

NEWSLETTER
JAKUBA KALIŃSKIEGO

no. 9

**AI nie zbawi gospodarki
(ani branży prawniczej)
samo z siebie.**

Pięć lekcji od noblisty Acemoglu.



Daron Acemoglu, laureat Nagrody Nobla z ekonomii i profesor MIT, odebrał niedawno doktorat honoris causa Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Wygłoszony przez niego wykład był jednym z najbardziej trzeźwych i intelektualnie uczciwych głosów w debacie o sztucznej inteligencji, jakie słyszałem. Ale być może tak to już jest, że gdy słucha się noblisty – trudno się nie zgadzać. Poniżej pięć kluczowych myśli, którymi chciałem się z Wami podzielić.

1. Więcej innowacji nie oznacza większej produktywności

Żyjemy w przekonaniu, że jesteśmy świadkami wielkiej rewolucji technologicznej. Liczba patentów w USA pomiędzy 1980 a 2025 rokiem wzrosła czterokrotnie. A mimo to produktywność całkowita gospodarki – ulubiony wskaźnik ekonomistów – ledwo przekracza 0,5% rocznie (dla porównania w dekadach przed i po II WŚ rosła powyżej 2–3% rocznie).

Acemoglu postawił niewygodne pytanie: *dlaczego era komputerów, smartfonów, a teraz algorytmów uczenia maszynowego i wielkich modeli językowych nie przekłada się na realny wzrost zamożności społeczeństw?* Zawisło ono w próżni (co wynikało z ograniczeń formy, jakim jest tego typu wykład), ale odpowiedź na nie pada choćby w książce „*Władza i postęp. Tysiąc lat walki o technologię i dobrobyt*” (autorzy: Simon Johnson, Daron Acemoglu).

Badania pokazują, że ponad 95% firm, które wdrożyły AI, nie odnotowało żadnych zysków lub wręcz poniosło straty. AI jest trudna do wdrożenia i nie stanowi automatyzacji podobnej do wprowadzenia przenośników taśmowych do manufaktur. Czy nie zbliża się powoli moment, w którym musimy jako branża zacząć informować o tym klientów i edukować ich na temat faktycznego wykorzystania AI w działalności prawniczej?

2. Automatyzacja zawsze pogłębia nierówności społeczne

To chyba najważniejszy wniosek z badań Acemoglu. Od lat 80. realne płace mężczyzn bez wyższego wykształcenia w USA bezustannie spadają. W tym samym czasie liczba patentów rośnie.

Automatyzacja – zastępowanie pracy ludzkiej algorytmami i maszynami – jest według Acemoglu główną przyczyną wzrostu nierówności. Dane pokazują wyraźny związek: im więcej zadań wykonywanych przez daną grupę demograficzną zostało zautomatyzowanych, tym bardziej spadły jej zarobki. Do tego dochodzą konsekwencje społeczne: wzrost przestępczości, uzależnień, rozpad wspólnot lokalnych.

AI jeszcze tego nie robi – jak pisałem wyżej, bo nie jest jeszcze („jeszcze”, to słowo klucz) zdolna na szeroką skalę do automatyzacji. Ale Acemoglu nie ma wątpliwości: z biegiem czasu AI raczej te trendy przyspieszy i wzmocni. I to nie jest problem odległej przyszłości, raczej najbliższych kilku lat.

Pytanie, z którym zostałem po tej części wykładu było następujące: czy prawnicy są nowymi tkaczami i monterami, czy raczej beneficjentami (właścicielami fabryk). A może to zależy od poziomu w organizacji i partnerzy zarobią jeszcze więcej, a aplikanci jeszcze mniej? Przeróżające jest to, że ta myśl nie jest w żaden sposób oryginalna i pojawia się coraz częściej w rozmowach z prawnikami...

3. Sztuczna inteligencja i ludzka inteligencja to zupełnie różne rzeczy

To chyba z perspektywy całego wykładu najciekawsza filozoficznie myśl – Acemoglu zwrócił uwagę na coś, o czym rzadko mówi się wprost: modele językowe (LLM) działają zupełnie inaczej niż ludzki umysł. To nie jest człowiek na sterydach. Człowiek uczy się na jednym lub dwóch przykładach i natychmiast generuje hipotezy, testuje

je, koryguje. Mózg filtruje „halucynacje” przez wiele biologicznych mechanizmów jednocześnie.

AI robi coś innego: w sekundy przetwarza objętość tekstu równą encyklopedii Britannica i wyłuskuje to, co istotne w danym kontekście. Jednak nie potrafi uczyć się „na raz”, nie ma wewnętrznego modelu rzeczywistości, nie weryfikuje swoich odpowiedzi tak jak człowiek.

Dlatego wizja sztucznej ogólnej inteligencji (AGI), która wszystko zrobi lepiej od człowieka – jest według noblisty zarówno nieprawdopodobna w bliskiej perspektywie, jak i błędna jako cel sam w sobie. Zamiast zastępować ludzi, AI powinna ich uzupełniać. I to znowu truizm, ale Acemoglu powiedział jedną kluczową rzecz: pracownik z AI może być wielokrotnie skuteczniejszy – ale musi rozumieć ograniczenia narzędzia. Nie doskonale znać narzędzia! **Rozumieć ich ograniczenia.** Mam wrażenie, że ten drobiazg często nam umyka w rozmowach o AI. I zapisałbym się chętnie na kurs: „ograniczenia AI – w czym AI nigdy nie będzie lepsze od człowieka”.

