

## WSTĘP

Podstawowym celem niniejszej pracy jest przedstawienie możliwości rozwijania badań interdyscyplinarnych w naukach ekonomicznych. Niewątpliwy postęp w nauce, szczególnie w XX wieku, odbywał się w wąskich specjalizacjach. Tak rozwijała się medycyna, fizyka, chemia, a także nauki społeczne. Należy jednak podkreślić, że w miarę wzrostu złożoności naszej ziemskiej cywilizacji wyrażającej się przede wszystkim w rosnącej liczbie mieszkańców, a w ślad za tym dynamicznego wzrostu gospodarczego wspieranego przez rozwój technologiczny, rośnie potrzeba transferu wiedzy między różnymi polami ludzkiej działalności. Dotyczy to również nauk społecznych. Nauki ekonomiczne (ekonomia i finanse, a także nauki o zarządzaniu i jakości) w ostatnich dekadach czerpią wiele z psychologii, nauk socjologicznych i nauk prawnych czy nawet z neurobiologii<sup>1</sup>. Świadomość konieczności zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska naturalnego wzmacnia te tendencje.

W przypadku ekonomii najbardziej oczywiste są powiązania z psychologią. Obecnie najbardziej akceptowaną definicją ekonomii jest sformułowanie Robbinsa (1935, s. 16): „Ekonomia jest nauką, która bada zachowania człowieka jako związku między celami i ograniczonymi środkami mogącymi mieć alternatywne zastosowania”. Pierwsza część jego definicji wskazuje na znaczenie badania zachowań człowieka. Jest to także stały element wielu współczesnych definicji ekonomii jako nauki (Backhouse i Medema, 2009). Możemy zatem przyjąć, że we współczesnej ekonomii jest pewien konsens co do tego, że podstawowym podmiotem ekonomii jako dyscypliny naukowej jest człowiek i jego zachowania związane z szeroko rozumianymi działaniami gospodarczymi.

Smith, który powszechnie uważany jest za „fundatora” współczesnej ekonomii, był nie tylko ekonomistą. Mając 29 lat, został profesorem filozofii moralnej na uniwersytecie w Glasgow. Przedmiot ten obejmował wówczas teologię, etykę, prawo i politykę, a w ramach tej ostatniej – także ekonomię. Według Heilbroner (1993, s. 64) Smith był „filozofem, psychologiem, historykiem i socjologiem, który stworzył wizję świata, obejmującą motywację ludzką, ‘etapy’ historyczne i mechanizmy ekonomiczne”.

Smith miał świadomość, że człowiek jest częścią ziemskiej przyrody i najbardziej społecznie rozwiniętym przedstawicielem świata zwierząt (2007, t. 1, s. 19, 94, 173). Zdawał sobie sprawę z procesów rozwojowych, które prowadziły

---

<sup>1</sup> Badania interdyscyplinarne w zakresie ekonomii, a także szerzej – nauk społecznych były i są prowadzone w Polsce, o czym świadczą trzy publikacje książkowe: (Polowczyk i in., 2018; Paliga i in., 2018; Wąsikowska i in., 2022).

od epoki myślistwa, zbieractwa, rolnictwa do współczesnej mu epoki handlu. Zachwycał się doskonałością tego ruchu w kierunku coraz większego dobrobytu ludzkości. Trzeba przy tym pamiętać, że nie znał jeszcze pojęcia ewolucji w sensie Darwina.

Teoria Smitha opiera się na dogłębnej znajomości historii i procesów gospodarczych, i to nie jednego kraju czy kontynentu, ale całego ówczesnego świata: od Chin po Europę i Amerykę. Jego wywody były formułowane na podstawie tego, co działo się w ówczesnych sklepach, warsztatach i pierwszych manufakturach. Pisał o ludziach, wśród których żył, o przedmiotach, które go otaczały, i o procesach, które były mu znane. Nie tworzył abstrakcyjnych modeli. Pisał o ludzkich słabościach i chciwości, które prowadzą m.in. do psucia prawa, monopoli, przywilejów cechowych, wyzysku pracowników itp. Te ludzkie ułomności, ściśle związane z ludzką naturą, nie zmieniły się w ciągu wieków (Polowczyk, 2009).

