

Psychologia ekonomiczna w Polsce. Czy ekonomiści potrzebują psychologów, a psycholodzy – ekonomistów?

Renata Wojciechowska

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

e-mail: rwojcie@sgh.waw.pl

ORCID: 0000-0002-8216-525X

© 2023 Renata Wojciechowska

Praca opublikowana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>

Cytuj jako: Wojciechowska, R. (2023). Psychologia ekonomiczna w Polsce. Czy ekonomiści potrzebują psychologów, a psycholodzy – ekonomistów? *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 67(3).

DOI: 10.15611/pn.2023.3.14

JEL Classification: A12

Streszczenie: Podstawową funkcją ekonomii jako nauki interdyscyplinarnej jest wyjaśnianie ludzkiego działania. Nie jest to możliwe na podstawie jedynie modelowania ekonomicznego. Ekonomia potrzebuje w tym celu psychologii i socjologii. Dzięki takiej kooperacji powstają subdyscypliny ekonomiczne. Celem artykułu jest analiza problemu tworzenia się nauk z pogranicza ekonomii i psychologii pod względem przedmiotowym i metodologicznym. Przeprowadzone rozważania opierają się na badaniach z obszaru metodologii ekonomii, psychologii ekonomicznej, ekonomii behawioralnej i ekonomii eksperymentalnej. Dodatkowym walorem jest wykorzystanie w analizie wyników badań empirycznych, które dotyczyły badania relacji ekonomii i psychologii za pomocą wywiadów ze specjalistami i badań ankietowych.

Słowa kluczowe: psychologia ekonomiczna, ekonomia psychologiczna, ekonomia behawioralna, ekonomia eksperymentalna, metodologia ekonomii, subdyscypliny ekonomiczne

1. Wstęp

Współczesny rozwój dyscyplin naukowych jest uwarunkowany ich wzajemnym przenikaniem się i scalaniem wiedzy pochodzącej z różnych źródeł. Ograniczenia deskryptywne, eksplanacyjne i predykcyjne spowodowały, że coraz więcej badaczy podejmuje współpracę w interdyscyplinarnych i multidyscyplinarnych grupach roboczych, korzystając z pluralizmu metodologicznego.

Rozpoczął się nowy etap w rozwoju nauki: wzajemnego przenikania się i kooperacji między dyscyplinami, zmierzający do poszerzenia wiedzy. Rezultatem tych zmian jest wzrost subdyscyplin, które powstały na bazie różnego rodzaju relacji między naukami. Nie inaczej jest z ekonomią, która otworzyła się na

inne dyscypliny, stając się ekonomią interdyscyplinarną (Zalega, 2015, s. 7-22). W wyniku „odwrotnego imperializmu” ekonomia „uczy się i czerpie z innych dyscyplin, kooperuje z nimi, a czasami poddaje się im” (Brzeziński, Gorynia i Hockuba, 2008, s. 208).

Analiza procesu decyzyjnego człowieka gospodarującego, racjonalnego, który „wykorzystywał najnowsze osiągnięcia nauki, w tym precyzję nauk ścisłych, sztuczną inteligencję oraz matematyczną optymalizację danych przy podejmowaniu decyzji” (Zalega, 2015, s. 8), okazała się dużym uproszczeniem. Nie można było odrzucić wiedzy dostarczonej przez badania z obszaru ekonomii i psychologii, czyli emocjonalności człowieka, a więc czynnika ludzkiego, który „w decyzjach ekonomicznych, nie podlega już takiej prostej kwantyfikacji” (Zalega, 2015, s. 8). Oznaczało to odejście „od klasycznego aksjomatu człowieka racjonalnego” na rzecz „człowieka emocjonalnego” (Zalega, 2015, s. 7), który jest jednocześnie „homo sapiens oeconomicus” (Dopfer, 2004, s. 177-178).

Otwarcie się ekonomii na psychologię spowodowało także, że powstały różne subdyscypliny z pogranicza ekonomii i psychologii: psychologia ekonomiczna, ekonomia behawioralna i makroekonomia behawioralna, finanse behawioralne, ekonomia eksperymentalna, ekonomia ewolucyjna czy w końcu neuroekonomia (Zalega, 2015). Wszystkie są wynikiem wspólnych badań ekonomistów i psychologów, wielokrotnie nagrodzonych przez Królewską Szwedzką Akademię Nauk.

W 1978 r. przyznano Herbertowi Simonowi (1955, s. 99-118) Nagrodę Nobla „za pionierskie badania nad procesem podejmowania decyzji w organizacjach gospodarczych”. Jest to pierwsze wyróżnienie dla badań z obszaru ekonomii i psychologii. Druga nagroda trafiła do dwóch badaczy, którzy byli traktowani jako przedstawiciele różnych subdyscyplin: Daniela Kahnemana (Kahneman i Tversky, 1979; Kahneman, 2011; Kahneman, Sibony i Sunstein, 2021) – „za zintegrowanie wniosków z badań psychologicznych do nauk ekonomicznych, szczególnie dotyczących ludzkich osądów i podejmowania decyzji w warunkach niepewności”, i Vernona Smitha (1994) – „za ustanowienie eksperymentów laboratoryjnych narzędziem empirycznej analizy ekonomicznej, szczególnie do badania alternatywnych mechanizmów rynkowych”. W 2017 r. przyznano zaś nagrodę Richardowi Thalerowi (1999, 2000, 2018) – za „wkład w ekonomię behawioralną”.

Nowy dorobek z pogranicza ekonomii i psychologii z pewnością więc wzbogaca i poszerza proces poznawczy, pozwala także lepiej zrozumieć ludzkie działanie człowieka ekonomicznego. To jednak za mało, by można było użytecznie wykorzystać ten zasób wiedzy. To nie może być tylko „moda” na atrakcyjne i ciekawe wyniki badań, która charakteryzuje się dużą zmiennością, ale trwała zmiana paradygmatu ekonomii, jej języka, metod badawczych i obszaru badawczego.

