

Załącznik 2a

***Autoreferat przedstawiający opis dorobku
i osiągnięć naukowych***
(w języku polskim)

dr Wojciech Bizon

Sopot, 14 marca 2019 r.

SPIS TREŚCI

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O KANDYDACIE	3
1.1. Imię i nazwisko	3
1.2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe i wykształcenie	3
1.3. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych.....	3
2. WSKAZANIE OSIĄGNIĘCIA WYNIKAJĄCEGO Z ART. 16 UST. 2 USTAWY Z DNIA 14 MARCA 2003 R. O STOPNIACH NAUKOWYCH I TYTULE NAUKOWYM ORAZ O STOPNIACH I TYTULE W ZAKRESIE SZTUKI (DZ. U. 2016 R. POZ. 882 ZE ZM. W DZ. U. Z 2016 R. POZ. 1311).....	4
2.1. Tytuł osiągnięcia naukowego.....	4
2.2. Autor, tytuł publikacji, nazwa wydawnictwa, rok wydania, recenzenci wydawniczy oraz oznaczenia klasyfikacyjne.....	4
2.3. Omówienie celu naukowego pracy i osiągniętych wyników wraz z omówieniem ich ewentualnego wykorzystania	4
3. OMÓWIENIE POZOSTAŁYCH OSIĄGNIĘĆ NAUKOWO-BADAWCZYCH.....	14
3.1. Ewolucja zainteresowań naukowych i główne obszary aktywności badawczej.....	14
3.2. Kwantyfikacja dorobku naukowego.....	28
3.3. Kierowanie projektami i udział w programach badawczych	29
3.4. Nagrody i wyróżnienia.....	31
3.5. Wystąpienia na konferencjach i seminariach naukowych.....	31
3.6. Recenzje naukowe oraz udział w radach naukowych i komitetach organizacyjnych konferencji.....	32
3.7. Członkostwo w organizacjach i towarzystwach naukowych, prace eksperckie oraz współpraca ze środowiskiem praktyków	32
3.8. Staże i koordynowanie współpracy zagranicznej	33
3.9. Szkolenia i certyfikaty	33
3.10. Osiągnięcia dydaktyczne i popularyzatorskie.....	34
3.11. Pełnione funkcje i wybrane zadania administracyjne w sektorze nauki i szkolnictwa wyższego.....	35

1. PODSTAWOWE INFORMACJE O KANDYDACIE

1.1. Imię i nazwisko

Wojciech Bizon

1.2. Posiadane dyplomy, stopnie naukowe i wykształcenie

- 2006 Doktor nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii
Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny
Tytuł rozprawy:
Kształtowanie gospodarki opartej na wiedzy w świetle teorii wzrostu endogenicznego
Promotor:
dr hab. Marian Turek, prof. UG
Recenzenci:
prof. dr hab. Eufemia Teichmann, prof. dr hab. Zygmunt Krasucki
Rozprawę wyróżniono
- 1994-1999 Tytuł zawodowy magistra ekonomii
Jednolite 5-letnie dzienne studia magisterskie
Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny
Kierunek: ekonomia
Specjalność: handel zagraniczny
- 1997-1998 Ecole Supérieure de Commerce de Chambéry (Francja)
Studia w ramach programu TEMPUS
Specjalizacja: zarządzanie i finanse

1.3. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych

Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny, Katedra Makroekonomii:
od 01.01.2007 r. – adiunkt
od 01.10.2001 r. do 31.12.2006 r. – asystent

2. WSKAZANIE OSIĄGNIĘCIA WYNIKAJĄCEGO Z ART. 16 UST. 2 USTAWY Z DNIA 14 MARCA 2003 R. O STOPNIACH NAUKOWYCH I TYTULE NAUKOWYM ORAZ O STOPNIACH I TYTULE W ZAKRESIE SZTUKI (Dz. U. 2016 R. POZ. 882 ZE ZM. W Dz. U. z 2016 R. POZ. 1311)

2.1. Tytuł osiągnięcia naukowego

Monografia naukowa pt.

Wiedza i jej transfer z perspektywy współczesnej ekonomii. Wykorzystanie instrumentarium ekonomii behawioralnej w edukacji ekonomicznej

2.2. Autor, tytuł publikacji, nazwa wydawnictwa, rok wydania, recenzenci wydawniczy oraz oznaczenia klasyfikacyjne

Wojciech Bizon, *Wiedza i jej transfer z perspektywy współczesnej ekonomii. Wykorzystanie instrumentarium ekonomii behawioralnej w edukacji ekonomicznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2019.

396 stron, 20 arkuszy wydawniczych

ISBN 978-83-7865-759-0

JEL Classification Codes: A22, D83, D90, C93, I21.

Recenzent wydawniczy: dr hab. Jan Fazlagić, prof. UEP

2.3. Omówienie celu naukowego pracy i osiągniętych wyników wraz z omówieniem ich ewentualnego wykorzystania

Przesłanki do podjęcia tematu

Zatytułowałem książkę, która stanowi moje osiągnięcie naukowe przedkładane w postępowaniu habilitacyjnym: *Wiedza i jej transfer z perspektywy współczesnej ekonomii*, dodając podtytuł: *Wykorzystanie instrumentarium ekonomii behawioralnej w edukacji ekonomicznej*. Nie było łatwe znalezienie klamry, która w zwartej formie złączy cztery najważniejsze obszary proponowanych analiz. Punktem wyjścia musi być wiedza, a kolejnym krokiem jej przekazywanie. Rozważania na ich temat osadziłem w kontekście współczesnej ekonomii z bardzo ważnego powodu. Otóż, w mojej ocenie, w ostatnich dekadach szczególnie dwa nurty zdają się dołączać do głównego jej rdzenia – problematyka gospodarki opartej na wiedzy i informacjach oraz ekonomia behawioralna. Choć każdy z nich oddziałuje na dzisiejszą ekonomię z innej strony, to z perspektywy prowadzonych przeze mnie badań – idealnie się wpisują w tematykę niniejszej pracy. Pragnę nadmienić, że od lat próbuję analizować mechanizmy transferu wiedzy, a przez to do pewnego stopnia edukację ekonomiczną, poszukując odpowiedzi na pytanie, czego się z ekonomii uczyć oraz jak ten proces usprawniać. Jednocześnie fascynujące są osiągnięcia ekonomii behawioralnej, które dowodzą, że zrealizowanie trudnych celów możliwe jest dzięki zastosowaniu prostych środków. W pewnym okresie mojej pracy badawczej nasunęło się zatem pytanie, czy nie można by niektórych

narzędzi z wciąż rozbudowującego się instrumentarium interwencji behawioralnych wykorzystać do stymulowania procesów uczenia się lub – szerzej – edukacji, w tym ekonomicznej?

Odpowiedź dał przegląd dostępnych badań. Okazało się, że do niedawna ekonomia behawioralna omijała edukację oraz transfer wiedzy bardzo szerokim łukiem. To dość zaskakujące, ponieważ jednocześnie znane i nagłościane były liczne przykłady skutecznych interwencji podejmowanych w służbie zdrowia, finansach czy marketingu. Jednocześnie mając solidną podbudowę w zakresie transferu wiedzy i umiejętności, wynikającą z kilkunastu lat pracy, prowadzenia kilku projektów i opublikowania kilkudziesięciu prac z pokrewnych dziedzin, postanowiłem na bazie wiedzy o oddziaływaniach behawioralnych w finansach małych i średnich przedsiębiorstwach, połączyć kwestię wiedzy, edukacji oraz impulsów i bodźców behawioralnych w jeden spójny konstrukt. W tym celu pilotażowo wprowadziłem wybrane instrumenty do swojej pracy dydaktycznej, projektując początkowo kilka prostych eksperymentów, głównie w środowisku akademickim. Zaistniałe procesy starałem się na bieżąco analizować, badając uwarunkowania i efekty określonych metod. Wstępne wyniki były obiecujące, a zatem dalszym etapem rozwoju zawodowego powinno stać się zmierzanie do usystematyzowania spostrzeżeń z tej sfery aktywności naukowej i w konsekwencji zaproponowanie spójnej koncepcji, która docelowo może połączyć wiedzę, jej transfer i absorpcję z instrumentarium ekonomii behawioralnej. Stanowi to tło do powstania tej książki.

Cel naukowy, hipotezy badawcze, struktura i przyjęte metody w pracy

Jak zaznaczyłem, przejawiane zainteresowanie problematyką wiedzy oraz jej związków z ekonomią i gospodarką wynika z kilku głównych przesłanek. Jedną z nich jest obserwowana eksplozja wiedzy, którą egzemplifikują rosnące liczby określające pojemności baz danych, przyznawane patenty czy publikacje naukowe. Mimo pewnych zastrzeżeń, które formułuję w książce, można przyjąć, że wzrastająca ilość wiedzy obecnej w gospodarce powinna przyczyniać się do zintensyfikowania pożądanych zmian w sferze dobrobytu społeczno-ekonomicznego. Ten fakt rodzi jednakże w mojej ocenie pewne dodatkowe pytania szczegółowe, na przykład o automatyzm takich procesów, czynniki katalizujące, stymulanty oraz bariery. Takie rozumienie znaczenia wiedzy stanowi przez to kolejną przesłankę do rozwinięcia tematu, którą jest w tym ujęciu rola mechanizmów transferu wiedzy, zarówno tej o charakterze ogólnym, jak i w jej szczególnej postaci: wiedzy ekonomicznej. Oznacza to, że apriorycznie przyjmuję (w zgodzie z dominującym nurtem reprezentowanym od lat w literaturze przedmiotu, np. przez Machlupa i następców), że gdyby nie umiejętny transfer, to zgromadzona wiedza pozostawałaby niewykorzystana i byłaby nieużyteczna. W pracy wykazuję, że tak rozumiane dzielenie się wiedzą wiąże się z oddziaływaniem na jednostki, organizacje i kraje – gdyż tam aplikowana wiedza ma wywoływać konkretne, pożądane efekty. W mojej ocenie przyczyni się to do wzrostu umiejętności oraz kompetencji ludzi, podniesie konkurencyjność przedsiębiorstw i umożliwi wejście na ścieżkę wzrostu całych gospodarek.

Jednakże aby mogło to nastąpić, konieczne jest zagwarantowanie, że ludzie będą w stanie wiedzę właściwie przyswajać, czyli, w uzasadnionym uproszczeniu, że będą się umiejętnie uczyć. Jednocześnie, co chcę podkreślić, współczesne teorie uczenia się wydają się już dostarczać satysfakcjonującej odpowiedzi, w jaki sposób w nowoczesnym

środowisku sieciowym te procesy powinny zachodzić. Zatem choć taka sekwencja może wydawać się już kompletna, to okazuje się w praktyce, że ludzie wymykają się sztywnym ramom racjonalnie zdefiniowanych mechanizmów i podejmują, także w odniesieniu do procesów nabywania wiedzy (i szerzej edukacji), niekorzystne dla siebie decyzje, nierzadko sprzeczne z tzw. zdrowym rozsądkiem. Dostarcza to, w moim przekonaniu, kolejnego ważnego argumentu, aby wgłębić się w rzeczony temat, a w szczególności podjąć próbę znalezienia odpowiedzi na pytanie, czy nie można by procesami przekazywania wiedzy tak pokierować, aby wziąć pod uwagę ludzkie słabości i apriorycznie wyeliminować ich niepożądane skutki? Przy czym myślą przewodnią mojego podejścia absolutnie nie jest budowanie nowych modeli o charakterze pedagogicznym, tylko zaprzęgnięcie mechanizmów znanych z rozwijającego się dynamicznie w ostatnich latach nurtu ekonomii behawioralnej (co zostało odnotowane przez Komitet Noblowski i jego decyzję o przyznaniu nagrody im. Alfreda Nobla Richardowi Thalerowi w 2017 roku), które będąc w rzeczywistości prostymi narzędziami, mogą usprawniać nie tylko transfer konkretnej wiedzy, ale system edukacji jako całość. Proponuję tym samym koherentną sekwencję działań: (1) określam, czym jest wiedza, (2) identyfikuję to, w jaki sposób można ją przekazywać, (3) wskazuję, jak ją umiejętnie nabywać, (4) proponuję usprawnienie tych procesów, eliminując (redukując) ludzkie ograniczenia, dzięki zdobyciom ekonomii behawioralnej.

Tak określona sekwencja wynika z natury poszczególnych składowych procesu. Po pierwsze, sama wiedza, której precyzyjne definiowanie jest bardzo trudne, dotyczy zagadnień odwołujących się do zbioru wiarygodnych informacji o rzeczywistości, rezydując w określonych warunkach. Nie daje ona jeszcze gwarancji trwałego rozwoju, chociaż stanowi jego niezbędny warunek. Aby wiedza mogła być zatem wykorzystana w innych okolicznościach, potrzebny jest jej transfer, czyli dzielenie się nią lub jej upowszechnianie, rozumiane jako dostarczanie wsparcia w rozwiązywaniu konkretnych problemów. Poprzez transfer trafia ona w konsekwencji w wiele nowych miejsc, środowisk oraz do szerszego spektrum odbiorców ostatecznych – ludzi. Z kolei usystematyzowany lub zakreślony instytucjonalnie transfer wiedzy, uosabiany poprzez ogół czynności i procesów mających na celu przekazywanie wiedzy oraz kształtowanie określonych cech oraz umiejętności, stanowi sedno edukacji w jej pierwotnym, słownikowym ujęciu. Z racji tego, że w tak złożonym procesie zdołano zidentyfikować obszary, które nie funkcjonują w sposób zadowalający, podejmowane są przez badaczy wieloaspektowe próby usprawnień. Jedną z nich, nowatorską w sensie założeń, na których bazuje, jest zaproponowane przeze mnie wykorzystanie instrumentarium ekonomii behawioralnej, czyli włączanie interwencji odwołujących się często do relatywnie tanich środków, wykorzystujących ludzkie anomalie w procesach decyzyjnych oraz przejawiane odstępstwa od racjonalności. Wykazuję, że oddziałują one pozytywnie zarówno na edukację jako cały proces, jak i na transfer konkretnej wiedzy. To jest najważniejsza oś, wokół której zbudowano tę książkę – stąd też wynika mój pomysł na jej tytuł oraz podtytuł.

Tematem opracowania nie jest zatem ani wiedza, ani jej transfer, ani także edukacja czy impulsy ekonomii behawioralnej – jest nim to, w jaki sposób współcześnie rozumiana wiedza może być efektywnie przekazywana i jak można posłużyć się interwencjami znanymi z ekonomii behawioralnej, by te procesy tanio oraz skutecznie wspierać. A ponieważ, jako ekonomista, siłą rzeczy skupiam się na wiedzy i edukacji ekonomicznej właśnie, to ta tematyka będzie w rozważaniach dominować.

