

Bożena Klimczak

Wpływ studiów ekonomicznych na poziom moralny studentów

Annales. Etyka w życiu gospodarczym 8/2, 11-24

2005

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Bożena Klimczak

Akademia Ekonomiczna im. Oskara Langego, Wrocław

e-mail: gn_ie@credit.ae.wroc.pl

Wpływ studiów ekonomicznych na poziom moralny studentów

1. Wprowadzenie

W Stanach Zjednoczonych od początku lat osiemdziesiątych minionego wieku prowadzono badania wśród studentów ekonomii, dotyczące ich skłonności do współpracy i filantropii oraz znajomości podstawowych pojęć moralnych, takich jak sprawiedliwość i bezstronność (*fairness*), a także dotyczące uczciwego postępowania. Niezależnie od zastosowanych metod otrzymywano wyniki wskazujące na niższą skłonność do współpracy wśród studentów ekonomii w porównaniu ze studentami kierunków nieekonomicznych oraz na pogorszenie się tego wyniku po kursie mikroekonomii. Na tej podstawie sformułowano dwie hipotezy: hipotezę o autoselekcji oraz o indoktrynacji.

Celem artykułu jest omówienie hipotezy o indoktrynacji na tle przeprowadzonych badań, które polegały na eksperymentalnych grach, w których uczestniczyli studenci. Znajomość gier ekonomicznych oraz warunków eksperymentowania może rzucić trochę światła na wyniki przeprowadzonych badań. W szczególności nie są tak istotne wyniki tych badań, ile pytanie o możliwość indoktrynacji za pomocą wykładanych treści nauk ekonomicznych i indoktrynacji polegającej na przekazywaniu obrazu samolubnego człowieka ekonomicznego. Źródłami indoktrynacji na studiach ekonomicznych mogą być podręczniki i inne materiały dydaktyczne oraz osoba wykładowcy – jego wiedza, poglądy i umiejętności dydaktyczne. Zatem celowe jest zbadanie treści podręczników ekonomii, zwłaszcza mikroekonomii, w których omawiane są motywy i cechy człowieka ekonomicznego ze względu na możliwość indoktrynacji polegającej na promowaniu samolubnych podstaw i działań. Treść tych podręczników będzie poddana analizie w kontekście dyskusji i wątpliwości dotyczących przedmiotu badań ekonomii, jej metody i statusu nauki pozytywnej.

W pierwszej części artykułu zostaną omówione eksperymenty przeprowadzone wśród studentów amerykańskich: właściwości dobranych gier i ich wykorzystywanie na studiach ekonomicznych, oraz ich wyniki, w świetle kontrowersji na temat zastosowania eksperymentów w ekonomii. Druga część artykułu została poświęcona omówieniu treści podręczników ekonomii w zakresie: definicji i charakterystyki ekonomii, metody ekonomii, miejsca psychologicznych i filozoficznych założeń o człowieku gospodarującym oraz omówieniu teorii wyborów konsumenta. Przedmiotem analizy będą podstawowe podręczniki ekonomii i mikroekonomii, najczęściej stosowane do nauczania w Stanach Zjednoczonych. Wybór podręczników autorów amerykańskich ma kilka powodów. Po pierwsze, badania nad skłonnością studentów ekonomii do współpracy i uczciwości były przeprowadzone w uczelniach amerykańskich. Po drugie, centrum rozwoju głównego nurtu ekonomii stały

się w XX wieku Stany Zjednoczone Ameryki. Po trzecie, tamże ukształtował się wzorzec nauczania ekonomii. W trzeciej części artykułu treść podręczników zostanie poddana krytycznej analizie pod względem kompletności wiedzy ekonomicznej oraz dyskursywności jej przekazu. W podsumowaniu zostaną sformułowane implikacje odnoszące się do hipotezy o indoktrynacji w nauczaniu ekonomii w Polsce.

2. Badania nad wpływem studiów ekonomicznych na poziom moralny studentów

W Stanach Zjednoczonych przeprowadzono kilka badań zainspirowanych eksperymentem przeprowadzonym w 1981 r. na Uniwersytecie w Wisconsin¹. Dotyczył on problemu gapowicza (*free – rider*). W standardowej ekonomii funkcjonuje silna hipoteza o uchylaniu się od współpracy odnoszącej się do dobra publicznego. Zakłada się, że osoby zainteresowane własnymi korzyściami dokonują racjonalnej kalkulacji korzyści i kosztów wynikających ze współpracy, której efektem jest dobro publiczne. Jeżeli nie stosuje się przymusu lub innych bodźców do współtworzenia dobra publicznego, to racjonalni egoiści będą uchylali się od współpracy, oczekując na korzyści z dobra publicznego przy zerowym koszcie prywatnym². Marwell i Ames stworzyli taką sytuację i badali, jak studenci różnych kierunków studiów dokonują alokacji prywatnego zasobu pomiędzy prywatne i publiczne zastosowanie. Środki przeznaczone na cel prywatny zwracały się podwójnie (dolar za dolar). Środki przeznaczone na cel publiczny zwracały się w większym stopniu i następnie były równo dzielone między uczestników eksperymentu. W jedenastu grupach studentów kierunków nieekonomicznych wyniki były podobne: około 49% zasobów przeznaczono na alokację publiczną. Natomiast w dwunastej grupie studentów pierwszego roku magisterskich ekonomii na alokację publiczną przyznano tylko około 20% zasobów. Na pytanie dotyczące sprawiedliwości (*fairness*) „więcej niż jedna trzecia studentów ekonomii raczej odmówiła odpowiedzi na pytanie dotyczące czym jest *fair*, lub dawała bardzo kompleksowe, niekodujące się odpowiedzi. Wydaje się, że znaczenie „*fairness*” w tym kontekście było całkowicie obce tej grupie. Ci, którzy udzielili odpowiedzi przypuszczali, że *fair* oznacza mały lub zerowy wkład w dobro publiczne. W dodatku, studenci ekonomii stanowili tylko połowę tych, którzy wskazywali, że rozważali sprawiedliwość w podejmowaniu swojej decyzji”³.

