



id: SI_008

model: openai/gpt-5.4-mini

seeds:

04_risiko: resiliens

03_relasjon: tillit

05_handling: implementer

01_perspektiv: økonomisk

02_tidhorisont: kortsiktig

Instans SI_008

Seeds: økonomisk | kortsiktig | tillit | resiliens | implementer

Den største barrieren er ikke mangel på kunnskap alene, men **kortsiktig nytte trumfer langsiktig risiko**. Mange juridiske profesjonelle vet nok til å ane at standard-KI er risikabelt, men velger likevel fordi gevinsten er umiddelbar: raskere tekst, bedre disposisjoner, mindre kognitiv belastning. Risikoen er diffus, sjelden og ofte usynlig. I praksis blir dette en “default bias” mot det som fungerer i dag.

1) Bevissthet vs. risiko

Gapet er ofte ikke “uvitende”, men “selektivt aksepterende”. De antar at sannsynligheten for hendelse er lav, og at intern praksis gjør dem trygge nok. For å endre adferd må risiko bli konkret: klientkrav, revisjonsspør, forsikringsspørsmål, eller at et konkret datasett faktisk har lekket. Abstrakt GDPR virker svakt; konkret konsekvens virker sterkt.

2) Tillit til teknologien

Tillit er hovedflaskehalsen. Jurister krever ikke bare funksjon, men **bevisbar kontroll**. “Blind compute” og on-premise må oppleves som verifiserbart, ikke bare lovet. Hvis SikkerKI ikke kan dokumentere dataflyt, logging, tilgangsstyring og jurisdiksjon tydelig, blir den vurdert strengere enn ChatGPT fordi den eksplisitt markedsføres som sikkerhet. Høyere sikkerhetsløfte = høyere beviskrav.

3) Regulatorisk press

Datatilsynet og taushetsplikten burde drive endring, men gjør det ofte ikke fordi håndheving oppleves som lav-sannsynlig og diffuse. Norske aktører spør i praksis: “Blir jeg tatt, og når?” Uten tilsynssaker, tydelig veiledning eller forsikringsmessige krav blir reglene en bakgrunnsrisiko, ikke en beslutningsdriver.

4) Sosial norm

Bransjen styres sterkt av hva “seriøse” konkurrenter gjør. Hvis store eller synlige miljøer



bruker åpne verktøy, blir det normalisert. Sikker KI blir først normal når den blir knyttet til profesjonell standard, ikke innovasjon. Små signaler fra Advokatforeningen, større byråer eller klienter kan ha mer effekt enn tekniske argumenter.

5) Pris og friksjon

Økonomisk er byttebarrieren ofte skjult: opplæring, integrasjon, tap av flyt, og frykt for lavere produktivitet i en travel hverdag. Kostnaden ved å ikke bytte er reell, men ikke bokført. Derfor vinner “nå-kostnaden” over “mulig fremtidskostnad”.

Hva som faktisk kan utløse bytte

- Klienter som krever sikker KI i oppdrag
- Forsikringsselskaper som priser inn bedre praksis
- Tydeligere Datatilsynet-signal om bruk av klientdata i åpne modeller
- Enkel implementering med lav friksjon og dokumenterbar kontroll

Neste steg

1. Kartlegg 10 konkrete arbeidsflyter der risiko og gevinst kolliderer.
2. Lag en “bevispakke” for tillit: dataflyt, logging, jurisdiksjon, revisjonsspor.
3. Test adopsjon på klientdrevet press: én pilot med et byrå som har høye sikkerhetskrav.