S

Niniejsza monografia ma do spełnienia jedno zasadnicze zadanie – wykazanie, w jakich okolicznościach i uwarunkowaniach wykorzystanie określonych oddziaływań (bodźców) behawioralnych w kształceniu ekonomicznym przekłada się na pozytywne rezultaty zarówno w zakresie zwiększenia skuteczności transferu konkretnej wiedzy ekonomicznej, jak i w edukacji jako procesie. Przez skuteczność rozumiem w przypadku transferu wiedzy to, na ile stosowane interwencyjnie narzędzia ekonomii behawioralnej są w stanie zwiększyć ilość nabywanej konkretnej wiedzy z zakresu ekonomii i nauk pokrewnych, w porównaniu do sytuacji bez interwencji. Z kolei w odniesieniu do edukacji rzecz dotyczy stopnia, w jakim wprowadzone oddziaływania behawioralne przekładają się na eliminowanie niekorzystnych zjawisk związanych z organizowaniem procesu kształcenia (np. rezygnacji z kształcenia, niewystarczającego zaangażowania się w uczenie się) oraz na zwiększanie liczby decyzji i zachowań pożądaných (np. wybór określonych profili kształcenia). Podstawowym (ale nie jedynym) punktem odniesienia do prowadzonych analiz jest środowisko uczelni ekonomicznej. Przekładając to na język bardziej formalny, zmierzający do sformułowania podstawowej tezy książki, przyjmuję, że w kontekście uwarunkowań transferu wiedzy i teorii uczenia się, wykorzystanie określonych narzędzi ekonomii behawioralnej zarówno przyczynia się w zauważalny sposób do poprawienia efektywności transferu konkretnej wiedzy ekonomicznej, jak i pozytywnie oddziałuje na edukację, w tym ekonomiczną, jako proces.

Aby założony cel osiągnąć, konieczne stało się podzielenie pracy na poszczególne części, które pozostają z sobą związane problematyką rozważań skupionych wokół głównej osi. Książkę tworzą cztery rozdziały. Każdy z nich ma osobne wprowadzenie, w którym szczegółowo przedstawiam jego założenia oraz uściślam to, co zamierzam wykazać, wskazując ewentualne szczegółowe hipotezy badawcze.

Rozdział pierwszy dotyczy wiedzy w ujęciu teoretycznym. Choć jego najważniejszym celem jest zidentyfikowanie trzech różnych (aczkolwiek do pewnego stopnia przenikających się) wymiarów wiedzy w jej kontekście ekonomicznym, to w prowadzonych rozważaniach koncentruję się na genezie i ewolucji wiedzy o rzeczywistości, prezentuję zróżnicowanie jej ujęć i form, przybliżam meandry wielokontekstowego rozumienia wiedzy i poznania w naukach społecznych oraz filozofii, w konsekwencji przechodząc do problematyki ekonomicznego rozumienia wiedzy. Dzięki dokonaniem przeglądowni polskiej literatury ekonomicznej poświęconej wiedzy stało się możliwe praktyczne umiejscowienie pojęcia „wiedza” pośród tego, co jest związane z terminami „ekonomia” i „gospodarka”.

W rozdziale drugim, dzięki wyodrębnieniu trzech płaszczyzn, na których transfer przebiega, ukazuję mechanizmy transferu wiedzy. Kolejno przybliżam, opierając się na psychologicznych korzeniach, teoretyczne podstawy transferu wiedzy w ujęciu zindywidualizowanym, przechodząc następnie na poziom przedsiębiorstw i w konsekwencji skalę makro. Celem tego rozdziału jest zatem nie tylko próba zidentyfikowania procesów, które zachodzą na każdym z wymienionych poziomów, stymulując bądź ograniczając transfer wiedzy, ale również eksplanacja pojawiających się implikacji w odniesieniu do stanu poszczególnych ludzi, organizacji oraz krajów.

Rozdział trzeci to zagłębienie się w problematykę uczenia się oraz edukacji ekonomicznej. Demonstrując ewolucję teorii nauczania i uczenia się, podaję przykłady ich zaimplementowania w bieżącą praktykę akademicką, w szczególności w nauczanie przedmiotów ekonomicznych. Kieruję się tym samym ku edukacji ekonomicznej i rozprawiam się z tym, co stanowi jej zakres tematyczny, proponując jednocześnie zmodyfikowanie obowiązujących klasycznych ujęć, uaktualniając model o nowe i

zarazem ważne współczesne trendy. Następnie koncentruję się na tym, jak naucza się ekonomii, tzn. jakie wykorzystuje się metody transferu wiedzy ekonomicznej. Wskazuję na nowe rozwiązania także i na tym polu, a rozważania kończę przykładami empirycznej weryfikacji efektywności wybranych metod nauczania, których część była już publikowana, natomiast część jest całkowicie nowa. W tym świetle można zatem przyjąć, że celem rozważań prowadzonych w rozdziale trzecim jest zademonstrowanie, w jaki sposób zachodzą procesy uczenia się oraz co powinno być przedmiotem nauczania w nowoczesnej edukacji ekonomicznej, a także – na bazie zweryfikowanych empirycznie przykładów – zaproponowanie metod stymulujących efektywny transfer wiedzy ekonomicznej.

Rozdział zamykający książkę poświęcam bodźcom behawioralnym, które można wykorzystać w transferze wiedzy ekonomicznej. Wychodząc z założenia, że ludzie nie działają w pełni racjonalnie, co oznacza również, że nie optymalizują swych decyzji związanych z nabywaniem wiedzy, przedstawiam możliwe narzędzia korygujące ten stan rzeczy. Prócz tła teoretycznego, które nakreśla kontekst impulsów behawioralnych, w tej części ukazuję liczne przykłady pozytywnych (i nie tylko) interwencji. Duża część z nich to opis własnych eksperymentów oraz badań i, jak miało to miejsce w przypadku rozważań prowadzonych w rozdziale trzecim, po części już opublikowanych wcześniej, w tym m.in. w czasopiśmie z tzw. listy A, a po części całkowicie nowych. Z szerokiego spektrum impulsów, które składa się na instrumentarium ekonomii behawioralnej, do bardziej pogłębionej analizy wybrałem dwie kategorie, a mianowicie framing oraz torowanie sprzęgnięte z odniesieniem do grupy rówieśniczej. Poświęcam im osobne podrozdziały i w obszerniejszej i bardziej szczegółowej formie przedstawiam przebieg oraz skutki przeprowadzonych eksperymentów, dążąc do uogólnienia wyników. Krótko więc rzecz ujmując, celem czwartego, ostatniego rozdziału tej książki, jest próba wypełnienia luki w piśmiennictwie i badaniach, która dotyczy wykorzystania osiągnięć ekonomii behawioralnej w edukacji, w szczególności edukacji ekonomicznej i spięcie poprzez to logiczną klamrą problematyki wiedzy, jej transferu oraz efektywnej absorpcji.

W opisanych w książce badaniach własnych wykorzystywałem zróżnicowane metody badawcze. Metoda analizy i krytyki piśmiennictwa posłużyła do pokazania, na ile podjęty problem jest inny od wyzwań dotychczas stawianych sobie przez badaczy, a także do zidentyfikowania związków oraz zależności między wiedzą, transferem, edukacją i ekonomią behawioralną, które są obecne w istniejących źródłach. Jednocześnie niemożliwe, zwłaszcza w odniesieniu do poruszanych w pracy kwestii teoretycznych z zakresu istoty wiedzy i jej transferu, byłoby zrezygnowanie z metody monograficznej, która posłużyła mi przy zgłębianiu cech i elementów określonej struktury (systemu, procesu) oraz scharakteryzowaniu ich charakteru. Jednocześnie w pracy kilkakrotnie opierałem się na analizie konkretnych, wyodrębnionych zdarzeń i zjawisk, ustalając zindywidualizowane przyczyny oraz skutki danego zjawiska. Miało to miejsce wówczas, gdy na podstawie obserwacji poszczególnych przypadków, np. grup studenckich, wyodrębniałem czynniki stymulujące transfer wiedzy. Stąd też zaprzęgnięta w tym celu metoda indywidualnych przypadków, połączona z metodą obserwacyjną. Z kolei idea impulsów behawioralnych jest bardzo blisko związana z metodą eksperymentalną. Wówczas świadomie decydowałem się na manipulowanie rodzajem bodźca, jednocześnie zapewniając adekwatny punkt odniesienia do porównań (grupa kontrolna). Były to eksperymenty w naturalnym środowisku (poza laboratorium), również wykorzystujące stosunkowo liczne próby.

Równocześnie pragnę podkreślić, że współczesna tendencja do kwantyfikowania zjawisk wymaga stosowania również instrumentarium ilościowego. Wiadomo bowiem, że sam fakt, iż badanie dotyczy aspektów miękkich, trudnych do uchwycenia (a tym są np. impulsy i inne narzędzia ekonomii behawioralnej), nie zwalnia badaczy, w tym także i mnie, z zastosowania zobiektywizowanych metod naukowych i wykorzystania nieco bardziej zaawansowanych matematycznie metod, aniżeli analiza deskryptywna. Wszak nawet przy ocenach cech jakościowych pożądane jest włączanie metod ilościowych, które nie zawsze muszą dać wyniki bezkrytycznie przyjmowalne, ale w mojej ocenie przynajmniej torują dyskusję na inny poziom percepcji i dzięki temu podnoszą jej wartość. Tym samym tam, gdzie było to wskazane, sięgałem po metody znane ze statystyki (analiza czynnikowa oraz analiza rzetelności i pozycji) oraz wnioski statystycznego (głównie testy dla średnich i wskaźników struktury), jak również w jednym z przypadków rozstrzygałem o wpływie zmiennych, wykorzystując w tym celu model regresji logistycznej.

Osiągnięte wyniki i wkład w rozwój dyscypliny

Celem pracy było wykazanie, w jaki sposób przy zidentyfikowanych uwarunkowaniach tworzenia się wiedzy i jej transferu oraz ramach, w których osadzone są dominujące teorie uczenia się, przy wykorzystaniu instrumentarium przypisanego ekonomii behawioralnej, można skutecznie przyczynić się do usprawniania procesów dzielenia się wiedzą, jak również oddziaływać na systemowo rozumianą edukację, w tym ekonomiczną. Aby to osiągnąć, zaproponowałem podejście konsolidujące w spójny konstrukt kilka pozornie rozłącznych kwestii, takich jak: filozoficzno-społeczne podstawy wiedzy i poznania, psychologiczne oraz ekonomiczne uwarunkowania transferu wiedzy oraz dyfuzji informacji, elementy teorii uczenia się i sposoby rozwijania edukacji, w tym ekonomicznej, oraz zdobycze ekonomii behawioralnej, w szczególności oddziaływania o już ugruntowanej pozycji w teoriach ekonomicznych (*framing, priming*), jak również relatywnie nowe narzędzia, określane w literaturze jako impulsy (*nudges*).

Jako że punktem wyjścia do rozważań było wykazanie niemożności precyzyjnego zdefiniowania ani jednoznacznej sklasyfikowanej wiedzy, przywołałem, że wynika to bezpośrednio z faktu bogactwa zarówno jej kontekstów, jak i potencjalnych zastosowań. Wskutek tego, mimo czynionych wysiłków, wciąż ostatecznie nie zdołano ustalić, co powinno, a co nie, być włączane w jej zakres pojęciowy. Dzięki przeprowadzonej krytycznej analizie części polskiego piśmiennictwa naukowego, poświęconego tak wiedzy, jak ekonomii, zidentyfikowałem wymiary, w których można wiedzę rozpatrywać z jej ekonomicznej perspektywy i dzięki temu mogłem zaproponować taką klasyfikację, która akcentowałaby ujawnione współzależności na styku wiedzy oraz ekonomii i gospodarki. Ponadto wykazałem, że zróżnicowanie wiedzy i mnogość kontekstów, w jakich się ona przejawia, będzie implikować charakter jej transferu, co oznacza m.in., że to, w jaki sposób wiedza jest przekazywana, zależy nie tylko od rodzaju samej wiedzy, ale również od stopnia jej zagregowania.

Zdołałem udowodnić, że transfer wiedzy może zachodzić na kilku płaszczyznach: zindywidualizowanej, mikro oraz makro. To, jakie są determinanty jego efektywności oraz skutki, przedstawiłem nakreśliwszy tło nie tylko ekonomiczne, ale również społeczne, kulturowe, a nawet lingwistyczne. Wykazałem, że wiedza, aby mogła stać się użyteczna, tzn. przyczynić się do rozwoju ekonomicznego, musi trafić w miejsce, w

którym nie będzie wyłącznie pasywnie rezydować, ale sprowokuje endogenicznie kolejne stadia swojej ewolucji: albo więc stanie się substratem do produkcji nowej wiedzy, albo bezpośrednim zaczynem działań praktycznych. Jednocześnie poddałem pod rozwagę fakt, że mimo wcale nierzadkiego utożsamiania transferu wiedzy (w wąskim ujęciu, a w szczególności w optyce nauk o organizacji oraz zarządzaniu) z problematyką dynamicznej adaptacji przedsiębiorstw i absorpcją rozwiązań zmierzających do poprawy ich pozycji konkurencyjnych, to w szerszym wymiarze ekonomicznym transfer wiedzy to działania zmierzające do uzupełnienia luk w zasobach kompetencyjnych poszczególnych podmiotów gospodarujących – przynajmniej, moim zdaniem, właśnie w taki sposób powinien ów transfer być definiowany. Przedstawiłem dowody na to, że zachodzą one, na co wskazują chociażby przykłady interakcji na kilku poziomach zaszerogowania, w celach redukcji ryzyka podejmowania niewłaściwych decyzji lub stymulowania generowania decyzji pożądanych. Skutkuje to tym, że patrząc z perspektywy ekonomisty wiedza przyczynia się do poprawy położenia jednostek (np. konsumentów), przedsiębiorstw oraz gospodarek jako całości. Skoro wiedza jest z natury rzeczy współcześnie niemal doskonale replikowalna i z reguły nie zanika całkowicie u źródła wskutek jej transferu do odbiorców, to musi być odmiennie traktowana również w kategoriach analizy podstaw teorii produkcji i jej czynników. Poprzez takie rozumowanie udało się doprowadzić do konstatacji, że w rzeczywistości transfer wiedzy to implantowanie tej samej lub zbliżonej wiedzy w miejscach jej pozbawionych, bez konieczności rugowania jej z ośrodków, w których do tej pory rezydowała.

