



Wpływ ekonomistów i sztucznej inteligencji na przekonania obywateli

Cytowanie: Baszczak, Ł., Lewandowski, M., Rozbicka, I., Wincewicz, A. (2025), *Wpływ ekonomistów i sztucznej inteligencji na przekonania obywateli*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.

Warszawa, grudzień 2025 r.

Autorzy: Łukasz Baszczak, Marcin Lewandowski, Iga Rozbicka, Agnieszka Wincewicz

Współpraca: Hubert Pliszka

Konsultacja: Marta Palczyńska

Redakcja merytoryczna: Katarzyna Dębkowska, Paweł Śliwowski

Redakcja: Jakub Nowak, Małgorzata Wieteska

Projekt graficzny: Anna Olczak

Skład i łamanie: Tomasz Gałązka

Polski Instytut Ekonomiczny

Al. Jerozolimskie 87

02-001 Warszawa

© Copyright by Polski Instytut Ekonomiczny

ISBN 978-83-68256-19-2

Spis treści

Kluczowe wnioski	4
Wprowadzenie	6
Jak badaliśmy wpływ opinii eksperckich na poglądy obywateli? Opis metodologii	8
Wyniki	13
Różnice w opiniach respondentów i ekonomistów	13
Wyniki eksperymentu – wpływ ekonomistów i Chata GPT na opinie Polaków	16
Jak informacja o stanowisku ekspertów wpływa na zmianę opinii?	18
Znaczenie płci eksperta w kształtowaniu opinii	26
Różnice między wpływem ekonomistów i Chata GPT na zmianę opinii.	28
Co decyduje o zgodności z opiniami ekonomistów	32
Zgodność opinii początkowych z opiniami ekonomistów a cechy społeczno-demograficzne	32
Zgodność z konsensusem a znajomość debaty eksperckiej.	37
Jak respondenci uzasadniają swoje opinie?	38
Jak są postrzegani ekonomiści?	43
Dyskusja: jak wyjaśnić różnice między opiniami zwykłych ludzi i ekspertów ekonomicznych? . . .	47
Podsumowanie	52
Aneks. Opis próby badawczej i metody selekcji	54
Bibliografia	58
Spis infografik, tabel i wykresów	60

Kluczowe wnioski

- Projektowanie i realizacja polityki publicznej opartej na dowodach i faktach wymagają nie tylko dostępu do dobrej jakości danych i profesjonalnych analiz, ale także społecznego poparcia dla planowanych działań. Dotyczy to szczególnie działań w sferze gospodarczej, które kształtują sytuację makroekonomiczną kraju oraz wpływają na kondycję finansową poszczególnych jednostek i gospodarstw domowych. Kluczową pozycję w komunikowaniu specjalistycznych zagadnień w tym zakresie – zarówno politykom, jak i społeczeństwu – zajmują eksperci ekonomiczni. W okresie demokratyzacji wiedzy i kryzysu kultury eksperckiej, ich autorytet z czasem przestaje być wiążącym punktem odniesienia.
- **Nasz raport stanowi próbę odpowiedzi na pytanie o wpływ ekonomistów – akademików aktywnych w debacie publicznej – na opinie Polaków w odniesieniu do pięciu społecznie istotnych problemów gospodarczych:** dobrowolność składki ZUS dla przedsiębiorców, ocena korzyści członkostwa Polski w UE, przyczyny różnic w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn, konieczność rezygnacji z wydobywania węgla i dostosowania wieku emerytalnego do sytuacji demograficznej.
- **Wyniki badania eksperymentalnego zaprojektowanego przez PIE, w którym wykorzystaliśmy ekspozycję na konsensus ekspercki, wskazują na istnienie znaczących różnic między opiniami ekspertów ekonomicznych i respondentów w odniesieniu do wszystkich analizowanych zagadnień.** Największe różnice zdań dotyczyły dobrowolności składki ZUS dla przedsiębiorców, rezygnacji z węgla i dostosowań w wieku emerytalnym – osoby wyrażające zdanie przeciwne do ekonomistów stanowiły w tych przypadkach najlichniesze grupy na tle niezdecydowanych oraz podzielających zdanie ekspertów.
- **Uświadomienie respondentom opinii większości ekonomistów na temat prezentowanych tez powoduje zmianę poglądów respondentów w każdej z pięciu analizowanych kwestii gospodarczych.** Stanowisko ekonomistów okazało się najbardziej przekonujące w zakresie tezy o korzyściach Polski z członkostwa w Unii Europejskiej niezależnie od otrzymywanych funduszy. Najmniejsze znaczenie miało stanowisko eksperckie na temat pomysłu dobrowolności w odprowadzaniu składek ZUS przez przedsiębiorców. W czterech z pięciu badanych zagadnień, to właśnie u osób pierwotnie niezgodnych z ekspertami częstotliwość zmiany zdania była największa. Dla tezy o korzyściach ekonomicznych z członkostwa Polski w UE największa zmiana opinii zaszła z kolei u osób pierwotnie niezdecydowanych.

- **Płeć eksperta ekonomicznego nie różnicuje wpływu opinii eksperckiej na opinie respondentów. Zarówno profesorowie-mężczyźni, jak i profesorowie-kobiety są w stanie wpłynąć na zmianę opinii obywateli.** Różnice między siłą wpływu kobiet a mężczyzn są niemal zerowe zarówno w odniesieniu do zmiany opinii badanych, jak i zmiany pewności tych opinii.
- **Te same eksperckie argumenty prezentowane jako stanowisko Chata GPT również wpływają na opinie badanych w każdej z pięciu analizowanych kwestii.** W tym wypadku – podobnie jak wśród badanych konfrontowanych z opiniami i argumentami wypowiedzianymi przez ekonomistów – największa średnia zmiana przekonań respondentów wystąpiła w odniesieniu do korzyści Polski z członkostwa w Unii Europejskiej, a najmniejszy wpływ ekspozycja na stanowisko wyrażane przez Chat GPT miała w przypadku dobrowolnej składki ZUS dla przedsiębiorców. W przypadku zmiany opinii pod wpływem Chata GPT, rysuje się pewien trend spadającego znaczenia ekspozycji na stanowisko sztucznej inteligencji wraz wiekiem. Najsłabszy efekt odnotowaliśmy w najstarszej grupie wiekowej (55-60 lat).
- **W żadnej kwestii ekonomiści nie mają istotnie większej siły oddziaływania na przekonania obywateli niż sztuczna inteligencja.** Prezentacja opinii ekonomistów w większym stopniu zwiększa pewność respondentów, których pierwotne poglądy były zgodne ze stanowiskiem ekspertów.
- Prezentacja stanowiska Chata GPT w większości przypadków nie miała istotnego wpływu na zmianę pewności respondentów co do ich przekonań – zarówno tych od początku zgadzających się z prezentowanymi opiniami, jak i tych, którzy mieli przekonania niezgodne z opiniami eksperckimi i nie zmienili swoich opinii.
- **Osoby z wyższym wykształceniem charakteryzuje wyższy poziom zgodności z ekonomistami. Poziom zgodności opinii respondentów z opiniami ekspertów jest też powiązany ze znajomością debaty eksperckiej i rodzajem konsumowanych mediów oraz częstością korzystania z nich.** Osoby, które częściej niż raz w miesiącu korzystają ze wszystkich 10 źródeł informacji uwzględnionych w badaniu, najczęściej zgadzają się z ekonomistami.

Wprowadzenie

Eksperci pełnią ważną rolę w społeczeństwie nie tylko dlatego, że dostarczają wiedzę opartą na wynikach badań naukowych czy analizach dostępnych danych. W czasach intensywnej i wszechobecnej komunikacji medialnej, eksperci mają także wpływ na debatę publiczną.

Jako osoby cieszące się autorytetem epistemicznym (wynikającym z posiadanej wiedzy) zdają się bardziej uprawnieni do zabierania głosu w dyskusjach podejmujących zagadnienia z obszaru ich ekspertyzy. Specjalizacja wiedzy i rosnące przekonanie o braku możliwości poznania i zrozumienia wszystkich ważnych danych i mechanizmów przez przeciętnego obywatela, doprowadziły z czasem do ukształtowania się tzw. kul-

tury eksperckiej, wyznaczającej normy powstawania wiedzy, kompetencji eksperckich i ich zastosowania w debacie publicznej.

Eksperci ekonomiczni zajmują wyjątkowe miejsce w przestrzeni publicznej za sprawą istotnego i często bezpośredniego wpływu, jaki ich wiedza wywiera na osoby odpowiedzialne za kształtowanie polityk publicznych. Podyktowane to jest nie tylko kwestiami finansowymi i potrzebami optymalizacji ograniczonych zasobów, które leżą w zakresie kompetencji ekonomistów. Nie mniej ważną przyczyną tej szczególnej roli ekspertów ekonomicznych jest tzw. imperializm ekonomii, czyli przekonanie o możliwości badania problemów nieekonomicznych metodami z zakresu ekonomii (Lazear, 2000; Brzeziński, Gorynia, Hockuba, 2007)¹.

Siła oddziaływania ekspertów ekonomicznych na opinie laików zależy jednak od wielu czynników i nie zawsze autorytet eksperta wystarcza, by odbiorcy jego wypowiedzi bezkrytycznie przyjmowali do wiadomości prezentowane stwierdzenia. Polaryzacja społeczna i liczne kontrowersje o charakterze politycznym, ale także merytorycznym sprawiają, że osoby nieposiadające specjalistycznej wiedzy w danej dziedzinie systematycznie i świadomie wyrażają opinie przeciwne do opinii ekspertów. Wiedza naukowa bywa podważana, a miejsce ekspertów zajmują tzw. wiedza alternatywna, przypuszczenia i niesprawdzone opinie lub informacje rozpowszechniane w mediach społecznościowych. To z kolei stwarza trudności w projektowaniu narzędzi polityki publicznej opartej na danych i analizach bez narażania się na konflikt z oczekiwaniami społeczeństwa.

¹ Podejście to spotyka się dziś często z krytyką, w związku z czym obecnie w naukach ekonomicznych odchodzi się od imperializmu na rzecz interdyscyplinarności badań i uwzględniania idei z innych dyscyplin społecznych.

Aby zbadać ten problem głębiej, zaprojektowaliśmy eksperymentalne badanie ankietowe, w którym sprawdziliśmy, czy dorośli Polacy są podatni na opinie i argumenty autorytetów ekonomicznych w pięciu ważnych społecznie sprawach gospodarczych oraz co decyduje o kierunku i sile oddziaływania wiedzy ekspertów na opinie społeczeństwa. W tym celu sformułowaliśmy następujące pytania badawcze:

- 1) Czy opinie ekspertów ekonomicznych różnią się od opinii reszty społeczeństwa?
- 2) Czy konfrontacja z opiniami ekspertów ekonomicznych i argumentami uzasadniającymi te opinie może wpłynąć na zmianę opinii nie-ekspertów w sprawach gospodarczych?
- 3) Czy płeć eksperta ma znaczenie dla siły oddziaływania jego/jej opinii?
- 4) Kto częściej zgadza się, a kto nie zgadza się z ekspertami ekonomicznymi i dlaczego?
- 5) W jaki sposób nie-eksperti uzasadniają swoje opinie – jakie kategorie argumentacji pojawiają się w swobodnych uzasadnieniach opinii wyrażanych przez Polaków?
- 6) Czy pod wpływem informacji o opiniach i argumentach ekspertów ekonomicznych ludzie zmieniają pewność co do własnego zdania?

W czasach upowszechniających się narzędzi wykorzystujących sztuczną inteligencję i ich rosnącej roli w generowaniu i porządkowaniu wiedzy, badanie czynników kształtujących opinie społeczeństwa nie może abstrahować od opiniotwórczych możliwości oferowanych przez nowe technologie. Dlatego dodatkowym komponentem naszych analiz jest analogiczne do części poświęconej wiedzy eksperckiej badanie wpływu wiedzy generowanej przez Chat GPT na opinie społeczeństwa, a także częstości i zakresu wykorzystania narzędzi AI przez Polaków. W szczególności interesowało nas:

- 1) Czy konfrontacja z opiniami generowanymi przez Chat GPT może wpłynąć na zmianę opinii nie-ekspertów w sprawach gospodarczych?

oraz

- 2) Czy pod wpływem informacji o opiniach i argumentach generowanych przez Chat GPT ludzie zmieniają pewność co do własnego zdania?

Powyższe pytania określają zakres tematyczny niniejszego raportu. Koncentrujemy się w nim nie tyle na spodziewanych różnicach w opiniach ekspertów i nie-ekspertów, co na zbadaniu potencjału argumentów eksperckich i kanałów ich komunikacji w kształtowaniu opinii społeczeństwa na tle funkcjonujących w nim narracji ekonomicznych.

W pierwszym rozdziale opisujemy kolejne kroki autorskiej metody eksperymentalnej, za pomocą której zbadaliśmy wpływ ekonomistów i Chata GPT na opinie respondentów. W drugim rozdziale prezentujemy wyniki badania odpowiadające na pytania o różnice w opiniach ekspertów i laików oraz siłę oddziaływania argumentów eksperckich wypowiedzianych przez ekonomistów i Chat GPT na opinie nie-ekspertów. Kolejny rozdział zawiera pogłębione analizy i identyfikuje cechy społeczno-demograficzne, które mają wpływ na różnice opinii społeczeństwa i ekspertów. W ostatniej części omawiamy czynniki istotne dla interpretacji wyników badania.

Jak badaliśmy wpływ opinii eksperckich na poglądy obywateli? Opis metodologii

W celu zbadania wpływu opinii ekonomistów i Chata GPT na opinie Polaków przeprowadziliśmy badanie eksperymentalne w formie ankiety internetowej (CAWI, N = 2053). Trzon ankiety stanowiło porównanie opinii respondentów z opiniami ekonomistów i Chata GPT w dwóch punktach pomiaru – przed ekspozycją na opinie ekspertów (i analogicznie opinie Chata) i po niej. W obu komponentach badania analizowaliśmy opinie w odniesieniu do tych samych pięciu zagadnień dotyczących: dobrowolności składek odprowadzanych do ZUS przez przedsiębiorców, konieczności rezygnacji z wydobywania węgla, korzyści z członkostwa w Unii Europejskiej, różnic w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn oraz potrzeby wydłużania wieku emerytalnego.

Poniżej znajdują się oryginalne stwierdzenia, do których uczestnicy badania musieli się ustosunkować:

- 1) Osoby prowadzące własną firmę powinny same decydować, czy chcą płacić składki do ZUS.
- 2) Polska powinna zrezygnować z wydobywania węgla i z energetyki węglowej najpóźniej w ciągu 10-20 lat.
- 3) Członkostwo Polski w Unii Europejskiej byłoby dla nas korzystne gospodarczo, nawet gdybyśmy nie otrzymywali unijnych pieniędzy.
- 4) Różnice w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn w Polsce w dużej mierze wynikają z dyskryminacji kobiet na rynku pracy.
- 5) Ponieważ żyjemy coraz dłużej, wiek emerytalny powinien rosnąć wraz ze wzrostem średniej długości życia.

W pierwszym punkcie pomiaru respondenci deklarowali czy i w jakim stopniu zgadzają się z każdą z pięciu tez. Następnie określali stopień przekonania do swoich poglądów. Badanie pewności opinii pozwoliło nam na odróżnienie osób, których opinie bazowały na przemyśleniach i znajomości tematu od tych, które nigdy nie zastanawiały nad danym zagadnieniem.

W kolejnym kroku prezentowaliśmy badanym opinie ekonomistów lub Chata GPT w pięciu wspomnianych wyżej sprawach. Ekspozycja na opinie ekonomistów miała zawoalowaną formułę, pozwalającą na uniknięcie bezpośredniej konfrontacji poglądów respondentów i ekspertów. Poinformowanie badanych wprost o tym, co myślą eksperci i zapytanie ich o powtórne wyrażenie swojej opinii (stosowane w podobnych badaniach) uznaliśmy za zbyt uproszczony zabieg, który nie odzwierciedlałby naturalnego kontekstu, w jakim miałyby szansę zaistnieć ewentualna zmiana poglądów respondentów. Ekspozycja na opinie ekonomistów odbywała się w formie nawiązującej do popularnego teleturnieju telewizyjnego „Familiada”. Prosiłiśmy badanych, by odgadli, jaka jest opinia większości ekonomistów w danej sprawie (podobnie jak w „Familiadzie” uczestnicy zgadują odpowiedzi ankietowanych). Poniżej ilustrujemy przykład takiego pytania:

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej byłoby dla nas korzystne gospodarczo, nawet gdybyśmy nie otrzymywali unijnych pieniędzy. Jak Pan/i myśli, jaka jest opinia ekonomistów na ten temat?

Badani mogli wybrać jedną z dwóch odpowiedzi:

- a) większość ekonomistów **zgadza się**,
- b) większość ekonomistów **nie zgadza się** z prezentowaną tezą.

Respondenci określali też poziom swojego przekonania co do trafności odpowiedzi, chcieliśmy bowiem mieć możliwość wyodrębnienia osób, które orientują się w dyskursie naukowym od tych, które przez przypadek poprawnie odgadywały opinie ekspertów. Po każdym pytaniu prezentowaliśmy prawidłową odpowiedź, tj. czy ekonomiści zgadzają się czy nie z daną tezą, a także krótkie wyjaśnienie – argument uzasadniający ich opinię. Argumenty te były prezentowane jako wypowiedzi polskich profesorów nauk ekonomicznych, których nazwiska i zdjęcia widniały obok przytaczanych treści i imitowały fragment artykułu prasowego².

²Wykorzystaliśmy nazwiska i wizerunki osób, które wyraziły na to pisemną zgodę po zapoznaniu się ze szczegółami badania.

PANEL EKONOMISTÓW

Większość ekonomistów zgadza się, że członkostwo Polski w Unii Europejskiej byłoby dla nas korzystne gospodarczo, nawet gdybyśmy nie otrzymywali unijnych pieniędzy

– Istotną korzyścią z członkostwa w UE jest dostęp do jednolitego rynku europejskiego. Nawet bez funduszy unijnych zyskalibyśmy na wolnym handlu, braku ceł dla polskich eksporterów, inwestycjach płynących do Polski i wymianie technologii – mówi prof. Jan Marian Kietcz.



Prof. Jan Marian Kietcz

Uwaga: grafika stanowi jedynie przybliżoną wizualizację informacji, którą prezentowaliśmy respondentom. Powyższe zdjęcie zostało wygenerowane przez sztuczną inteligencję i przedstawia nieistniejącą osobę. W faktycznym badaniu jednak zdjęcia i podpisy przedstawiały prawdziwych ekonomistów.

Źródło: opracowanie własne PIE, zdjęcie pobrane ze strony This Person Does Not Exist (www1).

W badaniu wykorzystaliśmy prawdziwe opinie i argumenty ekonomistów, które funkcjonują w polskiej debacie publicznej. Prezentowane badanym informacje o opinii większości ekonomistów bazowały na wynikach badania opinii ekspertów ekonomicznych – realizowanego w formie Panelu Ekonomistów w „Rzeczpospolitej” oraz w ramach Ringu Ekonomicznego Money.pl. W ankietach uczestniczą ekonomiści (i ekonomistki) związani przede wszystkim z instytucjami akademickimi w Polsce i za granicą, a także z administracją publiczną, sektorem finansowym oraz organizacjami pozarządowymi⁴. Do badania wybraliśmy zagadnienia, co do których większość ekonomistów (co najmniej 70 proc.) wyrażała zgodne opinie. Aby wzmocnić i wyjaśnić stanowiska prezentowane przez ekonomistów, przytaczaliśmy respondentom argumenty sformułowane na podstawie faktycznych wypowiedzi udzielanych przez ekonomistów w ankietach Rzeczpospolitej i Money.pl⁵.

³ Prezentowane w badaniu stwierdzenia i argumenty ekonomistów stanowiły uproszczenie oryginalnych stwierdzeń. Wszyscy profesorowie, których nazwiska zostały przytoczone w badaniu, wyrazili w panelu opinie zgodne z przedstawionymi w badaniu i zgodzili się na przypisanie im cytowanych argumentów, uznawszy je za zgodne z ich stanowiskiem w badanej sprawie.

⁴ W Panelu Ekonomistów i Ringu Ekonomicznym grupa ankietowanych ekonomistów zmienia się w zależności od tematu. Wydaje się, że autorzy starają się dobrać do każdego tematu takich ekonomistów, którzy specjalizują się w danym obszarze. W związku z tym, choć liczba ankietowanych ekonomistów jest w każdym z tematów podobna, to nie jest to dokładnie ta sama grupa osób.

⁵ Argumenty wykorzystane w badaniu stanowiły kompilację najczęściej przytaczanych stwierdzeń, odnotowanych w Panelu Ekonomistów w „Rzeczpospolitej” i Ringu Ekonomicznego Money.pl, a nie oryginalne wypowiedzi. Ekonomiści, którzy zgodzili się na wykorzystanie ich nazwiska i wizerunku w badaniu, wyrazili też zgodę na przypisanie im sformułowanych przez nas argumentów. Dokładna treść argumentów znajduje się w Aneksie.

Każdemu zagadnieniu losowo przypisano wypowiedź i wizerunek mężczyzny lub kobiety ekonomisty, dzięki czemu mogliśmy przeanalizować dodatkowe pytanie badawcze: czy płeć eksperta jest istotnym czynnikiem wpływu na opinie. Po serii pięciu pytań o opinie ekonomistów i prezentacji argumentów, respondenci otrzymywali wyniki części „teleturniejowej” w formie tabeli zestawiającej ich trafne bądź nietrafne odpowiedzi i faktyczne poglądy ekonomistów. Tabela ta miała na celu utrwalenie opinii ekspertów w pamięci badanych, by te mogły stanowić dla nich punkt odniesienia w powtórzonym badaniu opinii.

W grupie eksponowanej na treści generowane przez Chat GPT zastosowaliśmy analogiczną procedurę. Respondenci mieli odgadnąć „stanowisko” Chata, przy czym na potrzeby porównywalności wpływu ekonomistów i sztucznej inteligencji na opinie badanych, treści generowane przez Chat GPT były identyczne jak te przywoływane przez ekonomistów⁶. Dostosowaliśmy jedynie wizualizację tak, by przypominała rzeczywisty interfejs Chata GPT.

Infografika 2. Przykład informacji wygenerowanej przez Chat GPT prezentowanej badanym



Czy członkostwo Polski w Unii Europejskiej byłoby dla nas korzystne gospodarczo, nawet gdybyśmy nie otrzymywali unijnych pieniędzy?

✓ Tak, członkostwo Polski w Unii Europejskiej byłoby dla nas korzystne gospodarczo, nawet gdybyśmy nie otrzymywali unijnych pieniędzy, ponieważ:

1. Istotną korzyścią z członkostwa w UE jest dostęp do jednolitego rynku europejskiego.
2. Nawet bez funduszy unijnych zyskalibyśmy na wolnym handlu, braku ceł dla polskich eksporterów, inwestycjach płynących do Polski i wymianie technologii.



