

# Indywidualizm to nie pogląd na ekonomię

Autor: **Przemysław Rapka**

Wspomniany w tytule indywidualizm odnosi się do indywidualizmu metodologicznego, który jest jedną z zasad ekonomii krytykowanych przez zarówno nieekonomistów, jak i ekonomistów sympatyzujących z nurtem instytucjonalnym oraz historycznym<sup>1</sup>. Jak też tytuł sugeruje, indywidualizm metodologiczny nie jest jedynie pewnym poglądem na funkcjonowanie gospodarki i społeczeństwa, ale jest również jedną z podstawowych zasad uprawiania nauk ekonomicznych, zajmujących się opisem i wytłumaczeniem procesu zachowań podmiotów rynkowych oraz wpływem na nie otoczenia, a także zjawisk gospodarczych różnej skali, czy to pojedynczej wymiany, czy też popytu całkowitego na konkretne dobro, struktury rynku a nawet zjawisk makroekonomicznych.

Krytykowano różne — podobno przyjmowane w ekonomii — założenia dotyczące jednostki, jak chciwość ludzi, doskonała racjonalność osoby (cokolwiek by to miało oznaczać), samolubność czy oderwanie od otoczenia i kultury — postrzeganie osoby jako atomu w próżni. Dwa ostatnie zarzuty podejmowali najczęściej przedstawiciele starszej szkoły instytucjonalnej, jak chociażby Thorstein Veblen, i wymierzali je właśnie w zasadę indywidualizmu metodologicznego. Te zarzuty mają wspólne źródło w niezrozumieniu podstaw analizy ekonomicznej i kategorii formalnych działania oraz niedostrzeganiu zmian, jakie zachodziły w naukach ekonomicznych na przestrzeni lat. Omówienie wszystkich tych błędnych poglądów wykracza jednak poza cel tego artykułu, który skupia się na omówieniu krytyki indywidualizmu metodologicznego oraz

---

<sup>1</sup> Ronald Coase był zaskoczony, że Terrence Hutchinson w swojej pracy *Institutionalist Economics Old nad New*, omawiając nowy i stary instytucjonalizm, poświęcił czas na przedstawienie poglądów szkoły historycznej i amerykańskiego instytucjonalizmu, a nie porównanie kwestii instytucjonalnych u Smitha i J.S. Milla z jednej strony oraz nowej ekonomii instytucjonalnej z drugiej. Coase przytacza także w swoim artykule uwagę Stiglera, że amerykański instytucjonalizm był jedynie krytyczny wobec ekonomii neoklasycznej, w rzeczywistości samemu nie proponując realnego programu. Ronald Coase, *The New Institutional Economics*, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 140, H. 1., The New Institutional Economics: A Symposium (1984), s. 229-231.

znaczenia indywidualizmu dla analizy ekonomicznej na przykładzie analizy funkcjonowania grup dokonanej przez Mancura Olsona.

### **Co ekonomia podobno ignoruje?**

Najczęstszy zarzut wobec ekonomii głosi, że zasada indywidualizmu metodologicznego powoduje ignorowanie społecznej natury człowieka, przez co cała analiza ekonomiczna staje się odrealniona, by nie powiedzieć całkowicie błędna. Jest to krytyka wycelowana w indywidualizm metodologiczny — twierdzenie, że podstawą analizy w naukach ekonomicznych jest osoba ludzka, nie jakakolwiek grupa bądź kolektyw. Tymi ignorowanymi przez ekonomię elementami natury ma być przede wszystkim kultura, otoczenie i grupy lub instytucje, w ramach których jednostka funkcjonuje i które na tę jednostkę i jej preferencje wpływają.

