



DARIUSZ KARAS

Cardinal Stefan Wyszyński University
in Warsaw, Poland

ORCID iD: 0000-0003-0883-1944

WYKSZTAŁCENIE EKONOMICZNE JAKO PREDYKTOR DECYZJI UTYLITARNYCH. KONTEKST DYLEMATÓW MORALNYCH

ECONOMIC EDUCATION AS A PREDICTOR OF UTILITARIAN DECISIONS. THE CONTEXT OF MORAL DILEMMAS

ABSTRACT

One of the most interesting issues in cognitive approach to economics is how people make moral choices in professional situations. In this context, the question was asked whether the moral choices made are determined by the learning outcomes achieved at university. Behavioral analyses of moral decisions are based on the so-called *trolley dilemma*, in which the subjects are put in a hypothetical situation where they can save more people at the cost of one person's life. The choices in such dilemmas reflect a duality in the approach to morality: the utilitarian conception, which assumes that what is moral or immoral depends on the magnitude of the consequences of the decision made, and the deontological conception, which assumes that consequences do not matter, and that certain actions are inherently evil. In the conducted experimental study, it was assumed that the manager is required to think based on the analysis of profits and losses and to make decisions in relation to the result, which is in line with the utilitarian concept. It was verified whether economic education generates an effect in the form of a higher inclination to make utilitarian decisions in a classic dilemma and in professional relations in a company. The aim of this study was identification and verification of the significance of education for the tendency to make utilitarian decisions in moral dilemma situations of a person. The results of the experiment indicate that economic studies orient towards utilitarian reasoning, both in the classical dilemma and in professional situations. At the same time, it was found that when deciding on employment, women show a stronger inclination towards utilitarian choices.

KEYWORDS: *economic thinking, utilitarianism, trolley dilemma, decision experiment, experimental economics*

STRESZCZENIE

Jedną z ciekawszych kwestii w podejściu poznawczym do ekonomii jest to, jak ludzie dokonują wyborów moralnych w sytuacjach związanych z pracą zawodową. W tym kontekście postawiono pytanie, czy dokonywane wybory moralne są determinowane przez zdobyte wykształcenie ekonomiczne oraz uczestniczenie w procesie edukacyjnym nastawionym na rozumowanie ekonomiczne. Behawioralne analizy decyzji moralnych mogą opierać się na wykorzystaniu dylematu wagonika, w którym osoby badane stawiane są w hipotetycznej sytuacji, gdzie kosztem życia jednej osoby mogą uratować więcej ludzi. Wybory w takich dylematach odzwierciedlają dwoistość podejścia do moralności: koncepcję utylitarną, która zakłada, że to, co jest moralne albo niemoralne, zależy od konsekwencji podjętej decyzji, oraz koncepcję deontologiczną zakładającą, że konsekwencje nie mają znaczenia,

zaś pewne czyny są z definicji złe. W przeprowadzonym badaniu eksperymentalnym, wychodząc z założenia, że od studenta/absolwenta kierunków ekonomicznych można oczekiwać myślenia opartego na analizie zysków i strat, a w efekcie podejmowania decyzji w odniesieniu do wyniku, co wpisuje się ideę utilitaryzmu, sprawdzono, czy edukacja ekonomiczna generuje efekt w postaci wyższej inklinacji do podejmowania decyzji utilitarnych w klasycznym dylemacie, oraz w relacjach zawodowych w przedsiębiorstwie. Celem niniejszego badania była identyfikacja i weryfikacja znaczenia wykształcenia dla skłonności do podejmowania decyzji utilitarnych w dwuznacznych moralnie sytuacjach zawodowych i życiowych. Wyniki eksperymentu wskazują, że studia na kierunkach ekonomicznych profilują na rozumowanie utilitarne, zarówno w dylemacie klasycznym, jak i sytuacjach związanych z pracą zawodową. Jednocześnie wykryto, że w sytuacji decydowania o zatrudnieniu kobiety wykazują silniejszą inklinację do wyborów utilitarnych.

SŁOWA KLUCZOWE: *dylemat wagonika, eksperyment decyzyjny, utilitaryzm, ekonomiczny sposób myślenia, ekonomia poznawcza*

WPROWADZENIE

Zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym ludzie wielokrotnie spotykają się z koniecznością dokonywania wyborów na podstawie zasad moralnych, decydowania, co jest dobre, a co złe, szukania *większego dobra*, czynienia *tego, co słuszne* (Haidt, 2007). W tym kontekście systemy moralne umożliwiają społeczeństwu kooperatywne funkcjonowanie, zarówno relacjach osobistych, jak i zawodowych (Haidt, Kesebir, 2010). Dylemat wagonika od dziesięcioleci jest modelowym przykładem wykorzystywanym w nauczaniu wartościowania moralnego i analizowaniu reakcji ludzi w sytuacjach moralnie wątpliwych (Himmelreich, Cohen, 2021; Reamer, 2021). W podstawowej wersji dylemat brzmi następująco: *Wagonik kolejki wyrwał się spod kontroli i pędzi w dół po torach. Na jego drodze znajduje się pięciu ludzi przywiązanych do torów przez szalonego filozofa. Ale możesz przestawić zwrotnicę i w ten sposób skierować wagonik na drugi tor, do którego przywiązany jest jeden człowiek. Co powinieneś zrobić?* (Foot, 1967). Ten klasyczny schemat dylematu był wielokrotnie modyfikowany dla pokazania różnych sytuacji konfliktu moralnego, m.in. poprzez określanie stopnia pokrewieństwa z osobą, którą trzeba poświęcić, angażowanie siły fizycznej względem poświęcanej

