



# Sverm-problemstilling: Hvordan overvinne adopsjonsbarrierer for SikkerKI blant norske juridiske profesjonelle

---

## Problemet

Norske advokater og profesjonelle tjenesteleverandører bruker allerede KI-verktøy i sitt daglige arbeid — ofte uten å vurdere konsekvensene for taushetsplikt, klientdata og advokatprivilegium. Selv om en løsning som SikkerKI eksisterer og løser disse risikoene, er adopsjonen lav. Hva er de egentlige barrierene, og hvordan adresseres de?

## Kontekst

- **Målgruppe:** Advokater, revisor, patentbyrå, konsulentfirmaer — profesjonelle med kildevern/taushetsplikt
- **Status i dag:** De bruker ChatGPT, Claude, Copilot direkte — eller åpne LLM-er
- **Problemet:** Data sendes til tredjeparters servere, potensielt brukt for modelltrening, ikke under norsk lovkontroll
- **Løsningen som finnes:** SikkerKI (eller tilsvarende: on-premise/EU-sikker compute med garantier)
- **Utfordringen:** Lav adopsjonsrate til tross for regulatorisk og etisk press

## Spørsmål svermen skal besvare

**1. Bevissthet vs. risiko** Hvor ligger gapet? Vet de juridiske profesjonelle faktisk hvilken risiko de tar når de bruker standard KI-løsninger med klientdata? Er det mangel på kunnskap, bagatellisering, eller stilltiende aksept? Hva ville det ta for at denne bevisstheten blir til handling?

**2. Tillit til teknologien** Tror de målgruppen på at “blind compute” og on-premise løsninger faktisk fungerer — dvs. at data virkelig ikke sendes ut, ikke lagres, ikke blir sett av KI-selskapet? Hva er det psykologiske/tekniske som gjør at de stiller høyere krav til SikkerKI enn til standard verktøy?

**3. Regulatorisk og juridisk press (drivere vs. bremsere)** Datatilsynet, GDPR og advokatlovens taushetsplikt burde være tvingende grunner. Men hvorfor blir ikke disse til handling? Skyldes det uklarhet om hva Datatilsynet faktisk krever, frykt for å være first-mover, eller tro på at “det rammer meg ikke”?



**4. Sosiale og konkurransedynamikker** I hvor stor grad tar jurister sine KI-valg basert på hva andre gjør — konkurrenter, kolleger, “bransjestandard”? Hvis konkurrenter ikke tar sikkerhet alvorlig, føles det risikabelt å være den eneste som gjør det. Hva ville det ta for at sikker KI blir “det normale” i miljøet?

**5. Pris, friksjon og verdiproposisjon** Hva er kostnaden ved å ikke bruke SikkerKI? (Potensielle krav fra klienter, Datatilsynet, forsikring, reputasjonsskade.) Men også: Hva er den opplevde friksjonskostnaden ved å bytte? Onboarding, læringskurve, integrasjon, ustabilitet?

**6. Konkrete byttebarrierer** Selv blant dem som vil bytte — hva stopper dem? Kontrakter, integrasjoner, vaneendring, mangel på feature-paritet, uklarhet om kostnader, eller at SikkerKI ikke møter deres spesifikke brukstilfeller?

---

## Hva jeg IKKE trenger

- Generisk råd om “digital transformasjon” eller “compliance best practices”
- Antagelser om at advokater er teknologisk (eller omvendt)
- Universelle suksesshistorier fra andre bransjer (banksektor, helsevesen)
- Teoretiske modeller for risikokommunikasjon
- Råd om hvordan selge SikkerKI (fokus på produktmarketing)
- Tal som ikke kan begrunnes i norsk kontekst

---

## Hva jeg TRENGER

- **Konkret diagnose:** Hvor ligger det reelle motstanden? (Bevissthet? Tillit? Sosial norm? Økonomi? Teknisk friksjon?)
- **Psykologisk og organisatorisk innsikt:** Hvordan tenker juridiske profesjonelle faktisk om risiko, bytte og KI?
- **Leverage-punkter:** Hva ville faktisk få dem til å bytte? (Klientkrav? Datatilsynet-pålegg? Forsikringsvilkår? Konkurrentpress?)
- **Skarpe dilemmaer:** Hvor er det ekte trade-offs, ikke bare løsninger?
- **Norsk kontekst:** Hva er spesifikt for norsk jus, advokatstand, Datatilsynet, regulering?
- **Implementerbar innsikt:** Konkrete angrepsvinkler for å redusere friksjon og øke adopsjonen