

MICHAŁ BRZEZIŃSKI*
MARIAN GORYNIA**
ZBIGNIEW HOCKUBA***

Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją****

1. Wprowadzenie

Zdecydowana większość ekonomistów i spora część przedstawicieli innych nauk oraz odbiorców treści naukowych zapewne zgodziłaby się z opinią, że ekonomia głównego nurtu (*mainstream economics*, ME) jest „królową nauk społecznych”¹. Jak pisze Edward P. Lazear w sławnym już, szeroko zakrojonym przeglądzie badań na temat wpływu ekonomii na inne nauki społeczne: „Każdy test rynkowy dowodzi, że ekonomia jest główną nauką społeczną. Przyciąga ona najwięcej studentów, cieszy się uwagą polityków gospodarczych i dziennikarzy oraz jest recenzowana, zarówno pozytywnie jak i negatywnie, przez innych naukowców” [Lazear 2000, s. 99]. Jest również faktem, iż ekonomiczne metody badawcze są stosowane przez licznych przedstawicieli innych nauk społecznych, a w niektórych zastosowaniach analizy nieekonomiczne zostały całkowicie zastąpione ekonomicznymi [Lazear 2000, s. 104]. Ekonomia jest również jedyną nauką społeczną, której przedstawicielom przyznaje się Nagrodę Nobla.

Głoszony przez ekonomistów sukces ich dyscypliny bywa uzasadniany różnicie – już to przez zaawansowany rygor matematyczny osiągnięty w ekonomii,

* Dr Michał Brzeziński – Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski, mbrzeziński@wne.uw.edu.pl

** Prof. dr hab. Marian Gorynia – Wydział Gospodarki Międzynarodowej, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, m.gorynia@ae.poznan.pl

*** Prof. dr hab. Zbigniew Hockuba – Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski, hockuba@wne.uw.edu.pl

**** Artykuł powstał na podstawie referatu przygotowanego na VIII Kongres Ekonomistów Polskich, Warszawa 29–30 listopada 2007.

¹ Pojęcie „ekonomii głównego nurtu” jest omówione w sekcji 2.1. „Nauki ekonomiczne” (w tym ekonomię) traktujemy jako podzbiór właściwy „nauk społecznych”.

a niespotykany w innych naukach społecznych, już to przez wyjątkową zdolność do formułowania względnie prostych, spójnych i uniwersalnych modeli, które następnie mogą być testowane empirycznie przy wykorzystaniu wysoko rozwiniętych metod ekonometrycznych i innych². Oba z tych uzasadnień ujawniają starą tęsknotę ekonomistów do wzorowania się na naukach ścisłych i przyrodniczych; pierwsze z nich wskazuje, że spora część ekonomii, zwłaszcza teoretycznej, wzoruje się na naukach matematycznych, drugie zaś pokazuje, że inni ekonomiści dążą usilnie do zaabsorbowania metod badawczych pochodzących z nauk eksperymentalnych (a w szczególności z fizyki). Pozycja ekonomii wśród nauk społecznych jest w dużej mierze wynikiem wpływu, jaki na przestrzeni XIX i XX w. wywarły na ekonomii nauki przyrodnicze i ścisłe, a także filozofia nauk przyrodniczych. Przez większą część tego okresu, mniej więcej do lat 80. XX w., wpływ ten był jednostronny – ekonomia naśladowała, parafrazowała lub absorbowała różne elementy nauk „twardych”: ich metody i standardy badawcze, rezultaty naukowe, związane z nimi poglądy filozoficzne itp. [Mirowski 1989; 2002; Weintraub 2002; Hands 2006]³. W wyniku tych procesów ekonomia w drugiej połowie XX w. stała się dominującą nauką społeczną zarówno pod względem relatywnego prestiżu i pozycji akademickiej, jak i faktycznych zdolności do teoretycznego i empirycznego badania zjawisk społecznych w sposób zbliżony do tego, który występuje w „twardych” naukach ścisłych i przyrodniczych.

Sukces ekonomii wywarł silne piętno na jej relacjach z innymi naukami społecznymi. Jako „twarda” nauka społeczna, wzorująca się na naukach ścisłych i przyrodniczych, ekonomia była w XX w., a zwłaszcza w latach 50–80., przez większość jej przedstawicieli traktowana jednoznacznie jako wzorcowa nauka społeczna, której techniki i wyniki należy propagować i rozpowszechniać także w odniesieniu do problemów, które tradycyjnie znajdowały się poza zasięgiem analizy ekonomicznej, a należały do dziedzin badawczych socjologii, prawa, nauk politycznych czy innych nauk społecznych. Proces ten, polegający na anektowaniu czy kolonizowaniu przez ekonomię obszarów badawczych innych nauk społecznych, nazywany jest popularnie imperializmem ekonomii; sama zaś ekonomia zwana jest w tym kontekście nauką imperialną [Tullock 1972; Stigler 1984]⁴. Im-

² Nie oznacza to oczywiście, że ekonomia jest postrzegana jako dyscyplina, która jednoznacznie odniosła sukces. Jest wręcz przeciwnie – wielu przedstawicieli innych nauk społecznych oraz (mniejsza) część ekonomistów, zwłaszcza skupionych w tzw. szkołach heterodoksyjnych, uważa, że ekonomia głównego nurtu jest, w całości lub w części, niepowodzeniem. Stanowisko takie jest uzasadniane na wiele sposobów. Najpopularniejszy z nich głosi, że sformalizowana i wysoce abstrakcyjna (przyjmująca nierealistyczne założenia) ekonomia głównego nurtu nie potrafi wyjaśnić, przewidzieć lub kontrolować istotnych rzeczywistych zjawisk gospodarczych [Mäki 2002].

³ W ciągu ostatnich 20 lat trend ten został nieco odwrócony. Ekonomiści zaangażowali się w wiele przedsięwzięć kooperacyjnych z przedstawicielami nauk przyrodniczych (fizyka, biologia ewolucyjna, neurologia itp.), w których wykorzystuje się metody i osiągnięcia wszystkich kooperantów. Do najpopularniejszych programów badawczych tego typu należą: ekonofizyka, neuroekonomia, *complexity economics* i ekonomia ewolucyjna.

⁴ Zamiast popularnej nazwy „imperializm ekonomiczny” będziemy używać nazwy „imperializm ekonomii” wprowadzonej przez Mäkiego [2007a, s. 2].

perializm ekonomii doprowadził do trwałych zmian w strukturze, zakresie i treściach wielu nauk społecznych. Część z nich dość silnie poddała się kolonizacji ze strony ekonomii (prawo, nauki polityczne, socjologia), część zaś pozostała niemal nietknięta (psychologia).

Jakkolwiek imperializm ekonomii jest procesem, który nie ustał, a jego intensywność w niektórych dziedzinach badań wciąż rośnie, to w ostatnich dwu dekadach zaobserwować można odwrotny proces – ekonomia wykorzystuje na różne sposoby założenia, idee, dane i metody badawcze pochodzące z innych nauk społecznych. W tym duchu powstało przynajmniej kilka istotnych interdyscyplinarnych programów badawczych, w których ekonomiści kooperują z przedstawicielami innych nauk, używając równoprawnie narzędzi, teorii i metod należących do różnych dyscyplin. Do najważniejszych programów tego typu należy zaliczyć ekonomię behawioralną, która czerpie z osiągnięć ekonomii i psychologii, oraz nową ekonomię instytucjonalną (ekonomia, socjologia i inne).

Współczesne relacje pomiędzy ekonomią a innymi naukami społecznymi charakteryzują się zatem pewną dwutorowością – z jednej strony ekonomia najczęściej występuje jako siła imperialna, która zmusza lub skutecznie przekonuje do używania jej pojęć, modeli i metod badawczych, z drugiej zaś strony zapożycza idee, pojęcia i metody badawcze, otwiera się na inne dyscypliny, kooperuje z nimi i zdaje się z niektórymi integrować. W niniejszym artykule przedstawiamy próby opisu, historycznego wyjaśnienia oraz metodologicznej oceny interakcji ekonomii i innych nauk społecznych, ze szczególnym uwzględnieniem zarządzania, psychologii i socjologii. W części I pracy definiujemy opisywane zjawiska oraz pokazujemy, że imperializm ekonomii jest interdyscyplinarnym, „zewnątrznym” rozszerzeniem metodologicznego ideału unifikacji, który w ramach ekonomii głównego nurtu („wewnętrznie” w stosunku do ekonomii) od lat 50. XX w. opierał się na neowalrasowskiej teorii równowagi ogólnej (TRO). Dowodzimy także, że niedawno rozpoczęty proces otwarcia ekonomii na inne nauki i związane z nim osłabienie imperializmu ekonomii były spowodowane dotkliwymi wewnętrznymi trudnościami teoretycznymi projektu unifikacji ekonomii na podstawie TRO. W częściach II–IV zajmujemy się krytyczną analizą relacji ekonomii z zarządzaniem (sekcja 3), psychologią (sekcja 4) oraz socjologią i innymi naukami społecznymi (sekcja 5). W zakończeniu formułujemy metodologiczną ocenę interakcji ekonomii z innymi naukami społecznymi.

I. Imperializm ekonomii i jego granice

1. Na drodze do wielkiej unifikacji.

Imperializm ekonomii w perspektywie historycznej

Jakkolwiek imperializm ekonomii jest wciąż jednym z najważniejszych procesów kształtujących strukturę ekonomii jako nauki i jej relacje z innymi dyscyplinami, to jak dotąd nie doczekał się on wielu wnikliwych analiz historyczno-metodolo-

gicznych, które wyjaśniałyby i oceniały jego przebieg i skutki. Powstało co prawda sporo analiz opisujących przebieg oraz główne rezultaty imperializmu ekonomii [Tullock, McKenzie 1975; Stigler 1984; Hirschleifer 1985; Lazear 2000; Bowmaker 2005], jednak, z wyjątkiem dwóch odosobnionych prac [Fine 1999; Amadae 2003], nie ma takich, które próbowałyby wyjaśniać historyczne przyczyny tego zjawiska [Mäki 2007a, s. 4]. Metodologiczne oceny imperializmu ekonomii pojawiają się z kolei dość często i są formułowane zarówno przez zwolenników tego procesu [Tullock 1972; Becker 1976/1990; Lazear 2000], rzadziej przez przeciwników [Fine 1999; 2002], a czasem także przez naukowców zajmujących bardziej wyważone lub złożone stanowisko [Mäki 2007a, s. 2]. Oceny te nie były jednak formułowane w ramach jasnego i spójnego systemu pojęć i kryteriów metodologicznych. Pierwszy tego typu system zaproponował w ostatnich latach Uskali Mäki [2001; 2007a]. Sformułował on następującą definicję: „Imperializm ekonomii jest formą ekspansjonizmu ekonomii, w której nowe typy wyjaśnianych zjawisk należą do terytoriów okupowanych przez dyscypliny [naukowe] inne niż ekonomia” [Mäki 2007a, s. 10]⁵. Ekspansjonizm ekonomii Mäki definiuje z kolei jako „proces stałego dążenia do wzrostu stopnia unifikacji dostarczanej przez teorię ekonomii poprzez stosowanie jej do zjawisk nowego typu” [Mäki 2007a, s. 107]. Zgodnie z tymi definicjami istnieć mogą nieimperialistyczne formy ekspansjonizmu ekonomii, czyli takie, które zajmują się zjawiskami poprzednio niebędącymi w kręgu zainteresowań ani ekonomii, ani innych nauk⁶.

Imperializm ekonomii jest zatem świadomie, uparcie i agresywnie prowadzonym⁷ procesem przekraczania granic przedmiotu ekonomii jako nauki, w wyniku którego przedmiot ten uległ rozszerzeniu o te nowe typy zjawisk (zdarzeń i procesów), które tradycyjnie lub zgodnie z konwencją historyczną nie należały do przedmiotu zainteresowań ekonomistów, a były badane przez przedstawicieli innych nauk społecznych. Podczas gdy tradycyjny, ustalony przez ekonomistów klasycznych, przedmiot ekonomii wyczerpywał się w grupie zagadnień związanych z produkcją, konsumpcją i dystrybucją towarów rynkowych, to imperializm ekonomii w drugiej połowie XX w. niebywale rozszerzył zakres ekonomii. Poza tradycyjnymi problemami, współczesna ekonomia zajmuje się badaniem takich zagadnień, jak sfera polityczna (w tym zachowanie polityków, wyborców, partii politycznych itp.; działanie biurokracji, rządu, różnych struktur legislacyjnych, systemów partyjnych; analiza różnych reguł głosowania), prawo, przestępstwa i ich karanie, relacje w ramach rodziny, związki międzyludzkie (w tym małżeństwa i rozwody), normy prawne, uzależnienia, pornografia, prostytutka, religia, imigracja, rozprzestrzenianie się i zanikanie języków, wybory edukacyjne, aborcja, altruizm, wspomagana rozrodczość, sport, nauka, hazard, rynki muzyczne,

⁵ W części 2.2 artykułu zajmiemy się metodologiczną oceną imperializmu ekonomii, używając systemu wprowadzonego przez Mäkiego.

⁶ Przykładem nieimperialistycznego ekspansjonizmu ekonomii może być powstała w latach 60. ekonomia dobroczynności i organizacji typu *non-profit* [Mäki 2007a, s. 11].

⁷ „Ekonomia agresywnie zajmuje się głównymi problemami w znaczącej liczbie sąsiadujących dyscyplin, i to bez żadnego zaproszenia” [Stigler 1984, s. 311; Mäki 2007a, s. 10].

epidemie, konwencje społeczne i etykieta, konflikty zbrojne i terroryzm, otyłość, samobójstwa i wiele, wiele innych⁸.