osoby czy deprecjonowanie wartości tej osoby (Kamm, 1989; Thomson, 1976, 1985; Unger, 1996). Jednak w każdej wersji ludzie są stawiani przed wyborem, czy podjąć działanie w celu uratowania życia grupy osób, kosztem jednej osoby, czy powstrzymać się od działania. Według Greene'a (2015) brak podjęcia działania odpowiada podejściu deontologicznemu, zaś podjęcie działania określane jest jako utilitaryzm. Osąd deontologiczny zakłada, że konsekwencje są nieistotne, lecz znaczenie ma wewnętrzna natura ludzkiego działania (Conway, Gawronski, 2013), co więcej, niektóre działania są z definicji złe i nie mogą być uzasadnione korzystnym wynikiem rachunku zysków i strat (Tyszka, Zaleskiewicz, 2012). Podejście utilitarystyczne zakłada natomiast, że to, co jest moralne lub niemoralne, zależy od konsekwencji podjętej decyzji, a właściwe jest takie działanie, od którego oczekuje się, że przyniesie największe dobro (Savulescu i in., 2020), tym samym ocena moralności takiej decyzji jest determinowana przez wyniki (Zaleskiewicz i in., 2020). W codziennych decyzjach, zapytani o uzasadnienie podjętego działania, ludzie w największym stopniu, częściej niż na inne powody, wskazują na wynikające z niego korzyści lub na szkody, którym ono zapobiegnie (Hooker i in., 2000). Wpisuje się to w teorię konsekwencjalizmu, która ściśle łączy się ze skłonnością do decyzji utilitarnych w odniesieniu do racjonalizacji uzasadnienia decyzji po jej podjęciu (Skorupski, 1995). Niemniej dylemat wagonika jako narzędzie do wyjaśniania moralnej oceny decyzji jest krytykowany z powodu niedostosowania do rzeczywistych sytuacji, jednak badania z wykorzystaniem wirtualnej rzeczywistości potwierdzają zaobserwowane inklinacje z tekstowych wersji eksperymentów (Navarrete i in., 2012).

Choć sytuacja dylematu wagonika może wydawać się nierealna, to czas pandemii COVID-19 pokazał, że dylematów moralnych w codziennym życiu ludzi jest więcej, niż można by się spodziewać, w tym nawet sytuacji wprost wpisujących się w schemat dylematu (Carron i in., 2022), kiedy to lekarze musieli zdecydować przy ograniczonej liczbie respiratorów i miejsc w szpitalach, kogo ratować w pierwszej kolejności, albo czy przybywających zarażonych ratować kosztem innych chorych (Anderson-Shaw, Zar, 2020), lub czy odkładać zaplanowane operacje na bliżej nieokreślony termin z powodu przeciążenia zasobów szpitala (Shao, 2020). Co warto odnotowania, społeczeństwo podczas pandemii wręcz oczekiwało od lekarzy decyzji utilitarnych, nastawionych

na ratowanie większej liczby osób (Kneeri Hannikainen, 2021), co świadczy o elastyczności ogólnego nastawienia moralnego społeczeństwa w czasie kryzysu.

Dylematy moralne odnoszą się nie tylko do sytuacji, których konsekwencją jest poświęcenie życia, lecz także ujawniają się w sytuacjach zawodowych, co może być związane z etyką działań firm, ale też z moralnością pracowników. Praca w organizacji opiera się w dużej mierze na współpracy zespołowej i każda decyzja, która może naruszać tę współpracę, jest oceniana pod kątem etyki czy moralności, a jednocześnie wpływa na skuteczność wewnętrznego systemu informowania o nieprawidłowościach (Valentine, Godkin, 2019). W tym kontekście interesujące są relacje pomiędzy zdobywanym wykształceniem, a co za tym idzie – indoktrynowanym wzorcem decyzyjnym, a podejmowaniem decyzji w kontekście etycznym i moralnym. Dotychczasowa literatura skupia się bardziej na etyce zewnętrznych działań firm niż wewnętrznym środowisku pracy (Lurie, Albin, 2007). W świecie biznesu pracownicy i menedżerowie regularnie spotykają się z decyzjami, które wymagają od nich nastawienia na wyniki zamiast działania według zasad społecznych. Mogą pojawiać się decyzje sprzeczne z poczuciem moralności menedżera, na przykład gdy pracownik lub pracownicy, których prywatnie ceni, muszą zostać zwolnieni w rezultacie jego inicjatywy, albo gdy w czasach recesji pojawia się w firmie konieczność redukcji wydatków kosztem miejsc pracy i pojawia się dylemat, czy zwolnić jednego lub kilku ważnych pracowników, czy też większą liczbę pracowników (Lieber, 2009). W niniejszej pracy używany będzie szerszy termin decyzji moralnych, odnoszący się do każdej decyzji, w tym ocen, wartościowań i wyborów, dokonywanych w obszarze *domeny moralnej* (Smetana, 2006).

ASPEKTY DECYZJI MORALNYCH

W wielu badaniach próbowano zrozumieć, co sprawia, że ludzie przyjmują inklinacje deontologiczne lub utylitarne (Maćko, 2020). Dotychczasowe badania sugerują przede wszystkim wpływ emocji i związanych z nimi motywacji do podejmowania decyzji (Lee, Gino, 2015), zgodnie z teorią, iż wybory w dylematach moralnych są nierozzerwalnie związane z emocjami (Haidt, 2001; Prinz, Nichols, 2010), co wyjaśnia odstępstwa od racjonalizowania decyzji.

Jednak w momencie konieczności podjęcia decyzji odnoszącej się do aspektów moralnych najczęściej kolidują ze sobą procesy poznawcze i emocjonalne (Greene i in., 2004; 2008) w odniesieniu do maksymalizacji zagregowanego dobrobytu i emocjonalnej niechęci do krzywdzenia innych (Gleichgerrcht, Young, 2013). Istotne znaczenie odgrywa regulacja emocji – świadoma bądź nieświadoma (Gross, 2014), która wpływa na silniejsze inklinacje do podejmowania decyzji utylitarnych. Z kolei model dwuprocesowy sugeruje, że deontologiczny osąd moralny powiązany jest z intuicją, zaś utylitarystyczny osąd moralny wynika z logicznej analizy konsekwencji i rozważnego działania (Evans, Stanovich, 2013; Kahneman, 2011).

