



VIII KONGRES EKONOMISTÓW POLSKICH

NAUKI EKONOMICZNE WOBEC WYZWAŃ WSPÓŁCZESNOŚCI

redakcja naukowa
Bogusław Fiedor
Zbigniew Hockuba



Polskie Towarzystwo Ekonomiczne

Warszawa 2009

22.00

Recenzent tomu: Jerzy Wilkin

Recenzentki serii: Zofia Dach
Eulalia Skawińska

Redakcja naukowa: Bogusław Fiedor
Zbigniew Hockuba

Publikacja dofinansowana przez Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego

322052



© Copyright by Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
Warszawa 2009

ISBN 978-83-88700-28-6

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne
00-042 Warszawa
ul. Nowy Świat 49
tel. (+48) 022 551 54 01
e-mail: zk@pte.pl
www.pte.pl

Projekt okładki: TECHNET Sp. z o.o.

Korekta: Anna Krzesz

Redakcja techniczna: Agnieszka Bąk

Łamanie, druk i oprawa
TECHNET Sp. z o.o.
ul. Biskupińska 3A
30-732 Kraków

K. 2010. 92 / 1

SPIS TREŚCI

Od Wydawcy.....	5
Bogusław Fiedor Wprowadzenie – nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności	15
Część I. Rozwój nauk ekonomicznych – wybrane problemy teoretyczno-metodologiczne	
Andrzej Wojtyna Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?.....	25
Michał Brzeziński Marian Gorynia Zbigniew Hockuba Między imperializmem a kooperacją. Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI wieku	50
Andrzej K. Koźmiński Ekonomia a inne nauki społeczne.....	83
Zofia Barbara Liberda Ewa Maj Idee i nowoczesny wzrost	92
Włodzimierz W. Bojarski Alternatywny paradygmat rozwoju.....	121
Jan Jacek Sztaudynger Rodzinny kapitał społeczny a wzrost gospodarczy w Polsce	134
Maria Piotrowska Nierówność szans zagrożeniem dla rozwoju gospodarczego	156
Wojciech Rybicki Sprawiedliwość międzypokoleniowa i sekwencyjne modelowanie preferencji	175

Michał Brzeziński*
Marian Gorynia**
Zbigniew Hockuba***

MIĘDZY IMPERIALIZMEM A KOOPERACJĄ. EKONOMIA A INNE NAUKI SPOŁECZNE NA POCZĄTKU XXI WIEKU

1. Wprowadzenie

Zdecydowana większość ekonomistów, jak również 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: „Každy 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”². Jest również faktem, że ekonomiczne metody badawcze są stosowane przez licznych przedstawicieli innych nauk społecznych, a w niektórych zastosowaniach analizy nieekonomiczne zostały całkowicie zastąpione ekonomicznymi³. Ekonomia jest również jedyną nauką społeczną, której przedstawicielom przyznaje się Nagrodę Nobla (Nagrodę Banku Szwecji im. Alfreda Nobla).

Głoszony przez ekonomistów sukces ich dyscypliny bywa uzasadniany rozmaicie – już to przez zaawansowany rygor matematyczny osiągnięty w ekonomii, a niespotykany w innych naukach społecznych, już to przez wyjątkową zdolność formuło-

* Dr nauk ekonomicznych (2004), adiunkt na Wydziale Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego.

** Prof. dr hab., Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Strategii i Polityki Konkurencyjności Międzynarodowej. Rektor Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.

*** Dr hab., prof. Uniwersytetu Warszawskiego.

¹ Pojęcie „ekonomii głównego nurtu” zostało omówione w części 2.1. „Nauki ekonomiczne” (w tym ekonomie) traktujemy jako podzbiór właściwy „nauk społecznych”.

² Lazear 2000, s. 99.

³ Tamże, s. 104.

wania względnie prostych, spójnych i uniwersalnych modeli, które następnie mogą być testowane empirycznie przy wykorzystaniu wysoko rozwiniętych metod ekonometrycznych i innych⁴. Oba te uzasadnienia 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, zaś drugie 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 wieku wywarły na ekonomię nauki przyrodnicze i ścisłe, a także filozofia nauk przyrodniczych. Przez większą część tego okresu, mniej więcej do lat 80. XX wieku, wpływ ten był jednostronny – ekonomia naśladowała, parafrazowała lub absorbowała różne elementy nauk „twardych”: ich metody i standardy badawcze, rezultaty naukowe, stowarzyszone poglądy filozoficzne itp.⁵ W wyniku tych procesów ekonomia w drugiej połowie XX wieku stała się dominującą nauką społeczną, zarówno pod względem relatywnego prestiżu i pozycji akademickiej, jak i faktycznych zdolności 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 wieku, 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 imperialną⁶. Imperializm ekonomii doprowadził do trwałych zmian w struktu-

⁴ Nie oznacza to oczywiście, że ekonomia jest postrzegana jako dyscyplina, która jednoznacznie odniosła sukces. Jest wręcz przeciwnie – wielu przedstawicieli innych nauk społecznych oraz (mniej-sza) część ekonomistów, zwłaszcza tych skupionych w tak zwanych 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 (por. np. Mäki 2002, s. 3–34).

⁵ Mirowski 1989; tenże 2002; Weintraub 2002; Hands 2006. W ciągu ostatnich dwudziestu lat trend ten został nieco odwrócony. Ekonomiści zaangażowali się w szereg 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.

⁶ Tullock 1972; Stigler 1984, s. 301–313. Zamiast popularnej nazwy „imperializm ekonomii” będziemy używać nazwy „imperializm ekonomii” wprowadzonej przez U. Mäkiego 2007a, s. 2.



rze, 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 2 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) był realizowany od lat 50. XX wieku w oparciu o neowalrasowską teorię 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 bazie TRO. W częściach 3–5 zajmujemy się krytyczną analizą relacji ekonomii z zarządzaniem (cz. 3), psychologią (cz. 4) oraz socjologią i innymi naukami społecznymi (cz. 5). W zakończeniu formułujemy metodologiczną ocenę interakcji ekonomii z innymi naukami społecznymi.

2. Imperializm ekonomii i jego granice

2.1. Na drodze do wielkiej unifikacji. Imperializm ekonomii w perspektywie historycznej

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

logicznych, które wyjaśniałyby i oceniały jego przebieg i skutki. Powstało co prawda sporo analiz opisujących przebieg oraz główne rezultaty imperializmu ekonomii⁷, jednak z wyjątkiem dwóch odosobnionych prac⁸ nie ma takich, które próbowałyby wyjaśniać historyczne przyczyny tego zjawiska⁹. Metodologiczne oceny imperializmu ekonomii pojawiają się z kolei dość często i są formułowane przez zwolenników tego procesu¹⁰, rzadziej przez przeciwników¹¹, a czasem także przez naukowców zajmujących bardziej wyważone lub złożone stanowisko¹². 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 Mäki¹³. 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”¹⁴. „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”¹⁵. 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 nauk¹⁶.

Imperializm ekonomii jest zatem świadomie, uparcie i agresywnie prowadzonym¹⁷ procesem **przekraczania granic** przedmiotu ekonomii jako nauki, w wyniku którego przedmiot ten ulega 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 wieku 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 róż-

⁷ M.in. Tullock i McKenzie 1975; Stigler 1984; Hirshleifer 1985; Lazear 2000; Bowmaker 2005.