Uwaga: komunikat został przygotowany z wykorzystaniem szablonu strony Chata GPT, ale prezentowane dane i treści stanowią autorską symulację, a nie faktycznie wygenerowaną odpowiedź na postawione pytanie.

Źródło: opracowanie własne PIE, elementy graficzne OpenAI.

⁶ Gdy poprosiliśmy Chat GPT o zajęcie stanowiska w każdym z pięciu badanych zagadnień gospodarczych, generował on odpowiedzi zbliżone do opinii większości ekonomistów. W tym sensie osoby badane w naszym eksperymencie nie otrzymały fałszywych informacji, Chat faktycznie zajmuje stanowisko takie, jak eksperci w każdej z analizowanych przez nas spraw. Zazwyczaj jednak Chat generował dłuższe odpowiedzi i podawał więcej argumentów, nie formułując ich dokładnie w taki sam sposób jak zostało mu to przypisane na potrzeby badania.

Drugi pomiar opinii respondentów poprzedziliśmy serią pytań ankietowych dotyczących korzystania z mediów i sztucznej inteligencji oraz wykształcenia. Ten zabieg maskowania miał na celu odsunięcie w czasie ponownego pytania o opinię w tych samych pytaniach, aby zmniejszyć prawdopodobieństwo odgadnięcia przez respondentów zastosowanego przez nas mechanizmu eksperymentalnego.

Poniżej znajduje się uproszczony schemat metodologii przeprowadzonego badania.

Infografika 3. Schemat metodologii badania

Wpływ opinii ekonomistów:



Wpływ treści wygenerowanych przez Chat GPT



Źródło: opracowanie własne PIE.

Ponieważ już samo odgadywanie opinii ekonomistów lub treści wygenerowanych przez Chat GPT – bez informacji o tym, jakie w rzeczywistości one są – mogło wpłynąć na zmianę przekonań osób badanych, to respondenci przydzieleni do grup kontrolnych również musieli zmierzyć się z pytaniem o spodziewane stanowisko większości ekonomistów (lub stanowisko Chata GPT) w odniesieniu do pięciu analizowanych zagadnień. Nie otrzymywali oni jednak informacji zwrotnej oraz podsumowania – nie dowiadywali się, czy poprawnie odgadli opinie większości ekonomistów ("stanowisko" Chata) ani nie poznawali argumentów uzasadniających dany pogląd. Taka konstrukcja badania pozwalała nam uwzględnić ewentualne skutki samej refleksji nad tym, co w danej sprawie sądzą eksperci. Dzięki temu możemy mieć pewność, że wszelkie różnice między grupami testowymi a kontrolnymi będą wyłącznie efektem ekspozycji na opinie eksperckie lub treści wygenerowane przez Chat GPT.

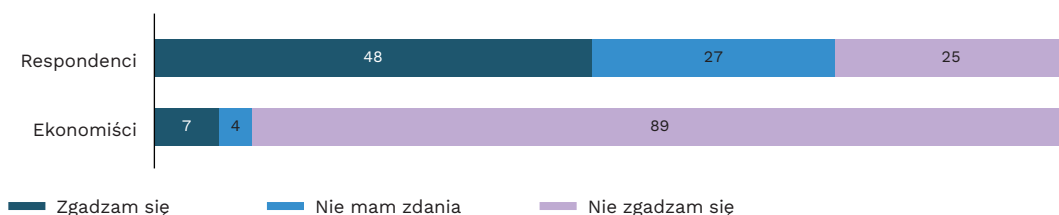
W części badania poświęconej wpływowi sztucznej inteligencji na kształtowanie opinii wzięły udział tylko te osoby, które miały przynajmniej minimalne doświadczenie w korzystaniu z Chata GPT lub podobnych narzędzi. Aby umożliwić rzetelne porównania efektów eksperymentalnych między grupami z ekspozycją na opinie ekonomistów i grupami informowanymi o stanowisku Chata GPT, zadaliśmy także o odpowiednią liczebność mających doświadczenie w korzystaniu z AI w grupach odgadujących opinie ekonomistów.

Różnice w opiniach respondentów i ekonomistów

W wynikach naszego badania widać znaczące różnice między opiniami ekspertów ekonomicznych i respondentów w odniesieniu do wszystkich analizowanych problemów.⁷ W trzech z pięciu analizowanych kwestii (dobrowolny ZUS, rezygnacja z węgla i zmiany wieku emerytalnego) respondenci najczęściej wyrażali opinie przeciwne zdaniu większości ekonomistów. W prawie żadnej sprawie (z wyjątkiem pytania o regulację wieku emerytalnego), osoby badane w większości nie były zgodne – odsetki ankietowanych zgadzających się bądź niezgadzających się z danym twierdzeniem nie przekroczyły 50 proc.

Do postulatu dobrowolności w opłacaniu składek ZUS przedsiębiorców pozytywnie ustosunkowało się 48,0 proc. respondentów, podczas gdy aż 89,3 proc. ekonomistów ankietowanych przez „Rzeczpospolitą” było przeciwnego zdania (wykres 1). Uwagę zwraca też stosunkowo wysoki odsetek respondentów (26,5 proc.), którzy nie potrafili zająć jednoznacznego stanowiska wobec zaledwie 3,6 proc. ekonomistów, którzy nie mieli zdania na ten temat.

Wykres 1. Rozkład odpowiedzi respondentów na pytanie: „Czy osoby prowadzące własną firmę powinny same decydować, czy chcą płacić składki do ZUS?”; w porównaniu z odpowiedziami ekonomistów na podobne pytanie w Panelu Ekonomistów, zagregowany do trzech kategorii (w proc.)

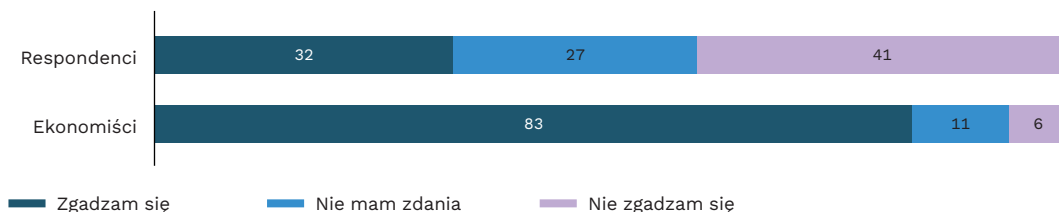


Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania (N = 2053 respondentów) oraz Panelu Ekonomistów „Rzeczpospolitej” (N = 28 ekonomistów).

⁷Ekonomiści ankietowani w Panelu Ekonomistów „Rzeczpospolitej” i w Ringu Ekonomicznym serwisu Money.pl odpowiadali na pytania o podobnej, ale nie identycznej treści. Pytania zadawane respondentom w naszym badaniu zawierały sedno pytań zadawanych ekspertom, ale były zmienione w celu uproszczenia i zapewnienia lepszego zrozumienia istoty pytania przez ankietowanych.

Podobne różnice wystąpiły w odniesieniu do pytania: „Czy Polska powinna zrezygnować z wydobywania węgla i z energetyki węglowej najpóźniej w ciągu 10-20 lat?” (wykres 2). Zdecydowana większość ekonomistów (83,0 proc.) opowiedziała się za taką koniecznością, podczas gdy wśród uczestników badania odpowiedzi twierdzące udzieliło 32,7 proc. W tym przypadku odsetek respondentów, którzy nie mieli zdania był niemal identyczny jak w przypadku pytania o dobrowolność składek ZUS, ale jednoznacznego stanowiska w tej sprawie nie potrafiło zająć też nieco ponad 10 proc. ekonomistów.

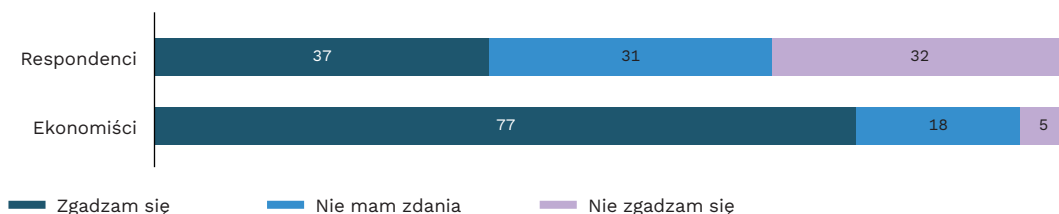
Wykres 2. Rozkład odpowiedzi respondentów na pytanie: „Czy Polska powinna zrezygnować z wydobywania węgla i z energetyki węglowej najpóźniej w ciągu 10-20 lat?” w porównaniu z odpowiedziami ekonomistów na podobne pytanie w Panelu Ekonomistów, zagregowany do trzech kategorii (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania (N = 2053 respondentów) oraz Panelu Ekonomistów „Rzeczpospolitej” (N = 39 ekonomistów).

Ciekawe rozbieżności pojawiły się w odniesieniu do pytania o korzyści gospodarcze z tytułu członkostwa Polski w Unii Europejskiej (wykres 3). Niemal 77 proc. ankietowanych ekonomistów było zdania, że odnieśliśmy takie korzyści nie tylko dzięki funduszom unijnym. Opinię tę podzielało zaledwie 36,7 proc. badanych. Nieco mniej respondentów (32,4 proc.) nie zgodziło się z tym stwierdzeniem.

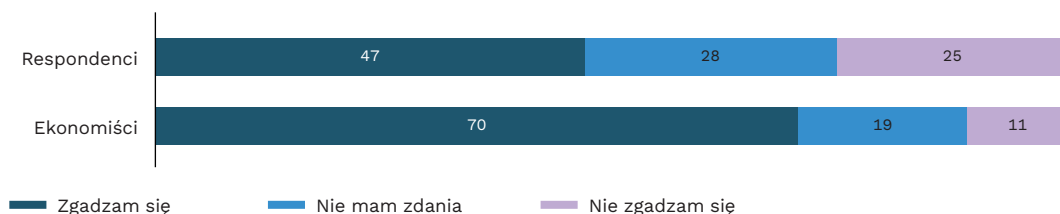
Wykres 3. Rozkład odpowiedzi respondentów na pytanie: „Czy członkostwo Polski w Unii Europejskiej byłoby dla nas korzystne gospodarczo, nawet gdybyśmy nie otrzymywali unijnych pieniędzy?” w porównaniu z odpowiedziami ekonomistów na podobne pytanie w Panelu Ekonomistów, zagregowany do trzech kategorii (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania (N = 2053 respondentów) oraz Panelu Ekonomistów „Rzeczpospolitej” (N = 47 ekonomistów).

Rozbieżności pojawiły się także w odniesieniu do pytania o przyczyny różnic w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn: 70,4 proc. ekonomistów zgodziło się z tezą, że różnice te wynikają z dyskryminacji kobiet na rynku pracy, podczas gdy mniej niż połowa uczestników badania wyraziła podobną opinię (wykres 4). Jedna czwarta respondentów była przeciwnego zdania, nieznacznie więcej osób nie potrafiło zająć stanowiska w tej sprawie, podobnie jak 18,5 proc. ankietowanych ekonomistów.

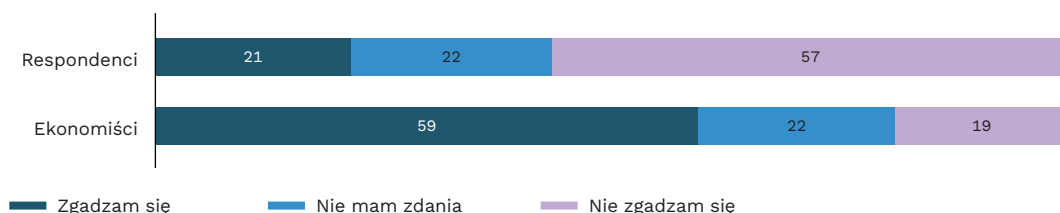
Wykres 4. Rozkład odpowiedzi respondentów na pytanie: „Czy różnice w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn w Polsce w dużej mierze wynikają z dyskryminacji kobiet na rynku pracy?” w porównaniu z odpowiedziami ekonomistów na podobne pytanie w Panelu Ekonomistów, zagregowany do trzech kategorii (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania (N = 2053 respondentów) oraz Panelu Ekonomistów „Rzeczpospolitej” (N = 27 ekonomistów).

Respondenci wyrazili przeciwne do ekonomistów zdanie w sprawie konieczności stopniowego wydłużania wieku emerytalnego, proporcjonalnie do wydłużającej się średniej długości życia (wykres 5). Za taką potrzebą opowiedział się prawie 60 proc. ekonomistów, a 19 proc. wyraziło sprzeciw. Wśród ankietowanych aż 56,5 proc. respondentów nie zgodziło się z prezentowaną tezą, 22,1 proc. było niezdecydowanych, a najmniej – zaledwie 21,4 proc. – wyraziło opinię podobną do większości ekonomistów. Warto zauważyć, że odsetki niezdecydowanych ekonomistów i respondentów były w przypadku tego pytania bardzo zbliżone – odpowiednio 21,5 proc. oraz 22,1 proc.

Wykres 5. Rozkład odpowiedzi respondentów na pytanie: „Czy ponieważ żyjemy coraz dłużej, wiek emerytalny powinien rosnąć wraz ze wzrostem średniej długości życia?” w porównaniu z odpowiedziami ekonomistów na podobne pytanie w Ringu Ekonomicznym, zagregowany do trzech kategorii (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania (N = 2053 respondentów) oraz Ringu Ekonomicznego serwisu Money.pl (N = 57 ekonomistów).

Wyniki eksperymentu – wpływ ekonomistów i Chata GPT na opinie Polaków

Poinformowanie badanych o opiniach większości ekonomistów lub "opinii" Chata GPT na temat prezentowanych tez powoduje zmianę poglądów respondentów w każdej z pięciu analizowanych kwestii gospodarczych. Jak wyjaśniliśmy w poprzednim rozdziale, analizujemy różnice w opiniach osób badanych w dwóch punktach pomiaru – przed i po ekspozycji na informację o zdaniu ekonomistów lub treściach wygenerowanych przez Chat GPT. Następnie porównujemy te różnice, wyrażające zmiany opinii respondentów w grupach testowych, ze zamianami opinii respondentów z grup kontrolnych, w których też miał miejsce dwukrotny pomiar oraz odgadywanie opinii ekonomistów lub Chata, ale bez informacji zwrotnej o tym, jakie stanowisko dominuje w tych dwóch źródłach wiedzy w rzeczywistości. Na podstawie takiej analizy jesteśmy w stanie stwierdzić istotne statystycznie zmiany poglądów respondentów osobno dla każdej z pięciu kwestii gospodarczych. W obu punktach pomiaru badaliśmy opinie na 7-stopniowej skali, od „zdecydowanie się nie zgadzam”, do „zdecydowanie się zgadzam” z wartością w środku skali (4) oznaczającą „nie wiem / trudno powiedzieć”. Rozkłady odpowiedzi przed i po ekspozycji zostały wystandaryzowane, przy czym rozkład odpowiedzi po został wystandaryzowany z użyciem średniej i odchylenia standardowego odpowiedzi przed na dany problem, w celu uwzględnienia różnic w początkowych rozkładach opinii i tym samym uzyskania porównywalności między pytaniami⁸. W ten sposób wpływ ekspertów/Chata GPT na opinię mierzymy jako przesunięcie względem średniej odpowiedzi sprzed ekspozycji, wyrażone w jednostkach jej odchylenia standardowego.

Wyniki tej analizy przyniosły odpowiedź na kolejne pytanie badawcze:

Ekspozycja na opinie ekspertów powoduje przesunięcie poglądów uczestników w kierunku poglądów ekspertów.

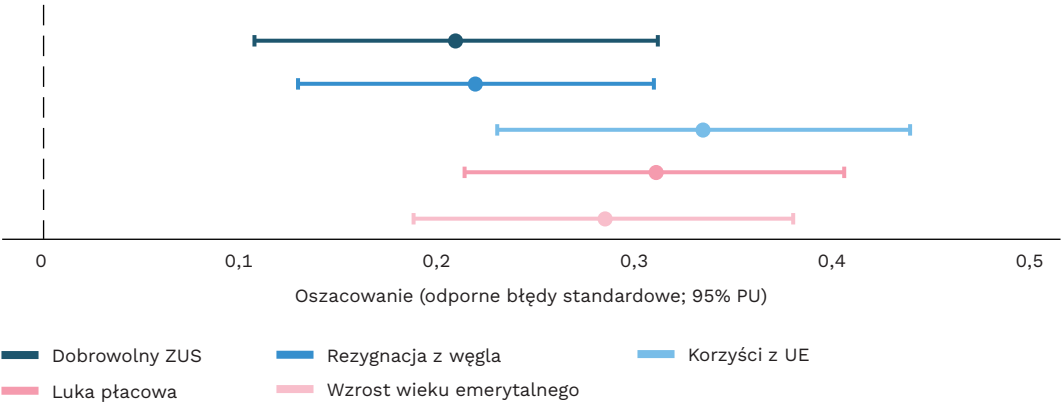
W przypadku grupy testowej, w której respondentom prezentowano opinie ekonomistów, największa zmiana poglądów osób badanych zaszła w pytaniu o to, czy członkostwo w UE byłoby dla Polski korzystne nawet bez unijnych funduszy. Najmniejszy wpływ eksperci wywarli na przekonania dotyczące dobrowolnej składki ZUS dla przedsiębiorców.

Na wykresie 6 przedstawiamy wielkość efektów eksperymentalnych. Dla każdego pytania na wykresie zaznaczyliśmy średnią wielkość zmiany opinii wynikającą z przydzielenia do grupy eksperymentalnej (w odchyleniach

⁸ Jeśli w odpowiedziach przed ekspozycją na dane pytanie respondenci są bardzo zgodni (małe zróżnicowanie odpowiedzi), a w przypadku innego pytania – bardzo niezgodni (duże rozproszenie opinii), to przesunięcie średniej o jeden punkt na skali ma zupełnie inną wagę w tych dwóch sytuacjach. Przesunięcie o jeden punkt w przypadku pytania o małym rozproszeniu oznacza relatywnie dużą zmianę względem początkowej zmienności, natomiast przy dużym rozproszeniu jest zmianą znacznie mniej znaczącą. Standaryzacja pozwala więc porównywać efekty między pytaniami o różnym początkowym zróżnicowaniu opinii, wyrażając je we wspólnej jednostce – liczbie odchylen standardowych odpowiedzi sprzed ekspozycji.

standardowych względem średnich opinii mierzonych w 7-punktowej skali), wraz z przedziałami ufności. Brak zmiany opinii oznaczałby wielkość efektu równą 0 na osi poziomej – ten punkt reprezentuje przerywana pionowa linia po lewej stronie wykresu. Przedziały ufności nie przecinają się z tą linią, co oznacza, że wielkość zmiany opinii pomiędzy punktami pomiaru jest istotna statystycznie. Wszystkie efekty mają dodatni znak (są po prawej stronie od przerywanej linii), co oznacza, że w każdym wypadku przesunięcie poglądów respondentów następowało w kierunku opinii ekonomistów. Wyniki uzyskaliśmy szacując uśredniony wpływ przydziału do grupy testowej (ekspozycja na opinie ekspertów) na zmianę opinii w danym temacie, wykorzystując model liniowy i odporne błędy standardowe.

Wykres 6. Wpływ ekspertów na zmianę przekonań



Uwaga: na wykresie pokazujemy średnie zmiany w opiniach pomiędzy pierwszym a drugim punktem pomiaru w grupie testowej ekspozowanej na opinie ekonomistów w porównaniu z grupą kontrolną. Wyniki prezentowane w odchyleniach standardowych rozkładu opinii przed ekspozycją. Wszystkie zmiany są istotne statystycznie.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

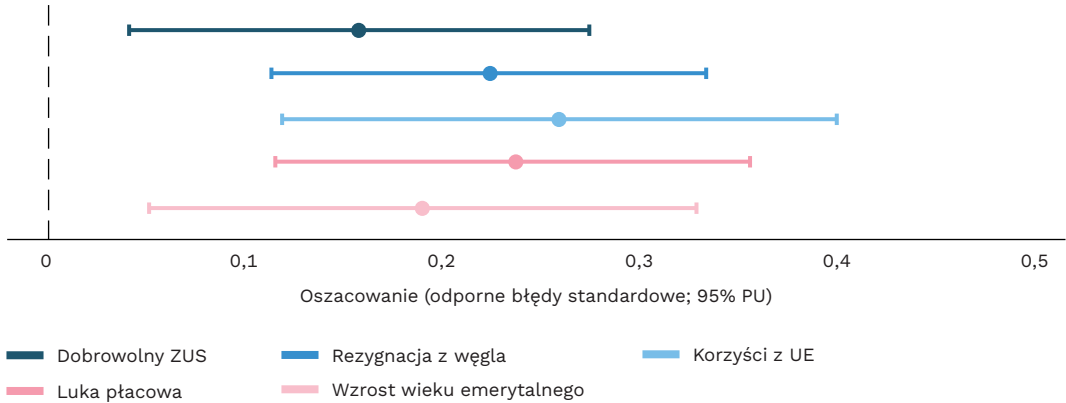
Prezentowane odpowiedzi i argumenty Chata GPT na te same pytania, które zadawaliśmy ekspertom, także istotnie wpływają na opinie osób badanych w każdej z pięciu kwestii. W tym wypadku największa średnia zmiana przekonań respondentów wystąpiła także w sprawie korzyści ekonomicznych z członkostwa w Unii Europejskiej, a najmniejszy wpływ ekspozycji na stanowisko wyrażane przez Chata GPT odnotowaliśmy w przypadku pytania o dobrowolny ZUS dla przedsiębiorców. Kolejny wniosek z przeprowadzonych analiz potwierdza, że:

[Ekspozycja na treści wygenerowane przez Chat GPT powoduje przesunięcie poglądów uczestników w kierunku opinii przedstawionych im przez Chat GPT.](#)

Podobnie jak wcześniej, na wykresie 7 prezentujemy wielkości przesunięć opinii wynikającej z przydziału do grupy eksperymentalnej ekspozującej uczestników na opinie Chata GPT. Przedziały ufności znajdują się na prawo od przerywanej pionowej linii w punkcie o wartości 0 i nie przecinają się

z nią, co oznacza istotność statystyczną zmian przekonań osób badanych. Wyniki uzyskaliśmy szacując uśredniony wpływ przydziatu do grupy testowej (ekspozycja na opinię Chata GPT) na zmianę opinii w danym temacie, wykorzystując model liniowy i odporne błędy standardowe.