Późniejsi klasycy ekonomii Marshall<sup>2</sup> i Keynes<sup>3</sup> zwracali uwagę na kluczową rolę czynnika ludzkiego. Simon (1976), twórca koncepcji tzw. ograniczonej racjonalności (*bounded rationality*), badał, w jakim stopniu podejmowanie decyzji jest racjonalne i wyznaczane przez egoistyczne interesy. W przeciwieństwie do ekonomistów głównego nurtu, był zwolennikiem integracji z innymi naukami społecznymi.

Propozycję ewolucyjnej teoretycznej ramy dla integracji nauk behawioralnych przedstawił Gintis (2007). Według niego nauki behawioralne obejmują nauki ekonomiczne, biologię, antropologię, socjologię, psychologię i nauki polityczne. Każda z tych dyscyplin bada zachowanie człowieka, ale ich modele nie są kompatybilne. Jednak konieczne jest podjęcie wysiłków w celu integracji nauk społecznych opartej na teorii ewolucji zarówno genetycznej, jak i kulturowej.

Badania interdyscyplinarne w naukach społecznych mają charakter niszowy. Wynika to ze specyficznych uwarunkowań charakterystycznych dla branży nauki jako aktywności profesjonalnej. Badaczom trudno jest rezygnować z dotychczasowych przyzwyczajzeń i swoich osiągnięć. Jak zauważa Matera (2013, s. 5), „Dotyczy to zwłaszcza nauk ekonomicznych, których pozycja na przestrzeni ponad dwustu lat jest już dla niektórych badaczy na tyle ugruntowana, by ryzykować poddawanie jej kolejnym eksperymentom metodologicznym”.

---

<sup>2</sup> Marshall w swoim podstawowym dziele *Zasady ekonomiki* (1925, s. III–IV) stwierdził: „Głównym [...] przedmiotem badania ekonomiki są istoty ludzkie, których losem, dobrym czy złym, jest zmiana i postęp”.

<sup>3</sup> Keynes w swoim dziele *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza* (2003, s. 142–143) wprowadził pojęcie zwierzęcych instynktów (*animal spirits*). Stwierdził, że „[m]otorem decyzji jest nasz wrodzony pęd do działania i chociaż racjonalna część naszego «ja» stara się wybrać najlepszą możliwość i chociaż tam, gdzie się da, przeprowadzamy kalkulację, to często jednak powoduje nami kaprys, sentyment lub przypadek”.

Badacze, łącząc wyniki badań z różnych dyscyplin, narażają się na zarzuty mieszanania różnych metodologii.

Magala (2011, s. 258) zauważa, że „z punktu widzenia profesjonalnych hierarchii akademickich, w znacznym stopniu uzależnionych od biurokratycznie zdefiniowanych specjalizacji, badania interdyscyplinarne zawsze niosą ze sobą niebezpieczeństwo marginalizacji i utraty statusu zawodowego. Naukowiec, który prowadzi badania interdyscyplinarne, traci oparcie dla swojej kariery, swoją podstawę instytucjonalną”. Związane są z tym zasady publikowania i awansów w naukach ekonomicznych. Według Kornaia (2008, s. 310–311) młodzi naukowcy, chcący zrobić szybką karierę akademicką, zajmują się teoriami dobrze znanymi w środowisku. Wystarczy je nieco zmodyfikować i dopracować, a wtedy artykuł ma szansę na opublikowanie w renomowanych, najlepiej punktowanych czasopismach. Recenzenci mogą być anonimowi, ale i tak preferują prace podobne do własnych, a czasopisma ulegają stopniowej uniformizacji. Jeszcze bardziej radykalnie wypowiadał się na ten temat wieloletni redaktor pisma „Ky-klos” Frey (2003).