Ocena wartości tych wyników wymaga uwzględnienia różnych eksperymentów dotyczących hipotezy *free – ridera*. Wczesne eksperymenty E.R. Brubakera⁴ wskazywały na znaczenie warunków, w których podejmuje się działania publiczne. Sformułował on słabą hipotezę o *free – riderze*, zgodnie z którą odmowa współpracy nie jest motywowana przez samolubstwo i chciwość, ale przez obawę utraty prywatnych zasobów. Potwierdziły tę hi-

¹ G. Marwell, R. Ames, *Economists Free Ride, Does Anyone Else?*, “Journal of Public Economics” 1981, No. 15, cyt. za: R.H. Frank, T. Gilovich, D.T. Regan, *Does Studying Economics Inhibit Cooperation*, www.gnu.org/philosophy/economics-frank/frank.html, Dec. 2000.

² M. Olson, *The Logic of Collective Action: Public Groups and the Theory of Groups*, Harvard Un. Press, Cambridge 1965, G. Hardin, *The Tragedy of the Commons*, “Science” 1968, No. 162.

³ G. Marwell, R. Ames, *op.cit.*

⁴ E.R. Brubaker, *Free – Ride, Free – Revelation, on Golden Rule?*, “Journal of Law and Economics” 1975, No. 18.

potęgę badania R.M. Dawesa z 1986 r.⁵ oraz C.D. Samuelsona⁶, również z 1986 r., który badał *free – riding* jako efekt nieefektywnego gospodarowania wspólnymi zasobami. Późniejsze prace E. Ostrom⁷ i innych ekonomistów z kręgu instytucjonalnego potwierdzają znaczenie efektywnych instytucji dla podejmowania współpracy.

Eksperyment Marwella i Ames został przeprowadzony we wczesnej fazie badań nad *free – ridingiem*, w której dominowała silna hipoteza o wpływie egoistycznej, zorientowanej na prywatny wynik, kalkulacji na decyzję o współpracy. Studenci ekonomii na poziomie magisterskim, mogli znać ją i wyprowadzone z niej implikacje, mówiące o destrukcyjnym wpływie działań zbiorowych na rynki, efektywność alokacyjną i wzrost gospodarczy. W sztucznych warunkach, w których nie uwzględniono norm społecznych i informacji o decyzjach innych uczestników studenci ekonomii wykorzystali strategicznie swą wiedzę o *free – ridingu*, inaczej niż w realnym życiu społecznym. Można twierdzić, że eksperyment Marwella i Ames nie dowodzi odmiennych motywacji studentów, lecz świadczy o różnej wiedzy na temat *free – ridingu*.

Próbie zbadania samolubnej motywacji studentów ekonomii podjęli J. Carter i M. Irons⁸ za pomocą eksperymentalnej gry „ultimatum”, zastosowanej przez W. Gütha, R. Schmittbergera i B. Schwarza w 1982 r.⁹ W grze tej uczestniczą dwie osoby: osoba proponująca (*proposer*) podział pewnego zasobu pomiędzy siebie i drugą osobę (*responder*), która może przyjąć propozycję proposera lub ją odrzucić. W drugim przypadku obie osoby nie otrzymują nic. Gra ta jest stosowana do badania powodów konfliktu. Przedstawia ona potencjalny konflikt między interesami uczestników gry. Jest ona bardzo prosta, co umożliwia badanie motywów, którymi kierują się uczestnicy gry. W szczególności można studiować znaczenie motywu wzajemności. Standardowa teoria ekonomiczna zakładająca wspólną wiedzę o racjonalnym egoizmie uczestników gry przewiduje, że propozycja będzie zbliżona do zera i nie będzie odrzucana. W eksperymencie Cartera i Ironsa oferty studentów ekonomii wynosiły przeciętnie 3,95 \$ za 10 \$, natomiast oferty studentów innych kierunków – 4,56 \$¹⁰. Najmniejsza suma akceptowana przez studentów ekonomii wynosiła 1,70 \$, natomiast przez studentów innych kierunków 2,44 \$. Wyniki tego eksperymentu nie różnią się wyraźnie od licznych późniejszych badań¹¹, wśród różnych populacji. Najczęściej oferty mieszczą się w przedziale pomiędzy 0,4 a 0,5 całej sumy przeznaczanej do podziału. Bardzo rzadko zdarzają się propozycje poniżej 0,2. Najbardziej prawdopodobnym powodem tego zjawiska jest obawa przed ryzykiem odrzucenia niższej oferty. Oferowanie od 0,4 do 0,5 sumy przeznaczanej do podziału wyraża zatem awersję do ryzyka oraz preferencje co do zasady wzajemności. Nieco niższa oferta studentów ekonomii nie musi zatem dowodzić

⁵ R.M. Dawes, et al, *Cooperation for Benefit for Us – Not Me, or My Conscience*, Mansbridge 1990.

⁶ C.D. Samuelson, et al, *Individual Restraint and Structural Change as Solutions to Social Dilemmas*, Peter Lang, Frankfurt am Main 1986.

⁷ E. Ostrom, *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge Un. Press, Cambridge 1990.

⁸ J. Carter, M. Irons, *Are Economist Different, and if So, Why?* “Journal of Economic Perspectives” 1991, No. 5, Spring.

⁹ W. Güth, R. Schmittberger, B. Schwarze, *An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining*, “Journal of Economic Behavior and Organization” 1982, No. 3.

¹⁰ J. Carter, M. Irons, *op.cit.*

¹¹ A. Falk, E. Fehr, V. Fischbacher, *Reasons for Conflict: Lessons from Bargaining Experiments*, “Journal of Institutional and Theoretical Economics” 2003, No. 159.

ich egoizmu, lecz wyższej skłonności do ryzyka i braku umiejętności korzystania z zasady wzajemności na rynku i w przedsiębiorstwach.