Mikroekonomiczna teoria racjonalnego wyboru (Hausman, 2011) postuluje, że jednostka przeprowadza analizę kosztów i korzyści w celu oceny decyzji pod kątem ich konsekwencji i słuszności (Drèze, Stern, 1987). Analiza ta może być intuicyjna, gdyż reakcja intuicyjna może być nie tylko związana z emocjami i nastawieniem na niekrzywdzenie, lecz także z konsekwencjami i uzyskiwaniem korzyści (Capraro i in., 2019). Dlatego skupienie się na ekonomicznej stronie decyzji, a nie na stronie emocjonalnej, jest uzasadnione zwłaszcza w przypadku sytuacji zawodowych, gdy od absolwentów kierunków ekonomicznych oczekuje się myślenia opartego na analizie zysków i strat, a w efekcie podejmowania decyzji w odniesieniu do wyniku. W niniejszych badaniach skupiono się na ekonomicznej stronie decyzji, a nie na stronie emocjonalnej, gdyż to właśnie myślenie ekonomiczne wiąże się z analizą korzyści i kosztów. Jest to nierozzerwalnie związane z fundamentalną rolą maksymalizacji użyteczności, będącą główną cechą koncepcji *homo oeconomicus*.

W wielu aspektach życia, poczynawszy od zdrowia, a skończywszy na finansach, osoby bardziej wykształcone osiągają lepsze wyniki niż osoby mniej wykształcone (Banks i in., 2019). Jedno z możliwych wyjaśnień jest takie, że edukacja skłania ludzi do podejmowania lepszych decyzji (Cutler, Lleras-Muney, 2010). Badania pokazują, że edukacja na poziomie podstawowym i ponadpodstawowym wpływa na wiele obszarów życia, w tym zdrowie, uzyskiwane dochody czy skłonność do przestępczości (Card, 1999; Oreopoulos, Salvanes, 2011). Badania sugerują również powiązanie między powszechną edukacją, bez wskazywania jej dziedziny naukowej, a decyzjami maksymalizującymi użyteczność wyboru (Choi i in., 2014). Kim z zespołem (2018) badali zagadnienie poprawy decyzji

ekonomicznych poprzez edukację, stosując randomizowane badanie kontrolne na uczniach szkół średnich. Weryfikując zgodność efektów w zestawie problemów decyzyjnych z maksymalizacją użyteczności w długim okresie, wykazali, że edukacja poprawia indywidualną racjonalność ekonomiczną. Badania eksperymentalne sugerują, że pobudzanie w momencie decyzji rynkowego sposobu myślenia zwiększa skłonność do podejmowania decyzji w nurcie użytecznym (Zaleśkiewicz i in., 2020), a szczególnie, gdy proporcja korzyści do kosztów się zwiększa (Kuźmińska i in., 2024; Trémolière, Bonnefon, 2014). Co więcej, osoby o takim nastawieniu myślenia są mniej wrażliwe na emocje (Zaleśkiewicz i in., 2022). Jednakże edukacja ekonomiczna jest często obwiniana o negatywny wpływ na moralność studentów, co prowadzi do tzw. hipotezy indoktrynacji (Dzionek-Kozłowska i in., 2024). We wczesnych badaniach eksperymentalnych, dotyczących wyboru między korzystaniem z dóbr publicznych za opłatą i bez opłaty, studenci studiów magisterskich z ekonomii okazali się grupą, która przekazywała najmniejsze kwoty do wspólnego funduszu finansującego dobra publiczne. Wynik ten interpretowano jako sygnał ograniczonej skłonności studentów ekonomii do współpracy oraz ich tendencji do maksymalizacji własnej użyteczności, zgodnie z teorią ekonomii (Marwell, Ames, 1981). Z kolei eksperymenty oparte na grze dyktatora wykazywały mniejszą hojność studentów kierunków ekonomicznych (Gerlach, 2017). Przegląd kilku prac dotyczących wpływu edukacji ekonomicznej na moralność decyzji dokonany przez Etzioni (2015) skłonił go do wysnucia wniosku, że studenci ekonomii podejmują decyzje odbiegające od postaw moralnych. Jako jedno z wyjaśnień takiej postawy studentów wskazywano koncepcję człowieka racjonalnego, funkcjonującego w neoklasycznej teorii ekonomii, opierającej się na założeniu, że ludzie dokonują wyboru w odniesieniu do rezultatów i maksymalizują swoją użyteczność (Spiegelman, 2020).

W przeprowadzonym badaniu eksperymentalnym sprawdzamy, czy edukacja ekonomiczna w formie studiów ekonomicznych i finansowych, traktowana jako czynnik skłaniający jednostkę do myślenia w kategoriach ekonomicznych, może przynosić efekt w postaci wyższej skłonności do podejmowania decyzji użytecznych w dylematach moralnych. Z jednej strony można by się spodziewać, że wykształcenie ekonomiczne będzie takim źródłem, jako że ekonomia opiera się na racjonalnej działalności i szacowaniu korzyści i kosztów,

z drugiej strony jest to nauka społeczna, która powinna uwzględniać również optymalne działanie dla społeczeństwa, szczególnie we współczesnej doktrynie ekonomii odrzucającej założenie nieadekwatnego paradygmatu racjonalności jednostki (Bastien, Cardoso, 2007; Urbina, Ruiz-Villaverde, 2019). Dotychczasowe teorie ekonomii popełniają systematyczne błędy w przewidywaniu zachowań, gdyż wielu konsumentów działa w sposób niezgodny z teorią ekonomii (Thaler, 1980), a jednocześnie modelowanie matematyczne się nie sprawdza (Myers, Papageorgiou, 1991). Dopiero ekonomia behawioralna poprawia teorie ekonomiczne, wskazując psychologiczne podstawy teoretycznie nieracjonalnych zachowań uczestników rynku (Camerer, Loewenstein, 2004). Dodatkowo aktualne programy kierunków ekonomicznych w krajach zachodnich nastawione są już w głównej mierze na nauczanie zrównoważonego rozwoju i społecznej odpowiedzialności biznesu (Erjavšek, 2021; Pendergast, 2021). Zatem edukacja ekonomiczna niekoniecznie nastawia na racjonalne myślenie w sytuacjach rynkowych, więc podobnie może być w kontekście etycznym.

