

Grzegorz MALINOWSKI
Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie
Centrum Badawcze Transformacji, Integracji i Globalizacji "TIGER"

RENESANS STRATEGII – CZYLI O NIEMOŻLIWOŚCI UPRAWIANIA „EVIDENCE BASED POLICY”

Streszczenie. W artykule postawiona zostaje teza, że polityka gospodarcza, wbrew popularnym opiniom nie może opierać się na wiedzy naukowej. Teza zostaje poparta szeregiem argumentów wskazujących problematyczność stosowania twierdzeń naukowych w praktycznym działaniu. Nie oznacza to jednak, że decydent skazany jest na działanie nieracjonalne. W tym kontekście wykazane zostaje, że właściwym narzędziem umożliwiającym podejmowanie lepszych decyzji jest strategia. Strategia pojmowana jako pewien system reguł decyzyjnych a nie jako plan działania. Egzemplifikacją tego rozumowania staje się zaprezentowanie *zasady ostrożności*, która jest jedną z najbardziej fundamentalnych i uniwersalnych reguł decyzyjnych, na których może opierać się polityka gospodarcza państwa.

Słowa kluczowe: Strategia, polityka gospodarcza, teoria decyzji, heurystyki, racjonalność adaptacyjna, zasada ostrożności, prakseologia, niepewność

REVIVAL OF STRATEGY – ABOUT THE IMPOSSIBILITY OF PRACTISING *EVIDENCE – BASED POLICY*

Abstract. The article puts forward a hypothesis according to which economic policy, contrary to popular opinion, cannot be based on scientific knowledge. This thesis is supported by a series of arguments indicating how problematic is to apply scientific theories in practical action. Especially in the field of economic policy. This doesn't mean however, that a decision maker must be irrational. In this context, it is demonstrated, that strategy is a right tool to make better decisions. A strategy, understood as a system of decision rules, not as an action plan. This reasoning is being exemplified by the introduction of precautionary principle, which is one of the most fundamental and universal decision rules on which economic policy of the state can be based.

Keywords: Strategy, economic policy, decision theory, heuristics, ecological rationality, precautionary principle, praxeology, uncertainty

1. Wstęp

W literaturze ekonomicznej na stałe zadomowiło się stwierdzenie, że współczesna gospodarka w narastającym stopniu jest, lub powinna być oparta na wiedzy. Wiedza zatem urasta do jednej z najważniejszych kategorii związanych z procesem podejmowania decyzji. Ale czy polityka gospodarcza, rozumiana jako decyzje ludzi odpowiedzialnych za poszczególne obszary rzeczywistości gospodarczej, rzeczywiście powinna być oparta na wiedzy? Wszakże dzisiejsze otoczenie biznesowe charakteryzuje się coraz większą niepewnością i brakiem stosownej wiedzy. Jak zatem podejmować lepsze decyzje w świecie odznaczającym się nieredukowalną niepewnością?

W niniejszym artykule zostanie zaprezentowane alternatywne ujęcie tych zagadnień. Ambicją autora jest przekazanie sugestii, iż tak zwana „evidence based policy” jest mitem, ponieważ żaden polityk gospodarczy nie może opierać swoich decyzji na wiedzy naukowej. Nie oznacza to jednak wcale, że proces podejmowania decyzji ma być zupełnie chaotyczny a rozum nie ma do wykonania żadnej pracy. Przeciwnie. Opieranie działania na wiedzy naukowej nie jest jedynym rodzajem zachowania racjonalnego.

Zasadniczym celem artykułu jest więc wykazanie, że w polityce gospodarczej niemożliwe jest podejmowanie decyzji na podstawie teorii naukowych (*evidence – based policy*). Postawiona także zostaje hipoteza, że podstawą procesu decyzyjnego w polityce gospodarczej powinna być odpowiednia strategia. Jednak wykorzystane w artykule rozumienie pojęcia „strategia” zdecydowanie odbiega od praktyki stosowania tego terminu w literaturze ekonomicznej. W zaprezentowanym ujęciu najbliższymi synonimami strategii są takie pojęcia jak „mądrość” albo „sztuka postępowania” a nie automatycznie kojarzone ze strategią terminy „plan”, „scenariusz”, „wizja” czy „program”. Celem autora nie jest próba przywrócenia strategii jej pierwotnego znaczenia, ale raczej zwrócenie uwagi na korzyści związane z odkryciem pierwotnego sensu strategii.

2. Problemy z nauką

Czy decydent musi dysponować naukowym dowodem, ażeby podjąć określoną, racjonalną decyzję? Nie. I nie mam wcale zamiaru kwestionować przydatności nauki w rozwiązywaniu wielu dużych i małych problemów. Należy jednak zauważyć, że w pewnych okolicznościach, którym towarzyszy konieczność podjęcia decyzji, podejście naukowe nie jest wcale jedynym racjonalnym sposobem postępowania.

Osoba podejmująca decyzje, która pragnie oprzeć swoje postępowanie na dowodach naukowych, musi zmierzyć się z następującymi trudnościami:

- dowód bardzo często pojawia się za późno;
- naukowiec najbardziej boi się nie tego, czego obawia się jednostka podejmująca decyzje;
- ignorowanie czynników niepoliczalnych;
- podmiot finansujący badania spodziewa się określonych wyników.

Pierwsza kwestia, zwłaszcza w kontekście polityki gospodarczej dotyczy możliwości stosowania tak zwanej *evidence based policy*, a więc działań wspartych obiektywnymi dowodami empirycznymi. Zwolennicy tego podejścia zakładają, że każda decyzja podejmowana w ramach polityki gospodarczej powinna mieć uzasadnienie w badaniach empirycznych, co jest tożsame z posiadaniem dowodu naukowego potwierdzającego sensowność danego rozwiązania. Kierunkowo tego rodzaju postawa nie budzi żadnych zastrzeżeń, jednak wiąże się z nią pewna trudność. Mianowicie do tego, żeby dysponować silnymi, przekonującymi dowodami empirycznymi potwierdzającymi istnienie jakiejś prawidłowości potrzebny jest przede wszystkim... czas. Jest tak z kilku powodów.

Po pierwsze, zazwyczaj danym działaniom towarzyszą różne skutki uboczne, których istnienie oraz natężenie są trudne do natychmiastowego stwierdzenia. Podobnie zresztą jak w medycynie, gdzie niejednokrotnie pewne leki są wycofywane z rynku po latach ich stosowania właśnie dlatego, ponieważ wykryto pewne niepożądane następstwa ich stosowania¹. Po drugie, może pojawić się sytuacja, w której badany system jest unikatowy i nie da się utworzyć próby badawczej (zaś posłużenie się eksperymentem jest niemożliwe). Jeżeli na przykład pojawia się hipoteza, że nadmierna emisja dwutlenku węgla może doprowadzić do katastrofalnych zmian klimatycznych, to należy stwierdzić, iż jej prawdziwość jest niemożliwa do udowodnienia, gdyż klimat możliwy do badania jest tylko jeden, a dane historyczne, jakimi dysponujemy, są zbyt skąpe, aby dostarczyć jednoznacznych konkluzji. Podkreślenia wymaga fakt, że obiektywnym, empirycznym dowodem będziemy dysponowali dopiero wówczas, kiedy klimatyczna katastrofa nastąpi².

Ostatecznie to upływający czas dokonuje ostatecznej weryfikacji, uzewnętrzniają się efekty uboczne i dopiero wówczas dysponujemy jakościowo lepszym, bardziej obiektywnym oglądem sytuacji.

Pojawiają się zatem istotne pytania: co, jeśli dana teoria okaże się błędna? Czy skutki działania opartego na danej, błędnej teorii mogą być gorsze od niestosowania się do rekomendowanych przez nie działań?