W trzecim eksperymencie wykorzystano grę zwaną dylematem więźnia¹², w okresie, w którym znano już wiele różnorodnych jej zastosowań. Autorzy eksperymentu opracowali trzy wersje tej gry:

- 1) jednorazową grę między dwiema osobami, które nie znały się i nie mogły poznać swoich decyzji w kolejnych grach. Uczestnicy gry otrzymali wypłatę pieniężną,
- 2) jednorazową grę między dwiema osobami, które przed grą w oddzielnym pokoju wypełniały deklarację o swojej decyzji w stosunku do każdego z dwóch innych graczy w grupie. Następnie obliczono nakłady jako sumę: wynik gry z pierwszym partnerem, 2) wyniki gry z drugim partnerem,
- 3) określenie wylosowanego z dużej listy „pozytywnych i negatywnych wartości”¹³. Uczestnicy gry poznawali tylko sumę, nie poznawali jej składników. Celem takiego rozwiązania było uniemożliwienie uczestnikom gry wnioskowania o decyzji partnera na podstawie wypłat. Ta gra miała dwa warianty:

2a) uczestnicy mogli złożyć sobie obietnicę, że będą współpracować, ale konkretne decyzje nie były ujawnione,

2b) uczestnicy mogli poznać swoje preferencje, prowadząc grę przez 30 minut lub przez 10 minut w zależności od składu graczy.

Wyniki tych gier ilustruje tabela 1.

T a b e l a 1. Wyniki gry „dylemat więźnia” w eksperymencie studenckim

	Gry ogółem		Gra 2a		Gra 2b		
	W	O	W	O	W	O	
Studenci ekonomii	39,6%	60,4%	71,4%	28,6%	28,2%	71,8%	Studenci ekonomii wyższe lata
Studenci kierunków nieekonomicznych	61,2%	38,8%	74,1%	25,9%	71,8%	47,3%	Studenci ekonomii pierwszy rok

W – współpraca, O – odmowa współpracy

Ź r ó d ł o: opracowanie własne na podstawie R.H. Frank., T. Gilovitch, D.T. Regan, *op.cit.*

Wyniki tych gier nie są zaskakujące. Gry przeprowadzone w sztucznych warunkach, w których uczestnicy nie mogą się poznać, nie znają swoich preferencji względem wartości i motywów działania nie dają podstaw do uogólnień. Dodatkowo, pieniężne wypłaty sprzyjają podejmowaniu decyzji egoistycznych¹⁴, nie ma bowiem innych bodźców, wyznaczających lub obniżających wypłaty pieniężne, takich jak satysfakcja lub wstyd. Z innych badań wiadomo, że możliwość porozumiewania się i poznawania przeszłości uczestników gry znacząco wpływa na ograniczenie wyborów egoistycznych¹⁵, co potwierdziły prezentowane badania. Wartościowy jest zatem jedynie wynik wskazujący na wpływ edukacji ekono-

¹² R.H. Frank, T. Gilovich, D.T. Regan, *op.cit.*

¹³ Tamże.

¹⁴ O wypłatach pieniężnych nie pisze A. Sulejewicz w swoim omówieniu (por. *Czy nauczanie ekonomii może być szkodliwe?*, „Gazeta SGH” z dnia 10 grudnia 2002).

¹⁵ R. Axelrod, *The Evolution of Cooperation*, Basic Books, New York 1994, D. Gilbert, *The Prisoner's Dilemma and the Prisoners of the Prisoner's Dilemma*, „Business Ethics Quarterly” 1995, E. Poundstone, *Prisoner's Dilemma John von Neumann, Game Theory and the Puzzle of the Bomb*, Doubleday, New York 1992.

micznej na odmowę współpracy. Należy jednak uwzględnić, iż wiedza mogła zostać wykorzystana do gry z rozdającym wyplaty organizatorem eksperymentu przy świadomości, że jest to eksperyment, który nie spowoduje realnych szkód. W rzeczywistości ludzie współpracują nie tylko z powodów ekonomicznych, ale społecznych, pod warunkiem, że racjonalnie oceniają efekty trwałej współpracy, tj. jeżeli są zorientowani nie na wynik pojedynczej gry, lecz na proces¹⁶. Wiedzy o tym dostarcza między innymi ekonomia instytucjonalna, która nie jest wykładana w głównym nurcie ekonomii. Autorzy eksperymentalnej gry „dylemat więźnia” uwzględnili to przeprowadzając dodatkowe badania w formie pisemnego wywiadu na temat uczciwości wśród studentów ekonomii, którzy rozpoczynali kurs mikroekonomii u jednego z dwóch wykładowców: wykładowcy głównego nurtu, kładącego nacisk na gry w gospodarowaniu i wykładowcy o orientacji instytucjonalnej, ograniczającego się do prezentacji podstaw mikroekonomii. Studenci pierwszego wykładowcy wykazywali większą zmianę poziomu cynizmu (porównawczo: przed i po zakończeniu kursu) niż studenci drugiego wykładowcy.

Autorzy omawianego eksperymentu podkreślili w omówieniu swoich badań, iż wykazywały one różnice w zachowaniach studentów ekonomii i kierunków nieekonomicznych. Nie mogli jednak przekonująco wykazać sprawczej roli nauczania ekonomii na zachowania egoistyczne. Zestawienie wyników tych eksperymentów pokazuje jednak, iż wśród studentów różnych kierunków studiów wystąpiły:

- 1) różnice skłonności do ryzyka i umiejętności stosowania zasady wzajemności,
- 2) różnice wiedzy z zakresu teorii gier.

Pośrednio pokazuje to na znaczenie wiedzy ekonomicznej w wyborze strategii egoistycznej w przeprowadzonych eksperymentach. Ze względu na sztuczność sytuacji eksperymentalnych nie można twierdzić, że studia ekonomiczne wpływają na rozwój motywacji egoistycznych. Nie można jednak odrzucić hipotezy, że treść i sposób wykładania nauk ekonomicznych, zwłaszcza mikroekonomii wywierają pewien wpływ na poglądy studentów o znaczeniu egoistycznych działań dla osiągnięcia sukcesu materialnego.

3. Obraz człowieka gospodarującego w amerykańskich podręcznikach ekonomii

W celu uwiarygodnienia przedstawionej hipotezy dokonano przeglądu i analizy treści amerykańskich podręczników ekonomii. Wybór podręczników amerykańskich wynika z omówionych eksperymentów, które dotyczyły studentów amerykańskich. Wybrano najbardziej popularne i masowo używane nie tylko w Stanach Zjednoczonych lecz również w Europie podręczniki Samuelsona i Nordhaus¹⁷, Lipseya et al.¹⁸, Baumola i Blindera¹⁹, Variana²⁰, Laidlera²¹, Kamerschena et al.²² oraz Beggia et al.²³ Są to podręczniki prezentują-

¹⁶ J. Elster, *Rationality, Morality and Collective Action*, „Ethics” 1985, vol. 96, October.