⁸ Fine 1999; Amadae 2003.

⁹ Por. Mäki 2007a, s. 4.

¹⁰ Na przykład Tullock 1972; Becker 1976/1990; Lazear 2000.

¹¹ Na przykład Fine 1999; 2002.

¹² Por. Mäki 2007a, s. 2.

¹³ Mäki 2001; 2007a.

¹⁴ Mäki 2007a, s. 10. W części 2.2 artykułu zajmujemy się metodologiczną oceną imperializmu ekonomii, używając systemu wprowadzonego przez Mäkiego.

¹⁵ Tamże.

¹⁶ Przykładem nieimperialistycznego ekspansjonizmu ekonomii może być powstała w latach 60. ekonomia dobroczynności i organizacji typu *non profit*. Mäki 2007a, s. 11.

¹⁷ „Ekonomia agresywnie zajmuje się głównymi problemami w znaczącej liczbie sąsiadujących dyscyplin, i to bez żadnego zaproszenia”, Stigler 1984, s. 311; por. Mäki 2007a, s. 10.

nych reguł głosowania), prawa, 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, epidemie, konwencje społeczne i etykieta, konflikty zbrojne i terroryzm, otyłość, samobójstwa i wiele, wiele innych¹⁸.

Jakie były przyczyny imperializmu ekonomii i jakie czynniki umożliwiły ekonomii tę niesłychaną ekspansję na terytoria poprzednio zarezerwowane dla innych nauk społecznych¹⁹? 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, który pozostaje 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 pomiędzy latami 40. a 80. XX wieku i polegał na próbie konsolidacji teorii ekonomicznej na bazie TRO. Ekonomia głównego nurtu (*mainstream economics*), 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 rozkwitwały w pluralistycznym środowisku zachodniej ekonomii przedwojennej, uległy znaczącej marginalizacji. Jedną z podstawowych cech ME było dążenie do rekonstrukcji, zredukowania wszystkich istotnych działań ekonomii na podstawach aksjomatycznej, neowalrasowskiej TRO²⁰, czyli zbudowanie 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 makroekonomicznych²¹. 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, dla których w okresie po II wojnie światowej powstała ME, są złożone i nie do końca zbadane²². Wśród czynników odpowiedzialnych za powstanie ME współcześni historycy i metodolodzy ekonomii wymieniają m.in.: formali-

¹⁸ Przegląd najważniejszych najnowszych wyników imperializmu ekonomii można znaleźć w pracach: Lazear 2000; Mueller 2003 oraz Bowmaker 2005. Popularne ujęcie tego typu rezultatów, zazwyczaj używając nietechnicznego języka, dają również Dubner i Levitt 2005/2006 oraz Becker i Becker 1998/2006.

¹⁹ Wcześniejsze ujęcie tego zagadnienia dają Hockuba i Kochanowicz 2006.

²⁰ Mirowski 2002.

²¹ Sent 2006.

²² Weintraub 2002; Mirowski 2002.

zając i matematyzację ekonomii w latach 50.–60., która stwarzała szansę większego rygoru i precyzji w analizie ekonomicznej, zdolność ekonomii neoklasycznej 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. Fine²³ twierdzi, że jakkolwiek ME od dawna (od początków XX wieku) była potencjalnie zdolna do kolonizacji 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 społeczne²⁴.

Z kolei S.M. Amadae²⁵ brawurowo argumentuje, że 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 neoklasyczna w duchu teoria wyboru publicznego i teoria wyboru społecznego) wspiera silnie związaną z nią doktrynę ideologiczną i polityczną zwaną liberalizmem opartym na racjonalnym wyborze (*rational choice liberalism*)²⁶. Ekonomia, wraz ze swoim imperializmem silnie opartym na teorii racjonalnego wyboru, odegrała w drugiej połowie XX wieku 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.

2.2. 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. Mäki²⁷ przekonująco pokazuje, że imperializm ekonomii, podobnie jak opisany

²³ Fine 1999, s. 416 i in.

²⁴ 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.

²⁵ Amadae 2003.

²⁶ Według Amadae inne nauki społeczne nie wspierały tak jednoznacznie liberalizmu wolnorynkowego.

²⁷ Mäki 2007a.

wcześniej proces unifikacji teorii wewnątrz ekonomii, może być uzasadniony metodologicznie jako realizacja znanego z filozofii nauk przyrodniczych ideału unifikacji nauki (jedności nauki)²⁸. Jedność nauki, zwłaszcza w zakresie metod **wyjaśniania** zjawisk, jest szeroko ceniona jako ważny cel nauki jako takiej. Zdefiniować zasadę jedności nauki można na wiele sposobów – już to jako dążenie do wyjaśnienia wielu zjawisk przy pomocy 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 pokazanie, że są one manifestacją tego samego systemu”²⁹. Ogólnie jedność nauki domaga się, by oferowane wyjaśnienia zjawisk były „oszczędne” i „silne”, aby konstruować wyjaśnienia (założenia, pojęcia, prawa naukowe) posiadające dużą moc wyjaśniającą, które pozwalają **zredukować** do siebie inne nie tak 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 przeciwników³⁰. Pomimo tego, jak wskazuje Mäki³¹, 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 wówczas, 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 istnieją³².

Po drugie, imperializm ekonomii w swoich faktycznych przejawach jest dobrze (względnie **lepiej**) uzasadniony tylko wtedy, gdy 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

²⁸ Zob. także Mäki 2001; Strawiński 1997.

²⁹ Mäki 2007a, s. 7.

³⁰ Wśród ekonomistów jest zapewne więcej zwolenników zasady jedności nauki niż wśród przedstawicieli innych nauk społecznych.

³¹ Mäki 2007a.

³² Tego typu wyjaśnienia (instrumentalne) są bardzo popularne w ekonomii II połowy XX w. Ich uzasadnienie można znaleźć w niezwykle popularnej, klasycznej pracy M. Friedmana (1953).

„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 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 zgodne z faktami gospodarczymi), a ich falsyfikację uniemożliwia występowanie problemu Duhema-Quine’a³³. 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 postulatów 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 nauki³⁴.

2.3. W stronę kooperacji w ramach nauk społecznych

Jak wspomniano wcześniej, imperializm ekonomii jest jedną z dwóch wielkich tendencji kształtujących relacje 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 posiadają dwie charakterystyczne cechy:

- 1) w odróżnieniu od takich heterodoksyjnych kierunków jak szkoła austriacka czy ekonomia radykalna są traktowane jako pełnoprawne, ortodoksyjne odłamy ekonomii;

³³ Maki 1993.

³⁴ Maki 2007a, s. 25 i n.

- 2) silnie kooperują z innymi naukami (w tym z naukami społecznymi, jak psychologia, socjologia, prawo, nauki polityczne) lub czerpią z nich idee, analogie, pojęcia itd.