Nowe idee stanowią niepożądane zakłócenie w każdej organizacji. W ekonomii behawioralnej dobrze rozpoznano tę prawidłowość ludzkiego zachowania i określa się ją jako „skłonność do utrzymywania status quo” (*status quo bias*). Dobrym przykładem ilustrującym powyższe rozważania może być dyskusja na łamach czasopisma „Ekonomista”, jaka się rozwinęła po opublikowaniu książki *Podejście ewolucyjne w naukach społecznych* (Polowczyk i in., 2018) (zob. Styś, 2020; Kwaśnicki, 2020; Polowczyk, 2021).

Pomimo wielu przeszkód coraz bardziej oczywista staje się „współpraca ekonomistów z politologami, ale też z historykami, archeologami, etnografami, geografami, prawnikami, politologami, socjologami, a nawet z psychologami, biologami, lekarzami, inżynierami” (Matera, 2013, s. 16). W przyszłości może się zatem zrealizować idea konsyliencji (jedności) nauk, o której pisał Wilson (2002). W ten oto sposób nauki ekonomiczne, w tym ekonomia i nauki o zarządzaniu, mogą uzyskać zupełnie nowe podstawy, które wzmocnią ich status naukowy.

Według obecnej klasyfikacji nauk w Polsce (Rozporządzenie, 2018) dziedzina nauk społecznych składa się z następujących dyscyplin: ekonomia i finanse, geografia społeczno-ekonomiczna i gospodarka przestrzenna, nauki o bezpieczeństwie, nauki o komunikacji społecznej i mediach, nauki o polityce i administracji, nauki o zarządzaniu i jakości, nauki prawne, nauki socjologiczne, pedagogika, prawo kanoniczne i psychologia.

Monografia składa się z dziesięciu rozdziałów napisanych przez autorów z trzech centrów akademickich: poznańskiego, wrocławskiego i katowickiego. Poznań reprezentuje siedmiu autorów (sześciu z Uniwersytetu Ekonomicznego oraz jeden z Wyższej Szkoły Zarządzania i Bankowości). Z Wrocławia jest

dwoje autorów – z Uniwersytetu Ekonomicznego i Uniwersytetu Wrocławskiego. Natomiast Katowice reprezentuje autor z Uniwersytetu Śląskiego.

Rozdział pierwszy, *Wojna w dobie „powrotu historii”*, łączy ekonomię z historią (należącą do dziedziny nauk humanistycznych), a także z naukami o polityce i administracji oraz naukami o bezpieczeństwie (należącymi do dziedziny nauk społecznych). Autor nawiązuje bezpośrednio do aktualnych wydarzeń związanych z napaścią militarną Rosji na Ukrainę w lutym 2022 roku. Podkreśla, że nie da się całkowicie oddzielić sfery aktywności gospodarczej ludzi od innych obszarów życia społecznego, między innymi od sfery polityki w jej wymiarze wewnętrznym i międzynarodowym. Stąd wynika konieczność badania zjawisk wojen i ich konsekwencji o wymiarze gospodarczym. W szczególności ważne jest pytanie: Skąd biorą się wojny i czy jest możliwy wieczny pokój? Dlaczego konflikty militarne ciągle gdzieś wybuchają? Wojny są integralną, czyli na swój sposób „naturalną” częścią życia społecznego jako element triady: państwo – polityka – wojna. Jednakże to konkretni ludzie podejmują decyzje uruchamiające wojenną machinę, kierując się subiektywnymi przesłankami, ale zawsze z patriotycznymi hasłami na sztandarach.