¹⁷ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Economics*, Mc Graw-Hill Book Company, New York 1985.

¹⁸ R.G. Lipsey, P.O. Steiner, D.D. Purris, P.N. Courant, *Economics*, Harper and Row, New York 1990.

¹⁹ W.J. Baumol, A.S. Blinder, *Economics*, HBJ, San Diego 1988.

²⁰ H.R. Varian, *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa 1995.

²¹ D. Laidler, *Introduction to Microeconomics*, Philip Allan, Oxford 1981.

²² D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli, *Microeconomics*, Houghton Mifflin Co, Boston 1989.

²³ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia*, PWE, Warszawa 1993.

ce standardowe podejście do przedmiotu i metody badań ekonomii oraz standardowe założenia o człowieku gospodarującym.

Standardowe podejście do przedmiotu badań ekonomii zostało ukształtowane pod wpływem słynnego eseju L. Robbinsa z 1932 r., który zaproponował ekonomię jako naukę analizującą:

„ludzkie zachowanie jako stosunek między danymi celami a ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach”²⁴.

W zbadanych podręcznikach centralne miejsce zajmuje opis ograniczonych zasobów i konieczność dokonywania wyborów o ich zastosowaniu. Na przykład, Samuelson i Nordhaus piszą, że:

„ekonomia bada, jak ludzie i społeczeństwo wybierają, aby wykorzystać rzadkie zasoby, które mają alternatywne zastosowania w celu produkowania różnych towarów i dostarczania ich do konsumpcji, aktualnej i przyszłej różnych osób i grup w społeczeństwie”²⁵.

Podobnie Kamerschen et al. Definiuje ekonomię, jako badanie:

„jak ludzie borykają się z rzadkością – z przygniatającym problemem, jak dokonywać alokacji ograniczonych zasobów między różne konkurujące chęci (competing wants), aby osiągnąć możliwą satysfakcję z tych chęci”²⁶.

Natomiast Lipsey et al. zwięźle informuje, że:

„ekonomia bada użycie rzadkich zasobów do zaspokojenia nieograniczonych chęci ludzkich”²⁷.

Przyjęcie koncepcji L. Robbinsa powoduje, iż podstawowy problem ekonomiczny, który rozwiązuje gospodarujący człowiek wynika z nieprzewidywalnej rzadkości zasobów. Trudno byłoby przeczyć, iż w danym czasie i w określonych warunkach ludzie borykają się z rzadkością zasobów, lecz nieuwzględnienie ludzkiej przedsiębiorczości, wynalazczości i dążenia do poprawy swego losu sprawia przygnębiające wrażenie. Gospodarka jawi się, w przedstawionych definicjach, jako gra o sumie zerowej. Zniknął problem postawiony przez Smitha: jakie są przyczyny bogactwa narodów? W jego miejsce pojawiło się pytanie, jak człowiek gospodarujący dokonuje wyborów spośród danych możliwości?

Dokonywanie wyborów jest sednem celowych działań gospodarczych. L. Robbins przyjmował, że cele te są dane i wynikają z mieszanej motywacji ludzi:

„przedmioty gospodarowania mogą być czystymi egoistami, czystymi altruistami, czystymi ascetami, czystymi sensualistami albo – i to jest najbardziej prawdopodobne – wiązką wszystkich tych impulsów”²⁸.

Należałoby więc sądzić, że człowiek gospodarujący jest zdolny do racjonalnych wyborów, a ekonomia jest teorią racjonalnych wyborów. Jednakże założenie o racjonalności jest

²⁴ L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, McMillan, London 1932.

²⁵ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *op.cit.*

²⁶ D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli, *op.cit.*, s. 7.

²⁷ R.G. Lipsey, P.O. Steiner, D.D. Purriss, P.N. Courant, *op.cit.*, s. 4.

²⁸ L. Robbins, *op.cit.*, s. 95.

explicite nieobecne w zbadanych podręcznikach, z wyjątkiem podręcznika Baumola et al., w którym czytamy:

„racjonalna decyzja to taka decyzja, która najlepiej służy celowi podejmującego decyzję, bez względu na to, jaki jest ten cel. Te cele mogą polegać na pragnieniu (desire) firm do maksymalizacji ich zysków, na pragnieniu rządu do maksymalizacji dobrobytu obywateli lub na maksymalizacji militarnej potęgi rządu. Pojęcie „racjonalny” nie może być aprobujące lub dezaprobuje jakikolwiek cel”²⁹.

Przytoczony fragment jasno informuje, dlaczego racjonalność nie znalazła się w podręcznikowych koncepcjach wyborów człowieka gospodarującego. Koncepcja taka bowiem powinna być wolna od wszystkich sądów i ocen, tzw. sądów wartościujących (*value judgements*). Standardowa ekonomia, jako teoria wyborów wolna od wartości, tj. jako nauka pozytywna zajmuje się, jak pisze Begg et al.:

„obiektywnym, naukowym objaśnianiem zasad funkcjonowania gospodarki”³⁰.

Od publikacji L. Robbinsa ekonomiści ogólnego nurtu zmięli do wyeliminowania psychologicznych lub filozoficznych założeń o dążeniach człowieka i o strukturze jego intencji i motywów działania. Obraz człowieka gospodarującego oddalił się od realnego „piekarza, rzeźnika, piwowara”, którzy, aby działać we własnym interesie służą innym ludziom i są osadzeni w środowisku społecznym:

„Nie z powodu dobroczynności rzeźnika, piwowara i piekarza oczekujemy naszego obiadu, ale z powodu ich dążenia do ich własnego interesu. Odnosimy się nie do ich humanitaryzmu, ale do ich miłości własnej i nigdy nie mówimy im o naszych potrzebach, ale o ich korzyściach”³¹.

Koncepcja interesu własnego (*self-interest*), który stanowi silny motyw działań ludzkich, uwolniony przez wymianę rynkową nie jest na ogół omawiana w amerykańskich podręcznikach ekonomii. Równocześnie pomija się stale obecne w badaniach i mające różne odpowiedzi:

- problem nieintencjonalnych skutków intencjonalnych działań człowieka gospodarującego,
- problem konfliktów między interesami osób lub grup osób,
- problem ograniczonego interesu własnego i mieszanej motywacji.