Człowiek rodzi się, dorasta i spędza całe życie w kulturze promującej pewne wartości i jest otoczony innymi ludźmi. Kultura oddziałuje na jednostkę, kształtuje ją i wpływa na jej sposób myślenia. Co więcej, niektórzy antropologowie proponują teorię, że na pewnym etapie ewolucji człowieka kultura rozumiana jako zjawisko była kluczowa dla rozwoju ludzkiego myślenia. W kognitywistyce, nauce o ludzkim poznaniu, istnieje paradygmat, który przypisuje kulturze kluczowe znaczenie dla ludzkiego poznania. Ludzkie poznanie i myślenie ma być zależne od kultury; ludzki umysł jest osadzony w kulturze i to, jak człowiek poznaje świat, oraz w jaki sposób funkcjonuje w świecie, jest zależne od kultury, w jakiej dorasta. Chyba ciężko jest przecenić wpływ kultury na ludzi jako społeczeństwo oraz jako jednostki.

Krytycy indywidualizmu metodologicznego twierdzą, że wszelkie zachowania ekonomiczne, jakie ekonomiści obserwują i analizują w rzeczywistości, mają pewne podłoże kulturalne. Wykształciły się kulturowo na drodze ewolucji praktyki życia w społeczeństwie. Z racji tego, że człowiek żyje w kulturze, to jego myśli nie powinny być postrzegane jako jego własne. Tak samo wartości, jakie wyznaje i jakimi się kieruje, nie powinny być uznawane za jego wartości, gdyż te mają najprawdopodobniej swoje źródło w kulturze. Dlatego człowiek powinien być postrzegany przez pryzmat kultury i jako część społeczeństwa, a analiza skupiać się na społeczeństwie i zjawiskach w nim zachodzących, nie na jednostce — gdyż ta jest kierowana przez kulturę, a poprzez kulturę kieruje nią społeczeństwo. Podobnie krytyka wygląda w sytuacji nieuwzględniania grup społecznych. Człowiek należy do określonych grup

społecznych, wyznaje pewne wspólne z nimi wartości i jest kształtowany przez te grupy. Dlatego też analiza działania człowieka zawsze musi uwzględniać cechy tej grupy.

Kultura, a właściwie kultury, nie są też jednolite, co jest oczywiste. Z tego powodu ludzie na przestrzeni wieków, żyjąc w różnych kulturach, nabywają różnych wartości, sposobów funkcjonowania i poglądów. Stąd wynika częsty zarzut wobec ekonomii, która stara się o to, aby ważność jej analiz była niezależna od miejsca i czasu — według „kulturalnych” krytyków ekonomii jest to niewykonalne z powodu niemożliwości odłączenia kultury od człowieka, a więc i jego wartości oraz istnienia pewnych specyficznych instytucji, które także wpływają na zachowania ludzkie.

Według przeciwników indywidualizmu w ekonomii ekonomiści powinni w swoich badaniach nie skupiać się wyłącznie na bodźcach i zachowaniach ekonomicznych, ale powinni także ujmować kwestie kulturowe, jak stosunek do oszczędzania i konsumpcji, poglądy polityczne panujące w społeczeństwie, obowiązkowość ludzi czy ich pracowitość. Szczególnie ważna dla ekonomii powinna być kultura gospodarcza oraz organizacyjna, czyli postawy, przekonania i wartości wiążące się z aktywnością ekonomiczną. Biorą pod uwagę zmienność kultury, norm i zachowań, a także uznając, że instytucje jak firma czy prawa własności są wyłącznie wytworami kultury, krytycy indywidualizmu w ekonomii twierdzą, że analiza ekonomiczna jest relatywna i zmienna, zależna od czasu i miejsca zamieszkiwanego przez społeczność. Dlatego ekonomia nie powinna próbować redukować zjawisk ekonomicznych do indywidualnych jednostek. Ekonomia powinna stosować przede wszystkim metody interpretatywne, skupiając się na opisie historycznym, psychologicznym i kulturowym gospodarki oraz jej uczestników.