Kiedy była mowa o uczeniu się i edukacji, a w szczególności edukacji ekonomicznej, zaproponowałem nowe podejście do komponentów stanowiących trzon kształcenia ekonomicznego, wzbogacając tradycyjne ujęcia o nowe obszary, jak gospodarka oparta na wiedzy oraz ekonomia behawioralna. W konsekwencji przedstawiłem zintegrowany model (schemat) nowoczesnej edukacji ekonomicznej. Dodatkowo wykazałem skuteczność względnie nowych (choć rzecz jasna cały czas pojawiają się koncepcje coraz nowsze) form transferu wiedzy ekonomicznej. Ponadto wykorzystując liczne przykłady z praktyki akademickiej i szkoleniowej, wskazałem (podpierając do pewnego stopnia rozważania metodami ilościowymi), w jaki sposób rozwiązywać pojawiające się problemy związane z kształceniem ekonomicznym, a dzięki temu poprawiać jego jakość. Powyższe rozważania, mimo włączenia do nich stosunkowo nowych rozwiązań z praktyki akademickiej, jak np. zintegrowanych ze studiami przypadku symulacji biznesowych, opierały się jednak w dominującej mierze na tradycyjnym ujęciu edukacji ekonomicznej.

Absolutnie nowatorską koncepcją było uzupełnienie przeze mnie tradycyjnego modelu transferu wiedzy i edukacji o wybrane narzędzia z szerokiej gamy instrumentarium ekonomii behawioralnej. Dzięki podjęciu problematyki impulsów behawioralnych, czyli miękkich, nieinwazyjnych oddziaływań, i dołączeniu ich do grupy środków o charakterze zbliżonym do bodźców, można wpływać na zachowania uczących się. Posługując się przykładami z literatury, jak również poddając szczegółowej analizie własne eksperymenty udowodniłem, że odpowiednio dobrany zestaw impulsów pozytywnie oddziałuje na edukację w jej ujęciu systemowym, jak również stymuluje transfer konkretnej, osadzonej w wąskim kontekście wiedzy. Dodatkowo, dzięki wykorzystaniu metod ilościowych, możliwe było precyzyjne zidentyfikowanie, które czynniki należy wziąć pod uwagę, wdrażając konkretny rodzaj interwencji. W szczególności analizowanych eksperymentach klasowych (terenowych) przedstawiłem



efekty, które uzyskałem wskutek zastosowania torowania (*primingu*) sprzężonego z odniesieniem do grupy rówieśniczej. Zdołałem także wykazać, w jakich warunkach może zostać wyhamowana skuteczność *framingu*, co jest o tyle istotne, że jest on jednym z najczęściej stosowanych bodźców. W konsekwencji daje to solidne podstawy, by twierdzić, że zaprezentowane w przedkładanej monografii rozważania nie tylko przyczyniły się do wzbogacenia wiedzy o istocie wiedzy jako konstrukcie pojęciowym, ale przede wszystkim dostarczyły nowych informacji o uwarunkowaniach skutecznego transferu wiedzy ekonomicznej w kontekście wykorzystania mniej standardowych metod nauczania, jak również oddziaływania wybranych narzędzi z wciąż rozwijającego się instrumentarium ekonomii behawioralnej.

Z racji tego, że niezwykle ważne dla badacza jest to, co w literaturze anglojęzycznej określa się terminem *contribution*, a co w polskich realiach utożsamiane jest z wnoszonym wkładem w rozwój dyscypliny, w przypadku tej książki w sposób szczególnie starałem się położyć nacisk na to, aby można było przywołać *contribution* precyzyjnie wyodrębnić. W związku z tym, począwszy od samej idei łączenia problematyki wiedzy i jej transferu z edukacją ekonomiczną oraz ekonomią behawioralną, starałem się akcentować własne, autorskie propozycje. I tak, ujmując rzecz bardzo syntetycznie, w rozdziale pierwszym – poświęconym teorii wiedzy:

- zaproponowałem nową klasyfikację wiedzy, dokonaną z uwzględnieniem odmiennych kryteriów znaczeniowych,
- zdefiniowałem, na bazie metaanalizy piśmiennictwa, wymiary opisu wiedzy w jej ekonomicznym kontekście oraz je szczegółowo scharakteryzowałem.

Z kolei przy rozważaniach o transferze wiedzy:

- wyodrębniłem płaszczyzny, na jakich się on odbywa i rozbudowałem przedmiotowe i kontekstowe jego wymiary,
- uzupełniłem też stan wiedzy o identyfikację powiązań między wiedzą a czynnikami ekonomicznymi, kulturowymi, lingwistycznymi i społecznymi.

W rozdziale trzecim, kiedy mowa o uczeniu się i edukacji ekonomicznej:

- zaproponowałem konkretne praktyczne narzędzia odwołujące się do teorii, jak np. schemat progresywnego egzaminu,
- zasugerowałem uaktualnienie obszarów zainteresowania edukacji ekonomicznej,
- udoskonałem zintegrowany schemat koncepcji ekonomicznych w edukacji ekonomicznej,
- zidentyfikowałem główne uwarunkowania i wyróżniki metod edukacji ekonomicznej,
- przedstawiłem metody obiektywizowania pomiarów ich efektywności.

Ostatecznie w rozdziale czwartym:

- stworzyłem mapę obszarów oddziaływań impulsów behawioralnych,
- zaproponowałem konkretne sposoby zwiększania efektywności transferu wiedzy ekonomicznej, jak choćby zdywersyfikowanie postrzeganego stopnia trudności egzaminacyjnej, względne skale ocen oraz umiejętne *framing* i

torowanie, podając wiele przykładów zaprojektowanych i prowadzonych przez siebie interwencji.

Zastrzeżenia i implikacje

Moim zdaniem uzyskane wyniki powinny cieszyć tych, którzy ciągle poszukują sposobów poprawiających jakość uczenia się oraz nauczania ekonomii. Okazało się bowiem, że w sposób relatywnie tani i nieskomplikowany można prowadzić skuteczne interwencje w szerokim spektrum polityki edukacyjnej, jak również w konkretnych dziedzinach kształcenia, de facto nie tylko ekonomicznego. Należy jednak pamiętać o ważnych ograniczeniach takiego rozumowania. Po pierwsze uwidoczniły się sytuacje, kiedy wpływ impulsów behawioralnych miał zróżnicowany skutek. Nie tylko przynosił rezultaty pozytywne, ale także nie zmieniał początkowego stanu lub, co gorsza, zmieniał go w przeciwnym do pożądanego kierunku. W związku z tym należy przestrzec przed uniwersalizmem stosowania z reguły skutecznych narzędzi i uświadomić, że prawa wynikające z uogólnień nie zawsze muszą sprawdzać się w konkretnych przypadkach. Z tym związane jest kolejne obostrzenie. Otóż odnotowana część pozytywnych wyników i dowodów na skuteczność interwencji miała incydentalny charakter lub wynikała z obserwacji próby o niewielkiej liczebności, a przeto mogła nie być istotna statystycznie. Nie wynika to oczywiście z selektywnego sposobu prezentacji w tej pracy takich badań, tylko z faktu, że koncepcja wspierania edukacji ekonomicznej poprzez wykorzystanie instrumentów ekonomii behawioralnej jest stosunkowo nowa, raczkująca, i z tej przyczyny w naturalny sposób brakuje jeszcze dużej liczby wiarygodnych badań. Po trzecie, stosownego uściślenia wymaga generalna zasada, na której opiera się idea impulsów. Otóż można przyjąć, że *nudges*, poprzez wspieranie transferu konkretnej wiedzy lub odnoszenie się do konkretnych działań edukacyjnych, mają z reguły charakter krótkoterminowy. Z kolei projektując spójną i nowoczesną edukację ekonomiczną, należy bezsprzecznie myśleć w kategoriach strategicznych, długookresowych, a to może oznaczać konieczność dalszego poszukiwania rozwiązań, które przy swej tanioci i prostocie będą w pożądanym kierunku oddziaływać raczej w dłuższym, a nie relatywnie krótkim, horyzoncie czasowym. Wiele z zaproponowanych w tej książce rozwiązań wymaga tym samym wciąż testowania i ostatecznej weryfikacji – na przykład każdy dobry eksperyment bowiem powinien mieć potwierdzoną trafność, zarówno wewnętrzną, jak i zewnętrzną.

Z tak przedstawionych uwarunkowań wynika jednocześnie kilka wniosków na przyszłość. Sądzę, że najważniejszym jest wezwanie do dalszego intensyfikowania i pogłębiania właściwie zaprojektowanych badań dotyczących wykorzystania impulsów w transferze wiedzy. Mogą one bazować na znanych już eksperymentach, replikować je w podobnym lub w zupełnie innym środowisku, weryfikując i ostatecznie uogólniając wnioski. W dalszej kolejności pragnąłbym odnieść się do nowych form kształcenia ekonomicznego. W dobie cyfryzacji życia z coraz większą uwagą powinno się śledzić tendencje przejawiane w obserwowanym rozwoju uczenia się konektywnego, badać ich mechanizmy i skuteczność. Poza tym obiecujące wydają mi się dociekania uzależniające efektywność przekazywania wiedzy od cech osobniczych, wynikających z funkcjonowania ludzi w określonym środowisku (otoczeniu), które to cechy są najczęściej egzogeniczne i nie wynikają bezpośrednio z potencjału kognitywnego poszczególnych osób. Chodzić może np. o wpływ języka, kultury, a nawet nawyków

żywieniowych oraz klimatu, który przejawia się w tym, w jaki sposób wiedza będzie transferowana i zaabsorbowana.

Mimo że niniejsze opracowanie stanowi tylko jedną z wielu cegiełek mogących przyczynić się do budowania nowoczesnej oraz skutecznej edukacji ekonomicznej, to w duchu pozostaje mi życzyć sobie, by było ono jednocześnie wartym uwagi komponentem raczkującego nurtu i skłoniło innych do tego, aby zająć się badaniem bodźców behawioralnych w odniesieniu do edukacji oraz transferu wiedzy. Takie wykorzystanie bodźców jest skuteczne, tanie, nieinwazyjne i wpisuje się w generalną obserwację, że ludzie wciąż zaskakują, udowadniając na każdym kroku swoją „dziwność” – ale dzięki temu przynajmniej świat jest piękniejszy. A ekonomia, co wyraźnie chcę zaakcentować, powinna nie tylko tłumaczyć, jak ludzie gospodarują w warunkach ograniczonych zasobów, by spełniać swe potrzeby, ale także wskazywać, jak mają radzić sobie z tym, że sobie z tym „ekonomicznym myśleniem” słabo (niestety/na szczęście) radzą.

Uwagi techniczne

Tematyka monografii wpisuje się w następujące kody klasyfikacyjne JEL (za *American Economic Association*): A22 (*Economic Education and Teaching of Economics – Undergraduate*), D83 (*Information, Knowledge, and Uncertainty – Search • Learning • Information and Knowledge • Communication • Belief • Unawareness*), D90 (*Micro-Based Behavioral Economics – General*), C93 (*Design of Experiments – Field Experiments*), I21 (*Education and Research Institutions – Analysis of Education*). Zawiera jednocześnie odniesienia do blisko 700 pozycji literaturowych, przede wszystkim anglojęzycznych. W związku z tym w toku pracy niejednokrotnie stawałem przed koniecznością tłumaczenia wcześniej niewystępujących w analizowanym kontekście w polszczyźnie terminów. Rzecz jasna mogłoby to rodzić uzasadnione obawy związane z jakością przekładu, w związku z czym w każdym tego typu przypadku pozostawiałem termin oryginalny. Ponieważ fakt mnogości wykorzystanych odwołań i konieczność pracy w środowisku różnorodności językowej mogą utrudniać sedno przekazu, w niniejszym autoreferacie intencjonalnie zrezygnowałem z przywoływania stosownej literatury wykorzystanej przy artykułowaniu zapożyczonych tez, prosząc Czytelników o doszukanie się konkretnych źródeł bezpośrednio w tekście książki, gdzie w precyzyjny sposób zostały opisane.

Jednocześnie, odwołując się do przebiegu prac nad książką, chciałbym zwrócić uwagę na dwie kwestie, które w sposób zupełnie niezależny od moich poczynań i dokonanych wyborów odnośnie do tematyki monografii, utwierdzają mnie, że podjęta problematyka jest nie tylko bardzo ważna, ale i nader aktualna. Otóż przystępując do pisania według uprzednio nakreślonego planu ramowego, a był to początek 2017 roku, nie był znany jeszcze werdykt Komitetu Noblowskiego honorujący Richarda Thaler'a za dokonania ze sfery ekonomii behawioralnej. Gdy kilka miesięcy później tę wiadomość podano, byłem już przekonany, że zaproponowana oś, wokół której mają przebiegać rozważania jest dobrana właściwie. Dopełnieniem tego stała się kolejna informacja, która ujrzała światło dzienne rok później, czyli pod koniec 2018 r., wówczas, gdy książka była już w redakcji i przygotowano ją do wydruku. W tym czasie wyróżniony przez szwedzkich akademików za wkład w teorię wzrostu i akcentowanie w niej pierwiastków wiedzy uosobionej przez badania i rozwój, został z kolei Paul Romer. Obu zresztą wielokrotnie cytuję w pracy. Tak więc w ostatnich dwóch kolejnych nominacjach

Komitetu Noblowskiego uhonorowano naukowców, których wkład umożliwił odpowiednio znalezienie punktu wyjścia do rozważań w mojej książce (Romer) i spięcie ich klamrą ekonomii behawioralnej (Thaler). Sądzę, że przedkładana monografia jest nie tylko pierwszą, w której udało się opisać wątki połączyć, ale ponadto – jak do tej pory – na pewno jedyną.

3. OMÓWIENIE POZOSTAŁYCH OSIĄGNIĘĆ NAUKOWO-BADAWCZYCH

3.1. Ewolucja zainteresowań naukowych i główne obszary aktywności badawczej

Moja praca naukowa skoncentrowana jest na trzech głównych nurtach, które można określić następująco:

1. Idea, tworzenie i wpływ wiedzy na społeczeństwo i gospodarkę.
2. Transfer wiedzy, rozwijanie kompetencji i edukacja ekonomiczna.
3. Oddziaływania behawioralne w ekonomii i finansach.

Wyszczególnione obszary w wielu szczegółowych kwestiach nie tylko się przenikają, ale też tworzą punkt wyjścia do rozwijania kolejnych nurtów badawczych, jak np. oddziaływania behawioralne w transferze wiedzy i edukacji, którym poświęcono monografię opisaną we wcześniejszej części autoreferatu. W dalszej części omawiam główne tematy podjętych dociekań naukowych i przytaczam, wybrane spośród dorobku o charakterze naukowym, relewantne publikacje.

Obszar 1, określony umownie jako *Idea, tworzenie i wpływ wiedzy na społeczeństwo i gospodarkę*, to ten nurt badań, w którym akcentuję znaczenie wiedzy dla gospodarki, w szczególności w odniesieniu do procesów innowacyjności oraz problematyki wzrostu. W odniesieniu do klasyfikacji JEL ten nurt opisany jest kategoriami: D83 (*Information, Knowledge, and Uncertainty – Search • Learning • Information and Knowledge • Communication • Belief • Unawareness*), J24 (*Demand and Supply of Labor – Human Capital • Skills • Occupational Choice • Labor Productivity*), O11 (*Economic Development – Macroeconomic Analyses of Economic Development*), O31 (*Innovation • Research and Development • Technological Change • Intellectual Property Rights – Innovation and Invention: Processes and Incentives*).