W tej sytuacji z wymienionych kwestii wypowiada się jedynie Begg et al.:

„Ekonomia wyjaśnia proces alokacji rzadkich zasobów między różne konkurencyjne zastosowania... Nie oznacza to, że ekonomia nie zajmuje się ludźmi jako jednostkami. Zawiera ona także elementy nauk humanistycznych. Jest to nieuniknione, gdyż tylko wówczas, gdy uda się zbadać i zrozumieć zachowania ludzkie, ekonomiści są w stanie skoncentrować swoje badania na właściwych problemach”³².

Jednakże ekonomiści głównego nurtu skupili się na „właściwych problemach”, nie dążąc do wyjaśnienia działań ludzkich. Świadczy o tym, po pierwsze, porzucenie kwestii

²⁹ W.J. Baumol, A.S. Blinder, *op.cit.*, s. 36.

³⁰ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op.cit.*, s. 43.

³¹ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954, s. 14.

³² D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op.cit.*, s. 28–29.

racjonalności w teorii wyborów³³. Po drugie, świadczą o tym dążenia Hicksa, Samuelsona, Arrowa i Debreu do zbudowania teorii wyborów, w której założenia o człowieku gospodarującym zostały uchylone lub przybrały formę wewnętrznych standardów adekwatności, podobnie jak w matematyce³⁴. Prezentacja teorii wyborów konsumenta w zbadanych podręcznikach polega na zastąpieniu celowości wyborów przez umiejętność porządkowania koszyków dóbr na podstawie indywidualnych preferencji. Baumol et al. pisze:

„Konsument selekcjonuje najbardziej pożądane kombinacje dóbr osiągalne za jego pieniądź...”³⁵.

Podobnie wypowiadają się Begg et al.:

„konsument dokonuje uporządkowania koszyków dóbr, co ujawnia, że najbardziej preferuje pewne koszyki, a następnie wybiera spośród dostępnych koszyków ten, który daje mu maksymalną użyteczność”³⁶.

Porządkującemu konsumentowi przypisane zostały wysokie umiejętności budowania spójnego zbioru preferencji, które są kompletne, przechodnie, zwrotne, ciągłe. Wydaje się, że są one neutralne. Jednakże dokładna analiza ujawnia ukryte założenia o archimedesowskiej naturze preferencji oraz o maksymalizacji użyteczności. Pierwsza właściwość wiąże się z twierdzeniem, że:

„konsument osiąga najwięcej korzyści ze swoich pieniędzy wybierając kombinacje towarów, których marginalna stopa substytucji jest równa stosunkowi ich cen”³⁷.

Oznacza ono, że utrata pewnej ilości dobra w koszyku może być zrekompensowana przez zwiększenie ilości innego dobra. Wszystkie preferencje są zatem redukowalne; nie mają hierarchicznej struktury. Różne chęci i pragnienia mają równe znaczenie dla człowieka, są redukowane do wspólnego denominatora, tzw. użyteczności.

Użyteczność jest definiowana w analizowanych podręcznikach możliwie neutralnie, jako satysfakcja lub zadowolenie z konsumpcji. Samuelson przedstawia to następująco:

„użyteczność jest abstrakcyjną koncepcją używaną w ekonomii do opisu subiektywnej przyjemności, pożytku lub satysfakcji pochodzącej z konsumpcji dóbr... Użyteczność jest prostą i analityczną konstrukcją używaną do wyjaśniania, jak racjonalni konsumenci dzielą swój ograniczony dochód pomiędzy dobra, które dają im satysfakcję lub użyteczność”³⁸.

Cytat ten wyraża próbę zbudowania teorii wyboru wolnej od psychologicznych lub filozoficznych założeń o człowieku. W tym celu konieczne było wprowadzenie racjonalności proceduralnej, bez założeń o intencjonalności, wolincjonalności i instytucjonalności działań ludzkich. Formalnie można wówczas twierdzić, że procedura racjonalnego działania zastępuje cel optymalizacyjny. Jednakże większość ekonomistów wybiera użyteczność indywi-

³³ Wyjątek stanowi teoria racjonalnych oczekiwań, która ma wiele krytycznych recenzji.

³⁴ A. Rosenberg, *Economics: Mathematical Politics or Science of Diminishing Returns?* Chicago Un. Press, Chicago 1992.

³⁵ W.J. Baumol, A.S. Blinder, *op.cit.*, s. 474.

³⁶ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op.cit.*, s. 141 – 144.

³⁷ W.J. Baumol, A.S. Blinder, *op.cit.*, s. 474.

³⁸ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *op.cit.*, s. 411–412.

dualną i zakłada jej maksymalizację. Maksymalizacja oznacza, że konsument preferuje więcej niż mniej:

„konsument pragnie czynić jak najlepiej, to co może dla siebie, aby wybrać spośród możliwych do osiągnięcia wzorców konsumpcji, te które przyniosą mu najwyższy możliwy poziom satysfakcji – pragnie on maksymalizować swoją użyteczność”³⁹.

„Konsument dąży do maksymalizacji swej użyteczności”⁴⁰.

W standardowej ekonomii jest powszechnie przyjęte, że konsument maksymalizuje użyteczność, ponieważ woli konsumować więcej niż mniej. Przyjmijmy, że jest to tylko wygodna koncepcja, przydatna do wyjaśniania wyborów. Pociąga ona jednak dwie możliwości:

- 1) przyjmuje się utylitarystyczną koncepcję poszukiwania prawdy ze względu na jej użyteczność dla większości osób. Jeżeli badania rynku ujawniają preferowanie więcej niż mniej, to te ujawnione preferencje są przydatne do wyjaśniania wyborów;
- 2) preferencje są egoistyczne, ponieważ użyteczność danej osoby zależy od konsumpcji tej, a nie innych osób. Koncepcja użyteczności uwzględniającej satysfakcję z konsumowania przez inne osoby zakupionych i podarowanych dóbr nie pojawia się w analizowanych podręcznikach. Co najwyżej twierdzi się niekiedy, że osoby są izolowane, a zatem preferencje są neutralne.

