

Bożena Klimczak

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

RELACJE MIĘDZY EKONOMIĄ A PSYCHOLOGIĄ

Streszczenie: Ekonomia, jako nauka o działalności gospodarczej, budowała w ciągu wielu dziesięcioleci założenie o naturze człowieka gospodarującego. Model *homo oeconomicus* nie jest „jedynym słusznym” modelem. Podlegał on modyfikacjom rozciągającym się między dwoma podejściami badawczymi: psychologizmem i antypsychologizmem. W kilku ostatnich dziesięcioleciach psychologia rozszerzyła swój obszar badawczy na zachowania gospodarcze. Celem tych badań było sprawdzanie za pomocą metod indukcji niezupełnej, czy założenie o racjonalności człowieka gospodarującego odpowiada rzeczywistym stanom umysłu ludzkiego i możliwościom poznawczym. Na bazie tych badań wyodrębniła się psychologia ekonomiczna i ekonomia behawioralna. Badacze tych dziedzin przeciwstawiają metody indukcyjne hipotetyczno-dedukcyjnemu programowi badawczemu ekonomii głównego nurtu na podstawie obserwacji nieracjonalnych zachowań człowieka gospodarującego. Celem artykułu jest, po pierwsze, przegląd nurtów psychologicznego i antypsychologicznego w teoretycznym rozwoju ekonomii oraz, po drugie, pokazanie słabości i zagrożeń psychologizmu w ekonomii i w psychologii ekonomicznej. W artykule omówiono psychologiczne asocjacje A. Smitha i J.S. Milla, które ukształtowały standard ekonomii klasycznej. Następnie omówiono zwrot ku empiryzmowi logicznemu i postulat racjonalności K. Poppera. Zwrot ten ukształtował założenie o racjonalnym człowieku gospodarującym, który był stosowany w teorii ogólnej równowagi rynków. Teoria ta, jako statyczna i idealizacyjna, została poddana krytyce w nowych nurtach ekonomii, w których uchylane są idealizacyjne założenia ekonomii neoklasycznej w celu bardziej kompleksowego wyjaśniania rzeczywistości gospodarczej. Eksperymenty i inne metody indukcji niezupełnej są uzupełniającym narzędziem poszerzania wiedzy o rzeczywistości gospodarczej. W konkluzjach stwierdza się, że wnioskowanie indukcyjne jest zawodne i należy stosować możliwie najlepsze wyjaśnianie celowych działań ludzkich, np. wyjaśnianie intencjonalne. Natomiast poszukiwanie przyczyn zachowań gospodarczych w ograniczeniach poznawczych stwarza zagrożenie redukcją ekonomii jako nauki o społecznych relacjach w gospodarowaniu do nauk przyrodniczych.

Słowa kluczowe: ekonomia, psychologia, psychologizm, antypsychologizm, redukcjonizm.

1. Wstęp

Psychologia jest nauką stosunkowo młodą, liczącą niewiele ponad 100 lat, choć źródła zagadnień psychologicznych można szukać w filozofii starożytności, teologii średniowiecza i w naukach przyrodniczych rozwijających się jako odrębne empiryczne dziedziny poznania rzeczywistości. Choć przedmiot badań psychologii nie

był jednoznaczny, wiadomo było, że obejmuje on to, co nie jest przyrodniczą częścią natury człowieka. K.R. Popper [1992] wyodrębnił trzy światy jako obszary poznania rzeczywistości: świat przyrody, świat doznań i procesów psychicznych oraz świat wytworów kultury. Wszystkie nauki, które badają te światy, należą do nauk empirycznych, w odróżnieniu od nauk formalnych (aksjomatycznych), które odnoszą się nie do rzeczywistości, lecz do przyjętych *a priori* pewników i postulatów (nauki matematyczne i logika). Są to nauki przyrodnicze, zajmujące się badaniem świata przyrody, i nauki humanistyczne czy społeczne, badające świat wytworów kultury człowieka. Psychologia bada świat stanów, świadomości, czynności i procesów psychicznych. Jej przedmiot badań mieści się pomiędzy naturalną, przyrodniczą częścią człowieka a wytworami tego, co w człowieku jest transcendencją świata przyrody do świata kultury. Takie wyodrębnienie przedmiotu badań psychologii oznaczałoby, że psychologia nie jest ani nauką przyrodniczą, ani nauką humanistyczną [Brentano 1999]. Szczególny przedmiot psychologii rzutuje na problemy metodologiczne. Jeżeli psychologia ma być nauką empiryczną, to należy stosować metody obserwacji zmierzające do odpowiedzi na pytanie, jaki jest badany przedmiot, jakie ma cechy i relacje z innymi przedmiotami w danej zbiorowości. Wyniki obserwacji ujmuje się w formie zdań empirycznych, opisujących i/lub wyjaśniających, dlaczego jest tak, jak jest. Konieczne jest, aby były one formułowane w celu możliwości ich sprawdzenia. To typowy schemat postępowania badawczego w naukach przyrodniczych, zwłaszcza w fizyce, której przedmiot – materia nieożywiona – jest niezmienny. Natomiast świat psychiki jest zmienny, zróżnicowany, a poszczególne stany i procesy psychiczne występują we współzależnościach. Psychologia odstąpiła więc od introspekcji jako metody obserwacji i skoncentrowała się na szeroko rozumianych zachowaniach, obserwowanych na ogół za pomocą eksperymentu. Wyróżnia ją to spośród nauk empirycznych o człowieku. W naukach społecznych wyraziście przedstawił to M. Weber, twierdząc, iż celem poznania naukowego są działania społeczne, które można badać jako zachowania intencjonalne; można zatem dążyć do wyjaśnienia czynności człowieka w reakcji na postępowanie innych ludzi, poszukując sensu i motywów ludzkiej działalności [Brentano 1999].