Tendencję tę można próbować wyjaśniać, relacjonując historię wspomnianego w poprzedniej części programu unifikacji ekonomii głównego nurtu na podstawach aksjomatycznej TRO, a zwłaszcza zwracając uwagę na problemy, jakie program ten napotkał³⁵. 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)³⁶. Twierdzenie SMD dowodzi, że zagregowane krzywe popytu zbudowane na podstawie indywidualnych preferencji 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 jest taki 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, że 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 neoklasycyści 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 stawała się w ekonomii w latach 80. coraz powszechniejsza³⁷. 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. ME podzieliła się na szereg podejść opartych m.in. na GET, teorii gier, koncepcji ograniczonej racjonalności, podejściu behawioralnym, teorii chaosu i złożoności, ujęciach eksperymentalnych, symulacyjnych i obliczeniowych (*computational economics*). Charakterystyczne dla współczesnej, zróżnicowanej wewnętrznie ME jest to, że kanoniczne idee neoklasyczne w nowych modelach współistnieją z wcześniej niedopuszczalnymi ideami ograniczonej

³⁵ 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.

³⁶ Sonnenschein 1972; Mantel 1974; Debreu 1974 oraz Rizvi 2006.

³⁷ Rizvi 2006.

racjonalności, postępowania determinowanego przez reguły i instytucje, koncepcjami ewolucyjnymi, równowagami wielorakimi, stanami determinowanymi przez historię³⁸ itp. Wiele z tych idei przedostało się do ekonomii z socjologii, psychologii, historii czy nauk politycznych, do których to nauk ekonomiści zwrócili się, gdy okazało się, że unifikacja ekonomii i nauk społecznych w ramach ME opartej na GET jest niemożliwa.

3. Ekonomia a nauki o zarządzaniu³⁹

3.1. Granice dyscyplin w dziedzinie nauk ekonomicznych

Zgodnie z oficjalną klasyfikacją dziedzina nauk ekonomicznych w Polsce obejmuje trzy dyscypliny: ekonomię, naukę o zarządzaniu i towaroznawstwo. W dalszych rozważaniach towaroznawstwo zostanie pominięte. Ograniczymy się tylko do podkreślenia interdyscyplinarnego charakteru dyscypliny towaroznawstwo – łączy ona bowiem w sobie elementy nauk ekonomicznych, przyrodniczo-technicznych i nauk społecznych, przywiązując dużą wagę do zdefiniowania parametrów jakościowych i technicznych produktów, istotnych z punktu widzenia konsumenta.

Ekonomia i nauki o zarządzaniu nie są tożsame, mimo wątpliwości co 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. Robbinsa⁴⁰ 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. Griffina⁴¹, który uważa, że pojęcie „zarządzanie” najwygodniej jest zdefiniować z punktu widzenia tzw. perspekty-

³⁸ Davis 2006a, 2006b; Colander i in. 2004.

³⁹ W niniejszym rozdziale wykorzystano fragmenty dwóch wcześniej powstałych opracowań: Gorynia, Jankowska, Owczarzak 2005 oraz Gorynia 2006.

⁴⁰ Robbins 1932.

⁴¹ Griffin 1999, s. 6.

wy 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 spotyka się także inne definicje zarządzania, w tym także zarządzania strategicznego. A. Chandler⁴² uważa na przykład, 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 strategicznego⁴³.

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 koncentruje się na efektywnej alokacji zasobów, biorąc pod uwagę wyłącznie ten aspekt świata gospodarczego i abstrahując od innych. W tym sensie (uwzględniając dodatkowo metodę) ekonomia posiada 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, że ekonomia (mikroekonomia) w większym stopniu odwołuje się do dedukcji, a nauki o zarządzaniu bazują raczej na indukcji.

Wrażenie odrębności (przynajmniej częściowej) pogłębia się, gdy przyjrzymy się uważniej literaturze przedmiotu. Łatwo zauważyć, że istnieje 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 grupy⁴⁴: 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

⁴² Chandler 1962, s. 13.

⁴³ Besanko i in. 2007.

⁴⁴ Gorynia, Jankowska, Owczarzak 2005.

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 oddzielić 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 analizowanych 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 praktyczne wydaje się dostrzeżenie ich komplementarności, z jednoczesnym zauważeniem odrębności i poszanowaniem specyfiki (na przykład wskazane różnice w obszarach zainteresowań obu dyscyplin czy odmienności w metodyce badań), tam gdzie ma ona charakter obiektywny i utrwalony przez tradycję. Za słusznością sformułowanego wniosku zdaje się przemawiać historia wzajemnych związków między obiema dyscyplinami – czerpanie z dorobku dyscypliny pokrewnej pozwalało na doskonalenie ekonomii i nauk o zarządzaniu, dostarczając bardziej wartościowych wyników badawczych.

3.2. 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 za-

rzządzaniu 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 wieku. Jej podstawową bazą były sfragmentaryzowane teorie organizacji i zarządzania⁴⁵. 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 bazie podejścia systemowego i sytuacyjnego⁴⁶. 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 działania⁴⁷.

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 (*industrial organization, industrial economics*) i powstałymi na jej gruncie koncepcjami wyjaśniającymi ponadprzeciętne zyski⁴⁸.

Podstawowym elementem teorii strategii konkurencyjnej, wywodzącym się z ekonomii branży jest przyjęcie kontekstu działania przedsiębiorstwa, jakim jest branża⁴⁹. 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

⁴⁵ Otta 1994, s. 120.

⁴⁶ Bertalanffy 1984; Griffin 1996, s. 88.

⁴⁷ Bain 1968; Otta 1994, s. 120; Kraft i Ravis 1998, s. 238; Clark 1940; Clark 1961, s. ix.

⁴⁸ 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 „wyprowadzającego wejścia” (*first-mover advantage*) oraz ujęcie barier wejścia według szkoły z Chicago, które eksponuje znaczenie wyspecjalizowanych, wysokiej jakości zasobów – Rumelt, Schendel, Teece 1991.

⁴⁹ Porter 1999.

w otoczeniu, to główne przesłanki sukcesu. Powiązania teorii strategii konkurencyjnej z ekonomią dotyczą znaczenia struktury branży⁵⁰, strukturalnych aspektów konkurencji⁵¹, teorii konkurencji monopolistycznej i teorii konkurencji niedoskonałej⁵². 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 w oparciu o założenie, 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 konkurencyjnego⁵³.

Najważniejsze związki zasobowej teorii firmy z ekonomią i z naukami o zarządzaniu to: cennaść, rzadkość i efektywne zorganizowanie zasobów⁵⁴, kluczowe kompetencje oraz efektywne wykorzystanie zasobów i umiejętności⁵⁵, znaczenie kooperacji pomiędzy firmami⁵⁶, możliwości wzrostu przedsiębiorstwa⁵⁷, zależność wysokości kosztów transakcyjnych od charakteru zasobów⁵⁸.

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;

⁵⁰ Tamże, s. 21–46.

⁵¹ Blaug 2000, s. 629–631.

⁵² Chamberlin 1956; Robinson 1933.

⁵³ Obłój 1999, s. 78–81.

⁵⁴ Barney 1991.

⁵⁵ Hamel i Prahalad 1990.

⁵⁶ Hamel i in. 1989.

⁵⁷ Penrose 1959.

⁵⁸ Williamson 1998.