Próba neutralizacji ekonomii od wartości nie jest ani udana, ani konsekwentnie wykładana w analizowanych podręcznikach. Nawiązanie do hedonizmu F. Edgewortha i W. Jevonsa nie może być zatem przypadkowe.

Z prezentacji koncepcji ekonomii i jej podstawowych założeń o człowieku gospodarującym wynika inny obraz, od tego który był zamierzeniem autorów badanych podręczników. Od opublikowania przez Jevonsa „Theory of Political Economy” w 1871 r., który pisał „maksymalizowanie przyjemności stanowi przedmiot ekonomii” a teoria rynku jest „mechaniką użyteczności i interesu własnego”⁴¹ nie nastąpiła zasadnicza zmiana. Zdaniem Begga, Dornbuscha i Fishera działania gospodarcze są tak proste, że „nawet szczury to potrafią”⁴². Autorzy nawiązali w ten sposób do eksperymentu, który wykazywał, że biały szczur posiadał umiejętność wyboru między koktajlem a piwem na podstawie różnicy cen.

4. Krytyczna refleksja

W świetle zaprezentowanego „podręcznikowego” obrazu człowieka gospodarującego, który zawsze woli więcej niż mniej, dąży do maksymalizacji własnej użyteczności i jest skupiony na porządkowaniu własnych preferencji można uznać, że wyniki omówionych eksperymentów wykazały adekwatną wiedzę studentów ekonomii. Warto wszakże zastanowić się nad zadaniami wykładowcy mikroekonomii, który, jak wykazał ostatni z omówionych eksperymentów, może odegrać ważną rolę. Rola ta zależy od jego wiedzy o debatach na temat przedmiotu i metody ekonomii, zwłaszcza o tych debatach, które dotyczą wyjaśniania działań gospodarczych. Autorzy analizowanych podręczników często zwracają

³⁹ D. Laidler, *op.cit.*, s. 15.

⁴⁰ D.R. Kamerschen, R.B. McKenzie, C. Nardinelli, *op.cit.*, s. 152.

⁴¹ W.S. Jevons, *Theory of Political Economy*, McMillan, London 1871, s. 46.

⁴² D. Beggs, S. Fischer, R. Dornbusch, *op.cit.*, s. 157.

uwagę czytelnika na wyjaśnianie, podczas gdy najbardziej rozpowszechniona jest koncepcja Samuelsona, ekonomii jako nauki deskryptywnej. Konkurując z nią aksjomatyczne ujęcie ekonomii jako teorii wyborów jest wkomponowywane do opisu ujawnionych preferencji. Jeżeli wykładowca nie posiada głębokiej wiedzy o różnych koncepcjach wyjaśniania, ale zatem jeżeli ich nie wyodrębnia i nie oddziela od opisu, to powstaje niespójny wykład, z którego wyłania się ów obraz ni to człowieka ni to szczura, wybierającego dla zmysłowej przyjemności.

Oprócz użyteczności i preferencji w podręcznikach opisuje się chęci, pragnienia i potrzeby. Nie wyjaśnia się tych pojęć, a są one arcyważne. Brak definicji jest zastępowany założeniem, że potrzeby, gusty, preferencje są dane. Jest to tzw. model gustu (*taste model*), którego autorem był D. Hume⁴³. Jest to model zakładający, że ludzie budują swoje życie dążąc do spełnienia swoich pragnień (*desires*), które są subiektywne i emocjonalne. Zatem ludzie uważają, że wartościowe życie to takie życie, którego pragną⁴⁴. Przyjmując równocześnie, że człowiek jest istotą biologiczną i psychologiczną zarazem można twierdzić, że pragnienia są stałe i dane.

Model gustu jest zbudowany na wyraźnym przeciwstawieniu faktów od wartości, zwanym gilotyną Hume'a. Dystynkcji fakty / wartości towarzyszą ponadto przeciwstawienia między jest / powinno, rozum / uczucia oraz rozumienie / reakcje. Model gustu nie przyznaje więc indywidualnym pragnieniom i skłonnościom cechy racjonalności. To, czego pragniemy jest wartościowe subiektywnie i emocjonalnie zarazem. Ludzie dążą do spełnienia swych pragnień, ponieważ chcą dla siebie dobra, tak jak sobie je wyobrażają i odczuwają.

Jeżeli poddamy analizie teorię wyborów konsumenta w świetle modelu gustu, to wyjaśniają się niektóre niespójności, na które zwróciłam uwagę w trzeciej części artykułu. Zachowanie racjonalności, jako racjonalności proceduralnej jest zabiegiem formalnym, natomiast centralne są subiektywne preferencje, reprezentowane przez funkcję użyteczności. Preferencje są subiektywne, tak jak subiektywna jest użyteczność osiągnięta z konsumpcji. A więc wybory nie są racjonalne w sensie substancjalnym, lecz są wyrazem osobistych pragnień i przewidywanych satysfakcjonujących doznań w wyniku spełnienia preferencji. Wyjaśnia się również zniknięcie koncepcji interesu własnego (*self – interest*), bowiem wybory w interesie własnym są rozumne. Racjonalny egoista, działający we własnym interesie nie zawsze będzie maksymalizować swoje rzeczywiste pragnienia; może bowiem rozważyć, iż zaniechanie pewnych dążeń jest w jego interesie.

Wybór subiektywizmu przez ekonomię standardową domaga się uzasadnienia. T.M. Scanlon podał dwa argumenty:

- 1) subiektywne kryterium wyborów ekonomicznych przywiązuje najwyższe znaczenie do suwerenności indywidualnych gustów, które można zidentyfikować za pomocą preferencji;
- 2) subiektywne kryterium jest zorientowane na wyniki działań gospodarczych, które odpowiadają różnorodności potrzeb⁴⁵.

W podręcznikach ekonomii podkreśla się pierwszy argument, jako założenie o suwerenności konsumenta. Na przykład Samuelson pisze:

⁴³ D. Hume, *Traktat o naturze ludzkiej*, PWN, Warszawa 1963, ks. III, cz. I.

⁴⁴ Tamże.

⁴⁵ T.M. Scanlon, *Preference and Urgency*, "Journal of Philosophy" 1975, November 6, s. 51.