Proponowane przez niektórych krytyków indywidualizmu szerokie podejście do ekonomii tworzy ogromne problemy. Pierwszym jest to, że uwzględnianie naraz specyficznej kultury, socjologii, psychologii, zależności między klasami społecznymi, opis obecnie funkcjonujących instytucji gospodarczych i społecznych powoduje, że przez rozległość analizy będzie ona musiała być bardzo szczegółowa. Co więcej, każdorazowe uwzględnianie absolutnie wszystkich oddziaływań, jakim poddany jest człowiek, powoduje, że abstrakcja staje się znacząco utrudniona, jeśli nie niemożliwa, co utrudnia w znaczący sposób określenie, jak dany czynnik może wpłynąć na zachowanie i działania ludzi w gospodarce. Zastosowanie się do tych postulatów, nawet przy

rozważaniach dotyczących jednostki będzie rozmywać cel badań i wnioski płynące z analizy. Tak znaczące poszerzenie ekonomii spowoduje, że ta przemieni się w historię i utracimy jedną z metod badania działalności człowieka.

### **Indywidualizm i kategorie działania**

Przedstawiona powyżej krótka krytyka indywidualizmu w ekonomii wynika z niezrozumienia metody i jej zastosowania do analizowania obserwowanych w rzeczywistości gospodarczej zjawisk. Ekonomia i indywidualizm nie stoją w opozycji do kultury, ani ich nie negują. Sama zasada indywidualizmu ekonomicznego ma tak naprawdę jedno założenie konieczne — każde działanie jest działaniem jednostki. Działanie grupy jest skoordynowanym działaniem jednostek.

Indywidualizm w ekonomii nie oznacza, że jednostka w całości determinuje sama siebie, jest niezależna od kultury, swojej biologii czy pewnych nieuświadomionych popędów, których źródło jest inne niż namysł jednostki nad sytuacją, w której obecnie się znajduje. Indywidualizm metodologiczny twierdzi, że podstawą analizy ekonomicznej jest jednostka, gdyż wszystkie działania obserwowane w społeczeństwie są działaniami właśnie jednostek — działania grup czy działania w ramach organizacji także są działaniami jednostek, a więc powinno być też możliwe, by móc wyjaśniać je poprzez analizę współoddziaływania na siebie jednostek. Stwierdzenie, że wszelkie działania są działaniami jednostek nie jest równoznaczne ze stwierdzeniem, że osoba żyje w oderwaniu od społeczeństwa i innych osób oraz jest niezależna od przeszłości i wpływu ludzi oraz ich działań.

Indywidualna osoba i jej działania, jak już wspomniałem, są podstawą analizy w ekonomii. Ekonomia w swojej analizie opiera się jednak na kategoriach formalnych ludzkiego działania, czy odnoszących się logicznych możliwości działania. Człowiek jest kierowany nie tylko przez pewne zwyczaje i popędy psychologiczne, które mogą mieć swoje źródło w kulturze, ale także pewnymi logicznie koniecznymi zależnościami między działającą jednostką a istniejącymi w przyrodzie przedmiotami oraz innymi osobami. Takimi przykładowymi kategoriami formalnymi działania są zysk, strata, pojęcia środków i celów czy preferencja. Coraz częściej w analizie ekonomicznej uwzględnia się czynniki psychologiczne czy nawet biologiczne (rozwijająca się obecnie neuroekonomia), jednak to warunki formalne wciąż są podstawą analizy ekonomicznej.

Osoba ludzka stanowi jedność i wszystkie rodzaje kategori warunkujących funkcjonowanie człowieka wiążą się ze sobą i przenikają w konkretnym działaniu, ale możliwe jest ich analityczne rozdzielenie i abstrakcja od pozostałych w celu przeprowadzenia precyzyjniejszej analizy konkretnych aspektów człowieka, którymi akurat jest zainteresowany badacz. Te kategorie formalne mogą w rzeczywistości przybierać najróżniejsze postaci, które zależą także od warunków nieformalnych, jednak wciąż są możliwe do zidentyfikowania, co można pokazać na przykładzie kategorii kosztu.