¹ Wiele artykułów żywnościowych czy leczniczych albo terapii, które niegdyś uchodziły za prozdrowotne i wskazane do stosowania, po latach okazują się źródłem różnych powikłań i dolegliwości. Przykładem jest choćby margaryna, Talidomid, a ostatnio nawet badania mammograficzne. Jeszcze do niedawna medycyna dysponowała licznymi dowodami naukowymi na pozytywny wpływ tych substancji / działań na zdrowie, wraz z upływem czasu pojawiło się jednak wiele świadectw obalających wcześniejsze ustalenia.

² Podobne trudności wiążą się współcześnie z udowodnieniem szkodliwości palenia e-papierosów. Funkcjonują one na rynku dopiero od niedawna, zatem ewentualny dowód na ich szkodliwość poznamy za kilkadziesiąt lat, kiedy badacze będą dysponowali odpowiednim zapisem historycznym.

Bertrand Russell powiedział kiedyś, że nigdy nie oddałby życia w obronie własnych poglądów, bo przecież może okazać się, że są one błędne. A więc w obliczu realnego dylematu decyzyjnego rośnie sceptycyzm odnośnie do pewnych koncepcji czy teorii, a uwaga decydenta w większym stopniu skupia się na ewentualności popełnienia błędu (i następstw z nim związanych), czyli staje się bardziej ostrożny.

Z tego punktu widzenia położenie polityka gospodarczego jest bardzo trudne. Nie dysponuje on dostatecznie silnymi dowodami naukowymi, ponieważ te zapewne jeszcze nie powstały. Jego działania są obarczone dużym ryzykiem błędu. Decyzje jednak muszą być podejmowane szybko, zwykle „tu i teraz”. Oznacza to, że w jego przypadku proces podejmowania decyzji musi być oparty nie na dowodach naukowych, ale na czymś zasadniczo innym.

Kolejna trudność związana jest z aksjologią kryjącą się za podejściem naukowym. Należy sobie uświadomić, że pierwszorzędnym celem naukowca jest poznanie prawdy. Z kolei nadrzędnym celem podmiotu podejmującego decyzje jest osiągnięcie pożądanego stanu rzeczy albo też uniknięcie jakiejś sytuacji.

Elementem standardowej procedury badawczej jest weryfikacja empiryczna hipotez naukowych z wykorzystaniem testów statystycznych. Weryfikując hipotezę, badacz jest narażony na popełnienie jednego z dwóch rodzajów błędów. Może popełnić **błąd I rodzaju**, polegający na tym, że fałszywa hipoteza zostanie uznana za prawdziwą³ (tak zwany *false positive*). Może także uznać prawdziwą hipotezę za fałszywą i tym samym popełnić **błąd II rodzaju**⁴ (tak zwany *false negative*).

Tabela 1

Typy błędów statystycznych

Typy błędów statystycznych		Hipoteza (H ₀) jest:	
		Prawdziwa	Fałszywa
Decyzja odnośnie do hipotezy (H ₀)	Odrzucić	Błąd I rodzaju	Wniosek prawidłowy
	Nie odrzucać	Wniosek prawidłowy	Błąd II rodzaju

Źródło: Opracowanie własne.

Ponieważ celem nauki jest dążenie do prawdy, a cel ten realizowany jest poprzez akumulację wiedzy, toteż naukowiec woli raczej popełnić Błąd II rodzaju niż Błąd I rodzaju (Tabela 1). Innymi słowy, z punktu widzenia nauki lepiej przegapić zależność, nawet gdy ona istnieje, aniżeli zidentyfikować i zaakceptować nieistniejącą zależność (Ravetz, 2003). Można zatem stwierdzić, że naukowiec przedkłada restrykcyjność testu nad wrażliwość testu. Sprawę jednak komplikuje fakt, że ukierunkowanie procedury badawczej na minimalizację

³ Dzieje się tak wtedy, gdy zostanie odrzucona hipoteza H₀ stwierdzająca brak zależności między badanymi zjawiskami.

⁴ Dzieje się tak wtedy, gdy hipoteza H₀ stwierdzająca brak zależności między badanymi zjawiskami nie zostaje odrzucona.

prawdopodobieństwa popełnienia Błędu I rodzaju powoduje jednocześnie zwiększenie prawdopodobieństwa popełnienia Błędu II rodzaju. A więc większa restrykcyjność testu zostaje uzyskana kosztem czułości testu.

W tym właśnie miejscu pojawia się problem. Jeżeli naszym celem jest budowanie gmachu wiedzy poprzez staranną eliminację fałszywych korelacji, to podejście naukowe jest jak najbardziej uzasadnione. Jeżeli jednak naszym celem jest osiągnięcie jakiegoś stanu, na przykład uniknięcie pewnego ryzyka, to opieranie swojego działania na podejściu naukowym może okazać się zdradliwe. Załóżmy, że w niedalekiej okolicy osiedla mieszkaniowego powstało przedsiębiorstwo – fabryka, które emituje do atmosfery pewien związek chemiczny „X”. Dodajmy także, że związek ten jeszcze dotychczas nigdy nie był stosowany na tak dużą skalę. Mieszkańcy osiedla są narażeni na wdychanie oparów tego specyfiku, dlatego też zostaje podjęta decyzja o przebadaniu substancji „X” pod kątem wpływu na zdrowie ludzkie.

Naukowcy, którzy podjęli się tego działania, postępują zgodnie z procedurą badawczą:

1. Stawiają hipotezę H_1 , która brzmi „substancja X jest szkodliwa dla organizmu ludzkiego”.
2. Formułują hipotezę alternatywną H_0 , która brzmi „substancja X jest obojętna dla ludzkiego organizmu”.

Następnie rozpoczyna się proces testowania hipotez, w którym hipoteza alternatywna (H_0) może zostać odrzucona lub nie. Wiadomo już jednak, że procedura ta związana jest z prawdopodobieństwem popełnienia błędu I i II rodzaju.

Tutaj właśnie pojawia się sedno problemu. Podstawowym celem naukowców jest poznanie prawdy, a nie bezpieczeństwo mieszkańców. Te dwa cele zazwyczaj są ze sobą zgodne, ale w rozważanej sytuacji pojawia się między nimi pewne napięcie. Otóż naukowcy przede wszystkim nie chcą popełnić błędu I rodzaju i uznać za prawdę coś, co prawdą nie jest. Z tego względu akceptują wyższe prawdopodobieństwo błędu II rodzaju. W analizowanym przykładzie oznacza to, że **naukowcy najbardziej obawiają się uznania substancji „X” za niebezpieczną w sytuacji, gdy w rzeczywistości jest ona obojętna dla zdrowia.**

Inaczej jednak wygląda perspektywa mieszkańców osiedla. Wprawdzie mogą oni także wysoko cenić prawdę naukową, ale najprawdopodobniej wyżej stawiają swoje bezpieczeństwo i wolą być ostrożni. A skoro tak, to oznacza, że **najbardziej obawiają się popełnienia błędu II rodzaju (a nie I), czyli uznania substancji „X” za bezpieczną w sytuacji, gdy taką ona nie jest.** Dlatego zapewne zaakceptowaliby oni wyższe prawdopodobieństwo błędu I rodzaju w zamian za minimalizację prawdopodobieństwa błędu II rodzaju. W tym kontekście wydaje się uprawnione stwierdzenie, że badacz stosuje w praktyce nieco inną racjonalność od osoby, w przypadku której błędny rezultat badania wiąże się z poważnym niebezpieczeństwem. Badacz jest tropicielem prawdy, a nie stróżem bezpieczeństwa. Tymczasem działający człowiek zazwyczaj nad wszystko inne przedkłada bezpieczeństwo własne oraz wspólnoty, do której należy.

Wątpliwość dotycząca podejmowania decyzji na podstawie dowodów naukowych bierze się stąd, że niewystarczająco wysokie korelacje mogące oznaczać słaby sygnał ostrzegawczy ze strony badanego systemu są traktowane, jako „nieistotne statystycznie”. W takich okolicznościach polityk gospodarczy nie jest w stanie odpowiednio szybko reagować na wylęgające się zagrożenia.

