



MACIEJ
ZABOROWSKI

Business intelligence ważniejsze niż AI

Prawdziwa sztuczna inteligencja to przekonanie klientów, że potrzebują rozwiązania problemu, który w praktyce... nie istnieje.

Calkiem niedawno uczestniczyłem w dużej biznesowej konferencji. Wśród prelegentów nie zabrakło prawników, w tym tych specjalizujących się w prawie karnym. Odbiorcami byli oczywiście przedsiębiorcy, o których ostatnio tak dużo mówi się w mediach. Jedno z prawniczych wystąpień, co dość rzadkie, zaintrygowało także mnie. Przyznam szczerze, że nic nie wiedziałem o temacie. W trakcie prelekcji obserwowałem uczestników, którzy byli z każdą minutą bardziej przerażeni. Na ich twarzach można było wyczuć smutek, zmartwienie, a nawet złość. Temat wystąpienia zdecydowanie więc do

nich trafił. Spełnił też jedno ze znanych założeń wystąpień prawników, które można by sprowadzić do: zasiał lęk, by potem podać antidotum, najlepiej opatrzone logo własnej kancelarii.

Po godzinnej sesji strachu przyszła kolej na pytania. Wystraszeni uczestnicy nie mieli w sobie zbyt wiele śmiałości. Być może bali się dowiedzieć jeszcze czegoś bardziej przerażającego. Już przecież angielski uczony Thomas Gray wskazywał, że niewiedza jest błogosławieństwem (z ang. Ignorance is bliss), więc czasem nie ma po co pytać. W końcu znalazł się jednak jeden odważny z pytaniem, jak się później okazało, za sto punktów.

– Proszę powiedzieć, jak często to się dzieje w Polsce? – zapytał nieśmiało.

Prelegent z nieskrywaną szczerością odpowiedział:

– Dziękuję za to pytanie. W ogóle się to nie dzieje w Polsce. To tylko czysto teoretyczny problem.

Na twarzach przedsiębiorców i szefów spółek można było zauważyć ulgę, ale równie mocno całkowite zdziwienie. Ciężko im było uwierzyć, że ostatnią godzinę spędzili na słuchaniu o czymś, co jest „czysto teoretycznym problemem”. Najciekawsze z tego wszystkiego jest jednak to, że za to wystąpienie kancelaria zapłaciła całkiem pokaźne pieniądze liczone w dziesiątkach tysięcy złotych. Zresztą,

kto bogatemu zabroni...

Od wielu lat słyszę od przedstawicieli biznesu, że zrezygnowali z usług kancelarii, bo sporządzona opinia prawna miała sto stron, nie dawała żadnych praktycznych rozwiązań, miała na koniec kilkadziesiąt zastrzeżeń o wyłączeniu odpowiedzialności kancelarii, a do tego kosztowała ogromne pieniądze. Mam wrażenie, że w tym zakresie przez ostatnie lata niewiele się zmieniło. Pojawiają się oczywiście co chwila nowe inicjatywy tzw. legal design, ale rzec można łagodnie, że jest to traktowane przez większość prawników z przymrużeniem oka.

Tak jak ostatnio bardzo dużo mówi się o deregulacji, tak my jako prawnicy zdecydowanie

potrzebujemy rozmowy o tym, jak nauczyć się, jakie realne potrzeby ma biznes i z czym na co dzień się mierzy. Może jest już na to najwyższy czas? Prawnik, oprócz bezwzględniego zaufania, powinien być doradcą prawnym, który wyszukuje w gąszczu przepisów najlepsze praktyczne rozwiązania realnych problemów, informując w pełni o ryzykach. I powinien to robić w przystępnej formie. Na koniec przecież decyzja i tak zależy od osób zarządzających.

Warto więc, by obok pojawiających się powoli szkoleń dla prawników z korzystania ze sztucznej inteligencji (AI), młodzi adepci prawa wyposażeni zostali także w wiedzę, którą nazywam BI – czyli busi-

ness intelligence. Jak mawiał Goethe, „sama wiedza nie wystarczy, trzeba umieć ją stosować”. I właśnie dlatego, zanim prawnicy rzucają się w wir AI, powinni najpierw nauczyć się BI – bo jak widać, straszenie nadal działa świetnie, ale doradzanie wciąż pozostaje „czysto teoretycznym problemem”.

Z konferencji wracałem do domu zamyślony, bo jak zwykle nie dowiedziałem się zbyt wiele. Nauczyłem się jednak z całą pewnością jednego: prawdziwa sztuczna inteligencja to przekonanie klientów, że potrzebują rozwiązania problemu, który w praktyce... nie istnieje. /@

Autor jest adwokatem i sędzią Trybunału Stanu