Punktem wyjścia do zgłębiania tej sfery stała się moja praca doktorska z 2006 roku pt. *Kształtowanie gospodarki opartej na wiedzy w świetle teorii wzrostu endogenicznego*, która notabene została wyróżniona. Przyjmuję zatem, że wiedza i jej pochodne np. w postaci technologii czy kapitału intelektualnego, stanowią jeden z czynników produkcji i przez to są swego rodzaju pojęciem pierwotnym, które można rozwijać w pogłębionych analizach ekonomicznych, w szczególności w aspektach oddziaływania na wzrost i rozwój gospodarczy. Jak ważny i aktualny jest to problem we współczesnej ekonomii świadczy przywoływany już fakt uhonorowania w 2018 r. tzw. Ekonomicznym Noblem Paula Romera.

Przejawem kontynuacji wątku budowania gospodarki opartej na wiedzy (GOW, ang. *knowledge-based economy*) było jedno z pierwszych opracowań o charakterze empirycznym, które odnosiłoby się do aktualnych problemów gospodarki polskiej i

jednocześnie ukazywało stopień zaawansowania procesów transformowania jej w kierunku GOW. W pozycji:

- W. Bizon (2007), *Wieloaspektowa analiza dystansu Polski względem krajów Unii Europejskiej w zakresie gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] T. Kamińska, J. Fryca, B. Majecka [red.], *Efektywność gospodarki opartej na wiedzy. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 9 [poz. 52, Załącznik 3, pkt II],

która w efekcie złożyła się na wyróżnioną przez Rektora Uniwersytetu Gdańskiego monografię (nagroda zespołowa I stopnia za osiągnięcie naukowe), badam trzy podstawowe kategorie ekonomiczne składające się na koncept GOW, mianowicie kapitał ludzki, działalność badawczo-rozwojową oraz technologie informacyjno-komunikacyjne. Wykorzystując wskaźniki pokrywające wyszczególnione obszary GOW określam dystans, jaki dzieli Polskę od liderów (porządkowanie liniowe), co w dalszej mierze umożliwia, poprzez stosowanie procedur hierarchicznej aglomeracji wybranych zmiennych, połączenia krajów Unii Europejskiej w skupienia podobne wewnętrznie i zróżnicowane na zewnątrz. W wyniku przeprowadzonych badań ustaliam, że gospodarka polska charakteryzuje się [naówczas – dane z lat 2003-2005] niskim poziomem cech przesądających o GOW, przy czym największy dystans dzieli Polskę w tej kwestii od Danii, Szwecji, Holandii i Finlandii, najmniejszy natomiast od Słowacji, Łotwy i Węgier. Jednocześnie jako najbardziej podobne do gospodarki polskiej (pod względem stanu GOW) okazują się gospodarki łotewska i słowacka.

Uzupełnieniem i uaktualnieniem opisanego badania jest praca:

- W. Bizon (2011), *Kraje Unii Europejskiej a gospodarka oparta na wiedzy. Do kogo Polakom najbliższej?*, [w:] K. Mieszkowski, K. Piech [red.], *Gospodarka oparta na wiedzy i innowacyjność przedsiębiorstw w Polsce – wybrane zagadnienia*, Instytut Wiedzy i Innowacji, Warszawa [poz. 45],

w której opierając się na zbliżonych metodach taksonomicznych, aczkolwiek już nieco inaczej sprofilowanych wskaźnikach, wykazuję, że w okresie średnio ok. 5 lat po poprzednim badaniu, najbardziej zaawansowane w kierunku budowania GOW są Dania i Szwecja, najmniej Rumunia i Grecja, a gospodarka polska cechuje się niższym, aniżeli przeciętny, poziomem cech przesądających o GOW. Z kolei gdyby dokonać grupowania krajów pod względem ich podobieństwa w zakresie GOW, wraz z Polską w jednym skupieniu znalazłyby się Czechy, Węgry, Malta i Portugalia.

W kolejnym opracowaniu:

- W. Bizon (2011), *Dobrobyt społeczno-ekonomiczny oraz gospodarka oparta na wiedzy w kontekście historycznych podziałów na Polskę A i Polskę B*, "E-mentor" nr 4 [poz. 43],

odnoszę się ponownie do problematyki oceny perspektyw rozwoju polskiej gospodarki, jednakże włączając kwestię poprawy warunków życia ludności. Przywołuję stereotypowy historyczny podział na bardziej rozwiniętą część Polski zachodniej i centralnej oraz zapóźniony obszar województw leżących na wschód od Wisły. W opracowaniu z jednej strony poddamę analizie bieżący poziom warunków życia ludności i stan systemu społeczno-gospodarczego, z drugiej zaś szacuję zaawansowanie w kwestiach związanych z tworzeniem GOW w poszczególnych województwach. Dokonując podziału na dwie grupy metodą k-średnich, konfrontuję rezultaty z założeniami wynikającymi z podejścia historycznego. Ostatecznie wykazuję, że historycznie zakorzeniony podział na tzw. Polskę A i Polskę B nie w pełni koresponduje

z bieżącą rzeczywistością społeczno-gospodarczą. Można bowiem zauważyć, że nie tylko województwa wschodnie są zacofane pod względem cech przesądzających o stanie gospodarki i poziomie życia ludności, lecz także niektóre obszary Polski zachodniej. Jednocześnie zwracam uwagę, że w dynamicznie zmieniających się gospodarkach, których motorem są coraz częściej nowocześniejsze rozwiązania i umiejętność ich sprawnego wykorzystania – by się rozwijać, trzeba budować zręby systemu opartego na tym wszystkim, co w literaturze przedmiotu nazwano właśnie gospodarką opartą na wiedzy. Akcentuję w konkluzji, że niepokojący jest w tym świetle fakt, że województwa zacofane gospodarczo są również opóźnione w zakresie stanu GOW. Dochodzę ostatecznie do wniosku, że bez inwestycji w obszary typowe dla GOW, dystans między grupą województw „bogaty” a „biedny” będzie się powiększał, co może doprowadzić do jeszcze większej polaryzacji polskich regionów.

Jedną z ważniejszych pod kątem uporządkowania rozważań i zarazem stanowiących pewnego rodzaju punkt startu do rozwijania wątku oddziaływań pomiędzy wiedzą a innymi, wtórnymi w takim ujęciu kategoriami ekonomicznymi, jest pozycja:

- W. Bizon (2011), *Wiedza i jej transfer – szkic teoretyczny*, [w:] A. Grzybowski [red.], *Transfer wiedzy w ekonomii i zarządzaniu*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Morskiej w Gdyni, Gdynia [poz. nr 40],

w której prezentuję klasyfikację różnych form wiedzy, osadzając jej liczne postaci w kontekście historycznym – wynikającym z ewolucji teorii poznania, jak również społeczno-ekonomicznym. Analizuję procesy jej obiegu i transformacji, wyszczególniając równocześnie dominujące w literaturze przedmiotu kryteria podziału. Wskazując na funkcjonalne ujęcie wiedzy rozwijam problematykę jej transferu oraz wyodrębniam stosowne stymulanty i destymulanty. Rozważania podsumowuję próbą syntetycznego przedstawienia możliwych obszarów aplikowalności wiedzy w procesy gospodarcze, ukazując to w perspektywie mikro- i makroekonomicznej. Wynika z nich, że najważniejszym wyzwaniem, zarówno dla projektujących systemy wspomagające zarządzanie wiedzą, jak i dla odpowiadających za politykę transferu wiedzy w gospodarce jako całości, jest trafne zdiagnozowanie obszarów wiedzy pod kątem ich lokalizacji i potencjału. W optyce działającego przedsiębiorstwa sprowadzać się to powinno do właściwej identyfikacji zasobów wiedzy, niezbędnych na konkretnych stanowiskach oraz zasobów wiedzy związanych z poszczególnymi osobami w organizacji, niezależnie od rodzaju powierzanych im zadań. Z kolei makropodejście wymaga tworzenia warunków do tego, aby wiedza mogła być bez przeszkód tworzona (nakłady na B+R), profilowana (nakłady na edukację) i szeroko transferowana (nakłady na ICT). Dopiero umiejętne połączenie wymienionych elementów pozwoli na rozwój wiedzy jako takiej oraz zwiększenie jej dostępności i skutecznej aplikowalności w procesy gospodarcze.

Jedną z trzech (lub w innych ujęciach: czterech) osi, wokół których przebiega budowanie zrębów GOW, jest problematyka kapitału ludzkiego. Wynika to do pewnego stopnia z faktu, że cechy nabytej jakości populacji mają wartość i jednocześnie mogą być wzbogacane za pomocą odpowiedniego inwestowania, torując drogę ku zwiększeniu efektywności gospodarowania systemu jako całości. W opracowaniu:

- W. Bizon (2014), *Zróżnicowanie kapitału ludzkiego w Polsce*, Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, nr 35, t. 2, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin [poz. 26],

poddaję analizie bieżący poziom wskaźników określających szeroko rozumiany kapitał ludzki w polskich województwach, przyjmując jako cechy aproksymujące ogólny stan kapitału ludzkiego trzy grupy zmiennych: zmienne związane z poziomem wykształcenia i kwalifikacji, zmienne związane z aspektami ekonomicznymi determinującymi siłę roboczą oraz zmienne odnoszące się do stanu zdrowia ludności. Dokonując podziału na grupy metodą k-średnich, konfrontuję rezultaty tego podziału z obserwowanym zróżnicowaniem geograficznym odnoszącym się do PKB *per capita*. Ustalam, że najwyższy poziom wskaźników obrazujących stan kapitału ludzkiego jest w grupie uformowanej z województw dolnośląskiego, wielkopolskiego, pomorskiego i małopolskiego. Jednocześnie stwierdzam, że nie odnotowano wyraźnego podobieństwa pomiędzy geograficznym zróżnicowaniem województw pod względem stanu kapitału ludzkiego a poziomem osiąganego dochodu na mieszkańca.

Immanentną cechą systemu rynkowego jest konieczność konkurowania podmiotów zaangażowanych w interakcje gospodarcze. W dobie globalizacji konkurencyjność gospodarki jako systemu przejawia się w głównej mierze właśnie na arenie międzynarodowej i dotyczy nie tylko zdolności do konkurowania z innymi gospodarkami (lub związkami gospodarek), ale przede wszystkim faktu generowania wyższego dochodu, aniżeli konkurenci obecni na światowym rynku. Procesy zdobywania przewagi konkurencyjnej danego kraju na międzynarodowej arenie nie zachodzą w ciągu roku czy dwóch – są rozłożone w czasie. Na bazie koncepcji wzrostu endogenicznego, jak również idei GOW, motorem zmian jest poziom wiedzy, dynamika jej przyrostu oraz jej struktura. Mimo że rankingi konkurencyjności (do pewnego stopnia) tę problematykę uwzględniają, włączając elementy związane z poziomem wiedzy jako składowe potencjału i pozycji danego kraju, to wydało się interesujące, aby skonfrontować to, gdzie określona gospodarka plasuje się w międzynarodowych rankingach konkurencyjności z poziomem wskaźników określających poziom wiedzy. Tę tematykę podejmuję w pracy:

- W. Bizon (2017), *Wiedza jako czynnik wzrostu konkurencyjności*, [w:] A Grynia [red.], *Nowe kraje członkowskie UE wobec procesów globalizacji: źródła konkurencyjności*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno [poz. 9],

w której zestawiam dostępne wskaźniki konkurencyjności dla krajów Unii Europejskiej publikowane w *World Competitiveness Yearbook* z syntetyczną miarą określającą poziom wiedzy. Miarę tę oparto na analizie odległości euklidesowej obejmującej dystans w odniesieniu do pięciu szczegółowych wskaźników. Ustalam, że konkurencyjność danej gospodarki jest silnie związana z obserwowanym stanem wiedzy. Wykazuję ponadto, że Polska na tle innych krajów Unii lepiej wypada w rankingach konkurencyjności, aniżeli pod względem oceny stanu wiedzy.

Najświeższą publikacją z opisywanego zakresu tematycznego, w której poruszam zagadnienia ewolucji wiedzy i jej znaczenia dla postępu cywilizacyjnego, jest przeglądowy artykuł:

- W. Bizon, N. Lubińska (2018), *Development of knowledge in the pre-industrial era – a historical perspective*, "SHS Web of Conferences", vol. 57, art. № 01005 [poz. 8].

Z racji tego, że współautorka jest historykiem, w pracy odnosimy się do miejsca wiedzy jako siły sprawczej i przesłanek do rozwoju w najważniejszych dla dziejów świata cywilizacjach. W analizie pokazujemy stopniowy proces odchodzenia od bezkrytycznego

zastosowania empirycznej wiedzy opartej niemalże jedynie na doświadczeniu i podążanie ku procesom świadomego wnioskowania. Wykazujemy, że choć wiedza była z pewnością źródłem postępu, to nie determinowała go całkowicie. Artykuł, także poprzez liczne przykłady, wyjaśnia przemiany w konceptualizowaniu wiedzy na przestrzeni wieków: jak się manifestowała i jaki miała wpływ na gospodarkę i społeczeństwo w erze przedindustrialnej aż do rewolucji przemysłowej i upowszechnienia się kapitalizmu.

Omawiany obszar zainteresowań badawczych skupionych wokół znaczenia wiedzy dla gospodarki i procesów gospodarowania uzupełnia kilka innych prac, które w sposób przeglądowy traktują m.in. o relacjach instytucji i innowacji (jako efektów wiedzy), a także znaczeniu kapitału społecznego w budowaniu dobrobytu.

Tematem przewodnim, wokół którego oscylują prace zakwalifikowane do obszaru 2 jest problematyka transferu wiedzy, rozwijania kompetencji, zwiększania potencjału kapitału ludzkiego i edukacji ekonomicznej. W klasyfikacji *American Economic Association* są to kategorie: A22 (*Economic Education and Teaching of Economics - Undergraduate*), I23 (*Education and Research Institutions - Higher Education • Research Institutions*), L26 (*Firm Objectives, Organization, and Behavior - Entrepreneurship*).

Jedną z pierwszych prac w polskim środowisku osób skupionych wokół e-learningu, która opisywała przeprowadzone w usystematyzowany sposób badania nad efektywnością akademickiego kształcenia ekonomicznego wykorzystującego w ówczesnej rzeczywistości nowoczesne sposoby transferu wiedzy, a w szczególności e-learning, była oparta na wnioskach z kierowanego przeze mnie projektu pt. *Pomiar efektów transferu wiedzy ekonomicznej poprzez wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych*, BW 3430-5-0293-5, w ramach pozyskanego grantu uczelnianego na badania własne, publikacja:

- W. Bizon, A. Poszewiecki (2006), *Efektywność transferu wiedzy poprzez e-learning*, [w:] *E-learning jako metoda wspomagająca proces kształcenia*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań [poz. 54].