Wykorzystując schemat dylematu wagonika, weryfikujemy, czy ukształtowanie sposobu myślenia poprzez edukację ekonomiczną faktycznie wzmacnia podejmowanie decyzji użytecznych. Sprawdzamy skłonność do użyteczności w dwóch aspektach – klasycznego dylematu oraz modyfikacji na sytuację zawodową w zakładzie pracy. Badania ekonomii eksperymentalnej pokazują, że pieniądź zmienia nasze priorytety (Falk, Szech, 2013), a więc decyzje w sytuacji biznesowej odnoszące się do reedukacji kosztów i utrzymania wynagrodzenia mogą różnić się od ram teoretycznych. Podstawowa wersja dylematu wagonika zawiera proporcję osób 1:5, jednak w tym eksperymencie w przedstawianych historiach wykorzystujemy proporcję 1:20, co jest odniesieniem do liczebności grup studenckich, a w perspektywie zespołów pracowników w zakładach pracy. Celem niniejszego badania była identyfikacja i weryfikacja znaczenia wykształcenia dla skłonności do podejmowania decyzji użytecznych w sytuacji dylematów moralnych osoby.

METODY BADAWCZE I WYNIKI

Badanie przeprowadzono w formie eksperymentu laboratoryjnego, w salach komputerowych, gdzie na monitorach uczestnicy zapoznawali się najpierw ze specjalnie przygotowanym artykułem naukowym, a następnie wypełniali elektronicznie kwestionariusz. Eksperymentator czuwał nad tym, aby nie było możliwości komunikowania się oraz kontrolował ewentualne bodźce zewnętrzne. Uczestnikami badania byli studenci poziomu magisterskiego (po studiach licencjackich z ekonomii), absolwenci oraz doktoranci polskich uniwersytetów w Warszawie, Gdańsku, Sopocie, Bydgoszczy i Toruniu. Łącznie badaniem objęto próbę 364 uczestników (67% kobiet), w tym 253 osoby pochodzenia polskiego i 111 osób pochodzenia ukraińskiego. W celu sprawdzenia, czy występuje różnica decyzyjności pomiędzy osobami z wykształceniem ekonomicznym, a osobami z innym wykształceniem, wykorzystano statystyczny test McNemara, sugerowany w przypadkach, gdy zmienna decyzyjna ma dwa warianty i względem niej porównuje się dwie grupy (Lancaster, 1961; Pembury Smith, Ruxton, 2020; Trajman, Luiz, 2008). Weryfikowano hipotezę o braku różnicy w częstości podejmowania decyzji użytecznej pomiędzy badanymi grupami osób, względem kierunkowej hipotezy alternatywnej wskazującej, iż jedna grupa wybiera podjęcie akcji w przedstawianym dylemacie częściej niż druga grupa. Dodatkowo sprawdzono, czy występują różnice w decyzyjności według płci i narodowości.

W pierwszym eksperymencie uczestnikom przedstawiono sytuację klasycznego dylematu wagonika. Respondenci musieli zdecydować, czy podjąć działanie, aby uratować więcej osób, poświęcając życie jednej osoby, czy też mogą powstrzymać się od działania, pozwalając w ten sposób umrzeć większej liczbie osób. Aby urealnić klasyczny schemat, historia została opisana w formie fikcyjnego artykułu prasowego, informującego o incydencie z udziałem słynnego żółtego tramwaju z Lizbony. Opowieść została uzupełniona rzeczywistymi zdjęciami przedstawiającymi przejazd żółtego tramwaju krętą, wąską i stromą uliczką (zob. Rysunek 1).

W eksperymencie wzięły udział 122 osoby. Weryfikacja statystyczna wskazuje, że bardziej skłonni do podjęcia decyzji o przestawieniu dźwigni,

a tym samym poświęcenia jednej osoby dla uratowania pięciu osób, byli:

1. osoby z wykształceniem ekonomicznym ($\chi^2 = 17,04$, $p < 0,001$),
2. mężczyźni ($\chi^2 = 67,77$, $p < 0,001$);
3. osoby narodowości ukraińskiej ($\chi^2 = 12,10$, $p < 0,001$).

Rysunek. 1. Artykuł prasowy ukazywany uczestnikom eksperymentu, przedstawiający historię w schemacie klasycznego dylematu wagonika

AKTUALNOŚCI/ŚWIAT

Awaria tramwaju w Lizbonie: Przechodzień staje przed niemożliwym wyborem

2025-01-02, 12:00

Lizbona, Portugalia – W pierwszym dniu nowego roku doszło do dramatycznego zdarzenia. Słynny lizboński tramwaj uległ awarii podczas zbliżania się do stromego zakrętu, stwarzając zagrożenie życia dla pasażerów.



Tramwaj nie mógł się zatrzymać, co groziło uderzeniem w ścianę pobliskiego budynku i śmiercią dwudziestu pasażerów znajdujących się w pojeździe. Zagrożenie zauważył przechodzień, który miał czas pociągnąć za dźwignię zmiany toru znajdującą się przed zakrętem. Jednak wówczas pędzący tramwaj rozjechałby niczego nieświadomą osobę stojącą na drugim torze.

Ciąg dalszy artykułu pod reklamą.

Źródło: Opracowanie własne.