Od kilku dziesięcioleci w psychologii rozwinęły się intensywne badania eksperymentalne dotyczące decyzji, zachowań, postaw, motywów, emocji i stanów poznawczych towarzyszących działalności gospodarczej. Doprowadziło to do wyodrębnienia się psychologii ekonomicznej. W Polsce kolejno ukazały się: praca zbiorowa pod red. T. Tyszki *Psychologia ekonomiczna*, publikacje T. Tyszki *Decyzje...* [2010] i T. Zaleśkiewicza *Psychologia ekonomiczna* [2011].

Gospodarowanie – jako zjawiska i procesy – to nieintencjonalne skutki intencjonalnych działań człowieka. Nie dziwiłoby zatem, iż psychologia zainteresowała się psychicznymi aspektami gospodarowania. Psychologia ekonomiczna wyróżnia się szczególnym stosunkiem do ekonomii jako nauki badającej gospodarowanie za pomocą swoistej metody poznania naukowego. Gospodarowaniem zajmują się: historia gospodarcza, geografia gospodarcza, statystyka gospodarcza, prawo gospodarcze

itd. Każda z tych dyscyplin bada gospodarowanie właściwymi sobie metodami, nie zamierzając zastąpić lub przeciwstawić swoich problemów i metod problemom i metodom ekonomii. Natomiast T. Zaleśkiewicz, autor podręcznika *Psychologia ekonomiczna*, konfrontuje ekonomię i psychologię ekonomiczną, twierdząc, iż ta ostatnia, w przeciwieństwie do ekonomii, wyjaśnia zachowania ekonomiczne. Czuję się zatem zobowiązana, jako ekonomistka, do zastanowienia się nad pytaniem, jaki jest sens takiej konfrontacyjnej postawy badawczej. Celem tej publikacji nie jest ocena podręcznika z psychologii ekonomicznej, lecz refleksja nad relacjami między ekonomią i psychologią. Obejmie ona kolejno omówienie psychologizmu w ekonomii, prób jego przezwyciężenia i tendencji redukcjonistycznych w ekonomii i psychologii ekonomicznej.

2. Psychologizm i antypsychologizm w ekonomii

Celem poznawczym ekonomii już w jej początkach było wyjaśnienie przyczyn sprawczych gospodarowania, tj. wytwarzania różnorodnych produktów i ich wymiany oraz ustalenie regularności w spontanicznie powtarzanych procesach produkcji i podziału. A. Smith, zadając pytanie o przyczyny bogactwa narodów, założył, że istnieją „pewne skłonności natury ludzkiej”, które są wspólne wszystkim ludziom [Smith 2007, s. 19]. Określił je jako interesowność i skłonność do wymiany i wzajemności. Apriorycznie zabezpieczył swoje rozumowanie przed fałszem logicznym, a jednocześnie otworzył „puszkę Pandory” na zarzut niezgodności założenia o reprezentatywności interesowności człowieka z rzeczywistością.

Następcy A. Smitha, w dążeniu do podtrzymania tego podejścia badawczego, zbudowali model człowieka gospodarującego, który pierwotnie był naznaczony psychologizmem. Ważne dla ekonomii założenie o interesowności człowieka wymagało głębszego uzasadnienia. J.S. Mill był nie tylko badaczem gospodarki, ale przede wszystkim logikiem i filozofem. Model człowieka gospodarującego oparł na dwóch założeniach: założeniu, iż logika jest nauką empiryczną, oraz na założeniu, iż w interesie człowieka leży unikanie bólu i cierpieniu, a poszukiwanie przyjemności.

Założenie, iż logika jest nauką empiryczną oznaczało, że ludzie faktycznie rozumują logicznie. Umysł ludzki nie musi zatem podporządkowywać się normom poprawnego rozumowania, ponieważ to on tworzy te normy i potrafi je nawykowo stosować. Rozumując na podstawie tego założenia, można wyciągać wnioski, które będą nie tylko poprawne, ale i prawomocne w poznaniu naukowym. Logiczny umysł formułuje zasady racjonalnego gospodarowania we własnym interesie. Oznacza to, że działanie człowieka jest celowe, zmierzające do powiększania nadwyżki korzyści nad kosztami.