W tym opracowaniu wraz z dr. Andrzejem Poszewieckim wykazujemy, że wspomaganie tradycyjnego akademickiego nauczania ekonomicznego spójnie przygotowanym kursem e-learningowym podnosi w zauważalnym stopniu średni poziom wyników uzyskiwanych na testach oraz sprzyja wyrównywaniu się rozkładu uzyskiwanych wyników. W części poświęconej badaniu satysfakcji uzyskujemy bezpośrednie informacje zwrotne nt. formy prezentacji materiału oraz struktury nawigacyjnej kursu, które tworzą podstawę pod opracowanie rekomendacji dla twórców podobnie projektowanych rozwiązań w przyszłości. Mimo że z biegiem czasu i wraz z rozwojem ogólnej wiedzy na temat pomiarów transferu wiedzy, jak również wraz z nabywaniem przeze mnie kolejnych doświadczeń stało się jasne, że opisane badanie nie było wolne od wad o charakterze metodycznym i bazowało na współcześnie już nieakceptowanych bezkrytycznie rozwiązaniach (jak choćby brak badania statystycznej istotności wyników), w mojej opinii w tamtej rzeczywistości stanowiło dobry punkt wyjścia do kolejnych, bardziej dopracowanych naukowo, badań i analiz, które zresztą miały miejsce.

Przykładem pracy, w której proponuję autorskie narzędzie wspierające procedurę badań nad efektywnością transferu wiedzy jest artykuł:

- W. Bizon (2010), *Trafność i rzetelność pomiarów poprzedzających badanie efektywności szkoleń e-learningowych*, "E-mentor", nr 5 [poz. 47].

W opracowaniu, bazując na praktyce akademickiego kształcenia ekonomicznego, proponuję narzędzie mogące służyć do badania założeń dotyczących jednorodności grup, zanim staną się one grupami szkolonych w kształceniu e-learningowym. Korzystając z zaawansowanych metod analizy wieloczynnikowej oraz analiz rzetelności i pozycji empirycznie weryfikuję akceptowalną trafność i rzetelność narzędzia. Wykazuję, że możliwe jest skonstruowanie narzędzia pozwalającego w syntetyczny sposób określać różnice początkowe między grupami, które będą brały udział w eksperymencie badającym efektywność kształcenia e-learningowego w porównaniu do metod tradycyjnych. Dowodzę, że zaproponowana przeze mnie metoda pomiarowa pozwala ustalić z akceptowalną trafnością i rzetelnością poziom wyjściowy cech z takich obszarów, jak wykorzystanie komputerów i internetu, zainteresowanie dziedziną wiedzy, której dotyczy kurs, motywacja do nauki oraz doświadczenie w zakresie uczestniczenia w kształceniu e-learningowym. Ponadto w wyniku przeprowadzonej analizy czynnikowej dla wymienionych zmiennych wyodrębniłem cztery główne składowe (opierając się na kryterium Kaisera), tym samym empirycznie potwierdzając fakt, że zaproponowane zmienne rzeczywiście mierzą cztery różne wymiary. Ukazane następne przekształcenia, polegające na dokonaniu rotacji czynników (*varimax* znormalizowana), potwierdzają z kolei tezę, że wymienione obszary nie przenikają się. Proponuję również, by bazując na testach obiektywnych, uzupełnić narzędzia pomiarowe testem wiedzy wstępnej z dziedziny objętej kursem. Zaprezentowany artykuł stanowi przykład opracowania narzędzia pomiarowego, które w przyszłości z powodzeniem będzie wykorzystywane przez innych badaczy.

W odniesieniu do szkoleń, których celem jest podnoszenie kompetencji pracowników i zwiększanie poziomu kapitału ludzkiego w przedsiębiorstwach, w propozycji:

- W. Bizon (2011), *Uwarunkowania efektywności szkoleń e-learningowych*, "Nauka i Gospodarka", nr 1 (8) [poz. 46],

na bazie wniosków z realizowanych uprzednio badań, przedstawiam szereg rekomendacji odnoszących się do projektowania najważniejszych obszarów e-learningu (kontrola nad „kontentem”, interaktywność i typ osadzonych obiektów multimedialnych, rola moderatora, informacja zwrotna, komunikacja w przestrzeni wirtualnej, prace i dyskusje grupowe, motywacja i zorientowanie na cele pracy zawodowej, spotkania *face-to-face*), jednocześnie przybliżając reguły i narzędzia, których przestrzeganie i stosowanie przyczynia się do zwiększania jakości projektowanych szkoleń e-learningowych i poprzez to wpływa na efektywność transferu wiedzy dokonywanego dzięki technologiom informacyjno-komunikacyjnym.

W obliczu krytyki, która dotyczyła zasadności wprowadzania nowych rozwiązań w zakresie transferu wiedzy w środowisku akademickim, podejmuję próbę odniesienia się do kwestii zasadności kontynuowania wysiłków nad rozwijaniem nowych form kształcenia ekonomicznego. W konsekwencji w pracy:

- W. Bizon (2012), *Efektywność wspomaganie zajęć dydaktycznych e-learningiem w akademickim kształceniu ekonomicznym*, "E-mentor" nr 1 [poz. 39],

prezentuję wyniki badań dotyczących konkretnego pytania nurtującego odpowiedzialnych za programy rozwoju kompetencji na poziomie szkolnictwa

wyższego, czy zastąpienie całości lub części zajęć tradycyjnych formą e-learningową wpłynie negatywnie na efektywność kształcenia mierzoną rezultatami testów końcowych oraz stopniem zadowolenia studentów z uczestnictwa w kursie. Na podstawie obserwacji przeprowadzonych wśród studentów Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego realizujących w roku akademickim 2010/11 przedmiot makroekonomia wykazuję, że nie ma statystycznie istotnych różnic zarówno w odniesieniu do wyników testów nabytej wiedzy, jak i postrzeganej przez studentów satysfakcji, które byłyby skutkiem stosowania odmiennych metod kształcenia: zajęć tradycyjnych i e-learningu. W konsekwencji, podając szereg rekomendacji odnośnie do organizacji procesu dalszych badań i nie znajdując dowodów osadzonych w praktyce, rozprawiam się z tezą, jakoby e-learning nie był wystarczająco „skuteczny”, aby mógł być implementowany jako ważna forma akademickiego transferu kompetencji.

Próba skonceptualizowania i ujęcia modelowego kwestii badania efektywności transferu wiedzy jest zaprezentowany w artykule:

- W. Bizon (2012), *Zasady rzetelnego pomiaru efektywności transferu wiedzy w e-learningu akademickim*, [w:] M. Dąbrowski, M. Zajac [red.], *E-learning – narzędzia i praktyka*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa [poz. 38],

przebieg procesu porównywania efektów kształcenia e-learningowego i tradycyjnego. Podaję w nim propozycje następujących po sobie działań (wiedza proceduralna), których wdrożenie umożliwiłoby obiektywną ocenę skuteczności nowoczesnych form kształcenia w odniesieniu do metod stosowanych tradycyjnie. Przedstawiam przykład, w którym najważniejsze składowe całościowego modelu poddaję weryfikacji empirycznej, wykorzystując opracowane i przetestowane pod kątem skuteczności we wcześniejszych badaniach, wielowymiarowe analizy statystyczne.

Próba podążania w kierunku szukania efektywnych nisz w opisie procesów transferu kompetencji o charakterze przedsiębiorczym, szczególnie ważnym dla osób wchodzących na rynek pracy, jest poglądowy artykuł, który powstał na bazie międzynarodowego projektu skupiającego akademików i przedsiębiorców z Polski i Niemiec, pt. *Case Simulator*:

- W. Bizon, A. Poszewiecki, M. Markiewicz, M. Skurczyński (2013), *Budowanie postaw przedsiębiorczych wśród studentów. Założenia i przebieg projektu Case Simulator*, [w:] M. Dąbrowski, M. Zajac [red.], *Rola e-edukacji w rozwoju kształcenia akademickiego*, Fundacja Promocji i Akredytacji Kierunków Ekonomicznych, Warszawa [poz. 35].

Prezentujemy w nim nowatorskie podejście w zakresie rozwijania kompetencji przedsiębiorczych, które bazuje na sprzężeniu właściwie zaprogramowanych symulacji biznesowych z kontekstowo dobranymi studiami przypadku. Analizujemy konsekwencje takiego ujęcia, w szczególności w zakresie postulowanego wprowadzenia do powszechnego wykorzystania w kształceniu akademickim proponowanych innowacyjnych metod nauczania, które ze swej natury mają przedstawiać przybliżony do rzeczywistości obraz funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku.

W ślad za realizacją zasadniczych etapów merytorycznych projektu *Case Simulator*, udało się kierowanemu przeze mnie zespołowi przeprowadzić szereg badań i w ich wyniku sporządzić listę rekomendacji nie tylko w celu adaptacji pożądanых rozwiązań w sferze akademickiej, ale również w środowisku instytucji wsparcia i

otoczenia biznesowego, takich jak urzędy pracy czy zrzeszenia pracodawców. W serii opracowań, które miały kształt rozdziałów w monografiach polsko- i anglojęzycznych, a także były publikowane w czasopiśmie branżowych, wskazaliśmy na kilka ważnych rzeczy. Po pierwsze wykazaliśmy, że występują istotnie statystyczne różnice pomiędzy studentami różnych płci, stopnia studiów oraz specjalności w zakresie, między innymi, ich oczekiwań wobec rynku pracy, postrzegania osoby przedsiębiorcy, jak również szeroko rozumianych skłonności proprzedsiębiorczych oraz deklarowanego poziomu umiejętności i wiedzy związanej z prowadzeniem biznesu. Ponadto – odnosząc się jednocześnie do niezbędnych założeń metodycznych oraz zastrzeżeń interpretacyjnych – zweryfikowaliśmy poziom nabytej wiedzy i umiejętności uczestników projektu, a przez to dowiedliśmy skuteczności opracowanych narzędzi szkoleniowych w postaci sprzężonych symulacji i studiów przypadku. Więcej szczegółowych informacji zawierają poszczególne części dwóch poniższych monografii, których jestem współredaktorem i wiodącym autorem:

- W. Bizon, A. Poszewiecki [red.], *Efektywność innowacyjnych narzędzi dydaktycznych w procesie kształtowania postaw przedsiębiorczych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013 [poz. 5] oraz
- W. Bizon, A. Poszewiecki [red.], *Innovative tools for facilitated transfer of entrepreneurial skills and knowledge*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2013 [poz. 4].

Pierwsza z wymienionych książek uhonorowana została nagrodą Rektora Uniwersytetu Gdańskiego (nagroda zespołowa I stopnia za osiągnięcie naukowe).

W pracy:

- W. Bizon (2015), *Wiedza i umiejętności nieodzowne w prowadzeniu własnego biznesu – perspektywa studentów ostatnich lat studiów*, [w:] J. Kotowicz-Jawor, S. Krajewski, E. Okoń-Horodyńska [red.], *Determinanty rozwoju Polski. Polityka innowacyjna*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa [poz. 25],

poddaje analizie stan kompetencji nieodzownych na współczesnym rynku pracy wśród osób kończących studia. Celem prowadzonych dociekań jest określenie, w jaki sposób ta grupa ludzi postrzega swoje przygotowanie do prowadzenia własnej działalności gospodarczej i konfrontuje spostrzeżenia wynikające z samooceny z rzeczywistym (lub raczej: zobiektywizowanym) poziomem wiedzy i umiejętności określanych jako „przedsiębiorcze”. Wykorzystując specjalnie stworzone skale pomiarowe, jak i bazując na uznanych w międzynarodowym środowisku testach kompetencyjnych, poprzez wykorzystanie analiz czynnikowej oraz rzetelności i pozycji, wykazuję, że o ile studenci kierunków niebiznesowych (z wyjątkiem studentów prawa) mają świadomość swoich ograniczeń w zakresie wiedzy dotyczącej formalnych aspektów prowadzenia przedsiębiorstwa (co jest zbieżne z obiektywizowanymi pomiarami), tak w przypadku samooceny umiejętności przedsiębiorczych dochodzę do wniosku, że przeciętnie ci, którzy byli przekonani o posiadaniu w wystarczającym stopniu cech typowych dla przedsiębiorców, w testach mierzących ich rzeczywisty poziom wypadali źle, natomiast osoby, które były przekonane o posiadaniu takich cech w mniejszym stopniu, w badaniach zobiektywizowanych okazały się liderami.

Propozycją uzupełnienia luki w nowoczesnym kształceniu ekonomicznym, która jest w dużym stopniu pokłosiem mojego stażu w Centrum Przedsiębiorczości przy University of Houston-Downtown w Stanach Zjednoczonych i organizowanych tam

spotkań z praktykami biznesu, jest opracowanie o charakterze instruktażowym, skierowane do metodyków nauczania przedmiotów ekonomicznych, szczególnie w ich finansowo-księgowym wymiarze, pt.:

- W. Bizon (2015), *Efektywne wykorzystanie case studies w nauczaniu przedsiębiorczości*, [w:] S. Mrozowska, G. Penkowska [red.], *Uniwersytet jutra*, Wydawnictwo Libron – Filip Lohner, Kraków [poz. 23].

Jego celem jest zaprezentowanie warunków, jakie powinno spełniać *case study*, aby mogło być efektywnie wykorzystane w nauczaniu przedmiotów biznesowych. Prezentuję w nim sprawdzone rozwiązania, wynikające z praktyki zarówno europejskiej, jak i amerykańskiej i krytyczne obszary efektywnego wdrażania zbliżonych narzędzi w procesy transferu wiedzy i kompetencji.

Odnosząc się do kwestii kulturowych uwidocznionych w aspektach postrzegania przedsiębiorcy i cech uznanych za pożądane w skutecznym prowadzeniu biznesu, sięgam do porównań międzynarodowych. Wykorzystując fakt, że najpierw uczestniczyłem, a obecnie koordynuję program polsko-ukraińskiej współpracy naukowej z zakresu finansów i ekonomii, prowadzę badania porównawcze, angażując jako podmioty studentów kierunków ekonomicznych w Polsce i na Ukrainie. Dowodzą tego prace:

- W. Bizon (2016), *Postrzeżenie cech przedsiębiorczych w gospodarkach o odmiennej konkurencyjności na przykładzie młodych wchodzących na rynek pracy Polski i Ukrainy*, [w:] A. Grynia [red.], *Czynniki ograniczające oraz poprawiające konkurencyjność nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno [poz. 13] oraz
- W. Bizon (2017), *Self-assessment of business skills and knowledge – comparative study of Polish and Ukrainian students*, [w:] A. Krysovaty [red.], *Modern tendencies of fiscal policy in European economic space*, Ternopil National Economic University, Ternopil [poz. 10].

