



id: SI_007

model: openai/gpt-5.4-mini

seeds:

04_risiko: usikkerhet

03_relasjon: tillit

05_handling: vent

01_perspektiv: operasjonell

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_007

Seeds: operasjonell | kortsiktig | tillit | usikkerhet | vent

Den reelle motstanden er ikke primært «manglende forståelse», men **operasjonell treghet under høy usikkerhet**. Mange juridiske profesjonelle vet nok til å ane risikoen, men de **venter** fordi dagens praksis fungerer kortsiktig: ChatGPT/Copilot gir umiddelbar gevinst, mens konsekvensen av feilbruk er diffus, sjelden og ofte usynlig. Det skaper en klassisk tillitsasymmetri: de stoler mer på verktøyet som er kjent og nyttig enn på et sikkert alternativ som krever endring.

1. Bevissthet vs. risiko

Gapet ligger i «jeg vet at det kan være feil» vs. «jeg opplever ikke at det blir feil for meg». Taushetsplikt og klientdata er kjent, men ofte abstrahert. Handling utløses først når risiko blir konkret: intern hendelse, klientspørsmål om AI-bruk, eller et tydelig brudd som kan spores til egen praksis.

2. Tillit til teknologien

SikkerKI møter høyere krav fordi den ber om en ny tillitsmodell: ikke bare «fungerer den?», men «kan jeg dokumentere at data ikke går ut?». I juridisk miljø er **bevisbarhet** viktigere enn påstått sikkerhet. Uten logging, revisjonsspor, klare databehandleravtaler og tekniske garantier blir «blind compute» oppfattet som markedsføring, ikke kontroll.

3. Regulatorisk press

GDPR og taushetsplikt virker svakt fordi mange oppfatter dem som **generelle prinsipper**, ikke operasjonelle krav. Datatilsynet er ikke alltid en daglig drivkraft; frykten for å bli første-mover er større enn frykten for tilsyn. Mange antar at «dette gjelder de store sakene, ikke min hverdag».

4. Sosial dynamikk

Bransjen er sterkt normstyrt. Hvis de andre bruker åpne verktøy, blir sikkerhet et kostbart avvik. Sikker KI blir normal først når en kritisk masse sier: «Dette er standard



for klientdata.» Klienter og forsikringsselskaper er sannsynligvis sterkere normskapere enn kolleger.

5. Pris og friksjon

Kostnaden ved å ikke bytte er latent: omdømme, klage, forsikringspraksis, og mulig tilsyn. Men byttefriksjonen er umiddelbar: opplæring, integrasjon, dårligere UX, usikker feature-paritet. Kortsiktige gevinster slår langsiktige risiker.

6. Konkrete barrierer

De største stopperne er sjelden kontrakter alene, men: vane, uklare arbeidsflyter, manglende integrasjon med Word/Outlook/DMS, og frykt for at sikker løsning er «for tung» til tidspresset.

Hva ville faktisk flyttet markedet?

1. Klientkrav om sikker AI i oppdrag
2. Forsikringsvilkår som premierer kontrollert bruk
3. Tydelig bransjenorm fra store byråer og fagmiljøer
4. Reviderbar dokumentasjon som gjør tillit operasjonell

Neste steg:

- Kartlegg 3–5 konkrete arbeidsflyter hvor SikkerKI må være like rask som standardverktøy.
- Lag en «bevispakke» for tillit: logging, datalagring, revisjon, juridiske garantier.
- Identifiser én ekstern driver: klientkrav, forsikring eller bransjestandard.