Model człowieka gospodarującego J.S. Milla umożliwiał stosowanie wyjaśniania intencjonalnego do wyprowadzania dedukcyjnego hipotez o regularności pewnych zdarzeń i procesów gospodarczych. Mill wiedział, że hipotezy podlegają sprawdzeniu pod względem ich zgodności z rzeczywistością. Zbudował w tym celu

kanony indukcji, choć ich zastosowanie jest znikome. Pozostawał zatem w kręgu psychologizmu, oznaczającego, iż źródłem prawomocności nauki są właściwości ludzkiego umysłu [Mill 1962].

Psychologizm odrzucał ograniczenia ludzkiego poznania, w tym również ograniczenia poznania naukowego. Jednak w ekonomii utrzymywał się ze względu na możliwość sprowadzenia wszystkich „interesów” do jednego wymiaru – użyteczności. Atrakcyjność użyteczności dotyczy również psychologii zachowań, która potwierdza, że człowiek raczej unika cierpienia i nieprzyjemności.

Krytyka psychologizmu z pozycji empiryzmu logicznego doprowadziła do zastąpienia psychologii użyteczności przez logikę wyborów w ramach istniejących ograniczeń [Robbins 1937]. K.R. Popper zaproponował konstruowanie modeli typowych sytuacji społecznych [Popper 1985; 1992]. Nie wymaga to odwoływania się do psychiki z dwóch powodów. Po pierwsze, w analizie sytuacyjnej konkretne stany psychiczne są zastępowane przez abstrakcyjne lub typowe sytuacje. Po drugie, centralnym punktem analizy sytuacyjnej jest założenie, że różne osoby postępują adekwatnie lub właściwie w danej sytuacji. Dlatego potrzebna jest zasada racjonalności jako zasada właściwego działania w danej sytuacji. Jest to postulat metodologiczny, nie podlega zatem testowaniu. Nie oznacza to jednolitej postawy racjonalności ludzi gospodarujących, zatem jako domysł empiryczny racjonalność powinna być testowana. Czynią to badacze z dziedziny psychologii, choć pierwszeństwo należy się ekonomistom.

W ekonomii głównego nurtu postulat racjonalności został wprowadzony do sytuacji, w której osoby dokonujące wyboru mają precyzyjnie określony cel, kompletną informację i wiedzę. Zasada racjonalności nabrała więc nieoczekiwanie wymiaru hiperracjonalności, przy czym jeżeli celem człowieka jest maksymalizacja użyteczności, to spójna z tym była interpretacja zasady racjonalności jako racjonalności psychologicznej.

W ekonomii neoklasycznej¹, której przedstawiciele odeszli od psychologizmu, ukształtował się model człowieka gospodarującego, mający cztery właściwości: interes własny (*self-interest*), kompletna wiedza i informacja, świadomy namysł oraz reprezentatywność dla populacji ludzi gospodarujących.

Interes własny oznacza, że zachowanie ludzkie jest celowe. Zgodnie z propozycją M. Webera, L. von Misesa i innych przedstawicieli szkoły austriackiej jest to działanie. Pragnienia, dążenia ludzi są indywidualne i subiektywne. Człowiek dąży do osiągnięcia tego, co uważa za wartościowe. W modelach formalnych nadal przyjmuje się za reprezentantów celów człowieka gospodarującego – użyteczność i zysk, a szerzej pieniądź i majątek. Nie utożsamia się tak określonego celu gospodarczego z wąskim egoizmem, ponieważ byłby on przeciwny w dążeniu do własnego

¹ Ekonomia neoklasyczna jest nurtem świadomie odchodzącym od psychologizmu na rzecz logiki wyboru. Natomiast ekonomia klasyczna (A. Smith, D. Ricardo, J.S. Mill) wybrała psychologizm. Używanie określenia ekonomia klasyczna w znaczeniu ekonomii głównego nurtu znajdujące się w podręczniku T. Zaleśkiewicza [2011, s. 16] wprowadza nieporozumienie.

interesu. Nie uwzględnia się wprawdzie altruizmu, ale interpretuje się interes własny, podobnie jak P.H. Wicksteed [1933], jako non-tuizm, tj. interesowność uwzględniającą dążenia kontrahentów. Brakuje natomiast założenia o świadomym oszustwie, wprowadzaniu w błąd i innych środkach oportunistycznych. Zostało ono uwzględnione w nurcie nowej ekonomii instytucjonalnej. Kompletna wiedza i informacja odnosi się do danej sytuacji. Oznacza to, że ludzie mają doskonałą strukturalną wiedzę w odniesieniu do problemu, który mają rozwiązać. Może im natomiast brakować parametrycznej wiedzy i informacji o wartościach niektórych parametrów. Na przykład w modelu Arrowa–Debreu wymaga się, aby wszyscy znali funkcje użyteczności i możliwości produkcyjne wszystkich w danej sytuacji. Ogranicza to możliwości modelu do sytuacji statycznej. Budowanie modeli dynamicznych wymagałoby założenia o ryzyku, niepewności i niedoskonałej wiedzy.

