

Pustíme ke kormidlu umělou inteligenci a vyhladí lidstvo, varuje studie

- editor007 | 24. března 2024

SVĚT: Studie tří amerických univerzit varují, že pokud bychom velká rozhodnutí na mezinárodním poli svěřili umělé inteligenci, zavedla by nás velmi rychle na pokraj vyhubení. Prezident Asociace vyjednávačů Radim Pařík vysvětlil Deníku TO, že je to tím, že současným jazykovým modelům chybí klíčová schopnost - nedovedou ustoupit. Podle diplomatických simulací by tak AI rozpoutala jadernou válku, přestože deklarovaným cílem je vždy mír.

Pokud má dítě rodiče s poruchou osobnosti, a stačí jen jeden, velmi snadno se může stát, že převezme nevhodné modely chování a nastaví si tak nepoužitelné morální hodnoty. Stejně je to s vlivem školy a dětských kolektivů. Ani spolužáci nebo kamarádi nemusí vyrůstat v ideálním prostředí a každá škola nemá kapacity aktivně pracovat s problematickým chováním dětí, třeba se šikanou. Obdobné je to s umělou inteligencí. I ta se učí od lidí, avšak ve velkém.

„Umělá inteligence se učí z dokumentů, literatury, komunikace se svými uživateli, obsahu sociálních sítí a internetu vůbec. Ať už je zdroj jakýkoliv, minimálně v těchto začátcích se dá říct, že se AI učí od lidí. Proto je velice důležité zaměřit se na to, z čeho by se učit měla a co ji v algoritmech nastavíme jako prioritní. Aby se nechytla „špatné party,“ tvrdí Radim Pařík.

Princip slepé uličky

Zmíněný výzkum profesorů tří amerických univerzit – jedná se o, Georgia Institute of Technology, Stanford University a Northeastern University – prokázal několik základních problémů, které vyvstanou, když je umělá inteligence využita k řešení konfliktních situací. Nejvíce zásadní a zároveň s ohledem na budoucnost lidstva nejnebezpečnější skutečnost, vidí Pařík v tom, že všechny umělé inteligence velmi rychle situaci eskalovaly, ale téměř nepracovaly s deeskalací.

„Ve vyjednávání je to jeden ze základních principů a používá se i v diplomacii. Říkáme mu „slepá ulička“, protože v principu protistranu skutečně zavedeme do slepé uličky, abychom ji posléze ze slepé uličky vyvedli ven. Tedy, nejprve situaci eskalujeme, abychom ji následně mohli deeskalovat. Tuto taktiku používáme ve chvíli, kdy má protistrana pocit, že s námi nemusí vyjednávat. Nebo prostě vyjednávat nechce,“ konstatuje Radim Pařík a nabízí aktuální příklad. „Když Putin nechal rozmístit vojska na hranicích s Ukrajinou a svět do konce olympijských her v Pekingu přesvědčoval, že jde o vojenské cvičení, mělo NATO odpovědět: „Vladimíre Vladimiroviči, rádi bychom se tohoto vojenského cvičení zúčastnili. Máme dorazit ve středu nebo ve čtvrtek?“ Tím by NATO nastalo situaci eskalovalo a výměnou za upuštění Ruska od invaze na Ukrajinu by deeskalovalo“.

Jenže zkoumané umělé inteligence všech tří univerzit, jak se ukázalo, neumí ustupovat. Pokaždé sáhnou po vojenském řešení jako po nejjednodušším a neúčinnějším. Na vině ale není v tomto případě umělá inteligence, na místě je zamyslet se nad tím, jak uvažují lidé.

Mozek jako velký lhář

Je pravda, že umělá inteligence se nebojí, nepláče, nechová se hrdinsky ani nezná soucit. Kdyby lidé

zjistili, že planetu Zemi zachrání jen to, že zmizí lidstvo, našli by odvahu po takovém řešení sáhnout? Pravděpodobně by nám to pud sebezáchovy nedovolil.

Lidský mozek má tři části – mozek plazí, savčí a lidský. Plazí mozek zajišťuje základní životní funkce a savčí mozek emoce. V nich se tvoří zdaleka největší část našich rozhodnutí. Oba rozhodují autonomně a v zájmu zachování našeho života. Protože když zakopneme, nemáme čas promyslet, kterou nohou vykročíme jako první. Pořád bychom se váleli na zemi.

„Lidský mozek je zodpovědný za morálku a logiku. V podstatě je to jeden velký lhář. Z vyjednávání víme, že všechny komunikační dovednosti a kompetence nesouvisí přímo se sociální nebo emoční inteligencí. Dají se naučit. I psychopaté dokážou být empatičtí, pokud na tom budou vědomě pracovat a budou empatii dostatečně trénovat. Stejně, jako jsme se naučili lhát, protože jsme časem zjistili, že lež je pro přežití výhodnější než pravda,“ je přesvědčen Radim Pařík.

Empatie nade vše

Ve vyjednávání je takzvaná taktická empatie stěžejní dovedností. A s ní úzce souvisí taktika takzvaného etiketování, kdy pojmenováváme emoce protistrany, abychom s nimi dokázali pracovat – eskalovat a deeskalovat je.

Jak říká Radim na základě vlastních přebohatých zkušeností, je vyjednávání vrcholnou disciplínou komunikace, stejně jako diplomacie. Lidé by se proto měli komunikací zabývat, naučit se komunikovat se svým okolím lépe a s větším množstvím empatie. Je až neuvěřitelné, jak dokážeme nevědomky poškozovat vztahy, osobní i obchodní. Práci s emocemi by se proto měly učit už děti na základních školách. A možná by určitá forma empatie měla být zakódována v algoritmech všech jazykových modelů. Nechceme přece jadernou válku.

AUTOR: Petr Bošnakov

[ZDROJ](#)