forsikringsvilkår, klientkontrakter og partneransvar** er sterkere.



4) Sosial dynamikk

Bransjen er sterk på etterligning. Hvis ledende firmaer bruker sikker KI, blir det normalisert. Hvis ikke, blir sikkerhet et kostnadsspørsmål. Her er makten sosial: standarden settes av de mest synlige aktørene, ikke av regulatoren.

5) Pris og friksjon

Den opplevde kostnaden ved å ikke bruke SikkerKI er lav på kort sikt, mens byttefriksjonen er høy: integrasjon, vaner, læring, og frykt for dårligere funksjonalitet. Hvis SikkerKI ikke matcher de 3–5 viktigste arbeidsflytene, taper den mot vane.

6) Konkrete byttebarrierer

Typiske stoppere: manglende Outlook/Word-integrasjon, svak søk/oppsummering, uklare prismodeller, og usikkerhet om hvem som “eier” risikoen internt.

Neste steg:

1. Kartlegg de 5 vanligste arbeidsflytene der åpne KI-verktøy brukes i dag.
2. Lag en “risiko til handling”-pakke: 1 side for partner, 1 side for IT, 1 side for forsikring.
3. Pilotér med et firma og mål én ting: andel prompt-aktivitet flyttet fra åpne verktøy til SikkerKI på 30 dager.