Jakie były przyczyny imperializmu ekonomii i jakie czynniki umożliwiły ekonomii tę niesłychaną ekspansję na terytoria poprzednio zarezerwowane dla innych nauk społecznych?⁹ Wydaje się, że najważniejszą rolę odegrała tu wewnętrzna dla samej ekonomii tendencja do unifikacji różnych teorii ekonomicznych w jedną, skonsolidowaną i spójną teorię ekonomii, którą zaobserwować można w rozwoju ekonomii na przestrzeni ostatnich 50 lat. Tendencja ta została następnie, w sposób nadal słabo zbadany, rozciągnięta na nauki społeczne jako takie, które były poddane unifikacji w ramach procesu imperializmu ekonomii. Pierwszy z tych procesów – wewnętrzna unifikacja ekonomii – odbywał się między latami 40. a 80. XX w. i polegał w swej naturze na próbie konsolidacji teorii ekonomicznej na podstawie TRO. Ekonomia głównego nurtu, nazywana także ekonomią neoklasyczną, która powstała w ramach opisywanego procesu, zdobyła wtedy pozycję dominującą, a inne podejścia teoretyczne (ekonomia instytucjonalna, szkoła austriacka, szkoła historyczna itp.), które rozkwiwały w pluralistycznym środowisku zachodniej ekonomii przedwojennej, uległy znaczącej marginalizacji. Jedną z podstawowych cech ME było dążenie do rekonstrukcji, zredukowania wszystkich istotnych działów ekonomii na podstawach aksjomatycznej neowalrasowskiej TRO [Mirowski 2002], czyli zbudowania jednolitej neoklasycznej teorii ekonomicznej. Dążenie zwolenników ME do zdominowania ekonomii najlepiej dokumentują liczne próby sprowadzenia makroekonomii do mikroekonomii opartej na TRO. Kierunek ten w szczególności dążył do sformułowania tzw. mikropodstaw dla teorii makroekonomicznych [Sent 2006]. W przypadku powodzenia tych prób oba najważniejsze działy ekonomii zostałyby oparte na tych samych fundamentach metodologicznych – kanonicznych ideach ekonomii neoklasycznej: stabilności preferencji, pełnej racjonalności jednostek gospodarujących i równowadze rynków.

Przyczyny historyczne powstania ME po II wojnie światowej są złożone i nie do końca zbadane [Weintraub 2002; Mirowski 2002]. Wśród czynników odpowiedzialnych za powstanie ME współcześni historycy i metodolodzy ekonomii wymieniają m.in. formalizację i matematyzację ekonomii w latach 50–60., która stwarzała szansę na większy rygor i precyzję w analizie ekonomicznej, zdolność ekonomii neoklasycznej do formułowania zaleceń dla polityki gospodarczej w okresie II wojny światowej oraz dążenie zwolenników ME do upodobnienia ekonomii do nauk przyrodniczych.

Drugi proces, który opisujemy – zewnętrzna ekspansja ME w celu redukcji innych nauk społecznych w ramach imperializmu ekonomii – jest znacznie trudniejszy do dokładnego wyjaśnienia. Fine [1999, s. 416 i in.] twierdzi, że jakkolwiek ME od dawna (od początku XX w.) była potencjalnie zdolna do kolonizacji

⁸ Przegląd najważniejszych najnowszych wyników imperializmu ekonomii można znaleźć w pracach: Lazear [2000], Mueller [2003] oraz Bowmaker [2005]. Popularne ujęcie tego typu rezultatów dają również Dubner i Levitt [2005/2006] oraz Becker i Becker [1998/2006].

⁹ Wcześniejsze ujęcie tego zagadnienia dają Hockuba i Kochanowicz [2006].

nauk społecznych, to potencjał ten został zrealizowany w pełni dopiero w latach 70. w wyniku nowych odkryć w mikroekonomii (wykorzystanie pojęć niedoskonałej i asymetrycznej informacji oraz niedoskonałości rynków i podmiotów rynkowych). Umożliwiło to ekonomistom formalną analizę modeli, w których występują historycznie i społecznie uwikłane podmioty i zjawiska, badane uprzednio przez inne nauki społeczne¹⁰.

Z kolei S.M. Amadae [2003] brawurowo argumentuje, iż ekonomiczna teoria racjonalnego wyboru zdominowała współczesne nauki społeczne ze względu na jej ideologiczne i polityczne implikacje. W ujęciu tej autorki teoria racjonalnego wyboru (a zwłaszcza neoklasycyzm w duchu teorii wyboru publicznego i teorii wyboru społecznego) wspiera silnie związaną z nią doktrynę ideologiczną i polityczną, zwaną liberalizmem opartym na racjonalnym wyborze¹¹. Ekonomia, wraz ze swoim imperializmem silnie opartym na teorii racjonalnego wyboru, odegrała w drugiej połowie XX w. ważną rolę w starciu idei socjalistyczno-komunistycznych i liberalnych, a także w ostatecznym zwycięstwie liberalizmu opartego na wolnorynkowej demokracji nad socjalizmem i komunizmem oraz ideologią kolektywistyczną.

Niezależnie od tego, które z tych kontrowersyjnych wyjaśnień okażą się przekonujące, bezsporne wydaje się, że warunkiem koniecznym imperializmu ekonomii był proces wewnętrznej unifikacji teorii ekonomii, który stworzył potencjał pojęć i metod badawczych, który został przez ekonomistów wykorzystany, gdy wystąpiły sprzyjające okoliczności.

2. Natura ekonomicznego imperializmu i problem jego oceny

Niezależnie od tego, jakie były faktyczne przyczyny imperializmu ekonomii, warto zadać pytanie, jak z metodologicznego punktu widzenia należy ocenić ten wciąż niezwykle silny proces kształtujący relacje ekonomii z innymi naukami społecznymi. Mäki [2007a] przekonująco pokazuje, że imperializm ekonomii, podobnie jak opisany wcześniej proces unifikacji teorii wewnątrz ekonomii, może być uzasadniony metodologicznie jako realizacja znanego z filozofii nauk przyrodniczych ideału unifikacji nauki (jedności nauki) [Mäki 2001; Strawiński 1997]. Jedność nauki, zwłaszcza w zakresie metod wyjaśniania zjawisk, jest szeroko ceniąca jako ważny cel nauki jako takiej. Zdefiniować zasadę jedności nauki można na wiele sposobów – już to jako dążenie do wyjaśnienia wielu zjawisk za pomocą niewielu założeń, pojęć itp., już to jako „maksymalizowanie liczby wniosków naukowych przy minimalnej liczbie schematów wyjaśniających”, a nawet jako „redukowanie liczby pozornie oddzielnych i różnych zjawisk poprzez poka-

¹⁰ Imperializm ekonomiczny odniósł sukces w tym ujęciu ze względu na fakt, iż ekonomia i jej metody badawcze są we współczesnych naukach społecznych najbardziej prestiżowe i popularne.

¹¹ Według Amadae inne nauki społeczne nie wspierały tak jednoznacznie liberalizmu wolnorynkowego.

zanie, że są one manifestacją tego samego systemu” [Mäki 2007a, s. 7]. Ogólnie, jedność nauki domaga się, by oferowane wyjaśnienia zjawisk były „oszczędne” i „silne”, aby konstruować wyjaśnienia (założenia, pojęcia, prawa naukowe) mające dużą moc wyjaśniającą, które pozwalają zredukować do siebie inne mniej silne wyjaśnienia.

Imperializm ekonomii traktowany jako postulat metodologiczny jest szczególnym przypadkiem zasady unifikacji nauki – jako taki zmierza on do zredukowania pozostałych nauk społecznych do ekonomii i stworzenia jednej nauki społecznej opartej na ekonomii. Kwestia filozoficznej oceny postulatu jedności nauki jest złożona i kontrowersyjna, chociaż jak się wydaje ma on w nauce i w filozofii nauki zdecydowanie więcej zwolenników, niż przeciwników¹². Mimo to, jak wskazuje Mäki [2007a], w ekonomii istnieją ważne trojaki ograniczenia tego postulatu, które powodują, że imperializm ekonomii jako manifestacja ideału jedności nauki musi być oceniany ostrożnie i jest uzasadniony metodologicznie tylko, gdy spełnia trzy poniższe warunki.

Po pierwsze, bezpieczne będzie zaakceptowanie tych przejawów imperializmu ekonomii, które zmierzają do przedstawienia zjawisk różnych typów (np. społecznych, gospodarczych, psychologicznych itp.) jako przejawów działania tych samych istniejących (realnych) bytów, przyczyn lub mechanizmów. Zdecydowanie mniej wiarygodne będą te odmiany imperializmu ekonomii, które zmierzają do sformułowania czysto logicznych (niekoniecznie prawdziwych w sensie klasycznym) schematów wyjaśniania, które instrumentalnie unifikują zjawiska różnego typu, nie zakładając nawet, że przyczyny tych zjawisk istnieją¹³.

Po drugie, imperializm ekonomii w swoich faktycznych przejawach jest dobrze (względnie lepiej) uzasadniony tylko wtedy, jeżeli zunifikowana teoria jest w stanie wyjaśnić wszystkie (względnie wszystkie ważne) zjawiska, które wyjaśniały pojedyncze teorie, zunifikowane w wyniku działania imperializmu. Zgodnie z tym pragmatycznym ograniczeniem, jeżeli imperializm ekonomii powodowałby powstanie „strat” w wyjaśnianiu zjawisk (zwłaszcza tych istotnych), to jego istnienie nie jest uzasadnione.

Wreszcie po trzecie, w przypadku ekonomii i nauk społecznych w ogólności standardowe uzasadnienie ideału unifikacji, które mówi, że teoria wyjaśniająca szerszą (większą) klasę zjawisk jest lepiej potwierdzona (empirycznie i psychologicznie), jest trudniejsze niż w przypadku nauk przyrodniczych. Potwierdzanie empiryczne (jak również podobne procedury badań empirycznych – testowanie, falsyfikacja itp.) jest w ekonomii sprawą złożoną i problematyczną ze względu na wiele osobliwości nauk społecznych (niewielka możliwość eksperymentowania, duży zakres niekontrolowanej złożoności w testach itp.). Teorie ekonomiczne są często nie w pełni zdeterminowane przez dane (kilka rywalizujących teorii jest

¹² Wśród ekonomistów jest zapewne więcej zwolenników zasady jedności nauki, niż wśród przedstawicieli innych nauk społecznych.

¹³ Tęgo typu wyjaśnienia (instrumentalne) są bardzo popularne w ekonomii II połowy XX w. Ich uzasadnienie można znaleźć w niezwykle popularnej, klasycznej pracy M. Friedmana [1953].

zgodnych z faktami gospodarczymi), a ich falsyfikacja jest uniemożliwiona przez występowanie problemu Duhema-Quine'a [Mäki 1993]. Trudności te powodują, że wzrost zakresu wyjaśnianych zjawisk w ramach zunifikowanej teorii powstałej w wyniku imperializmu ekonomii nie przyczynia się znacząco do wzrostu zaufania co do prawdziwości lub epistemologicznej poprawności takiej teorii.

Opisane ograniczenia powodują, że imperializm ekonomii jako realizacja postulatu unifikacji nauki może być uzasadniony tylko po spełnieniu dość surowych warunków. Dopuszczalny jest umiarkowany, tolerancyjny wobec innych nauk, pluralistyczny i krytyczny imperializm ekonomii, podczas gdy dogmatyczne i pogardliwe wobec innych nauk wersje imperializmu nie znajdują uzasadnienia we współczesnej filozofii nauki [Mäki 2007a, s. 25 i nast.].

3. W stronę kooperacji w ramach nauk społecznych

Jak wspomniano wcześniej, imperializm ekonomii jest jedną z dwóch wielkich tendencji kształtujących relację ekonomii z innymi naukami – drugą z nich jest ruch odwrotny, zwany czasem „odwrotnym imperializmem”, w ramach którego to ekonomia uczy się i czerpie z innych dyscyplin (w tym nauk społecznych), kooperuje z nimi, a czasem nawet poddaje się im. Ta druga tendencja pojawiła się w latach 80. i jako relatywnie nowa nie jest dostatecznie zbadana. Sytuację dodatkowo komplikuje fakt, że działa ona jednocześnie z imperializmem ekonomii i trudno rozpoznać związki i oddziaływania łączące te dwie tendencje, jak również stwierdzić, jaki będzie wpływ ich wspólnego działania na ekonomię w przyszłości.

W latach 80. w ramach ME wyłoniły się lub w pełni rozwinęły nowe gałęzie ekonomii (m.in. nowa ekonomia instytucjonalna, ekonomia behawioralna, ekonomia ewolucyjna, nowa socjologia ekonomiczna, neuroekonomia, prawo i ekonomia itp.), które mają dwie charakterystyczne cechy: 1) w odróżnieniu od takich heterodoksyjnych kierunków, jak szkoła austriacka czy ekonomia radykalna, są traktowane jako pełnoprawne, ortodoksyjne odłamy ekonomii; 2) silnie kooperują z innymi naukami (w tym społecznymi, jak psychologia, socjologia, prawo, nauki polityczne) lub czerpią z nich idee, analogie, pojęcia itd.