Celem artykułu jest próba analizy związku ekonomii i psychologii w środowisku polskich naukowców. Skupiono się na charakterystyce subdyscyplin, które powstały w wyniku współpracy ekonomistów i psychologów zgromadzonych wokół twórców ekonomii behawioralnej i eksperymentalnej. Następnie zbadano, jak widzą potrzebę budowania takiej współpracy polscy badacze i studenci oraz jak oceniają dotychczasowy związek przedstawicieli obu dyscyplin.

Postawiono roboczą hipotezę, że specjaliści z ekonomii i psychologii widzą potrzebę i konieczność współpracy, ale nie podejmują istotnych inicjatyw, które zmierzałyby instytucjonalnie do stworzenia fundamentów rozwoju subdyscyplin powstałych na pograniczu ekonomii i psychologii.

Analiza problemu będzie się opierała na literaturze przedmiotu, a także na wynikach badawczych przeprowadzonych badań (wywiady i badanie ankietowe trzech różnych grup respondentów) wśród specjalistów z Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego i Akademickiego Stowarzyszenia Psychologii Ekonomicznej oraz studentów historii myśli ekonomicznej ze Szkoły Głównej Handlowej, którzy zainteresowali się tym problemem.

Tekst składa się z trzech głównych części. W pierwszej omówiono zasady tworzenia się dyscyplin i subdyscyplin pod względem metodologicznym. Ustalenia teoretyczne pozwoliły z kolei przyjrzeć się dyscyplinom z pogranicza ekonomii i psychologii. W ostatniej części – badawczej – przedstawiono najważniejsze wyniki i wnioski z badań przeprowadzonych w latach 2021-2022: wywiady (z trzema grupami specjalistów) i badania ankietowe (z czterema grupami respondentów).

Poszczególne punkty mają tytuły w formie pytań dotyczących konkretnego etapu podjętych badań na temat interdyscyplinarności ekonomii.

W pracy wykorzystano podstawowe metody badawcze, takie jak analiza, synteza i krytyka naukowa, oparte na literaturze przedmiotu. Dodatkowo omówiono wyniki badań pochodzące z wywiadów i badań ankietowych.

2. Jak powstają subdyscypliny?

Wiedzę naukową, która jest fundamentem nauki, tworzą badacze z różnych dziedzin naukowych. Każda z nich jest specyficzna – cechuje się określonym przedmiotem badań, konkretnymi metodami i technikami badawczymi, językiem, sposobem wyrażania, relacją między teorią a praktyką, w końcu uwarunkowaniami społeczno-kulturowymi (Wojciechowska, 2017). Samo pojęcie „dyscyplina naukowa” pojawiło się dopiero w XVIII w., a na szerszą skalę jest wykorzystywane od XIX stulecia. Początkowo było utożsamiane z działalnością dydaktyczną, później – z wiedzą, tematem badań, w końcu – z polem wiedzy. Obecnie przyjmuje się, że dyscyplina naukowa to „doniosła społecznie, ukształtowana i wyodrębniona ze względu na przedmiot i cel badań lub kształcenia część nauki o znaczeniu instytucjonalnym, uznana za podstawową jednostkę jej klasyfikacji” (Krzyżanowski, 1994). Powstaje ona nie tylko jako rezultat dojrzałości wiedzy naukowej, lecz także często w wyniku „środowiskowej zapobiegliwości” i pod wpływem „klimatu intelektualnego i kulturalnego epoki”, dlatego dyscyplina to „zarówno system wiedzy, jak i system społeczny” (Kuc, 2012), który łączy wspólne wartości, cele lub zainteresowania. Poszczególne dyscypliny mają określone: obszar badawczy, język, metody badawcze czy reguły metodologiczne.

Proces tworzenia się dyscyplin naukowych jest długotrwały i wynika głównie z dwóch przeciwstawnych zjawisk: dzielenia i łączenia, w zależności od wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań. W ujęciu historycznym tradycją było dzielenie nauk, tak by można było pokazać „ontologiczną strukturę rzeczywistości, a także zasadniczo odmienne sposoby poznawania różnych »warstw« tej struktury” (Heller, 2009, s. 15). Nadmiar informacji oraz „przekroczenia możliwości asymilacji przez badacza” (Kozłowski, b.d.) spowodowały naturalny proces dzielenia zasobów wiedzy na mniejsze obszary, które później rozwinęły się jako samodzielne subdyscypliny. Jednocześnie obszary badawcze przenikają się na różnych płaszczyznach. Proces ten rozpoczyna się w momencie „łączenia pojęć, metod, danych i procedur, pochodzących z różnych dyscyplin” (Kozłowski, b.d.).

Takie możliwości daje podejście interdyscyplinarne, rozumiane w szerokim sensie jako badania dotyczące kilku dyscyplin, gdy „dana dyscyplina jest studiowana z punktu widzenia innej” (Kozłowski, b.d.). W ramach tego pojęcia można wyróżnić badania interdyscyplinarne rozumiane wąsko (gdy przy różnych metodach badawczych, typowych dla danej dyscypliny, wspólnie bada się określony problem badawczy), multidyscyplinarne (obejmujące wiele dyscyplin naukowych, które tworzą wspólny obszar badawczy) i ich przeciwieństwo, czyli badania pluridyscyplinarne (gdy różne dyscypliny badają określony problem badawczy), oraz badania transdyscyplinarne (gdy wybrane techniki lub metody badawcze przypisane do jednej dziedziny wykorzystuje się do innej, co często prowadzi do „wypracowania nowych obszarów zainteresowań”) (Kozłowski, b.d.), syndyscyplinarne (gdy eksperci różnych dziedzin badają określony obszar badawczy, w wyniku którego powstaje specyficzny rezultat mający szerokie zastosowanie) i crossdyscyplinarne (badania skrzyżowane lub porównawcze stosowane w różnych dyscyplinach). Każdy z wymienionych rodzajów badań wiedzie do odmiennych rezultatów badawczych. Z pewnością prowadzi to do „przekroczenia ostrych granic między dyscyplinami, [...] do spostrzegania problemów i zagadnień, których z jednorodnego, monofonicznego punktu widzenia widać nie było” (Kozłowski, b.d.). W konsekwencji granice nauki się przesuwają, wzrastają zaś użyteczność i możliwość poznawcza wiedzy.