Świadomy namysł oznacza, że ludzie świadomie rozważają różne opcje i wybierają pomiędzy nimi. Budowanie modelu sytuacyjnego jako formalnego modelu optymalizacyjnego ma aspekt psychologiczny. Łatwo bowiem można podważyć to założenie za pomocą argumentów psychologii kognitywnej, jak uczynił to H. Simon [1959, 2000]. Dotyczą one nie tylko mentalnych ograniczeń kalkulacji, ale również możliwości uczenia się, rozwiązywania problemów oraz ustalania spójnych i kompletnych celów oraz możliwych kierunków działania. Wcześniej M. Friedman [1953] próbował rozwiązać ten dylemat, uzasadniając, iż osoby, które nie potrafią świadomie wybierać w sytuacji rynkowej, zostaną z rynku wykluczone. Zatem jest to sugestia, że sytuacja „zmusza” ludzi do świadomego namysłu. Taką sytuację tworzy czysty, wolny mechanizm konkurencji. W rzeczywistości istnieje pomoc publiczna zmniejszająca konieczność świadomego namysłu, w znaczeniu neoklasycznym. Jednak ludzie, którzy liczą na pomoc publiczną, również świadomie kalkulują i rozważają różne opcje.

Reprezentatywność modelu człowieka gospodarującego jest nawiązaniem do koncepcji typów idealnych M. Webera [2002] i A. Schütza [1962-1966]. Neoklasyczny model *homo oeconomicus* jest zbudowany z niektórych typowych cech realnych osób charakteryzujących ramowo całą populację ludzką. Natomiast poszczególne osoby mogą się różnić wiedzą, umysłowością, konceptualnością, pamięcią, uczciwością. Na tej różnorodności koncentruje się psychologia ekonomiczna.

Podsumowując tę część refleksji na temat psychologizmu w ekonomii, należy stwierdzić, że próba odejścia od psychologii w ekonomii neoklasycznej ograniczyła możliwości poznawcze zjawisk i procesów gospodarczych do statycznych sytuacji, określonych przez warunki rynku doskonale konkurencyjnego.

3. Kierunki przewyżczenia antypsychologizmu w ekonomii

W modelu człowieka gospodarującego słabymi założeniami są: interesowność interpretowana jako egoizm, kompletna wiedza i informacja, niemożliwa w odniesieniu do przyszłych stanów oraz sytuacji makroekonomicznych i globalnych, świadomy

namysł, który nie jest powszechny lub nie jest możliwy w sytuacjach niepewności i niewiedzy. Słabość tych założeń podważa reprezentatywność modelu.

Neoklasyczny model wyboru został poddany różnorodnym zastrzeżeniom przez ekonomistów i psychologów. Najwcześniej sami ekonomiści zwrócili uwagę na jego słabości i ograniczenia poznawcze. G. Stigler bronił modelu rynku doskonale konkurencyjnego, wskazując, że choć jest on odległy od rzeczywistości, to stanowi dobry punkt odniesienia do badania konkretnych rynków [Stigler 1957]. Modele *homo oeconomicus*, rynku doskonale konkurencyjnego czy efektywnego rynku kapitałowego stanowią przykłady stosowania metody idealizacyjnej w ekonomii. Według koncepcji M. Webera miała ona służyć rozumieniu sensu działań gospodarczych i wyjaśnianiu intencjonalnemu. Model doskonale konkurencyjnego rynku oraz model równowagi K. Arrowa i G. Debreu dają takie możliwości. Pozwalają zrozumieć całość systemu gospodarczego, złożoność decyzji ekonomicznych oraz w konfrontacji z rzeczywistością pozwalają wyjaśnić, dlaczego gospodarki nie znajdują się w stanie równowagi. W ostatnim przypadku należy uchylać poszczególne założenia lub modyfikować je, a następnie sprawdzać, czy nowa interpretacja pozwala lepiej wyjaśnić złożone zjawiska i procesy gospodarcze.

Dla ekonomii kluczowe było przejście od analiz statycznych do dynamicznych, które cechuje niepewność. Dyskusja na ten temat rozpoczęła się w 1921 r., gdy F.H. Knight w USA opublikował *Risk, Uncertainty, and Profit*, a J.M. Keynes w Wielkiej Brytanii *A Treatise on Probability*. Koncepcje ryzyka są szczegółowe i dotyczą stanów, które można ubezpieczyć. Natomiast koncepcja niepewności jest szeroka, nie tylko ze względu na różne źródła niepewności, lecz przede wszystkim ze względu na niejasność, czy brak możliwości ustalenia prawdopodobieństwa jest subiektywny, czy obiektywny. Subiektywne definicje niepewności sformułowali S.G. Winter [1964] i J. Kirzner [1962] oraz K.J. Arrow [1974]. Winter i Kirzner zauważyli, że niepewność obejmuje nie tylko brak pewności, który stan rzeczywistości jest prawdziwy, ale również brak pewności, które stany są możliwe. Jest to radykalna niepewność i niewiedza. R.N. Langlois [1998] nazywał ją strukturalną niepewnością w przeciwieństwie do parametrycznej definicji Arrowa, która jest węższa i oznacza, że: „nie mamy kompletnego opisu świata, o którym wierzylibyśmy, że jest prawdziwy. Zamiast tego rozważamy świat jako będący w takim lub innym ciągu stanów. Każdy stan świata jest opisem, który jest kompletny dla wszystkich właściwych celów. Nasza niepewność polega na tym, że nie wiemy, który stan jest prawdziwy” (tłumaczenie B. Klimczak) [Arrow 1974].