Tendencję tę można próbować wyjaśniać, relacjonując historię wspomnianego programu unifikacji ekonomii głównego nurtu na podstawach aksjomatycznej TRO, a zwłaszcza zwracając uwagę na problemy, jakie program ten napotkał¹⁴. W latach 60. i 70. to ambitne przedsięwzięcie napotkało różnorodne problemy teoretyczne, z których najważniejszym z perspektywy dekad okazał się rezultat opisywany w tzw. twierdzeniu Sonnenscheina-Mantela-Debreu (SMD) [Sonnenschein 1972; Mantel 1974; Debreu 1974; Rizvi 2006]. Twierdzenie SMD dowodzi, że zagregowane krzywe popytu zbudowane na podstawie indywidualnych prefe-

¹⁴ Davis [2006a, s. 14–17] omawia również dwa konkurencyjne, choć zbliżone, wyjaśnienia procesu zakończenia dominacji aksjomatycznej TRO w ekonomii i powstania umiarkowanego pluralizmu, który panuje obecnie.

rencji i postulatów neoklasycznych, nie spełniają tzw. słabego aksjomatu preferencji ujawnionych (WARP). Jeżeli zaś WARP dla zagregowanych krzywych popytu nie jest spełniony, to na poziomie zagregowanym nie można dowieść, że istnieje jedyny i stabilny punkt równowagi. Tym samym równowagi tej nie można jednoznacznie przewidzieć. Podstawowy wniosek z twierdzenia SMD mówi zatem, że standardowe założenia mikroekonomii neoklasycznej nie mają właściwie żadnych implikacji dla makroteorii ekonomicznej.

Twierdzenie SMD jest przez wielu ekonomistów, historyków i metodologów ekonomii postrzegane jako rozstrzygający argument teoretyczny na rzecz tezy, iż zbudowanie jednolitej neoklasycznej teorii ekonomicznej na podstawach TRO jest skazane na niepowodzenie. Akceptacja tej tezy nie przebiegała jednak bez tarcia. Istniało i istnieje wiele interpretacji twierdzenia SMD i do dziś niektórzy ekonomiści neoklasyczni próbują osłabić jego implikacje. Faktem jest jednak, że wielu wybitnych przedstawicieli TRO, np. K. Arrow, F. Hahn i inni, około połowy lat 80. przestało uważać, że teoria neoklasyczna może dać podstawy do sformułowania jednolitej teorii ekonomii, unifikującej mikro- i makroekonomię. Świadomość znaczenia twierdzenia SMD stała się w ekonomii w latach 80. coraz powszechniejsza [Rizvi 2006]. Od późnych lat 80. można wręcz mówić o procesie głębokiej, rewolucyjnej transformacji ekonomii, która przerwała dominację odłamu ekonomii neoklasycznej opartego na aksjomatycznej TRO i spowodowała, że ME otworzyła się na nowe podejścia i stała się w znacznym stopniu pluralistyczna. Ekonomia głównego nurtu podzieliła się na wiele podejść opartych m.in. na TRO, teorii gier, koncepcji ograniczonej racjonalności, podejściu behawioralnym, teorii chaosu i złożoności, ujęciach eksperymentalnych, symulacyjnych i obliczeniowych. Co jest charakterystyczne dla współczesnej, zróżnicowanej wewnątrznie ME, kanoniczne idee neoklasyczne w nowych modelach współlistnieją z wcześniej niedopuszczalnymi ideami ograniczonej racjonalności, postępowania determinowanego przez reguły i instytucje, koncepcjami ewolucyjnymi, równowagami wielorakimi, stanami determinowanymi przez historię itp. [Davis 2006a,b; Colander i in. 2004]. Wiele z tych idei przedostało się do ekonomii z socjologii, psychologii, historii czy nauk politycznych, do których ekonomiści zwrócili się, gdy okazało się, że unifikacja ekonomii i nauk społecznych w ramach ME opartej na TRO jest niemożliwa.

II. Ekonomia a nauki o zarządzaniu¹⁵

1. Granice dyscyplin w dziedzinie nauk ekonomicznych

Zgodnie z oficjalną klasyfikacją dziedzina nauk ekonomicznych w Polsce obejmuje trzy dyscypliny: ekonomię, nauki o zarządzaniu i towaroznawstwo. W dalszych rozważaniach towaroznawstwo zostanie pominięte. Ograniczymy się tylko

¹⁵ W niniejszej części wykorzystano fragmenty dwóch wcześniej powstałych opracowań: Gorynia, Jankowska, Owczarzak [2005] oraz Gorynia [2006].

do podkreślenia interdyscyplinarnego charakteru dyscypliny towaroznawstwo – łączy ona bowiem w sobie elementy nauk ekonomicznych, przyrodniczo-technicznych i nauk społecznych, przywiązując dużą uwagę do zdefiniowania parametrów jakościowych i technicznych produktów, istotnych z punktu widzenia konsumenta.

Ekonomia i nauki o zarządzaniu nie są tożsame, mimo wątpliwości odnośnie do granicy między obydwoma dyscyplinami. Wydaje się jednak, że obecny stan obu dyscyplin wskazuje raczej na pewną zbieżność zainteresowań i komplementarność, aniżeli na daleko posuniętą odrębność i autonomię. Po stronie ekonomii mówienie o związkach ekonomii i nauk o zarządzaniu należy odnosić w zasadzie do mikroekonomii.

Definicje ekonomii i nauk o zarządzaniu jako dyscyplin naukowych na pierwszy rzut oka wydają się zbliżone. Według L. Robbinsa [1932] ekonomia jest dyscypliną, której przedmiotem zainteresowania jest „ludzkie zachowanie jako stosunek między danymi celami i ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach”. Ekonomia zajmuje się efektywnością rynków w alokacji i koordynacji zastosowań zasobów. Alokacja i koordynacja zastosowań zasobów może odbywać się na różnych poziomach gospodarki: globalnym, makro, mezo, mikro i mikro-mikro. Odnosząc definicję ekonomii według Robbinsa do poziomu mikro, a właściwie do przedsiębiorstwa, mikroekonomię można zdefiniować jako naukę zajmującą się w szczególności alokacją i koordynacją zastosowań zasobów na poziomie przedsiębiorstwa, a właściwie pomiędzy przedsiębiorstwami należącymi do tej samej branży. Przechodząc do nauk o zarządzaniu należy przytoczyć pogląd W.R. Griffina [1999, s. 6], który uważa, że pojęcie „zarządzanie” najwygodniej jest zdefiniować z punktu widzenia tzw. perspektywy zasobowej. Każda organizacja stosuje zasoby pozyskiwane z otoczenia. Są to zasoby: ludzkie, finansowe, materialne i informacyjne. Zarządzanie sprowadza się do takiego dobierania i koordynowania zasobów, aby możliwe było osiągnięcie celów organizacji. Innymi słowy, zarządzanie zajmuje się alokacją i koordynacją wykorzystania zasobów wewnątrz firmy. W literaturze przedmiotu spotykane są także inne definicje zarządzania, w tym także zarządzania strategicznego. A. Chandler [1962, s. 13] uważa np., że strategia to określenie podstawowych długookresowych celów przedsiębiorstwa oraz przyjęcie działań i dokonanie alokacji zasobów niezbędnych do realizacji tych celów. Także w tym ujęciu pojawia się więc wątek alokacji zasobów. Na dotychczasowym poziomie ogólności prowadzonych rozważań nasuwa się więc przypuszczenie o daleko idącym podobieństwie czy wręcz tożsamości mikroekonomii i nauk o zarządzaniu, przynajmniej pod względem eksplorowanych obszarów zainteresowań. Na rzecz takiej opinii przemawia także istnienie podręczników otwarcie uznających konwergencję ekonomii i zarządzania strategicznego [Besanko i in. 2007].

Okazuje się jednak, że zbieżność obu definicji jest przynajmniej częściowo pozorna – należy bowiem pamiętać, że tradycyjnie rzecz ujmując, ekonomia jako dyscyplina skupia uwagę na alokacji zasobów między firmami (w ramach branży), a nauki o zarządzaniu zajmują się alokacją zasobów wewnątrz firmy. Można

wskazać kolejne różnice między dyscyplinami, dotyczące zarówno przedmiotu badań, jak i metody. Ekonomia ogniskuje uwagę na efektywnej alokacji zasobów, biorąc pod uwagę wyłącznie ten aspekt świata gospodarczego i abstrahując od innych. W tym sensie (uwzględniając dodatkowo metodę) ekonomia ma status dyscypliny bardziej teoretycznej. Nauki o zarządzaniu ze względu na ich bliskość praktyce gospodarczej muszą uwzględniać także inne aspekty świata gospodarczego – stronę prawną, psychologiczną, socjologiczną itp. W tym sensie są bardziej praktyczne, gdyż widzą świat wieloaspektowo. Jeśli chodzi o metody badawcze, to z pewnym uproszczeniem można przyjąć, iż ekonomia (mikroekonomia) w większym stopniu odwołuje się do dedukcji, a nauki o zarządzaniu opierają się raczej na indukcji.

Wrażenie odrębności (przynajmniej częściowej) pogłębia się, gdy przyjrzymy się uważniej tzw. literaturze przedmiotu. Łatwo zauważyć, że w obiegu funkcjonuje wiele rozmaitych nurtów, podejść, szkół, teorii i koncepcji ujmowania ekonomicznych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa. Wykształciła się tradycja, zgodnie z którą z pewnym uproszczeniem można przyjąć, że wielość teorii zajmujących się przedsiębiorstwem w ramach nauk ekonomicznych można podzielić na dwie grupy [Gorynia, Jankowska, Owczarzak 2005]: ekonomiczne teorie przedsiębiorstwa oraz teorie przedsiębiorstwa w ramach nauk o zarządzaniu (w ramach organizacji i zarządzania). Wykształcenie się zasygnalizowanej tradycji nie jest łatwe do wytłumaczenia w świetle wspomnianego częściowego podobieństwa obszarów badawczych mikroekonomii i nauk o zarządzaniu. Jednocześnie należy podkreślić, że przynależność konkretnych koncepcji do jednego lub drugiego nurtu budzi nierzadko wątpliwości.

Praktycznym argumentem przemawiającym na rzecz odrębności ekonomii i nauk o zarządzaniu jest sytuacja występująca w dziedzinie organizacji działalności badawczej, a także dydaktycznej. Istnieją odrębne wydziały, instytuty, katedry, zakłady itp. jednostki, zajmujące się przedsiębiorstwem z perspektywy ekonomii, i osobne jednostki, mające ten sam obiekt badań, tyle że w zakresie nauk o zarządzaniu. Na rynku publikacyjnym występują czasopisma, zajmujące się przedsiębiorstwem i akcentujące swoją przynależność do ekonomii, oraz pisma, zajmujące się podobnymi zagadnieniami, tyle że z punktu widzenia nauk o zarządzaniu. Działają towarzystwa naukowe, stowarzyszenia profesjonalne itp. zrzeszające przedstawicieli obu dyscyplin, podkreślające odrębność podejścia do firmy z punktu widzenia ekonomii i nauk o zarządzaniu. Ponadto organizowane są konferencje, seminaria, zjazdy, warsztaty itp. skierowane do częściowo różnych grup adresatów.

Można więc mówić o występowaniu swego rodzaju paradoksu. Z jednej strony zauważa się, że nie ma jednoznacznego kryterium (kryteriów) pozwalającego odzielić ekonomiczne teorie firmy od teorii przedsiębiorstwa funkcjonujących w ramach nauk o zarządzaniu (innymi słowy, wyodrębnić obie dyscypliny w płaszczyźnie przedmiotu badań), a z drugiej strony odrębność ta (w przesadnym stopniu) jest niekiedy bezkrytycznie przyjmowana, a nawet akcentowana. Nie oznacza to, że nie należy dostrzegać pewnych osobliwości i specyficznych cech analizowa-

nych dyscyplin. Przeciwnie, należy je zidentyfikować i pamiętać o nich w dyskusjach na temat związków między ekonomią i naukami o zarządzaniu.

Wydaje się, że powyższy wywód prowadzi do wniosku, iż zamiast poszukiwania, akcentowania, a czasami nawet wyolbrzymiania różnic między mikroekonomią i naukami o zarządzaniu, bardziej płodne poznawczo i praktycznie wydaje się dostrzeżenie ich komplementarności, z jednoczesnym zauważeniem odrębności i poszanowaniem specyfiki (np. wskazane różnice w obszarach zainteresowań obu dyscyplin czy odmienności w metodyce badań), tam gdzie ma ona charakter obiektywny i utrwalony przez tradycję. Za słuszością sformułowanego wniosku zdaje się przemawiać historia wzajemnych związków między obu dyscyplinami – czerpanie z dorobku dyscypliny pokrewnej pozwalało na doskonalenie ekonomii i nauk o zarządzaniu, dostarczając bardziej wartościowych wyników badawczych.

2. Egzemplifikacje wzajemnego przenikania się ekonomii i nauk o zarządzaniu

Częściowe podobieństwo zainteresowań ekonomii i nauk o zarządzaniu spowodowało naturalną – wydaje się – tendencję do wzajemnego przenikania się dyscyplin. Jest ona widoczna zwłaszcza w krajach anglosaskich. Niżej zasygnalizujemy trzy obszary, w których – naszym zdaniem – przenikanie się ekonomii i nauk o zarządzaniu jest najbardziej widoczne, a jednocześnie płodne poznawczo i praktycznie. Są to: teoria zarządzania strategicznego, teoria strategii konkurencyjnej oraz zasobowa teoria firmy.