Wykres 7. Wpływ Chata GPT na zmianę przekonań



Uwaga: na wykresie pokazujemy średnie zmiany w opiniach pomiędzy pierwszym a drugim punktem pomiaru w grupie testowej eksponowanej na opinie wyrażone przez Chat GPT w porównaniu ze zmianami w grupie kontrolnej. Wyniki prezentowane w odchyleniach standardowych rozkładu opinii przed ekspozycją. Wszystkie zmiany istotne statystycznie.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Jak informacja o stanowisku ekspertów wpływa na zmianę opinii?

Wpływ ekspertów lub Chata GPT na zmianę opinii respondentów może manifestować się na trzy sposoby:

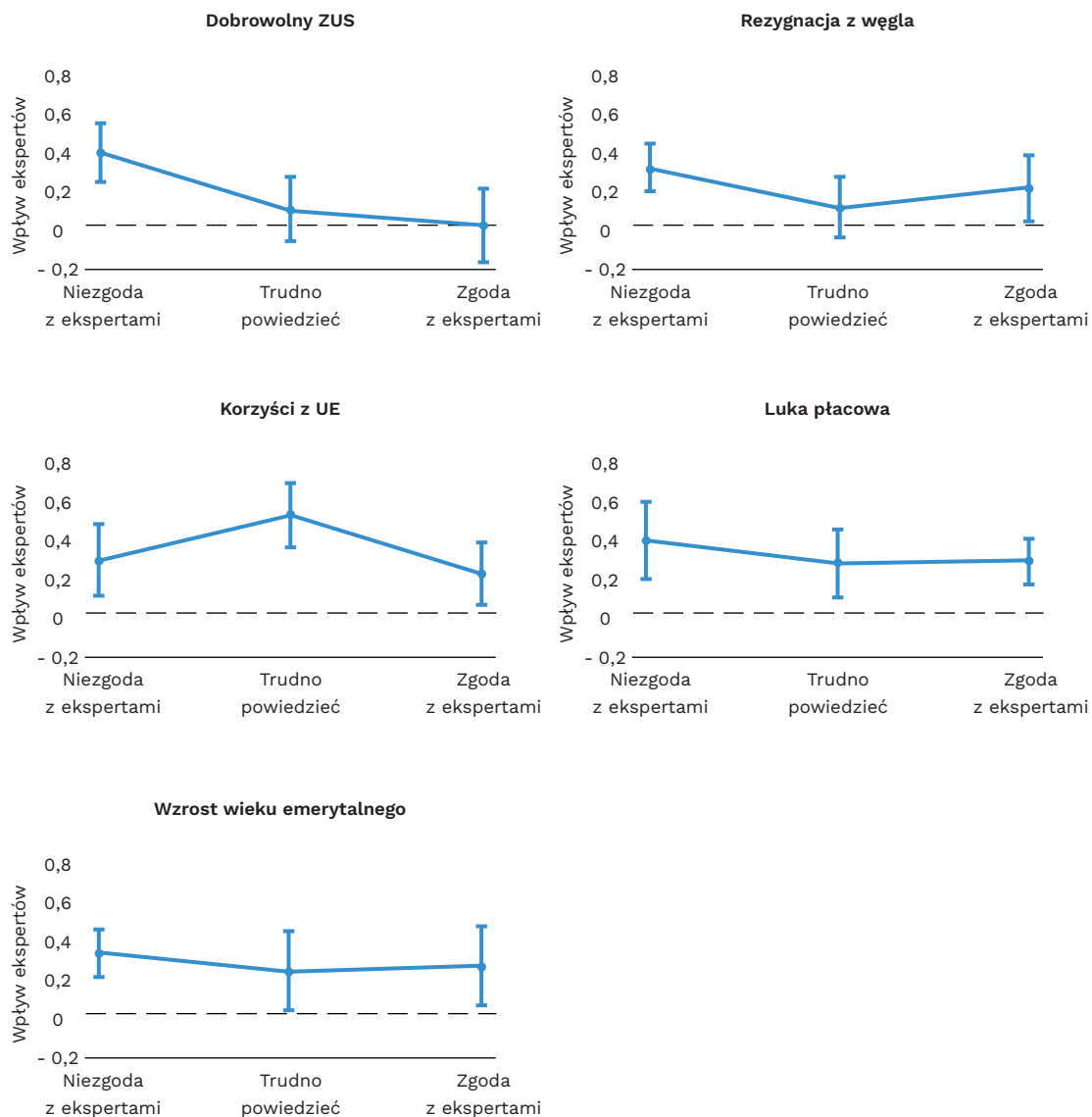
- przekonanie do zmiany kierunku własnej opinii: przykładowo, osoba pierwotnie nie zgadza się z danym twierdzeniem, a pod wpływem informacji o konsensusie eksperckim lub komunikatu Chata GPT zaczyna nabierać do niego przekonania;
- wyjście z ambiwalencji: osoba pierwotnie nie ma jasnego zdania w danej sprawie (tj. wybiera odpowiedź „nie wiem lub trudno powiedzieć” w pytaniu o własną opinię), a pod wpływem informacji o opiniach ekspertów zaczyna skłaniać się ku zdaniu ekspertów;
- ugruntowanie własnego zdania: osoba ma pierwotnie kierunkowo zgodną z ekspertami opinię, której nie jest pewna, po ekspozycji na zdanie ekspertów wyraża silniejszą opinię o tym samym kierunku (np. wybiera wartość „5” w 7-stopniowej skali w pierwszym punkcie pomiaru, a po ekspozycji wybiera wartość „7”).

W przypadku osób, których opinie już w pierwszym punkcie pomiaru opinii pokrywały się z poglądami ekspertów, pole do zmiany opinii jest niewielkie (można tylko nieco bardziej ugruntować się we własnej opinii), ale zarazem zmiana jest psychologicznie najłatwiejsza, nie wiąże się z dyskomfortem czy dysonansem poznawczym. Z kolei najważniejsze w sensie stanu debaty publicznej czy wniosków dla polityki publicznej jest zapewne przekonywanie osób o poglądach odmiennych od eksperckich. Można się spodziewać, że ze względu na okoliczności badania, np. występowanie efektu eksperymentatora, osoby niezdecydowane powinny dość łatwo skłaniać się ku zmianom opinii w stronę konsensusu eksperckiego. Oczywiście, możliwe jest też istnienie czwartej, niewymienionej powyżej grupy, tj. osób, które po uzyskaniu informacji o tym, jakie są opinie ekspertów, będą tym bardziej skłonne się z nimi nie zgadzać.

Ogólnie rzecz biorąc, osoby które początkowo (tj. w pierwszym punkcie pomiaru opinii, przed prezentacją stanowisk ekspertów) wyrażały poglądy inne niż większość ekonomistów istotnie zmieniły swoje opinie w każdej z pięciu badanych kwestii (wykres 8). **W czterech z pięciu badanych zagadnień, to właśnie u osób o poglądach odmiennych od ekspertów wielkość zmiany zdania była największa. Dla tezy o korzyściach ekonomicznych z członkostwa Polski w UE największa zmiana opinii zaszła z kolei u osób pierwotnie niezdecydowanych w tej sprawie.**

Na wykresie 8 prezentujemy wielkości przesunięć opinii respondentów pomiędzy dwoma punktami pomiaru w zależności od tego, jakie poglądy wyrażali oni w pierwszym punkcie pomiaru. Podzieliliśmy uczestników badania według trzech kategorii opinii wyrażanych przed prezentacją im stanowisk eksperckich: zgodne z większością ekspertów, niezgodne z większością ekspertów i niezdecydowane (wybierały odpowiedź „trudno powiedzieć”). Punkty wraz z przedziałami ufności wyrażają wielkość efektów eksperymentalnych, tj. o ile na 7-stopniowej skali zmieniły się średnie opinie respondentów (wyrażone w odchyleniach standardowych względem średniej w pierwszym punkcie pomiaru). Pozioma przerywana linia w punkcie 0 na osi pionowej oznacza brak zmian przekonań. Dla tych punktów, dla których przedziały ufności przecinają się z tą linią, zmiany opinii są nieistotne statystycznie. Dzięki temu możemy ocenić, które podgrupy respondentów w ramach danego pytania spowodowały istotne zmiany średniej opinii. Przykładowo, w przypadku pytania o dobrowolny ZUS dla przedsiębiorców to osoby początkowo niezgodne z ekspertami zmieniały istotnie swoje przekonania, zaś u respondentów początkowo ambiwalentnych i zgodnych zmiany te były nieduże (i nieistotne statystycznie). Z kolei przy tezie o dyskryminacji jako przyczynie luki płacowej, wszystkie podgrupy osób badanych istotnie zmieniły swoje zdanie pod wpływem ekspertów.

Wykres 8. Wielkość zmiany opinii w podziale na pierwotnie wyrażane przekonania w badanych kwestiach



Uwaga: na wykresie pokazujemy zmianę opinii w podziale na pierwotnie wyrażane przekonania w badanych kwestiach u osób w grupie testowej (z informacją o opiniach ekonomistów) w porównaniu z grupą kontrolną. Wyniki prezentujemy w odchyleniach standardowych rozkładu opinii przed ekspozycją.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Zmiana zdania nie dla każdego jest łatwym procesem, między innymi dlatego, że wymaga często przyznania się do błędu we wcześniejszym rozumowaniu. Nasze osądy mają też wymiar afektywny – pewne sprawy wywołują w nas emocje i przywiązujemy się emocjonalnie do własnych poglądów. Dlatego mogą wystąpić mechanizmy kompensujące dyskomfort pojawiający się u osób, którym pokazano, że ich opinie różnią się od zdania ekspertów, a one niekoniecznie skłaniają się ku zmianie swojej opinii. Jednym z nich jest zmiana pewności opinii („cały czas sędzę to, co wcześniej sądziłem, ale muszę to lepiej przemyśleć”), a drugim zmiana zaufania do ekspertów (nabranie przekonania, że eksperci nie dysponują rzetelną wiedzą z różnych powodów lub kłamią). Dlatego w badaniu zmierzaliśmy na ile respondenci pewni są swoich opinii w każdej z pięciu badanych kwestii. Pewność badaliśmy w 4-stopniowej skali, od całkowitego braku pewności do całkowitej pewności opinii. Zmierzaliśmy także zaufanie do prezentowanego źródła opinii pytaniem o to, czy ekonomiści lub Chat GPT dysponują rzetelną wiedzą w kwestiach gospodarczych (pytanie to zadawane było dwa razy – przed i po ekspozycji na opinie eksperckie, by zidentyfikować osoby od początku nieufające ekonomistom lub Chatowi GPT).

Nasze kolejne pytanie badawcze dotyczyło tego, czy w wyniku otrzymania informacji o opiniach ekspertów lub stanowisku Chata GPT zmieni się średni poziom pewności opinii wyrażanych przez respondentów. Zmiana ta mogłaby mieć jeden z dwóch kierunków:

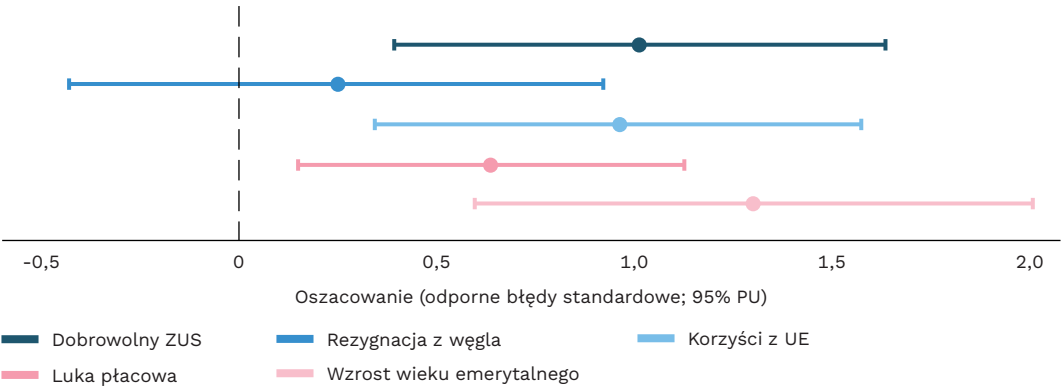
- zwiększenie pewności własnych opinii, wtedy gdy pogląd respondenta w danej sprawie pokrywa się z prezentowanym stanowiskiem ekonomistów lub Chata GPT;
- zmniejszenie pewności własnych opinii, wtedy gdy pogląd respondenta w danej sprawie jest odmienny od prezentowanego stanowiska ekonomistów lub Chata GPT.

Pewność własnych opinii zwiększa się u tych respondentów, którzy już w pierwszym punkcie pomiaru mieli przekonania pokrywające się z prezentowanymi im później stanowiskami ekonomistów. Sprawdziliśmy w tym wypadku zmianę pewności opinii w każdej z pięciu kwestii gospodarczych pomiędzy pierwszym i drugim pomiarem opinii. Porównaliśmy wielkość tych zmian z wielkością zmian w grupach kontrolnych. Wynika z tego, że respondenci pierwotnie mający podobne przekonania co eksperci, wskutek informacji o faktycznych opiniach ekonomistów utwierdzili się w swoich opiniach. Wyjątkiem jest kwestia rezygnacji z węgla w polskiej energetyce – w tym przypadku zmiana okazała się statystycznie nieistotna.

Z kolei w przypadku wpływu Chata GPT na pewność opinii osób, które pierwotnie miały poglądy zbieżne z wygenerowaną odpowiedzią, wyniki są w większości nieistotne statystycznie (dla pytania o dobrowolny ZUS, rezygnację z węgla, lukę płacową). Respondenci utwierdzili się w swojej opinii w przypadku pytania o korzyści z członkostwa w UE i o regulację wieku emerytalnego.

Wyniki przedstawione na wykresach 9 i 10 uzyskaliśmy wykorzystując porządkowy model logitowy, który pozwala oszacować wpływ przydziału do grupy testowej na prawdopodobieństwo zmiany pewności (wyrażonej w 4-punktowej skali) dla każdego pytania osobno.

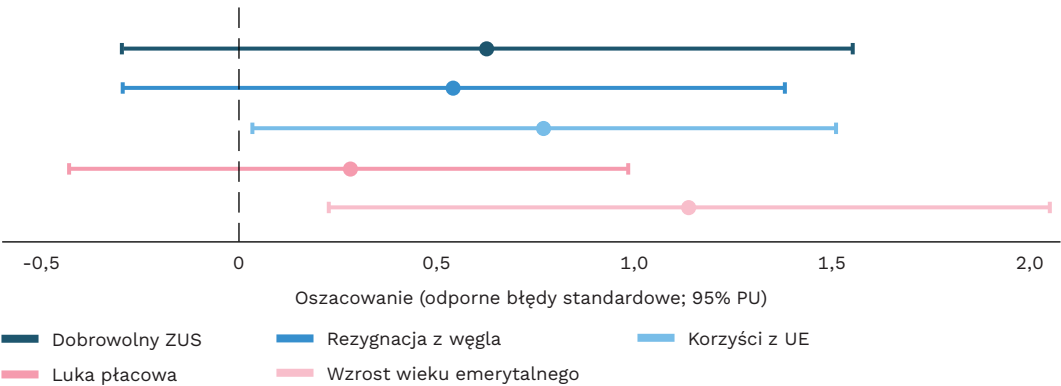
Wykres 9. Zmiana pewności opinii wśród respondentów, którzy pierwotnie zgadzali się z ekspertami



Uwaga: na wykresie przedstawiamy zmiany w średniej pewności opinii w pięciu kwestiach gospodarczych u respondentów, którzy w pierwszym punkcie pomiaru wyrażali opinie pokrywające się z opiniami wyrażanymi przez większość ekspertów, w porównaniu z grupą kontrolną (oszacowania porządkowego modelu logitowego). Dodatnie wartości oszacowań wskazują, że w analizowanej podpróbie respondentów, którzy w pierwszym pomiarze deklaruwali opinie zgodne z konsensem eksperckim, ekspozycja na opinie ekspertów prowadziła do wzrostu pewności własnych przekonań.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Wykres 10. Zmiana średniej pewności opinii wśród respondentów, którzy pierwotnie zgadzali się z Chatem GPT



Uwaga: na wykresie przedstawiamy zmiany w średniej pewności opinii w pięciu kwestiach gospodarczych u respondentów w grupie testowej z Chatem GPT, którzy w pierwszym punkcie pomiaru wyrażali opinie pokrywające się z opiniami Chata GPT, w porównaniu z grupą kontrolną (oszacowania porządkowego modelu logitowego). Dodatnie wartości oszacowań wskazują, że w analizowanej podpróbie respondentów, którzy w pierwszym pomiarze deklaruwali opinie zgodne z odpowiedziami konsensem, ekspozycja na treści generowane przez Chat GPT prowadziła do wzrostu pewności własnych przekonań.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

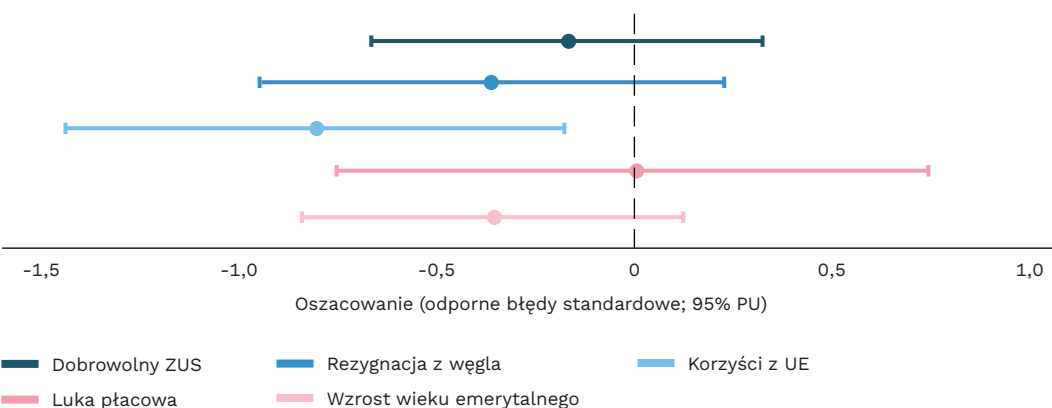
Zbiorcza analiza wszystkich pytań w jednym modelu (po zgrupowaniu błędów standardowych na poziomie respondenta), pozwala nam stwierdzić, że eksperci byli w stanie istotnie zwiększyć pewność przekonań wśród osób, które pierwotnie wyrażały poglądy takie, jak prezentowane im później opinie eksperckie ($p < 0,001$). Podobna analiza zbiorcza, grupująca wszystkie pytania i tym samym dysponująca większą mocą statystyczną, wskazuje że Chat GPT również był w stanie istotnie zwiększyć pewność przekonań wśród osób, które w pierwszym punkcie pomiaru wyrażały poglądy zgodne z opiniami Chata GPT ($p = 0,002$).

W przypadku respondentów, którzy w pierwszym punkcie pomiaru wyrażali przekonania odmienne od większości ekonomistów i mimo ekspozycji na informacje o opiniach ekspertów pozostali przy swoim zdaniu, istotne zmniejszenie pewności co do własnych przekonań wystąpiło tylko w jednej z pięciu kwestii: korzyści ekonomicznych z członkostwa w UE. W pozostałych przypadkach występuje obniżenie pewności o skali, która nie pozwala mówić o zmianach istotnych statystycznie (wykres 11).

Dla grupy, której prezentowano stanowiska Chata GPT przeprowadziliśmy taką samą analizę. Zmiana pewności co do własnych przekonań respondentów w każdej z pięciu kwestii była nieistotna statystycznie (wykres 12).

Wyniki przedstawione na wykresach 11 i 12 uzyskaliśmy wykorzystując porządkowy model logitowy, który pozwala oszacować wpływ przydziału do grupy testowej na prawdopodobieństwo zmiany pewności (wyrażonej w 4-punktowej skali) dla każdego pytania osobno.

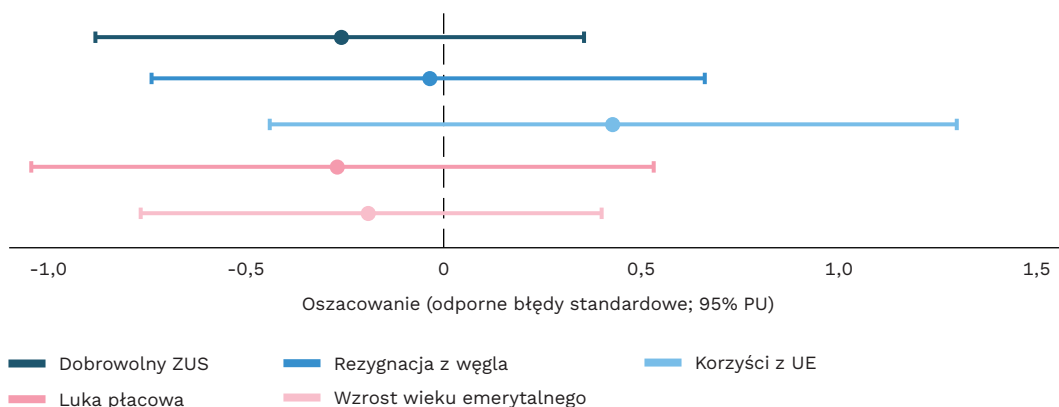
Wykres 11. Zmiana średniej pewności opinii wśród respondentów, którzy pierwotnie nie zgadzali się z ekonomistami i nie zmienili swojej opinii



Uwaga: na wykresie pokazujemy zmiany w średniej pewności opinii w pięciu kwestiach gospodarczych u respondentów w grupie testowej z ekonomistami, którzy w pierwszym punkcie pomiaru wyrażali opinie **odmienne od opinii ekspertów** i nie zmienili swoich opinii, w porównaniu z odpowiednią grupą kontrolną (oszacowania porządkowego modelu logitowego). Ujemne wartości oszacowań wskazują, że w analizowanej podpróbie respondentów, którzy w pierwszym pomiarze deklarowali opinie niezgodne z konsensusem eksperckim i nie zmienili stanowiska w kolejnych pomiarach, ekspozycja na opinie ekspertów prowadziła do obniżenia pewności własnych przekonań.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Wykres 12. Zmiana średniej pewności opinii wśród respondentów, którzy pierwotnie nie zgadzali się z Chatem GPT i nie zmienili swojej opinii



Uwaga: na wykresie przedstawiamy zmiany w średniej pewności opinii w pięciu kwestiach gospodarczych u respondentów w grupie testowej z Chatem GPT, którzy w pierwszym punkcie pomiaru wyrażali opinie **odmienne od opinii Chata GPT** i nie zmienili swoich opinii, w porównaniu z odpowiednią grupą kontrolną (oszacowania z porządkowego modelu logitowego). Ujemne wartości oszacowań wskazują, że w analizowanej podpróbie respondentów, którzy w pierwszym pomiarze deklarowali opinie niezgodne z konsensem i nie zmienili stanowiska w kolejnych pomiarach, ekspozycja na treści generowane przez Chat GPT prowadziła do obniżenia pewności własnych przekonań.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Z kolei zbiorcza analiza wszystkich pytań w jednym porządkowym modelu logitowym (grupująca błędy standardowe na poziomie respondenta, ale używająca także większą moc statystyczną ze względu na połączenie wszystkich pytań), pozwala nam stwierdzić, że eksperci są w stanie istotnie obniżyć pewność przekonań wśród tych, którzy w pierwszym punkcie pomiaru wyrażali opinie niezgodne z ekspertami **i pomimo ekspozycji na informacje o opiniach ekspertów pozostali przy swoim zdaniu ($p = 0,033$)**. W przypadku Chata GPT istotność statystyczna takiego efektu, w modelu łączącym wszystkie pytania, nie występuje ($p = 0,651$). Jednak, kiedy zagłębimy się w szczegóły tego, co różnicuje wpływ ekonomistów i Chata na pewność własnych przekonań, okazuje się, że w grupie, w której prezentowano opinie ekonomistów, wpływ informacji eksperckiej na poziom pewności respondentów jest zdecydowanie silniejszy wśród osób, które nie posiadają wiedzy o sztucznej inteligencji i nie korzystają z narzędzi AI. To właśnie respondenci, którzy w codziennym życiu nie mają styczności z technologiami sztucznej inteligencji, częściej redukują pewność własnych przekonań po konfrontacji z konsensem ekonomistów sprzecznym z ich opiniami. W przeciwieństwie do nich osoby korzystające z narzędzi sztucznej inteligencji nie wykazują istotnych zmian poziomu pewności swoich opinii – zarówno w grupie, w której prezentowano stanowiska ekonomistów, jak i w grupie, w której źródłem informacji był ChatGPT. W konsekwencji bezpośrednie porównanie wpływu informacji generowanych przez ChatGPT oraz opinii ekspertów, przeprowadzone w podrozdziale 2.5 na tych samych próbach – tj. wśród respondentów

znających i korzystających z narzędzi sztucznej inteligencji – nie ujawnia statystycznie istotnych różnic w kształtowaniu poziomu pewności przekonań osób niezgodnych z konsensusem.