- nauki o zarządzaniu ewoluowały z kolei odchodząc od dominującej wcześniej analizy prostych przypadków 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 nacisk bardziej na odmiennosć i separację niż 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.

3.3. 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 przynajmniej środowiskach uwaga skoncentrowana jest na podkreślaniu różnic, artykulacji odrębności i uzasadnianiu autonomii dyscyplin. Inaczej rzecz ujmując, potrzeba i potencjalne pożytki płynące z 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 wiodących ośrodków światowych nie dostrzegli jeszcze pożytków, 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 podkreślenia odrębności w tej dziedzinie. Można raczej przewidywać, że modele ekonomiczne będą starały się w przyszłości ujmować grupy zmiennych, które wcześniej nie znajdowały się w polu ich zainteresowania. Taka tendencja jest zresztą widoczna od kil-

ku 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 ściślej linii demarkacyjnej pomiędzy 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 przedstawicieli obu dyscyplin jest najbardziej pożądanym sposobem ułożenia wzajemnych stosunków. Prowadzi ono bowiem do współpracy, a jej efektem jest postęp w nauce.

4. Ekonomia behawioralna – wspólny program badawczy ekonomii i psychologii

4.1. Ekonomia a psychologia – związki historyczne

Związki ekonomii z psychologią sięgają ostatnich dekad XIX wieku, kiedy to ekonomiści neoklasyczni Francis Y. Edgeworth czy William S. Jevons włączyli do rozważań ekonomicznych odkrycia niemieckich psychologów⁵⁹ dotyczące związków między bodźcami, wrażeniami a reakcjami organizmów żywych⁶⁰. W pierwszej połowie XX wieku 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 dziewiętnastowiecznej⁶¹. 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. Wewnętrzny dla ekonomii proces prowadzący do eliminacji psychologii w ekonomii rozpoczęty został na przełomie XIX i XX wieku 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)⁶². Podejście Pareto zostało rozwi-

⁵⁹ Fechner, Weber, Wundt.

⁶⁰ Sent 2004, s. 738; Bruni i Sugden 2007, s. 148–154.

⁶¹ Wyjątkiem jest tutaj ekonomia instytucjonalna, mająca ściślejsze związki z psychologią. W XX wieku została ona jednak zmarginalizowana przez ekonomię neoklasyczną.

⁶² Bruni i Sugden 2007, s. 155.

nięte w latach 30. i 40. XX wieku przez J. Hicksa, R. Allena i P. Samuelsona, którzy wyeliminowali z teorii konsumenta pojęcie użyteczności i pokazali (P. Samuelson), że teorię tę da się stworzyć wyłącznie na podstawie aksjomatów dotyczących obserwowalnych wyborów jednostek. W następnych kilku dekadach w badaniach ekonomicznych z zakresu ME całkowicie wyżywano się psychologii, zakładając, że gospodarstwa domowe działają racjonalnie⁶³.

Wyjątkiem były tu badania grupy ekonomistów, prowadzone głównie w latach 50.–60. XX w., których można nazwać przedstawicielami „starej” ekonomii behawioralnej⁶⁴. Ekonomiści ci, spośród których najbardziej znanym i wpływowym był Herbert Simon⁶⁵, 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 ME⁶⁶.

Począwszy od lat 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 artykułów⁶⁷ wprowadzających do ekonomii nowo powstały dział psychologii – tzw. badania o behawioralnym podejmowaniu decyzji (*behavioral decision making research*). Obaj autorzy uzyskali doktoraty z psychologii w latach 60. i zdecydowana większość ich publikacji w latach 70.–80. należała do psychologii⁶⁸. Jak zauważa Sent⁶⁹, 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 skonstruować ekonomiczne modele ludzkiego myślenia i zachowania, które czerpiąc silnie z osiągnięć psychologii, byłyby bardziej realistyczne

⁶³ Założenie racjonalności jednostek sprowadza się do wymogów 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, zob. np. Varian 1992, rozdziały 7 i 11.

⁶⁴ Sent 2004, s. 740–742.

⁶⁵ Zob. np. Simon 1957.

⁶⁶ Tamże.

⁶⁷ Kahneman i Tversky 1974, 1979.

⁶⁸ Heukelom 2007, s. 5–14. W latach 90. publikacje Kahnemana rozkładają się po połowie na publikacje psychologiczne i ekonomiczne. Tversky zmarł w roku 1996.

⁶⁹ Sent 2004, s. 743.

(adekwatne deskrypcyjnie) i opisywały ułomności, ograniczenia i niedostatki ludzkiej racjonalności⁷⁰. Według jednego z czołowych przedstawicieli młodego pokolenia „nowej” ekonomii behawioralnej – Matthew Rabina⁷¹ 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 wiodących uniwersytetach oraz nagród dla ekonomistów behawioralnych⁷². Jakkolwiek ekonomia behawioralna wciąż pozostaje kontrowersyjna dla wielu zwolenników bardziej tradycyjnych metod uprawiania ekonomii⁷³, to nie ulega wątpliwości, że stanowi ona obecnie jeden z najszybciej rozwijających się nurtów ME.

4.2. Osiągnięcia ekonomii behawioralnej

W ciągu zaledwie trzech dekad „nowa” ekonomia behawioralna zdołała osiągnąć szereg niezwykle ważnych rezultatów, zarówno empirycznych, jak i teoretycznych. Obszernie przeglądy tych badań dają Rabin⁷⁴, Mullainathan i Thaler⁷⁵, Camerer i Loewenstein⁷⁶, Camerer⁷⁷, Angner i Loewenstein⁷⁸, Della Vigna⁷⁹ i inni. W tym miej-

⁷⁰ Współcześnie ekonomia behawioralna czerpie również z dorobku innych nauk (m.in. biologii i neurologii). Wpływ psychologii pozostaje jednak najważniejszy.

⁷¹ Rabin 1998, s. 111.

⁷² Rabin 2002, s. 657–658; Sent 2004, s. 735–736. Czołowy ekonomista behawioralny Richard Thaler publikował w latach 1987–1991 i 1995–2001 w czasopiśmie „Journal of Economic Perspectives” kolumnę „Anomalie”. Bardzo wpływowe przeglądy badań z zakresu ekonomii behawioralnej opublikował M. Rabin (1998, 2002). Rabin w roku 2001 otrzymał John Bates Clark Medal – najbardziej prestiżową nagrodę przyznaną młodemu ekonomistom (w roku 1999 nagrodę tę za badania wykorzystujące finanse behawioralne otrzymał Andrei Shleifer). W roku 2001 Nagrodę Nobla z ekonomii otrzymał Geore Akerlof (łącznie z M. Spencem i J. Stiglitzem), który współtworzył tzw. makroekonomię behawioralną, a w roku 2002 Nagrodę Nobla otrzymał sam Kahneman (łącznie z V. Smithem). W roku 1982 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”.

⁷³ Na przykład teoria gier, Rubinstein 2006.

⁷⁴ Rabin 1998, 2002.

⁷⁵ Mullainathan i Thaler 2000.

⁷⁶ Camerer i Loewenstein 2004.

⁷⁷ Camerer 2007.

⁷⁸ Angner i Loewenstein 2007.