Korzenie teorii zarządzania strategicznego tkwią zarówno w naukach o zarządzaniu, jak i w ekonomii. Związki z naukami o zarządzaniu są przy tym bardziej oczywiste i eksponowane, choćby w nazwie rozważanej teorii. Teoria zarządzania strategicznego zaczęła się wyłaniać jako w miarę spójny i kompleksowy zbiór koncepcji w latach 60. XX w. Jej podstawową bazą były sfragmentaryzowane teorie organizacji i zarządzania [*Droga do...* 1994, s. 120]. Istotnym powodem wyłonienia się teorii zarządzania strategicznego było także zapotrzebowanie płynące ze strony właścicieli i menedżerów wielkich korporacji. Z drugiej zaś strony poszukiwano narzędzi skutecznego oddziaływania firm na otoczenie. Należy zaznaczyć, że cechą teorii zarządzania strategicznego było od samego początku rozwijanie zarówno wątków poznawczych, jak i wątków normatywnych. Wyróżnikiem teorii zarządzania strategicznego było podejście polegające na dobrym, realistycznym rozpoznaniu rzeczywistości i formułowanie na tej podstawie zaleceń normatywnych. Z jednej strony oznaczało to zbliżenie do realiów życia gospodarczego, z drugiej jednak obniżało poziom uniwersalności i ogólności formułowanych twierdzeń. Zarządzanie strategiczne wyrasta na podstawie podejścia systemowego i sytuacyjnego [Bertalanfy 1984; Griffin 1996, s. 88]. Istotny wpływ na powstanie teorii zarządzania strategicznego miały także koncepcje i nurty rozwijane w ramach ekonomii, które stanowiły podwaliny ekonomii branży – połączenie teorii równowagi cząstkowej z teorią niedoskonałej oraz monopolistycznej

konkurencji, paradygmat Baina, teoria zachowań strategicznych i teoria gier, koncepcja konkurencji zdolnej do działania [Bain 1968; *Droga do...* 1994, s. 120; Kraft, Ravis 1998, s. 238; Clark 1940; 1961, s. ix].

Teoria strategii konkurencyjnej jest dobitnym przykładem tego, że zarządzanie strategiczne jest osadzone głęboko nie tylko w konwencji nauk o zarządzaniu, ale także jest silnie związane z ekonomią, a w szczególności z tzw. ekonomią branży i powstałymi na jej gruncie koncepcjami wyjaśniającymi ponadprzeciętne zyski¹⁶.

Podstawowym elementem teorii strategii konkurencyjnej, wywodzącym się z ekonomii branży, jest przyjęcie kontekstu działania przedsiębiorstwa, jakim jest branża [Porter 1999]. Przedsiębiorstwo konkuruje na rynku branżowym, stosując taką lub inną strategię konkurencji. Charakter i natężenie konkurencji opisane są w tzw. modelu pięciu sił Portera. To, co dzieje się w otoczeniu firmy oraz pozycja, jaką firma zajmuje w otoczeniu, to główne przesłanki sukcesu. Powiązania teorii strategii konkurencyjnej z ekonomią dotyczą znaczenia struktury branży [Porter 1999, s. 21–46], strukturalnych aspektów konkurencji [Blaug 2000, s. 629–631], teorii konkurencji monopolistycznej i teorii konkurencji niedoskonałej [Chamberlin 1956; Robinson 1933]. Na uwagę zasługują także związki teorii strategii konkurencyjnej z teorią organizacji i zarządzania, które dotyczą w szczególności wpływu podejścia sytuacyjnego i systemowego.

Kolejnym przykładem konwergencji ekonomii i nauk o zarządzaniu jest zasobowa teoria firmy. Przyczyną jej powstania były zarzuty pod adresem teorii strategii konkurencyjnej. Najważniejsze z nich to postulat pełnej racjonalności posuniętej do negacji znaczenia intuicji i doświadczenia strategów, nadmierna koncentracja na otoczeniu konkurencyjnym, prowadząca do ignorowania znaczenia posiadanych przez firmę zasobów, pomijanie znaczenia zachowań kooperacyjnych oraz statyczność, będąca konsekwencją krótkiego horyzontu analizy. Szkoła zasobowa rozwija się na podstawie założeń, że w miarę wydłużania horyzontu czasowego wzrasta znaczenie wewnętrznych (endogenicznych) źródeł przewagi konkurencyjnej, które mogą być skuteczne w różnych warunkach otoczenia, w konsekwencji przewaga konkurencyjna w dłuższym okresie bardziej zależy od zachowania się firmy niż od jej otoczenia konkurencyjnego [Obłój 1999, s. 78–81].

Najważniejsze związki zasobowej teorii firmy z ekonomią i z naukami o zarządzaniu są następujące: cennaść, rzadkość i efektywne zorganizowanie zasobów [Barney 1991], kluczowe kompetencje oraz efektywne wykorzystanie zasobów i umiejętności [Hamel, Prahalad 1990], znaczenie kooperacji pomiędzy firmami [Hamel i in. 1989], możliwości wzrostu przedsiębiorstwa [Penrose 1959], zależność wysokości kosztów transakcyjnych od charakteru zasobów [Williamson 1998].

¹⁶ Do tychże koncepcji można zaliczyć tradycyjną teorię barier wejścia, koncentrującą się na kwestiach ekonomii skali i kosztów utopionych, teorię barier mobilności, w której podkreśla się znaczenie efektu uczenia się oraz przewagi wynikającej z „wyprzedzającego wejścia” oraz ujęcie barier wejścia według szkoły z Chicago, które eksponuje znaczenie wyspecjalizowanych, wysokiej jakości zasobów [Rumelt, Schendel, Teece 1991].

Wydaje się, że wyżej scharakteryzowane przenikanie się ekonomii i nauk o zarządzaniu doprowadziło do wykształcenia się dwóch podstawowych korzyści:

- ekonomia odeszła od ME jako kanonu wiedzy na temat ekonomicznych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstwa; skorygowano założenia neoklasycznej teorii firmy i w efekcie wykształciły się subdyscypliny ekonomii bliższe rzeczywistym zachowaniom przedsiębiorstw (teoria agencji, teoria kosztów transakcyjnych itp.); można więc stwierdzić, że współpraca ekonomii i nauk o zarządzaniu doprowadziła do ewolucji tej pierwszej dyscypliny w kierunku jej przybliżenia do rzeczywistości gospodarczej – możliwe stało się odrzucenie lub co najmniej osłabienie zarzutów o nierealistyczności założeń ME;
- nauki o zarządzaniu ewoluowały, z kolei odchodząc od dominującej wcześniejszej analizy prostych case'ów w kierunku budowania bardziej złożonych, ogólnych wyjaśnień, niejednokrotnie w nawiązaniu do postulatów formułowanych w „nowej mikroekonomii”.

Zasygnalizowana tendencja do przenikania się i do generowania wzajemnych korzyści dla obu rozpatrywanych dyscyplin zdaje się przeważać, choć także w świecie anglosaskim znaleźć można opinie kładące bardziej nacisk na odmienność i separację, aniżeli na kooperację. Wydaje się, że o utrzymywaniu się sygnalizowanej tendencji świadczy jednoznacznie działalność publikacyjna wielu znanych autorów, zawartość wielu czasopism oraz treści programów nauczania na uniwersytetach i w szkołach biznesu.

3. Dywergencja czy konwergencja? Co dalej?

Jeśli chodzi o Polskę, to wydaje się, że świadomość możliwości odniesienia wzajemnych korzyści dla obu dyscyplin z zacieśnienia współpracy jest nieco słabsza. W niektórych środowiskach uwaga skoncentrowana jest na podkreślaniu różnic, artykulacji odrębności i uzasadnianiu autonomii dyscyplin. Inaczej rzecz ujmując, potrzeba i potencjalne korzyści płynące z tendencji do przenikania się i integracji są mniej widoczne. Być może dałoby się to wytłumaczyć na podstawie koncepcji, którą na zasadzie analogii do cyklu życia produktu określić można jako cykl życia dyscypliny. Być może naukowcy uprawiający ekonomię i nauki o zarządzaniu w Polsce ze względu na pewne opóźnienie w stosunku do głównych ośrodków światowych nie dostrzegli jeszcze korzyści, jakie płynąć mogą z szerszej współpracy? Być może etap bardziej rozwiniętej kooperacji jest dopiero przed nami? Perspektywa odniesienia zasygnalizowanych korzyści jest dość realistyczna i powinna chyba zachęcać do podjęcia takiej próby.

Zarysowany wyżej przegląd wzajemnych związków pomiędzy ekonomią (w zasadzie mikroekonomią) a naukami o zarządzaniu prowadzi do kilku spostrzeżeń o charakterze prognostycznym i normatywnym.

Po pierwsze, wydaje się, że w przyszłości będziemy mieli do czynienia z zachowaniem ograniczonej odrębności obu dyscyplin. Jak próbowano wykazać, część

specyfiki obu dyscyplin ma charakter dość zasadniczy. Dotyczy to zwłaszcza zakresu pól badawczych – ekonomia z definicji zajmuje się tylko aspektem ekonomicznym funkcjonowania przedsiębiorstw (jako taka jest monodyscyplinarna), natomiast nauki o zarządzaniu patrzą na firmę wieloaspektowo, z założenia przyjmując postawę interdyscyplinarną. Nie należy chyba oczekiwać w przyszłości eskalacji podkreślania odrębności w tej dziedzinie. Można raczej przewidywać, że modele ekonomiczne będą starały się w przyszłości ujmować grupy zmiennych, które wcześniej nie wchodziły w pole ich zainteresowania. Taka tendencja jest zresztą widoczna od kilku dziesięcioleci w ramach ewolucji i rozwijania bardziej realistycznych modyfikacji neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa.

Po drugie, należy się liczyć z występowaniem coraz liczniejszych przejawów pogłębiającej się konwergencji badań ekonomicznych i badań w ramach nauk o zarządzaniu. Już dzisiaj praktycznie większość prac traktujących o przedsiębiorstwie zawiera wątki tradycyjnie obecne w obu dyscyplinach.

Po trzecie, dość iluzoryczne i chyba niepotrzebne byłyby próby rysowania ścisłej linii demarkacyjnej między dyscyplinami. Konieczny wydaje się kompromis uznający ich ograniczoną odrębność z jednoczesną rezygnacją z poszukiwania prób zakreślenia wyraźnych granic między nimi. Innymi słowy, najbardziej wskazane wydaje się nastawienie kooperacyjne – jak pokazują minione dziesięciolecia wzajemne poszanowanie i dostrzeganie dorobku uzyskanego przez przedstawicieli obu dyscyplin jest najbardziej pożądanym sposobem ułożenia wzajemnych stosunków. Prowadzi ono bowiem do współpracy, a jej efektem jest postęp w nauce.

III. Ekonomia behawioralna wspólny program badawczy ekonomii i psychologii

4.1. Ekonomia a psychologia – związki historyczne

Związki ekonomii z psychologią sięgają ostatnich dekad XIX w., kiedy to ekonomiści neoklasycy Francis Y. Edgeworth czy William S. Jevons włączyli do rozważań ekonomicznych odkrycia niemieckich psychologów (G.T. Fechner, E. Weber, W. Wundt) dotyczące związków między bodźcami, wrażeniami a reakcjami organizmów żywych [Sent 2004, s. 738; Bruni, Sugden 2007, s. 148–154]. W pierwszej połowie XX w. z ekonomii wyrugowano jednak niemal wszystkie założenia czy prawa psychologiczne, a te, które choćby w edukacji ekonomicznej pozostały (np. „prawo” malejącej użyteczności krańcowej), pochodziły ze zdezaktualizowanej psychologii XIX-wiecznej¹⁷. Przyczyny procesu rozdzielania ekonomii od psychologii były związane zarówno z wewnętrznym, nieprzydatnym dla ekonomii rozwojem psychologii (powstanie freudyzmu), jak i ze zmianami zachodzącymi w samej ekonomii. We-

¹⁷ Wyjątkiem jest tutaj ekonomia instytucjonalna, mająca ściślejsze związki z psychologią. W XX w. została ona jednak zmarginalizowana przez ekonomię neoklasyczną.

wewnętrzny dla ekonomii proces prowadzący do eliminacji psychologii w ekonomii rozpoczęty został na przełomie XIX i XX w. przez Vilfredo Pareto, który uważał, że teorie ekonomiczne powinny być dowodzone na podstawie dobrze ustalonych empirycznych faktów dotyczących obserwowalnych ludzkich wyborów bez użycia takich psychologicznych (nieobserwowalnych) pojęć, jak użyteczność, wrażenia czy przyjemność (szczęście) [Bruni, Sugden 2007, s. 155]. Podejście Pareta zostało rozwinięte w latach 30. i 40. XX w. przez J. Hicksa, R. Allena i P. Samuelsona, którzy wyeliminowali z teorii konsumenta pojęcie użyteczności i pokazali (P. Samuelson), iż teorię tę da się stworzyć wyłącznie na podstawie aksjomatów dotyczących obserwowalnych wyborów jednostek. W następnych kilku dekadach w badaniach ekonomicznych z zakresu ME całkowicie wyzbywano się psychologii, zakładając, że gospodarstwa domowe działają racjonalnie¹⁸.

Wyjątkiem były tu badania grupy ekonomistów, prowadzone głównie w latach 50–60. XX w., których można nazwać przedstawicielami „starej” ekonomii behawioralnej [Sent 2004, s. 740–742]. Ekonomiści ci, spośród których najbardziej znanym i wpływowym był Herbert Simon [Simon 1957], byli zwolennikami stworzenia nowych podstaw behawioralnych dla ekonomii, w których zachowania gospodarcze jednostek byłyby opisane bardziej realistycznie dzięki wykorzystaniu osiągnięć XX-wiecznej psychologii. „Stara” ekonomia behawioralna nie miała jednak niemal żadnego wpływu na ME, w dużej mierze ze względu na fakt, że jej przedstawiciele wyraźnie dystansowali się od ME [Simon 1957].