Rozdział drugi, *Znaczenie interdyscyplinarności w rozwoju marketingu*, jest poświęcony rozwojowi marketingu i jego związkom z innymi dyscyplinami nauki. Marketing stał się awangardą nurtu interdyscyplinarnego w naukach społecznych. Przyczyniły się do tego ogromne nakłady finansowe wielkich korporacji, a także instytucji państwowych i politycznych. Podmioty, które rozumiały konieczność interdyscyplinarnego podejścia do badania zachowań konsumentów (a także wyborców), zwiększały szanse na umacnianie swojej pozycji na rynku. Pomocny okazał się rozwój ekonomii behawioralnej wskazującej na znaczenie emocji w zachowaniach konsumentów. Dbalność o skuteczność narzędzi marketingu wymagała współpracy z sektorami kreatywnymi: filmem, radiem, telewizją i internetem. Prowadziło to do modyfikowania metod badawczych wykorzystywanych w marketingu, a także podejmowania wysiłków w celu tworzenia własnych metod, takich jak analiza skuteczności promocji, tworzenie koncepcji nowych produktów czy mierzenie pozycji marki. Do działań marketingowych nieustannie włączano innowacje technologiczne (na przykład data science, skanowanie aktywność mózgu, rejestracja ruchu gałek ocznych).

Rozdział trzeci, *Psychologiczne i neuronaukowe podstawy podejmowania decyzji*, wyjaśnia procesy formułowania decyzji gospodarczych i biznesowych z uwzględnieniem najnowszych osiągnięć psychologii i neuronauk. Przedstawiono dualistyczne koncepcje funkcjonowania mózgu, a także znaczenie afektu i poznania w procesach decyzyjnych. Zwrócono uwagę na różnice terminologiczne między koncepcjami propagowanymi w literaturze ekonomicznej przez Kahnemana (System 1 i System 2) a najnowszymi opracowaniami dotyczącymi zarządzania, w których dominuje podział na X-system i C-system. Sformuło-

wana została teoria afektywno-kognitywna (*affect cognitive theory*) sugerująca, że kluczowe są wielopoziomowe fizyczne i społeczne okoliczności, w których stany emocjonalne wpływają na efekty poznania decydentów. Decydenci są postrzegani jako „emocjonalni kognitywiści” (*emotional cognizers*). Przedstawiono możliwości wykorzystania osiągnięć neuronauki. Omówione zostały także różnice między heurystykami i ewolucyjnymi skłonnościami poznawczymi. W szczególności podkreślona została rola procesów odwzajemniania i zaufania jako kluczowych skłonności poznawczych w relacjach społecznych.

Rozdział czwarty, *Neurobiologia relacji w świecie nadmiaru informacji*, wyjaśnia procesy ekonomiczne i społeczne poprzez wykorzystanie osiągnięć psychologii, pedagogiki i neuronauk. Autor zwraca uwagę na niedostosowanie naszych mózgów do wymagań, jakie stwarza współcześnie nadmiar informacji. Mózgi naszych przodków ewoluowały w niewielkich grupach zbieraczo-myśliwskich, w których niedobór podstawowych dóbr i potrzeb był powszechny. Nadmiar jest nowym zjawiskiem, które pojawiło się na obecnym etapie rozwoju naszej cywilizacji w krajach najbardziej rozwiniętych. Dotyczy w szczególności pożywienia, powodując epidemię otyłości, która paradoksalnie dotyka głównie najuboższe warstwy społeczne. Mamy także do czynienia z nadmiarem informacji, które atakują nasze umysły głównie poprzez internet. Świat nadmiaru staje się źródłem niebezpiecznego przeciążenia. Zmiana skali zmieniła nasze istotne cechy w jedne z najpoważniejszych wyzwań przyszłości. Nadmiar negatywnych bodźców zewnętrznych staje się zagrożeniem dla przeładowanych systemów nerwowych.

Rozdział piąty, *Wzajemność wśród Polaków i rola polityki społecznej w jej kształtowaniu*, przedstawia wyniki badań nad odwzajemnianiem społecznym w Polsce. Wzajemność jest przedmiotem zainteresowania antropologii, psychologii społecznej, prawa, biologii, socjologii i ekonomii. Skłonność do odwzajemnienia jest cechą wrodzoną, która rozwinęła się w wyniku długiego procesu ewolucji. Ludzie nagradzają innych za zachowania wychodzące poza to, co jest obowiązkiem, i karzą, gdy zachowania innych nie spełniają norm społecznych. Dzieje się tak nawet wtedy, gdy ukaranie innej osoby wymaga poniesienia kosztów. Człowiek odwzajemniający (*homo reciprocans*) nie kładzie akcentu na równość efektów podziału, ale na zachowanie równowagi pomiędzy obciążeniami i nagrodami. Dąży do sprawiedliwości i oczekuje od innych stosowania się do istniejących norm społecznych. Wzajemność wymaga zaufania wobec innych, w większości obcych ludzi. Ludzie uczą się poprzez interakcje z innymi osobami, dzięki czemu wiedzą, jak rozpoznawać, komu można, a komu nie można ufać.