W drugim eksperymencie uczestnikom przedstawiono sytuację dylematu w miejscu pracy dotyczącego zwolnienia z pracy jednego specjalisty z działu marketingu lub grupy dwudziestu pracowników działu produkcji, opartą na schemacie klasycznego dylematu. Eksperymenty przy użyciu fMRI badające reakcję mózgu podczas rozstrzygania moralnych dylematów związanych z różnymi wersjami dylematu wagonika wykazują, że mniej kontrowersyjne wersje dylematu, w których nie następuje fizyczny udział decydenta, np. popchnięcie osoby pod pędzący wagonik, angażują w większym stopniu obszary mózgu związane z wyższymi funkcjami poznawczymi niż z emocjami (Greene i in., 2001), a badania wykazują, że zaangażowanie siły fizycznej zmienia inklinacje w stosunku do decyzji mentalnych (Bago i in., 2020). Stąd właśnie klasyczna wersja dylematu wagonika najbardziej odpowiada

sytuacji zawodowej związanej ze zwolnieniami pracowników. Respondenci jako menedżerowie przedsiębiorstwa musieli zdecydować, czy zwolnić pracownika ze swojego działu, co pozwoli utrzymać pracę grupie osób innego działu. Ponownie, aby urealnić sytuację, historia została opisana w formie fikcyjnego artykułu, informującego o zwolnieniach w jednej ze znanych globalnych korporacji (zob. Rysunek 2).

Rysunek 2. Artykuł prasowy ukazujący uczestnikom eksperymentu, przedstawiający historię w schemacie zawodowego dylematu wagonika

AKTUALNOŚCI/ŚWIAT

Problemy finansowe i zwolnienia w fabryce samochodów: dylemat dyrektora

2025-01-02, 12:00

Tychy, Polska – W nowy rok fabryka samochodów wchodzi z problemami finansowymi. Zarząd fabryki ogłosił, że niezbędna jest redukcja kosztów, co będzie oznaczało zwolnienia pracowników.



Poinformowano, że nastąpiło ograniczenie produkcji nowych pojazdów oraz zmniejszenie inwestowania w nowe technologie. Przewidziano do zwolnienia dwudziestu pracowników działu produkcji. Związki zawodowe oszacowały, że wartość wynagrodzenia tych pracowników odpowiada wynagrodzeniu jednego specjalisty z działu inwestycji. Zatem Dyrektor Generalny zakładu stoi przed dylematem, kogo zwolnić. Jak rozwiązano tę sytuację?

Ciąg dalszy artykułu pod reklamą.

Źródło: Opracowanie własne.

W eksperymencie wzięły udział 242 osoby. Weryfikacja statystyczna wskazuje, że osoby z wykształceniem ekonomicznym były bardziej skłonne do podjęcia decyzji o zwolnieniu jednej osoby z wyższego stanowiska, dla uratowania zatrudnienia dla grupy pięciu pracowników ($\chi^2 = 17,46$, $p < 0,001$). Jednakże w odróżnieniu od klasycznego dylematu, nie wykazano różnicy narodowościowej ($\chi^2 = 0,23$; $p = 0,62$), zaś kobiety wykazały wyższą inklinację do zwolnienia z pracy jednej osoby, umożliwiając zachowanie pracy pięciu innym pracownikom ($\chi^2 = 45,56$, $p < 0,001$).

WNIOSKI

Przeprowadzone badanie eksperymentalne potwierdziło, iż osoby z wykształceniem ekonomicznym wykazują wyższe inklinacje do decyzji utylitarnych w obu zastosowanych wariantach dylematu wagonika. Uzyskane wyniki wskazują zatem na jeden z czynników, tłumaczący, dlaczego bardziej skłonni do podejmowania decyzji utylitarnych w przedsiębiorstwach są osoby po studiach ekonomicznych (Kujala i in., 2011). Tym samym możemy wnioskować, że wykształcone ekonomiczne nastawienie sposobu myślenia przyczynia się do większej skłonności podejmowania decyzji utylitarnych, co rozwija dotychczasowe badania wskazujące, że aktywowanie rynkowego sposobu myślenia generuje silniejsze inklinacje utylitarystyczne (Zaleśkiewicz i in., 2020; 2022).

Dotychczasowe badania pokazują, że w klasycznych dylematach kobiety rzadziej niż mężczyźni wykazują reakcje utylitarne (Friesdorf i in., 2015; Fumagalli i in., 2010). Przeprowadzony eksperyment potwierdził te obserwacje, a dodatkowo wykazał, że w relacjach zawodowych ta rozbieżność nie tylko zanika, ale przenosi się na rzecz kobiet, które w dylemacie zawodowym, niezwiązanym z poświęceniem życia osoby, są bardziej skłonne zwolnić jedną osobę, aby grupa innych osób mogła zachować pracę, a tym samym źródło utrzymania rodziny. Świadczyć to może o większej awersji do krzywdzenia innych menedżerów płci żeńskiej.

Niemniej należy także wziąć pod uwagę, że postrzeganie utylitaryzmu i ocena moralna działań w tym kontekście zależna jest również od wpływu kulturowego (Tannsjo, 2015), co może zacierać różnice demograficzne, dlatego badania moralnej oceny działań powinny być prowadzone w dużej mierze z wykorzystaniem różnorodnych kulturowo grup badawczych, tym bardziej że różnice kulturowe występują także w podejściu do edukacji, szczególnie w kontekście zachodnim – europejskim i amerykańskim oraz wschodnim – azjatyckim (Zhu, 2023). Również pandemia COVID-19 pokazała, że doświadczanie globalnych kryzysów może modyfikować zachowania społeczeństwa i przytłumić kierowanie się wpojonymi wartościami (Kossowska i in., 2022). Tym samym osoby mające do czynienia ze śmiercią częściej niż przeciętny człowiek czy osoby doświadczające zagrożenia na przykład wojną, mogą być bardziej skłonne do podejmowania działań w duchu utylitaryzmu.

Ukazane w badaniu różnice narodowościowe (między Polakami i Ukraińcami) mogą być właśnie tego efektem. Pewną wadą uzyskanych wyników może być fakt, iż osoby narodowości ukraińskiej zapoznawały się z opisem dylematów w języku polskim, co mogło mieć wpływ na ich wybory, gdyż dowody empiryczne wykazują, iż dylematy moralne opisane w obcym języku skutkują większą skłonnością do podejmowania decyzji użytecznych (Costa i in., 2014).