Z kosztem najczęściej kojarzy się ponoszony koszt pieniężny na zakup pewnego dobra lub usługi. Oczywiście jest to obecnie najpowszechniej ponoszony koszt. Nie jest to jednak jedyna postać, jaką przyjmuje kategoria kosztu. Za koszt, jako kategorię działania, uznaje się wszelkie przedmioty lub działania podjęte w celu osiągnięcia pewnego celu. Za koszt można uznać nie tylko wydatek pieniężny, ale także czas poświęcony na wykonanie pewnej czynności, lub dobra, które zużyliśmy w trakcie zaspokajania potrzeby, a mogły być wykorzystane do zaspokojenia innej potrzeby. Nawet jeśli człowiek zużywa do osiągnięcia celu jedynie własną pracę, to i tak jest ona kosztem, co wynika z nieuniknionego upływu czasu — w tym samym czasie nie jesteśmy w stanie chociażby być w dwóch miejscach na raz, co jest efektem ograniczeń fizycznych, jakie nakłada na nas świat. Widzimy też, że koszt ma charakter pewnej alternatywy, czyli rezygnacji z jednego celu na rzecz drugiego.

Inną taką kategorią jest preferencja, co wielu ludziom może wydawać się bardzo nieintuicyjne, gdyż większości ludzi zapewne natrafiając na zagadnienie preferencji skupia się na bodźcach psychologicznych decydujących o tym, czy ktoś woli jabłko czy pomarańczę. Jednak rozważając kategorię preferencji, nie jest konieczne rozważanie psychologicznych pobudek, wystarczy sama logiczna zależność między osobą a postrzeganymi przedmiotami — że osoba preferuje A od B, czyli mogąc wybrać A lub B, osoba wybierze A, lub mogąc wymienić B na A, osoba to uczyni.

Dzięki skupieniu się na jednostce i formalnym ujęciu działania oraz decyzji osoby ekonomia posiada narzędzia do tego, aby opracować pewne elementy ogólnej teorii działania, która ma zastosowanie do analizy wszelkich działań ludzkich. Zapewnia nam także narzędzia do wytłumaczenia wielu zjawisk ekonomicznych i opisu procesu ich zachodzenia, zaczynając od poziomu jednostek. Bardzo dobrym przykładem jest analiza wymiany dokonana przez Rothbarda w jego dziele *Ekonomia wolnego rynku*, będąca nie tylko znakomitym

omówieniem ustalania się cen równowagowych na rynku, ale także przykładem zastosowania analizy opartej na działaniu jednostek<sup>2</sup>. Tę analizę można zastosować także do kwestii praw własności i kontraktów czy problemów funkcjonowania grup, pozwala także rozwiązać problemy nierównych korzyści dla uczestników działania zbiorowego.

### **Jednostka w grupie**

Przyjrzyjmy się teraz ekonomicznej teorii grupy Mancura Olsona<sup>3</sup>, poprzez którą stara się on wytłumaczyć, jak działają grupy w celu pozyskania dobra zbiorowego<sup>4</sup> oraz zachowanie jednostek w ramach tych grup. Jest to analiza czysto formalna w duchu nowej ekonomii instytucjonalnej, wykorzystująca wyłącznie narzędzia ekonomiczne. Dwoma z ważniejszych problemów, jakie ta teoria tłumaczy, jest zjawisko niezapewnienia optymalnej ilości dobra zbiorowego oraz to, dlaczego mniejsze grupy mają tendencję do bycia efektywniejszymi od większych.

Mancur Olson zaczyna analizę od przyjęcia, że jednostki w grupie dążą razem do pozyskania pewnego grupowego dobra, które zapewnia korzyści wszystkim jednostkom należącym do grupy – to może być chociażby zmowa, mająca na celu podniesienie ceny rynkowej dobra. Korzystają na tym wszyscy członkowie grupy. Jednostki, które same mogą zapewnić sobie odpowiednią ilość dobra, z którego konsumpcji mogą wykluczyć innych, nie potrzebują dołączać do

---

<sup>2</sup> Murray Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, Fijorr Publishing i Instytut Ludwiga von Misesa, s. 104-120. Zob. także: John B. Egger, *Claryfying and teaching Böhm-Bawerk's „Marginal Pairs”*, *Journal of Economic Education*, 1998, s. 32-40; Robert Murphy, *Wartość subiektywna a ceny rynkowe*, <https://mises.pl/blog/2011/03/19/murphy-wartosc-subiektywna-a-ceny-rynkowe/>, dostęp z dnia 19.08.18.