Każda z subdyscyplin opiera się na specyficznych fundamentach metodologicznych. Wynika, to z wcześniej wskazanych procesów łączenia się dyscyplin i procesu tworzenia się nauk na pograniczu, które

„dziedziczą” osobliwości tworzących je nauk. Można nawet powiedzieć, używając metafory, że są to „spółki córki”, które zależą zarówno od „spółki matki”, jak i od „spółki ojca” – są więc zależne od swoich rodziców i dziedziczą część ich cech. Nie jest łatwo stworzyć reguły metodologiczne dla nauk o różnych osobliwościach. Może to prowadzić do rozmycia granic i nasilenia się „chaosu metodologicznego”.

Kolejnym problemem jest umiejscowienie subdyscyplin w świecie nauk i przypisanie do konkretnej grupy. Jest to bardzo trudne, ale konieczne. Trudne, powstaje bowiem subdyscyplina z pogranicza dwóch lub większej liczby nauk – rezultat wspólnych badań. Nie zawsze wiadomo, do której grupy nauk ją zaliczyć. Szczególnie gdy tym samym obszarem badawczym zajmują się przedstawiciele różnych nauk. Inaczej tworzą teorie z obszaru ekonomii behawioralnej psychologów, a inaczej ekonomiści. Jednym z rozwiązań jest tworzenie dwóch odrębnych subdyscyplin. W jednej liderami będą ekonomiści, w drugiej – psychologowie. Dlatego można w literaturze przedmiotu spotkać takie podejście, że należy dorobek naukowy w tym obszarze badawczym przypisać albo do psychologii ekonomicznej (gdzie dominują prace psychologów), albo do ekonomii behawioralnej (gdzie dominują prace ekonomistów). Nie jest to jednak takie oczywiste, gdyż powstało wiele badań, w których badacze byli zarówno ekonomistami, jak i psychologami. Pojawia się więc drugie rozwiązanie, czyli stworzenie jednej subdyscypliny, która będzie syntezą wszystkich teorii powstałych w danym obszarze badawczym.

Poszukiwanie rozwiązania dla tego problemu jest konieczne ze względów nie tylko metodologicznych, ale także instytucjonalnych czy administracyjnych. Każda dyscyplina naukowa rozwija się nie tylko przez badania. Nauka to również dydaktyka. A więc jak uczyć i w ramach jakiej specjalizacji prezentować określone teorie? Dlatego wyodrębnienie się subdyscyplin ma sens, gdy „jest efektem swoistej ekonomizacji praktyki naukowej” (Gorynia i Kowalski, 2013, s. 457) i przynosi nauce większe korzyści niż straty.

W Polsce obecnie obowiązuje formalnoprawny podział nauk, który został uchwalony po 2018 r. i dzieli naukę na osiem dziedzin. Psychologia i ekonomia (dokładnie: ekonomia i finanse) należą do dziedziny nauk społecznych obok dziewięciu innych dyscyplin. We wcześniejszym podziale (w latach 2011-2018), gdy obowiązywał podział trójstopniowy, obie nauki znajdowały się w dwóch różnych dziedzinach: psychologia – wśród nauk społecznych, ekonomia – wśród nauk ekonomicznych. Przyjęta zmiana odzwierciedla kooperację między naukami, ale jeszcze nie pokazuje rezultatów współpracy ekonomistów z przedstawicielami innych dyscyplin. Nie ma bowiem w proponowanym podziale nauk subdyscyplin ekonomii i psychologii.

W innych klasyfikacjach nauki dzieli się nie tylko za względu na przedmiot badawczy, metodę czy metody badawcze, język lub źródło pozyskania wiedzy naukowej. Najczęściej nauki grupuje się na podstawie kryterium źródłowego, metodologicznego lub przedmiotowego. W pierwszym chodzi o teoretyczne lub empiryczne źródła wiedzy naukowej. W drugim – o podstawowe metody badawcze, czyli indukcję lub dedukcję. W trzecim wypadku głównym kryterium podziału jest przedmiot badań, a więc abstrakcja lub świat fizyczny, to, co formalne, lub to, co empiryczne. Takie podziały jednak nie stanowią podstawy formalnych i instytucjonalnych podziałów nauk, ich rozwoju, nauczania i finansowania.

3. Dlaczego psychologia ekonomiczna, a nie ekonomia psychologiczna?

Według omawianych podziałów nauk subdyscypliny ekonomiczne powinny być zaliczane do nauk empirycznych, głównie indukcyjnych. Dlatego ze względów metodologicznych można powiedzieć, że brakuje im właściwego zaplecza teoretycznego, a wiedza, którą oferują, jest niepewna i słabo uzasadniona.

Ekonomia i psychologia współdziałają z różnymi dyscyplinami naukowymi, choć współpraca ta wygląda odmiennie. Ekonomia jest bowiem bardziej zamknięta, skupiona na sobie, o naturze intrawertycznej, a psychologia jest otwarta, trudna do zdefiniowania, niepodlegająca klasyfikacjom i schematom, o naturze ekstrawertycznej.