Począwszy od połowy lat 70. XX w. daje się zaobserwować bardzo powolny powrót psychologii do ekonomii związany z powstaniem tzw. nowej ekonomii behawioralnej – kierunku, który rozwijał się powoli także w latach 80. XX w., by gwałtownie przyspieszyć w następnej dekadzie i obecnie stać się właściwie pełnoprawną częścią ME. Za twórców „nowej” ekonomii behawioralnej można uznać amerykańskich naukowców Amosa Tversky’ego i Daniela Kahnemana, którzy w latach 70. XX w. opublikowali serię artykułów [Kahneman, Tversky 1974; 1979] wprowadzających do ekonomii nowo powstały dział psychologii – tzw. badania o behawioralnym podejmowaniu decyzji. Obaj autorzy uzyskali doktoraty z psychologii w latach 60. i zdecydowana większość ich publikacji w latach 70–80. należała do psychologii [Heukelom 2007, s. 5–14]¹⁹. Jak zauważa Sent [2004, s. 743] w odróżnieniu od „starej” ekonomii behawioralnej, Tversky i Kahneman nie odrzucili wprost behawioralnych założeń ME (założenie o racjonalności) i nie szukali zupełnie nowego podejścia, ale potraktowali je jako punkt wyjściowy i badali odchylenia od niego traktowane jako anomalie od racjonalności jako pewnego zachowania wzorcowego. W ten sposób, niejako w ramach ME, Tversky, Kahneman oraz ich następcy tworzący „nową” ekonomię behawioralną starali się

¹⁸ Założenie racjonalności jednostek sprowadza się do wymagań zupełności i przechodniości preferencji. Dodanie założenia o ciągłości preferencji umożliwia skonstruowanie funkcji użyteczności jednostki. W sytuacji wyboru w warunkach niepewności dodawany jest zwykle tzw. aksjomat niezależności [arian 1992, rozdz. 7 i 11].

¹⁹ W latach 90. publikacje Kahnemana rozkładają się po połowie na publikacje psychologiczne i ekonomiczne. Tversky zmarł w 1996 r.

skonstruować ekonomiczne modele ludzkiego myślenia i zachowania, które czerpiąc silnie z osiągnięć psychologii, byłyby bardziej realistyczne (adekwatne deskrypcyjnie) i opisywały ułomności, ograniczenia i niedostatki ludzkiej racjonalności²⁰. Według jednego z czołowych przedstawicieli młodego pokolenia „nowej” ekonomii behawioralnej – Matthew Rabina [1996, s. 111], to właśnie fakt, że Tversky i Kahneman wprowadzali innowacje teoretyczne i empiryczne „wewnątrz” ME, posługując się formalnym językiem i metodami ME, w połączeniu ze znakomitą znajomością ich macierzystej dyscypliny – psychologii – zadecydował o sukcesie nowego programu badawczego.

Sukces „nowej” ekonomii behawioralnej, polegający na rosnącej akceptacji przekonania, że ekonomia potrzebuje bardziej realistycznych podstaw psychologicznych, najlepiej obrazuje niezwykle szybko rosnąca liczba publikacji z jej zakresu ukazujących się w czołowych czasopismach ekonomicznych, rosnąca liczba konferencji naukowych, publikacji książkowych, kursów dla studentów na renomowanych uniwersytetach oraz nagród dla ekonomistów behawioralnych [Rabin 2002, s. 657–658; Sent 2004, s. 735–736]²¹. Jakkolwiek ekonomia behawioralna wciąż pozostaje kontrowersyjna dla wielu zwolenników bardziej tradycyjnych metod uprawiania ekonomii (np. teoria gier [Rubinstein 2006]), to nie ulega wątpliwości, że stanowi ona obecnie jeden z najszybciej rozwijających się nurtów ME.

2. Osiągnięcia ekonomii behawioralnej

W ciągu zaledwie trzech dekad „nowa” ekonomia behawioralna zdołała osiągnąć wiele niezwykle ważnych rezultatów zarówno empirycznych, jak i teoretycznych. Obszerne przeglądy tych badań dają Rabin [1996; 2002], Mullainathan i Thaler [2000], Camerer i Loewenstein [2004], Camerer [2007], Angner i Loewenstein [2007], DellaVigna [2007] i inni. W tym miejscu, na podstawie wymienionych przeglądów, zasygnalizujemy krótko tylko najbardziej wpływowe rezultaty oraz kierunki badań ekonomistów behawioralnych.

Początkowe, a zarazem najważniejsze dla powstania nowego programu badawczego prace Kahnemana i Tversky’ego [1974; 1979] dotyczyły ekonomicznej

²⁰ Współcześnie ekonomia behawioralna czerpie również z dorobku innych nauk (m.in. biologii i neurologii). Wpływ psychologii pozostaje jednak najważniejszy.

²¹ Czołowy ekonomista behawioralny Richard Thaler publikował w latach 1987–91 i 1995–2001 w czasopiśmie „Journal of Economic Perspectives” kolumnę „Anomalie”. Bardzo wpływowe przeglądy badań z zakresu ekonomii behawioralnej opublikował M. Rabin [1996; 2002]. Rabin w 2001 r. otrzymał John Bates Clark Medal – najbardziej prestiżową nagrodę przyznawaną młodym ekonomistom (w 1999 r. nagrodę tę za badania wykorzystujące finanse behawioralne otrzymał Andrei Shleifer). W 2001 r. Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii otrzymał George Akerlof (łącznie z M. Spencem i J. Stiglitzem), który współtworzył tzw. makroekonomię behawioralną, a w 2002 r. Nagrodę Nobla otrzymał sam Kahneman (łącznie z V. Smithem). W 1982 r. powstało Society for the Advancement of Behavioral Economics. W latach 80. XX w. powstały też nowe czasopisma naukowe poświęcone głównie ekonomii behawioralnej – „Journal of Economic Behavior and Organization” i „Journal of Economic Psychology”.

teorii podejmowania decyzji w warunkach niepewności. Na podstawie wyników badań eksperymentalnych poddawały one krytyce tradycyjną ekonomiczną teorię racjonalności, według której jednostki maksymalizują użyteczność oczekiwaną z różnych możliwych wyborów, którym przypisują subiektywne prawdopodobieństwa. W pierwszym z artykułów autorzy pokazali, że ludzie dokonując niepewnych wyborów, posługują się ograniczoną, niewielką liczbą zasad heurystycznych (pożytecznych, ale niegwarantujących trafnego wyboru), które nie wymagają dokonywania złożonych operacji kognitywnych związanych z ocenianiem prawdopodobieństw i wybieraniem optymalnej możliwości. Tym samym, postępując zgodnie z psychologicznymi badaniami o behawioralnym podejmowaniu decyzji, Tversky i Kahneman pragnęli odkryć deskryptywnie adekwatną (ukazującą realne, prawdziwe przyczyny zjawisk) teorię podejmowania decyzji. Pokazali oni także, że posługiwanie się heurystykami przy dokonywaniu wyborów prowadzi często do poważnych i systematycznych błędów. Autorzy nie zadowolili się jednak jedynie zdiagnozowaniem problemu w ówczesnej teorii ekonomii (wady teorii użyteczności oczekiwanej)²². Zaproponowali również alternatywne rozwiązanie – aksjomatyczną teorię perspektywy, w której, wykorzystując osiągnięcia psychologii, założyli m.in., że: 1) ludzie troszczą się bardziej raczej o straty i zyski, jakich doświadczą, niż o osiągnięte końcowe poziomy bogactwa; 2) ludzie są bardziej „wrażliwi” na straty bogactwa, niż na jego wzrost; 3) ludzie wykazują malejącą „wrażliwość” zarówno na straty, jak i na zyski [Kahneman, Tversky 1979].

Kierunki badań wskazane przez pionierów ekonomii behawioralnej zostały następnie podjęte przez innych badaczy. R. Thaler (współpracując często z Kahnemanem) uzyskał wiele istotnych wyników w teorii wyboru konsumenta, ekonomii samokontroli, teorii oszczędzania i finansów [Mullainathan, Thaler 2000]. Był on m.in. w stanie wyjaśnić znaczenie takich anomalii w podejmowaniu decyzji i działaniu, jak: niedoceniające kosztów alternatywnych, nieumiejętność ignorowania kosztów utopionych, wpływ żalu na decyzje ekonomiczne itp. W latach 80. Thaler stworzył nowy model zachowania konsumenta, który, wykorzystując psychologię poznawczą, oferował bardziej realistyczny opis działania konsumenta niż mikroekonomia standardowa.

Bardziej współczesna ekonomia behawioralna opiera się na dokonaniach Tversky’ego, Kahnemana i Thalera, by w ogólności analizować trzy psychologicznie nierealistyczne założenia co do ludzkiej natury, obecne w standardowej ME: 1) nieograniczoną racjonalność; 2) nieograniczoną wolę (brak słabej woli); 3) nieograniczony egoizm (brak altruizmu) [Mullainathan, Thaler 2000]. Ekonomisci behawioralni znajdują dane eksperymentalne, które przeczą tymże założeniom, jak również starają się sformułować odpowiednie teorie ekonomiczne, które opisywałyby realistycznie ograniczenia w ludzkiej racjonalności, woli i egoizmie.

²² Do wad tych należy nie tylko niezgodność z wynikami rzeczywistych ludzkich wyborów dokonywanych według heurystyk, ale również wiele innych anomalii w podejmowaniu decyzji [Rabin 1996].

W odniesieniu do pierwszego z wymienionych założeń ekonomieści behawioralni, poza pokazaniem, że zawodzi ono w sytuacji podejmowania decyzji w warunkach niepewności, zajęli się m.in. założeniem o racjonalności preferencji. Znanym rezultatem ekonomii behawioralnej jest tzw. *framing effect* – sposób, w jaki alternatywy do wyboru są opisywane, może wpłynąć na wybór przez przyciąganie uwagi wybierającego do różnych aspektów sytuacji. Problemy z racjonalnością i wolą jednostek pojawiają się również w sytuacji wyboru międzyokresowego [Camerer, Loewenstein 2004; Camerer 2007]. Zgodnie ze standardową mikroekonomią ludzkie wybory są spójne w czasie, jeżeli ludzie dyskontują przyszłą użyteczność w sposób wykładniczy. Okazało się jednak, że tego typu dyskontowanie jest sprzeczne z wynikami eksperymentów, jak również z tego typu często spotykanymi zjawiskami, jak zwlekanie z podejmowaniem decyzji czy uleganiem (pokusom). Zgodnie ze świadectwem eksperymentalnym jest natomiast tzw. dyskontowanie hyperboliczne, które pozwala wyjaśnić wiele rzeczywistych zjawisk gospodarczych i społecznych (pewne regularności w oszczędzaniu, konsumowaniu i pożyczaniu, wspomniane zwlekanie w podejmowaniu decyzji).

Ekonomieści behawioralni badają również niedostatki często spotykanego w ME założenia braku altruizmu podmiotów gospodarujących. W eksperymentach ekonomicznych okazało się, że ludzie są czasem skłonni do dzielenia się swoim majątkiem (zwłaszcza z tymi, którzy im pomogli), a także do działania, które powoduje, że wynik interakcji jest dystrybucyjnie bardziej równy [Camerer, Loewenstein 2004]. Ekonomia behawioralna usiłuje wyjaśnić tego typu zjawiska, tworząc różne modele, w których funkcja użyteczności jednostek zawiera argumenty odnoszące się do użyteczności innych jednostek.

W ostatnich latach zaobserwować można znaczne rozszerzenie zakresu problemów badanych przez ekonomię behawioralną [Camerer 2007; Angner, Loewenstein 2007]. Jeden z nowych kierunków badań, inspirowany przez nowe osiągnięcia psychologii, dotyczy roli emocji w podejmowaniu decyzji i dokonywaniu sądów. Modelowanie emocji umożliwi wyjaśnienie takich zjawisk, jak problemy samokontroli, konflikty wewnętrzne, skłonność do hazardu itp. Do innych pojęć i teorii psychologicznych ostatnio wykorzystywanych w ekonomii należą m.in. teoria przypisywania, która opisuje, w jaki sposób ludzie intuicyjnie wnioskuje o domniemanych przyczynach zjawisk na podstawie ich skutków, oraz pojęcia: 1) kategoryzacji, odnoszące się do sposobu, w jaki mózg tworzy kategorie myślenia i 2) ograniczonej pamięci podmiotów podejmujących decyzje [Camerer 2007; Angner, Loewenstein 2007]. W innym ze swoich nowych zastosowań ekonomia behawioralna przyczyniła się do postępu w teorii gier, pokazując zwłaszcza, jakie są granice strategicznego działania w grach (jak zachowują się gracze z ograniczoną pamięcią, ograniczonymi zdolnościami obliczeniowymi, którzy dodatkowo wykazują troskę o dobrobyt innych graczy)²³.

²³ Nowe kierunki badań w ekonomii behawioralnej dotyczą także jej zastosowań w takich tradycyjnych dziedzinach ekonomii, jak makroekonomia (m.in. problem zagregowanych oszczędności), finanse (badania dotyczące hipotezy efektywnych rynków finansowych), ekonomia rynku pracy, ekonomia rozwoju i finanse publiczne [Camerer 2007].