„na pytanie, kto rządzi w gospodarce rynkowej odpowiedź brzmi: dwóch monarchów: konsumenci i technologia. Konsumenci kierowani są przez swoje wrodzone lub wyuczone gusty, które wyrażają w głosowaniach dolarowych”⁴⁶.

Cytat ten dowodzi zastosowania modelu gustu w niezbyt wyrafinowany sposób. Rzeczywiste, autonomiczne pragnienia zostały bowiem zastąpione przez „wrodzone lub wyuczone gusty”, a ich spełnienie jest uzależnione od technologii. Obecnie twierdzi się nawet, że argument suwerenności konsumenta jest pusty, ponieważ konsumenci nie posiadają wiedzy i informacji, umożliwiających im wybory w świecie wysokiej techniki⁴⁷. Idea suwerenności konsumenta domaga się pełnej racjonalności. Tymczasem teoria wyborów dowodzi, że konsument potrafi jedynie wybrać pomiędzy dwoma substytucyjnymi dobrami.

Drugi argument na rzecz subiektywności został w standardowej ekonomii zarzucony. Pewne potrzeby, takie jak zdrowie, wyżywienie należą do sfery faktów i w świetle przedstawionych dystynkcji można uznać je za obiektywne i rozumnie realizowane. Takie ujęcie potrzeb jest uważane za zagrożone paternalizmem. Natomiast zaspokojenie rzeczywistych, a więc subiektywnych pragnień gwarantuje konsumentowi niezależność⁴⁸.

Przeciwko modelowi gustu wysuwane są rozmaite zastrzeżenia. W skrajnym przypadku odrzuca się go na rzecz modelu postrzegania (*perception model*), który daje pierwszeństwo osądowi wartości: najpierw oceniamy coś jako wartościowe, a następnie dążymy do osiągnięcia tego, co wartościowe. Jest to jednocześnie przewaga rozumu, namysłu nad tym, czy coś jest obiektywnie wartością. Odkryte wartości istnieją niezależnie od subiektywnych pragnień. Ich realizowanie daje głębokie zadowolenie w wyniku zrozumienia istotnych aspektów rzeczywistości.

Przyjęcie modelu postrzegania mogłoby poważnie naruszyć aksjologiczny fundament gospodarki rynkowej – wolność negatywną. Istnieje bowiem niebezpieczeństwo zastąpienia indywidualnych, wolnych wyborów przez arbitralne narzucenie co powinno być wybrane, jako obiektywnie wartościowe. Istnieją wprawdzie podstawowe potrzeby, ale ich zaspokojenie może być zróżnicowane i zmieniające się według subiektywnej skali. Dlatego wobec modelu gustu wysuwane są na ogół takie zastrzeżenia, które nie zmierzają do udowodnienia, iż należy do odrzucić.

Po pierwsze, twierdzi się, że subiektywne kryterium wyboru jest zadowalające w odniesieniu do uporządkowania pewnych koszyków dóbr, nie jest natomiast dostatecznie wrażliwe na różnorodność potrzeb. Niektóre potrzeby są szczególnie pilne i ważne, natomiast preferencje nie tworzą hierarchii. T.M. Scanlon proponuje wprowadzenie do modelu gustu tzw. usilnych preferencji (*urgency*), wyrażających ogólne zatroskanie człowieka o zaspokojenie podstawowych potrzeb⁴⁹. A. Sen natomiast uważa, że hierarchiczne uporządkowanie preferencji wymaga posiadania przez człowieka metapreferencji⁵⁰. H. Frankfurt zaproponował koncepcję piętrowej osobowości. Pragnienia pierwszego rzędu wynikają z biologicznej natury człowieka, ale również z bezrefleksyjności, ulegania impulsom, wpływom i naciskom. Człowieka, który przejawia tylko pragnienia pierwszego rzędu,

⁴⁶ P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *op.cit.*, s. 44.

⁴⁷ M.J. Sirgy, Su Chenting, *The Ethics of Consumer Sovereignty in an Age of High Tech*, “Journal of Business Ethics” 2000, No. 28.

⁴⁸ J. Griffin, *Sąd wartościujący*, Fundacja Aletheia, Warszawa 2001, s. 36.

⁴⁹ T.M. Scanlon, *op.cit.*

⁵⁰ A. Sen, *Plural Utility*, “Proceedings of the Aristotelian Society” 1981, LXXXI.

Frankfurt nazywa „a wanton”⁵¹. „Jego pragnienia popychają go do robienia różnych rzeczy, ale nie można o nim powiedzieć, ani że chce być powodowany tymi pragnieniami, ani że woli, by kierowały nim inne pragnienia”⁵². Natomiast pragnienia drugiego rzędu kształtują człowieka jako osobę. Osoba podejmuje decyzje na podstawie refleksji nad pragnieniami pierwszego rzędu i ustalenia jak je realizować, aby mieć swoje preferencje i cele.

W świetle tych zastrzeżeń model gustu może być stosowany do prostych wyborów, w których chodzi o pragnienia biologiczne i których potrafi dokonywać nawet szczer.

Po drugie, twierdzi się, że niektóre pragnienia są peryferyjne, a osiągnięcie ich nie wpływa na dobrobyt indywidualny. Człowiek dokonujący wyborów nie powinien ulegać impulsom, czy zdawać się na los, lecz powinien dysponować wiedzą o świecie i mieć przemyślane, jakie aspekty rzeczywistości uważa za wartościowe. Nie odrzuca się zatem pragnień i preferencji, ale nakłada się warunek, aby były one racjonalne⁵³.

„Pragnienie, twierdzą nie jest ślepe.... Rozum zaś, twierdzą, nie jest bierny”⁵⁴.

Po trzecie, teorii wyborów konsumenta opartej na modelu gustu zarzuca się reaktywność. Człowiek zmienia porządek swoich preferencji w reakcji na zmianę swoich dochodów i cen na rynku. Nie dopuszcza się możliwości, iż człowiek zmienia swoje pragnienia i gusty pod wpływem innych, niż ekonomiczne, czynników. Nie można jednak odrzucić takiej możliwości. Natura ludzka jest kompleksowa, skłonna do samooceny i refleksji. Jej niebiologiczny składnik jest czynnikiem autonomicznej zmiany pragnień i gustów, powodem działań zorientowanych nie na wynik, ale na proces, na osiągnięcie⁵⁵.