<sup>3</sup> Analiza Olsona stwarza pewne problemy, które będę omawiał w przypisach. Jednak pomimo tych problemów jest to wartościowa teoria, tłumacząca pewne aspekty funkcjonowania jednostek w grupie. Wygłaszane uwagi nie unieważniają jej.

<sup>4</sup> Olson dobro zbiorowe utożsamia z dobrem publicznym, czyli takim, którego konsumpcja nie powoduje, że inne osoby w grupie nie mogą tego dobra konsumować oraz nie ma możliwości wyłączenia z użytkowania tego dobra osób, które za to dobro nie zapłaciły. Inną ważną cechą jest nierozdzielność podaży, czyli nie jest możliwe podzielenie całego zasobu na konkretne jednostki, mogące być nabywane i wykorzystywane przez pojedynczych użytkowników. To dobro publiczne zapewniane przez grupę nie musi jednak być czystym dobrem publicznym Samuelsona (dlatego też w tekście posługuję się określeniem „dobra zbiorowe” lub „grupowe”, a nie „publiczne”). Olson zwraca uwagę, że takim dobrem publicznym dla konkretnych grup czy branż może być wyższa cena czy cła na konkretny rodzaj wyrobów. W takim przypadku jako grupę należy rozumieć firmy funkcjonujące w branży. Z czerpania korzyści z wyższej ceny nie da się wyłączyć firm już funkcjonujących w branży, ale dzięki niektórym działaniom da się wykluczyć jednostki nienależące do grupy (choćby powstrzymując je przed wejściem do branży lobbieniem na rzecz regulacji).

Mancur Olson, *Logika działania zbiorowego. Dobra publiczne i teoria grup*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2012, s. 23-24.

grupy. Istotne jest stwierdzenie, że jednostki w grupie, biorące udział w zapewnianiu dobra zbiorowego, wcale nie muszą być pod wpływem równie silnych bodźców, skłaniających do pozyskania dobra zbiorowego.

Zachowanie poszczególnych jednostek w grupie zależy od wielkości grupy, ilości (czy też stopnia) zapewnionego dobra zbiorowego oraz kosztów ponoszonych przez poszczególne jednostki w celu zapewnienia zbiorowego dobra<sup>5</sup>. Poszczególne jednostki wcale nie muszą ponosić takich samych kosztów związanych z pozyskaniem dobra grupowego, ani nie muszą mieć takiego samego udziału w korzyściach płynących z pozyskania grupowego dobra. Jednostki w grupie mogą się różnić między sobą pod względem udziału w korzyściach z pozyskania dobra zbiorowego oraz ponoszonych kosztach związanych z jego zapewnieniem. Ponownie posłużmy się przykładem z umowy w celu podniesienia ceny rynkowej — największy udział w korzyściach z tego dobra zbiorowego dla sektora będzie miała największa firma, o największej sprzedaży; największy koszt może ponosić np. ta firma, której koszty stałe mają największy udział w kosztach całkowitych, jeśli wyższą cenę chce osiągnąć poprzez ograniczenie produkcji.

Jak będzie wyglądało zapewnianie dobra zbiorowego, czyli kto i w jakim stopniu będzie starał się pozyskać dobro zbiorowe oraz czy zostanie zapewniona optymalna ilość dobra zbiorowego (maksymalizujący zysk grupy)? Zależy to od kosztów ponoszonych przez poszczególne jednostki oraz ich udziału w korzyściach. Standardowo jeśli tylko korzyści są większe od kosztu, to jednostka będzie zapewniać dobro grupowe w jakimś zakresie bądź ilości. Na tym jednak analiza się nie kończy. Ile dobra zostanie zapewnione oraz czy będzie to ilość optymalna?