Inną istotną, chociaż rzadziej eksponowaną wadą opierania działania na nauce jest skłonność do koncentrowania się na zagadnieniach policzalnych, pomimo świadomości ogromnego znaczenia czynników uznawanych za niepoliczalne. Ta prawidłowość jest szczególnie dobrze widoczna w naukach społecznych, gdzie wszelkie analizy niezawierające elementów modelowania matematycznego określane są mianem „miękkich”, w odróżnieniu od „twardych” badań uważanych za lepsze niejako ze swej natury. Co prawda nie milkną głosy tych, którzy sądzą, że pod powierzchnią skomplikowanej, abstrakcyjnej matematyki kryją się niejednokrotnie bardzo proste, a nawet trywialne wnioski (Galbraith, 2013, Kołodko 2014), ale należy jednak podkreślić, że taki stan rzeczy jest *per saldo* pożądanym z punktu widzenia realizacji celów samej nauki, natomiast z punktu widzenia logiki podejmowania decyzji powoduje on swoistą ślepotę na istotne problemy, których przyczyny są albo jeszcze niepoliczone, albo niepoliczalne ze swej natury.

Ostatnia trudność, z którą mierzy się ktoś, kto pragnie podejmować decyzje na podstawie ustaleń nauki, nie jest natury filozoficznej czy metodologicznej; raczej można ją określić mianem fenomenu socjologicznego. Otóż tradycyjne wyobrażenie o nauce karze ją postrzegać, jako proces budowania wiedzy o rzeczywistości, którego kołem zamachowym jest ciekawość badacza popychająca go do bezkompromisowej konfrontacji z naturą. Ta pełna patosu wizja bardzo różni się od realiów dzisiejszej nauki (Ravetz, 2003). Przede wszystkim współczesny naukowiec do prowadzenia badań potrzebuje zaawansowanych i kosztownych narzędzi, na które z reguły go nie stać. Pojawia się zatem konieczność finansowania badań. Oznacza to, że cele badań nie biorą się z czystej ciekawości badawczej, ale są ustalane przez rozmaite grupy interesu, którym zależy nie tyle na obiektywnej procedurze badawczej, ile na określonym wyniku. Nauka z konieczności ulega więc swego rodzaju komercjalizacji, czego wyrazem jest fakt, że coraz więcej projektów badawczych finansowanych jest przez prywatne firmy działające w danej branży, a nie przez państwo.

Warto sobie uświadomić, jak bardzo niebezpieczne jest to zjawisko z punktu widzenia relacji: badacz – badana rzeczywistość. Finansujące dany projekt grupy kapitałowe zwykle są zainteresowane konkretnym wynikiem badań skorelowanym z celem ich działalności biznesowej. Rodzi to nieuniknioną presję na badacza. W takich warunkach może dochodzić zarówno do naginania faktów przez badaczy chcących wygenerować wynik zgodny z oczekiwaniami zleceniodawców, jak i do wybiórczego finansowania badań (w zależności od oczekiwanego wyniku), co daje ten sam efekt. Jako przykład można przywołać oczywiste manipulacje dokonywane przez przemysł tytoniowy oraz przemysł cukrowniczy, które w latach 60. sponsorowały badania dowodzące nieszkodliwości stosowania tytoniu oraz cukru.

W naukach przyrodniczych wszelkie manipulacje stosunkowo łatwo można ustalić i udowodnić. Znacznie gorzej na ich tle wypadają nauki społeczne. O ile bowiem w naukach przyrodniczych finansowanie konkretnego badania nie daje gwarancji uzyskania pomyślnych (z punktu widzenia sponsorującej firmy) wyników, o tyle w naukach społecznych dofinansowanie danego projektu badawczego, powstającego w ramach konkretnej „szkoły ekonomicznej” czy „szkoły filozoficznej”, daje przewidywalne rezultaty.

Podsumowując, nauka jest bardzo ważnym głosem doradczym, jednak nie zawsze dostarczane przez nią dowody mogą stanowić podstawę do podejmowania decyzji.

Warto także dokonać ważnego, aczkolwiek niezbyt metodologicznie ścisłego rozróżnienia dowodów powstających na gruncie nauk ścisłych oraz dowodów konstruowanych przez nauki społeczne. Otóż dowody naukowe budowane przez matematyków czy logików są prawdziwe zawsze i wszędzie i w sposób ostateczny rozwiązują dany problem. Nauki przyrodnicze, jak fizyka czy chemia, także odkrywają prawa i prawidłowości uniwersalne i na ich podstawie tłumaczą zjawiska zachodzące w przyrodzie. Okazuje się jednak, że nawet w naukach przyrodniczych zdarzają się przypadki, w których na drodze eksperymentalnej bądź teoretycznej wskazywane są okoliczności, przy których uniwersalne prawo zdaje się nie mieć zastosowania. Tego rodzaju „ewenementy” zwykle sygnalizują potrzebę zastąpienia dotychczas stosowanej teorii nową, bardziej rozbudowaną.

Z kolei w odróżnieniu od nauk ścisłych dowody konstruowane w ramach nauk społecznych mają charakter uprawdopodobniający. Oznacza to, że jakaś zidentyfikowana prawidłowość w pewnych warunkach powinna być częściej obserwowana. Wniosek ten jest jednak jedynie prawdopodobny, a nie nieuchronny.

3. Refleksja a czyn

W ten sposób dochodzimy do kluczowej konstatacji. Otóż istnieje pewna fundamentalna różnica pomiędzy teorią, a działaniem oraz pomiędzy refleksją, a podejmowaniem decyzji. Konstruowanie teorii nakierowane jest na odkrycie prawdy, wyjaśnienie zjawiska, natomiast działanie ma zwykle określony cel praktyczny. Zasadny wydaje się zatem wniosek, że podejmowanie właściwych decyzji jest możliwe wówczas, gdy są one oparte na prawdzie, na wiedzy, która ma charakter niepodważalny. Na przykład zakładając, że moim celem jest maksymalizowanie dochodu, z pewnością wybiorę nagrodę pieniężną o wartości 4 tys. złotych, a nie nagrodę o wartości 2 tys. A to dlatego, że $4 > 2$.

Jednak rozważane w tym tekście decyzje nie dotyczą przypadków, w których działamy w oparciu o prawdę, tylko sytuacji, w których chcemy opierać działanie na teorii naukowej⁵.

⁵ Autor świadomie używa tego uproszczenia, często atakowanego przez filozofów nauki. Kontekst rozważań bowiem pozwala na tego rodzaju rozróżnienie.

Teoria naukowa zaś tym różni się od prawdy, że może być fałszywa, może być częściowo prawdziwa, a więc może mieć zastosowanie w określonych (jeszcze niezupełnie poznanych) warunkach, a może też jej w ogóle (jeszcze) nie być.

Podstawą tak zwanego „światopoglądu naukowego” jest budowanie swoich przekonań na aktualnej wiedzy naukowej. Kiedy w grę wchodzi formułowanie pewnych wniosków na temat natury i pochodzenia świata czy człowieka, wówczas nie mamy problemów z modyfikacją własnych przekonań pod wpływem nowych odkryć w nauce. Nie mamy również problemu z tym, że nasz aktualny stan wiedzy nie pozwala odpowiedzieć na wszystkie interesujące nas pytania. Jesteśmy także gotowi zaakceptować fakt, że prawda stanowi swego rodzaju granicę, do której zmierzamy i do której przybliża nas nauka, ale do której nam jeszcze daleko. A więc niedostatek, deficyt wiedzy nie jest problemem, kiedy w grę wchodzi budowanie światopoglądu. Luki w tego rodzaju wiedzy przeszkadzają w myśleniu, nie składają się bowiem na spójną wizję rzeczywistości, ale nie przeszkadzają w działaniu. Krótko mówiąc: nieznanostwo koncepcji Wielkiego Wybuchu może być irytującą luką w naszej wiedzy, niemniej jednak pozostaje bez znaczenia dla podejmowanych przez nas działań.