3. Dokąd zmierza ekonomia behawioralna?

W ostatnich dwóch dekadach ekonomii behawioralnej udało się stać jednym z pełnoprawnych odłamów ME w ramach umiarkowanego pluralizmu powstałego po upadku prób zbudowania syntezy ekonomii na podstawach GET. Swoją sukces zawdzięcza ona więc nie tylko temu, że dzięki wykorzystaniu osiągnięć psychologii umożliwia tworzenie bardziej realistycznych, opisowo bardziej adekwatnych i ogólniejszych modeli ekonomicznych [Camerer, Loewenstein 2004], ale także temu, że współczesna ME pozwala na stosowanie dość szerokiego zakresu metod badawczych, akceptuje odejście od neoklasycznych założeń mikroekonomicznych oraz zajmuje się wyjaśnianiem znacznie obszerniejszej klasy zjawisk, niż było to jeszcze 30 lat temu. Jako interdyscyplinarne przedsięwzięcie ekonomii i psychologii ekonomia behawioralna wydaje się więc dziś dobrze zakorzeniona w ME jako jedna z wielu akceptowanych jej odmian²⁴. Tym samym współczesne relacje między ekonomią i psychologią są oparte na stosunku kooperacji, w którym podział pracy jest następujący: psychologia dostarcza realistycznych założeń i regularności co do zachowań jednostek, a ekonomia, za pomocą właściwych jej metod, stara się skonstruować na ich podstawie interesujące modele opisujące jednostki, grupy, rynki i gospodarki [Camerer, Loewenstein 2004].

Czy obecny *modus vivendi* między ekonomią behawioralną a innymi działami ekonomii oraz psychologią będzie kontynuowany w przyszłości? Zdania co do tego wśród samych przedstawicieli ekonomii behawioralnej są podzielone. Część z nich, bardziej tradycyjnie nastawiona (m.in. Kahneman, Thaler i in.), nie odrzuca całkowicie neoklasycznego modelu zachowania jednostki, ale traktuje go jako normatywny ideał [Heukelom 2007, s. 39–42]. Inni (m.in. C. Camerer, G. Loewenstein) odrzucają model neoklasyczny zarówno na poziomie deskryptywnym, jak i normatywnym, twierdząc, że tradycyjny ideał racjonalności ekonomicznej nie powinien być wykorzystywany nawet jako zalecenie co do tego, jak powinny postępować jednostki. W przypadku tej drugiej grupy porozumienie z bardziej tradycyjnie nastawionymi ekonomistami (np. zwolennikami TRO lub teorii gier w jej wariacie opartym na teorii racjonalnego wyboru) wydaje się bardzo trudne. Tym samym prawdopodobieństwo integracji tych działów ekonomii w ramach wspólnego programu badawczego jest niskie. Camerer i Loewenstein [2004] wyrażają raczej nadzieję, że ekonomia behawioralna po prostu zastąpi (zarówno w nauczaniu, jak i w badaniach) ekonomię neoklasyczną opartą na bardziej wymagającym pojęciu racjonalności.

Przyszłość ekonomii behawioralnej, a przynajmniej behawioralnej teorii gier, w innym kontekście kreśli w imponującej wizji Herbert Gintis [2007]. Według niego, ekonomia behawioralna może stać się częścią zunifikowanych nauk behawioralnych obejmujących, poza ekonomią, biologię, antropologię, socjologię, psy-

²⁴ Interdyscyplinarność ekonomii behawioralnej wciąż rośnie – ostatnio na znaczeniu zyskuje zwłaszcza jej dział zwany neuroekonomią, która czerpie z nauk niespołecznych (neurologia, medycyna i biologia).

chologię, nauki polityczne, neurologię, archeologię, paleontologię (oraz w mniejszym stopniu historię, nauki prawne i filozofię). Główną teorią zunifikowanej nauki behawioralnej ma być w tym ujęciu teoria ewolucji (zarówno ewolucji genetycznej, jak i kulturowej), która jako podstawowego narzędzia używa ewolucyjnej i behawioralnej teorii gier²⁵. Propozycja Gintisa, choć wydaje się w najbliższym czasie nie do zrealizowania zarówno z powodów instytucjonalnych, jak i trudności koncepcyjnych, pokazuje, że wielka unifikacja nauk o człowieku (w tym biologii) jest obecnie, jakkolwiek tylko w zarysie, możliwa do pomyślenia.

IV. Na pograniczu ekonomii i socjologii: konfrontacje i próby kooperacji

1. Obce terytoria

Socjologia jest nauką o społeczeństwie, o zachowaniach jednostek i grup społecznych, o normach, wartościach i instytucjach, będących wytworami kultury, a także o zjawiskach społecznych, będących efektem zachowań ludzkich: m.in. stratyfikacji i strukturze klasowej, statusie i nierównościach społecznych, sprawiedliwości i dyskryminacji, migracjach i zmianach społecznych, władzy i polityce. August Comte, twórca nazwy tej dziedziny nauki, był przekonany, że w ramach socjologii możliwa jest unifikacja wiedzy o społeczeństwie, że poszczególne działy socjologii będą wyjaśniać funkcjonowanie i ewolucję różnych elementów złożonego systemu społecznego. Według takiej wizji, ekonomia jako nauka o gospodarce i gospodarczych zachowaniach człowieka miała być częścią socjologii i jako taka miała przyczyniać się do lepszego zrozumienia społeczeństwa. Zjawisko gospodarcze było bowiem traktowane jako integralny element zjawiska społecznego, a zachowania ekonomiczne ludzi były rozumiane jako w swej istocie zachowania społeczne [Zafirowski 2005].

Ambitny projekt Comte'a, dotyczący unifikacji nauk o społeczeństwie w ramach socjologii, nie doczekał się nigdy realizacji. Ekonomia podążała w swym rozwoju własnymi drogami, nie zważając na to, że miała pełnić służebną rolę wobec socjologii. Początkowe zainteresowanie czynnikami społecznymi, politycznymi, instytucjonalnymi i historycznymi, widoczne w pracach ekonomistów klasycznych, w szczególności Adama Smitha i Johna S. Milla, ustępowało powoli miejsca analizie zachowań *homo oeconomicusa*, któremu brak było społecznego zakotwi-

²⁵ Trzeba tutaj dodać, że propozycja Gintisa jest zbudowana na założeniu racjonalności jednostek (wraz z zasadą maksymalizacji oczekiwanej użyteczności), która jest uzupełniana (generalizowana) przez ewolucyjną i behawioralną teorię gier. Anomalie w zachowaniu i wyborach jednostek, wskazywane przez tradycyjnych ekonomistów behawioralnych (np. Kahnemana i Tversky'ego), Gintis traktuje już to jako mało istotne, już to jako zgodne z uogólnionym przez ekonomistów behawioralnych modelem racjonalnego wyboru lub niezagrażające temu modelowi [Gintis 2007, s. 16–17, 21–22].

czenia. *Homo oeconomicus* już prawie od początku swojego pojawienia się na kartach ekonomii był istotą w pełni racjonalną, kierowaną w swoich zachowaniach wyłącznie rachunkiem korzyści i kosztów, kalkulacją niepodlegającą wpływom czynników emocjonalnych, społecznych i politycznych. Mimo zarysowanej ewolucji – izolowania się ekonomii od swego społecznego i politycznego otoczenia – Vilfredo Pareto twierdził, że ekonomia jest częścią socjologii, nawiązując w ten sposób do idei Comte’a, i wyznaczał jej zadanie analizowania tych zachowań jednostek ludzkich, które mają charakter racjonalny i są powodowane interesem materialnym. Natomiast zadaniem socjologii *sensu stricto* miało być badanie postępowania kierowanego uczuciami, co prowadziło Pareta do stwierdzenia, że socjologia jest bardziej złożona od ekonomii [Zafirowski 2005, s. 130].

Pogląd Pareta, zgodnie z którym ekonomia miała być częścią socjologii, nie miał wpływu na faktyczny rozwój tych dziedzin nauki. Przez prawie trzy ćwierćwiecza XX w. brak było jakiegokolwiek wymiany poglądów pomiędzy ekonomistami a socjologami. Granica między ekonomią a socjologią była zamknięta i nie było zainteresowania jej przekraczaniem. Oba terytoria wydawały się sobie całkowicie obce²⁶. Rozwój ekonomii w swoim głównym nurcie polegał na coraz bardziej precyzyjnym i formalnie rygorystycznym ujęciu problemu alokacji rzadkich zasobów w gospodarce zdecentralizowanej, w której doskonale racjonalne pomioty podejmują niezależne od siebie decyzje. Ich wynikiem jest optymalna alokacja, równowaga ogólna, która jest optymalna (w sensie Pareta). Według Jamesa M. Buchanana [1979, s. 24], taka koncepcja ekonomii prowadziła prostą drogą do przekazania jej w kompetencje matematyków, a zachowanie ekonomiczne zostało sprowadzone do zagadnienia wyboru, który stał się mniej lub bardziej złożonym problemem obliczeniowym. W tym samym czasie rozwój socjologii szedł drogą empirycznego opisu szczegółów społecznych zachowań w zróżnicowanych historycznych, kulturowych i instytucjonalnych strukturach. Socjologowie zdawali się przedkładać realizm pojęć i opisów nad siłę abstrakcyjnych twierdzeń, stwarzających możliwości predykcji [Kalleberg 1995, s. 1208]. Ponadto w niewielkim stopniu interesowali się zagadnieniami produkcji, dystrybucji i konsumpcji, pozostawiając je w kompetencjach poznawczych ekonomistów.

2. Inwazja ekonomii na terytorium socjologii

Wspomniana rozłączność domen i perspektyw badawczych ekonomii i socjologii została przerwana w latach 70. XX w., głównie za sprawą Gary Beckera [1976/1990] i Oliviera Williamsona [1975]. Becker, wychodząc z założenia, że

²⁶ Stosunek ekonomii do socjologii był w tym okresie lekceważący lub nawet wrogi. Już w 1973 r. Leijonhufvud [1973] w ironicznym, stylizowanym na baśń tekście opisywał socjologów jako plemię o drugorzędnym znaczeniu, które nie używa modeli jako totemu. Kreps [1997, s. 59–60] pisał, że ekonomiści unikają „salonów socjologii”, obawiając się zarówno anarchii, która tam panuje (brak dominującego, ścisłego podejścia badawczego), jak również zadowalając się postęпами imperializmu ekonomii.

wszelkie działania ludzkie mają charakter optymalizujący, podjął intelektualną ekspedycję w obszary dotychczas zarezerwowane przez socjologów, stosując teorię mikroekonomiczną do szerokiego spektrum zagadnień socjologicznych, takich jak decyzje dotyczące zawierania związków małżeńskich, rodzenia i wychowywania potomstwa, podziału czasu na pracę i odpoczynek, a także zjawisk dyskryminacji społecznej oraz zbrodni i kary.

Inwazja Beckera na terytorium socjologii była efektem jego nowatorskiego podejścia do samej ekonomii. Becker uważał, że tym, co konstytuuje ekonomię jako naukę, nie jest jej przedmiot – gospodarka, proces gospodarczy – lecz metoda, tzw. podejście ekonomiczne, którego istotą jest kombinacja trzech założeń: maksymalizującego charakteru zachowań człowieka, równowagi rynkowej oraz stałości preferencji. Ta metoda miała według Beckera walor powszechności i można ją było stosować do analizy wszelkich zachowań ludzkich. Becker [1990, s. 26–27] pisał: „W gruncie rzeczy doszedłem do wniosku, że podejście ekonomiczne jest podejściem najszerszym, dającym się zastosować do wszelkich zachowań ludzkich niezależnie od tego czy chodzi o reakcje na ceny pieniężne czy na kalkulacyjne «ceny cienie», o decyzje powtarzające się czy podejmowane bardzo rzadko, o decyzje ważne czy mniej ważne, o cele o charakterze emocjonalnym czy mechanicznym, o osoby bogate czy ubogie, o mężczyzn czy kobiety, o dorosłych czy o dzieci, o ludzi błyszczących inteligencją czy tępych, o pacjentów czy lekarzy, o ludzi interesu czy polityków, o nauczycieli czy uczniów. Możliwości zastosowania podejścia ekonomicznego są równie szerokie, jak szeroki jest zakres ekonomii zgodnie z podaną [...] definicją, kładącą nacisk na rzadkość (ograniczonność) środków i konkurencyjność celów”.

Zdefiniowanie ekonomii w kategoriach metody badania, perspektywy patrzenia, otworzyło drogę do imperialistycznej inwazji na obce terytorium socjologii. Obok ekonomicznej teorii małżeństwa i rozrodczości, typowych zagadnień socjologicznych, pojawiła się ekonomiczna analiza praktyk religijnych, kapitału społecznego, segregacji i dyskryminacji (płciowej, rasowej itp.), naznaczania społecznego, osiągnięcia statusu społecznego, karier oraz promocji i systemów wynagradzania w przedsiębiorstwach, ewolucji wewnętrznych struktur w organizacjach (w tym w złożonych strukturach korporacyjnych) oraz podejmowania decyzji w organizacjach, sieci społecznych, działań zbiorowych (kolektywnych), ewolucji norm i instytucji społecznych [Baron, Hannan 1994; Lazear 2000] itp. Na początku lat 80. XX w. mogło się wręcz wydawać, że na fundamencie podejścia ekonomicznego dokonuje się unifikacja nauk o społeczeństwie, o której kiedyś marzył August Comte.

Oliver Williamson wkroczył na teren socjologii w pewnym sensie przypadkowo, przy okazji próby rozwiązania zagadnienia postawionego jeszcze w latach 30. przez R. Coase'a [1937], a dotyczącego wielkości i granic przedsiębiorstwa. Idąc tropem autora *The Nature of the Firm*, Williamson postawił sobie pytanie o czynniki, które sprzyjają hierarchicznej integracji procesów gospodarczych w ramach firmy, którą traktował jako pewnego rodzaju przeciwieństwo zdecentralizowanej struktury rynkowej. Według Williamsona, procesy i transakcje gospodarcze przybierają takie formy i struktury organizacyjne, które przyczyniają się do oszczęd-

ności na kosztach transakcyjnych. Inaczej mówiąc, to czy transakcja zostanie przeprowadzona w ramach hierarchicznej firmy czy poprzez rynek, zależy od tego, która z tych struktur zminimalizuje koszty. W pierwszym przybliżeniu rozwiązanie tego zagadnienia było następujące: transakcje proste, w rodzaju jednorazowego zakupu standardowego urządzenia, niewymagające zaangażowania specyficznych aktywów, będą zawierane poprzez rynek, natomiast transakcje złożone, niepewne co do wyniku, powtarzalne i wymagające aktywów wyspecjalizowanych, trudnych do przeniesienia do innych zastosowań, będą prowadzić do wytwarzania się struktur hierarchicznych.