W badaniach nad wyborami ekonomicznymi wyodrębnia się obecnie różne sytuacje: sytuację logiki wyboru przy braku niepewności, wybory w sytuacji ryzyka, wybory w sytuacji niepewności (w sensie Arrowa) oraz wybory w sytuacji niewiedzy (w sensie Wintera i Kirznera). Jest to stosowane w badaniach psychologicznych i ekonomicznych dotyczących decyzji indywidualnych. Trzeba podkreślić, że definicje niepewności i niewiedzy zaproponowane przez ekonomistów nie dotyczą tylko charakterystyki sytuacji, w której są dokonywane wybory, lecz również ograniczeń

poznawczych nauki i naukowców, którzy nie znają prawdziwego i pełnego obrazu rzeczywistości, są zatem skazani na nieustanne poszukiwania. Metoda indukcji niezupełnej, stosowana w psychologii, nie daje nadziei na dokonanie kompletnego opisu procesów decyzyjnych. Nie daje to również nadziei ekonomii na wyjaśnienie alokacji zasobów w ujęciu dynamicznym.

Założenia modelu człowieka gospodarującego podał w wątpliwość H. Simon [1959]. Twierdził, że zdolności człowieka do wykorzystania informacji i wiedzy oraz ustalania alternatywnych możliwości i porządkowania preferencji nie są doskonałe. Jego zarzuty pod adresem zasady racjonalności oraz badania nad wyborami w warunkach niepewności i niewiedzy mogłyby prowadzić do stwierdzenia nieracjonalności w wyborach ekonomicznych jako postępowania typowego. Miałyby to konsekwencje wykraczające poza ekonomię, czego przykładem był znany artykuł O. Langego *Maszyna licząca i rynek*. Ekonomiści głównego nurtu wysunęli wobec koncepcji ograniczonej racjonalności i działań satysfakcjonujących H. Simona kontrpropozycje wprowadzenia nowych ograniczeń sytuacyjnych. Oprócz ograniczenia zasobowego, popytowego i dochodowego W.J. Baumol i R.E. Quandt [1964] zaproponowali ograniczenie informacyjne i poznawcze, D. North zaś i inni przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej [Williamson 2000; North 1994] – ograniczenia instytucjonalne. Koncepcja ograniczonej racjonalności H.A. Simona, mimo wielu potwierdzeń dokonywanych w psychologii eksperymentalnej, nie uzyskała w ekonomii pełnej akceptacji, zwłaszcza, że Simon w późniejszych czasach podawał w wątpliwość możliwość uczenia się i wprowadzania innowacji [Simon 2000].

W ekonomii głównego nurtu, a także w ekonomii szkoły austriackiej i nowej ekonomii instytucjonalnej nastąpiło jedynie odejście od silnej maksymalizacji w znaczeniu neoklasycznym. Analizą sytuacyjną obejmuje się wówczas różne rodzaje rozsądnych działań w określonych sytuacjach. Świadczy to o tym, że badacze są świadomi, iż ich obowiązkiem jest wybranie najlepszego wyjaśnienia spośród dostępnych w danym postępowaniu badawczym. Indukcja enumeracyjna stosowana w psychologii ekonomicznej służy do formułowania zdań empirycznych (obserwacyjnych), natomiast celem poznania naukowego jest wyjaśnienie przyczyn. W odniesieniu do zjawisk i procesów gospodarczych jest to trudne, ponieważ pojedyncze działania ludzkie są celowe, natomiast ich skutki mają różne złożone przyczyny. Ekonomiści są przywiązani do hipotetyczno-dedukcyjnego modelu poznawczego, natomiast psycholodzy do modelu indukcyjnego bez wyraźnego akcentu na wyjaśnianie, ponieważ na ogół jest to wyjaśnianie przez wyszczególnienie bodźców, które spowodowały konkretną sytuację. P. Lipton, autor zasady wnioskowania do najlepszego wyjaśnienia, przedstawia naukę jako proces uczenia się opartego na warunkowaniu [Lipton 1991]. Badacze, pod wpływem dowodów potwierdzających ich hipotezy, przywiązują się do przyjętej strategii badawczej: indukcyjnej lub dedukcyjnej. Tymczasem nie można metodą indukcji uzasadnić, że jest ona bardziej wiarygodna od metod alternatywnych, np. falsyfikacjonistycznej, i odwrotnie –

mniej wiarygodna [Grobler 2006]. Należy zatem stosować zasadę wnioskowania do najlepszego wyjaśnienia, a nie warto przeciwstawiać sobie różnych metod wnioskowania, jak czyni to T. Zaleskiewicz [2011].