Inaczej jest, kiedy podejmujemy decyzje. Nakierowanie danej aktywności na osiągnięcie jakiegoś celu sprawia, że luki w wiedzy przekształcają się w ryzyko bądź niepewność. Dla działającego podmiotu cel jest priorytetem, zaś wiedza ma znaczenie wyłącznie instrumentalne, gdyż stanowi tylko środek mający pomóc w realizacji celu.

Osobie, która pragnie „wyrobić sobie zdanie” w określonej kwestii, wystarczy znajomość aktualnych badań dotyczących tej problematyki. Z kolei człowiek podejmujący decyzje musi przede wszystkim brać pod uwagę ich możliwe konsekwencje oraz ryzyko z nimi związane.

W takich okolicznościach działający człowiek musi wypracować jakąś metodę radzenia sobie z lukami w wiedzy i z niepewnością. Podstawą tej metody jest metodyczne stawianie sobie pytania: „co, jeśli teoria, na której chcę oprzeć swoje działanie, jest fałszywa lub nie nadaje się do stosowania w danych warunkach?” Celem tej refleksji jest oczywiście uniknięcie możliwych, negatywnych i niepożądanych następstw związanych z podjęciem decyzji.

W ten sposób dochodzimy do wniosku, że sama teoria jest niewystarczająca, a do podejmowania skutecznych decyzji potrzebna jest jeszcze pewna postawa, pewna sztuka postępowania. Próby ścisłego uchwycenia tego, czym jest owa „sztuka postępowania”, okazują się niewystarczające. Niektórzy określają to mianem „know-how” (w opozycji do „know-what”), inni zaś nazywają to „wiedzą niejawną” (Polanyi, 1962), podkreślając, że w odróżnieniu od „wiedzy jawnej” trudno jest ją skodyfikować i przekazać innym. Wydaje się również, że bardzo adekwatnym terminem w rozważanym kontekście jest pojęcie strategii. Zagadnienie to zostanie szerzej omówione w dalszej części artykułu.

Powyższe rozważania umożliwiają sformułowanie swego rodzaju równania decyzyjnego, w którym zmiennymi są wiedza (teoria naukowa), ryzyko bądź niepewność oraz „sztuka postępowania”.

Konieczność podejmowania decyzji towarzyszy ludziom od zawsze. Od czasów oświecenia uczeni zajmują się przede wszystkim doskonaleniem teorii naukowych, co oznacza, że przedmiotem namysłu stają się dwie pierwsze zmienne powyższego równania. Nie należy się temu dziwić, wszakże to podejście zaowocowało gwałtownym rozwojem technicznym i cywilizacyjnym. W przeciwieństwie do tego uczeni i filozofowie starożytni wielokrotnie podchodzili bardzo sceptycznie do możliwości zgłębienia natury procesów zachodzących w przyrodzie i, co za tym idzie, do możliwości ich przewidywania, dlatego koncentrowali się raczej na trzeciej zmiennej. Efekt ich refleksji określany zwykle bywał mianem „mądrości” i sądzę, że to właśnie jest najlepsze określenie pomostu między wiedzą a podejmowaniem właściwych decyzji.

Warto przez chwilę się nad tym zastanowić. Owoce refleksji nad tym zagadnieniem przetrwały do czasów współczesnych w postaci pism i traktatów mądrościowych, rozważań z zakresu etyki, dzieł historycznych, a także ksiąg, które zostały włączone w poczet tekstów traktowanych jako święte przez wiele religii. Cechą rozpoznawczą dzieł poświęconych mądrości jest obfitość sugestii, rad, reguł, zakazów, nakazów, przypowieści, przykładów, norm czy przykazań. „Mądrość” oznaczała świadomość istnienia tych treści połączoną z ich stosowaniem w życiu. W opinii starożytnych informacje, wiedza oraz nauka były ściśle związane ze światopoglądem, z refleksją filozoficzną nad światem, natomiast mądrość odnosiła się do działania, do czynu. Stąd wyprowadzano logiczny wniosek, że można mieć wielką wiedzę, ale dla działającego, podejmującego decyzje człowieka jest ona bezużyteczna, jeżeli nie towarzyszy jej mądrość.

Nie zawsze jednak tak pojęta mądrość przybiera formę pisaną. Wielu uczonych uważało, że pewne instytucje, tradycje i zwyczaje mające długą historię posiadają w sobie „zakumulowaną” mądrość płynącą z doświadczeń osiągniętych na przestrzeni wieków. Uważa się, że w tych istniejących wytworach zawarta jest pewna praktyczna wiedza, której nie sposób nawet sprecyzować teoretycznie. Wiedza ta jest właśnie przekazywana przez kulturę i tradycję (Burke, 1994).

Kończąc ten wątek, należy stwierdzić, że do podejmowania dobrych decyzji potrzebna jest pewna „sztuka postępowania”, którą można najtrafniej określić mianem „mądrości”. Właściwe decyzje mogą być podejmowane bez wiedzy, jeżeli proces podejmowania decyzji podporządkowany jest regułom mądrości. Natomiast bez mądrości bardzo trudno podejmować właściwe decyzje nawet wówczas, gdy dysponuje się wiedzą. Zwięźle ujmując to pewne przysłowie „wiedza wybawi z kłopotów, do których mądrość nie dopuszcza”.

Odnosząc te rozważania do kwestii polityki gospodarczej, można stwierdzić, że tendencja do traktowania wiedzy / teorii naukowych jako samodzielnego i niezbędnego elementu w podejmowaniu decyzji jest kolejnym przejawem fenomenu określanego mianem zazdrości względem nauk przyrodniczych. Już bowiem Arystoteles stwierdził, że moralność i polityka w przeciwieństwie do nauk przyrodniczych nie mogą posiadać ekspertów i że w tym obszarze

głównym źródłem wiedzy jest ludzkie doświadczenie. Polityce gospodarczej nie jest potrzebna sama wiedza, ale także pojęta na sposób klasyczny – mądrość.

Wniosek stąd płynie taki, że opieranie się na dowodach dostarczanych przez teorie naukowe jest warunkiem koniecznym⁶ do prowadzenia skutecznej polityki gospodarczej, ale nie jest warunkiem wystarczającym. Podejmowanie prawidłowych decyzji gospodarczych wymaga odpowiedniej teorii, ale jeszcze ważniejsza jest odpowiednia postawa, mądrość, „sztuka postępowania”.

4. Potrzeba strategii

Z uwagi na wykazane problemy dotyczące samej natury nauki, jak również z powodu rosnącej wrażliwości systemów gospodarczych na wystąpienie zjawisk ekstremalnych, niezbędne jest poszerzenie obszaru refleksji naukowej o zagadnienia dotyczące tego, jak w warunkach nieredukowalnej niepewności podejmować lepsze decyzje. W poprzednim paragrafie zasygnalizowałem, że rozważania tego typu towarzyszą ludzkości od starożytności i przetrwały do czasów współczesnych w formie pism mądrościowych.

Jednak dla pragmatycznie zorientowanego polityka gospodarczego pomysł czerpania z dorobku myślicieli starożytnych może się wydać nieco dziwny, w dodatku tego typu praktyka prawdopodobnie okazałaby się wizerunkową katastrofą, dlatego też warto przypomnieć, że terminem o konotacji bardzo zbliżonej do pojęcia „mądrość” jest wspomniana „strategia”.

Niestety, po pierwsze wokół strategii wyrosła bardzo niezdrowa moda. Zagadnienie to otoczone jest aurą specyficznej tajemniczości i z tego względu próbuje się je stosować do bardzo wielu elementów życia indywidualnego i społecznego, przez co zatracą ono swój pierwotny sens. W przytłaczającej większości przypadków tego rodzaju odniesienia są błędne lub zbędne. „Strategia” zdawania egzaminu, „strategia” rozwoju osobistego, „strategia” biegania maratonów, a nawet „strategia” sadzania gości przy stole. Wszystko to przykłady zupełnie nieadekwatnego przypisywania pewnym formom działania i namysłu miana strategii.