Wyniki badania PIE pozwalają wnioskować, że:

W większości przypadków informacje o opiniach ekspertów istotnie zmieniły pewność co do własnych przekonań respondentów u osób początkowo wyrażających przekonania zgodne z większością ekonomistów, ale nie wśród respondentów, których przekonania były niezgodne z ekonomistami i którzy nie zmienili swoich opinii.

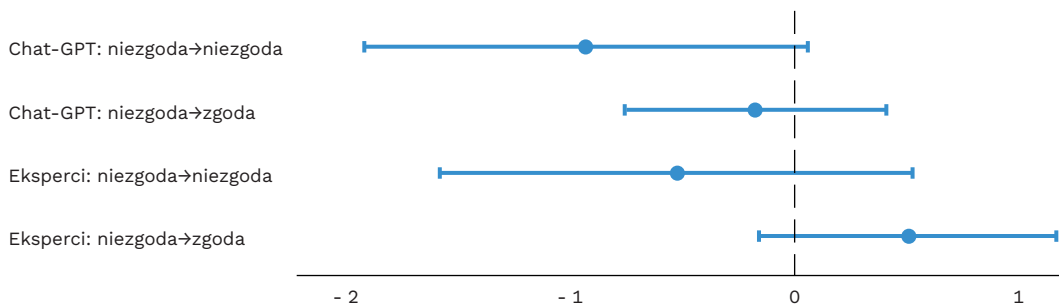
Prezentacja stanowiska Chata GPT w większości przypadków nie miała istotnego wpływu na zmianę pewności co do własnych przekonań u respondentów – zarówno tych od początku zgadzających się z prezentowanymi opiniami, jak i tych, którzy mieli przekonania niezgodne z opiniami eksperckimi i nie zmienili swoich opinii.

Konfrontacja własnych opinii z przeciwnymi opiniami ekspertów lub Chata GPT może powodować spadek zaufania do tych źródeł wiedzy. Przeanalizowaliśmy to po zadaniu pytania o to czy ekonomiści dysponują rzetelną wiedzą w sprawach gospodarczych lub czy narzędzia wykorzystujące sztuczną inteligencję generują na ogół rzetelne informacje. Pytania te zadawaliśmy także dwukrotnie – na początku badania i już po ekspozycji na informacje o opiniach ekonomistów lub Chata GPT (odpowiednio w podziale na grupy testowe – tj. grupa, której prezentowane były opinie Chata GPT oceniała rzetelność narzędzi AI, a grupa z opiniami ekonomistów – rzetelność ekspertów ekonomicznych). Pytania te miały formę 5-stopniowej skali, od „zdecydowanie się zgadzam” (że ekonomiści dysponują rzetelną wiedzą lub narzędzia AI generują na ogół rzetelne informacje), przez „trudno powiedzieć”, do „zdecydowanie się nie zgadzam”.

Między dwoma punktami pomiaru nie wystąpił istotny efekt zmiany zaufania ani do ekonomistów, ani do Chata GPT. Ani osoby pierwotnie wyrażające opinie średnio⁹ niezgodne z prezentowanymi opiniami ekonomistów lub Chata GPT, które pozostały przy swoim zdaniu, ani ci badani, którzy pod wpływem ekspozycji na takie informacje zmienili swoje przekonania, nie zmienili w istotnym stopniu swojego zaufania do rzetelności ekonomistów lub Chata (wykres 13).

⁹ Zaufanie do informacji generowanych przez ChatGPT oraz do opinii ekspertów mierzyliśmy dwukrotnie: na początku badania (przed ekspozycją) oraz po jej zakończeniu. W celu identyfikacji osób, które w pięciu analizowanych pytaniach prezentowały pierwotnie opinie niezgodne z konsensem eksperckim, skonstruowaliśmy uśredniony indeks odpowiedzi z pierwszego pomiaru. Na tej podstawie określiliśmy, czy respondent wyrażał opinię „średnio” niezgodną z ekspertami/ChatemGPT, prezentował „średnio” brak zdania czy „średnio” zgodę z ich stanowiskiem. Analogicznie uśredniliśmy odpowiedzi z drugiego pomiaru i uzyskaliśmy miarę średniej zgodności ze stanowiskiem ekspertów lub ChatemGPT po ekspozycji.

Wykres 13. Zmiana zaufania do ekonomistów/Chata GPT



Uwaga: na wykresie przedstawiamy zmiany zaufania do ekonomistów/Chata GPT po ekspozycji na przytaczane przez nich argumenty wśród respondentów, którzy zmienili zdanie i tych, którzy pozostali przy swoim stanowisku (oszacowania porządkowego modelu logitowego). Ujemne oszacowania oznaczają spadek zaufania do Chata GPT lub ekonomistów. Wyrażenia "zgoda" lub "niezgoda" po prawej stronie strzałek reprezentują grupy respondentów: tych, którzy pod wpływem prezentacji opinii ekspertów lub stanowiska Chata GPT zmienili zdanie na zgodne z ekspertami lub pozostali przy zdaniu niezgodnym z większością ekonomistów. Ponieważ w tym wypadku analizujemy tylko osoby pierwotnie niezgodne z ekspertami, po lewej stronie strzałek zawsze znajduje się wyrażenie "niezgoda". Wszystkie oszacowania nieistotne statystycznie.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Znaczenie płci eksperta w kształtowaniu opinii

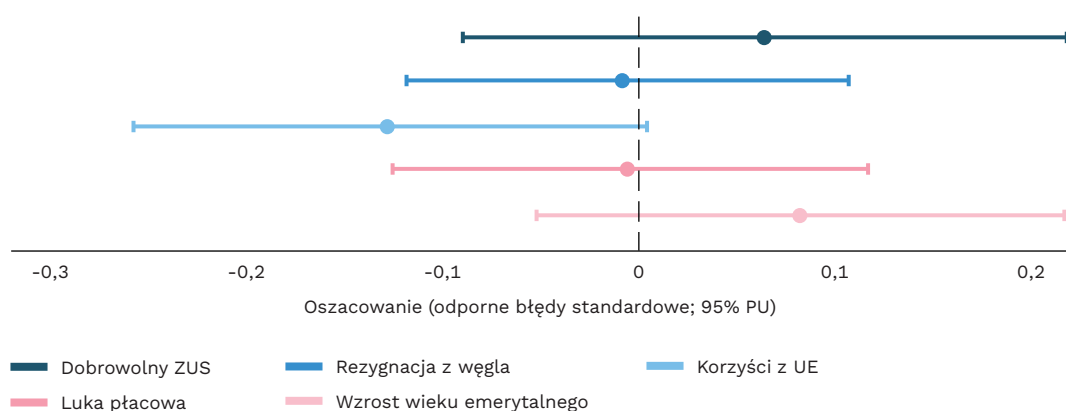
Z badań wpływu ekspertów na opinie laików wynika, że ich siła oddziaływania może zależeć od tożsamości eksperta – w szczególności od płci (Bundi i in., 2025; Greve-Poulsen i in., 2023; Sievertsen, Smith, 2025). W naszym badaniu prezentowaliśmy respondentom wizerunki prawdziwych polskich ekonomistów, wraz ze zdjęciami oraz afiliacjami. Na potrzeby porównywalności, wszyscy ekonomiści prezentowani respondentom byli profesorami. Zróżnicowaliśmy jednak płeć eksperta, aby sprawdzić, czy istnieją różnice w sile wpływu ekspertów płci żeńskiej i męskiej na opinie osób badanych. W części eksperymentalnej badania respondenci otrzymujący informację o konsensusie ekonomistów w przypadku każdego twierdzenia mieli po 50 proc. szans na wylosowanie informacji zwrotnej opatrzonej wizerunkiem kobiety lub mężczyzny. W ten sposób w całej tej grupie około połowa informacji zwrotnych dla każdego z twierdzeń sumarycznie zawierała wizerunek ekspertki, a połowa – eksperta¹⁰.

Zarówno profesorowie-mężczyźni, jak i profesorowie-kobiety są w stanie wpłynąć na zmianę opinii obywateli. Różnice między siłą wpływu kobiet a mężczyzn są niemal zerowe i różnią się kierunkami między poszczególnymi pytaniami. Według naszych analiz wielkości zmiany opinii, zmiany pewności opinii u osób zgodnych pierwotnie z ekspertami i zmiany pewności opinii u osób niezgodnych, którzy nie zmienili zdania, płeć eksperta nie jest istotna.

¹⁰ Oczywiście w przypadku grupy testowej z informacjami o stanowisku wyrażanym przez Chat GPT taka analiza nie jest możliwa, dlatego w tym wypadku badamy tylko grupę testową z ekonomistami.

Na wykresie 14 przedstawiamy wielkości efektów eksperymentalnych polegających na zmianie opinii pomiędzy pierwszym a drugim punktem pomiaru, ale w tym wypadku porównujemy wielkości średnich zmian opinii w podziale na respondentów, którym w danym zagadnieniu zaprezentowano wizerunek kobiety-ekspertki i na osoby, które widziały eksperta płci męskiej. Pionowa przerywana linia w punkcie o wartości 0 na osi poziomej oznacza w tym wypadku taką sytuację, w której średnia zmiana opinii byłaby identyczna u respondentów widzących ekspertkę, co u ankietowanych widzących eksperta. Jeśli punkt znajduje się na lewo od tej linii, oznacza to silniejszy wpływ eksperta względem ekspertki, a jeśli punkt znajduje się po prawej stronie od przerywanej linii, to znaczy, że to wizerunek kobiety wywierał średnio większy wpływ na zmianę opinii respondentów niż wizerunek mężczyzny. Przecięcie przedziałów ufności z przerywaną linią oznacza brak istotności statystycznej różnic między siłą oddziaływania ekspertek i ekspertów na zmianę przekonań respondentów. Jak widzimy, w przypadku żadnego pytania różnica nie była na tyle duża, by można mówić o istotnej statystycznie różnicy płciowej w kształtowaniu opinii respondenta.

Wykres 14. Wpływ ekspertów i ekspertek na zmianę przekonań respondentów



Uwaga: na wykresie przedstawiamy różnice w sile wpływu ekspertów i ekspertek na zmianę przekonań respondentów w każdej z pięciu badanych kwestii. Dodatnie wartości oszacowań oznaczają, że wizerunek kobiety ekonomistki wywierał średnio większy wpływ na zmianę opinii respondentów niż wizerunek mężczyzny ekonomisty. Wszystkie różnice nieistotne statystycznie. Wyniki prezentowane w odchyleniach standardowych rozkładu opinii przed ekspozycją.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Tym samym odpowiedź na pytanie o rolę płci eksperta w oddziaływaniu na opinie respondentów jest negatywna:

W grupie, której prezentowano opinie ekspertów nie wystąpiła różnica w sile przesunięcia opinii uczestników w zależności od tego, czy ekspert jest kobietą, czy mężczyzną.

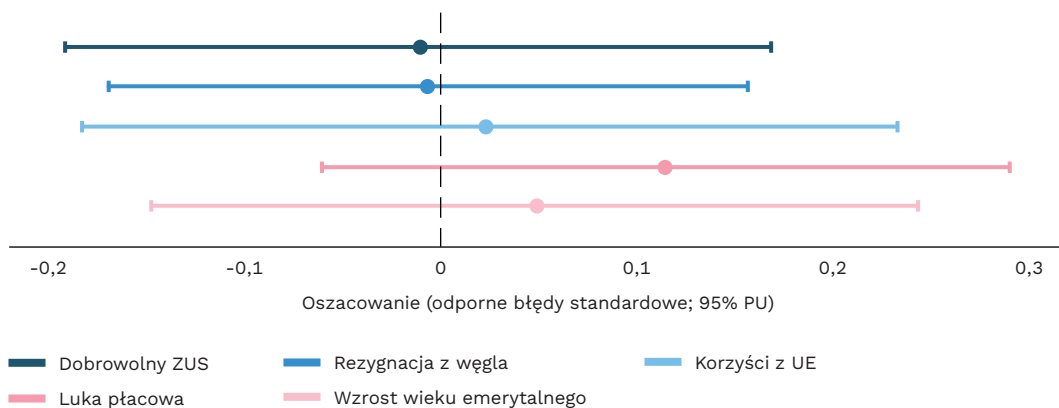
Różnice między wpływem ekonomistów i Chata GPT na zmianę opinii

Z analizy zmian opinii oraz zmian w pewności własnych przekonań wynika, że Chat GPT i ekonomiści wywierają porównywalny wpływ na opinie badanych¹¹. W żadnej kwestii ekonomiści nie mają istotnie większej siły oddziaływania na przekonania obywateli niż sztuczna inteligencja (wykres 15). Prezentacja opinii ekonomistów w większym stopniu zwiększa pewność respondentów, których początkowe poglądy były kierunkowo takie same jak stanowiska ekspertów, jednak efekty te, rozpatrywane osobno dla każdego pytania, nie osiągają istotności statystycznej (wykres 16). **Po połączeniu odpowiedzi ze wszystkich pytań, w celu uzyskania większej mocy statystycznej i zgrupowaniu błędów standardowych na poziomie respondenta, okazuje się, że prezentacja opinii ekonomistów wzmacnia pewność przekonań nieco silniej wśród osób, które wcześniej wyrażały poglądy pokrywające się z opiniami ekspertów (efekt istotny statystycznie na poziomie $p = 0,1$) i jest to jedyna statystycznie istotna różnica pomiędzy wpływem ekspertów i Chata GPT na kształtowanie opinii bądź pewności opinii respondentów.**

Na wykresach 15, 16 i 17 prezentujemy różnice w wielkości efektów (polegających na zmianach opinii respondentów pod wpływem informacji o opiniach ekspertów lub stanowisku Chata GPT) pomiędzy efektami wywołanymi przez informację o zdaniu ekonomistów a stanowisku Chata GPT. Metodologia badania nie pozwala porównywać wpływu ekonomistów i Chata u tych samych respondentów. Jednak dzięki losowemu doborowi osób badanych do grup jesteśmy w stanie ustalić różnice w wielkości wpływu ekonomistów i Chata poprzez porównanie wielkości zmian opinii między obiema grupami testowymi względem odpowiadających im grup kontrolnych. Pionowa przerywana linia w punkcie o wartości 0 na osi poziomej oznacza sytuację, w której wielkość zmiany opinii respondentów lub stopnia pewności swoich opinii u respondentów jest taka sama dla grupy eksponowanej na stanowiska Chata i ekonomistów. Dla każdego analizowanego zagadnienia, jeśli punkt znajduje się na prawo od tej linii, oznacza to, że informacja o stanowisku ekonomistów miała silniejsze oddziaływanie na zmianę opinii lub pewności u respondentów niż informacja o stanowisku Chata GPT. Odwrotna sytuacja zachodzi, jeśli dla danego zagadnienia punkt znajduje się na lewo od przerywanej linii. Jeśli przedziały ufności przedstawione dla każdego z pytań przecinają się z pionową przerywaną linią, oznacza to brak istotnych różnic w sile oddziaływania sztucznej inteligencji i ekspertów. Jak widać, na wykresach 15, 16 i 17 żadna różnica nie osiąga wielkości pozwalającej mówić o istotności statystycznej.

¹¹ By zachować rzetelność analizy, porównanie efektów między grupą odgadującą opinie ekonomistów a grupą odgadującą opinie Chata nie dokonuje się na wszystkich respondentach. Porównujemy ze sobą respondentów o podobnych cechach - w porównaniach tych nie uwzględniamy ankietowanych z grupy odgadującej opinie ekonomistów, którzy nie mają wiedzy o sztucznej inteligencji i nie korzystają z narzędzi wykorzystujących AI (w grupie odgadującej opinie Chata nie ma takich respondentów). Zależy nam bowiem by porównywać wpływ Chata do wpływu ekspertów, w grupie, która w codziennym życiu rzeczywiście korzysta z narzędzi sztucznej inteligencji.

Wykres 15. Porównanie wpływu ekonomistów i Chata GPT na zmianę opinii

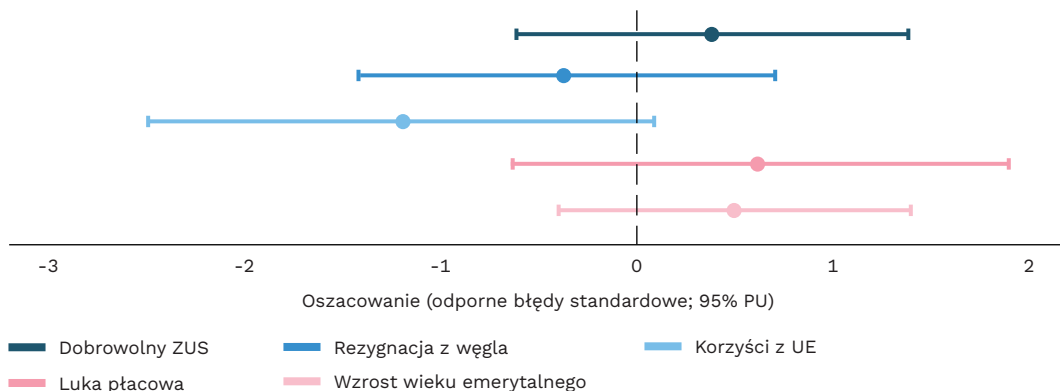


Uwaga: na wykresie przedstawiamy różnice między siłą efektu ekspozycji na opinie ekonomistów i ekspozycji na stanowisko Chata GPT na opinie respondentów w pięciu analizowanych kwestiach gospodarczych (w odchyleniach standardowych rozkładu opinii przed ekspozycją). Oszacowania pozytywne implikują większy wpływ ekonomistów niż Chata na zmianę opinii. Wszystkie oszacowania nieistotne statystycznie.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Nie stwierdzamy istotnych różnic między Chatem a ekonomistami w zakresie możliwości zachwiania przekonań osób, które pierwotnie formułowały poglądy niezgodne z konsensusem ekspertów i pozostały przy swoich przekonaniach (wykres 16). Różnica taka nie występuje też u osób, które od początku wyrażały opinie zgodne z większością ekonomistów (wykres 17), ani po połączeniu wszystkich pytań w celu zwiększenia mocy statystycznej.

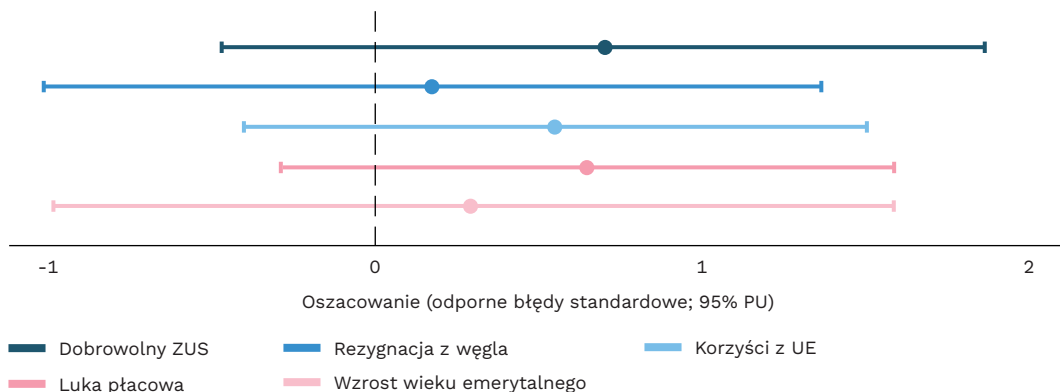
Wykres 16. Porównanie wpływu Chata GPT i ekonomistów na zmianę pewności opinii respondentów niezgodnych z opinią ekonomistów



Uwaga: na wykresie przedstawiamy różnice między siłą oddziaływania stanowiska prezentowanego przez Chat GPT i stanowiska ekonomistów w pięciu analizowanych kwestiach gospodarczych na pewność opinii respondentów, którzy w pierwszym punkcie pomiaru wyrażali opinie **odmienne od większości ekonomistów i nie zmienili zdania** (oszacowania porządkowego modelu logitowego). Oszacowanie negatywne wskazują, że eksperci są w stanie w większym stopniu zredukować pewność przekonań respondentów wyrażających odmienne opinie od większości ekonomistów i niezmieniających zdania niż Chat GPT. Wszystkie różnice nieistotne statystycznie.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Wykres 17. Porównanie wpływu Chata GPT i ekonomistów na zmianę pewności opinii respondentów zgodnych z opinią ekonomistów



Uwaga: na wykresie pokazujemy różnice między siłą oddziaływania stanowiska Chata GPT i stanowiska ekonomistów w pięciu analizowanych kwestiach gospodarczych na pewność opinii respondentów, którzy w pierwszym punkcie pomiaru wyrazili opinie **zgodne z większością ekonomistów** (oszacowania porządkowego modelu logitowego). Oszacowanie pozytywne wskazują, że eksperci są w stanie w większym stopniu zwiększyć pewność przekonań respondentów wyrażających opinie zgodne z konsensem niż Chat GPT. Wszystkie różnice nieistotne statystycznie.