Warunkiem zapewnienia optymalnej ilości dobra jest równy udział w krańcowych kosztach i korzyściach związanych z dobrem grupowym wszystkich jednostek w grupie. Jeśli tylko ten warunek nie jest spełniony, to jednostki, których koszt krańcowy przekracza korzyści krańcowe wcześniej decydują się na zaprzestanie zapewniania dobra grupowego, co prowadzi do sytuacji, w której całkowite korzyści grupy nie są maksymalizowane<sup>6</sup>. Z racji tego, że jednostki nie

---

<sup>5</sup> *Ibidem*, s. 33.

<sup>6</sup> *Ibidem*, s. 42-43.

Oczywiście pojawiają się tutaj dwa problemy: z interpretacją korzyści oraz optymalnej ilości. Jeśli korzyści odnoszone przez jednostki są niematerialne i mają wymiar czysto subiektywny, to ciężko jest mówić o maksymalizacji korzyści grupowej, gdyż narusza to zasady niemierzalności i nieporównywalności użyteczności subiektywnej. Można jedynie stwierdzić, że jeśli jakaś jednostka szybciej zdecydowała się przestać dostarczać dobro

są równe, różnią się udziałem w krańcowych kosztach i korzyściach, to istnieje tendencja w grupach do zapewniania suboptymalnej ilości dobra zbiorowego<sup>7</sup>. Różnice w wielkości i udziale w zysku mają wpływ na ilość zapewnianego dobra przez poszczególnych członków grupy. Osoby odnoszące większe korzyści z zapewniania pewnego dobra grupowego będą miały silniejszy bodziec do nabywania dobra grupowego oraz ponoszenia większych kosztów. Biorąc pod uwagę niemożność wykluczenia z korzystania z dobra innych, pojawia się bodziec dla, by nie podejmować się pozyskiwania dobra zbiorowego, gdy tylko największy członek grupy zapewni oczekiwaną przez siebie ilość. Jednostki o mniejszym udziale w zyskach obarczone odpowiednio dużym kosztem mogą się zadowolić dobrem zapewnionym przez innych, samemu nie ponosząc kosztów na jego zapewnienie. Pojawia się sytuacja wycisku większych jednostek przez mniejsze (czy też bardziej zainteresowanych przez mniej), a ilość zapewnionego dobra jest suboptymalna. Co więcej, wraz ze wzrostem ilości członków w grupie rośnie tendencja do coraz poważniejszej suboptymalności<sup>8</sup>.

### **Co nam powie analiza całościowa?**

Przykładowa analiza ekonomiczna, omawiająca działanie jednostek w grupie pomaga nam dowiedzieć się czegoś o ich funkcjonowaniu oraz wytłumaczyć pewne problemy, takie jak nie zawsze zapewnianie optymalnej ilości dobra zbiorowego czy tendencję mniejszych grup do bycia efektywniejszymi od większych w dbaniu o interesy poszczególnych członków. Jak jednak miałyby wyglądać przykładowa analiza „całościowa”, czyli uwzględniająca naraz czynniki kulturowe, psychologiczne, bardzo szczegółowe i specyficzne opisy instytucji, stosunek ludzi do kultury, siebie nawzajem oraz instytucji itd.?

W rzeczywistości takiej analizy nie jesteśmy w stanie przeprowadzić. Od któregośkolwiek czynnika byśmy zaczęli, musielibyśmy od razu uwzględnić w całej szczegółowości oddziaływanie na niego pozostałych czynników. Przykład

---

grupowe, to znaczy że jej udział w krańcowych kosztach przewyższyła subiektywną korzyść.

W przypadku optymalnej ilości ciężko stwierdzić, czy bardzo istotne jest maksymalizowanie zysku całej grupy. Dodatkowy zysk całej grupy mógłby się zdarzyć większym kosztem jednego członka (lub kilku) — nie będzie więc spełniony warunek optimum Pareto. Popatrzmy też na przykład sektora, który stara się podnieść cenę wyrobu. Jeśli udział jednostek w krańcowych kosztach i korzyściach wiążących się z dobrem grupowym nie będą równe, to wtedy niektóre jednostki wcześniej przestaną zapewniać dobro grupowe (działać na rzecz podnoszenia ceny), przez co cena nie wzrośnie na tyle, na ile by mogła. Jak to teraz zinterpretować — czy suboptymalność w takim wypadku jest problemem czy też nie?