Po drugie, pojęcie strategii zostało wypaczone na gruncie nauk ekonomicznych, gdzie doszło do faktycznego utożsamienia strategii z planem działania.

Z tych względów chciałbym zwrócić uwagę na fakt, że refleksja nad strategią wywodzi się ze sztuki wojennej. Ma to istotne znaczenie, gdyż rzeczywistość wojny niesie z sobą intuicyjny przekaz, że strateg nie ma do czynienia z biernym otoczeniem, zaś realia walki nie zmieniają się w sposób zupełnie losowy. Innymi słowy, strateg toczy walkę nie z bezmyślną, kapryśną naturą, ale z myślącym wrogiem, który robi wszystko, żeby go pokonać. W takich

⁶ Nawet w przypadku braku teorii naukowej opieramy się na (jakiejś) innej wiedzy.

warunkach „strategia” rozumiana jako plan, a będąca w swej istocie rodzajem książki kucharskiej staje się raczej przeszkodą niż pomocą.

Tym bowiem, co odróżnia strategię od planu, jest świadomość istnienia przeciwnika, który reaguje na nasze działania (Freedman, 2013). Przeciwnik chce uzyskać element zaskoczenia, dlatego stosuje się do paradoksalnej logiki strategii (Luttwak, 2001) sprawiającej, że najbardziej racjonalne i efektywne działania stają się posunięciami najbardziej nieracjonalnymi i nieefektywnymi właśnie dlatego, że przeciwnik może je przewidzieć i odpowiednio na nie zareagować. W myśleniu strategicznym konieczne jest zatem przeświadczenie o istnieniu sił mogących zniweczyć cele, które chcemy osiągnąć.

Ponadto cechą charakterystyczną tak zwanych strategii formułowanych przez ekonomistów jest statyczność. Zakłada się, że przyszłość potoczy się zgodnie z obranym scenariuszem i że nikt i nic nie będzie stawało na drodze realizacji planu. W odróżnieniu od tego prawdziwa strategia zakłada dynamikę. Każda akcja spotyka się z reakcją, która może zupełnie zmienić daną sytuację.

Czym więc jest strategia? Otóż obrazowo można ją scharakteryzować jako coś, co sprawia, że podmiot działający (w oparciu o to coś) zyskuje więcej, niż na to wskazywałby początkowy stan rzeczy. Zwrócić należy uwagę, że tak rozumiana strategia *sensu stricto* ma stanowić pomoc, drogowskaz w podejmowaniu decyzji. Co więcej, tak rozumiana strategia musi brać pod uwagę zmieniające się okoliczności (wiele możliwych sytuacji) i nie zawsze wiedzie do sukcesu; czasami pozwala tylko zminimalizować rozmiary porażki. Podstawową właściwością strategii jest osiągnięcie stanu asymetrii polegającego na tym, że podmiot podejmujący decyzję ma (relatywnie) więcej do zyskania niż do stracenia, co w praktyce oznacza, iż muszą być znane koszty danej decyzji, niekoniecznie zaś korzyści.

Powyższa charakterystyka strategii brzmi atrakcyjnie, ale nadal nie przybliżyła do zrozumienia tego, czym w istocie jest strategia. Na szczęście konstruowanie odrębnej definicji strategii, dla potrzeb niniejszego tekstu nie jest konieczne, ponieważ termin ten jest stosowany na gruncie nauk psychologicznych, w ramach teorii decyzji. Otóż Koziellecki (1975) definiuje strategię po prostu jako **pewien system reguł**. Składające się na strategię reguły decyzyjne powinny być odpowiednio ogólne, aby można je było wykorzystać w różnych sytuacjach zmieniającej się rzeczywistości, nie może być ich zbyt dużo, powinny być łatwe w zastosowaniu, a ich interioryzacja musi następować w procesie uczenia się.

Wychodząc z tego punktu widzenia, teoria decyzji wprowadza podział strategii na algorytmiczne oraz heurystyczne. Te pierwsze stanowią próbę skwantyfikowania procesu podejmowania decyzji. Formułowane w ramach tego podejścia kryteria decyzyjne, na przykład kryterium maksymalizacji wartości oczekiwanej, kryterium maxi-minu czy mini-maxu są bardzo przydatne w odniesieniu do standardowych, powtarzalnych i sformalizowanych decyzji, jednak możliwość ich zastosowania jest uzależniona od posiadania odpowiedniej ilości informacji, których w przypadku decyzji rozważanych w tym tekście zazwyczaj brakuje.

Oznacza to, że w praktyce wtłaczanie konkretnej sytuacji w wąskie ramy strategii algorytmicznej staje się wręcz niewykonalne, a z racji tego także przydatność tak pojętej strategii jest bardzo ograniczona.

Drugim typem strategii są tak zwane strategie heurystyczne. Najogólniej można je określić jako uproszczone reguły wnioskowania. Ich treść jest często wysoce nieprecyzyjna, ale w praktyce podejmowania decyzji okazują się niezwykle przydatne, ponieważ redukują wysiłek poznawczy oraz czas przeznaczony na podjęcie decyzji. Należy zaznaczyć, że heurystyki nie są niezawodne, ale ich stosowanie w ogólnym rozrachunku wydaje się korzystne i zwiększa szanse osiągnięcia wyznaczonych celów. Przykładem heurystyki jest zasada znana graczom pokera „wchodzić do gry tylko wówczas, gdy dysponuję silną ręką”, której stosowanie daje graczowi statystycznie wyższe szanse na wygraną. Innym przykładem heurystyki jest instrukcja, w którą wyposażono oddziały armii napoleońskich. Reguła ta zakładała, że w sytuacjach wątpliwych dowódca ma maszerować w kierunku huku dział. W opinii współczesnych strategów wojennych ta reguła przyniosła ogromne korzyści wojskom Napoleona.

W kontekście heurystyk warto zwrócić uwagę jeszcze na trzy aspekty. Po pierwsze, w ostatnich latach w literaturze ekonomicznej dominuje spojrzenie inspirowane koncepcją Kahnemana (Kahneman, 2011) traktującą decyzje heurystyczne jako irracjonalne ze względu na fakt, że prowadzą do nieoptymalnych decyzji lub naruszają aksjomaty racjonalnych decyzji. Inaczej jednak na heurystyki zapatruje się coraz popularniejszy współcześnie nurt tak zwanej racjonalności adaptacyjnej sugerujący, że decyzje podejmowane na podstawie reguł heurystycznych być może nie są optymalne, ale dobrze adaptują się do otoczenia decyzyjnego, a w warunkach nieredukowalnej niepewności niejednokrotnie dają lepsze wyniki od decyzji optymalizacyjnych (Gigerenzer, 2011, Potocki, Opolski, 2015).

Po drugie, badanie zarówno jednostek, jak i organizacji prowadzi do wniosku, że w praktyce decyzyjnej kierują się one właśnie pewnymi heurystykami, których konstruowanie odbywa się na zasadach adaptacji do określonych warunków. Oznacza to, że skuteczniejsze reguły wypierają mniej skuteczne, a więc ostatecznie to czas decyduje o przetrwaniu danej heurystyki.

Po trzecie, warto podkreślić, że strategie heurystyczne nie tylko nie wymagają pełnej informacji do podjęcia decyzji, lecz wręcz ignorują część dostępnych informacji. Takie podejście określane jest czasem mianem „mniej znaczy więcej” (Gigerenzer, 2000) i oparte jest na założeniu, że niebezpieczne jest podejmowanie decyzji tylko na podstawie dostępnych informacji, mając na uwadze fakt, że jakaś bardzo istotna informacja, którą powinno się posiadać do podjęcia trafnej decyzji, jest akurat nieznaną.