Przedstawione zastrzeżenia pozwalają zrozumieć zastosowanie modelu gustu w ekonomii oraz jego ograniczenia. W amerykańskich podręcznikach ekonomii brakuje na ogół omówienia tych zastrzeżeń. Jedyne Begg et al. zwracają uwagę, że:

„Ludzie nie są istotami tak nieskomplikowanymi, jak zakładają ekonomiści. Ceny, dochody i zyski nie są głównymi determinantami naszych zachowań... Ekonomia kładzie nacisk na zjawiska wywołane bodźcami ekonomicznymi”⁵⁶.

To zastrzeżenie nie zmienia jednak ogólnej wymowy treści tego i innych amerykańskich podręczników ekonomii. Słusznie zauważył A. Sulejewicz, że „ekonomia neoklasyczna... nie widzi w ogóle kontekstu tworzenia wiedzy”⁵⁷.

5. Uwagi końcowe

Metody eksperymentalne w naukach społecznych nie mogą być uważane za wartościowe źródło informacji naukowych. Należałoby ją łączyć z innymi metodami badawczy-

⁵¹ H.G. Frankfurt, *Freedom of the Will and the Concept of a Person*, „Journal of Philosophy” 1971, January 14, s. 139.

⁵² Tamże, s. 142.

⁵³ J. Broome, *Utility*, „Economics and Philosophy”, No. 7, 1991, J. Griffin, *op.cit.*

⁵⁴ J. Griffin, *op.cit.*

⁵⁵ A.O. Hirschman, *Against Parsimony*, „Economics and Philosophy” 1985, No. 1, J. Elster, *Rationality, Morality and Collective Action*, „Ethics” 1985, No. 96, October.

⁵⁶ D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *op.cit.*, s. 77.

⁵⁷ A. Sulejewicz, *op.cit.*, s. 9.

mi i przeprowadzać je systematycznie wśród uczniów i studentów, a także wśród osób wykonujących różne zawody ekonomiczne. Moje obserwacje wykładowcy mikroekonomii na pierwszym roku studiów oraz etyki biznesu na piątym roku wskazują na destrukcyjny wpływ spadku poziomu wymagań kognitywnych w związku z przewagą empirycznych i „manipulacyjnych”, w języku studentów, dyscyplin. Niekorzystnie wpływa również masowość studiów i wynikający stąd brak kontaktów rówieśniczych i kontaktów z profesorami.

Niezależnie od tych przypadłości studiów ekonomicznych w Polsce twierdzą, że dominacja amerykańskich podręczników ekonomii wymaga od wykładowcy głębokiej wiedzy z historii teorii ekonomicznych, filozofii politycznej i moralnej oraz metodologii ekonomii. Wiedza taka jest niezbędna, aby ekonomia neoklasyczna, której uczymy była prezentowana jako nauka, która:

- 1) bada działania ludzkie w dziedzinie gospodarowania, a więc opisuje i wyjaśnia niektóre aspekty wielostronnej aktywności człowieka;
- 2) zajmuje się działaniami, a nie zachowaniami; w tym drugim przypadku bowiem następuje daleko idące uproszczenie badanych zjawisk do zależności między bodźcem a reakcją;
- 3) powstaje w kontekście pluralistycznych koncepcji psychologicznych i filozoficznych o naturze człowieka; wybór konkretnych koncepcji wymaga zatem uzasadnienia;
- 4) wyjaśnia teleologicznie działania gospodarcze jako czynności zorientowane na wyniki, które zaspokajają tylko niektóre cele spośród hierarchicznie złożonej struktury celów człowieka. P.H. Wicksteed napisał w 1910 r.:

„Możemy albo zupełnie pomijać wszystkie w ogóle motywy, albo brać pod uwagę wszystkie działające motywy, ale w żadnym wypadku nie możemy przebierać i wybierać spośród ogółu motywów tych, które chcemy uznać za silny wpływające na warunki ekonomiczne, oraz tych, których uznać nie chcemy”⁵⁸.

W pierwszym przypadku mikroekonomia stałaby się prymitywnym behawioryzmem, a człowiek wybierający na rynku nie różniłby się od szczura. Mały krok dzieliłoby taką mikroekonomię od inżynierii społecznej, a następujące po niej „przedmioty manipulacyjne” tworzyłyby grunt do intelektualnej pogardy wobec człowieka. W drugim przypadku w mikroekonomii należałoby gruntownie przemyśleć koncepcję homo oeconomicus i sposoby wyjaśniania działań gospodarczych. Nadzieję na to daje rozwój ekonomii instytucjonalnej, która podejmuje próby wyjaśniania działań gospodarczych w kontekście społecznym.

The Influence of Economic Studies on Students' Morality Level

Summary

In the United States since the beginning of the 80's of the last century a study has been conducted among students of Economics regarding their disposition to cooperation and philanthropy and keeping promises. Regardless the used methods the results have shown lower readiness for cooperation among students of Economics in comparison to students of other disciplines. What is more, the result was even worse after completing the

⁵⁸ P.H. Wicksteed, *Common Sense of Political Economy*, McMillan, London 1910, s. 162.

microeconomics course. Basing on those findings two hypotheses were formulated: the hypothesis of auto-selection and indoctrination.

The aim of the paper is to formulate implications regarding the indoctrination hypothesis. A massive attendance at economics studies in Poland is an argument against the hypothesis of auto-selection. However, unless the research is completed, this hypothesis cannot be rejected. The hypothesis of indoctrination is more attractive because of special cognitive and moral condition of a post-communist society, which the lecturers of economics school are members of and because of the economic situation of schools of higher education. These conditions, which accompany education of economics in Poland, favour firstly introduction of highly specialised curricula which do not prepare students for understanding the economic activity as a means for good life. Secondly, the economic knowledge is interpreted by lecturers as a set of instructions to manipulate market players. Thirdly, the lecturers' attitudes and activities in favour of the principle that what is not legally prohibited is allowed are "awarded" with a higher financial status.

These implications will be made probable by the analysis of the curricula and the lectures' contents of economic schools. Main attention will be paid to Microeconomics; the main "defendant" accused of indoctrination in the American studies.