Tymczasem w czasach dynamicznego rozwoju technologicznego i systemów informatycznych badania odnoszące się do czynników mających wpływ na inklinacje użyteczniste mogą zyskiwać na znaczeniu. Zmodyfikowane wersje dylematu wagonika spotkały się z dużym zainteresowaniem w literaturze naukowej z różnych dziedzin w różnych konfiguracjach (Schäffner, 2020), zaś obecnie analiza moralności decyzji w perspektywie dylematu wagonika zyskuje znaczenie w obszarze zastosowania sztucznej inteligencji (Sommaggio, Marchiori, 2020; Steenson, 2021; Zhan, Wan, 2024). Dlatego wyniki wskazujące, że edukacja ekonomiczna wspiera inklinacje do decyzji użytecznych, mogą sugerować, że menedżerowie fabryk samochodów autonomicznych postawią w aplikacjach sterujących pojazdem na rozwiązania w koncepcji użytecznej, co w ogólnym rozrachunku będzie korzystne dla bezpieczeństwa społeczeństwa, ale niekoniecznie dla samych użytkowników takich aut. Znajdzie to jednak swoje odzwierciedlenie w popycie na rynku samochodowym, jako że konsument, kupując taki samochód, będzie wiedział, jak pojazd zachowa się w sytuacji zagrożenia i niekoniecznie zaaplikowane reakcje mogą mu odpowiadać. Wskazuje to na szerokie spektrum możliwych dalszych badań.

REFERENCES

- Anderson-Shaw, L.K., Zar, F.A. (2020). COVID-19, moral conflict, distress, and dying alone. *Journal of Bioethical Inquiry*, 17, 777–782, <https://doi.org/10.1007/s11673-020-10040-9>
- Bago, B., Kovacs, M., Protzko, J., Nagy, T., Kekecs, Z., Palfi, B. i in. (2022). Situational factors shape moral judgements in the trolley dilemma in Eastern, Southern and Western countries in a culturally diverse sample. *Nature Human Behaviour*, 6, 880–895, <https://doi.org/10.1038/s41562-022-01319-5>
- Banks, J., Carvalho, L., Perez-Arce, F. (2019). Education, decision-making, and economic rationality. *The Review of Economics and Statistics*, 101(3), 428–441, https://doi.org/10.1162/rest_a_00785
- Bastien, C., Cardoso, J.L. (2007). From homo economicus to homo corporativus: a neglected critique of neoclassical economics. *The Journal of Socio-Economics*, 36(1), 118–127, <https://doi.org/10.1016/j.socec.2005.11.016>
- Camerer, C., Loewenstein, G. (2004). *Behavioral Economics: Past, Present, Future*. W: C. Camerer, G. Loewenstein, M. Rabin (red.). *Advances in Behavioral Economics* (s. 3–52). Princeton University Press, <https://doi.org/10.1515/9781400829118-004>
- Capraro, V., Everett, J.A.C., Earp, B.D. (2019). Priming intuition disfavors instrumental harm but not impartial beneficence. *Journal of Experimental Social Psychology*, 83, 142–149, <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2019.04.006>
- Card, D. (1999). *The causal effect of education on earnings*. W: O.C. Ashenfelter, D. Card (red.). *Handbook of Labor Economics*, vol. 3A, chapter 30 (s. 1801–1863). Elsevier, [https://doi.org/10.1016/S1573-4463\(99\)03011-4](https://doi.org/10.1016/S1573-4463(99)03011-4)
- Carron, R., Blanc, N., Brigaud, E. (2022). Contextualizing sacrificial dilemmas within COVID-19 for the study of moral judgment. *PLoS ONE*, 17(8), e0273521, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0273521>
- Choi, S., Kariv, S., Müller, W., Silverman, D. (2014). Who is (more) rational?. *American Economic Review*, 104(6), 1518–1550, <https://doi.org/10.1257/aer.104.6.1518>
- Conway, P., Gawronski, B. (2013). Deontological and utilitarian inclinations in moral decision making: a process dissociation approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 104(2), 216–235, <https://doi.org/10.1037/a0031021>
- Costa, A., Foucart, A., Hayakawa, S., Aparici, M., Apesteguia, J., Heafner, J., Keysar, B. (2014). Your morals depend on language. *PLoS ONE*, 9(4), e94842, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0094842>
- Cutler, D.M., Lleras-Muney, A. (2010). Understanding differences in health behaviors by education. *Journal of Health Economics*, 29(1), 1–28, <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2009.10.003>
- Drèze, J., Stern, N. (1987). *The theory of cost-benefit analysis*. W: A.J. Auerbach, M. Feldstein (red.). *Handbook of public economics*, 909–989. Elsevier, [https://doi.org/10.1016/S1573-4420\(87\)80009-5](https://doi.org/10.1016/S1573-4420(87)80009-5)