Podsumowując rozważania poświęcone strategii, chciałbym stwierdzić, że to reguły heurystyczne wydają się najlepszą formą radzenia sobie z powstającymi problemami oraz że to na tego rodzaju normach powinny opierać się decyzje zarówno jednostek, jak i dużych organizacji. Mam jednak świadomość, że z przyczyn, o których wspominałem, nie sposób

uwolnić się od funkcjonującego w języku potocznym rozumienia strategii. Z tego też względu mówiąc o strategii, będę raczej używał takich terminów jak „sztuka postępowania” albo wspomniana wcześniej „mądrość”.

5. Strategia polityki gospodarczej państwa – istota

Zasadnicze pytanie nie dotyczy jednak tego, czy kraj powinien działać zgodnie z określonymi regułami, ale tego, jaka ma być treść tych reguł. Otóż na wstępie trzeba zaznaczyć, że nic takiego, jak „idealna strategia” nie istnieje. Strategia musi być dostosowana do uwarunkowań politycznych, geograficznych, kulturowych i historycznych.. System reguł podlega ewolucji w czasie i przestrzeni, co nie zmienia faktu, że pewne reguły są wyjątkowo trwałe i powszechne. Strategia jest wyrazem biologicznie rozumianej adaptacji, dostosowania się do lokalnych, specyficznych warunków otoczenia. Nauka cały czas próbuje opisywać te warunki, niemniej jednak każda odpowiedź badacza jest tożsama z powstaniem kilku nowych pytań. W konsekwencji ludzka wiedza posiada luki, gdyż zawsze istnieje jakiś aspekt, który nie został w toku badań wzięty pod uwagę, a który może się okazać istotny dla ludzkiego działania. Tymczasem strategia powstająca na drodze adaptacji, w toku długotrwałego procesu naznaczonego sukcesami i porażkami stanowi wyraz dostosowania się do wszystkich okoliczności, istotnych z punktu widzenia przetrwania człowieka.

Podkreślenia wymaga fakt, że mowa tutaj o strategii kraju, a nie strategii firmy, grupy zawodowej czy indywidualnego podmiotu. Ma to bardzo istotne znaczenie, gdyż zarówno proces planowania, jak i proces budowania strategii zakładają dążenie do realizacji określonych celów. Cele te mogą być sprzeczne między różnymi typami podmiotów. Na przykład dla pojedynczego człowieka jego własne dobro może być ważniejsze niż dobro państwa czy przedsiębiorstwa, w którym pracuje. W tym kontekście pojawia się jednak pierwsza różnica. Taka mianowicie, że państwo dysponuje aparatem przymusu, za pomocą którego może kontrolować działanie innych podmiotów w taki sposób, aby były realizowane jego cele, lub aby działania zmierzające do realizacji ich celów były zgodne z jego celem.

Niniejszym, zakładam, że dobro państwa jest nadrzędne względem dobra podmiotów funkcjonujących w ramach państwa. Kolejne założenie, jakie chciałbym poczynić, dotyczy tego, że fundamentalnym celem państwa jest przetrwanie.

Wymaga to pewnego komentarza. Mianowicie wnioski płynące z rozważań o strategii do pewnego stopnia mogą przypominać konkluzje tak zwanej *Szkoły Prostych Reguł* znanej z opracowań z zakresu zarządzania (Obłój, 2007). Również tam myślenie strategiczne zasadza się na wykorzystaniu niewielkiej ilości reguł heurystycznych. Istnieje jednak zasadnicza różnica pomiędzy strategią firmy oraz strategią państwa. Można ją ująć w sposób następujący:

istnienie państwa jest warunkiem koniecznym istnienia firmy, natomiast istnienie firmy nie jest warunkiem koniecznym istnienia państwa.

Wszakże znane są korzyści z „kreatywnej destrukcji” występującej na poziomie firm. A przecież nikt nie mówi o „kreatywnej destrukcji” w kontekście państw. Z punktu widzenia państwa unicestwienie danego przedsiębiorstwa (choć czasem bardzo bolesne) ma zazwyczaj charakter lokalny i nigdy nie jest „śmiertelną raną”. Z kolei z punktu widzenia przedsiębiorstwa – unicestwienie państwa najprawdopodobniej będzie równoznaczne z upadkiem. Mamy tutaj zatem do czynienia ze swoistą asymetrią.

W konsekwencji przedsiębiorstwa mają zupełnie inny stosunek do ryzyka w porównaniu do państw. Apetyt na ryzyko jest zdecydowanie większy po stronie firm. Dlatego stosowane przez nie strategie muszą mieć charakter ofensywny – muszą być nastawione na wzrost. Przedsiębiorstwa stosujące strategie asekuracyjne, stawiające sobie za cel utrzymanie *status quo* zostają wyeliminowane przez agresywnych konkurentów. W miejscu wyeliminowanej z rynku firmy niemal automatycznie pojawia się co najmniej jedna następna, co jest zjawiskiem korzystnym dla gospodarki i pożądanym społecznie.

W przypadku państwa jest inaczej. Jego istnienie jest wartością najwyższą. Oznacza to, że w hierarchii celów przetrwanie jest ważniejsze od wzrostu, a więc strategia musi mieć charakter defensywny. A zatem w odniesieniu do przedsiębiorstw nie chcemy, aby stawiały sobie minimalistyczne cele, ponieważ społeczeństwo nie ponosi większych strat w razie eliminacji danej firmy z rynku. Z kolei w odniesieniu do państw, katastrofa nie może być brana pod uwagę, dlatego podstawowy cel polityki państwa powinien być minimalistyczny, a jest nim właśnie przetrwanie.⁷

Istotą takiej strategii jest położenie akcentu na unikanie zagrożeń o charakterze systemowym. Katastrofy naturalne, epidemie, rewolucje, konflikty militarne, wojny domowe, a także kryzysy finansowe czy bankructwa to przykłady wydarzeń nieodwracalnych, o potencjalnie katastrofalnych skutkach dla egzystencji państwa. Podstawową rolą systemu reguł, którymi powinien się kierować decydent państwowy, jest unikanie ryzyka wystąpienia tego rodzaju katastrof. Prowadzi to do konieczności odwoływania się do reguł – zasad, które zapobiegają zagrożeniom systemowym, i tym samym – zapewniają przetrwanie.

W kontekście dotychczasowych rozważań można więc stwierdzić, że podstawowym zadaniem strategii jest wspomaganie decyzji tam, gdzie przekonujących dowodów naukowych nie ma, jeszcze nie ma, albo co do których zasadne jest posiadanie „uzasadnionych wątpliwości”. Nie w każdym tego rodzaju przypadku strategia znajduje zastosowanie. Jej użyteczność jest ograniczona tylko do decyzji systemowych, których konsekwencje są nieodwracalne, mają zasięg globalny (nielokalny) i które są w stanie „rozlewać” się na inne obszary, kraje i jednostki.

⁷ W tym kontekście pojawia się interesujące pytanie. Mianowicie co dzieje się, kiedy myślenie właściwe przedsiębiorcom przenosi się na decydentów państwowych?

6. Zasada ostrożności – fundament strategii państwa

Reguły decyzyjne składające się na strategię państwa mogą być różne, ale ich podstawową właściwością powinna być asymetryczność, co oznacza, że zastosowanie danej zasady potencjalnie może przynieść więcej dobrego niż złego. Ponadto, ze stosowaniem tych reguł wiąże się wymóg prostoty oraz fakt, że nie zawsze dają zamierzony efekt.

Najwyższy zatem czas wskazać przykład reguły heurystycznej, która znalazłaby zastosowanie wśród pragmatycznie zorientowanych decydentów państwowych. Zadanie to jest o tyle skomplikowane, że strategiczne reguły muszą uwzględniać indywidualną specyfikę danego państwa. Poszukiwanie „uniwersalnych reguł” podobne jest bowiem w swej istocie do kierowania się błędnym przekonaniem, że „one size fits all”, na podstawie którego wyciągano jakże szkodliwy (dla gospodarek narodowych) wniosek, iż pewne rozwiązania instytucjonalne są korzystne w każdym miejscu i w każdym czasie.