⁷⁹ Della Vigna 2007.

scu, na podstawie wymienionych przeglądów, tylko zasygnalizujemy krótko najbardziej wpływowe rezultaty oraz kierunki badań ekonomistów behawioralnych.

Początkowe, a zarazem najważniejsze dla powstania nowego programu badawczego, prace Tversky'ego i Kahnemana⁸⁰ dotyczyły ekonomicznej 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 nad behawioralnym podejmowaniem 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 często prowadzi do poważnych i systematycznych błędów (*biases*). Autorzy nie zadowolili się jednak jedynie zdiagnozowaniem problemu w ówczesnej teorii ekonomii (wady teorii użyteczności oczekiwanej)⁸¹. Zaproponowali również alternatywne rozwiązanie – aksjomatyczną teorię perspektywy, w której wykorzystując osiągnięcia psychologii, założyli, między innymi, że:

- 1) ludzie troszczą się bardziej raczej o straty i zyski, jakich doświadczają, 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 zyski⁸².

Kierunki badań wskazane przez pionierów ekonomii behawioralnej zostały następnie podjęte przez innych badaczy. R. Thaler (współpracując często z Kahnemanem) uzyskał szereg istotnych wyników w teorii wyboru konsumenta, ekonomii samokontroli, teorii oszczędzania i finansów⁸³. Był on, między innymi, w stanie wyjaśnić znaczenie takich anomalii w podejmowaniu decyzji i działaniu, jak: niedocenywanie 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 Thaler, by w ogólności analizować trzy psychologicznie nierealistyczne założenia co do ludzkiej natury, obecne w standardowej ME:

⁸⁰ Kahneman i Tversky 1974, 1979.

⁸¹ Do wad tych należy nie tylko niezgodność z wynikami rzeczywistych ludzkich wyborów dokonywanych według heurystyk, ale również wiele innych anomalii w podejmowaniu decyzji, zob. np. Rabin 1996.

⁸² Kahneman i Tversky 1979.

⁸³ Mullainathan i Thaler 2000.

- 1) nieograniczoną racjonalność;
- 2) nieograniczoną wolę (brak słabej woli);
- 3) nieograniczony egoizm (brak altruizmu)⁸⁴.

Ekonomiści behawioralni znajdują dane eksperymentalne, które przeczą tymże założeniom, jak również starają się sformułować odpowiednie teorie ekonomiczne, które realistycznie opisywałyby ograniczenia w ludzkiej racjonalności, woli i egoizmie.

W odniesieniu do pierwszego z wymienionych założeń ekonomiści behawioralni, poza pokazaniem, że zawodzi ono w sytuacji podejmowania decyzji w warunkach niepewności, zajęli się również, między innymi, założeniem o racjonalności preferencji. Znany rezultat ekonomii behawioralnej jest tzw. *framing effect* – sposób, w jaki alternatywy do wyboru są opisywane (*frame*), może wpłynąć na wybór poprzez przyciąganie uwagi wybierającego do różnych aspektów sytuacji. Problemy z racjonalnością i wolą jednostek pojawiają się również w sytuacji wyboru międzyokresowego⁸⁵. 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 uleganie (pokusom). Zgodne ze świadectwem eksperymentalnym jest natomiast tzw. dyskontowanie hiperboliczne, które pozwala wyjaśnić szereg rzeczywistych zjawisk gospodarczych i społecznych (pewne regularności w oszczędzaniu, konsumowaniu i pożyczaniu, wspomniane zwlekanie w podejmowaniu decyzji).

Ekonomiści 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 równy⁸⁶. Ekonomia behawioralna usiłuje wyjaśnić tego typu zjawiska, tworząc różne modele, w których funkcja użyteczności jednostek zawiera argumenty, które odnoszą się do użyteczności innych jednostek.

W ostatnich latach zaobserwować można znaczne rozszerzenie zakresu problemów badanych przez ekonomię behawioralną⁸⁷. Jeden z nowych kierunków badań, inspirowany przez nowe osiągnięcia psychologii, dotyczy roli emocji w podejmowaniu decyzji i dokonywaniu sądów. Modelowanie emocji umożliwia wyjaśnienie takich zjawisk jak problemy samokontroli, konflikty wewnętrzne, skłonność do hazardu itp. Do innych pojęć i teorii psychologicznych ostatnio wykorzystywanych w ekonomii należą, między innymi, **teoria przypisywania** (*attribution theory*), która opisuje, w jaki sposób ludzie intuicyjnie wnioskują o domniemanych przyczynach zjawisk na podstawie ich skutków oraz pojęcia:

⁸⁴ Mullainathan i Thaler 2000.

⁸⁵ Camerer i Loewenstein 2004; Camerer 2007.

⁸⁶ Camerer i Loewenstein 2004.

⁸⁷ Camerer 2007; Angner i Loewenstein 2007.

- 1) **kategoryzacji**, odnoszące się do sposobu, w jaki mózg tworzy kategorie myślenia, oraz
- 2) **ograniczonej pamięci** podmiotów podejmujących decyzje⁸⁸.

W innym ze swoich nowych zastosowań ekonomia behawioralna przyczyniła się do postępu w teorii gier – zwłaszcza pokazując, 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)⁸⁹.

4.3. 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 ekonomicznych⁹⁰, 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 miało to miejsce 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 odmian⁹¹. 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 gospodarki⁹².

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 całkowi-

⁸⁸ Camerer 2007; Angner i Loewenstein 2007.

⁸⁹ Nowe kierunki badań w ekonomii behawioralnej dotyczą także jej zastosowań w takich tradycyjnych działach 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).

⁹⁰ Camerer i Loewenstein 2004.

⁹¹ Interdyscyplinarność ekonomii behawioralnej wciąż rośnie – ostatnio na znaczeniu zyskuje zwłaszcza jej dział zwany **neuroekonomią**, która czerpie z nauk niespółecznych (neurologia, medycyna i biologia).

⁹² Camerer i Loewenstein 2004.

cie neoklasycznego modelu zachowania jednostki, ale traktuje go jako normatywny ideał⁹³. Inni (m.in. Camerer, 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 małe. Camerer i Loewenstein⁹⁴ 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 Gintis⁹⁵. Według niego ekonomia behawioralna może stać się częścią zunifikowanych nauk behawioralnych obejmujących, poza ekonomią, biologię, antropologię, socjologię, psychologię, 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 gier⁹⁶. Propozycja Gintisa, choć wydaje się w najbliższym czasie nie do zrealizowania, zarówno z powodów instytucjonalnych, jak i z powodu trudności koncepcyjnych, pokazuje, że wielka unifikacja nauk o człowieku (w tym biologii) jest obecnie, jakkolwiek tylko w zarysie, możliwa do pomyślenia.

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

5.1. Obce terytoria

Socjologia jest nauką o społeczeństwie, o zachowaniach jednostek i grup społecznych, o normach, wartościach i instytucjach będących wytworami kultury, a także

⁹³ Heukelom 2007, s. 39–42.

⁹⁴ Camerer i Loewenstein 2004.

⁹⁵ Gintis 2007.

⁹⁶ 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).

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 społeczne⁹⁷.

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 zakotwiczenia. *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 Pareto do stwierdzenia, że socjologia jest bardziej złożona od ekonomii⁹⁸.