W literaturze polskiej najczęściej wskazuje się na trzy subdyscypliny ekonomiczne, które wyrosły na gruncie wspólnych badań ekonomii i psychologii: psychologia ekonomiczna, ekonomia behawioralna i ekonomia eksperymentalna. Według Tomasza Zaleskiewicza pierwszą „tworzą psychologowie zainteresowani ekonomią, a drugą ekonomiści zainteresowani psychologią”, trzecią zaś – ekonomiści niezadowoleni z metod badawczych w ekonomii (Zaleskiewicz, 2011, s. 33-35).

W ujęciu historycznym pierwszą publikacją dotyczącą zastosowania psychologii do rozważań ekonomicznych była *Teoria uczuć moralnych* Adama Smitha wydana w 1759 r. (Polowczyk, 2010, s. 493-522). Pojęcia „psychologia ekonomiczna” użył jako jeden z pierwszych francuski socjolog Gabriel Tarde w pracy *Psychologie économique* w 1902/1903 r. (Tarde, 1903, s. 615-620). Z kolei pojęcie „ekonomia behawioralna” pojawiło się w publikacji George’a Katony *Psychological Analysis of Economic Behavior* w 1952 r. (Katona, 1952) i później w badaniach Herberta Simona (1955). Jednak powstanie tej subdyscypliny przypisuje się Danielowi Kahnemanowi (Nagroda Nobla w 2002 r.) i Amosowi Tversky’emu, którzy w 1979 r. opublikowali swoje badania w *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk* (Kahneman i Tversky, 1973, s. 237-251), oraz Richardowi Thalerowi, który rok później opublikował artykuł *Toward a Positive Theory of Consumer Choice* (Thaler, 1980, s. 39-60). Oprócz ekonomii behawioralnej pojawiło się również, za przyczyną badań i publikacji Vernona Smitha w latach 60. XX w., pojęcie „ekonomii eksperymentalnej” (Smith, 1994).

Dodatkowo można znaleźć wiele innych określeń badań z pogranicza psychologii i ekonomii. Richard Thaler, Matthew Rabin, Paul Slovic, Dan Ariely piszą o ekonomii psychologicznej, George Akerlof – o makroekonomii behawioralnej, Richard Nelson – o ekonomii ewolucyjnej, Colin Camerer – o neuroekonomii, a W. Brian Athur i Eric Beinhocker – o ekonomii złożoności.

Wymienione powyżej terminy stanowią raczej zbiór teorii, które były tworzone przez grupę badaczy, zarówno psychologów, jak i ekonomistów. Nie są to jednak subdyscypliny. Nie można bowiem ustalić paradygmatu, cech szczególnych języka badawczego i metod badawczych, które wskazywałyby, że powstał obszar badawczy będący wynikiem scalania wiedzy. Nie można też przypisać ich do ekonomii głównego nurtu ani nurtów pobocznych.

Istotne wydaje się więc zlikwidowanie wieloznaczności pojęciowej i ustalenie jednej nazwy dla badań z pogranicza ekonomii i psychologii. Takim rozwiązaniem może być przyjęcie nazwy „ekonomia psychologiczna”, która zawierałaby zarówno ekonomię behawioralną, eksperymentalną i wszystkie pochodne teorie, które zostały wcześniej wymienione. W jej granicach mieściłyby się badania, które dotyczyły wykorzystania dorobku psychologii do badań z obszaru badawczego ekonomii. Taka subdyscyplina powinna mieć jednak fundamenty metodologiczne. Wtedy możliwe byłoby poszukiwanie tzw. twardego rdzenia naukowego i hipotez pomocniczych, które tworzyłyby pas ochronny jako podstawa postępowych programów badawczych, jak określał to metodolog i filozof nauki – Imre Lakatos.

4. Czy ekonomiści potrzebują psychologów? Czy psychologowie potrzebują ekonomistów?

Badania dotyczące relacji między ekonomią a psychologią zostały przeprowadzone w latach 2021-2022¹. Były to wywiady z trzynastoma specjalistami z trzech dyscyplin: ekonomii (siedem wywiadów), psychologii (dwa wywiady) i filozofii nauk (cztery wywiady) oraz badania ankietowe, skierowane również do specjalistów z Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Akademickiego Stowarzyszenia Psychologii Ekonomicznej oraz studentów historii myśli ekonomicznej w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, którzy w ramach zajęć omawiali problemy dotyczące interdyscyplinarności ekonomii i jej relacji

¹ Badania własne: „Badania nad interdyscyplinarnością ekonomii. Związek ekonomii z psychologią, Szkoła Główna Handlowa, 2021-2022; badania statutowe KZiF/S22:1.59 „Uwarunkowania ekonomiczne, socjologiczne i psychologiczne wiedzy naukowej”, Szkoła Główna Handlowa, 2022.

z innymi naukami. Wywiady były prowadzone przy wykorzystaniu komunikacji w formule zdalnej lub w formie pisemnej (kwestionariusz wywiadu).

Z kolei badania ankietowe były przeprowadzone *online* za pomocą kwestionariusza ankietowego, który był zamieszczony na stronie: www.webankieta.pl i udostępniony respondentom za pośrednictwem odpowiedniego linku. W badaniu uczestniczyli: członkowie Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego: 63 wypełnione ankiety (70,79% wypełnionych wyświetlonych ankiet), członkowie Akademickiego Stowarzyszenia Psychologii Ekonomicznej: 29 wypełnionych ankiet (60,42%), oraz studenci historii myśli ekonomicznej – 134 wypełnione ankiety (67,34%).

Ze względu na uzyskany obszerny materiał badawczy nie jest możliwe omówienie wszystkich wyników, a tylko tych najważniejszych, niezbędnych do dalszej analizy problematyki poruszanej w artykule.

Celem badania była charakterystyka relacji między ekonomią a psychologią w Polsce oraz ocena współpracy między specjalistami obu dyscyplin. Przeprowadzono wywiady z: ekonomistami (prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska, prof. dr hab. Marian Gorynia, prof. dr hab. Adam Glapiński, prof. dr hab. Henryk Mruk, prof. dr hab. Ryszard Bartkowiak, dr Marek Dietl, dr Paweł Pońko), filozofami (prof. dr hab. Maria Szyszkowska, prof. dr hab. Wojciech Pomykało, prof. dr hab. Michał Heller, prof. dr Tadeusz Stępień) i psychologami (prof. dr hab. Bogdan Zawadzki, prof. dr hab. Tadeusz Tyszka).