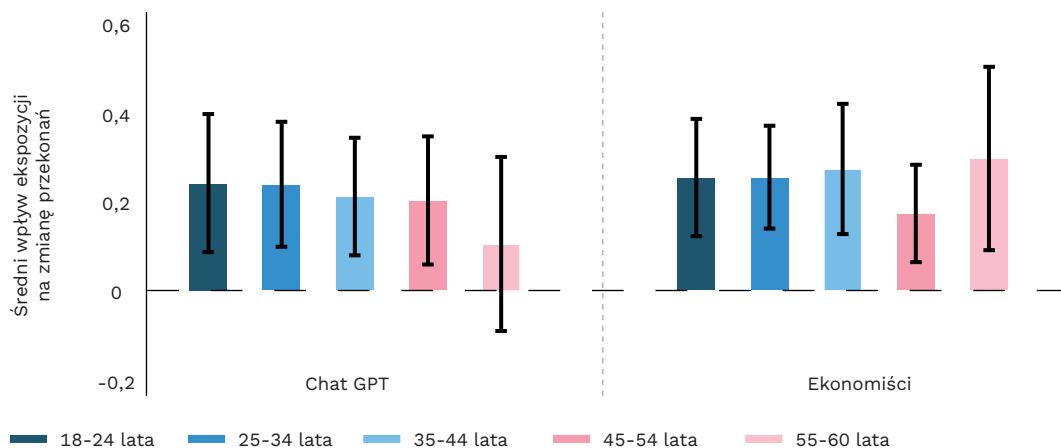
Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Podstawowe czynniki demograficzno-społeczne, takie jak wiek czy płeć osoby badanej, nie różnicują w znaczącym stopniu wielkości wpływu Chata i ekonomistów na zmianę przekonań respondentów. W przypadku płci nie widzimy żadnych istotnych statystycznie różnic – kobiety i mężczyźni są

w podobnym stopniu przekonywani zarówno przez ludzkich ekspertów, jak i przez sztuczną inteligencję. Zauważyliśmy pewien trend spadku wielkości wpływu Chata GPT w zależności od wieku respondentów (wykres 18). **Jedynie najstarsza grupa wiekowa, która znalazła się w naszym badaniu, czyli osoby w wieku 55-60 lat, nie zmieniła swoich opinii pod wpływem prezentacji stanowisk Chata GPT w istotnym stopniu – w pozostałych kohortach wpływ Chata GPT jest istotny.** Ekspozycja na opinie ekonomistów ma natomiast istotny wpływ w każdej grupie wiekowej. Pewne różnice między wpływem opinii ekonomistów a sztucznej inteligencji widoczne są względem poglądów politycznych – osoby głosujące na partie prawicowe wydają się być mało wrażliwe na informację o opiniach ekonomistów. Ale ponieważ efekty te ze względu na małe liczebności podgrup są dość niestabilne, to trudno o rzetelne wnioski w tej kwestii.

Na wykresie 18 przedstawiamy tylko pośrednie porównanie wpływu ekspozycji na informacje o opiniach ekonomistów lub Chata GPT względem wieku respondentów. Porównanie ze sobą wysokości słupków nie pozwala na wnioskowanie o istotności statystycznej różnic w wielkości efektów między różnymi grupami wiekowymi. Na wykresie 18 widzimy więc, że respondenci w prawie każdej grupie wiekowej w istotny statystycznie sposób zmieniali swoje poglądy pod wpływem wystawienia na opinie ekspertów lub Chata. Wyjątkiem jest najstarsza grupa eksponowana na stanowiska Chata, w której istotność nie występuje.

Wykres 18. Efekty ekspozycji na stanowisko Chata GPT i ekonomistów według wieku respondentów



Uwaga: na wykresie przedstawiamy porównanie wpływu prezentacji opinii ekonomistów lub Chata GPT na zmianę opinii respondentów w podziale na wiek respondentów (w odchyleniach standardowych rozkładu opinii przed ekspozycją). Wysokość słupków obrazuje wielkość efektu eksperymentalnego, tj. zmiany w średnich opiniach respondentów (łącznie dla wszystkich pytań), zarówno w podziale na wiek ankietowanego, jak i grupę badaną, w której osoba się znalazła. Słupki zaopatrzone są też w przedziały ufności – jeśli przedział ten przecina poziomą przerywaną linię obrazującą wielkość efektu równą 0 (na osi pionowej), to oznacza, że ekspozycja na informację o stanowisku ekonomistów lub Chata nie miała istotnego statystycznie wpływu na zmianę przekonań osób badanych w danej grupie wiekowej.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Co decyduje o zgodności z opiniami ekonomistów

Zgodność opinii początkowych z opiniami ekonomistów a cechy społeczno-demograficzne

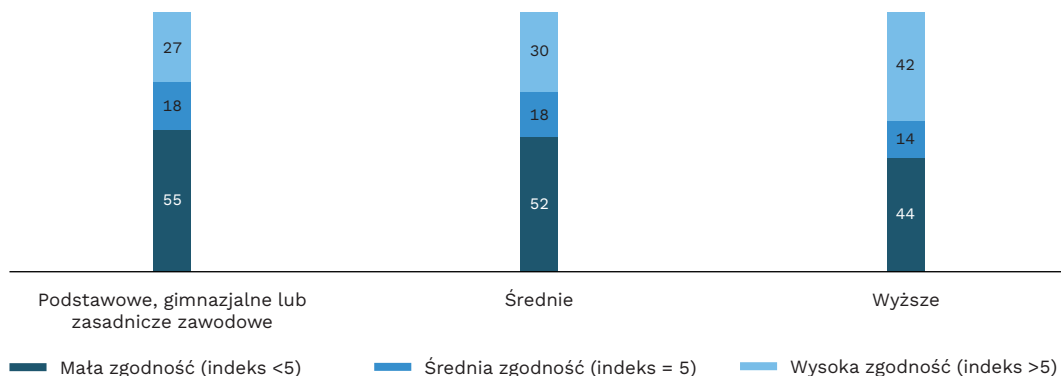
Na początku drugiego rozdziału pokazaliśmy, że w odniesieniu do wszystkich analizowanych zagadnień gospodarczych respondenci przeważnie wyrażali stanowisko odmienne od większości ekonomistów. W tym rozdziale analizujemy, czym charakteryzują się respondenci, którzy na początku badania (czyli przed informacją o opiniach ekspertów lub Chata GPT) wyrażali opinie zgodne ze stanowiskiem ekspertów.

W tym celu stworzyliśmy indeks zgodności, który przyjmuje wartości od 0 do 10. Zmienna ta została zdefiniowana następująco: dla każdego z pięciu badanych zagadnień gospodarczych, wartość indeksu rośnie o 2 pkt, jeśli respondent już w pierwszym punkcie pomiaru wyraża zdanie kierunkowo zgodne z ekonomistami (np. zgadza się w małym lub większym stopniu, że polska energetyka powinna zrezygnować z węgla). Jeśli respondent w pierwszym punkcie pomiaru ma opinię kierunkowo przeciwną (tj. zgadza się z twierdzeniem, z którym większość ekonomistów się nie zgadza lub odwrotnie), wartość indeksu rośnie o 0 pkt, tj. pozostaje bez zmian. W przypadku wybrania odpowiedzi „trudno powiedzieć”, wartość indeksu zgodności rośnie o 1 pkt. Dzięki temu respondentom, którzy w większości spraw zgadzają się z ekonomistami, zostaje przypisana wartość nie mniejsza niż 6 (ponieważ przynajmniej w trzech z pięciu pytań wartość indeksu wzrosła o 2 pkt), a respondentom, którzy w większości spraw nie zgadzają się z ekonomistami mają przypisaną wartość nie większą niż 4. Wartość indeksu na poziomie 5 oznacza osoby równie często zgodne z ekonomistami, co niezgodne (np. dwa razy na pięć zgodziły się z ekonomistami, dwa razy się nie zgodziły, raz były niezdecydowane), lub osoby zupełnie niezdecydowane, które pięciokrotnie wybierały odpowiedź „trudno powiedzieć”.

Średni poziom zgodności łącznie dla wszystkich badanych w pierwszym punkcie pomiaru (przed ekspozycją na informację o konsensusie) wyniósł w tej skali 4,61 pkt, a zatem blisko wartości przyjętej jako środek skali (5). Ok. 34 proc. respondentów osiągnęło wskaźnik zgodności powyżej 5, przy 49 proc. ankietowanych cechujących się wartością indeksu zgodności poniżej 5. Ponad 16 proc. badanych ma indeks zgodności o wartości dokładnie 5.

Osoby z wyższym wykształceniem charakteryzuje wyższy poziom zgodności z ekonomistami (wykres 19), ale nawet w tej grupie minimalnie większy jest odsetek osób raczej niezgodnych z ekonomistami niż tych zgodnych.

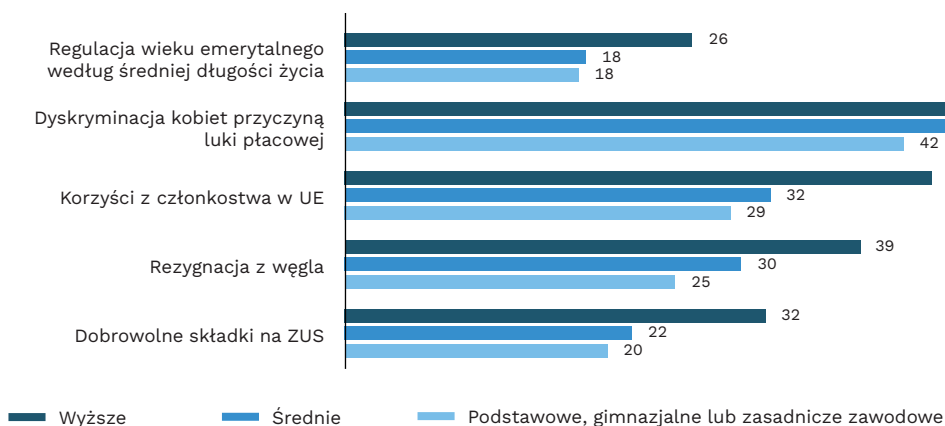
Wykres 19. Odsetki respondentów zgodnych (wartość indeksu zgodności powyżej 5), niezgodnych (poniżej 5) i umiarkowanie zgodnych (równo 5) pogrupowanych według poziomu wykształcenia (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Analiza zgodności z ekonomistami na poziomie poszczególnych pytań również pokazała, że w odniesieniu do każdego z nich, osoby o najwyższym poziomie wykształcenia mają opinie bardziej zbliżone do większości ekonomistów niż osoby bez wyższego wykształcenia (wykres 20). Największe różnice zaobserwowaliśmy w przypadku pytania o korzyści z członkostwa Polski w UE: opinię zgodną z konsensusem eksperckim wyraża o 15 pkt proc. mniej respondentów z wykształceniem poniżej średniego niż osób z wyższym wykształceniem. Podobnie jest w kwestii konieczności rezygnacji z węgla w polskiej energetyce w perspektywie 10-20 lat. Poziom wykształcenia najmniej różnicuje zgodność z ekonomistami w odniesieniu do kwestii dyskryminacji kobiet jako przyczyny luki płacowej.

Wykres 20. Odsetek respondentów wyrażających opinie zgodne z większością ekonomistów w pierwszym pomiarze w trzech kategoriach wykształcenia (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Poziom zgodności opinii respondentów z opiniami ekspertów jest też powiązany z rodzajem konsumowanych mediów i częstością korzystania z nich.

Większość analizowanych przez nas spraw gospodarczych jest od dłuższego czasu obecna w debacie publicznej, a zatem kwestie te były nierzadko tematami materiałów medialnych. Częste korzystanie z mediów może stanowić zatem naturalną ekspozycję na opinie ekspertów w różnych sprawach. Jednak nie każdy typ mediów w równym stopniu promuje wiedzę ekspercką, zwłaszcza tę odnoszącą się do kwestii ekonomicznych. Poza tym, dostępność wielu zróżnicowanych form przekazu doprowadziła do powstania tzw. baniek informacyjnych, w których często pojawia się przekaz alternatywny wobec komunikatów prezentowanych przez media głównego nurtu. Niektóre rodzaje mediów, zwłaszcza media społecznościowe i te z niskimi barierami wejścia dla twórców treści (np. YouTube w porównaniu z tradycyjną telewizją), wydają się szczególnie sprzyjać temu zjawisku.

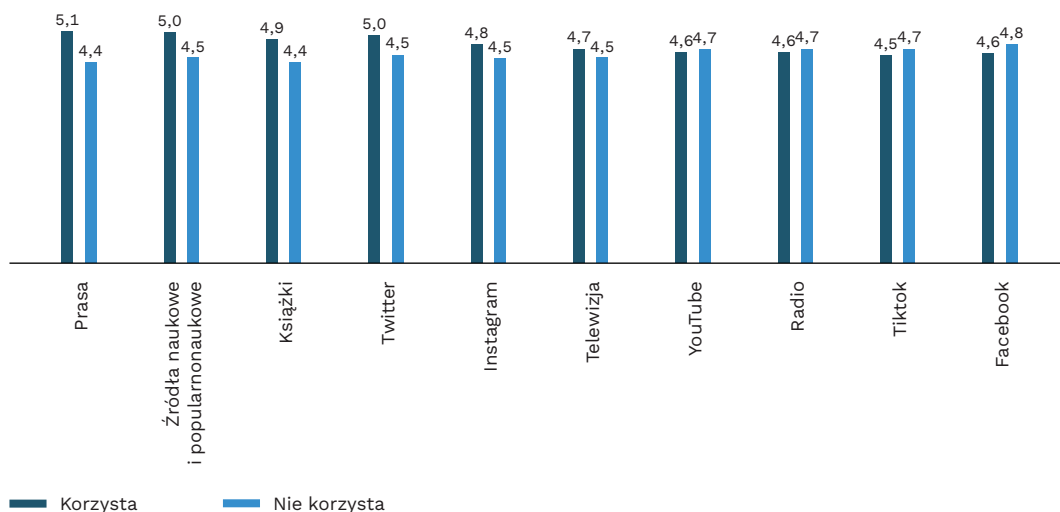
W naszym badaniu respondenci deklarowali jak często korzystają z 10 źródeł informacji: telewizji, radia, prasy popularnej internetowej lub papierowej (czasopisma niespecjalistyczne, gazety, tygodniki itd.), książek, czasopism i publikacji specjalistycznych, naukowych lub popularnonaukowych, Facebooka, Twittera, Instagrama, TikToka, YouTube'a¹².

Zaobserwowaliśmy związek między korzystaniem z licznych i różnorodnych źródeł informacji a stopniem zgodności z ekonomistami. Osoby, które częściej niż raz w miesiącu korzystają ze wszystkich 10 źródeł informacji, najczęściej zgadzają się z ekonomistami. Zgodność z ekonomistami przekraczająca średnią dla próby (4,61 pkt) występuje u respondentów, którzy korzystają z przynajmniej 6 źródeł informacji częściej niż raz na miesiąc.

¹² Pytaliśmy także o korzystanie z serwisu LinkedIn, lecz ze względu na małą liczbę respondentów korzystających często z tego medium, zrezygnowaliśmy z prezentacji wyniku.

Nie każde źródło informacji sprzyja kształtowaniu poglądów zgodnych z konsensusem ekspertów (wykres 21). Osoby często czytające prasę (papierową lub w internecie) cechują się średnio największą zgodnością opinii z poglądami większości ekonomistów w odniesieniu do analizowanych przez nas pięciu zagadnień gospodarczych. Jest to też źródło informacji, które w największym stopniu różnicuje pod względem zgodności z ekonomistami osoby często i rzadko z niego korzystające – nawet w większym stopniu niż publikacje naukowe i popularnonaukowe. Twitter / X także ma tutaj dodatni efekt, być może dlatego, że wielu naukowców i ekonomistów tworzy lub udostępnia treści o charakterze specjalistycznym czy naukowym na tej platformie. Odwrotna zależność między korzystaniem ze źródła informacji a zgodnością poglądów z ekonomistami wystąpiła w przypadku respondentów korzystających często z Facebooka (w największej skali), TikToka, radia i YouTube’a.

Wykres 21. Średnia wartość indeksu zgodności z ekonomistami w podziale na źródła informacji i względem tego, czy respondent korzysta z nich częściej niż raz na miesiąc (w pkt)



Uwaga: źródła informacji na wykresie uszeregowane względem największej różnicy między osobami korzystającymi a niekorzystającymi (od lewej do prawej). Istotność statystyczna różnic nie była analizowana.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Na zgodność opinii respondentów z konsensusem ekonomistów istotny wpływ mają także czynniki tożsamościowe, zwłaszcza płeć i postawy wobec nauki. W ogólnym ujęciu płeć nie różnicuje poziomu zgodności w bardzo znaczącym stopniu. Kobiety nieco częściej wyrażają niezdecydowanie i nieco rzadziej są niezgodne z ekonomistami w porównaniu z mężczyznami. Ale w przypadku niektórych zagadnień różnice płciowe są znaczące – zagadnieniem takim jest dyskryminacja kobiet na rynku pracy jako główna przyczyna istnienia luki płacowej. Aż 60,7 proc. respondentek twierdzi w tej sprawie to

samo, co eksperci (że to właśnie dyskryminacja kobiet jest przyczyną luki płacowej), przy zaledwie 33,3 proc. mężczyzn (wykres 22). W innych pytaniach tak duże różnice nie występują, choć warto zauważyć, że w kwestii rezygnacji z węgla w polskiej energetyce, korzyści z członkostwa w UE czy regulacji wieku emerytalnego, to respondenci płci męskiej nieco częściej wyrażali opinie takie, jak większość ekonomistów.

Wykres 22. Opinie respondentów w kwestii tego, czy przyczyną luki płacowej jest dyskryminacja kobiet, w podziale na płeć, pogrupowane względem zgodności z opinią większości ekonomistów (w proc.)



Uwaga: dla czytelności wykresu skala zgodności została podzielona na trzy kategorie: mała zgodność oznacza wartości poniżej 5 na skali zgodności, średnia – równo 5, duża – powyżej 5.

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

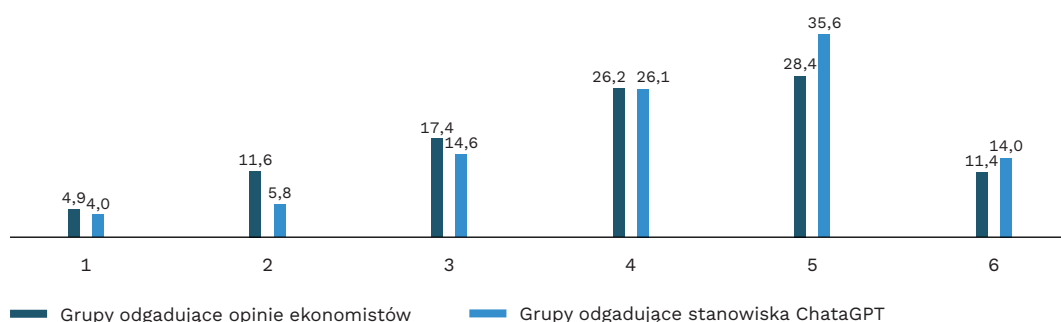
Kolejnym elementem tożsamościowym powiązanym z poziomem zgodności początkowych opinii respondentów ze zdaniem większości ekonomistów jest również postawa wobec nauki i jej postępu. Badaliśmy ją za pomocą kilku pytań o normatywną ocenę osiągnięć naukowych, poglądy na temat wiarygodności naukowców i postępu naukowego, zaczerpniętych z badania Wintterlina i in. (2022). Badani uznający w sposób zdecydowany autonomię i rzetelność naukowców oraz systemu naukowego są znacząco częściej zgodni z ekonomistami i odwrotnie – osoby sceptyczne wobec nauki rzadziej zgadzają się z konsensusem ekonomistów.

Zgodność z konsensusem a znajomość debaty eksperckiej

Pytanie o znajomość konsensusu służyło w naszym badaniu głównie za narzędzie umożliwiające przekazanie respondentom informacji na temat opinii ekonomistów w nienachalny sposób. Jednak wiedza o tym, ilu respondentów zna stan debaty ekonomicznej na tyle dobrze, by trafnie odgadywać opinie ekonomistów w „famiładowej” części naszego badania jest sama w sobie cenną informacją. Dzięki dodatkowym pytaniom o to, czy respondenci dokonali „ślepego strzału” odgadyując opinie ekonomistów lub Chata GPT (mieli 50 proc. szans na trafienie w każdym pytaniu), możemy w przybliżeniu wyeliminować z analiz osoby, które czysto losowo trafiły poprawne odpowiedzi.

Wśród respondentów, których prosiliśmy o wskazanie stanowiska ekonomistów, większość udzieliła poprawnej odpowiedzi na przynajmniej trzy zagadnienia (wykres 23). Wyłączając z analiz odpowiedzi przypadkowo trafne możemy stwierdzić, że ponad 11 proc. ankietowanych poprawnie wskazało opinie ekonomistów na wszystkie pięć zagadnień. W grupach odgadyujących stanowisko Chata GPT trafność była nawet nieco większa. Ponad 35 proc. takich respondentów odgadło poprawnie opinię Chata w czterech z pięciu spraw, a blisko 14 proc. nie pomyliło się ani razu.

Wykres 23. Odsetki respondentów pogrupowanych pod względem liczby poprawnie odgadniętych opinii większości ekonomistów lub Chata GPT (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE.

Dobra znajomość stanu debaty eksperckiej jest powiązana ze zgodnością poglądów z ekonomistami. W grupach odgadyujących opinie ekonomistów, 60 proc. respondentów, którzy pięciokrotnie trafnie odgadli zdanie ekspertów, cechuje się wartością indeksu zgodności powyżej 6, a więc częściej wyrażali w pierwszym punkcie pomiaru opinie zgodne niż niezgodne ze stanowiskiem ekspertów. Wśród respondentów, którzy trafnie odgadli opinie ekonomistów zaledwie raz lub ani razu, odsetek osób częściej zgadzających się z ekspertami wynosi tylko ok. 12 proc. W grupach odgadyujących stanowiska Chata GPT odsetki te są zbliżone.

Wśród osób, które dobrze znają stan debaty eksperckiej są tacy, którzy świadomie zajmują stanowisko przeciwne większości ekspertów. Przeanalizowaliśmy, jak kształtuje się indeks zgodności wśród respondentów, którzy w każdym z pięciu zagadnień poprawnie odgadywali (nie strzelając losowo) poglądy ekonomistów lub Chata GPT. Osób, które częściej wyrażały w pierwszym punkcie pomiaru poglądy odmienne od ekspertów (ich wartość indeksu zgodności jest poniżej 5), a zarazem znały dobrze stan debaty eksperckiej, jest 3,2 proc. łącznie w grupach odgadujących opinie ekonomistów i 4,6 proc. w grupach odgadujących stanowisko Chata GPT.