Niemniej jednak wydaje się, że istnieje możliwość wyodrębnienia kilku zasad mających uniwersalne zastosowanie. Wspomniana uniwersalność wynika z faktu, że są to reguły raczej o pierwotnym, prakseologicznym a nie ekonomicznym charakterze. W niniejszym artykule przedstawię jedną z nich, która w moim przekonaniu jest jedną z najistotniejszych w realiach nieredukowalnej niepewności.

Ostrożność w mowie potocznej utożsamiana jest zwykle z koniecznością zwiększenia uwagi i gotowością do podjęcia działania. **Z kolei Zasada Ostrożności w kontekście prowadzonych rozważań jest regułą wskazującą, że jeżeli pewne działanie (lub jego brak) może wyrządzić nieodwracalną, nieakceptowalną szkodę, to należy mu się przeciwstawić bez względu na to, że na daną chwilę nie dysponujemy dowodem naukowym stwierdzającym jego niebezpieczeństwo.** Innymi słowy, jeżeli istnieje prawdopodobieństwo wystąpienia niebezpieczeństwa na ogromną skalę, to nawet gdy jest ono bardzo niewielkie – należy mu zapobiec.

Zasada ta może brzmieć abstrakcyjnie, ale jest stosowana nieustannie. Współcześnie wspomina się o niej szczególnie w kontekście żywności GMO oraz papierosów elektronicznych. Zasada ostrożności uprzywilejowuje Błąd II rodzaju. Jeżeli tylko w grę wchodzi bardzo poważne zagrożenie, wówczas decydent wyposażony w tę regułę woli błędnie stwierdzić, że dane działanie prowadzi do zagrożenia, niż błędnie stwierdzić, iż dane działanie nie prowadzi do zagrożenia. Interioryzacja zasady ostrożności powoduje, że ciężar dowodu spoczywa na stronie, która przekonuje, iż dane działanie (lub jego brak) nie wiąże się z poważnym niebezpieczeństwem. Omawiana zasada nie jest jakimś idealistycznym wymysłem, ale realnym bytem, do którego odwołują się międzynarodowe ustawodawstwa⁸. Przy czym punktem odniesienia są zwykle kwestie związane z ochroną środowiska.

⁸ Min. Należy wymienić: Deklaracja Londyńska (1987), Deklaracja z Rio de Janeiro (1992), Komunikat Komisji Europejskiej dotyczący zasady prewencji (2000).

Reprezentowany przez nie tok rozumowania jest następujący: nawet jeżeli nie posiadamy dowodów stwierdzających negatywny wpływ substancji X na środowisko, ale istnieje uzasadniona obawa, że takie oddziaływanie ma miejsce, to mając na uwadze fakt, że ewentualne, niepodważalne dowody pojawią się dopiero *post factum* – należy prewencyjnie ograniczyć użycie takiej substancji.

Warto też odnotować, że pod adresem zasady ostrożności sformułowano szereg zastrzeżeń. Przede wszystkim zarzuca się jej brak precyzji. Zasada ta może bowiem zostać sformułowana na wiele różnych sposobów i w zależności od sformułowania może prowadzić do paraliżu decyzyjnego (Sunstein, 2015). Twierdzi się, że aplikacja tej zasady prowadzi do zahamowania postępu technicznego i naukowego (Morris, 2007) ze względu na swój konserwatyzm (trwanie przy *status quo*). Sugeruje się także, że próbuje ona zapobiec materializacji pewnego rodzaju niebezpieczeństw, przez co automatycznie może wyzwolić inne zagrożenia (Feintuck, 2005).

Wskazane zastrzeżenia nie są bezpodstawne, dlatego też trzeba doprecyzować, w jakich warunkach decydent powinien bezpośrednio odwoływać się do zasady ostrożności. Przede wszystkim zasada ostrożności znajduje zastosowanie w sytuacjach, w których waga decyzji jest bardzo duża przy jednoczesnej wysokiej niepewności skutków decyzji. Dotyczy to więc działań związanych z ryzykiem systemowym. Zasadą ostrożności nie są zatem objęte decyzje o konsekwencjach lokalnych, ograniczonych terytorialnie lub populacyjnie. Na przykład decyzja o budowie wysypiska śmieci może mieć dramatyczne konsekwencje dla wybranego obszaru, ale nie dla całego kraju / świata wobec tego ze swej natury nie podpada ona pod zasadę ostrożności. Odwrotnie jest w przypadku regulacji rynku spożywczego albo systemu bankowego. „Katastrofa” mogąca pojawić się w tych obszarach może mieć tragiczne skutki na niewyobrażalną skalę. Na materializację tego rodzaju ryzyka decydent nie może sobie pozwolić, więc zastosowanie zasady ostrożności jest w tym wypadku uzasadnione.

Istotne jest zwrócenie uwagi na fakt, że kontekst, w jakim znajduje zastosowanie zasada ostrożności, czyni bezsensownym wykorzystanie rachunku kosztów i korzyści. Jest tak dlatego, ponieważ potencjalna strata – katastrofa, ze względu na swój systemowy charakter ma nieskończoną wartość ujemną⁹. Oznacza to, że żadne korzyści nie są w stanie zrekomensować straty nią spowodowanej. Wybuch rewolucji, bankructwo kraju czy nieodwracalne zmiany klimatyczne to zagrożenia nieposiadające ceny. Wątek ten obrazowo rozwija Taleb (2012) przywołując metaforę „rosyjskiej ruletki”. Podmioty racjonalne nie chcą brać udziału w tym hazardowym przedsięwzięciu, ponieważ dopuszcza ono ryzyko totalnej ruiny – katastrofy, śmierci, czyli czegoś, co ma wartość przewyższającą wszystkie możliwe korzyści.

Warto także na zasadę ostrożności spojrzeć przez pryzmat okoliczności podejmowania decyzji. Chodzi mianowicie o to, czy decyzja zapada w „warunkach normalnych”, czy też

⁹ Wpadamy tutaj w znany badaczom teorii decyzji tak zwany *Paradoks petersburski*. Ramy niniejszego artykułu uniemożliwiają jednak szczegółowe rozpatrzenie tej kwestii.

raczej mamy do czynienia z „okresem kryzysu”. Załóżmy, że decydent państwowy stoi przed dylematem dotyczącym decyzji, której następstwem będzie groźny wzrost zadłużenia publicznego kraju. W warunkach normalnych, a więc wówczas, gdy nad państwem nie rozciąga się widmo bliskiej katastrofy społecznej bądź gospodarczej, niezależnie od dominujących poglądów ekonomicznych (a więc bez względu na aktualny stan wiedzy naukowej), decydent korzystający z zasady ostrożności powinien wstrzymać się od tego rodzaju działania. Jednakże w warunkach kryzysowych, zagrażających fundamentom ładu państwowego, kiedy ryzyko katastrofy jest jak najbardziej realne, zasada ostrożności nie znajduje zastosowania, ponieważ szkoda, która może być następstwem podjętej decyzji, jest *de facto* mniejsza lub mniej prawdopodobna od tragedii wywołanej brakiem działania¹⁰. Warunki kryzysowe można zatem zdefiniować jako okoliczności, w których akceptuje się działanie mogące doprowadzić do katastrofy tylko dlatego, ponieważ jego brak w sposób nieuchronny (albo bliski konieczności) prowadzi do innej katastrofy. W gruncie rzeczy poleganie na zasadzie ostrożności jest wyrazem dążenia do osiągnięcia stanu pożądanej asymetrii, w której koszty działania są znane, a nie są w pełni znane korzyści. W warunkach normalnych zasada ostrożności blokuje działania, w których **określone** korzyści uzyskuje się za pomocą **nieokreślonych** kosztów. Bliskość katastrofy sprawia jednak, że asymetryczność nabiera innego charakteru. To brak działania stanowi większe ryzyko niż ryzykowne działanie, więc należy się na nie zdecydować¹¹.