W wywiadach specjaliści tych trzech dyscyplin podkreślali, że „ekonomia i psychologia potrzebują siebie nawzajem” i że „nie ma istotnego problemu rozmycia granic między naukami” (prof. M. Gorynia); „bez współpracy ekonomistów z filozofami, psychologami czy socjologami oraz specjalistami z innych nauk, np. medycyny, niemożliwa jest całościowa ocena ludzkiego działania w gospodarce ani właściwa ocena kształtowania się procesów społeczno-gospodarczych. [...] w ekonomicznych badaniach naukowych współpraca interdyscyplinarna jest absolutnie niezbędna” (prof. E. Mączyńska); „W Polsce mamy tendencje do silosowości w naukach, co oznacza, że naukowcy nierzadko izolują się w stosunku do innych dyscyplin. Przekłada się to m.in. na niewielką skłonność do współpracy” (prof. E. Mączyńska).

Zagrożeniem dla wspólnych badań może być „błąd powierzchowności” – ekonomiści, poznając teorie psychologiczne, podchodzą do tego bardzo entuzjastycznie, ale też często powierzchownie, nie zagłębiając się w szczegóły, bez znajomości znaczeń użytych pojęć, szerszego tła. Podobnie jest z psychologami, którzy „wchodzą” na obszar badań ekonomii” (prof. T. Tyszka). Dlatego budując subdyscyplinę ekonomii i psychologii, należy zadbać o „metodologiczny porządek”, pamiętając, że zarówno psychologia, jak i ekonomia mają problem z poprawnością metodologiczną.

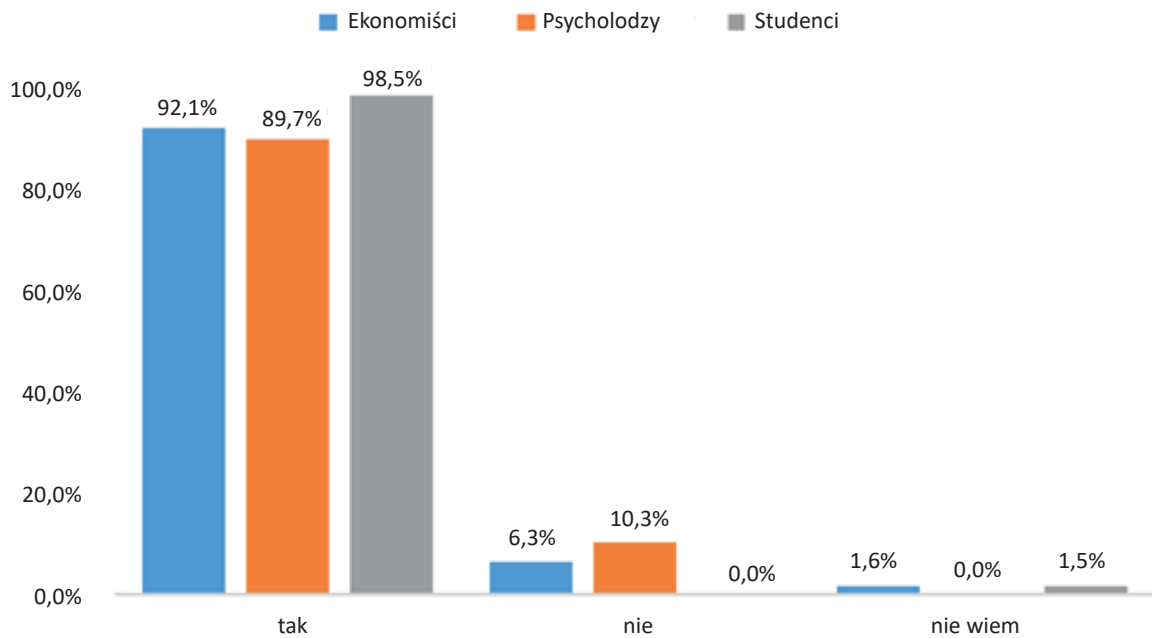
W badaniach ankietowych nie wszyscy respondenci byli przekonani do konieczności współpracy między ekonomistami a psychologami: 10,3% psychologów nie widziało potrzeby współpracy między ekonomistami a psychologami (rys. 1), a 27,6% ją negocowało (rys. 2).

Dlatego, konsekwentnie, 20,7% psychologów uważało, że taka współpraca nie jest szansą rozwojową dla psychologii (rys. 3). Ekonomiści byli w tej kwestii bardziej otwarci, gdyż deklarowali (aż w 92,1% – por. rys. 1), że ekonomia potrzebuje psychologii i jest to szansa rozwojowa dla ekonomii jako nauki (92,1% – por. rys. 4), choć w mniejszym stopniu widzieli taką potrzebę ze strony psychologii (74,6%). Najbardziej optymistycznie podchodzili do zagadnienia studenci, którzy uważali prawie w 100%, że ekonomiści potrzebują psychologii i jest to dla nich duża szansa rozwojowa (por. rys. 1, rys. 4).

Zarówno psycholodzy, jak i ekonomiści negatywnie ocenili współpracę między ekonomistami i psychologami w Polsce. Ponad połowa psychologów nie znała takiej inicjatywy, a jedna trzecia ekonomistów i psychologów oceniła taką współpracę jako minimalną (rys. 5).