Jak respondenci uzasadniają swoje opinie?

Podczas badania, w pierwszym punkcie pomiaru opinii, prosiliśmy respondentów nie tylko o wyrażenie swoich poglądów, lecz także o krótkie ich uzasadnienie – o jeden lub dwa argumenty w formie wolnej wypowiedzi (pytania otwartego). Argumentów nie podawały osoby, które w danej kwestii wyraziły opinię „nie wiem / trudno powiedzieć”. W tym podrozdziale przedstawiamy wybrane wątki analizy tych uzasadnień.

Czy składka ZUS dla przedsiębiorców powinna być dobrowolna?

Z twierdzeniem, że osoby prowadzące własną firmę powinny same decydować, czy chcą płacić składki do ZUS, zgodziło się w naszym badaniu 48 proc. respondentów, a przeciwnego zdania było 25,5 proc. ankietowanych.

Wśród osób popierających postulat dobrowolności odprowadzania składek do ZUS dla przedsiębiorców znaleźliśmy trzy główne kategorie uzasadnień: wolność wyboru i niesprawiedliwość przymusu składowego, niesprawność ZUS oraz zbyt duże koszty prowadzenia działalności gospodarczej. Istotą argumentów dotyczących wolności wyboru było postrzeganie składki jako niesprawiedliwego przymusu, np. „Nie można nikogo zmuszać do płacenia składki”. Druga popularna kategoria uzasadnień dotyczyła tego, że system emerytalny jest niesprawny, np. „ZUS nie gwarantuje żadnych świadczeń”, czy „Płacę, ale nic z tego nie mam”. Respondenci włączali się w swoich uzasadnieniach także w narrację o „bankructwie ZUS-u”, czyli przekonaniu o tym, że powszechny system emerytalny to „piramida finansowa”, wobec czego nawinością jest wspierać ten system. Kategorią argumentów komplementarną wobec dwóch powyższych były przekonania, że „Lepiej samodzielnie odkładać niż do ZUS”, tj. respondent uważa, że składki nie tylko są niepotrzebne, ale też, że są nieefektywnym sposobem na oszczędzanie. Trzecim popularnym typem uzasadnień było to, że składka jest za wysoka i przez to firmy się nie rozwijają, np. „ZUS jest zbyt duży dla małych firm” czy „Na starcie firmy składki zabijają biznes”.

Wśród przeciwników pomysłu dobrowolnej składki ZUS dla przedsiębiorców widoczne były argumenty podobne do tych, które podawali ekonomiści.

Przeważała kwestia finansowania systemu i tego, że emerytury przedsiębiorców w przyszłości też będą musiały być jakoś sfinansowane. Duża część respondentów zwracała uwagę na to, że opłacanie składek daje prawo do przyszłej emerytury – co faktycznie jest założeniem powszechnego systemu emerytalnego w Polsce, tj. wielkość świadczeń zależy od sumy wpłat. Często w odpowiedziach pojawiał się też argument solidarności, np. „Dlaczego przedsiębiorcy mają być wyjątkiem?”, który sugerował obawę, że w przyszłości przedsiębiorcom niepartycypującym w systemie trzeba będzie dopłacać do emerytury („Jeśli oni przestaną płacić, ktoś musi finansować emerytury”, „Nikt dobrowolnie nie będzie płacił składek” lub „Przedsiębiorcy nie odkładają, później żyją na koszt państwa”).

Czy powinniśmy zrezygnować z węgla w polskiej energetyce?

Z tezą o konieczności rezygnacji z węgla zgodziło się 32,7 proc. osób w naszym badaniu, a 40,6 proc. było przeciw.

Korzyści środowiskowo-zdrowotne, koszty węgla i rozwój OZE to najpopularniejsze kategorie uzasadnień stanowiska, że najpóźniej w ciągu najbliższych 10–20 lat Polska powinna odejść od wykorzystywania węgla. W wypowiedziach około jednej czwartej respondentów w tej grupie pojawiał się wątek ekologiczny: jak niekorzystny dla środowiska jest węgiel i emisje powodowane przez jego spalanie. Badani zwracali uwagę na przyspieszające zmiany klimatyczne. Ale widzieli też węgiel jako brudne i szkodliwe paliwo, jako źródła smogu i zanieczyszczeń, np. „Węgiel truje powietrze i powoduje choroby, musimy od niego odchodzić”. Drugą popularną kategorią argumentów były uzasadnienia dotyczące przewagi odnawialnych źródeł energii nad węglem. Badani podkreślali np., że OZE lub energia atomowa to przyszłość, która staje się coraz tańsza i bardziej dostępna. Respondenci zwracali też uwagę na przeciwnie cechy energetyki węglowej, np. „Importujemy tańszy węgiel – to pokazuje, że nasze wydobycie się nie spina” lub „Kopalnie są nierentowne, a państwo i tak ciągle dopłaca”. W kilkudziesięciu komentarzach pojawiały się też wątki korzyści z transformacji, np. „Transformacja stworzy więcej pracy niż sektor węglowy utrzyma”.

Przeciwnicy rezygnacji z węgla uzasadniali swoje stanowisko przede wszystkim kwestiami suwerenności i bezpieczeństwa, które ma zapewniać krajowy surowiec. Pojawiały się tu argumenty dotyczące zarówno problemu uzależnienia od innych państw, jak i od warunków klimatycznych, np. „Mamy własny węgiel, więc nie musimy uzależniać się od innych krajów” lub „Nie możemy opierać energii na pogodzie”. W podobnym tonie kilka procent respondentów w tej podgrupie twierdziło, że węgiel jest tańszy, szczególnie że dysponujemy nim w kraju. Ważnymi argumentami były też te dotyczące ochrony zatrudnienia górników, np. „To setki tysięcy rodzin – co z nimi”.

Czy członkostwo w UE byłoby dla Polski korzystne nawet bez funduszy?

Z tezą, że członkostwo w UE byłoby dla Polski korzystne nawet bez otrzymywania unijnych pieniędzy, zgodziło się 36,7 proc. respondentów, przeciw było 32,4 proc.

Badani, którzy zgadzali się z tą tezą prezentowali przede wszystkim argumenty o charakterze ogólnym, np. „lepiej być w unii” albo „w grupie różnej”, czasem w odniesieniu np. do unijnych standardów czy przepisów. Tego typu uzasadnienia pojawiają się zazwyczaj bez doprecyzowania korzyści, ale podobnie duża grupa zwracała uwagę na korzyści ze wspólnego rynku i handlu. Badani w prounijnej perspektywie dostrzegali, że gros korzyści z członkostwa w UE zapewnia swobodny przepływ towarów i usług, dostęp do rynku europejskiego i brak barier celnych. Trzecia w kolejności kategoria to uzasadnienia dotyczące bezpieczeństwa, np. pomocy w razie wojny czy kryzysu, bezpieczeństwa geopolitycznego dzięki byciu w UE czy ogólnej współpracy międzynarodowej w różnych obszarach.

Przeciwnicy prezentowanej tezy zwracali uwagę przede wszystkim na brak korzyści ekonomicznych z członkostwa w UE poza funduszami unijnymi (lub nawet pomijali ten element naszego pytania). Przykładowe argumenty w tej podgrupie, to: „UE tylko zabiera pieniądze a nic nie daje”, „Polska i tak dopłaca do Unii, bez funduszy nie ma sensu tam być”, „Bilans finansowy byłby ujemny – po co nam to wtedy?”. Druga popularna kategoria uzasadnień dotyczy przepisów i regulacji. Zdaniem kilkunastu procent respondentów niezgodnych z prezentowaną tezą członkostwo w UE to utrata suwerenności, która przekłada się na narzucanie Polsce przez Unię niekorzystnych przepisów (np. „Unia narzuca bezmyślne przepisy, których musimy się trzymać”, „Dyktują warunki, a my musimy płacić za ich decyzje”). Podobnie jak wśród osób o prounijnej postawie, w tej podgrupie także wielu respondentów uzasadniało swoją opinię bardzo ogólnikowymi stwierdzeniami, np. „Unia jest zła i tyle” albo „UE to jedna wielka biurokracja i nic z tego nie ma”.

Argumenty za i przeciw tezie o luce płacowej

Z tezą, że różnice w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn w Polsce w dużej mierze wynikają z dyskryminacji kobiet na rynku pracy, zgodziło się 47 proc. respondentów, a nie zgodziło się 25,4 proc.

Argumenty na poparcie opinii, że luka płacowa wynika głównie z dyskryminacji kobiet, koncentrowały się wokół dwóch głównych kategorii: czynników „rodzinnych” jako przyczyn gorszej sytuacji kobiet oraz bezpośredniej dyskryminacji rozumianej jako nierówne traktowanie. Respondenci podkreślali w uzasadnieniach swoich opinii to, co znane jest także z badań ekonomicznych: gorsze zarobki i zatrudnialność kobiet ze względu na obowiązki związane z macierzyństwem. Przykładowo: „faceci są częściej zatrudniani niż kobiety – strach pracodawców przed zatrudnianiem kobiet ze względu na np. ciążę, dzieci, opiekę”, „zawody wykonywane przez kobiety są gorzej płatne, kobiety mają przerwy w pracy ze względu na macierzyńskie, wychowawcze i urlopy związane z dziećmi”, „kobiety mają więcej obowiązków przy

dzieciach, więc mniej pracują, przez to zarabiają mniej”. Takie argumenty były najpopularniejsze i są zaskakująco zgodne z tym, co o luce płacowej myślą ekonomiści. Tutaj pojawiały się niekiedy także wskazania na czynniki systemowe lub kulturowe, np. „stereotyp, że mężczyzna ma utrzymywać rodzinę, więc dostaje więcej” lub „kobiety nie są traktowane poważnie w męskich środowiskach” czy „nikt z tym nic nie robi od dekad”. Ale często też pojawiały się uzasadnienia związane ze stwierdzaniem dyskryminacji wprost, np. „dyskryminacja kobiet starszych” czy „kobiety są pomijane na stanowiskach kierowniczych”. Niektórzy ankietowani przypisywali to specyfice branżowej, np. „branża decyduje o zarobkach, zawody kobiece są gorzej płatne” czy „w niektórych sektorach kobiety mają dużo mniejsze możliwości awansu”.

Wśród przeciwników prezentowanej tezy dominowały uzasadnienia podważające samo istnienie luki płacowej lub dyskryminacji. Respondenci albo negowali te zjawiska bez dalszego uzasadnienia, albo odwoływali się w argumentacji do kwestii, które nie dotyczą samej dyskryminacji. Przykłady takich uzasadnień to m.in.: „nie ma problemu, kobiety mają te same możliwości”, „to temat napędzany przez media”, „to mit wymyślony przez feministki”, „kobiety mają równe płace w mojej firmie, nie ma o czym mówić”. Druga popularna kategoria uzasadnień dotyczyła tego, że płaca nie zależy od płci, tylko od czynników związanych z kwalifikacjami. Znajdziemy tu takie argumenty, jak np. „liczą się kompetencje, a nie czy ktoś jest kobietą czy mężczyzną”, „kobiety rzadziej są w działach technicznych, więc statystyki wychodzą inaczej”, „nie ma różnicy płacowej, jest różnica w obowiązkach”. Swoistą podkategorią takiej argumentacji były uzasadnienia oparte na twierdzeniu, że kobiety dokonują innych wyborów zawodowych i w związku z tym gorzej zarabiają, bez istnienia dyskryminacji jako takiej. Zdarzały się tu niemal identyczne argumenty, jak u respondentów zgadzających się z postawioną tezą, ale bez akceptacji elementu dyskryminacyjnego (np. „zawody sfeminizowane są gorzej płatne, ale to nie dyskryminacja”). Podobnie w przypadku uzasadnień związanych z macierzyństwem – tutaj respondenci, także podobnie jak ankietowani zgadzający się z prezentowanym twierdzeniem dostrzegali, że gorsze zarobki biorą się ze stereotypowej roli kobiety jako matki i opiekunki, ale uważali to za naturalny stan, a nie dyskryminację. Część badanych w tej podgrupie zaprzeczała istnieniu luki płacowej odwołując się do zaprzeczania empirii i statystyk, np. „statystyki nic nie pokazują”, „przepisy gwarantują równość”, „nikt nie wykazał luki płacowej w praktyce”, „raporty są manipulowane”.

Czy należy powiązać wiek emerytalny ze średnią długością życia?

Z tezą, że ponieważ żyjemy coraz dłużej, to wiek emerytalny powinien rosnąć wraz ze wzrostem średniej długości życia, w naszym badaniu zgodziło się 21,4 proc. respondentów, a przeciwnego zdania było 56,5 proc. badanych.

Zwolennicy takiej tezy uzasadniali swoje opinie przede wszystkim naturalnością powiązania między średnią długością życia a wiekiem emerytalnym. Dostrzegali, że żyjemy dłużej w zdrowiu i zachowujemy sprawność, co daje możliwość dłuższej pracy (np. „Obecnie 65 lat wygląda inaczej niż 20 lat temu”). Drugi popularny typ uzasadnienia można by nazwać raczej przykrą

koniecznością – to argumenty dotyczące tego, że przy obecnym wieku emerytalnym system nie wytrzyma, więc przy starzeniu się społeczeństwa trzeba będzie go dostosowywać. Powiązaną kategorią są argumenty z międzypokoleniowej solidarności, ale nie w stosunku do starszych pokoleń, lecz do młodszych – tych, którzy w przypadku braku zmian wieku emerytalnego będą zbyt obciążeni składkami i koniecznością utrzymania emerytów. Mniejsza część zwolenników prezentowanej tezy wskazywała także na inne aspekty, np. korzyść dla samych seniorów z pozostawania aktywnymi społecznie i zawodowo, na makroekonomiczne korzyści czy na to, że sam koncept dynamicznego powiązania wieku emerytalnego z długością życia jest trafnym rozwiązaniem.

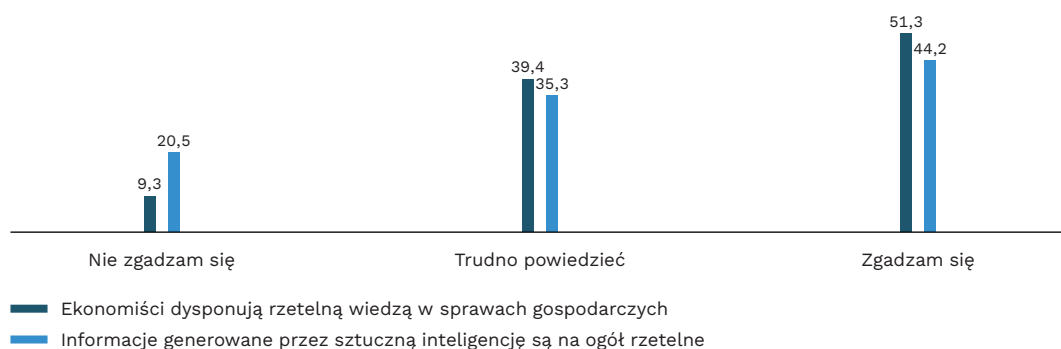
Przeciwnicy tezy prezentowanej w tym pytaniu zwracali uwagę przede wszystkim na to, że dłuższe średnie trwanie życia nie przekłada się realnie na lepsze zdrowie (np. „Przy ciężkich zawodach człowiek szybciej się zużywa i nie może pracować do tak wysokiego wieku”). Część osób wprost kwestionowało założenie obecne w tezie, że żyjemy średnio coraz dłużej. Dla niektórych respondentów koncept średniej długości życia był niezgodny z potocznymi lub osobistymi przekonaniem, np. „Znam wielu, którzy nie dożyli 60.” czy „Statystyki to jedno, życie to drugie”. Statystyki czasami postrzegano jako niewiarygodne, np. „Średnia długość życia to fikcja” lub „Nieprawda, że żyjemy coraz dłużej”. Kwestionowanie tezy, że realnie żyjemy dłużej lub tego, że dłużej zachowujemy zdrowie, uzupełniano argumentami, które dotyczyły emerytury jako należnego, wyczekiwanego okresu odpoczynku – niezależnie od zdrowia czy sprawności. Pojawiał się też silny sprzeciw wobec samego pomysłu podnoszenia wieku emerytalnego, związany z osobistymi preferencjami, np.: „Jak ktoś chce pracować dłużej, niech pracuje do śmierci, ale nie ja” czy „Emeryt to emeryt – powinien odpoczywać”.

Jak są postrzegani ekonomiści?

Oprócz zgodności z ekspertami, rozumianej jako posiadanie przekonań podobnych do opinii większości ekonomistów, badaliśmy także poglądy respondentów na to, kim są ekonomiści i jakim zaufaniem się cieszą. Podobne pytania zadawaliśmy w stosunku do narzędzi opartych na sztucznej inteligencji¹³.

Ponad połowa respondentów (52 proc.) zgadza się z tezą, że ekonomiści dysponują rzetelną wiedzą w kwestiach gospodarczych, przy zaledwie 9 proc. ankietowanych przeciwnych takiemu twierdzeniu (wykres 24). Rozkład odpowiedzi w kontekście oceny rzetelności informacji generowanych przez narzędzia sztucznej inteligencji jest podobny do oceny rzetelności ekonomistów, ale wyraźnie więcej respondentów (ponad 20 proc.) ocenia rzetelność AI negatywnie. Różnica ta może płynąć z treści pytania. W przypadku ekonomistów interesowała nas ocena rzetelności ekspertów tylko w sprawach gospodarczych. Sztuczna inteligencja nie ma takiej specjalizacji dziedzinowej, więc musieliśmy uogólnić pytanie o rzetelność, co mogło spowodować niższe noty respondentów.

Wykres 24. Rozkład odpowiedzi na pytania o rzetelność wiedzy ekonomistów lub informacji generowanych przez sztuczną inteligencję (w proc.)

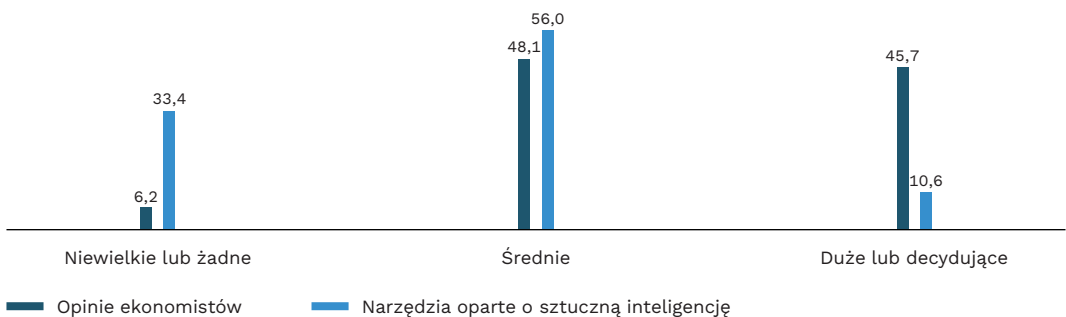


Źródło: opracowanie własne PIE.

¹³ Pytania o rzetelność ekonomistów lub AI były zadawane także dwukrotnie (podobnie jak pytania o opinie w pięciu sprawach gospodarczych). Tutaj prezentujemy wyniki z pierwszego pomiaru – tego, który znajdował się na początku ankiety, a zatem przed zgadywaniem opinii ekspertów. Pytanie o rzetelność ekonomistów było zadawane tylko w grupach, które miały odgadywać opinie ekonomistów, a pytanie o rzetelność treści generowanych przez AI – w grupach odgadywujących stanowiska Chata GPT.

Chcąc sprawdzić, czy deklaratywne przekonanie respondentów o rzetelności ekonomistów lub sztucznej inteligencji może mieć przełożenie na bardziej kontekstową ocenę, zapytaliśmy także o to, czy rząd przy kształtowaniu polityki gospodarczej powinien kierować się opiniami ekonomistów lub informacjami wygenerowanymi przez narzędzia SI. W tym wypadku widzimy znaczącą różnicę w ocenie wśród respondentów. Tylko ok. 6 proc. respondentów uważa, że rząd nie powinien w polityce gospodarczej kierować się opiniami ekonomistów, a ponad 33 proc. ankietowanych wyraża takie zdanie w kwestii narzędzi wykorzystujących sztuczną inteligencję (wykres 25). Jest to o tyle zaskakujący wynik, że respondenci oceniający użyteczność AI w polityce gospodarczej sami korzystają z narzędzi takich jak Chat GPT lub podobnych, nie są to więc ludzie z gruntu przeciwni tej technologii. Ponad 45 proc. respondentów uważa, że znaczenie opinii ekonomistów dla decyzji gospodarczych rządu powinno być duże lub decydujące. Takie zdanie na temat znaczenia informacji generowanych przez AI ma zaledwie ok. 10,5 proc. ankietowanych. Co ciekawe, ani poziom zaufania do ekonomistów, ani do AI nie jest silnie zróżnicowany pod względem wieku, płci czy wykształcenia respondentów.

Wykres 25. Rozkład odpowiedzi na pytania o to, jakie znaczenie powinny mieć opinie ekonomistów lub używanie narzędzi wykorzystujących sztuczną inteligencję w decyzjach rządu dotyczących polityki gospodarczej (w proc.)



Źródło: opracowanie własne PIE.

Zbadaliśmy także to, z czym kojarzy się profesja ekonomisty. Respondenci mogli wypisać do pięciu skojarzeń z zawodem ekonomisty. Najczęściej ekonomiści kojarzyli się osobom badanym z kwestią finansów, pieniędzy. Skojarzenie związane z zajmowaniem się pieniędzmi, obracaniem nimi czy ich pomnażaniem (np. na giełdzie) miała prawie połowa badanych (ok. 47 proc.). Drugą popularną kategorią skojarzeń dotyczyła asocjacji z zagadnieniami polityki gospodarczej i makroekonomii, np.: gospodarka, PKB, inflacja, budżet państwa, minister finansów, NBP, UE. Ekonomista bywa widziany jako ktoś, kto ocenia stan gospodarki państwa, przewiduje kryzysy, doradza rządowi. Takie skojarzenia ma ok. jedna trzecia respondentów. Mniej więcej jedna czwarta ankietowanych kojarzy ekonomistę z bankowością i księgowością, tj. jako pracownika banku czy analityka w sektorze bankowym lub księgowego. Często pojawiały się skojarzenia z kredytem, lokatami, hipoteką, a także z innymi działaniami związanymi z osobistymi finansami: rozliczaniem PIT, podatkami, ZUS-em, urzędem skarbowym. U ok. 10 proc. respondentów

pojawiły się też skojarzenia z giełdą i inwestycjami oraz zawodami związanymi z pracą na giełdzie (np. makler). Warto także wskazać na to, że co czwarty ankietowany mówiąc o ekonomistach ma na myśli osobę zajmującą się pracą analityczną. W tej kategorii znajdziemy m.in. metody i narzędzia analiz, np. modele, Excel czy szerzej: statystyka, matematyka, wykresy, tabele. Znacznie rzadsze okazało się kojarzenie ekonomistów z pracą na uczelni, z działalnością badawczą lub naukową (poniżej 3 proc. respondentów explicite na to wskazywało). Niektórzy badani kojarzą zawód ekonomisty z konkretnymi postaciami znanymi z życia publicznego (współcześnie i w historii). Wśród kilkudziesięciu osobowych skojarzeń można znaleźć nazwiska Leszka Balcerowicza, Marka Belki, Mateusza Morawieckiego, Sławomira Mentzena, Ryszarda Petru, Grzegorza Kołodki, Joanny Tyrowicz, Dariusza Rosatiego, Oskara Langego czy Jerzego Hausnera.