Poszukując głębszych uwarunkowań dla zarysowanego rozwiązania, Williamson natknął się na dwa główne pojęcia: ograniczonej racjonalności, koncepcję zapożyczoną od H. Simona [1957], oraz zachowań oportunistycznych, będących wynikiem dążenia racjonalnych jednostek do osiągnięcia korzyści za pomocą różnego rodzaju działań, nie wykluczając podstęp i oszustwa. W przypadku transakcji powtarzalnych, długoterminowych, w których, ze względu na ograniczoną racjonalność podmiotów w nie zaangażowanych, trudno jest przewidzieć wszystkie potencjalne konsekwencje i następstwa, istnieje naturalna tendencja do ich hierarchicznej integracji. Ta tendencja jest wzmacniana przez zagrożenie oportunistycznym. Według Williamsona, zachowania oportunistyczne są rzadsze w strukturach hierarchicznych, ponieważ są ograniczane przez władzę i autorytet, a także przez większą identyfikację z partnerami transakcji lub celami przedsiębiorstwa. Integracja transakcji w ramach hierarchicznej struktury rozwiązuje zatem wiele problemów, z którymi spotykają się na rynku anonimowi wobec siebie kontrahenci, w szczególności w sytuacji rozbieżności interesów i sporu.

Ekspedycja Williamsona na teren socjologii miała nieco inny charakter niż wspomniana inwazja Beckera i jego następców. Becker był przekonany o wyższości podejścia ekonomicznego w stosunku do metod badawczych innych nauk społecznych. Sądził, że ekonomia podbija inne terytoria, ponieważ jest bardziej rygorystyczna i ścisła oraz dysponuje wiedzą uniwersalną. Williamson miał skromniejsze cele, chciał zreformować ekonomię, a przy okazji odkrył na nowo znaczenie instytucji, ograniczonej racjonalności i oportunistycznych zachowań. Był to teren, na którym pracowali od dawna socjologowie. W szczególności sfera instytucji musiała stać się domeną intelektualnego starcia ekonomistów i socjologów.

3. Kontrofensywa socjologii i próby kooperacji

Reakcja socjologii na zaborcze zachowania ekonomii była zróżnicowana. Jak pisze A.L. Kalleberg [1995, s. 1210], niektórzy socjologowie dostrzegli szansę w przejęciu idei i koncepcji ekonomicznych. Pojawiły się nawet zdania, że język i metody ekonomii stanowią „uniwersalną gramatykę nauk społecznych”. W ślad za tym, na teren socjologii zaczęto importować w szerszym zakresie metody ilościowe i modele matematyczne, a wraz z nimi niektóre koncepcje i idee ekonomiczne.

Inną reakcją socjologii na imperializm ekonomii była daleko idąca rezerwa i nieufność, którą najlepiej oddaje następujące stwierdzenie Hirscha: „Nasza «relatywna przewaga» – otwarcie na kulturę oraz zainteresowanie wartościami i strukturą społeczną – nie może być wymieniona na prostą teorię racjonalnego wyboru. Nie można zrezygnować z naszego przywiązania do badań empirycznych na rzecz modeli dedukcyjnych” [cyt. za A.L. Kalleberg, 1995, s. 1211]. Słowa Hirscha wskazują na główną linię podziału, która zarysowywała się między ekonomią a socjologią. Ekonomia dysponowała wprawdzie pociągającym, wręcz uniwersalnym podejściem, którego centralnym punktem było założenie o racjonalności wyborów, ale to podejście prawie w pełni izolowało człowieka od jego kontekstu społecznego, kulturowego i politycznego, wyrzywało jednostkę ze struktury społecznej, której badanie było dotychczas wyłączną kompetencją socjologów²⁷.

Opierając się na powyższej obserwacji, grono socjologów, tworzących kierunek nowej socjologii ekonomicznej, dokonało kontrofensywy na pograniczne obszary ekonomii. Podstawowym orężem miało być pojęcie „zakorzenia” oraz hipoteza „siły-słabych-więzi” Marka Granovettera [1985]. Według niego nie można wyjaśnić zachowań ekonomicznych bez uwzględnienia elementów struktury społecznej, w ramach której działają podmioty gospodarcze. Rynek, według autora koncepcji zakorzenia, jest miejscem, gdzie zachodzą miliony interakcji społecznych. Transakcje rynkowe są uwikłane w konkretne relacje międzyosobowe, które należy traktować jako konstytutywny element rynku. Anonimowy rynek z neoklasycznych modeli, opisany za pomocą matematycznych modeli, opartych na wielu założeniach upraszczających w sposób oczywisty nie istnieje (*is virtually nonexistent in economic life* [Granovetter 1985, s. 495]).

Mark Granovetter jest przekonany, że socjologia dysponuje narzędziami pozwalającymi na lepsze wyjaśnienie niektórych zjawisk, będących dotychczas prawie wyłącznie w kompetencji ekonomistów. W swoim przełomowym artykule *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* [1985], dokonuje krytyki teorii kosztów transakcyjnych O. Williamsona, której elementy przedstawiono wyżej. Według Granovettera, wyjaśnianie powstawania instytucji ekonomicznych w kategoriach efektywności nie wytrzymuje sprawdzianu empirycznego. Model Williamsona, w ramach którego pionowa integracja jest następstwem ograniczonej racjonalności jednostek i ich skłonności do zachowań oportunistycznych, chociaż rewiduje podejście ekonomistów i skierowuje ich uwagę na znaczenie instytucji, jest niewystarczający i daje błędne predykcje. Nie wyjaśnia faktycznych sił i uwarunkowań, które sprzyjają integracji procesów ekonomicznych w ramach jednej hierarchicznie zbudowanej firmy. Nie wchodząc w szczególności rozumowania Granovettera, przedstawimy jego konkluzję: „Przy innych czynnikach nie zmienionych [...] powinniśmy oczekiwać wystąpienia presji w kierunku integracji wertykalnej na rynku, na którym kooperujące firmy nie wytworzyły wiążących je sieci międzyosobowych relacji, lub gdzie takie sieci skut-

²⁷ Lompart [2007, s. 51–55) szczegółowo opisuje różne strategie reakcji socjologów na imperializm ekonomii.

kują konfliktem, brakiem porządku, oportunizmem lub przestępstwem. Z drugiej strony, tam gdzie stałe sieci relacji pośredniczą w złożonych transakcjach i generują standardy zachowań pomiędzy przedsiębiorstwami, taka presja nie wystąpi” [Granovetter 1985, s. 503]. Nacisk położony jest zatem na „siłę-słabych-więzi” i koncepcję „zakorzenia” – to ta hipoteza zajmuje centralne miejsce w teorii Granovettera, konkurując z ekonomiczną hipotezą wyższej efektywności określonych rozwiązań organizacyjnych i instytucjonalnych.

Według nowej socjologii ekonomicznej, argument „zakorzenia” w relacjach społecznych ma szeroki zakres zastosowań w wyjaśnianiu zjawisk ekonomicznych. Sam Granovetter jest przekonany, że socjologowie nie tylko mają istotne rzeczy do powiedzenia o sprawach gospodarki, lecz że ich perspektywa jest wręcz nagle potrzebna ekonomii. W ten sposób pogranicze ekonomii i socjologii zapełniło się w latach 80. XX w. nowymi ideami i koncepcjami badawczymi. Obok nowej ekonomii instytucjonalnej i nowej socjologii ekonomicznej, których przedmiot badań w dużym stopniu pokrywa się, istnieją takie kierunki, jak: ekonomia społeczna [Etzioni 1988], socjologia oparta na teorii racjonalnego wyboru [Coleman 1990], a także psychosocjoantropoekonomia [Akerlof 1983]. Jak pisze A.L. Kalleberg [1995, s. 1215], interesy badawcze ekonomistów i socjologów stają się coraz bardziej zbieżne, a relacja między ekonomią i socjologią przypomina bardziej kooperację niż rywalizację. Na przykład, teorie ekonomiczne podkreślają często behawioralne aspekty kontraktów zawieranych na rynkach pracy, znaczenie norm i zjawisk społecznych (jak wzajemność, uczciwość, sprawiedliwość, reputacja, kapitał społeczny itp), a teorie socjologiczne wykazują zainteresowanie badaniem rynków, racjonalnością podmiotów i systemem bodźców generowanych przez interakcję podmiotów. „Wiele innych zagadnień jest przedmiotem wzajemnego zainteresowania ekonomistów i socjologów, włączając w to nierówność dochodów, rodzinę, wartości i normy, a także przestępstwa. Ta wzajemna wymiana poglądów jest pobudzana przez powstawanie organizacji, których celem jest promowanie współpracy pomiędzy tymi dyscyplinami, m.in. Towarzystwo na Rzecz Rozwoju Socjoekonomii” [Kalleberg 1995, s. 1215].

Próby kooperacji na pograniczu ekonomii i socjologii skłaniają do twierdzenia, że między tymi dziedzinami nauki, a przynajmniej między niektórymi ich działami, istnieje relacja komplementarności. Siła ekonomii tkwi w jej zdolności do budowania abstrakcyjnych modeli, natomiast przewagą socjologii jest jej zainteresowanie złożonością realiów życia społeczno-gospodarczego. Socjologia może zatem dodać więcej realizmu do założeń ekonomistów, wskazując na znaczenie struktury społecznej, instytucji i kultury dla funkcjonowania i rozwoju gospodarek. Nie jest wykluczone, że dawna idea Comte’a o jedności nauk o społeczeństwie realizuje się właśnie przez kooperację i komplementarność niezależnych dziedzin²⁸.

²⁸ Baron i Hannan [1994, s. 1140] zwracają uwagę, że warunkiem koniecznym sukcesu takiej współpracy jest obustronna rezygnacja z zakusów imperialistycznych. Twierdzą oni w szczególności, że ekonomiści nie powinni nalegać na to, że istniejące normy i instytucje zawsze są relatywnie efektywne, zaś socjologowie powinni dostarczać coś więcej, niż tylko reali-

Zakończenie

W III ćwierćwieczu XX w. ekonomia wkraczała triumfalnie na obszary dotychczas zarezerwowane dla innych dyscyplin społecznych. Ekonomiczny punkt widzenia, w którego centrum znajdowały się idee racjonalności, równowagi i efektywności, zdawał się potężnym narzędziem umożliwiającym zrozumienie zachowań ludzkich nie tylko w sferze gospodarki, lecz także w wielu innych obszarach życia społecznego. Poczucie przewagi ekonomii nad innymi dyscyplinami nauk społecznych umacniane było przez przekonanie, że w ekonomii rozwiązano wiele podstawowych problemów i na podstawie teorii równowagi ogólnej nastąpi rychło jej ujednoczenie.

W latach 80. upadła wiara w możliwość konsolidacji ekonomii na podstawie teorii równowagi ogólnej. Ekonomia głównego nurtu rozpadła się na wiele cząstkowych podejść i teorii. Jednocześnie imperialny marsz ekonomii coraz to częściej napotykał przeszkody. W filozofii nauki i ekonomii zaczęła nabierać znaczenia idea pluralizmu i komplementarności metod badawczych. W tych warunkach ekonomiści zaczęli dostrzegać korzyści z czerpania inspiracji z innych dziedzin nauki. Inspiracje psychologiczne zaowocowały ideami ograniczonej racjonalności, altruistycznych motywacji i znaczenia ograniczeń kognitywnych dla gospodarczych zachowań jednostki. Na pograniczu psychologii i ekonomii wyrósł z korzyścią dla obu tych dyscyplin wspólny program badawczy ekonomii behawioralnej. Interakcje socjologii i ekonomii przyniosły wzrost zainteresowania obszarem instytucji i organizacji, domeny badawcze nowej socjologii ekonomicznej i socjologizującej ekonomii zbliżyły się do siebie, a różnice w perspektywie i metodologii badawczej się pomniejszyły. Na styku ekonomii i zarządzania pojawiły się nowe idee, które pozwoliły na nowatorskie i bardziej realistyczne spojrzenie na funkcjonowanie przedsiębiorstwa w ramach ekonomii, co z kolei wpłynęło na sposób uprawiania nauk o zarządzaniu.

Najnowsze relacje ekonomii i innych nauk społecznych są złożone; podlegają również ciągłym i szybkim zmianom. Ekonomia w niektórych swych przejawach wciąż zachowuje się imperialistycznie, ale w innych – kooperuje bądź absorbuje elementy innych nauk społecznych. Pewien zwrot w kierunku kooperacji, który można zaobserwować w ciągu ostatnich dwu dekad, przynosi efekty nie tylko w postaci nowych, interdyscyplinarnych programów badawczych, ale także znaczące zmiany w samej ekonomii. Wiele podejść badawczych, które konstytuują dziś główny nurt ekonomii, wykorzystuje często założenia i metody badawcze pochodzące z innych dyscyplin, dzięki czemu osiąga się lepsze, bardziej realistyczne wyjaśnienia wielu zjawisk ekonomicznych. Trudno jest spekulować, czy opisane procesy (w tym interakcje ekonomii z innymi naukami społecznymi) doprowadzą do sytuacji trwałego umiarkowanego pluralizmu podejść badawczych

styczne deskryptywne opisy przypadków podkreślające znaczenie historii, norm i relacji społecznych.

w ekonomii, czy też ich skutkiem będzie wyłonienie się nowego *mainstreamu*, jak zdaje się sugerować Davis [2006b]. Wypada się jednak zgodzić z Davisem, że jeżeli powstanie nowy dominujący program badawczy w ekonomii, to w dużej mierze dzięki wpływowi psychologii, socjologii, zarządzania i innych nauk społecznych, będzie się on zapewne opierać się na dwóch silnie „społecznych” założeniach: 1) jednostki gospodarujące są raczej społecznie „zakorzenione”, niż atomistyczne; 2) jednostki i struktury społeczno-ekonomiczne (środowisko, rynki, instytucje itp.) wzajemnie na siebie oddziałują.