Wyjaśniam w nich, że analizując podejście studentów z Polski i ich rówieśników z Ukrainy łatwo zauważyć, że o ile osoba przedsiębiorcy, osadzona w danym kontekście społeczno-gospodarczym, postrzegana jest bardzo podobnie przez obie grupy, tak już w przypadku oceny cech, które dobry przedsiębiorca powinien mieć (lub ma), zdania są wyraźnie odmienne. Stwierdzam, że przyczyn takiego stanu rzeczy na pewno można doszukiwać się w odmienności kulturowej i zaszczościach historycznych. Ponadto sugeruję, że okres i zakres (umocowanie zewnętrzne), w którym działają oba rynki jest na pewno różny. Gospodarka polska w zbliżonym do obecnego modelu krystalizuje się, po okresie załamania ewolucyjnie od ponad ćwierćwiecza, ukraińska dziesięć lat krócej. Inni są też główni partnerzy handlowi obu krajów (Niemcy vs. Rosja), odmienna struktura i wielkość PKB. Jednocześnie podkreślam, że analiza odpowiedzi respondentów ukazała istotne różnice w deklarowanym poziomie umiejętności przedsiębiorczych oraz wiedzy z zakresu przedsiębiorczości pomiędzy grupami. Młodzi Polacy zdecydowanie wyżej oceniają poziom swoich umiejętności, aniżeli ich ukraińscy rówieśnicy. Jednocześnie w odniesieniu do wiedzy sytuacja jest odwrotna. W związku z tym potwierdzam nie tylko fakt odmienności obu badanych grup, ale również identyfikuję grupę z wyższą samooceną. W moim przekonaniu wydaje się uzasadnione, ażeby przyczyn otrzymanych różnic doszukiwać się nie tylko w bieżącej sytuacji obu krajów, lecz też w podejściu do problematyki kształcenia akademickiego. Otóż zdecydowanie wyższe wyniki samooceny umiejętności przedsiębiorczych wśród

Polaków mogą być odzwierciedleniem wysokiego poziomu pewności siebie i propagowanego w ostatnich latach w Polsce nacisku na rozwijanie wśród młodzieży akademickiej umiejętności miękkich, takich jak choćby praca w grupie (wymagająca umiejętności sprawnego komunikowania się). Jednocześnie, co też wynika z moich badań, młodzi Polacy mają średnio dużo większe doświadczenie zawodowe od ukraińskich rówieśników, co prawdopodobnie przyczynia się do bardziej realistycznego i zarazem pozytywnego oceniania swoich możliwości w środowisku biznesowym. Odnosząc się jednakże do wyników związanych z samooceną wiedzy można przypuszczać, że w kształceniu na Ukrainie kładzie się (zbyt) duży nacisk na aspekty formalne związane z rozpoczęciem i prowadzeniem biznesu, takie jak kwestie dokumentacyjne oraz finansowe – co potwierdzają de facto analizy tamtejszych programów zajęć. Zatem w świetle uzyskanych w wyniku moich badań rezultatów można skonkludować, że młodzi Ukraińcy w zdecydowanie większym stopniu niż ich polscy rówieśnicy są przekonani, że wiedzą CO należy zrobić, aby sprawnie rozpocząć i prowadzić własną działalność gospodarczą (mają wiedzę typu *know-what*), podczas gdy to Polacy deklarują fakt, że mają niezbędne cechy, które pozwoliłyby działać im tak, JAK umieliby to robić dobrze (skuteczni) przedsiębiorcy (czyli mają wiedzę *know-how*). W świetle bieżącej sytuacji gospodarczej Polski i zjawiskiem migracji wielu młodych ludzi zza granicy ukraińskiej, powyższe spostrzeżenia szczególnie zyskują na aktualności.

Zwieńczeniem prowadzonych badań, które swym zakresem obejmują problematykę efektywnego transferu wiedzy ekonomicznej oraz jednocześnie zahaczają o kwestie bliskich mi oddziaływań behawioralnych, jest kolejna z ostatnio opublikowanych prac, z której jestem szczególnie dumny, ponieważ została doceniona przez redakcję jednego z rozpoznawanych w branży czasopism amerykańskich, które (w moim przekonaniu) co do zasady z pewną trudną do wytłumaczenia rezerwą podchodzą do publikowania rezultatów prac badawczych spoza USA. Pracę pt.

- W. Bizon (2018), *"Tell them it's easy": Framing incentives in learning basic statistical problems*, "Journal of Behavioral and Experimental Economics", vol. 76, pages 76-81, ISSN 2214-8043, <https://doi.org/10.1016/j.socec.2018.08.001> [poz. 1]

poświęcam na rozstrzygnięcie kwestii, czy dostarczenie dodatkowej, pozamerytorycznej informacji związanej z pewnym wycinkiem wiedzy z podstaw statystyki, przyczyni się do zwiększenia efektywności absorpcji tej wiedzy przez uczących się. Wychodzę z założenia, że uczenie się przedmiotów ilościowych postrzegane jest jako proces trudny, a akademickim kursom statystyki towarzyszą liczne obawy studentów. Jednocześnie istnieje w psychologii i ekonomii behawioralnej szereg narzędzi, tj. bodźców i impulsów framingowych, które w prosty sposób są w stanie zwiększyć efektywność procesów transferu wiedzy i wpłynąć na stopień rozwiązywania nowych problemów. Badając grupę 284 studentów kierunków ekonomicznych wykazuję, że określony sposób poinformowania studentów o tym, że rozstrzygany problem z podstaw statystyki jest bardzo łatwy, zwiększa skuteczność jego rozwiązania względem tych osób, którym przekazano informację o jego dużej trudności. Wykorzystuję narzędzie 4x2 ANCOVA z poziomem wiedzy wstępnej ze statystyki jako kowariantą i rozszerzam dociekania o analizę z uwagi na płeć, bazując na modelu jednakowych nachyleń. Udowadniam ostatecznie, że oddziaływanie poszczególnych bodźców framingowych jest uniwersalne i nie zależy od poziomu wstępnej wiedzy z podstaw statystyki i poprzez to określam, który rodzaj framingu jest skuteczny, a który nie.

Jak zaznaczyłem we wcześniejszej części, opisana publikacja jest przykładem połączenia moich zainteresowań z obszaru transferu wiedzy i edukacji ekonomicznej z problematyką oddziaływań behawioralnych w ekonomii i finansach, która to składa się na trzeci z głównych obszarów mojej aktywności naukowej. W klasyfikacji JEL rzeczona kwestia odnosi się do kategorii: D91 (*Micro-Based Behavioral Economics – Role and Effects of Psychological, Emotional, Social, and Cognitive Factors on Decision Making*) i G41 (*Behavioral Finance – Role and Effects of Psychological, Emotional, Social, and Cognitive Factors on Decision Making in Financial Markets*).

Opracowania, które wypełniają wskazany nurt, stanowią w przeważającej mierze opis rezultatów dwóch rozbudowanych programów badawczych, w które byłem zaangażowany jako jeden z głównych wykonawców. Pierwszy z nich dotyczył szeroko pojętego wykorzystania oddziaływań behawioralnych przy stymulowaniu działań prorozwojowych w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) i złożony był z dwóch projektów współfinansowanych przez Narodowe Centrum Nauki. Drugi to badania nad ekonomicznym postrzeganiem wartości danych osobowych i ochrony prywatności w aspektach dysparytetu WTP i WTA oraz różnic, które pojawiają się na etapie deklaracji i rzeczywistej sytuacji decyzyjnej (realizowane także przy wsparciu NCN).

Oddziaływania behawioralne w sektorze MSP mogą przyczyniać się do zwiększania stopnia podejmowania pożądaných decyzji w zakresie finansowania prorozwojowego. Nasze badania pokazują w związku z tym możliwości oddziaływania władz publicznych, jak i instytucji finansowych, które mogą być zainteresowane zwiększeniem skuteczności swojej polityki rozwojowej. Odpowiedź na pytanie, czy i w jakim zakresie oddziaływania behawioralne są w stanie zwiększyć np. akcję kredytową poszczególnych banków czy funduszy poręczeniowych, znaleźliśmy przy pomocy kolejnych symulacji behawioralnych prowadzonych w oparciu o eksperymenty na grupach rzeczywistych i w sektorze potencjalnych klientów zainteresowanych danym instrumentem finansowym. Chociaż przedstawione w pracy pt.:

- P. Kulawczuk, M. Szczepaniec, J. Zaucha, A. Poszewiecki, A. Szczęch, M. Jodko, W. Bizon, T. Jurkiewicz (2010), *Rekomendacje dla władz publicznych i weryfikacja hipotez badawczych. Model oddziaływań behawioralnych*, [w:] P. Kulawczuk, A. Poszewiecki [red.], *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk [poz. 49],

modele pokazują bardzo duży zakres możliwości oddziaływań, to jednak w praktyce często wystarczą jedno czy dwa wyizolowane działania, które tak podniosą postrzeganą przez MSP jakość instrumentu finansowego, że znacząco zmieni się ich skłonność do adaptacji produktów prorozwojowych. Na podstawie przeprowadzonego badania stwierdzamy, że jedno z najczęściej wykorzystywanych oddziaływań behawioralnych, jakim jest framing, jest skuteczne w większości przypadków – symulacje eksperymentalne bardzo wyraźnie wykazały wpływ zmian warunków ramowych na podejmowanie decyzji menedżerskich w polskich MSP. To kluczowe spostrzeżenie wskazuje na możliwy do obrania nowy kierunek ważnych działań prowadzących do zwiększania skuteczności polityki gospodarczej prowadzonej wobec polskiej przedsiębiorczości.

Uszczegółowieniem opisanych rozważań jest seria moich opracowań odnoszących się do kwestii podatności na bodźce behawioralne stymulujące określone

decyzje finansowe w zależności od profilu osobowościowego podmiotów decyzyjnych (np. płeć, wiek, wykształcenie i doświadczenie w finansach). Są to m.in. prace:

- W. Bizon (2011), *Influence of Decision Makers' Personal Characteristics on Propensity to Use Financial Instruments in Polish SMEs. The Role of Educational Attainment, Gender, Age, Seniority And Experience in Finance in Making Financial Decisions*, [w:] N. Tsounis, A. Vlachvei, M. Gaetano, T. Monovasilis [red.], *International Conference On Applied Economics – ICOAE 2011*, ISBN 978-960-89054-5-0 [poz. 42] oraz
- P. Kulawczuk, A. Poszewiecki, W. Bizon (2012), *Propensity Of Small And Medium-Sized Enterprises To Accept New Bank Products In Different Framing Conditions*, [w:] A. Gąsiorowska, T. Zaleśkiewicz [red.], *Microcosm of Economic Psychology*, Warsaw School of Social Sciences and Humanities, Faculty in Wrocław [poz. 40].

Naturalnym rozwinięciem badań z opisywanego zakresu był kolejny projekt finansowany przez NCN, w którym nieznacznie zmodyfikowano pytania badawcze, a sytuacje decyzyjne osadzono uwzględniając dynamikę zmian otoczenia sektora polskich MSP. W opracowaniach pt.:

- W. Bizon (2015), *Wykształcenie decydentów a wykorzystanie instrumentów rozwojowych sektora małych i średnich przedsiębiorstw*, [w:] A. Grynia [red.], *Wybrane aspekty rozwoju i konkurencyjności nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej*, Wydział Ekonomiczno-Informatyczny, Uniwersytet w Białymstoku, Wilno [poz. 24] oraz
- W. Bizon (2016), *Gender and the use of financial development instruments in SMEs behavioural study of entrepreneurship support*, [w:] A. Gospodarowicz, A. Krysovatty [red.], *Socio-economic guidelines of fiscal policy*, Ekonomichna dumka, Ternopil [poz. 22]

rozstrzygam kwestię wpływu wykształcenia i płci decydentów wobec reakcji na przyłożone oddziaływania behawioralne i ich efekty w postaci zmian decyzyjnych. Pozwala to utworzyć zbiorczą ocenę reakcji na przyłożone bodźce behawioralne wśród osób z wyższym i średnim wykształceniem oraz w zależności od płci. Dzięki temu odpowiadam na pytanie, jak należy dobrać oddziaływanie behawioralne, aby było skuteczne, w zależności od tego, kto (osoba o jakich cechach) jest przedmiotem interwencji.

Kolejnym krokiem w badaniu tego, w jaki sposób można wykorzystywać inżynierię behawioralną poprzez właściwe projektowanie architektury wyboru do wspierania rozwoju MSP, była przeglądowa publikacja:

- P. Kulawczuk, A. Poszewiecki, W. Bizon, M. Szczepaniec, J. Zaucha, K. Dobrowolski, D. Aziewicz, L. Neumann, A. Szczęch, P. Szulc-Fischer, M. Bąk, A. Szcześniak (2016), *Ocena skuteczności inżynierii behawioralnej w polityce wspierania MSP. Synteza i podsumowanie wyników. Rekomendacje*, [w:] P. Kulawczuk, A. Poszewiecki [red.], *Wpływ oddziaływań behawioralnych na politykę rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Uniwersytet Gdański Katedra Makroekonomii, Gdańsk [poz. 19],

w której zawarte zostały uogólnienia i wnioski również z tej części projektu, za który byłem osobiście odpowiedzialny. Dotyczyło to w głównej mierze znaczenia przywoływanych już wcześniej profili osobowościowych, np.:

- W. Bizon (2016), *Stimulating entrepreneurship by introducing behavioural incentives. Propensity to use financial instruments in the context of decision makers' personal characteristics and their financial knowledge in Polish SMEs*, "Journal of Administrative and Business Studies", No. 2, December [poz. 20],

czy też uzależnienie kierunku i siły reakcji od reprezentowanej przez decydentów branży:

- W. Bizon (2016), *Reakcja na zmiany sytuacji decyzyjnych wśród decydentów reprezentujących różne branże (profile działalności gospodarczej)*, [w:] P. Kulawczuk, A. Poszewiecki [red.], *Wpływ oddziaływań behawioralnych na politykę rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw*, Uniwersytet Gdański Katedra Makroekonomii, Gdańsk [poz. 16].

W tym ostatnim opracowaniu zwracam uwagę, że zidentyfikowana największa podatność (skłonność) na framing przedstawicieli przedsiębiorstw, które trudno jednoznacznie sklasyfikować i przypisać im określoną, dominującą branżę i profil działania, może wskazywać na konieczność jeszcze lepszego sprofilowania oferty w taki sposób, aby dominujący uniwersalizm zastąpić narzędziami wspierania przedsiębiorczości i innowacji krojonymi na miarę dla poszczególnych sektorów. Wskazuję jednocześnie, że mimo pewnych zastrzeżeń natury ogólnej, istnieje już dla każdej z najważniejszych branż wystarczająca liczba bodźców odbieranych pozytywnie, przyczyniających się do zwiększenia akceptacji i stopnia partycypacji (wykorzystania) dostępnych instrumentów prorozwojowych.