Podzielenie respondentów względem opisywanego w rozdziale 3 indeksu zgodności poglądów z ekonomistami i analizowanie ich skojarzeń w trzech podgrupach: osoby zgodne z ekonomistami (indeks zgodności powyżej 5), umiarkowanie zgodne (indeks równy 5) i niezgodne z ekonomistami (indeks poniżej 5) nie ukazuje znaczących różnic w typie i częstotliwości skojarzeń. U osób zgodnych z ekonomistami częściej niż w całej próbie pojawiały się skojarzenia z kategorii gospodarki, polityki gospodarczej i makroekonomii. Prawie nie było w tej podgrupie osób, które wyrażałyby brak jakichkolwiek skojarzeń z profesją ekonomisty.

Krótkie skojarzenia rzadko zdradzały szczególnie negatywne lub pozytywne nastawienie wobec ekonomistów. Ewidentnie negatywne komentarze na temat ekonomistów znaleźliśmy u ok. 2 proc. ankietowanych. Częściej pojawiały się one u osób niezgodnych z ekonomistami. Przykłady negatywnych skojarzeń z profesją ekonomisty mogą dać nam pewien wgląd w to, dlaczego niektórych badanych nie udało się przekonać do zmiany poglądów poprzez konfrontację z opinią ekspertów. Oto przykłady odpowiedzi na pytanie o skojarzenia z zawodem ekonomisty, które można uznać za jednoznacznie negatywne¹⁴:

- ekonomista jako oszust, manipulant: „człowiek udający eksperta”, „sieje dezinformację”, „oszust, krętacz, kłamca”, „gadanie bzdur za kasę”, „nie wolno im ufać”, „oszuści ściemniają żeby im było dobrze”, „kombinator i nierób”;
- ekonomista jako ktoś niekompetentny, oderwany od rzeczywistości: „wróżenie z fusów”, „Nieuki wymyślają głupoty które nijak mają się do życia”, „analiza-czyli wróżenie”, „profesor bez wiedzy”, „teoria w większości niepoparta praktyką”, „gadające głowy”, „bajkopisarze”, „udają, że ekonomia to nauka ścisła”;
- ekonomista jako szkodnik czy pasożyt społeczny, osoba o wątpliwej moralności: „darmozjady jedne”, „wykształciuch”, „truteń”, „osoba która nic nie wnosi”, „nie produkuje, a żyje i to jak”, „imbecyle, bzdury, waśniaki”, „spekulant”, „materializm i bezduszość”, „cwaniak”, „wywyższają się nad innymi”;

¹⁴ Pisownia wszystkich przykładów oryginalna.

- ekonomista jako lobbysta lub przekupny stronnik polityczny: „sieje lewacką propagandę”, „opinie lobbowane i opłacane”, „sprzedajni niezależnie od kraju”, „marionetki rządu”, „mało obiektywny, przekupny”, „pisanie teorii na zamówienie”, „kłamią za kasę”.

Te negatywne skojarzenia koncentrują się na przekonaniu, że ekonomia nie jest de facto dyscypliną o naukowym rygorze analiz ani nie stosuje się w niej metod pozwalających na rzetelne badanie rzeczywistości gospodarczej. Skojarzenia ewidentnie pozytywne są trudniejsze do wychwycenia, ponieważ zazwyczaj nie zawierają tak bardzo emocjonalnie nacechowanych elementów. Opinie ewidentnie pozytywne są niemal lustrzanym odbiciem tych negatywnych. Znajdują się tu głównie komentarze o wiedzy i dobrym wykształceniu ekonomistów, podkreślające status eksperta i specjalisty umiającego prognozować czy doradzać.

Dyskusja: jak wyjaśnić różnice między opiniami zwykłych ludzi i ekspertów ekonomicznych?

Proces kształtowania się przekonań, zwłaszcza w odniesieniu do zagadnień, co do których nie dysponujemy wystarczającą wiedzą, jest wypadkową wielu czynników, którymi nierzadko rządzi przypadek lub mechanizmy niepodlegające kontroli wolicjonalnej. Dotyczy to także przekonań o charakterze nie-naukowym. Interpretacja zaprezentowanych wyników wymaga odpowiedzi na pytanie jakie czynniki sprzyjają temu, by takie a nie inne sądy wartościujące znalazły się w krajobrazie naszych przekonań i jakie czynniki wpływają na proces zmiany przekonań lub powodują odporność na taką zmianę. W tym kontekście warto też zastanowić się czy obszar zagadnień ekonomicznych czymś się wyróżnia pod tym względem.

Różnice w opiniach zawodowych ekonomistów i ogółu populacji nie stanowią zaskoczenia, nie tylko dlatego, że wyniki tego typu uzyskiwane były w podobnych do naszego badaniach w różnych państwach (Sapienza, Zingales, 2013). To zrozumiałe, że zawodowi ekonomiści, na co dzień zajmujący się analizą zjawisk gospodarczych, częściej będą mieli sprecyzowane opinie w takich sprawach, stąd dużo mniejsza skala niezdecydowania w opiniach eksperckich. Jasnym jest także, że niektóre z pytań – szczególnie to dotyczące dyskryminacji jako przyczyny luki płacowej – dotyczyły kwestii, które są przede wszystkim przedmiotem badań naukowych a nie potocznych dyskusji.

Z kolei zagadnienia, co do których respondenci byli kierunkowo najmniej zgodni z ekonomistami, w dużej mierze zdają się wyjaśniać opisywane w literaturze różnice w eksperckim i laickim spojrzeniu na gospodarkę. Ekonomiści częściej myślą o skutkach systemowych i makroekonomicznych, a respondenci o tym, w jaki sposób dana teza dotyczy ich własnej sytuacji (Sapienza, Zingales, 2013). Mogłoby to wyjaśniać po części, dlaczego niepopularna w społeczeństwie i drażliwa dla części osób koncepcja zmiany wieku emerytalnego jest akceptowalna dla większości ekspertów, ale nie znajduje poparcia wśród ankietowanych. Podobnie jest w przypadku popularnego społecznego, ale źle ocenianego przez ekspertów pomysłu zwolnienia przedsiębiorców

z obowiązku odprowadzania składek do ZUS. W obu kwestiach postrzeganie osobistego, indywidualnego interesu może być inne niż spojrzenie, w którym uwzględniono przede wszystkim skutki systemowe i makroekonomiczne. **Jednym z powodów, dla których ludzie nie zmieniają swoich przekonań w konfrontacji ze zdaniem ekspertów, jest iluzja wiedzy – ludzie myślą, że wiedzą więcej niż rzeczywiście wiedzą.** Meyers i in. (2020) pokazali, że wywołanie poczucia niewiedzy sprawia, że ludzie stają się bardziej otwarci na opinie ekonomistów. Z badań w wielu obszarach wynika przeszacowywanie przez respondentów własnej wiedzy na dany temat (Krugler, Dunning, 1999; Moore, Healy, 2008; Rozenblit, Keil, 2002).

Ludzie chętniej przywiązują wagę do opinii eksperckich w kwestiach bardziej technicznych i specjalistycznych – takich, co do których nie mają silnych uprzedzeń czy podejrzeń. W dużej mierze ignorują jednak opinie ekspertów w bardziej upolitycznionych sprawach. W badaniu Johnstona i Ballarda (2016) uczestnicy reagowali na informacje o konsensusie w odniesieniu do standardu złota oraz relacji między obniżkami podatków a dochodami. Zdanie ekspertów nie miało jednak znaczenia w kwestiach dotyczących np. imigracji czy handlu z Chinami. W ogólnych, technicznych kwestiach ludzie traktują konsensus ekspertów jako wygodną wskazówkę informacyjną. Taki wniosek wyłania się też z naszego badania – opinia ekspertów okazała się bardziej przekonująca dla laików w kwestii przyczyn dysproporcji w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn (najmniej obecnej w debacie publicznej i jednocześnie najbardziej teoretycznej na tle pozostałych analizowanych problemów) niż w odniesieniu do pomysłów na dobrowolne składki ZUS czy rezygnacji z węgla. W pozostałych kwestiach respondenci mieli częściej własne zdanie, które mniej chętnie zmieniali pod wpływem argumentów eksperckich. Ciekawy na tym tle jest silny wpływ ekspertów na opinie w sprawie korzyści z członkostwa Polski w UE. Z jednej strony jest to temat szeroko dyskutowany w debacie publicznej i silnie polaryzujący społeczeństwo. Z drugiej jednak warto zwrócić uwagę, że argumenty przywołane w badaniu przez ekspertów są dość techniczne i niekontrowersyjne, więc może wystarczyło uświadomienie ich uczestnikom badania, by ci dostrzegli inne ekonomiczne korzyści z integracji.

W przypadku osądów dotyczących konkretnych elementów polityki gospodarczej (np. rozwiązań podatkowych, transferów socjalnych czy systemu ochrony zdrowia), Blinder i Krueger (2004) pokazali, że **zgodność ideologiczna z danym poglądem ma większe oddziaływanie na utożsamianie się z nim niż posiadana wiedza ekonomiczna oraz własny interes**, tj. potencjalna korzyść osobista z danej polityki gospodarczej. Działa tutaj także **zjawisko poznania kulturowego/tożsamościowego** (*cultural cognition*) (Kahan, Jenkins-Smith, Braman, 2011). Zjawisko to podaje się jako alternatywę dla tzw. modelu deficytu wiedzy, czyli wyjaśnienie tego, dlaczego do zmiany przekonań laików ewidentnie niezgodnych z wiedzą naukową nie wystarczy dostarczenie rzetelnej wiedzy (Torcello, 2016). Model poznania tożsamościowego można w uproszczonej interpretacji opisać następująco: nowa informacja, z którą ktoś się zderza, nie jest oceniana w oderwaniu od posiadanych przez kogoś wcześniej przekonań, np. politycznych, religijnych itd. Informacja taka przechodzi przez „filtr” tożsamości poznającego. Nowo poznany fakt ma mniejsze szanse na przyswojenie (tj. na wejście do zbioru przekonań), jeśli wchodzi w konflikt

z przekonaniem osoby, które są bliskie rdzenia jej subiektywnej tożsamości (np. politycznej, społecznej, moralnej itp.). Im bliższe rdzenia tożsamościowego przekonania dana informacja „atakuje”, tym większa szansa, że będzie odrzucona niezależnie od rzetelności czysto empirycznej czy logicznej. Przez to nawet rzetelne kontrświadectwa, np. dotyczące posiadanych poglądów gospodarczych, mogą nie być akceptowane. Dlatego model ten potrafi wyjaśnić świadome odrzucanie wiedzy naukowej oraz impregnację na zmianę poglądów i łączyć powyżej zarysowany problem z polityczizacją pewnych tematów.

Na powyższe czynniki nakładają się także błędy poznawcze i umysłowe „drogi na skróty”. Popularnym zjawiskiem w tym obszarze jest błąd potwierdzenia (*confirmation bias*), czyli tendencja do uwzględniania jedynie tych informacji, danych czy faktów, które potwierdzają nasze wcześniejsze przekonania. Błąd ten przejawia się w ignorowaniu danych, teorii, argumentów i faktów sprzecznych z podzielanymi wcześniej poglądami i jest fundamentem teorii pseudonaukowych oraz spiskowych. Ważna jest także heurystyka dostępności. W tym kontekście wzmacnia ona działanie otoczenia informacyjnego – jeśli rzadko w naszej bańce informacyjnej spotykamy się z opiniami eksperckimi czy aktualną wiedzą ekonomiczną, to treści takie napotkane incydentalnie będą wydawać się nam dziwne czy po prostu nieprawdziwe lub nierzetelne. Pokazały to nasze analizy konsumpcji mediów – im większa ich różnorodność, tym większa skłonność do zgody z argumentami ekspertów.

Te psychologiczne efekty od strony społecznej komplementuje zjawisko „potocznej ekonomii” (*folk economics*) (Boyer, Petersen, 2018). Są to powszechnie posiadane w społeczeństwie i często powtarzane sądy ekonomiczne, które jawią się jako albo bazujące na tzw. zdrowym rozsądku, albo oczywiście na mocy np. prawa naturalnego. Zazwyczaj tego typu przekonania nie są trafne w świetle badań ekonomicznych (szczególnie empirycznych). Jeden z najlepszych przykładów takiego przekonania dotyczy handlu międzynarodowego, mianowicie: handel międzynarodowy to gra o sumie zerowej – jeśli jeden kraj na nim korzysta, to inny traci. Tymczasem już od czasów Davida Ricardo i jego teorii przewagi komparatywnej jasnym dla ekonomistów jest, że na handlu zazwyczaj zyskują wszystkie handlujące strony. Ale ta teoria wydaje się nieintuicyjna, podobnie jak wiele innych teorii czy odkryć empirycznych we współczesnej ekonomii. Stąd zarazem skłonność laików do pozostawiania przy poglądach intuicyjnie prawdziwych (bez wykształcenia dziedzinowego jest to naturalne działanie dla większości osób w większości tematów), jak i wykorzystywanie potocznej ekonomii w retoryce politycznej i debacie publicznej.

Działanie mechanizmu poznania tożsamościowego, jak i myślenie zgodne z potoczną ekonomią, można dostrzec w argumentach, które respondenci w naszym badaniu sami konstruowali na uzasadnienie swoich opinii. Nieintuicyjny, a zarazem sprzeczny z przekonaniami tożsamościowymi może być fakt, że Polska zyskiwałaby na członkostwie w UE w sensie gospodarczym, nawet gdyby nie istniały fundusze unijne. Potocznie bowiem kojarzymy korzyści z UE z pieniędzmi na inwestycje, infrastrukturę, rolnictwo czy projekty różnego typu. Rozwój gospodarczy wynikający z dynamicznego rozwoju handlu, braku ceł, jednolitego rynku oraz swobód przepływu ludzi i kapitału – choć jasno widziany przez makroekonomistów – jest trudny do uchwycenia

w codziennym doświadczeniu. Ponadto, zaakceptowanie takiego faktu wymagałoby od przeciwników integracji europejskiej zakwestionowania być może także innych swoich sądów, co wymaga wysiłku i może powodować dyskomfort. Podobnie wśród uzasadnień wyrażanych przez respondentów za potoczne przekonania można uznać poglądy, że skoro zasoby węgla znajdują się na terenie naszego kraju, to oparcie energetyki na tym surowcu powinno być tańsze i bezpieczniejsze. Takim intuicyjnym sądom trudno jest przeciwstawić szczegółowe dane o kosztach wydobycia węgla, o imporcie (tańszego) węgla z zagranicy czy o tym, w jaki sposób transformacja w kierunku czystszych źródeł może być korzystna gospodarczo (pomijając nawet aspekt klimatyczny czy zdrowotny).

Warto podkreślić, że powyższym efektom i błędom podlegają także sami eksperci. Ekonomiści i naukowcy z innych dziedzin również nierzadko mylą się i trwają przy błędnych stanowiskach w sporach naukowych, przy zdegenerowanych programach badawczych. W otoczeniu naukowym jednak trudniej o utrzymanie przekonania, które nie zdaje testu w postaci zderzenia z wynikami badań naukowych. Z jednej strony bowiem istnieje szerokie pole wymiany wiedzy – co umożliwia zderzanie z kontrargumentami lub kontrświadectwami. Systemy recenzji publikacji czy projektów badań i grantów w dużym stopniu utrudniają prowadzenie badań na bazie przekonań sprzecznych ze stanem wiedzy (choć oczywiście aktualizacja stanu wiedzy w ramach danego środowiska to proces rozciągnięty w czasie, jest tu zatem pewien margines). Jednak, oczywiście nie wszyscy naukowcy są w stanie spełniać takie rygory rzetelności. Jest to jedno ze źródeł osobowych pseudonauki i pseudoekspertów.

Jednoznaczną ocenę rzetelności wiedzy eksperckiej ekonomistów utrudnia w dużej mierze odmiennosc przedmiotu zainteresowania nauk społecznych – w tym ekonomii – i stosowanych przez nie metod wyjaśniania na tle nauk przyrodniczych. Dyscypliny społeczne funkcjonują w warunkach dalece trudniejszej demarkacji praktyk i wiedzy naukowej od nienaukowej czy pseudonaukowej (Hansson, 2025). Ale w pewnych elementach również ekonomia jest wyjątkowa. Ze względu na to, jak ważnym elementem funkcjonowania państwa i społeczeństwa jest gospodarka, jak istotne są kryzysy ekonomiczne i dobra koniunktura, i ile uwagi i zainteresowania budzi polityka gospodarcza rządu, zdanie ekonomistów w wielu sprawach jest częściej prezentowane i słuchane w debacie publicznej i w decyzjach politycznych względem przedstawicieli innych nauk społecznych. Stanowi to jedną ze składowych zjawiska znanego jako imperializm ekonomii (zob. np. Brzeziński, Gorynia, Hockuba, 2007; Lazear, 2000) – dziś traktowanego raczej negatywnie.

Ta „uprzywilejowana” pozycja ekonomistów nie zawsze współgra z samą rzetelnością wiedzy i teorii ekonomicznych. Oczywiście, standardom ekonomii daleko do pseudonauki, lecz istnieją świadectwa na rzecz problemów z postępem lub aktualizacją wiedzy ekonomicznej. Akerlof (2020) opisywał „grzechy pominięcia” (*sins of omission*) w ekonomii. Jego zdaniem dyscyplina cechuje się dużą inercją instytucjonalną i środowiskową. W procesach badawczych, recenzyjnych i publikacyjnych istnieją preferencje dla konkretnych metodologii badawczych i typów wykorzystywanych w analizach danych i modeli, kosztem badań o nieco innych podejściach metodologicznych, ale

potencjalnie bardziej innowacyjnych i odkrywczych. Podobne wątpliwości, a nawet zarzuty niespełniania standardów naukowych dużo wcześniej formułowane były wobec samego rdzenia mainstreamowej teorii ekonomii, opartej na koncepcji równowagi rynkowej. Ich nadawcami byli zazwyczaj przedstawiciele podejść heterodoksyjnych, jak np. Nicholas Kaldor (1972). Samo w sobie istnienie podziału na heterodoksję i ortodoksję od dawna oznacza niemożliwość uzgodnienia tego, co miałyby znaleźć się w korpusie naukowo aktualnej wiedzy ekonomicznej.

Jednak jak się wydaje, żadne cechy ekonomii jako dyscypliny nie zważyły negatywnie na społecznym zaufaniu do ekonomistów tak mocno, jak kryzys finansowy 2008 roku. Wiele osób, w tym w samym środowisku ekonomicznym sądzi, że ekonomia poniosła porażkę nie będąc w stanie w żaden sposób ostrzec i wskazać narastania przyczyn tego kryzysu. Części przyczyn tej porażki niektórzy ekonomiści upatrywali w samej niedoskonałości metod zdobywania wiedzy i analizowania gospodarki w mainstreamowej ekonomii (Krugman, 2009), a autorytet instytucji ekonomicznych, jak banki centralne, zmniejszył się. Współcześnie zaś coraz więcej badań empirycznych i interdyscyplinarnych, których przybywa względem dawniejszej ekonomii, opartej bardziej na zmatematyzowanych modelach teoretycznych podważa do pewnego stopnia uznawane od dawna prawa ekonomii. W publicystyce mówi się niekiedy o „śmierci podstaw ekonomii” (Albrecht, 2024; Kwak, 2017). Za przykład takiego ciosu wymierzonego w podstawy ekonomii często podaje się badania Carda i Kruegera nad skutkami płacy minimalnej dla rynku pracy i bezrobocia, których trudne do podważenia empiryczne wyniki są odwrotne, niż wynikałoby z predykcji teoretycznych. Ostatecznie jednak, trwający we współczesnej ekonomii zwrot empiryczny, odejście od prymatu dedukcji na rzecz indukcji, a także odejście od imperializmu ekonomii na rzecz interdyscyplinarności badań pozwalają z optymizmem patrzeć zarówno na podnoszenie standardów rzetelności w obrębie samej ekonomii, jak i na kulturę eksperckości ekonomicznej w debacie publicznej.

Ekonomiści nie są zatem nieomylni – to oczywiste, ale zarazem warte podkreślenia stwierdzenie w kontekście naszego opracowania, w którym przekonania laików konfrontujemy z opiniami ekspertów. Jasnym jest, że pełne zrozumienie tak skomplikowanego systemu, jak gospodarka czy społeczeństwo, wymyka się możliwościom analitycznym jednostek, nawet najlepszych naukowców. Ponadto, naukowcy i eksperci podlegają również różnym błędom poznawczym, niedoskonałościom wnioskowania, afektom i innym czynnikom, które mogą sprawiać, że trwają przy błędnych przekonaniach czy teoriach. Trudno więc traktować ekonomistów jako jedyne źródło trafnych sądów w sprawach gospodarczych. Jednocześnie nie sposób nie docenić dorobku aktywnych naukowo badaczy, a także ekspertów z pokrewnych dziedzin społecznych, którzy w większości spraw, stanowiących przedmiot ich specjalizacji, prawdopodobnie posiadają najlepsze w sensie empirycznej trafności i teoretycznej podbudowy przekonania i wiedzę w kwestiach gospodarczych.

Podsumowanie

Nasze badanie wpisuje się w szereg eksperymentalnych prób ujęcia problemu swoistej odporności społeczeństwa na argumenty eksperckie, która z kolei świadczy o kryzysie autorytetów naukowych i ich zdolności wpływania na decyzje polityczne i gospodarcze. Przeanalizowane przez nas dane potwierdzają zidentyfikowaną w innych badaniach znaczącą rozbieżność przekonań ekonomistów i społeczeństwa. Jednocześnie pokazaliśmy, że pomimo demokratyzacji wiedzy, wzmożonej kontestacji opinii eksperckich i zaniku źródeł informacji cieszących się powszechnym zaufaniem ponad podziałami, głos ekspertów ekonomicznych w Polsce wciąż ma posłuch. To, że osoby pierwotnie niezgodne z ekonomistami istotnie zmieniły swoje opinie w każdej z pięciu badanych kwestii należy uznać za pozytywny wniosek, z którego wynika, że eksperci wciąż mogą stanowić autorytet epistemiczny. Podobnie należy interpretować zmianę średniego poziomu pewności opinii uczestników na skutek interwencji.