Rozdział szósty, *Relacje między kulturą a ekonomią – kulturyzacja ekonomii i ekonomizacja kultury w kontekście determinizmu technologicznego*, przedstawia relacje między sferami kultury i ekonomii, a w tym przenikanie się obu tych

sfer. Związki między kulturą i ekonomią, a w szczególności rozwojem nowych technologii cyfrowych, mają złożony i wielowymiarowy charakter. Wynikają z tego zarówno pozytywy, jak i zagrożenia. Internet sprzyja rozwojowi kreatywności i prowadzi do rozwoju kultury uczestnictwa, którą cechuje wirtualność, multimedialność i interaktywność. Sztuczna inteligencja zmienia sposoby pracy w sferze kultury, ale technologia nie zastępuje kreatywności, lecz ją uzupełnia oraz wzmacnia. Dokonująca się ewolucja kultury wiąże się z powstaniem kultury nadmiaru. Komercyjne mechanizmy internetu powodują, że użytkownicy otrzymują treści, których algorytmy identyfikują jako zgodne z ich profilem potrzeb. Zamykanie się internautów w odizolowanych światach i korzystanie z treści zgodnych z dotychczasowymi postawami grozi zawężeniem światopoglądu. Są to negatywne konsekwencje wynikające z logiki upraszczania, automatyzacji i algorytmizacji mediów oraz komunikacji cyfrowej.

Rozdział siódmy, *Religia jako czynnik kulturowy a rozwój rachunkowości w wybranych państwach azjatyckich*, wyjaśnia wpływ, jaki na rozwój rachunkowości na terenie wielkich krajów azjatyckich (Indii, Chin oraz Indonezji) wywarły religie jako czynnik kulturowy. Związki pomiędzy rozwojem rachunkowości a przesłaniem głównych religii w wybranych państwach azjatyckich wskazują, że wpływ religii na rachunkowość jest istotny. Dla zilustrowania tego procesu wybrano kraje rozwinięte pod względem gospodarczym i zróżnicowane religijnie (hinduizm, buddyzm, konfucjanizm, islam). Wpływ systemów religijnych na rachunkowość dotyczy w szczególności takich obszarów, jak: zakres informacji generowanych przez rachunkowość, krąg odbiorców, oczekiwania interesariuszy względem rachunkowości, ranga ujawnień i poszczególnych zasad rachunkowości czy wypracowanie systemu kontroli i audytu. Rozdział ten łączy wyspecjalizowane zagadnienia z rachunkowości i finansów z dyscypliną nauk o kulturze i religii (dziedzina nauk humanistycznych). Kultura oddziałuje na osobowość, sposób rozumowania, rozwiązywania problemów, wywierając tym samym wpływ na powiązania i sposób funkcjonowania systemów politycznych i gospodarczych.

Rozdział ósmy, *Grzeszne spółki: synteza 15 lat badań teoretycznych i empirycznych*, wpisuje się w nurt finansów behawioralnych, łącząc wiedzę z zakresu finansów spółek giełdowych i psychologii inwestorów. Jest poświęcony spółkom zajmującym się produkcją alkoholu, tytoniu lub grami hazardowymi. Przedstawione zostały różnice w sposobie definiowania grzesznych spółek i problemy ich dotyczące: sposoby szacowania premii za inwestycje, a także determinanty skłonności do inwestowania. Ponadto opisano badania analizujące wybrane przypadki, w których grzeszne inwestycje mogą być postrzegane odmiennie, to znaczy jako niegrzeszne. Przedstawiony został podział inwestorów na różne klasy ze względu na ich wrażliwość społeczną. Część inwestorów unika inwestowania w grzeszne spółki, mimo że te dają większe zwroty z zainwestowanego kapitału, czego dowodzą badania empiryczne. Coraz częściej za budowanie portfela in-