Podsumowaniem dwóch projektów dotyczących oddziaływań behawioralnych na styku MSP – sektor finansowy i instytucje wsparcia, jest monografia (opracowana w licznym współautorstwie) pt.:

- P. Kulawczuk, A. Poszewiecki, W. Bizon, M. Szczepaniec, J. Zaucha, K. Dobrowolski, D. Aziewicz, L. Neumann, A. Szczęch, P. Szulc-Fischer, M. Bąk, A. Szcześniak (2016), *The Impact of Behavioral Interventions on the Effectiveness of SME Development Policy*, University of Gdansk Department of Macroeconomics, Gdańsk [poz. 2].

Podsumowując wątek oddziaływań behawioralnych w finansach pragnę nadmienić, że moje prace z tego nurtu weszły również w skład publikacji P. Kulawczuk, A. Poszewiecki [red.], *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce. Ekonomia behawioralna finansowania przedsiębiorczości*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2010, za którą zostaliśmy wyróżnieni nagrodą Rektora Uniwersytetu Gdańskiego (nagroda zespołowa I stopnia za osiągnięcie naukowe).

Drugim ważnym polem mojej aktywności naukowej, które należy do obszaru oddziaływań behawioralnych w ekonomii i finansach, jest badanie kwestii ekonomicznego znaczenia prywatności i wyceny wartości danych osobowych. W badaniach, które nie tylko podejmowały próbę obiektywnej wyceny wartości podstawowych danych osobowych, jak i tzw. danych wrażliwych, które w perspektywie mającego nastąpić kilka lat później rozporządzenia RODO można uznać za pionierskie, były działania zaproponowane przez dr. Andrzeja Poszewieckiego, realizowane we współpracy z instytucjami powołanymi do monitorowania obszaru danych osobowych. Będąc jednym z głównych realizatorów projektu pt. *Ekonomiczna analiza pojęcia prywatności*, poprzez zaprojektowane uprzednio eksperymenty, próbuję określić

oddziaływania behawioralne w rzeczonym aspekcie, poddając analizie kwestie tzw. dysparytetu WTP i WTA (*willingness to pay vs. willingness to accept*), jak również próbując dociec, na ile wnioski wysuwane dzięki wykorzystaniu metod eksperymentalnych przy oddziaływaniach behawioralnych pokrywają się z rezultatami uzyskanymi z badań bazujących na kwestionariuszach opinii. W pracy:

- W. Bizon, A. Poszewiecki (2016), *The willingness to trade privacy in the context of WTA and WTP*, "International Journal of Trade, Economics and Finance" vol. 7, No. 4, August [poz. 21]

analizujemy głębiej to, że chociaż dane prywatne i ich wartość są trudne do oszacowania i nie istnieje jeszcze typowy rynek obrotu takimi danymi oraz indywidualna ocena prywatności również stwarza poważne problemy, to oszacowanie wartości danych tego typu różni się w zależności od tego, czy dane mają być przedmiotem sprzedaży, czy odkupienia. Przeprowadzone przez nas testy prowadzą do wniosku, że gotowość do ochrony informacji (mierzona jako odsetek respondentów, którzy nie decydują się na sprzedaż danych) jest zawsze wyższa, niż równoważna ekonomicznie i mająca ten sam efekt (ochrona danych) przejawiana gotowość do odkupienia danych, które zostały udostępnione wcześniej. Oszacowany przez nas dysparytet WTP/WTA potwierdza w dużym stopniu ustalenia wynikające ze zdobyczy ekonomii behawioralnej i podaje w wątpliwość zasadność bezkrytycznego (przynajmniej w odniesieniu do zjawisk objętych efektem posiadania) domniemania zasadności założeń ekonomii głównego nurtu. Za podzielenie się tymi ustaleniami na forum, zostaliśmy jako prelegenci uhonorowani nagrodą za najlepsze wystąpienie podczas *5th International Conference on Economics and Finance Research – ICEFR 2016* w Osace.

Uzupełnieniem moich analiz związanych z dysparytetem WTP/WTA jest praca:

- W. Bizon (2016), *Wiedza jako bodziec behawioralny w procesie ekonomicznej wyceny prywatności. Świadomość skutków powierzania danych osobowych na przykładzie WTP i WTA*, [w:] A. Poszewiecki, E. Babula, W. Bizon [red.], *Ekonomiczna analiza prywatności*, Uniwersytet Gdański Katedra Makroekonomii, Gdańsk [poz. 14],

w której na podstawie uzyskanych wyników w przeprowadzonych eksperymentach potwierdzam, że zgodnie z przypuszczeniami, jak również z dominującymi w literaturze w tym zakresie wnioskami, skłonność do tego, aby odkupić swoje dane osobowe (WTP) jest niższa, niż w sposób szczegółowy opisana skłonność do niesprzedawania swoich danych (1 minus WTA). Jednocześnie pragnę podkreślić, że nowatorskim podejściem, które wykorzystuję w niniejszym badaniu jest to, że sprowadzając analizy do pomiarów struktury odpowiedzi (deklaracji respondentów), posługuję się przy formułowaniu wniosków wyłącznie odsetkami osób deklarujących daną opcję. Unikam w ten sposób niewygodnych i trudnych metodycznie pomiarów ścisłych wartości WTA i WTP.

Zresztą pojawiający się problem rozdziwisku pomiędzy rezultatami badań o charakterze ankietowym i eksperymentalnym przyczynił się do tego, że zaprojektowałem i przeprowadziłem badanie, w którym szacuję poziom nieadekwatności obserwowanych pomiarów opartych na deklaracjach wobec tych, które mogą zaistnieć w sytuacji rzeczywistej. W artykule pt.:

- W. Bizon (2016), *Ankieta a eksperyment w kontekście WTA i WTP – rola bodźca urealnijającego w procesie wyceny danych osobowych*, "E-mentor" nr 5 [poz. 12],

opierając się na analizie różnic w pomiarach związanych z oceną stopnia zainteresowania ochroną prywatności i wciąż wykorzystując podejście oparte na WTA i WTP wykazuję, że w zależności od sposobu prowadzenia badania (badanie ankietowe lub quasi-eksperyment), uczestnicy przejawiają różny poziom zainteresowania ochroną prywatności. Prowadzone obserwacje dowodzą, że badania oparte na quasi-eksperymentach przynoszą nieco inne rezultaty niż badania ankietowe. We wskazanych przykładach, po wprowadzeniu wymiernych bodźców finansowych, następuje wyraźne zmniejszenie odsetka osób zainteresowanych ochroną danych osobowych (czyli de facto zwiększenie odsetka tych, którzy są zainteresowani odpłatnym ujawnieniem danych). Twierdzę zatem, że w tym kontekście naturalną przyczyną takiego stanu rzeczy musi być chęć uzyskania przez respondentów „namacalnych” korzyści finansowych, de facto niedostępnych na poziomie badania deklaracyjnego.

Podsumowaniem mojej pracy badawczej skupionej wokół behawioralnych aspektów wyceny danych osobowych były też inne publikacje, wskazane w załączniku nr 3, jak również współredakcja monografii pt.:

- A. Poszewiecki, E. Babula, W. Bizon [red.], *Ekonomiczna analiza prywatności*, Uniwersytet Gdański Katedra Makroekonomii, Gdańsk 2016.

Podsumowując rozważania dotyczące moich osiągnięć mających swoje udokumentowanie w pracach z wyszczególnionych najważniejszych obszarów działalności naukowej, pragnę podkreślić, że zarówno obszar nr 1: „Idea, tworzenie i wpływ wiedzy na społeczeństwo i gospodarkę”, który stanowi punkt wyjścia do ekonomicznej analizy znaczenia wiedzy, jak i połączenie obszaru 2: „Transfer wiedzy, rozwijanie kompetencji i edukacja ekonomiczna” i wątków poświęconych oddziaływaniom behawioralnym w ekonomii i finansach (obszar trzeci), dopiero po latach pracy złożyły się na pewną spójną wizję, którą w sposób interdyscyplinarny, konsekwentnie podążając ścieżką własnego rozwoju zawodowego (ograniczoną rzecz jasna ramami nauk ekonomicznych), próbowałem przedstawić w monografii pt. *Wiedza i jej transfer z perspektywy współczesnej ekonomii. Wykorzystanie instrumentarium ekonomii behawioralnej w edukacji ekonomicznej*.

3.2. Kwantyfikacja dorobku naukowego

Podsumowanie dorobku publikacyjnego:

- 2 monografie naukowe (w tym 1 we współautorstwie),
- 33 rozdziały w monografiach naukowych, z czego:
 - 28 w języku polskim (w tym 6 we współautorstwie),
 - 5 w języku angielskim (w tym 3 we współautorstwie),
- 13 artykułów w recenzowanych czasopismach polskich i zagranicznych, z czego:
 - 8 w języku polskim (w tym 2 we współautorstwie),
 - 5 w języku angielskim (w tym 1 we współautorstwie),
- 5 współredakcji monografii (w tym 2 w języku angielskim).

Ponadto jestem autorem:

- 18 prac o charakterze projektowym lub mających postać raportów z badań,
- 17 opracowań szkoleniowych i dydaktycznych,
- 4 zamawianych ekspertyz wykonanych na rzecz instytucji państwowych.

Zgodnie z raportem bibliometrycznym Biblioteki Głównej Uniwersytetu Gdańskiego:

- liczba uzyskanych punktów MNiSW: 274 (208,084 po uwzględnieniu współautorstwa),
- liczba prac z punktacją MNiSW: 40,
- liczba prac z *Impact Factorem*: 1,
- łączna wartość *Impact Factor*: 0,966.

Według *Google Scholar / Publish or Perish* liczba cytowań wynosi 50, a indeks Hirscha 3.

Szczegółowa analiza ilościowa dorobku przedstawiona jest w Załączniku 3, str. 8.

3.3. Kierowanie projektami i udział w programach badawczych

Pierwszym autonomicznym finansowo projektem badawczym, którym kierowałem, był rozpoczęty jeszcze przed uzyskaniem stopnia doktora projekt pt. *Pomiar efektów transferu wiedzy ekonomicznej poprzez wykorzystanie technologii informacyjno-komunikacyjnych*. Środki na jego realizację pochodziły z funduszków uczelni przeznaczonych na badania własne (nr BW 3430-5-0293-5, okres realizacji: 2005-2006). Jego celem było zbadanie efektywności transferu wiedzy ekonomicznej w zależności od kanału jej dyfuzji. W tym celu wraz z zespołem opracowałem zestaw narzędzi pomiarowych, a w dalszej fazie przeprowadziliśmy szereg długookresowych eksperymentów terenowych. Prace bazowały na wykorzystaniu nowoczesnych narzędzi ICT, w tym platform e-learningowych oraz specjalnie utworzonych na cele projektu kursów z przedmiotów ekonomicznych.

Z kolei w projekcie pt. *East-West Window, Baltic Sea Region INTERREG III B, Economic and Regional Policy*, realizowanym przez konsorcjum Nordregio wraz z polskim Ministerstwem Rozwoju Regionalnego i szeregiem instytucji z kilku krajów basenu Morza Bałtyckiego, byłem zaangażowany jako polski ekspert narodowy, a zakres odpowiedzialności obejmował przygotowanie i nadzór nad procesem gromadzenia danych odnoszących się do wybranych sfer życia gospodarczego w Polsce, a w dalszym etapie dokonanie, wraz z zespołem, analiz sektorowych.

W latach 2009-2011 byłem jednym z wiodących wykonawców w projekcie badawczym pt. *Behawioralne determinanty reagowania przez małe i średnie przedsiębiorstwa na finansowe narzędzia polityki gospodarczej oraz instrumenty sektora finansowego* (nr 1605/B/H03/2009/37, MNiSW/NCN). Do najważniejszych moich zadań należało: przygotowanie ramowej koncepcji badań, sformułowanie hipotez, przeprowadzenie obliczeń statystycznych, opracowanie wniosków i rekomendacji oraz

prezentacja wyników. Monografia poprojektowa, której byłem współautorem, została wyróżniona przez Rektora Uniwersytetu Gdańskiego.

Najbardziej rozbudowanym spośród zamkniętych w ramach czasowych przedsięwzięć badawczo-wdrożeniowych, którymi kierowałem, był innowacyjny projekt testujący z komponentem międzynarodowym pt. *Case Simulator – wykorzystanie symulacji biznesowych i studiów przypadku w budowaniu postaw przedsiębiorczych*, (nr POKL.06.01.01-22-166/10-00, okres realizacji 01.09.2011-15.12.2013, w tym część badawcza do 30.06.2012), współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki. Instytucją finansującą był Wojewódzki Urząd Pracy w Gdańsku, a do grupy realizatorów instytucjonalnych byli włączeni: Wydział Ekonomiczny Uniwersytetu Gdańskiego (lider), Regionalna Izba Gospodarcza Pomorza (partner krajowy – zrzeszenie pracodawców) i Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden (partner ponadnarodowy). Budżet wyniósł ok. 1,2 mln zł. Zakres moich zadań formalnych to głównie: planowanie i kierowanie całością prac, koordynowanie współpracy między partnerami, rozliczanie i sprawozdawczość rzeczowo-finansowa, przygotowanie konferencji związanych z częścią wdrożeniową oraz seminariów naukowych związanych z częścią badawczą projektu. Z kolei do przypisanych mi zadań merytorycznych należało: zaplanowanie i przeprowadzenie badań nt. pożądaných kompetencji pracowniczych, zdiagnozowanie dysparytetu kompetencji przedsiębiorczych, przygotowanie algorytmów wejściowych do symulacji biznesowej, opracowanie założeń studiów przypadku, stworzenie studium przypadku dotyczącego finansowania zewnętrznego i procentu składanego, opracowanie *teaching notes* (instrukcji operacyjnych) dla użytkowników, przeprowadzenie badań nt. stopnia nabywania kompetencji przedsiębiorczych w trzech obszarach wiedzy i umiejętności, redakcja trzech monografii naukowych, opracowanie kilku rozdziałów na podstawie oryginalnych badań. Zarówno efekty naukowe prac, jak i ocena przebiegu realizacji projektu zostały wyróżnione przez Sieć Tematyczną dla Projektów Innowacyjnych Województwa Pomorskiego, a wnioski z badań ujęte w formie monografii, której byłem współredaktorem, uhonorowano zespołową nagrodą Rektora mojej *Alma Mater*.