Tekst wpłynął 24 stycznia 2008 r.

Bibliografia

- Akerlof G.A., *Loyalty Filters*, „American Economic Review” 1983, vol. 73.
- Amadae S.M., *Rationalizing Capitalist Democracy: The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism*, The University of Chicago Press, Chicago and London 2003.
- Angner E., Loewenstein G., *Behavioral Economics*, nieopublikowany, Amsterdam 2007.
- Bain J., *Industrial Organization*, John Wiley and Sons, New York 1968.
- Baron J., Hannan M., *The Impact of Economics on Contemporary Sociology*, „Journal of Economic Literature” 1994, vol. 32.
- Barney J.B., *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management” 1991, nr 17.
- Becker G.S., *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago 1976; wyd. pol. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990.
- Becker G.S., Becker G.N., *The Economics of Life*, McGraw-Hill, 1998; wyd. pol. *Ekonomia życia*, One Press, Warszawa 2006.
- Bertalanffy von L., *Ogólna teoria systemów*, PWN, Warszawa 1984.
- Besanko D., Dranove D., Stanley M., Schaefer S., *Economics of Strategy*, John Wiley and Sons, Hoboken 2007.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Bowmaker S.W., *Economics Uncut: A Complete Guide to Life, Death and Misadventure*, Edward Elgar, Cheltenham 2005.
- Bruni L., Sugden, R., *The Road not Taken: How Psychology was Removed From Economics, and How it Might be Brought Back*, „The Economic Journal” 2007, vol. 117(516).
- Camerer C., *Behavioral Economics*, nieopublikowany manuskrypt, 2007.
- Camerer C., Loewenstein, G., *Behavioral Economics: Past, Present, Future*, w: *Advances in Behavioral Economics*, red. C. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin, Princeton University Press, Princeton and Oxford 2004.
- Chamberlin E.H., *The Theory of Monopolistic Competition*, wyd. 6, Harvard University Press, Cambridge 1956.
- Chandler A.D., *Strategy and Structure: Chapters in the History of Industrial Enterprise*, MIT Press, Cambridge 1962.

- Clark J.M., *The Concept of Workable Competition*, „American Economic Review”, czerwiec 1940.
- Clark J.M., *Competition as a Dynamic Process*, The Brookings Institution, Washington 1961.
- Coase R., *The Nature of the Firm*, „Economica” 1937, nr 16.
- Colander D., Holt R., Rosser B., *The Changing Face of Economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2004.
- Coleman J., *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge 1990.
- Davis J., *The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism?*, „Journal of Institutional Economics” 2006a, vol. 2(1).
- Davis J., *The Turn in and Return of Orthodoxy in Recent Economics*, artykuł na konferencję *History of Economics Society*, Grinnell 2006b.
- Debreu G., *Excess Demand Functions*, „Journal of Mathematical, Economics” 1974, vol. 1.
- DellaVigna S., *Psychology and Economics: Evidence from the Field*, „NBER Working Paper” 2007, nr 13420.
- Demsetz, H., *Crossing Discipline Borders*, artykuł na konferencję UCLA, Los Angeles 2006.
- Droga do rynku. Aspekty mikroekonomiczne*, red. W.J. Otta, Wyd. AEP, Poznań 1994.
- Dubner S.J., Levitt S.D., *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*, William Morrow, New York 2005; pol. wyd.: *Freakonomia. Świat od podszewki*, Helion/One Press, Kraków 2006.
- Etzioni A., *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, The Free Press, New York 1988.
- Fine B., *Economic Imperialism: A View from the Periphery*, „Review of Radical Political Economics” 2002, vol. 34.
- Fine B., *A Question of Economics: Is It Colonising the Social Sciences?*, „Economy and Society” 1999, vol. 28(3).
- Frey B., Benz M., *From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology*, w: *Elgar Companion to Economics and Philosophy*, red. J. Davis, A. Marciano, J. Runde, Edward Elgar, Cheltenham 2005.
- Friedman M., *The Methodology of Positive Economics*, w: *Essays in Positive Economics*, red. M. Friedman, University of Chicago Press, Chicago 1953.
- Gintis H., *A Framework for the Unification of the Behavioral Sciences*, „Behavioral and Brain Sciences” 2007, vol. 30.
- Gorynia M., *Przedsiębiorstwo jako przedmiot badań w naukach ekonomicznych – aspekty metodologiczne*, w: *Podstawy metodologiczne prac doktorskich w naukach ekonomicznych*, red. M. Sławińska, Wyd. AEP, Poznań 2006.
- Gorynia M., Jankowska B., Owczarzak R., *Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa*, „Ekonomista” 2005, nr 5.
- Granovetter M., *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, vol. 91(3).
- Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Griffin R.W., *Management*, Houghton Mifflin Company, New York 1999.
- Hamel G., Doz Y.L., Prahalad C.K., *Collaborate with Your Competitors and Win*, Harvard Business Review, styczeń-luty 1989.
- Hamel G., Prahalad C.K., *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review”, maj-czerwiec 1990.

- Hands D.W., *A Tale of Two Mainstreams: Economics and Philosophy of Natural Science in the Mid-20th Century*, 2006, <http://ssrn.com/abstract=912593>.
- Heukelom F., *Who are the Behavioral Economists and what do they say?*, Tinbergen Institute Discussion Paper 2007, nr 07-020/1.
- Hirschleifer J., *The Expanding Domain of Economics*, „American Economic Review” 1985, vol. 75(6).
- Hockuba Z., Kochanowicz J., *Uwagi o kierunkach reform uniwersyteckich studiów ekonomicznych*, „Studia Ekonomiczne” 2006, nr 4(LI).
- Kahneman D., Tversky A., *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, „Science” 1974, vol. 185.
- Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, „Econometrica” 1979, vol. 47(2).
- Kalleberg A.L., *Sociology and Economics: Crossing the Boundaries*, „Social Forces” 1995, vol. 73(4).
- Kraft J., Ravis J.-L., *Theories of the Firm, w: Markets and Organization*, red. R. Arena, Ch. Longhi, Springer, Berlin 1998.
- Kreps D., *Economics – The Current Position*, „Deadalus” 1997, vol. 126(1).
- Leijonhufvud A., *Life Among the Econ*, „Western Economic Journal” 1973, vol. 11(3).
- Lompart A., *Imperializm ekonomiczny – czy zagraża socjologii?*, w: *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, red. J. Kochanowicz, S. Mandes, M. Marody, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007.
- Lazear E.P., *Economic Imperialism*, „Quarterly Journal of Economics” 2000, vol. 115(1).
- Mäki U., *Social Theories of Science and the Fate of Institutionalism In Economics, w: Rationality, Institutions and Economic Methodology*, red. U. Mäki, B. Gustafsson, C. Knudsen, London, Routledge 1993.
- Mäki U., *Explanatory Unification: Double and Doubtful*, „Philosophy of the Social Sciences” 2001, vol. 31.
- Mäki U., *The Dismal Queen of the Social Sciences, w: Fact and Fiction in Economics. Realism, Models, and Social Construction*, red. U. Mäki, Cambridge University Press, Cambridge 2002.
- Mäki U., *Economics Imperialism: Concept and Constraints*, nieopublikowany manuskrypt 2007a.
- Mäki U., *Philosophy of Economics*, nieopublikowany, 2007b.
- Mantel R., *On the Characterization of Aggregate Excess Demand*, „Journal of Economic Theory” 1974, vol. 7.
- Mirowski P., *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature’s Economics*, Cambridge University Press, New York 1989.
- Mirowski P., *Machine Dreams: Economics Becomes a Cyborg Science*, Cambridge University Press, New York 2002.
- Mueller D.C., *Public Choice III*, Cambridge University Press, Cambridge 2003.
- Mullainathan S., Thaler R.H., *Behavioral Economics*, MIT Department of Economics Working Paper 2000, nr 00–27.
- Obłój K., *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 1999.
- Penrose E., *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford 1959.
- Porter M., *Strategia konkurencji – metody analizy sektorów*, PWE, Warszawa 1999.
- Rabin M., *Psychology and Economics*, „Journal of Economic Literature” 1998, vol. 36(1).
- Rabin M., *A Perspective on Psychology and Economics*, „European Economic Review”

- 2002, vol. 46.
- Rizvi S.A.T., *The Sonnenschein-Mantel-Debreu Results after 30 Years*, „History of Political Economy” 2006, vol. 38(1).
- Robbins L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London 1932.
- Robinson J., *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, London 1933.
- Rubinstein A., *Discussion of Behavioral Economics*, nieopublikowany, 2006.
- Rumelt R.P., Schendel D., Teece D.J., *Strategic Management and Economics*, „Strategic Management Journal” 1991, vol. 12.
- Sent E.-M., *Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics*, „History of Political Economy” 2004, vol. 36(4).
- Sent E.-M., *Pluralisms in Economics*, w: *Scientific Pluralism*, red. S. Kellert, H. Longino, K. Waters, Minnesota Studies in the Philosophy of Science, Minneapolis 2006.
- Simon H., *Models of Man, Social and Rational: Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Settings*, John Wiley and Sons, New York 1957.
- Sonnenschein H., *Market Excess Demand Functions*, „Econometrica” 1972, vol. 40.
- Stigler G., *Economics – The Imperial Science*, „Scandinavian Journal of Economics” 1984, vol. 86(3).
- Strawiński W., *Jedność nauki, redukcja, emergencja*, Fundacja Aletheia, Warszawa 1997.
- Tullock G., *Economic Imperialism*, w: *Theory of Public Choice*, red. J.M. Buchanan, R.D. Tollison, The University of Michigan Press, Ann Arbor 1972.
- Tullock G., McKenzie R., *The New World of Economics*, Irwin, Homewood 1975.
- Varian Hal R., *Microeconomic Analysis*, wyd. 3, W.W. Norton & Company, New York 1992.
- Weintraub E.R., *How Economics Became a Mathematical Science*, Durham, NC, Duke University Press 2002.
- Williamson O.E., *Markets and Hierarchies: Analysis of Antitrust Implications*, Free Press 1975.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998.
- Zafirowski M., *The Influence of Sociology on Economics: Selected Themes and Instances from Classical Sociological Theory*, „Journal of Classical Sociology” 2005, nr 5.

ECONOMICS AND OTHER SOCIAL SCIENCES AT THE BEGINNING OF XXI CENTURY. BETWEEN IMPERIALISM AND COOPERATION

Summary

The nature and substance of relations among economics and other social sciences is complex. The relations vary in time. Since the late 1950. social sciences (law, management, political science, sociology, anthropology, psychology, economic history, geography) had been subjected to invasive inroads by economics. Economic theories and notions were used to explain phenomena that traditionally belonged to other disciplines. Starting from 1980. we observe a reversal – economics addresses other bodies of knowledge (e.g. experimental psychology, management or sociology) to supply it with data and the obtained results.

In the article it is shown that this *sui generis* economic imperialism had constituted an interdisciplinary extension of the methodological ideal of unification, which was pres-

ent in the economic theory of the main stream. We inspire to demonstrate that the reversal and the consecutive opening of economics towards other theories, that is, its partial departure from imperialism, had its roots in the internal theoretical and empirical problems encountered by economists. We formulate a methodological assessment of the process of reorientation of economics towards the cooperation with other sciences.

Key words: economic imperialism • cooperation • social sciences • psychology
• management, sociology • political sciences • methodology of economics

ЭКОНОМИЯ И ДРУГИЕ ОБЩЕСТВЕННЫЕ НАУКИ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА. МЕЖДУ ИМПЕРИАЛИЗМОМ И КООПЕРАЦИЕЙ

Резюме

Соотношение между экономией и другими общественными науками разнообразно, а его природа со временем меняется. Начиная с конца 50-тых годов общественные науки: например: право, управление, политические науки, социология, антропология, психология, экономическая история, география - стали ареной активного наступления со стороны экономики, в ходе которого с помощью экономических понятий и теорий она пыталась объяснить явления, традиционно принадлежащие к другим областям исследований. С 80-тых годов можно наблюдать обратный процесс – экономия обращается за данными и результатами к другим наукам, например, к экспериментальной психологии, управлению и социологии. Авторы доказывают, что своеобразный экономический империализм является междисциплинарным расширением методологического идеала унификации, который в рамках главного течения экономики осуществлялся с 50-тых годов. В статье также указывается, что недавно начатый процесс открытия экономики на другие науки, частичное отступление от империализма в сторону кооперации, был вызван внутренними теоретическими и эмпирическими проблемами. Кроме того, авторы анализируют связь экономики с некоторыми общественными науками, а также формулируют методологическую оценку процесса поворота экономики в направлении кооперации с другими науками.

Ключевые слова: экономический империализм • кооперация • общественные науки
• психология, управление • социология • политические науки
• методология экономики • плюрализм.