7. Zakończenie

Powyższe rozważania prowadzą do kilku konkluzji. Po pierwsze wynika z nich, że współczesny decydent działa w warunkach nieredukowalnej złożoności. Specyfika tej sytuacji powoduje, że podejmowane przez niego decyzje nie zawsze mogą opierać się na wiedzy naukowej lub na prawidłowościach zaobserwowanych w przeszłości.

Po drugie, decyzje związane z wysoką niepewnością i posiadające istotny wpływ na funkcjonowanie kraju muszą bazować na właściwej mądrości, strategii. Błędem jest utożsamianie strategii z planem. Strategię należy raczej pojmować, jako pewien system reguł, które mogą być zastosowane szybko, niemal bezrefleksyjnie w sytuacjach związanych z koniecznością podjęcia decyzji. Reguły składające się na strategię powinny cechować

¹⁰ Sytuację tę można także odnieść do dylematów związanych z leczeniem. Nadmierne korzystanie z leków (a więc substancji, których działanie nie jest w pełni znane) w dolegliwościach, z którymi organizm powinien sobie sam poradzić jest blokowane przez zasadę ostrożności. Jednak w sytuacji zagrożenia życia, kiedy brak stymulacji lekami jest związany z bardzo poważnymi konsekwencjami – korzystanie z leków jest uzasadnione.

¹¹ Warto zauważyć, że refleksje te są bliskie ramom makroekonomicznym stworzonym przez Keynesa.

asymetria, co oznacza, że stosujący je podmiot powinien uzyskiwać (statystycznie) lepszy rezultat w porównaniu z podmiotem nieposiadającym strategii.

Po trzecie, istotą (celem) strategii państwa powinno być przetrwanie.

Po czwarte, regułą, która powinna zajmować szczególne miejsce w strategii państwa, jest zasada ostrożności.

Przedstawione rozważania mogą prowadzić do nieuprawnionych wniosków, przed którymi chciałbym przestrzec. Pierwszym błędnym wnioskiem jest pogląd, że artykuł wpisuje się w postmodernistyczny styl prezentowania osiągnięć nauki, jako czegoś czasowego, uzależnionego od kontekstu i niestałego. Jest to nieprawda. Artykuł sugeruje, że działający podmiot często musi podejmować decyzje w okoliczności braku przekonujących dowodów naukowych, i dlatego decyzje te muszą być oparte na innych, racjonalnych przesłankach.

Kolejny błędny wniosek dotyczy tego, że artykuł potępia ideę planowania. Planowanie jest jak najbardziej pożądane. Nawet w warunkach niepewności bardzo sensowne jest planowanie za pomocą różnych scenariuszy¹² lub z wykorzystaniem tak zwanego podejścia progowego, w którym podjęcie określonych działań uzależnione jest od osiągnięcia wartości progowych przez określone parametry. Planowania jednak nie należy utożsamiać ze strategią, która ma inny charakter i jest wykorzystywana w specyficznych warunkach.

Wreszcie, można pokusić się o stwierdzenie, że zaprezentowane poglądy sugerują, że rola decydenta jest relatywnie łatwa, gdyż musi on jedynie stosować się do prostych zasad. To także jest błędny wniosek. Ramy niniejszego artykułu uniemożliwiają pogłębianie pewnych refleksji. Znowu odwołam się do klasyka, który powiedział, że „na wojnie wszystko jest proste, ale nawet najprostsza rzecz jest bardzo trudna”. Podobnie podejmowanie decyzji w warunkach nieredukowalnej niepewności staje się zarazem coraz prostsze i coraz bardziej złożone. Coraz prostsze, ponieważ posiadanie strategii wymusza pewną pryncypialność w podejmowaniu decyzji. Coraz bardziej złożone, ponieważ realia sprawiają, że zastosowanie konkretnej reguły strategicznej może być utrudnione. Wszakże pragnienie uniknięcia jednej katastrofy może przybliżyć do innego rodzaju katastrofy, prowadząc do licznych rozterek. Na przykład chęć uniknięcia zawirowań społecznych, może spowodować zatrześnięcie się pułapki niekontrolowanego wzrostu zadłużenia, a z kolei pragnienie uniknięcia katastrofy ekologicznej, może rodzić konflikty społeczne. Odwołując się do terminologii teorii gier, można stwierdzić, że w praktyce nie sposób podejmować decyzji opierając się na „czystych” strategiach heurystycznych, ale raczej należy stosować strategie „mieszane”.

Ostatni wreszcie błędny wniosek dotyczy samej polityki gospodarczej. Może bowiem powstać wrażenie, że zarysowana koncepcja jest skrajnie sceptyczna względem ustaleń ekonomii, której coraz trudniej przychodzi dostarczanie przekonujących dowodów naukowych. Otóż wydaje mi się, że artykuł prowadzi do innej konkluzji. Wynika z niego, że polityka gospodarcza powinna być antydogmatyczna, czyli, że nie powinna zostać

¹² W szczególności planowanie opierające się na tak zwanym najgorszym scenariuszu (*worst case scenario*).

zdominowana przez jedną „szkołę ekonomii”. Na przestrzeni lat polityka gospodarcza wypracowała pewne schematy działania, które spełniają pokładane w nich nadzieje w mniejszym lub większym stopniu. Rola polityka gospodarczego polega na umiejętnym korzystaniu z tych schematów i ich dostosowywaniu do konkretnych uwarunkowań miejsca i czasu, a nie na bezkompromisowej obronie słuszności poglądów tego, czy innego ekonomisty.

Bibliografia

1. Burke E., (1790). *Rozważania o rewolucji we Francji*, Wydawnictwo ZNAK, Kraków 1994.
2. Feintuck M., *Precautionary Maybe, but What's the Principle? The Precautionary Principle, the Regulation of Risk, and the Public Domain*, „Journal of Law and Society”, Vol. 32, Nr 3, 2005, p. 371 – 398.
3. Freedman L., *Strategy. A history*, Oxford University Press, 2013, New York.
4. Galbraith J., *The End of Normal*, Simon & Schuster Paperbacks, 2013, New York.
5. Gigerenzer, G., Todd P.M., *Simple Heuristics That Make Us Smart*, Oxford University Press, 2000, Oxford.
6. Gigerenzer G., Hertwig R., Pachur R., (red.), *Heuristics: The Foundations of Adaptive Behavior*, Oxford University Press, 2011, Oxford.
7. Kahneman D. *Thinking: Fast and Slow*, Allan Lane, 2011, London.
8. Kołodko G.W. *Nowy pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości*, „Ekonomista”, 2014, nr 2.
9. Kozielski J. *Psychologiczna teoria decyzji*, 1975, Warszawa, PWN.
10. Morris J., *Defending the Precautionary Principle*, w: *Rethinking risk and the precautionary principle (red. Morris)*, Oxford: Butterworth-Heineman, 2007, p. 1-21.
11. Luttwak E., *Strategy*, BELKNAP Harvard, 2001, New York.
12. Obłój K., *Strategia Organizacji*, 2007, PWE, Warszawa.
13. Polanyi M., *Tacit Knowing: Its Bearing on Some Problems of Philosophy*, Review of Modern Physics, 34., 1962, p. 601-616.
14. Ravetz J., *The Post-Normal Science of Precaution*, Futures, 36, 2003, p. 347-357.
15. Sunstein C.R., *The Precautionary Principle as a Basis for Decision Making*, „The Economists' Voice”, Nr 2, Vol. 2, 2005, p. 1-10.
16. Taleb N., *Antifragile. Things that gain from disorder*, Random House Trade Paperbacks, 2012, New York.