Rozwinięciem pierwszego etapu badań akcentującego aspekty behawioralne (z lat 2009-11) była ich kontynuacja, która w sformalizowanym ujęciu miała postać projektu pt. *Wpływ oddziaływań behawioralnych na przyswajanie instrumentów polityki rozwoju przez małe i średnie przedsiębiorstwa* (nr 2012/07/B/HS4/02990, NCN, okres realizacji: 2013-2015). Pełniłem tam funkcję głównego wykonawcy, a do moich zadań należało w szczególności: przygotowanie koncepcji badań, sformułowanie hipotez oraz przeprowadzenie obliczeń statystycznych i opracowanie wniosków i rekomendacji, a także współautorstwo monografii poprojektowej.

Ostatnim z większych projektów badawczych, w którym brałem udział były prace w przedsięwzięciu pt. *Ekonomiczna analiza pojęcia prywatności*, (nr 2012/07/D/HS4/02014, NCN, okres realizacji: 2013-2016). Zakres zadań merytorycznych: opracowanie badań nt. dysparytetu WTP i WTA przy analizie prywatności w kontekście ekonomii behawioralnej, analizy dotyczące zmian w uzyskiwanych rezultatach w zależności od sposobów badania (ankieta vs. eksperyment), współredakcja monografii poprojektowej.

Oprócz projektów typowo zamkniętych, od 2016 r. prowadzę jako koordynator Polsko-Ukraiński Program Współpracy Naukowo-Dydaktycznej pomiędzy Uniwersytetem Gdańskim a Tarnopolskim Narodowym Uniwersytetem Ekonomicznym (Tarnopol, Ukraina), w którym jednym z obszarów jest organizowanie wspólnych badań

naukowych (z zakresu ekonomii, finansów i przedsiębiorczości), co przełożyło się na realizację szeregu konkretnych badań o charakterze komparatywnym.

W odniesieniu do projektów o wymiarze pozanaukowym, które finansowane były ze źródeł zewnętrznych pragnę zaznaczyć, że kierowałem bądź byłem jednym z wiodących wykonawców w kilku z nich. Dotyczyły przede wszystkim aspektów podnoszenia kompetencji, jak również stymulowania współpracy międzynarodowej.

Szczegółowy opis realizowanych projektów wskazuję w załączniku 3 pkt II G oraz załączniku 4 pkt III F.

3.4. Nagrody i wyróżnienia

Za prace o charakterze zarówno naukowym, jak i organizacyjnym, byłem kilkukrotnie wyróżniony:

- *Indywidualna Nagroda Rektora Uniwersytetu Gdańskiego I stopnia* za całokształt osiągnięć naukowo-dydaktycznych oraz liczne osiągnięcia w praktyce gospodarczej (2016).
- *Best oral presentation of the session award*, Committee of International Conference on Economics and Finance Research, Osaka (2016).
- *Nagroda zespołowa Rektora Uniwersytetu Gdańskiego I stopnia* za monografię pt. *Efektywność innowacyjnych narzędzi dydaktycznych w procesie kształtowania postaw przedsiębiorczych* (2013).
- *Nagroda zespołowa Rektora Uniwersytetu Gdańskiego I stopnia* za monografię pt. *Behawioralne determinanty rozwoju przedsiębiorczości w Polsce* (2011).
- *Nagroda zespołowa Rektora Uniwersytetu Gdańskiego I stopnia* za monografię pt. *Efektywność gospodarki opartej na wiedzy. Teoria i praktyka* (2007).

Byłem także nominowany przez studentów do nagrody *Nauczyciela akademickiego roku w województwie pomorskim*, redakcja „Dziennika Bałtyckiego” (2018).

3.5. Wystąpienia na konferencjach i seminariach naukowych

Jako prelegent łącznie występowałem na 34 konferencjach: ogólnopolskich (16) i międzynarodowych (18), między innymi we Włoszech, na Litwie, Ukrainie, w Szwecji, Korei Południowej i Japonii. W tym ostatnim miejscu w 2016 roku otrzymałem wraz z dr. A. Poszewieckim nagrodę za najlepszą prezentację podczas jednej z sesji tematycznych (za referat: *It is easier not to sell than buy back letter on. The willingness to trade privacy in the context of WTA and WTP*).

Szczegółowy wykaz konferencji, podczas których prezentowałem referat, znajduje się w Załączniku 3, str. 14 i n.



3.6. Recenzje naukowe oraz udział w radach naukowych i komitetach organizacyjnych konferencji

Kilkukrotnie pełniłem funkcję moderatora sesji lub prowadzącego obrady podczas seminariów i konferencji, także za granicą. W cyklicznych seminariach międzynarodowych poświęconych badaniom młodych naukowców z Polski i Chin jestem przewodniczącym rady naukowej. Ponadto byłem pięciokrotnie przewodniczącym komitetu organizacyjnego w czasie konferencji typowo naukowych, jak i seminariów poświęconych współpracy środowisk naukowych i otoczenia gospodarczego. W ramach współpracy z Regionalnym Obserwatorium Rynku Pracy Województwa Pomorskiego przygotowałem i byłem gospodarzem debaty oksfordzkiej prowadzonej między przedstawicielami instytucji wsparcia rynku pracy a praktykami ze środowiska gospodarczego. Pragnę dodać, że spoza głównych obszarów moich zainteresowań naukowych, jestem współinicjatorem i jednym z organizatorów cyklu konferencji na temat oddziaływań środowiskowych dalekowschodnich sztuk walki pt. *Kung-fu / wushu – tradycja, nauka, sport, wychowanie* oraz *Kung-fu / wushu – ciało, umysł sport i tradycja*, a także współorganizatorem paneli eksperckich we współpracy polsko-chińskiej nt. *Belt and Road Initiative*.

Od niedawna rozpocząłem współpracę z redakcją czasopisma „e-mentor” (lista B MNiSW, 15 punktów) jako recenzent i mam na koncie sporządzoną 1 recenzję naukową opublikowanego artykułu. Konsekwentnie odmawiam licznym propozycjom kierowanym ze strony tzw. *predatory journals*, by dołączyć do ich grona redakcyjnego.

3.7. Członkostwo w organizacjach i towarzystwach naukowych, prace eksperckie oraz współpraca ze środowiskiem praktyków

Jestem członkiem Rady Naukowej przy Gdańskim Klubie Biznesu, a także byłem przez 8 lat członkiem Rady Programowej studiów *Executive Master of Business Administration in Banking Management* (Uniwersytet Gdański, Politechnika w Berlinie) oraz Rady Ekspertów przy Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Gdańskiego. Należę do Regionalnej Sieci Tematycznej dla Projektów Innowacyjnych Województwa Pomorskiego. Od 2011 roku współpracuję z Parkiem Naukowo-Technologicznym w Gdyni, w szczególności na płaszczyźnie wsparcia *start-upów*. W wąskim obszarze moich zainteresowań naukowych wykorzystuję fakt, że jestem członkiem *International Association for Research in Economic Psychology*, Stowarzyszenia E-learningu Akademickiego, *European Distance and E-learning Network*. Współpracuję także jako ekspert od rozwoju kompetencji młodych ludzi i inicjatyw przedsiębiorczych z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Gdańsku. W latach 2008-13 byłem powołany jako ekspert Ministerstwa Rozwoju Regionalnego z dziedziny społeczeństwo informacyjne. Od roku 2009 do 2011 byłem wiceprezesem spółki szkoleniowo-konsultingowej odpowiedzialnym za organizowanie i rozliczenie szkoleń dotyczących tzw. kompetencji miękkich, które finansowane były ze środków unijnych. Współpracuję przy realizacji projektów z Krajową Izbą Gospodarczą, a także w ramach kontaktów polsko-chińskich z działem handlowym Ambasady ChRL w Polsce.

3.8. Staże i koordynowanie współpracy zagranicznej

Odbyłem dwa jednomiesięczne staże o charakterze naukowo-dydaktycznym w ośrodkach akademickich w Stanach Zjednoczonych (University of Houston-Downtown) oraz na Ukrainie (Tarnopolski Narodowy Uniwersytet Ekonomiczny).

Od 2017 roku kieruję jako dyrektor ze strony polskiej Instytutem Konfucjusza przy Uniwersytecie Gdańskim w kooperacji z University of Chinese Academy of Sciences (Pekin, Chiny). Do moich głównych zadań należy m.in. wspieranie edukacji biznesowej nt. możliwości kooperacji gospodarczej z Chinami, propagowanie kultury i języka chińskiego, kierowanie bieżącą pracą kilkunastoosobowego międzynarodowego zespołu, odpowiedzialność finansowa, reprezentowanie jednostki na forum Centrali Instytutów Konfucjusza Hanban.

Jednocześnie od 2016 roku przejąłem funkcję koordynatora Polsko-Ukraińskiego Programu Współpracy Naukowo-Dydaktycznej pomiędzy Uniwersytetem Gdańskim a Tarnopolskim Narodowym Uniwersytetem Ekonomicznym. Główne zadania to organizacja wykładów gościnnych w obu uczelniach, prowadzenie wspólnych badań naukowych (z zakresu ekonomii, finansów i przedsiębiorczości), organizowanie staży naukowych dla nauczycieli akademickich oraz organizowanie jednosemestralnej wymiany studenckiej. Od 2016 roku z programu skorzystało w sumie kilkanaścioro studentów z obu krajów oraz sześcioro pracowników ze strony ukraińskiej i pięcioro ze strony polskiej.

3.9. Szkolenia i certyfikaty

Brałem udział w kilku szkoleniach zagranicznych poświęconych sprawom praktycznym związanym najczęściej z e-edukacją i rozwijaniem kompetencji przedsiębiorczych, jak np.:

- seminarium szkoleniowe i warsztaty pt. *Creative Entrepreneurship in Schools: Findings and Futures*, organizatorzy CENTRES (Creative Entrepreneurship in Schools) i British Council (Bruksela, Belgia) – prezentacja najlepszych rozwiązań wspierania edukacji ekonomicznej i przedsiębiorczej w wybranych do projektu szkołach europejskich, krytyczna ocena rozwiązań i wypracowanie rekomendacji,
- seminarium i warsztaty metodyczne w IESE Business School, University of Navarra (Barcelona, Hiszpania) – szkolenie nt. efektywnego włączania studiów przypadku do edukacji ekonomicznej na różnych szczeblach kształcenia ekonomicznego,
- warsztaty metodyczne w HTW Dresden – Hochschule für Technik und Wirtschaft Dresden (Drezno, Niemcy) – poświęcone wykorzystaniu gier i symulacji biznesowych w szkoleniu menedżerów oraz w praktyce akademickiej.

Ukończyłem również kilka szkoleń specjalistycznych z zakresu wykorzystania metod ilościowych w naukach społecznych (głównie rozwiązania StatSoftu), jak również cykl szkoleń przeznaczony dla kadry zarządzającej w instytucjach naukowych.

Posiadam certyfikaty potwierdzające kompetencje językowe z angielskiego i francuskiego.

Szczegóły przedstawiono w Załączniku 4, str. 22 i n.

3.10. Osiągnięcia dydaktyczne i popularyzatorskie

Jako pracownik naukowo-dydaktyczny prowadzę zajęcia z przedmiotów związanych zarówno z teorią ekonomii, wykorzystaniem narzędzi ilościowych w analizach ekonomicznych, jak również praktyką biznesową oraz seminaria dyplomowe (licencjackie i magisterskie) – na studiach I, II i III stopnia i studiach podyplomowych, na kierunkach: ekonomia, międzynarodowe stosunki gospodarcze, psychologia, matematyka ekonomiczna, biznes i technologia ekologiczna, biznes chemiczny. W szczególności są to:

- Makroekonomia,
- Makroekonomia III – elementy ekonomii behawioralnej,
- Instrumentarium badań ekonomicznych,
- Podstawy ekonomii menedżerskiej,
- Makroekonomia menedżerska,
- Gospodarka oparta na wiedzy,
- Studenckie inicjatywy gospodarcze,
- Przypadki z makroekonomii praktycznej,
- Symulacje i gry menedżerskie,
- Zarządzanie małym przedsiębiorstwem,
- Debaty oksfordzkie i trening kompetencji mówcy,
- Techniki udanych prezentacji,
- Diploma seminars (ang.),
- Europe and China: Overcoming cultural barriers in business (ang.).

Do tej pory wypromowałem 17 magistrów, 20 licencjatów i 18 absolwentów studiów podyplomowych. Byłem promotorem pomocniczym przy jednym doktoracie.

Od 2013 roku pełnię funkcję kierownika Podyplomowego Studium Przedsiębiorczości i Edukacji Ekonomicznej. W roku 2014 byłem ekspertem w audycji radiowej Radia Gdańsk pt. „Ludzie i pieniądze” poświęconej współpracy nauki z biznesem oraz znaczenia innowacyjności dla rozwoju gospodarczego. W 2015 roku stworzyłem program innowacji dydaktycznej z zakresu przedsiębiorczości i edukacji ekonomicznej, który został zaakceptowany przez stosowne władze i pomyślnie wdrożony w I LO w Sopocie.

Byłem jednym z pionierów wdrażania e-learningu na Uniwersytecie Gdańskim. Jestem autorem lub współautorem kilku czynnych kursów on-line. Pracowałem przy tworzeniu materiałów dydaktycznych zarówno jako tzw. *subject-matter expert*, programista HTML, jak i *instructional designer*.

W ramach współpracy ze lokalnym środowiskiem organizacji pozarządowych, jako prezes Stowarzyszenia „Nasze Borkowo” pozyskałem środki z grantów gminnych i powiatowych na realizację wymiany między dziećmi z Kaszub i okolic Wilna związanej z prezentowaniem odmienności kulturowej, powstanie i utrzymanie amatorskiej drużyny siatkarskiej i tenisa stołowego, a także szereg drobnych inicjatyw o charakterze społecznym (darmowe konsultacje prawne i ekonomiczne, spotkania popularyzujące wiedzę o gospodarce i współczesnym świecie, wydarzenia sportowe).

3.11. Pełnione funkcje i wybrane zadania administracyjne w sektorze nauki i szkolnictwa wyższego

Przez cały okres zatrudnienia na Uniwersytecie Gdańskim byłem zaangażowany w prace wielu gremiów i powierzano mi liczne funkcje o charakterze administracyjno-organizacyjnym.

W latach 2008-2016 byłem prodziekanem Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego ds. studiów niestacjonarnych, a także członkiem komisji programowo-dydaktycznej oraz komisji dyscyplinarnej ds. studentów (od 2016 r. jestem członkiem komisji odwoławczej). Przez dwa lata byłem w składzie komisji socjalno-mieszkaniowej, a w roku 2012 pełniłem funkcję przewodniczącego komisji rekrutacyjnej na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Gdańskiego. Od 2008 roku nieprzerwanie jestem członkiem Rady Wydziału Ekonomicznego UG.

W 2017 roku, jak wspomniałem wcześniej, podjąłem się kierowania Instytutem Konfucjusza, koordynując współpracę polsko-chińską, w zakresie wspierania edukacji biznesowej, językowej i kulturalnej.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Grzegorz Bron', is centered on the page.