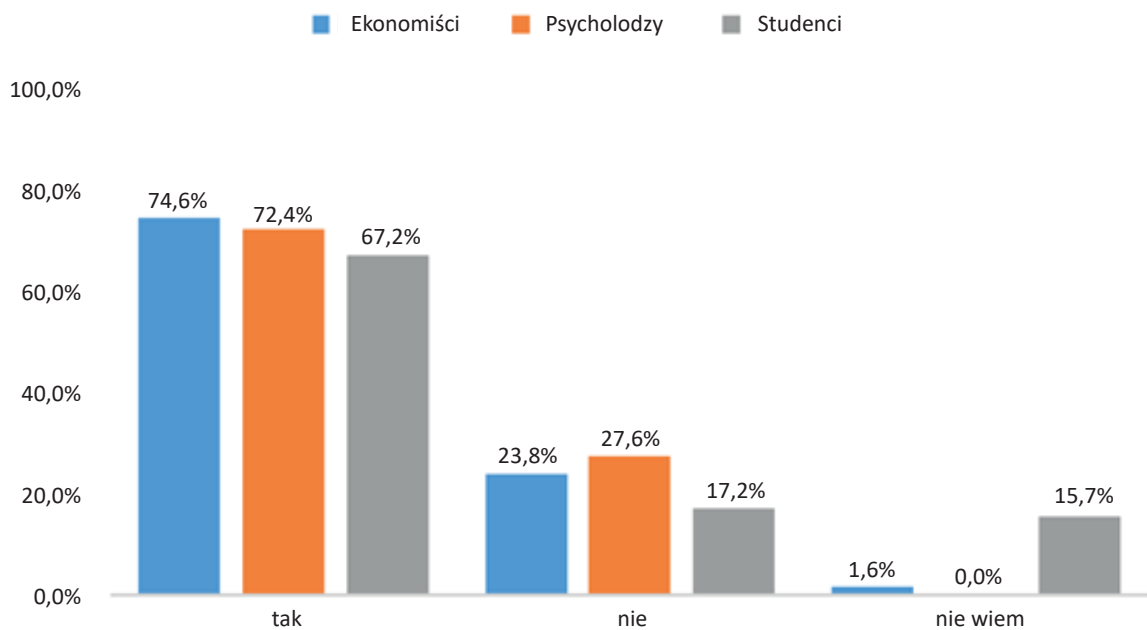
Omówione cząstkowe wyniki badań pokazują, że związek między ekonomią a psychologią jest konieczny, nie stanowi dla jej rozwoju zagrożenia i jest jej szansą rozwojową. Dla psychologów nie jest to jednak tak oczywiste. Dodatkowo potwierdzono, że współpraca między tymi dwoma środowiskami jest minimalna lub nie występuje oraz że ekonomiści nie wykorzystują dorobku psychologii ani w teorii, ani w praktyce gospodarczej (również w edukacji polskich ekonomistów). Tu również jest sporo do zrobienia.

nia. Psychologia ekonomiczna, ekonomia behawioralna i ekonomia eksperymentalna nie są wykładane na uczelniach wyższych, ale są traktowane jako „ciekawostka naukowa”.



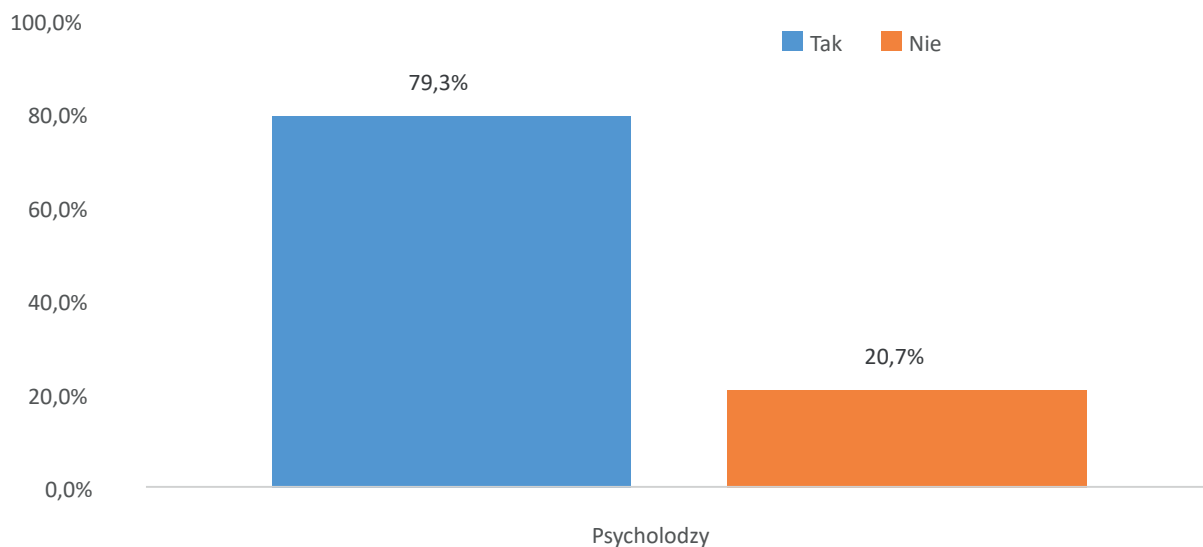
Rys. 1. Czy ekonomia potrzebuje psychologii?

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.