4. Rynek sam z siebie nie pójdzie w dobrym kierunku

Acemoglu dla Polaków brzmi bardzo socjalistycznie i myślę, że jest przez to postrzegany trochę jako nieszkodliwy wariat. Ale warto choćby zastanowić się nad jego przestrogi i nad konsekwencjami stawiania dobra ludzi poniżej interesów kapitału. A jest kilka czynników strukturalnych które pcha AI zdecydowanie nie w stronę wzmacniania dobrobytu ludzi (pracowników):

- ◆ **Podatki:** w USA kapitał jest opodatkowany stawką poniżej 5%, praca – ok. 25%. Firma może wdrożyć 20% mniej efektywną maszynę zamiast człowieka i wciąż wyjść na plus.

- ◆ **Model biznesowy Big Tech:** duże firmy technologiczne zarabiają na sprzedaży narzędzi automatyzujących dużym korporacjom. Narzędzia wspierające pracowników są niszowe i mniej opłacalne.
- ◆ **Koncentracja rynku:** 7 firm odpowiada za 60% indeksu Nasdaq. Startupy nie walczą z gigantami – projektują swoje produkty tak, żeby giganci chcieli je kupić.
- ◆ **Ideologia:** branża jest zdominowana przez wizję AGI wywodzącą się od Alana Turinga – maszyna jako równoważnik i następca człowieka, nie jego partner. A tę wizję Acemoglu odrzuca wprost twierdząc, że Turing kompletnie się pomylił (vide mój komentarz wyżej o człowieku na sterydach).
- ◆ **Brak niezależnej nauki/debaty akademickiej,** która mogłaby korygować te tendencje. W obszarze AI *independent academia* niemal zniknęła – dziś przeważająca większość badań nad AI jest finansowana przez firmy.

5. Zmiana nie zajdzie sama – potrzebna jest polityka i... demokracja

Acemoglu przypomniał, że pierwsza rewolucja przemysłowa była dla robotników katastrofą przez niemal 100 lat. Realne płace nie wzrosły, warunki pracy pogorszyły się, godziny pracy wydłużyły się o około 20%. Zmieniło się to dopiero dzięki reformom demokratycznym w Wielkiej Brytanii (1832), legalizacji związków zawodowych (lata 70. XIX w.) i fundamentalnemu przesunięciu kierunku technologicznego od zastępowania ludzi ku zwiększaniu ich wydajności.

Dziś, gdy AI doskonalili się o wiele szybciej niż doskonalono maszyny parowe, **nie mamy 80 czy 100 lat na korektę.**

Acemoglu skończył swój wykład z ostrożnym optymizmem: demokratyczny proces jest wciąż żywy, choć zagrożony. I to on – nie rynek, nie algorytm – jest najlepszym narzędziem do zdecydowania, czego chcemy od technologii.

I tutaj aż ciśnie się mi się na usta jakieś wezwanie, apel. No bo kto, jeśli nie prawnicy, ma pilnować tego tematu? Debata o AI to nie jest debata o kwestiach technicznych ani biznesowych – to debata o wartościach, o tym, jakie społeczeństwo chcemy budować. Prawnicy, szczególnie ci od praw człowieka i prawa pracy (ale także podatkowcy, zajmujący się compliance i wielu wielu innych), powinni mieć w tej debacie wiele do powiedzenia. Nie jako luddyci, ale jako inicjatorzy mądrego (wrażliwego społecznie) wdrażania innowacji.



Chcesz porozmawiać o tym, jak poprawić jakość obsługi w Twojej kancelarii?

Umów się na spotkanie!

- ✓ Zadzwoń! [697 595 029](tel:697595029)
- ✓ Napisz! biuro@jakubkalinski.pl
- ✓ Zarezerwuj! calendly.com/jakub-kalinski

SZKOLENIE

Dziękuję, że doczytałeś do końca! Miło jest czasem pofilozofować.

A z rzeczy przyjemnych:

**trwa sprzedaż biletów na moje szkolenie
ze sprzedaży dla nie-partnerów,
które odbędzie się online
17.06.2026 o godz. 11:00!**

Wychodzę z założenia, że bycie nie-partnerem z zadaniami sprzedażowymi to zupełnie inna „sztuka walki” z zupełnie innymi zasadami, niż to, co uprawiają założycielki i założyciele nawet mid-marketowych kancelarii.

Zatem jeśli:

- ✓ jesteś nie-partnerem
- ✓ i wkurza Cię, że wszystkie szkolenia ignorują różnice seniority,
 - ✓ wkurza Cię słuchanie jak łatwo umawia się spotkania,
- ✓ masz unikalne (niestandardowe) predyspozycje osobiste,
 - ✓ chcesz zacząć sprzedawać lub sprzedawać więcej

to zapraszam na szkolenia.jkalinski.pl i zakup biletu early birds.

ZAPISZ SIĘ NA SZKOLENIE