4. Tendencje redukcjonistyczne w ekonomii i psychologii ekonomicznej

Zasada wnioskowania do najlepszego wyjaśnienia skłania badaczy do poszukiwania możliwości wyjaśnienia przyczynowego, które jest stosowane w fizyce i chemii, i uważane za najbardziej wartościowe. Wykazywałam, że wyjaśnianie działań ludzkich jako celowych ogranicza możliwości wyjaśnienia do wyjaśniania intencjonalnego. Zaproponowana przez G.H. von Wrighta [1971] hermeneutyczna koncepcja polega na rozumowaniu, iż człowiek, który ma zamiar osiągnąć jakiś cel, dobiera środki, o których jest przekonany, że spowodują uzyskanie zamierzonego skutku. Wyjaśnianie działania nawiązuje do sylogizmu praktycznego:

P_1 : Osoba A dąży do osiągnięcia P

P_2 : Osoba A sądzi, że może spowodować P, jeżeli podejmie działanie V

K: Osoba A czyni V

W wyjaśnianiu tym akcent jest położony na intencje zarówno w zamierzeniu, jak i w działaniu. Intencjonalność działań nie jest uzasadniona żadnymi poprzednikami natury mentalnej. Różni to koncepcję von Wrighta od wyjaśniania przyczynowego wychodzącego od mentalnych powodów podjęcia działań, takich jak chęci, pragnienia, interesy, i analizującego skuteczność działań. Oddalony zostaje w ten sposób problem, które czynniki eksplanacyjne są istotne.

Poszukiwanie powodów mentalnych ludzkich decyzji i działań jest jednak kuszące, ponieważ przybliży wyjaśnianie do wyjaśniania przyczynowego. W tym kierunku badania prowadzili psycholodzy D. Kahneman, A. Tversky, R.H. Thaler. Ustalone przez nich eksperymentalnie efekty umysłowego księgowania, zakotwiczenia i metody heurystyczne zaowocowały atrakcyjną hipotezą o dwóch systemach myślenia: szybkim i powolnym. Ludzie popełniają błędy, nie badają wszystkich możliwości i ulegają złudzeniom, jeżeli nie myślą wystarczająco starannie, głęboko i wszechstronnie. Myślenie powolne byłoby więc odpowiednikiem świadomego namysłu z modeli ekonomii neoklasycznej. Podejmowanie racjonalnych decyzji jest więc możliwe, ale w sytuacji pozwalającej na powolne myślenie. Wskazanie na różnice w perspektywie myślenia pozwala na pogłębienie analizy ekonomicznej bez konieczności odstąpienia od zasady racjonalności. Przed badaczami staje kolejny problem: pytanie, dlaczego myślenie nie jest jednorodne. Odpowiedzi na takie pytanie nie udzieli ekonomia eksperymentalna. Wymaga to przesunięcia problemu do obszaru nauk przyrodniczych, przede wszystkim do neurofizjologii mózgu i centralnego układu nerwowego. Zaawansowane techniki badania mózgu pozwalają jednak tylko na ustalenie zależności między obserwowanymi różnicami mentalnymi a różnymi obszarami mózgu. Wiadomo, że ustalenie korelacji nie oznacza ustalenia, któ-

ry czynnik jest przyczyną. Badania mózgu, ze względu na hipotezę, iż jego budowa i funkcjonowanie są przyczyną różnych stanów mentalnych, nie uprawnia na razie do wyjaśniania przyczynowego. Należy jednocześnie zaznaczyć, że prowadzenie badań w tym kierunku stanowi powrót do hasła jedności nauki, głoszonego przez metodologów z tzw. Koła Wiedeńskiego. Oznacza ono redukcję jednych teorii do innych. Podstawą tej redukcji byłaby fizyka, jako nauka podstawowa. Wraz z rozwojem metod badawczych możliwe stałoby się zredukowanie nauk społecznych do psychologii, tej zaś do fizjologii i biologii, a następnie do chemii i fizyki.

Postulat redukowalności nauki został poddany krytyce. Zwrócono uwagę, iż powiązania między naukami przyrodniczymi są możliwe i się dokonują. Natomiast inne nauki empiryczne badają odrębne aspekty rzeczywistości, które nie nadają się do ujednoczenia. W szczególności zredukowanie wszystkich nauk o działaniach czy zachowaniach człowieka i jego wytworach do praw przyrodniczych oznaczałoby ostateczny wniosek, iż człowiek nie ma możliwości dokonywania wolnych wyborów, gdyż jest zdeterminowany przez swoją przyrodniczą naturę. W odniesieniu do badań mózgu w poszukiwaniu fizjologicznych przyczyn zachowań ekonomicznych należałoby także założyć, że badacze są również zdeterminowani swoją fizjologią. Wskazany zatem jest umiar i dystans wobec koncepcji jedności nauki za pomocą redukcji nauk o człowieku i jego wytworach do nauk przyrodniczych.