Równie ważnym, jeśli nie ważniejszym wnioskiem z badania jest wykazany tu porównywalny wpływ ekonomistów i informacji generowanych przez sztuczną inteligencję na opinie badanych. Wśród użytkowników narzędzi sztucznej inteligencji udało się wywołać podobne efekty za pomocą Chata GPT do tych zaobserwowanych w grupie konfrontowanej wprost z opiniami ekonomistów. Wniosek ten sugeruje, że w dobie postępu technologicznego przestaje być istotne czy źródłem eksperckiego przekazu jest wypowiedź człowieka (w naszym przypadku autorytetu akademickiego) czy też narzędzie AI generujące treści bazujące w dużej mierze na tych samych opiniach eksperckich obecnych w internecie.

Największy wpływ na opinie respondentów miały opinie i argumenty ekonomistów w odniesieniu do dwóch relatywnie najmniej oczywistych zagadnień: pozafinansowych korzyści z członkostwa Polski w UE i przyczyn różnic w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn. Można przypuszczać, że w obu przypadkach ekspozycja na eksperckie wyjaśnienie nieoczywistych zagadnień posłużyła jako krótka i relatywnie skuteczna lekcja ekonomii. To, że we wszystkich badanych kwestiach zaobserwowaliśmy skuteczny wpływ interwencji bez względu na źródło pochodzenia argumentów eksperckich świadczy o rosnącej roli AI w dostarczaniu wiedzy uznawanej za obiektywną. Należy jednak zaznaczyć, że kobiety są bardziej sceptyczne wobec argumentów Chata GPT niż mężczyźni, co może wynikać z mniejszego obycia kobiet z narzędziami sztucznej inteligencji lub większego przywiązania do tradycyjnych źródeł wiedzy.

Płeć eksperta, wbrew pierwotnym przypuszczeniom, okazała się nie mieć znaczenia w procesie przekonywania badanych do argumentów ekonomistów. Autorytet profesorski wydaje się wystarczającym czynnikiem budującym wiarygodność ekspertów, co pokazuje brak uprzedzeń Polek i Polaków do naukowców płci żeńskiej.

Z pogłębionych analiz wynika, że w przypadku wielu ważnych zagadnień dostarczenie do opinii publicznej z przekazem treści o charakterze eksperckim nie jest łatwe i oczywiste, zwłaszcza w odniesieniu do zagadnień najbardziej polaryzujących społeczeństwo na poziomie politycznym i ideologicznym. Ważną rolę w tym zakresie odgrywają media, które często opierają swój model działania na polaryzacji poglądów. Przeciwdziałanie temu zjawisku poprzez przemyślane i celowane kampanie informacyjne, ale także w ramach działań edukacyjnych na każdym szczeblu kształcenia leży w interesie całego społeczeństwa i powinno znaleźć się na agendzie wszystkich resortów odpowiedzialnych za kształtowanie polityki gospodarczej.

Jednak przypisanie polaryzacji poglądów i wzrostu tzw. nastrojów populistycznych brakom wystarczającej wiedzy byłoby nadmiernym uproszczeniem. Z naszego badania wynika, że u podstaw różnic opinii ekspertów i społeczeństwa leży często różnica punktów widzenia: ekonomistom przyświeca najczęściej perspektywa systemowa, nie-ekspertom – subiektywna ocena, która nie zawsze jest błędna, lecz dotyczy oceny innych aspektów danej sytuacji. Pogodzenie tych perspektyw stanowi poważne wyzwanie dla osób odpowiedzialnych za kształtowanie polityki gospodarczej.

Kontynuacja badań identyfikujących przyczyny dysproporcji w przekonaniach naukowców i laików dotyczących zagadnień ważnych z punktu widzenia całego społeczeństwa może pomóc w wypracowaniu bardziej skutecznej komunikacji obiektywnych argumentów eksperckich, a przez to bardziej efektywnych działań w polityce publicznej.

Aneks. Opis próby badawczej i metody selekcji

Badani zostali podzieleni na cztery grupy: grupę kontrolną i testową, w których sprawdzaliśmy oddziaływanie opinii i argumentów przywoływanych przez ekonomistów oraz grupę kontrolną i testową, w ramach których badaliśmy wpływ treści generowanych przez Chat GPT na opinie respondentów.

Opinie respondentów mierzyliśmy na 7-stopniowej skali (z wartością środkową „trudno powiedzieć / nie mam zdania”). Badani określali także stopień przekonania do swoich poglądów (tak, by można było odróżnić osoby, które mają jakąś opinię w danej sprawie, ale nigdy się nad nią dogłębnie nie zastanawiały od osób silnie przekonanych, a zatem zapewne silnie emocjonalnie związanych ze swoimi poglądami). Następnie prezentowaliśmy badanym opinie ekonomistów lub Chata GPT w pięciu sprawach wymienionych w rozdziale 1, ale w zaołowany sposób.

Grupa testowa z ekspozycją na opinie Chata GPT różniła się od grupy testowej z ekspozycją na stanowisko ekonomistów sposobem selekcji. W grupie tej znaleźli się tylko badani, którzy mają doświadczenie w korzystaniu z narzędzi opartych na sztucznej inteligencji. Według dostępnych danych CBOS (2024) można szacować, że w populacji Polski takie osoby stanowią już znaczący odsetek (ok. 40-50 proc.). Choć zastosowanie takiego filtra uniemożliwia uzyskanie reprezentatywnych wniosków o wpływie Chata GPT na opinie Polaków ogółem, to zwiększa precyzję wnioskowania o wpływie AI na populację, która faktycznie korzysta z narzędzi sztucznej inteligencji.

By móc dokonywać porównań między respondentami, którym prezentowaliśmy opinie ekonomistów a respondentami, których informowaliśmy o stanowisku Chata GPT, grupy eksperymentalne muszą być porównywalne pod względem swoich cech demograficznych. Dlatego w grupach, które odgadywały opinie ekonomistów, także dokonaliśmy segregacji na dwie podgrupy względem tego, czy respondenci mają doświadczenie korzystania z narzędzi sztucznej inteligencji. Można bowiem zakładać, że czynnik ten różnicuje populację pod względem charakterystyk demograficznych.

W badaniu łącznie wzięło udział 2053 osoby. Próba została dobrana w sposób losowo-kwotowy. Dobór odbywał się w 2 warstwach: 1) respondentów, którzy mieli doświadczenie korzystania z narzędzi sztucznej inteligencji i 2) respondentów, którzy nie kojarzyli czym jest sztuczna inteligencja lub nie mieli minimalnego doświadczenia korzystania z narzędzi sztucznej inteligencji. Liczebność poszczególnych grup była następująca:

- grupa kontrolna odgadująca opinie ekonomistów: N = 480, w tym mająca wiedzę o sztucznej inteligencji: N = 242,
- grupa kontrolna odgadująca opinie Chata GPT: N = 345,
- grupa testowa odgadująca opinie ekonomistów: N = 883, w tym mająca wiedzę o sztucznej inteligencji: N = 441,
- grupa testowa odgadująca opinie Chata GPT: N = 345.

W analizach efektów eksperymentalnych uwzględniliśmy 1477 obserwacji, gdyż tylko one spełniały kryteria losowego przydziału do grupy oraz niebudzącego zastrzeżeń czasu wypełniania ankiety (z analiz efektów eksperymentalnych wykluczaliśmy respondentów, którzy wypełniali ankietę dłużej niż 2 godziny).

Tabela A1. Opis próby

Zmienna	Liczebność	Odsetek w próbie (w proc.)	Odsetek w próbie po przeważeniu (w proc.)
	2053	100	100
Płeć			
kobieta	994	48	50
mężczyzna	1059	52	50
Wiek			
18-24 lata	287	14	17
25-34 lata	454	22	22
35-44 lata	575	28	26
45-54 lata	468	23	21
55-60 lat	269	13	15
Wielkość miejscowości zamieszkania			
wieś	734	36	36
małe miasto (do 10 tys. mieszkańców)	222	11	13
średnie miasto (od 10 do 99 tys. mieszkańców)	456	22	21
duże miasto (od 100 do 500 tys. mieszkańców)	308	15	14
bardzo duże miasto (powyżej 500 tys. mieszkańców)	333	16	16
Poziom wykształcenia			
podstawowe, gimnazjalne lub zasadnicze zawodowe	352	17	22
średnie	743	36	37
wyższe	958	47	41

Czy kiedykolwiek korzystał(a) z narzędzi wykorzystujących sztuczną inteligencję?			
tak	1373	67	67
nie	680	33	33

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Tabela A2. Opis próby wykorzystanej w eksperymencie

Zmienna	Liczebność	Odsetek w próbie (w proc.)	Odsetek w próbie po przeważeniu (w proc.)
	1477	100	100
Płeć			
kobieta	810	55	50
mężczyzna	667	45	50
Wiek			
18–24 lata	204	14	17
25–34 lata	322	22	22
35–44 lata	407	28	26
45–54 lata	343	23	21
55–60 lat	201	13	15
Wielkość miejscowości zamieszkania			
wieś	550	37	36
małe miasto (do 10 tys. mieszkańców)	167	11	13
średnie miasto (od 10 do 99 tys. mieszkańców)	319	22	21
duże miasto (od 100 do 500 tys. mieszkańców)	202	14	14
bardzo duże miasto (powyżej 500 tys. mieszkańców)	239	16	16
Poziom wykształcenia			
podstawowe, gimnazjalne lub zasadnicze zawodowe	273	18	22
średnie	513	35	37
wyższe	691	47	41
Czy kiedykolwiek korzystał(a) z narzędzi wykorzystujących sztuczną inteligencję?			
tak	986	67	67
nie	491	33	33

Źródło: opracowanie własne PIE na podstawie wyników przeprowadzonego badania.

Lista argumentów wykorzystanych w badaniu na poparcie opinii ekonomistów/"stanowiska" Chata GPT:

- Bez obowiązkowych składek wiele osób nie zabezpieczy się na starość (zawsze znajdą się „pilne potrzeby”, a decyzje o oszczędzaniu będą odkładane). W starszym wieku może im zabraknąć środków do życia. Wtedy rządzący, chcąc zdobyć ich poparcie bądź uniknąć niepokojów społecznych, i tak udzielą im wsparcia i przerzucą koszty na resztę społeczeństwa.
- Wygaszanie wydobywania węgla i elektrowni węglowych w Polsce jest konieczne nie tylko ze względów klimatycznych, ale również ekonomicznych. Koszty wydobywania węgla rosną. Kopalnie wymagają dużych nakładów kapitału i pracy, a dostarczają stosunkowo niewiele surowca.
- Istotną korzyścią z członkostwa w UE jest dostęp do jednolitego rynku europejskiego. Nawet bez funduszy unijnych zyskalibyśmy na wolnym handlu, braku ceł dla polskich eksporterów, inwestycjach płynących do Polski i wymianie technologii.
- Z badań wynika, że różnica w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn o podobnym wykształceniu, doświadczeniu, zajmowanych stanowiskach i czasie pracy wynosi kilkanaście procent. Wyniki te sugerują, że istnieje znacząca dyskryminacja kobiet na rynku pracy.
- Ponieważ kobiety i mężczyźni żyją coraz dłużej, także coraz dłużej pobierają emerytury. Powiązanie wieku emerytalnego z rosnącą długością życia zapewni trwałość finansową systemu emerytalnego oraz bardziej adekwatne świadczenia dla rosnącej liczby emerytów.

Bibliografia

- Akerlof, G.A. (2020), *Sins of Omission and the Practice of Economics*, „Journal of Economic Literature”, No. 58(2), <https://doi.org/10.1257/jel.20191573>.
- Albrecht, B. (2024), *Econ 101 ignores 50 years of economic science*, Economic Forces, <https://www.economicforces.xyz/p/econ-101-ignores-50-years-of-economic> [dostęp: 8.12.2025].
- Blinder, A.S., Krueger, A.B. (2004), *What Does the Public Know about Economic Policy, and How Does It Know It?*, National Bureau of Economic Research (Working Paper No. 10787), <https://doi.org/10.3386/w10787>.
- Boyer, P., Petersen, M.B. (2018), *Folk-economic beliefs: An evolutionary cognitive model*, „Behavioral and Brain Sciences”, No. 41, <https://doi.org/10.1017/S0140525X17001960>.
- Brzeziński, M., Gorynia, M., Hockuba, Z. (2007), *Między imperializmem a kooperacją. Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI wieku*, <https://coin.wne.uw.edu.pl/mbrzezinski/research/KEPfinal.pdf> [dostęp: 8.12.2025].
- Bundi, P., Hanimann, A., Portmann, L., Varone, F. (2025), *The future might be female: How does the public perceive experts?*, „Journal of European Public Policy”, No. 32(4), <https://doi.org/10.1080/13501763.2024.2324014>.
- CBOS (2024), *Sztuczna Inteligencja w Opiniach Polaków*, Komunikat z Badań Nr 93/2024.
- Fernbach, P.M., Rogers, T., Fox, C.R., Sloman, S.A. (2013), *Political extremism is supported by an illusion of understanding*, „Psychological Science”, No. 24(6), <https://doi.org/10.1177/0956797612464058>.
- Greve-Poulsen, K., Larsen, F.K., Pedersen, R.T., Albæk, E. (2023), *No Gender Bias in Audience Perceptions of Male and Female Experts in the News*, „The International Journal of Press/Politics”, No. 28(1), <https://doi.org/10.1177/19401612211025499>.
- Hansson, S.O. (2025), *Science and Pseudo-Science*, (w:) Zalta E. N., Nodelman U. (red.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, <https://plato.stanford.edu/archives/fall2025/entries/pseudo-science/> [dostęp: 8.12.2025].
- Johnston, C.D., Ballard, A.O. (2016), *Economists and Public Opinion: Expert Consensus and Economic Policy Judgments*, „The Journal of Politics”, No. 78(2), <https://doi.org/10.1086/684629>.
- Kahan, D.M., Jenkins-Smith, H., Braman, D. (2011), *Cultural cognition of scientific consensus*, „Journal of Risk Research”, No. 14(2), <https://doi.org/10.1080/13669877.2010.511246>.
- Kaldor, N. (1972), *The Irrelevance of Equilibrium Economics*, „The Economic Journal”, No. 82(328), <https://doi.org/10.2307/2231304>.

- Kruger, J., Dunning, D. (1999), *Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments*, „Journal of Personality and Social Psychology”, No. 77(6), <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.6.1121>.
- Krugman, P. (2009), *How Did Economists Get It So Wrong?*, „The New York Times”, <https://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html> [dostęp: 8.12.2025].
- Kwak, J. (2017), *The Curse of Econ 101*, „The Atlantic”, <https://www.theatlantic.com/business/archive/2017/01/economism-and-the-minimum-wage/513155/> [dostęp: 8.12.2025].
- Lazear, E. P. (2000), *Economic Imperialism*, „The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 115, No. 1, <https://doi.org/10.1162/003355300554683>.
- Meyers, E.A., Turpin, M.H., Białek, M., Fugelsang, J.A., Koehler, D.J. (2020), *Inducing feelings of ignorance makes people more receptive to expert (economist) opinion*, „Judgment and Decision Making”, No. 15(6), <https://doi.org/10.1017/S1930297500008135>.
- Moore, D.A., Healy, P.J. (2008), *The trouble with overconfidence*, „Psychological Review”, No. 115(2), <https://doi.org/10.1037/0033-295X.115.2.502>.
- Nordhaus, W.D., Rivers, D. (2023), *The People and the Experts*, National Bureau of Economic Research (Working Paper, No. 31217), <https://doi.org/10.3386/w31217>.
- Rozenblit, L., Keil, F. (2002), *The misunderstood limits of folk science: An illusion of explanatory depth*, „Cognitive Science”, No. 26(5), https://doi.org/10.1207/s15516709cog2605_1.
- Sapienza, P., Zingales, L. (2013), *Economic Experts versus Average Americans*, „American Economic Review”, No. 103(3), <https://doi.org/10.1257/aer.103.3.636>.
- Sievertsen, H.H., Smith, S. (2025), *Do female experts face an authority gap? Evidence from economics*, „Journal of Economic Behavior & Organization”, No. 231, <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2025.106912>.
- Torcello, L. (2016), *The Ethics of Belief, Cognition, and Climate Change Pseudoskepticism: Implications for Public Discourse*, „Topics in Cognitive Science”, No. 8(1), <https://doi.org/10.1111/tops.12179>.
- Winterlin, F., Hendriks, F., Mede, N.G., Bromme, R., Metag, J., Schäfer, M.S. (2022), *Predicting Public Trust in Science*, „Frontiers in Communication”, No. 6, <https://doi.org/10.3389/fcomm.2021.822757>.
- (www1) This Person Does Not Exist, <https://thispersondoesnotexist.com> [dostęp: 8.12.2025].

Spis infografik, tabel i wykresów

SPIS INFOGRAFIK

Infografika 1. Przykład informacji na temat opinii większości ekspertów prezentowanej badanym	10
Infografika 2. Przykład informacji wygenerowanej przez Chat GPT prezentowanej badanym	11
Infografika 3. Schemat metodologii badania.	12

SPIS TABEL

Tabela A1. Opis próby	57
Tabela A2. Opis próby wykorzystanej w eksperymencie	58

SPIS WYKRESÓW

Wykres 1. Rozkład odpowiedzi respondentów na pytanie: „Czy osoby prowadzące własną firmę powinny same decydować, czy chcą płacić składki do ZUS?”; w porównaniu z odpowiedziami ekonomistów na podobne pytanie w Panelu Ekonomistów, zagregowany do trzech kategorii (w proc.)	14
Wykres 2. Rozkład odpowiedzi respondentów na pytanie: „Czy Polska powinna zrezygnować z wydobywania węgla i z energetyki węglowej najpóźniej w ciągu 10-20 lat?” w porównaniu z odpowiedziami ekonomistów na podobne pytanie w Panelu Ekonomistów, zagregowany do trzech kategorii (w proc.)	15
Wykres 3. Rozkład odpowiedzi respondentów na pytanie: „Czy członkostwo Polski w Unii Europejskiej byłoby dla nas korzystne gospodarczo, nawet gdybyśmy nie otrzymywali unijnych pieniędzy?” w porównaniu z odpowiedziami ekonomistów na podobne pytanie w Panelu Ekonomistów, zagregowany do trzech kategorii (w proc.)	15
Wykres 4. Rozkład odpowiedzi respondentów na pytanie: „Czy różnice w wynagrodzeniach kobiet i mężczyzn w Polsce w dużej mierze wynikają z dyskryminacji kobiet na rynku pracy?” w porównaniu z odpowiedziami ekonomistów na podobne pytanie w Panelu Ekonomistów, zagregowany do trzech kategorii (w proc.)	16

Wykres 5. Rozkład odpowiedzi respondentów na pytanie: „Czy ponieważ żyjemy coraz dłużej, wiek emerytalny powinien rosnąć wraz ze wzrostem średniej długości życia?” w porównaniu z odpowiedziami ekonomistów na podobne pytanie w Ringu Ekonomicznym, zagregowany do trzech kategorii (w proc.)	16
Wykres 6. Wpływ ekspertów na zmianę przekonań	18
Wykres 7. Wpływ Chata GPT na zmianę przekonań	19
Wykres 8. Wielkość zmiany opinii w podziale na pierwotnie wyrażane przekonania w badanych kwestiach	21
Wykres 9. Zmiana pewności opinii wśród respondentów, którzy pierwotnie zgadzali się z ekspertami	23
Wykres 10. Zmiana średniej pewności opinii wśród respondentów, którzy pierwotnie zgadzali się z Chatem GPT	23
Wykres 11. Zmiana średniej pewności opinii wśród respondentów, którzy pierwotnie nie zgadzali się z ekonomistami i nie zmienili swojej opinii.	24
Wykres 12. Zmiana średniej pewności opinii wśród respondentów, którzy pierwotnie nie zgadzali się z Chatem GPT i nie zmienili swojej opinii	25
Wykres 13. Zmiana zaufania do ekonomistów/Chata GPT.	27
Wykres 14. Wpływ ekspertów i ekspertek na zmianę przekonań respondentów	28
Wykres 15. Porównanie wpływu ekonomistów i Chata GPT na zmianę opinii	30
Wykres 16. Porównanie wpływu Chata GPT i ekonomistów na zmianę pewności opinii respondentów niezgodnych z opinią ekonomistów . .	31
Wykres 17. Porównanie wpływu Chata GPT i ekonomistów na zmianę pewności opinii respondentów zgodnych z opinią ekonomistów . . .	31
Wykres 18. Efekty ekspozycji na stanowisko Chata GPT i ekonomistów według wieku respondentów	33
Wykres 19. Odsetki respondentów zgodnych (wartość indeksu zgodności powyżej 5), niezgodnych (poniżej 5) i umiarkowanie zgodnych (równo 5) pogrupowanych według poziomu wykształcenia (w proc.)	35
Wykres 20. Odsetek respondentów wyrażających opinie zgodne z większością ekonomistów w pierwszym pomiarze w trzech kategoriach wykształcenia (w proc.)	36
Wykres 21. Średnia wartość indeksu zgodności z ekonomistami w podziale na źródła informacji i względem tego, czy respondent korzysta z nich częściej niż raz na miesiąc (w pkt)	37
Wykres 22. Opinie respondentów w kwestii tego, czy przyczyną luki płacowej jest dyskryminacja kobiet, w podziale na płeć, pogrupowane względem zgodności z opinią większości ekonomistów (w proc.) . .	38
Wykres 23. Odsetki respondentów pogrupowanych pod względem liczby poprawnie odgadniętych opinii większości ekonomistów lub Chata GPT (w proc.)	39

Wykres 24. Rozkład odpowiedzi na pytania o rzetelność wiedzy ekonomistów lub informacji generowanych przez sztuczną inteligencję (w proc.)	45
Wykres 25. Rozkład odpowiedzi na pytania o to, jakie znaczenie powinny mieć opinie ekonomistów lub używanie narzędzi wykorzystujących sztuczną inteligencję w decyzjach rządu dotyczących polityki gospodarczej (w proc.)	46

Polski Instytut Ekonomiczny

Polski Instytut Ekonomiczny to publiczny *think tank* ekonomiczny z historią sięgającą 1928 roku. Instytut przygotowuje raporty, analizy i rekomendacje dotyczące kluczowych obszarów gospodarki oraz życia społecznego w Polsce, z uwzględnieniem sytuacji międzynarodowej. Jego obszary badawcze to przede wszystkim makroekonomia, energia, gospodarka światowa, gospodarka cyfrowa, ekonomia behawioralna oraz procesy społeczne.