- Dziona-Kozłowska, J., Korkus, A., Siewiera, W., Szpotański, K. (2024). Does economic education spoil students' morality? Economists and the Trolley problem. *Economics and Sociology*, 17(2), 103–125, <https://doi.org/10.14254/2071-789X.2024/17-2/5>
- Erjavšek, M. (2021). Modern aspects of home economics education and Slovenia. *Center for Educational Policy Studies Journal*, 11(4), 33–62, <https://doi.org/10.26529/cepsj.1191>
- Etzioni, A. (2015). The moral effects of economic teaching. *Sociological Forum*, 30(1), 288–233, <https://doi.org/10.1111/sof.12153>
- Evans, J.S.B.T., Stanovich, K.E. (2013). Dual-process theories of higher cognition: advancing the debate. *Perspectives on Psychological Science*, 8(3), 223–241. <https://doi.org/10.1177/1745691612460685>
- Falk, A., Szech, N. (2013). Morals and markets. *Science*, 340(6133), 707–711. <https://doi.org/10.1126/science.1231566>
- Foot, P. (1967). The problem of abortion and the doctrine of the double effect. *Oxford Review*, 5, 5–15.
- Friesdorf, R., Conway, P., Gawronski, B. (2015). Gender differences in responses to moral dilemmas: a process dissociation analysis. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41(5), 696–713. <https://doi.org/10.1177/0146167215575731>
- Fumagalli, M., Ferrucci, R., Mameli, F., Marceglia, S., Mrakic-Spota, S., Zago, S., Lucchiarri, C., Consonni, D., Nordio, F., Pravettoni, G., Cappa, S., Priori, A. (2010). Gender-related differences in moral judgments. *Cognitive Processing*, 11(3), 219–226. <https://doi.org/10.1007/s10339-009-0335-2>
- Gerlach, P. (2017). The games economists play: Why economics students behave more selfishly than other students. *PLoS ONE*, 12(9), 1–17, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0183814>
- Gleichgerricht, E., Young, L. (2013). Low levels of empathic concern predict utilitarian moral judgment. *PLoS ONE*, 8(4), e60418, <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0060418>
- Greene, J.D. (2015). The rise of moral cognition. *Cognition*, 135, 39–42. <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2014.11.018>
- Greene, J.D., Morelli, S.A., Lowenberg, K., Nystrom, L.E., Cohen, J.D. (2008). Cognitive load selectively interferes with utilitarian moral judgment. *Cognition*, 107(3), 1144–1154, <https://doi.org/10.1016/j.cognition.2007.11.004>
- Greene, J.D., Nystrom, L.E., Engell, A.D., Darley, J.M., Cohen, J.D. (2004). The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment. *Neuron*, 44(2), 389–400, <https://doi.org/10.1016/j.neuron.2004.09.027>
- Greene, J.D., Sommerville, R.B., Nystrom, L.E., Darley, J.M., Cohen, J.D. (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science*, 293(5537), 2105–2108, <https://doi.org/10.1126/science.1062872>
- Gross, J.J. (2014). *Handbook of emotion regulation*. The Guilford Press.

- Haidt, J. (2001). The emotional dog and its rational tail: a social intuitionist approach to moral judgment. *Psychological Review*, 108(4), 814–834, <https://doi.org/10.1037/0033-295X.108.4.814>
- Haidt, J. (2007). The new synthesis in moral psychology. *Science*, 316(5827), 998–1002, <https://doi.org/10.1126/science.1137651>
- Haidt, J., Kesebir, S. (2010). Morality. W: S.T. Fiske, D.T. Gilbert, G. Lindzey (red.). *Handbook of social psychology*, 797–832. John Wiley & Sons, <https://doi.org/10.1002/9780470561119.socpsy002022>
- Hausman, D.M. (2011). *Preference, value, choice, and welfare*. Cambridge University Press, <https://doi.org/10.1017/CBO9781139058537>
- Himmelreich, J., Cohen, J. (2021). Teaching moral reasoning: why and how to use the trolley problem. *Journal of Public Affairs Education*, 27(4), 451–471, <https://doi.org/10.1080/15236803.2021.1966591>
- Hooker, B., Mason, E., Miller, D.E. (2000). *Morality, rules, and consequences*. Edinburgh University Press.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux.
- Kamm, F.M. (1989). Harming some to save others. *Philosophical Studies*, 57, 227–260, <https://doi.org/10.1007/BF00372696>
- Kim, H. B., Choi, S., Kim, B., Pop-Eleches, C. (2018). The role of education interventions in improving economic rationality. *Science*, 362, 83–86, <https://doi.org/10.1126/science.aar6987>
- Kneer, M., Hannikainen, I.R. (2021). Trolleys, triage and COVID-19: the role of psychological realism in sacrificial dilemmas. *Cognition and Emotion*, 36(1), 137–153, <https://doi.org/10.1080/02699931.2021.1964940>
- Kossowska, M., Letki, N., Zaleśkiewicz, T., Wichary, S. (2022). *Human behaviour in pandemics: social and psychological determinants in a global health crisis*. Routledge, <https://doi.org/10.4324/9781003254133>
- Kujala, J., Lämsä, A., Penttilä, K. (2011). Managers' moral decision-making patterns over time: a multidimensional approach. *Journal of Business Ethics*, 100, 191–207, <https://doi.org/10.1007/s10551-010-0467-4>
- Kuźmińska, A.O., Gąsiorowska, A., Hełka, A.M., Zaleśkiewicz, T. (2024). Market mindset can increase allocations in the trust game through proportional thinking. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 30(2), 376–390, <https://doi.org/10.1037/xap0000499>
- Lancaster, H.O. (1961). Significance tests in discrete distributions. *Journal of the American Statistical Association*, 56(294), 223–234, <https://doi.org/10.1080/01621459.1961.10482105>
- Lee, J.J., Gino, F. (2015). Poker-faced morality: concealing emotions leads to utilitarian decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 126, 49–64, <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2014.10.006>
- Lieber, L.D. (2009). How to manage terminations and layoffs in a recession. *Employment Relations*, 36(1), 95–102, <https://doi.org/10.1002/ert.20242>