5. Podsumowanie

W świetle przedstawionych refleksji o relacjach między ekonomią a psychologią, zwłaszcza psychologią ekonomiczną, wolno twierdzić, że dokonuje się próby ujednoczenia języka opisu naukowego oraz budowy teorii pomostowej, jaką jest teoria perspektywy Kahnemana i Tversky'ego. Istnieją jednak zasadnicze różnice w budowaniu modelu człowieka gospodarującego. W ekonomii głównego nurtu człowiek ma swoje cele, które realizuje racjonalnie w ramach ograniczeń występujących w danej sytuacji. Korzyścią zastosowania tego modelu jest możliwość przewidywać w powtarzalnych sytuacjach. Natomiast predykcje zbyt ogólne mogą być łatwo odrzucone za pomocą enumeracji konkretnych zjawisk, które bada psychologia. Z kolei psychologia ekonomiczna pozwala na uwzględnienie różnych zjawisk, których nie może wyjaśnić ekonomia, takich jak oczekiwania wobec rynku kapitałowego. Różnorodność zachowań gospodarczych stwierdzanych w eksperymentach psychologicznych powoduje dostosowanie do każdego zachowania odpowiedniej funkcji celu. W ten sposób powstaje nadmiar modeli służących do interpretacji indywidualnych zachowań w poszczególnych sytuacjach. Ostatecznie celem poznawczym ekonomii jest wyjaśnianie zjawisk i procesów gospodarczych za pomocą założenia, że umysł ludzki stosuje uniwersalne metody formalne do dokonywania wyborów ekonomicznych. Założenie to obejmuje również badaczy rozwiązujących problemy ekonomiczne. Celem poznawczym psychologii jest badanie czynności psychicznych, stanów mentalnych i afektywnych w odniesieniu do zachowań gospodarczych.

Stwierdza się, że umysł ludzki służy do rozwiązywania szczegółowych problemów za pomocą wyspecjalizowanych metod, które próbuje się zidentyfikować metodami neurofizjologii. Różnice w metodach rozumowania można zatem wyjaśnić ze względu na odmienność celu poznawczego. Zbudowanie teorii perspektywy jako teorii pomostowej świadczy raczej o wartości eksplanacyjnej modeli ekonomicznych, choć psychologiczne modele, jako bliższe rzeczywistości, mogą dostarczać więcej zastosowań dla biznesu i polityki niż modele ekonomiczne.

Literatura

- Arrow K.J., *The Limits of Organization*, Norton, New York 1974.
- Baumol W.J., *Business Behavior, Value and Risk*, Macmillan, New York 1959.
- Baumol W.J., Quandt R.E., *Rules of thumb and optimally imperfect decisions*, "The American Economic Review" 1964, no. 54.
- Brentano F., *Psychologia z empirycznego punktu widzenia*, PWN, Warszawa 1999.
- Denzau A.T., North D.C., *Shared mental models: Ideologies and institutions*, "Kyklos" 1994, no. 47(1).
- Friedman M., *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago 1953.
- Grobler A., *Metodologia nauk*, Wydawnictwo Aurens–Wydawnictwo Znak, Kraków 2006.
- Hayek F.A. von, *The Counter-Revolution of Science*, Liberty Press, Indianapolis 1979.
- Kahneman D., *Pułapki myślenia*, Media Rodzina, Poznań 2012.
- Keynes J.M., *A Treatise on Probability*, Mcmillan, London 1962.
- Kirzner M., *Rational action and economic theory*, "Journal of Political Economy" 1962, no. 79.
- Knight F.H., *Risk, Uncertainty, and Profit*, University of Chicago Press, Chicago 1921.
- Langlois R.N., *Rule – Following, Expertise and Rationality: A New Behavioral Economics*, [w:] *Rationality in Economics: Alternative Perspectives*, Kluwer Academic Publishers, Boston, Dordrecht, London 1998.
- Lipton P., *Inference to the Best Explanation*, Routledge, London 1991.
- Mill J.S., *System logiki dedukcyjnej i indukcyjnej*, PWN, Warszawa 1962.
- Mises L. von, *Ludzkie działanie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- North D.C., *Trough time*, "American Economic Review" 1994, no. 84.
- Popper K.R., *The Rationality Principle*, [w:] *Popper Selections*, Princeton University Press, Princeton 1985.
- Popper K.R., *Wiedza obiektywna*, PWN, Warszawa 1992.
- Robbins L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London 1937.
- Schütz A., *Collected Papers*, The Hague 1962-1966.
- Simon H.A., *Theories of decision-making in economics and behavioral science*, "American Economic Review" 1959, no. XLIX (3).
- Simon H.A., *Bounded Rationality in Social Science. Today and Tomorrow*, "Mind and Society" 2000, no. 1.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Stigler G., *Perfect competition, historically contemplated*, "Journal of Political Economy" 1957, no. 1.
- Thaler R.H., Sunstein C.R., *Impuls*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań 2008.
- Tyszka T., *Decyzje: perspektywa psychologiczna i ekonomiczna*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa 2010.
- Tyszka T. (red.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004.