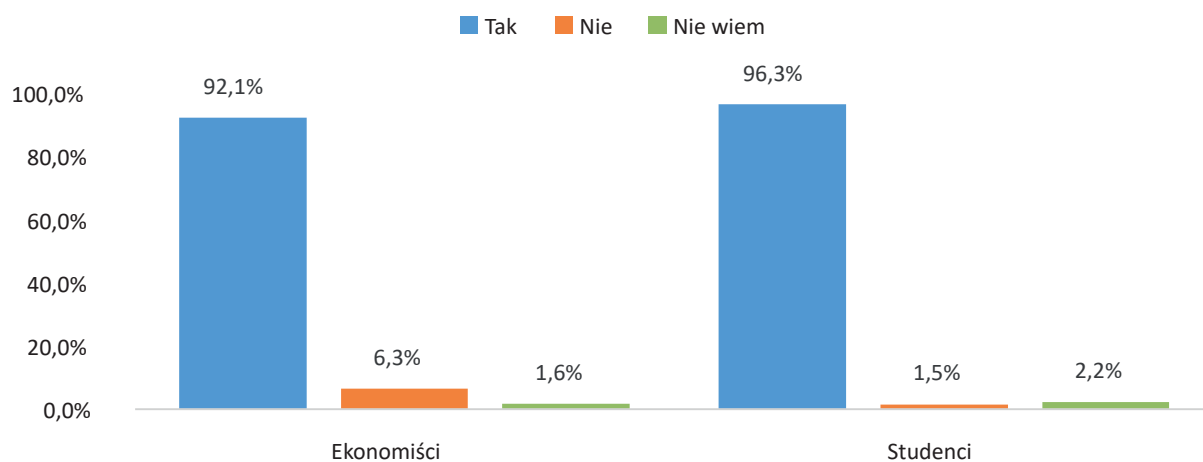
Rys. 2. Czy psychologia potrzebuje ekonomii?

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.



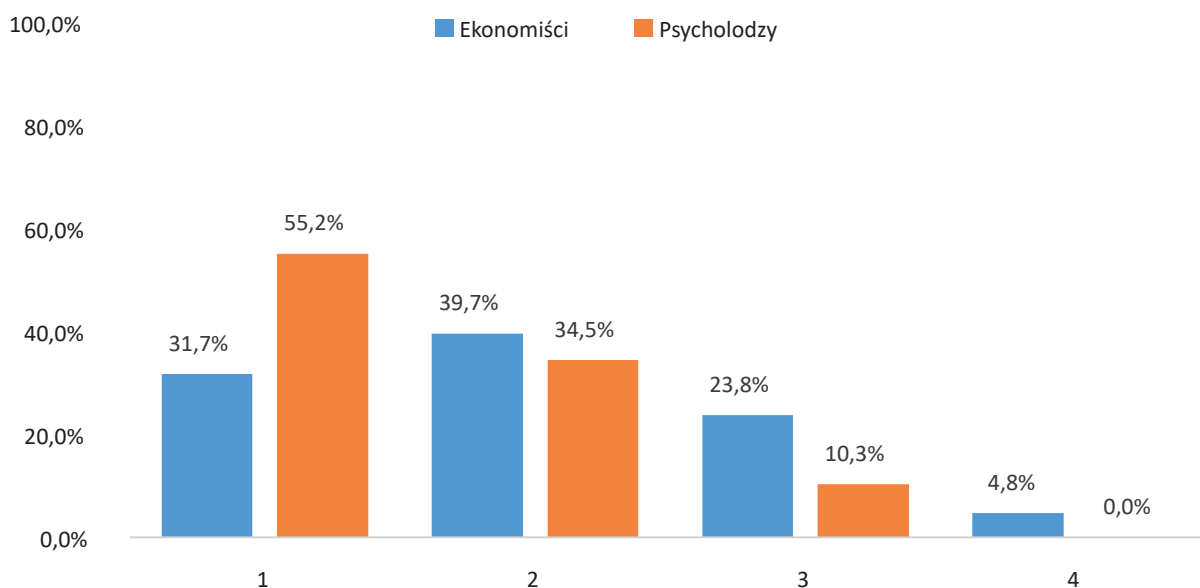
Rys. 3. Czy związek psychologii z ekonomią stanowi szansę dla rozwoju psychologii?

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.



Rys. 4. Czy związek ekonomii z psychologią stanowi szansę dla rozwoju ekonomii?

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.



Rys. 5. Ocena współpracy ekonomistów i psychologów w Polsce w skali 1-4 (1 – brak współpracy; 2 – współpraca minimalna; 3 – współpraca umiarkowana; 4 – współpraca bardzo dobra)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań.

Omawiane badania stanowią materiał badawczy potrzebny do dalszego wykorzystania i będą kontynuowane w kolejnych latach ze specjalistami z obszaru socjologii i socjologii ekonomicznej. W ten sposób będzie możliwa ocena kierunku rozwoju ekonomii jako nauki interdyscyplinarnej.

5. Zakończenie

Analiza literatury przedmiotu i wyniki badań własnych pokazały, że ekonomia i psychologia w aspekcie metodologicznym wchodzą ze sobą w różnego rodzaju relacje. Najlepszym rozwiązaniem dla wiedzy, która powstaje w wyniku wspólnych badań ekonomistów i psychologów, jest tworzenie relacji o charakterze transdyscyplinarnym. Głównie dlatego, że daje to możliwość wyznaczania nowych obszarów badawczych przy jednoczesnym zachowaniu autonomii i tożsamości metodologicznej, specyficznej dla każdej z dyscyplin. Dodatkowo „idea transdyscyplinarna zwalnia integrujące się wokół konkretnego zagadnienia dziedziny od zobowiązującej fuzji, jaką zdaje się narzucać podejście interdyscyplinarne” (Kalisz, 2014, s. 197).

W subdyscyplinach ekonomicznych bardzo trudno wskazać cechy, które są typowe, powszechnie przyjęte. Nie ma wyraźnie określonych obszaru badawczego, metody badawczej czy paradygmatu. Jest także problem z przypisaniem wyników badawczych do konkretnej subdyscypliny. To utrudnia ocenę jakości wiedzy oraz zastosowania mocnej lub słabej zasady racjonalności, jakie zalecał polski logik i metodolog Kazimierz Ajdukiewicz. Są to metodologiczne wyzwania dla ekonomii, a sam proces powstawania i dojrzewania subdyscyplin ekonomicznych jest „metodologiczną niewiadomą”.