<sup>7</sup> *Ibidem*, s. 39.

<sup>8</sup> *Ibidem*, s. 39-40.



zaczniemy od kultury — kultura jest zmienna i kształtowana przez czynniki psychologiczne, istniejące instytucje, poglądy osób oraz ich stosunek do tej kultury. Jeśli chcemy uczciwie podejść do tej analizy, czyli nie dyskryminować żadnego z czynników (kulturowego, psychologicznego czy ekonomicznego) na początku analizy — bo skąd możemy wiedzieć, który jest najistotniejszy i czy taki najważniejszy czynnik w ogóle występuje? — to zanim uwzględnimy kulturę w analizie ekonomicznej, powinniśmy włączyć elementy analizy ekonomicznej do naszych rozważań dotyczących kultury i następnie przejść do uwzględniania kultury w analizie ekonomicznej. Widać jednak od razu, że się w ten sposób zapętlać będziemy bez końca. Podobnie jest z psychologią. Gdybyśmy postanowili analizować psychologiczną stronę zjawiska społecznego i chcieli uwzględnić wpływ kultury na psychikę, to powinniśmy wcześniej uwzględnić oddziaływanie psychologii poszczególnych osób oraz społecznej na kulturę i jej kształtowanie się. Widzimy więc, że w takiej całościowej analizie wpadamy w koło, z którego nie sposób wyjść.

Podchodząc uczciwie do badań zachowań ludzkich i krytykując ekonomię za nieuwzględnianie całej złożoności społeczeństwa, należałoby odnieść ten zarzut także do innych nauk zajmujących się ludźmi. Starając się jednak przeprowadzać takie całościowe analizy, nie jesteśmy w stanie przeprowadzić w rzeczywistości jakiegokolwiek analizy, a więc i pozyskać żadnej nowej wiedzy. Co więcej, zgadzając się z krytyką, która została przedstawiona powyżej, powinniśmy odrzucić dużą część tego, co już wiemy. Dlatego też badania nad zjawiskami związanymi z działalnością podzieliły się na osobne dziedziny zajmujące się kulturą, psychologią czy ekonomią.

## **Wnioski**

Jak przekonaliśmy się dzięki przedstawionej teorii grup Mancura Olsona, formalna analiza ekonomiczna zajmująca się analizą ludzkich działań, opierając się w analizie na poszczególnych jednostkach, zapewnia nam wiedzę o realnych, obserwowanych problemach. Nie ma potrzeby włączać do analizy czynników kulturowych, czy psychologicznych. Sama ekonomia dostarcza nam wiedzy o pewnym aspekcie zjawisk.

Każda analiza, aby mogła mieć jakikolwiek sens i dostarczała nam wiedzy, musi być uporządkowana. Potrzebuje ustalenia toku rozumowania oraz określenia, jaki aspekt rzeczywistości ma być zbadany. Zachowanie tego porządku jest bardzo ważne we wszelkich naukach społecznych. Bez wydzielenia

konkretnego wycinka rzeczywistości, nie jesteśmy w stanie go przebadać. Dlatego też rozważania dotyczące człowieka rozpadły się na różne dziedziny — badania kultury, psychologię, ekonomię i inne — które możemy analizować oddzielnie, czego przykładem jest przytoczona powyżej analiza Mancura Olsons. Możemy w następnej kolejności starać się łączyć ze sobą różne dziedziny, chociażby przykładowo poprzez włączenie analizy psychologicznej do rozważań, dlaczego zaobserwowano zmiany gustów konsumentów w konkretnym kierunku. Wymaga to jednak wcześniej istniejących osobnych dziedzin, które można potem ze sobą łączyć w zależności od potrzeb.