- Weber M., *Gospodarka i społeczeństwo*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Wicksteed P.H., *The Common Sense of Political Economy*, Robbins Editions, London 1933.
- Williamson O., *The New Institutional Economics: Taking stock, looking ahead*, "Journal of Economic Literature" 2000, no. 38.
- Winter S.G., *Economic "Natural Selection" and the Theory of the Firm*, Yale Economics Essays, 1964, no. 4.
- Wright G.H. von, *Explanation and Understanding*, Cornell University Press, Ithaca 1971.
- Zaleśkiewicz T., *Psychologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

RELATIONS BETWEEN ECONOMICS AND PSYCHOLOGY

Summary: Economics as a science on economic activity has built an assumption about the nature of economizing man over many decades. Homo oeconomicus model is not "the only right". It has been a subject to modifications extending between the two approaches of research: psychologism and anti-psychologism. In the last few decades, psychology has expanded its scope of research on economic behavior. The aim of this study is to validate by methods of incomplete induction, if the assumption of rationality of economizing man corresponds to the real states of the human mind and cognitive capabilities. On the basis of these studies the economic psychology and behavioral economics emerged. Researchers in these areas oppose inductive method to hypothetico-deductive research program of mainstream economics on the basis of observations of irrational behavior of economizing man. The purpose of this article is, first, an overview of trends: the psychological and antipsychological in the theoretical development of the economics and, secondly, to show the weaknesses and threats of psychologism in economics and economic psychology. The paper discusses the psychological associations of Adam Smith and John Stuart Mill, who shaped the standard of classical economics. Then it discusses the shift towards logical empiricism and rationality postulate of Karl Popper. This turn shaped the assumption of rational economizing man, which was used in the theory of general equilibrium of markets. This theory, as static and idealizational, has been criticized in the new branches of economics in which there are lifted idealization assumptions of neoclassical economics to more comprehensive explanation of economic reality. Experiments and other methods of incomplete induction are a complementary tool to raise awareness about the economic reality. The conclusions states that inductive reasoning is unreliable and there should be used the best possible explanation of intentional human actions, such as intentional explanation. In contrast, the search for causes of economic behavior in cognitive limitations poses a risk of reduction of economics as a science of social relations in economy to natural sciences.

Keywords: economics, psychology, psychologism, antipsychologism, reductionism.

- Scheer A.-W., *CIM Computer Integrated Manufacturing. Towards the Factory of the Future*, Springer, Berlin, Heidelberg 1994.
- Strykowski P., Scorpecci D., *Piracy of Digital Content*, OECD, Paris 2009.
- Szatkowski K., *Przygotowanie produkcji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.
- Thingiverse, *All categories*, 2013a, <http://www.thingiverse.com/categories> (dostęp: 09.06.2013).
- Thingiverse, *Thingiverse terms of use*, 2013b, <http://www.thingiverse.com/legal> (dostęp: 09.06.2013).
- Yan X., Gu P., *A review of rapid prototyping technologies and systems*, „Computer-Aided Design” 1996, vol. 28(4).

PROBLEM OF PROPERTY LAW IN THE CONTEXT OF 3D PRINTING TECHNOLOGY

Summary: This paper concerns the problem of intellectual property law in the context of 3D printing technology, that becomes more popular. In the age of universal digital communication and constant growth of importance of digital information goods, intellectual property is becoming a cause of dispute between different social groups. This is partly because of the impact of informal institutions formed during development of the Internet and social movements postulating free access to information (including the digital information goods). Other important issue is also the problem of public copyright infringement in order to achieve private benefits. Conflicts concerning enforcement of the intellectual property right are related to substantially all of the digitized content: written word, music, movies and software. On one hand the decrease of the costs of copying equipment, allows an average consumer to buy such a printer. On the other hand the increase of the Internet bandwidth makes this phenomenon more significant. 3D printing technology is the next stage of self-production process. This technology goes beyond the abstract world of information to a real world of physical goods. Thus, the violation of property rights refers now not only to information goods, but also to physical products. The authors put the thesis that the development of 3D printing technology will intensify the conflicts and will increase the number of abuses in area of intellectual property law. In this article the authors discuss the development of 3D printing technology, which originally was connected only with so-called rapid prototyping in the product development process. However, with cheaper equipment, this technology became available to a larger number of users who have used it to make the final products. This process was simultaneous to research projects conducted by academic institutions such as RepRap and Fab@Home. The main goal of RepRap project was to create self-replicating machine. The RepRap 3D printer allows to print more 3D printing devices. This project is regulated by copyleft licenses allowing to manipulate within the files with a legal authors permission. Extending the reflections on copyright issue the authors focused on the licenses that allow to share the projects files required for the creation of physical objects. Copyleft licenses are sometimes given illegally. Some of the project files contain elements that are under copyright restriction. This situation was discovered during the analysis of the content shared between users of 3D printers portals. This situation creates a great threat to the enterprises engaged in luxury goods because in this business the main value is the idea – the design. Easy replication provided by 3D printing technology enforces more effective copyright regulations or even modification of the form of distribution of items protected by law. The development of 3D printing technology will inevitably increase the number of conflicts and abuses in the field of intellectual property law, forcing changes in the business strategies of their respective owners.

Keywords: 3D printing, intellectual property law, *copyleft*.