Pogląd Pareto, zgodnie z którym ekonomia miała być częścią socjologii, nie miał wpływu na faktyczny rozwój tych dziedzin nauki. Przez prawie trzy ćwierćwiecza XX wieku 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 obce⁹⁹. Rozwój ekonomii, w swoim głównym nurcie, polegał na coraz to bardziej precyzyjnym

⁹⁷ Zafirowski 2005.

⁹⁸ Tamże, s. 130.

⁹⁹ Stosunek ekonomii do socjologii był w tym okresie lekceważący lub nawet wrogi. Już w roku 1973 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 zadawałając się postęпами imperializmu ekonomii.

i formalnie rygorystycznym ujęciu problemu alokacji rzadkich zasobów w gospodarce zdecentralizowanej, w której doskonale racjonalne podmioty podejmują niezależne od siebie decyzje. Ich wynikiem jest optymalna alokacja, równowaga ogólna, która jest optymalna (w sensie Pareto). Według Jamesa M. Buchanana¹⁰⁰, 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 predykcji¹⁰¹. Ponadto w niewielkim stopniu interesowali się zagadnieniami produkcji, dystrybucji i konsumpcji, pozostawiając je w kompetencjach poznawczych ekonomistów.

5.2. Inwazja ekonomii na terytorium socjologii

Wspomniana rozłączność domen i perspektyw badawczych ekonomii i socjologii została przerwana w latach 70. XX wieku, głównie za sprawą Gary'ego Beckera¹⁰² i Oliviera Williamsona¹⁰³. Becker, wychodząc z założenia, że 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. Becker¹⁰⁴ 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,

¹⁰⁰ Buchanan 1979, s. 24.

¹⁰¹ Kalleberg 1995, s. 1208.

¹⁰² Becker 1976/1990.

¹⁰³ Williamson 1975.

¹⁰⁴ Becker 1990, s. 26–27.

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 (ograniczoność) 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, osiągania 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 społecznych¹⁰⁵ itp. Na początku lat 80. XX wieku 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 oszczędności 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 kluczowe pojęcia: ograniczonej racjonalności (*bounded rationality*), koncepcję zapożyczoną od H. Simona (1957), oraz zachowań oportunistycznych, będących wynikiem dążenia racjonalnych jednostek do osiągnięcia korzyści za pomocą różnego rodzaju działań, nie wykluczając podstępów 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 hierar-

¹⁰⁵ Baron i Hannan 1994; Lazear 2000.

chicznej integracji. Ta tendencja jest wzmacniana przez zagrożenie oportunistycznym. Według Williamsona zachowania oportunistyczne są rzadsze w ramach struktur 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 szereg problemów, z którymi spotykają się na rynku anonimowi wobec siebie kontrahenci, w szczególności w sytuacji zaistnienia 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 nad metodami badawczymi 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 od dawna pracowali socjologowie. W szczególności sfera instytucji musiała stać się domeną intelektualnego starcia ekonomistów i socjologów.

5.3. Kontrofensywa socjologii i próby kooperacji

Reakcja socjologii na zaborcze zachowania ekonomii była zróżnicowana. Jak pisze A.L. Kalleberg¹⁰⁶, 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”¹⁰⁷. Słowa Hirscha wskazują główną linię podziału, jaka zarysowywała się pomiędzy 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, wyrывało jednostkę ze struktury społecznej, której badanie było dotychczas wyłączną kompetencją socjologów¹⁰⁸.

¹⁰⁶ Kalleberg 1995, s. 1210.

¹⁰⁷ Cyt. za tamże, s. 1211.

¹⁰⁸ Lompart (2007, s. 51–55) szczegółowo opisuje różne strategie reakcji socjologów na imperializm ekonomii.

Bazując na powyższej obserwacji, grono socjologów tworzących kierunek nowej socjologii ekonomicznej dokonało kontrofensywy na pograniczne obszary ekonomii. Podstawowym orężem miało być pojęcie „zakorzenienia” (*embeddedness*) oraz hipoteza „siły-słabych-więzi” Marka Granovettera (1985). Według Granovettera nie można wyjaśnić zachowań ekonomicznych bez uwzględnienia elementów struktury społecznej, w ramach której działają podmioty gospodarcze. Rynek, według autora koncepcji zakorzenienia, 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 przy pomocy matematycznych modeli, opartych na wielu założeniach upraszczających, w sposób oczywisty nie istnieje („is virtually non-existent in economic life”¹⁰⁹).

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 pt.: *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* (1985) dokonuje krytyki teorii kosztów transakcyjnych O. Williamsona, której elementy przedstawiłem 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 szczegóły rozumowania Granovettera, przedstawię 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 skutkują konfliktem, brakiem porządku, oportunistem lub przestępstwem. Z drugiej strony, tam gdzie stałe sieci relacji pośredniczą w złożonych transakcjach i generują standardy zachowań pomiędzy przedsiębiorstwami, taka presja nie wystąpi”¹¹⁰. Nacisk położony jest zatem na „siłę-słabych-więzi” i koncepcję „zakorzenienia”; 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 „zakorzenienia” w relacjach społecznych ma szeroki zakres zastosowania w wyjaśnianiu zjawisk ekonomicznych. Sam Granovetter jest przekonany, że socjologowie nie tylko mają istotne rzeczy do powiedzenia o sprawach gospodarki, lecz również że ich perspektywa jest wręcz nagle potrzebna ekonomii. W ten sposób pogranicze ekonomii i socjologii zapełni-

¹⁰⁹ Granovetter 1985, s. 495.

¹¹⁰ Tamże, s. 503.

ło się w latach 80. XX wieku 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 społeczna¹¹¹, socjologia bazująca na teorii racjonalnego wyboru¹¹², a także psychosocjoantropoekonomia¹¹³. Jak pisze A.L. Kalleberg¹¹⁴, interesy badawcze ekonomistów i socjologów stają się coraz bardziej zbieżne, a relacja pomiędzy ekonomią i socjologią przypomina bardziej kooperację niż rywalizację. Przykładowo, teorie ekonomiczne często podkreślają behawioralne aspekty kontraktów zawieranych na rynkach pracy, znaczenie norm i zjawisk społecznych (jak np. 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”¹¹⁵.

Próby kooperacji na pograniczu ekonomii i socjologii skłaniają do twierdzenia, że pomiędzy tymi dziedzinami nauki, a przynajmniej pomiędzy niektórymi ich działami, istnieje relacja komplementarności. Siła ekonomii tkwi w jej zdolności 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 poprzez kooperację i komplementarność niezależnych dziedzin¹¹⁶.

6. Zakończenie

W trzecim ćwierćwieczu XX wieku ekonomia wkraczała triumfalnie na obszary dotychczas zarezerwowane dla innych dyscyplin społecznych. Ekonomiczny punkt widzenia, w którego centrum znajdowały się idee racjonalności, równowagi i efektyw-

¹¹¹ Etzioni 1988.

¹¹² Coleman 1990.

¹¹³ Akerlof 1983.

¹¹⁴ Kalleberg 1995, s. 1215.

¹¹⁵ Tamże.