Ze względu na nieścistości metodologiczne istnieje również potrzeba, by stworzyć jedną subdyscyplinę, w której byłyby scalone wszystkie teorie z pogranicza ekonomii i psychologii, lub dwie odrębne subdyscypliny, które będą rozwijane przez różne środowiska badawcze: albo ekonomistów, albo psychologów. Ważne jednak, żeby taka potrzeba się pojawiła, jak bowiem zauważył Carl Menger, potrzeba jest „podstawą podstaw”, bo jest to pierwszy i istotny krok do zmiany (Menger, 1971, s. 1).

Zaproponowano tu termin „ekonomia psychologiczna”, gdyż psychologia ekonomiczna, ekonomia behawioralna i eksperymentalna są już w powszechnym użyciu. To zapobiegłoby podziałom i pozwoliłoby na stworzenie fundamentów metodologicznych, które z kolei są niezbędne dla dalszego rozwoju tej

subdyscypliny. W tym aspekcie konieczne jest ustalenie reguł poprawności dla procesu badawczego, w tym metod badawczych i języka. Taka inicjatywa powinna płynąć z dwóch stron: od ekonomistów i od psychologów. Atrakcyjna jest również wyrażona w wywiadzie propozycja Tadeusza Stępnia, który podkreśla: „Wzajemna współpraca wzbogaca proces poznania. Nie można jednak zapomnieć, że każda nauka jest specyficzna. Współpraca więc nie musi polegać na wymuszeniu zmiany w obrębie języka lub metody. Wspólny cel, osiągany równolegle, choć innymi drogami, może być dobrym rozwiązaniem” (prof. T. Stępień). Współpraca oparta na efekcie synergii dałaby większe możliwości niż jej brak, jest to bowiem „możliwość lepszego rozumienia natury ludzkiej i bardziej skutecznego oraz efektywnego działania w sferze ekonomicznej” (prof. H. Mruk).

Literatura

- Brzeziński, M., Gorynia, M. i Hockuba Z. (2008). Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a korporacją. *Ekonomista*, 2, 208.
- Dopfer, K. (2008). The economic agent as rule maker and rule user: Homo sapiens oeconomicus. *Journal of Evolutionary Economics*, 14, 177-178.
- Gorynia, M. i Kowalski, T. (2013). Nauki ekonomiczne i ich klasyfikacja a wyzwania współczesnej gospodarki. *Ekonomista*, 4, 457.
- Heller, M. (2009). *Filozofia nauki*. Petrus.
- Kahneman, D. (2011). *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*. Media Rodzina.
- Kahneman, D., Sibony, O. i Sunstein, C. (2011). *Szum, czyli skąd się biorą błędy w naszych decyzjach*. Media Rodzina.
- Kahneman, D. i Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80(4), 237-251.
- Kahneman, D. i Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2).
- Kalisz, A. (2014). Inter- a transdyscyplinarność w badaniach nad mediami. *Postscriptum Polonistyczne*, 1(13), 197.
- Katona, G. (1952). Psychological analysis of economic behavior. *Journal of Political Economy*, 60(2).
- Kozłowski, J. (b.d.). *Narodziny i rozwój dyscyplin naukowych*. Pobrano 26 czerwca 2022 z <http://kbn.icm.edu.pl/pub/kbn/sn/archiwum/9601/kozlow.html>
- Krzyżanowski, L. (1994). *O podstawach kierowania organizacjami*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kuc, B. (2012). *Funkcje nauki. Wstęp do metodologii. Nauka nie jest grą*. Polskie Towarzystwo Matematyczne.
- Menger, C. (2013). *Zasady ekonomii*. FijoRR Publishing.
- Nelson, R. i Winter, S. (2002). Evolutionary theorizing in economics. *Journal of Economic Perspectives*, 16(2), 41.
- Nobel Prize.org. (b.d.). Pobrano 20 września 2022 z <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences> (dla 1978, 2002 i 2017 r.).
- Polowczyk, J. (2010). Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha. *Ekonomista*, 4, 493-522.
- Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dnia 20 września 2018 r. w sprawie dziedzin nauki i dyscyplin naukowych oraz dyscyplin artystycznych (Dz.U. z 2018 r., poz. 1818)
- Simon, H. (1955). A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Smith, A. (1989). *Teoria uczuć moralnych*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Smith, V. (1994). Economics in the laboratory. *Journal of Economic Perspective*, 8(1).
- Tarde, G. (1903). Psychologie économique. *The Economic Journal*, 13.
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1, 39-60.
- Thaler, R. (1999). Mental accounting matters choice. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12.
- Thaler, R. (2000). Od homo oeconomicus do homo sapiens. *Gospodarka Narodowa*, 161.
- Thaler, R. (2018). *Zachowania niepoprawne. Tworzenie ekonomii behawioralnej*. Media Rodzina.
- Wojciechowska, R. (2017). *Ekonomia odkrycia naukowego*. Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Zalega, T. (2015). Ekonomia behawioralna jako nowy nurt ekonomii – zarys problematyki. *Studia i Materiały*, 18, 7-22.
- Zaleśkiewicz, T. (2011). *Psychologia ekonomiczna*. Wydawnictwo Naukowe PWN.

Economic Psychology in Poland. Do Economists Need Psychologists and Psychologists – Economists?

Abstract: The primary function of economics, an interdisciplinary science, is to explain human action. This is not possible based solely on economic modeling. For this purpose, economics needs psychology and sociology. Thanks to such cooperation, economic subdisciplines arise. The aim of the article is to analyze the problem of the formation of sciences on the border of economics and psychology in terms of the subject and methodology. The considerations made are based on research in the area of economic methodology, economic psychology, behavioral economics, and experimental economics. An additional advantage is the use of the results of empirical research in the analysis of the relationship between economics and psychology by means of interviews with specialists and questionnaire research.

Keywords: economic psychology, psychological economics, behavioral economics, experimental economics, methodology of economics, economic subdisciplines