westycyjnego odpowiedzialne są zaawansowane algorytmy (sztuczna inteligencja) działające na rzecz inwestora indywidualnego lub instytucjonalnego. Wyniki eksperymentów sugerują, że ludzie mają awersję do algorytmów i wolą, aby decyzje inwestycyjne były podejmowane przez ludzi. Zjawisko to występuje zarówno w spółkach grzesznych, jak i konwencjonalnych.

Rozdział dziewiąty, *Finanse ewolucyjne*, jest poświęcony nowym trendom w teorii finansów. Finanse ewolucyjne różnią się zarówno od klasycznej teorii finansów, opartej na teorii równowagi ogólnej, jak i nowszego podejścia behawioralnego. W finansach ewolucyjnych uwzględnia się zachowania finansowe rzeczywistych agentów, ale w przeciwieństwie do podejścia behawioralnego, próbuje się wyjaśnić te zachowania, wykorzystując analizę procesów ewolucji historycznej lub procesów podobnych do ewolucji (procesów, które mają ten sam mechanizm co ewolucja biologiczna). W rozdziale dokonano przeglądu literatury związanej z tym tematem. Klasyczne podejście ukształtowało się na gruncie teorii równowagi ogólnej i przedstawia przede wszystkim argumenty teoretyczne, natomiast w podejściu behawioralnym stosuje się metody bardziej empiryczne. Bada się, jak rzeczywiście zachowują się jednostki, które muszą dokonywać takich wyborów jak decyzje na rynkach finansowych. O ile podejście klasyczne ma silnie rozbudowaną teorię, o tyle podejście behawioralne dysponuje mocną podstawą empiryczną. Finanse ewolucyjne próbują dokonać syntezy obu tych podejść. Biorą pod uwagę rzeczywiste zachowania agentów na rynku (jak w podejściu behawioralnym) i próbują wytłumaczyć te zachowania teoretycznie na podstawie teorii ewolucji.

Rozdział dziesiąty, *Czego nauki prawne mogą się nauczyć od ekonomii? Sprawa pomocy publicznej po COVID-19*, łączy nauki prawne z ekonomią. Przedstawiony został najnowszy dorobek orzecznicy europejskiego prawa pomocy publicznej, co pozwoliło na zidentyfikowanie interpretacyjnych trendów, które ujawniły się w czasie udzielania wsparcia przedsiębiorstwom dotkniętym skutkami pandemii COVID-19. Na tej podstawie podjęto próbę odpowiedzi, w jakich obszarach prawo mogłoby więcej zaczerpnąć z dorobku nauk ekonomicznych podczas oceny dopuszczalności pomocy państwa w warunkach, w których trudności gospodarcze ewoluują, tzn. po pewnym czasie mają inny charakter niż na początku pandemii. Omówione zostało zjawisko hazardu moralnego uzależnienia beneficjentów od przedłużającego się subsydiowania. Przedstawione zostały rekomendacje wykorzystania dorobku nauk ekonomicznych dla zminimalizowania negatywnych skutków zidentyfikowanych luk prawnych. W szczególności wskazano, że kryteria pomocy publicznej dla przedsiębiorstw powinny uwzględniać instrumenty ekonomiczne, podobnie jak to jest w prawie ochrony konkurencji i zapobiegania koncentracji. Pomoc państw dla przedsiębiorstw w Unii Europejskiej powinna być poddana większym rygorom opartym na dorobku nauk ekonomicznych.

Poszczególne rozdziały różnią się istotnie pod względem zawartych treści, jak i zastosowanych metod badawczych. Przedstawione zagadnienia potwierdzają celowość i ważność projektów interdyscyplinarnych dążących do integracji wiedzy z nauk społecznych, a w szczególności ekonomii i finansów, z naukami o zarządzaniu i jakości, psychologią, naukami o komunikacji społecznej i mediach, naukami o polityce i administracji, naukami prawnymi i naukami socjologicznymi.