¹¹⁶ 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 realistyczne deskryptywne opisy przypadków podkreślające znaczenie historii, norm i relacji społecznych.

ności, 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 bazie teorii równowagi ogólnej nastąpi rychło jej ujednolicenie.

W latach 80. upadła wiara w możliwość konsolidacji ekonomii na bazie teorii równowagi ogólnej. Ekonomia głównego nurtu „rozpadła się” na szereg 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 płynące 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 badawczej nowej socjologii ekonomicznej i socjologizującej ekonomii zbliżyły się do siebie, a różnice w perspektywie i metodologii badawczej zmniejszyły się. 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. Szereg podejść badawczych, który konstytuuje dziś główny nurt ekonomii, często wykorzystuje 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 w ekonomii, czy też ich skutkiem będzie wyłonienie się nowego *mainstreamu*, jak zdaje się sugerować Davis¹¹⁷. Wypada się jednak z nim zgodzić, 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.

¹¹⁷ Davis 2006b.

Literatura

1. Akerlof G.A., *Loyalty Filters*, American Economic Review 1983, vol. 73, s. 54–63
2. Amadac S.M., *Rationalizing Capitalist Democracy. The Cold War Origins of Rational Choice Liberalism*, Chicago University Press, Chicago 2003
3. Angner E., Loewenstein G., *Behavioral Economics*, będzie opublikowane (w:) U. Mäki (red.), *Philosophy of Economics*, Elsevier, Amsterdam 2007
4. Bain J., *Industrial Organization*, John Wiley and Sons, New York 1968
5. Baron J., Hannan M., *The Impact of Economics on Contemporary Sociology*, Journal of Economic Literature 1994, vol. 32, s. 1111–1146
6. Barney J.B., *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, Journal of Management 1991, nr 17
7. Becker G.S., *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago 1976; wyd. pol. *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, PWN, Warszawa 1990 (1976/1990)
8. Becker G.S., Becker G.N., *The Economics of Life*, McGraw-Hill 1998; wyd. pol. *Ekonomia życia*, One Press, Warszawa 2006 (1998/2006)
9. Bertalanffy von L., *Ogólna teoria systemów*, PWN, Warszawa 1984
10. Besanko D., Dranove D., Stanley M., Schaefer S., *Economics of Strategy*, John Wiley and Sons, Hoboken 2007
11. Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 2000
12. Bowmaker S.W., *Economics Uncut: A Complete Guide to Life, Death and Misadventure*, Edward Elgar, Cheltenham 2005
13. 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), s. 146–173
14. Buchanan J.M., *What Should Economists Do?*, Liberty Fund, Indianapolis 1979
15. Camerer C., *Behavioral Economics*, nieopublikowany manuskrypt (2007)
16. Camerer C., Loewenstein G., *Behavioral economics: past, present, future* (w:) C. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin (red.), *Advances in behavioral economics*, Princeton University Press, Princeton and Oxford 2004, s. 3–51
17. Chamberlin E.H., *The Theory of Monopolistic Competition*, wyd. 6, Harvard University Press, Cambridge 1956
18. Chandler A.D., *Strategy and Structure: Chapters in the History of Industrial Enterprise*, MIT Press, Cambridge 1962
19. Clark J.M., *The Concept of Workable Competition*, American Economic Review, June 1940
20. Clark J.M., *Competition as a Dynamic Process*, The Brookings Institution, Washington 1961
21. Colander D., Holt R., Rosser B., *The Changing Face of Economics*, University of Michigan Press, Ann Arbor 2004
22. Coleman J., *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge 1990
23. Davis J., *The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism?*, Journal of Institutional Economics 2006, vol. 2(1), s. 1–20 (2006a)
24. Davis J., *The Turn in and Return of Orthodoxy in Recent Economics*, artykuł na konferencję „History of Economics Society” (2006b)
25. Debreu G., *Excess Demand Functions*, Journal of Mathematical Economics 1974, vol. 1, s. 15–21
26. DellaVigna S., *Psychology and Economics: Evidence from the Field*, NBER Working Paper 2007, nr 13420
27. Demsetz H., *Crossing discipline borders*, artykuł na konferencję UCLA (2006)
28. 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 (2005/2006)
29. Etzioni A., *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, The Free Press, New York 1988
30. Fine B., *A Question of Economics: Is It Colonising the Social Sciences?*, Economy and Society 1999, vol. 28 (3), s. 403–425

31. Fine B., *Economic imperialism: A view from the periphery*, Review of Radical Political Economics 2002, vol. 34, s. 187–201
32. Frey B., Benz M., *From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology* (w:) J. Davis, A. Marciano, J. Runde (red.), *Elgar Companion to Economics and Philosophy*, Edward Elgar, Cheltenham 2005, s. 61–83
33. Friedman M., *The Methodology of Positive Economics* (w:) M. Friedman, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago 1953, s. 3–43
34. Gintis H., *A Framework for the Unification of the Behavioral Sciences*, Behavioral and Brain Sciences 2007, vol. 30, s. 1–61
35. Gorynia M., *Przedsiębiorstwo jako przedmiot badań w naukach ekonomicznych – aspekty metodologiczne* (w:) M. Sławińska (red.), *Podstawy metodologiczne prac doktorskich w naukach ekonomicznych*, Wyd. AEP, Poznań 2006
36. Gorynia M., Jankowska B., Owczarzak R., *Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa*, Ekonomista 2005, nr 5
37. Granovetter M., *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, American Journal of Sociology 1985, vol. 91(3), s. 481–510
38. Griffin R., *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa 1996
39. Griffin R.W., *Management*, Houghton Mifflin Company, New York 1999
40. Hamel G., Doz Y.L., Prahalad C.K., *Collaborate with Your Competitors and Win*, Harvard Business Review, January–February 1989
41. Hamel G., Prahalad C.K., *The Core Competence of the Corporation*, Harvard Business Review, May–June 1990
42. Hands D.W., *A Tale of Two Mainstreams: Economics and Philosophy of Natural Science in the Mid-20th Century*, <http://ssrn.com/abstract=912593> (2006)
43. Heukelom F., *Who are the Behavioral Economists and what do they say?*, Tinbergen Institute Discussion Paper 07–020/1. (2007)
44. Hirschleifer J., *The Expanding Domain of Economics*, American Economic Review 1985, vol. 75(6), s. 53–68
45. Hockuba Z., Kochanowicz J., *Uwagi o kierunkach reform uniwersyteckich studiów ekonomicznych*, Studia Ekonomiczne 2006, nr 4(LI), s. 319–338
46. Kahneman D., Tversky A., *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Science 1974, vol. 185, s. 1124–1131
47. Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, Econometrica 1979, vol. 47(2), s. 263–291
48. Kalleberg A.L., *Sociology and Economics: Crossing the Boundaries*, Social Forces 1995, vol. 73(4), s. 1207–1218
49. Kraft J., Ravis J.-L., *Theories of the Firm* (w:) R. Arena, Ch. Longhi (red.), *Markets and Organization*, Springer, Berlin 1998
50. Kreps D., *Economics – The Current Position*, Daedalus 1997, vol. 126(1), s. 59–85
51. Lazear E.P., *Economic Imperialism*, Quarterly Journal of Economics 2000, vol. 115(1), s. 99–146
52. Leijonhufvud A., *Life Among the Econ*, Western Economic Journal 1973, vol. 11(3), s. 327–337
53. Lompart A., *Imperializm ekonomiczny – czy zagraża socjologii?* (w:) J. Kochanowicz, S. Mandes, M. Marody (red.), *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa 2007, s. 43–58
54. Mäki U., *Social theories of science and the fate of institutionalism in economics* (w:) U. Mäki, B. Gustafsson, C. Knudsen (red.), *Rationality, Institutions and Economic Methodology*, Routledge, London 1993, s. 76–109
55. Mäki U., *Explanatory unification: Double and doubtful*, Philosophy of the Social Sciences 2001, vol. 31, s. 488–506
56. Mäki U., *The dismal queen of the social sciences* (w:) U. Mäki (red.), *Fact and Fiction in Economics. Realism, Models, and Social Construction*, Cambridge University Press 2002, s. 3–34