- Lurie, Y., Albin, R. (2007). Moral dilemmas in business ethics: from decision procedures to edifying perspectives. *Journal of Business Ethics*, 71, 195–207, <https://doi.org/10.1007/s10551-006-9134-1>
- Mačko, A. (2020). Contingencies of self-worth and the strength of deontological and utilitarian inclinations. *The Journal of Social Psychology*, 161(6), 664–682, <https://doi.org/10.1080/00224545.2020.1860882>
- Marwell, G., Ames, R.E. (1981). Economists free ride. Does anyone else? Experiments on the provision of public goods, IV. *Journal of Public Economics*, 15(3), 295–310, [https://doi.org/10.1016/0047-2727\(81\)90013-X](https://doi.org/10.1016/0047-2727(81)90013-X)
- Myers, G.M., Papageorgiou, Y.Y. (1991). Homo economicus in perspective. *Canadian Geographies*, 35(4), 380–399.1, <https://doi.org/10.1111/j.1541-0064.1991.tb01302.x>
- Navarrete, C.D., McDonald, M.M., Mott, M.L., Asher, B. (2012). Virtual morality: emotion and action in a simulated three-dimensional trolley problem. *Emotion*, 12(2), 364–370, <https://doi.org/10.1037/a0025561>
- Oreopoulos, P., Salvanes, K.G. (2011). Priceless: The nonpecuniary benefits of schooling. *Journal of Economic Perspectives*, 25(1), 159–184, <https://doi.org/10.1257/jep.25.1.159>
- Pembury Smith, M.Q.R., Ruxton, G.D. (2020). Effective use of the McNemar test. *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 74, 133, <https://doi.org/10.1007/s00265-020-02916-y>
- Pendergast, D. (2021). The role of home economics education in the 21st century: the COVID-19 pandemic as a disruptor, accelerator, and future shaper. *Center for Educational Policy Studies Journal*, 11(4), 13–32, <https://doi.org/10.26529/cepsj.1205>
- Prinz, J.J., Nichols, S. (2010). Moral Emotions. W: J.M. Doris (red.). *The moral psychology handbook*, 111–146. Oxford University Press, <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199582143.003.0005>
- Reamer, F.G. (2021). The trolley problem and the nature of intention: implications for social work ethics. *International Journal of Social Work Values and Ethics*, 18(2), 43–54, <https://doi.org/10.55521/10-018-208>
- Savulescu, J., Persson, I., Wilkinson, D. (2020). Utilitarianism and the pandemic. *Bioethics*, 34(6), 620–632, <https://doi.org/10.1111/bioe.12771>
- Schäffner, V. (2020). Between real world and thought experiment: framing moral decision-making in self-driving car dilemmas. *Humanistic Management Journal*, 6, 249–272. <https://doi.org/10.1007/s41463-020-00101-x>
- Shao, C. (2020). The COVID trolley dilemma. *The American Journal of Surgery*, 220(3), 545–549, <https://doi.org/10.1016/j.amjsurg.2020.05.012>
- Skorupski, J. (1995). Agent-neutrality, consequentialism, utilitarianism... a terminological note. *Utilitas*, 7(1), 49–54, <https://doi.org/10.1017/S0953820800001837>
- Smetana, J.G. (2006). Social-cognitive domain theory: Consistencies and variations in children's moral and social judgments. W: M. Killen, J.G. Smetana (red.). *Handbook of Moral Development* (s. 119–155). Mahwah, New Jersey London: Lawrence Erlbaum Associates.

- Sommaggio, P., Marchiori, S. (2020). Moral dilemmas in the AI era: a new approach. *Journal of Ethics and Legal Technologies*, 2(1), 89–102, <https://doi.org/10.14658/pupj-jelt-2020-1-5>
- Spiegelman, E. (2020). Embracing the dark side? Testing the socialization of a minimizing mindset. *Economic Inquiry*, 59(2), 740–761, <http://dx.doi.org/10.1111/ecin.12958>
- Stenson, M.W. (2021). AI, ethics, and design: revisiting the trolley problem. w: S.J.A. Ward (red.). *Handbook of global media ethics*, 513–533. Springer Cham, https://doi.org/10.1007/978-3-319-32103-5_26
- Tannsjö, T. (2015). *Taking life: three theories on the ethics of killing*. Oxford University Press, <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780190225575.001.0001>
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39–60, [https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7)
- Thomson, J.J. (1976). Killing, letting die, and the trolley problem. *The Monist*, 59(2), 204–217.
- Thomson, J.J. (1985). The trolley problem. *Yale Law Journal*, 94, 1395–1415.
- Trajman, A., Luiz, R.R. (2008). McNemar χ^2 test revisited: comparing sensitivity and specificity of diagnostic examinations. *Scandinavian Journal of Clinical and Laboratory Investigation*, 68(1), 77–80, <https://doi.org/10.1080/00365510701666031>
- Trémolière, B., Bonnefon, J.-F. (2014). Efficient kill–save ratios ease up the cognitive demands on counterintuitive moral utilitarianism. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(7), 923–930, <https://doi.org/10.1177/0146167214530436>
- Tyszka, T., Zaleskiewicz, T. (2012). The strength of emotions in moral judgment and decision-making under risk. *Polish Psychological Bulletin*, 43(2), 132–144, <https://doi.org/10.2478/v10059-012-0016-3>
- Unger, P.K. (1996). *Living high and letting die: our illusion of innocence*, Oxford University Press.
- Urbina, D.A., Ruiz-Villaverde, A. (2019). A critical review of homo economicus from five approaches. *The American Journal of Economics and Sociology*, 78(1), 63–93, <https://doi.org/10.1111/ajes.12258>
- Valentine, S., Godkin, L. (2019). Moral intensity, ethical decision making, and whistleblowing intention. *Journal of Business Research*, 98, 277–288. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.01.009>
- Zaleskiewicz, T., Gąsiorowska, A., Kuźmińska, A. (2022). Market mindset reduces endorsement of individualizing moral foundations, but not in liberals. *Journal of Social and Political Psychology*, 10(2), 743–759, <https://doi.org/10.5964/jspp.8163>
- Zaleskiewicz, T., Gąsiorowska, A., Kuźmińska, A., Korotusz, P., Tomczak, P. (2020). Market mindset impacts moral decisions: the exposure to market relationships makes moral choices more utilitarian by means of proportional thinking. *European Journal of Social Psychology*, 50(7), 1500–1522, <https://doi.org/10.1002/ejsp.2701>

- Zhan, H., Wan, D. (2024). Ethical considerations of the trolley problem in autonomous driving: aphilosophical and technological analysis. *World Electric Vehicle Journal*, 15(9), 404, <https://doi.org/10.3390/wevj15090404>
- Zhu, S. (2023). The gender and cultural differences in moral choices under the trolley dilemma and the footbridge dilemma. *Journal of Education, Humanities and Social Sciences*, 8, 738–743. <https://doi.org/10.54097/ehss.v8i.4343>