Książka jest dedykowana pracownikom naukowym i doktorantom dyscyplin w dziedzinie nauk społecznych, a szczególnie ekonomii. Wybrane rozdziały mogą być wykorzystywane do celów dydaktycznych na zajęciach z odpowiednio przygotowanymi studentami na drugim stopniu studiów magisterskich, a także na studiach podyplomowych.

Praca, którą przekazujemy w ręce Czytelników, jest efektem kilkuletnich interdyscyplinarnych seminariów pod hasłem „Paradygmat ewolucji w naukach społecznych”. Seminarium to odbywa się od 2015 roku w ramach Instytutu Gospodarki Międzynarodowej Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Głównym celem seminarium jest integracja wiedzy z nauk społecznych poprzez dyskusje, dzielenie się wiedzą i kooperację w ramach wspólnych projektów badawczych. W seminariach uczestniczą przedstawiciele różnych dyscyplin nauk społecznych połączonych wspólną ideą dzielenia się wiedzą.

Jan Polowczyk

## Bibliografia

- Backhouse, R. E. i Medema, S. G. (2009). On the definition of economics. *Journal of Economic Perspectives*, 23, 1, 221–233.
- Frey, B. S. (2003). Publishing as prostitution? – Choosing between one’s own ideas and academic success. *Public Choice*, 116, 205–223.
- Gintis, H. (2007). A framework for the unification of the behavioral sciences. *Behavioral and Brain Sciences*, 30, 1–61.
- Heilbroner, R. L. (1993). *Wielcy ekonomiści. Czasy, życie, idee*. Państwowe Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Keynes, J. M. (2003). *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kornai, J. (2008). *Sila idei. Zapiski z intelektualnej podróży*. Wydawnictwo Naukowe SCHOLAR.
- Kwaśnicki, W. (2020). Uwagi na marginesie książki „Podejście ewolucyjne w naukach społecznych”. *Ekonomista*, 5, 756–765.
- Magala, S. J. (2011). *Kompetencje międzykulturowe*. Wolters Kluwer.
- Marshall, A. (1925). *Zasady ekonomiki*. Wydawnictwo M. Arcta w Warszawie.



- Matera, R. (2013). Wybrane argumenty na rzecz interdyscyplinarności badań na styku nauk ekonomicznych i politycznych. *Polityka i Społeczeństwo*, 4(11), 5–18.
- Paliga, R., Miciuła, I. i Saja, K. (2018). *Interdyscyplinarność w globalnym świecie*. Wydawnictwo Naukowe Sophia.
- Polowczyk, J. (2009, wrzesień). O konieczności powrotu ekonomii do swoich korzeni. *Przegląd Organizacji*, 3–5.
- Polowczyk, J. (2021). Polemika z Witoldem Kwaśnickim. *Ekonomista*, 4, 550–554.
- Polowczyk, J., Witczak, H. i Błaszak, M. (red.). (2018). *Podejście ewolucyjne w naukach społecznych* (2018). CeDeWu.
- Robbins, L. Ch. (1935). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Macmillan.
- Rozporządzenie. (2018). Rozporządzenie Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego (Dz. U. z 2018 r., poz. 1818).
- Simon, H. A. (1976). *Działania administracyjne*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Smith, A. (2007). *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Styś, A. (2020). Recenzja książki „Podejście ewolucyjne w naukach społecznych”. *Ekonomista*, 6, 917–920.
- Wąsikowska, B., Wawrzyniak, A. i Witek, M. (red.). (2022). *Interdyscyplinarność w naukach ekonomicznych. Zastosowanie metod i technik neuronauki poznawczej oraz modeli kognitywistyki*. CeDeWu.
- Wilson, E. O. (2002). *Konsiliencja. Jedność wiedzy*. Wydawnictwo Zysk i S-ka.