57. Mäki U., *Economics imperialism: Concept and constraints*, nieopublikowany manuskrypt (2007a)
58. Mäki U., *Philosophy of economics*, będzie opublikowane (w:) M. Curd, S. Psillos (red.), *Routledge Companion to the Philosophy of Science*, Routledge 2007 (2007b)
59. Mantel R., *On the Characterization of Aggregate Excess Demand*, *Journal of Economic Theory* 1974, vol. 7, s. 348–353
60. Mirowski P., *More Heat than Light: Economics as Social Physics, Physics as Nature's Economics*, Cambridge University Press, New York 1989
61. Mirowski P., *Machine Dreams: Economics Becomes a Cyborg Science*, Cambridge University Press, New York 2002
62. Mueller D.C., *Public Choice III*, Cambridge University Press, Cambridge 2003
63. Mullainathan S., Thaler R.H., *Behavioral Economics*, MIT Department of Economics Working Paper 2000, nr 00–27
64. Obłój K., *Strategia organizacji*, PWE, Warszawa 1999
65. Otta W.J. (red.), *Droga do rynku. Aspekty mikroekonomiczne*, Wyd. AEP, Poznań 1994
66. Penrose E., *The Theory of the Growth of the Firm*, Basil Blackwell, Oxford 1959
67. Porter M., *Strategia konkurencji – metody analizy sektorów*, PWE, Warszawa 1999
68. Rabin M., *Psychology and Economics*, *Journal of Economic Literature* 1998, vol. 36(1), s. 11–46
69. Rabin M., *A Perspective on Psychology and Economics*, *European Economic Review* 2002, vol. 46, s. 657–685
70. Rizvi S.A.T., *The Sonnenschein-Mantel-Debreu Results after 30 Years*, *History of Political Economy* 2006, vol. 38 (1), s. 228–245
71. Robbins L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London 1932
72. Robinson J., *The Economics of Imperfect Competition*, Macmillan, London 1933
73. Rubinstein A., *Discussion of „Behavioral Economics”*, będzie opublikowane w *Advances in Economics and Econometrics Theory and Applications* (2006)
74. Rumelt R.P., Schendel D., Teece D.J., *Strategic Management and Economics*, *Strategic Management Journal* 1991, vol. 12
75. Sent E.-M., *Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back into Economics*, *History of Political Economy* 2004, vol. 36(4), s. 735–760
76. Sent E.-M., *Pluralisms in economics* (w:) S. Kellert, H. Longino, K. Waters (red.), *Scientific Pluralism*, *Minnesota Studies in the Philosophy of Science* 2006
77. 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
78. Sonnenschein H., *Market Excess Demand Functions*, *Econometrica* 1972, vol. 40, s. 549–563
79. Stigler G., *Economics – The Imperial Science*, *Scandinavian Journal of Economics* 1984, vol. 86(3), s. 301–313
80. Strawiński W., *Jedność nauki, redukcja, emergencja*, Fundacja Aletheia, Warszawa 1997
81. Tullock G., *Economic imperialism* (w:) J.M. Buchanan, R.D. Tollison (red.), *Theory of Public Choice*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 1972
82. Tullock G., McKenzie R., *The New World of Economics*, Irwin, Homewood 1975
83. Varian Hal R., *Microeconomic Analysis*, wyd. 3, W.W. Norton & Company, New York 1992
84. Weintraub E.R., *How Economics Became a Mathematical Science*, Duke University Press, Durham, NC 2002
85. Williamson O.E., *Markets and Hierarchies: Analysis of Antitrust Implications*, Free Press 1975
86. Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa 1998
87. Zafrowski M., *The Influence of Sociology on Economics: Selected Themes and Instances from Classical Sociological Theory*, *Journal of Classical Sociology* 2005, nr 5, s. 123–156

(Streszczenie)

Relacje między ekonomią a innymi naukami społecznymi są zróżnicowane, a ich natura zmienia się w czasie. Począwszy od późnych lat 50. XX wieku nauki społeczne, np.: prawo, zarządzanie, nauki polityczne, socjologia, antropologia, psychologia, historia gospodarcza, geografia, były areną imperialistycznego natarcia ze strony ekonomii, w trakcie którego za pomocą pojęć i teorii ekonomicznych próbowano wyjaśnić zjawiska tradycyjnie należące do innych dziedzin badawczych. Od lat 80. w przypadku niektórych nauk, np. psychologii eksperymentalnej, zarządzania i socjologii, obserwujemy proces odwrotny – ekonomiści zwracają się po dane i rezultaty do innych nauk. W artykule pokazujemy, że imperializm ekonomiczny jest interdyscyplinarnym rozszerzeniem metodologicznego ideału unifikacji, który w ramach ekonomii głównego nurtu opartej na neowalrasowskiej teorii równowagi ogólnej (TRO) był realizowany od lat 50. XX wieku. Dowodzimy także, że niedawno rozpoczęty proces otwarcia ekonomii na inne nauki, częściowy odwrót od imperializmu w stronę kooperacji był spowodowany wewnętrznymi problemami teoretycznymi i empirycznymi projektu unifikacji ekonomii na bazie TRO. Analizujemy ponadto relacje ekonomii z wybranymi naukami społecznymi oraz formułujemy metodologiczną ocenę procesu zwrotu ekonomii w kierunku kooperacji z innymi naukami.

Between imperialism and cooperation. Economics and other social sciences at the beginning of the 21st century**(Summary)**

Economics is engaged in various relations with other social sciences; the nature of these relations is quickly changing in time. Since the late 1950s economics has been imperialistically invading research fields of such social sciences like the law, management science, political science, sociology, anthropology, psychology, economic history, geography etc. In 1980s, at least in some cases (i.e. experimental psychology, management and sociology), a reverse tendency appeared – economists turned for methods and results to other social sciences. We argue that economics imperialism is an interdisciplinary extension of a methodological idea of unification, which was applied in mainstream economics based on General Equilibrium Theory (GET) since 1950s. Further, we claim that recently started process of opening economics for other sciences was caused by internal theoretical and empirical problems of the GET centred unification project. We also analyze in detail relations of economics with some other social sciences and try to provide a methodological evaluation of the recent turn in economics toward increasing cooperation with other social sciences.

