## Piero Vernaglione

**La teoria della Scuola Austriaca**

Indice

1. Introduzione [1](#__RefHeading___Toc394245704)

2. La prasseologia [2](#__RefHeading___Toc394245705)

3. L’Assioma Fondamentale dell’azione [2](#__RefHeading___Toc394245706)

4. Soggettivismo della scienza dell’azione umana [3](#__RefHeading___Toc394245707)

5. Categorie dell’azione [5](#__RefHeading___Toc394245708)

6. Le leggi dell’economia [8](#__RefHeading___Toc394245709)

7. Il linguaggio verbale [11](#__RefHeading___Toc394245710)

8. Le previsioni [12](#__RefHeading___Toc394245711)

*Appendice A* [13](#__RefHeading___Toc394245712)

*Appendice B* [16](#__RefHeading___Toc394245713)

Bibliografia essenziale [19](#__RefHeading___Toc394245714)

Per la citazione del presente saggio: P. Vernaglione, *La teoria della Scuola Austriaca*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/teoria/austriaca.doc, 31 luglio 2009, agg. 2020.

# 1. Introduzione

La Scuola prende il nome dalla nazionalità del fondatore, Carl Menger (1840-1921), e dei primi due discepoli, Friedrich von Wieser (1851-1926) ed Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914)[[1]](#footnote-1), così come, nel Novecento, di due grandi esponenti come Ludwig von Mises e Friedrich von Hayek[[2]](#footnote-2).

Nella seconda metà del diciannovesimo secolo l’economia classica giunge a un punto morto. L’analisi in termini di “classi” anziché di azioni individuali e la sottovalutazione del fondamentale ruolo dei consumatori impediscono una coerente e convincente spiegazione dei valori e dei prezzi relativi dei beni[[3]](#footnote-3). La soluzione dei paradossi generati dall’analisi classica è offerta nel 1871 da Carl Menger[[4]](#footnote-4), sulla base di un’epistemologia completamente diversa, incentrata sull’*individuo*, che compie scelte in base alle proprie preferenze e interagisce col mondo reale. In tale contesto diventa centrale la figura del consumatore, elemento di orientamento di tutta l’attività produttiva. Come si vedrà, esito fondamentale di tale rivoluzione metodologica è l’analisi del valore su basi soggettiviste.

Nelle semplificazioni che spesso accompagnano le classificazioni dottrinali, la Scuola Austriaca viene spesso incorporata nel pensiero neoclassico, e confusa con esso[[5]](#footnote-5). Quando la si riconosce come tradizione di pensiero autonoma – identificata nella sequenza di autori Menger-Wieser-Böhm Bawerk-Mises-Hayek-Popper-Kirzner – le si attribuisce in genere anche un elevato grado di compattezza teorica[[6]](#footnote-6). Tuttavia all’interno della scuola si sono sviluppati [paradigmi interpretativi diversi](http://www.rothbard.it/teoria/differenze-interne.doc): in particolare, le differenze maggiormente rilevanti riguardano il filone che fa capo a Mises e quello che origina in Hayek[[7]](#footnote-7). La descrizione della teoria che qui ci si appresta a svolgere segue l’impostazione *realista-causale* di Mises e Rothbard.

# 2. La prasseologia

La prasseologia[[8]](#footnote-8) è la scienza[[9]](#footnote-9) dell’azione umana, e studia le implicazioni formali dell’Assioma Fondamentale dell’azione. L’esistenza dell’uomo implica l’azione; l’uomo non può non agire.

La prasseologia contiene l’economia, ma è più ampia di essa, sussumendo tutte le discipline sociali[[10]](#footnote-10), perché lo studio delle implicazioni della scelta di impiegare mezzi per conseguire obiettivi è più ampio dei temi tradizionalmente oggetto dell’economia. L’economia è la branca della prasseologia che si occupa delle azioni di scambio (quindi del momento dell’interazione di mercato) condotte sulla base del calcolo monetario (catallassi).

La prasseologia (e l’economia) non conseguono le loro verità dall’esperienza, ma attraverso il metodo assiomatico-deduttivo, dunque aprioristico, come la logica o la matematica. Il ragionamento aprioristico è puramente concettuale e deduttivo; tutte le implicazioni sono derivate logicamente e in maniera concatenata dalle premesse e, anzi, sono già contenute nelle premesse. Se l’assioma iniziale è vero, le conseguenze che esso ineluttabilmente implica devono essere altrettanto vere[[11]](#footnote-11). Le conclusioni della prasseologia non sono soggette a verifica o falsificazione sul terreno fattuale. Questo aspetto metodologico distingue la teoria Austriaca da tutte le altre scuole economiche.

# 3. L’Assioma Fondamentale dell’azione

La prasseologia contiene un Assioma Fondamentale – l’assioma dell’azione (che è a priori) – e pochi postulati sussidiari.

L’Assioma Fondamentale dice semplicemente che gli individui[[12]](#footnote-12) *agiscono* per conseguire dei *fini* (soggettivi), e per fare ciò usano dei [*mezzi*](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Cmezzi.doc)[[13]](#footnote-13).

Da questo fatto primordiale, attraverso la deduzione verbale, si consegue una serie di implicazioni logiche (ad esempio, come si vedrà più avanti, che ogni azione è una scelta fra alternative; o che l’agente sceglie sempre l’alternativa dal valore soggettivo più alto). Se il primo assioma è vero, tutte le asserzioni che possono essere dedotte da esso sono anch’esse vere.

L’Assioma fondamentale è apodittico, e dà certezza all’intera struttura prasseologica della teoria economica. Esso è vero in quanto auto-evidente: non (solo) nel senso psicologico o empirico del termine, ma nel senso logico, in quanto cioè basato su una conoscenza di tipo riflessivo, introspettivo, cioè interna al soggetto; la quale è universale.

L’imperatività logica di tale assioma è dimostrata anche *ex negativo*: il tentativo di negarne la validità, automaticamente ne attesta la veridicità. Infatti, un individuo che contesti l’assioma fondamentale (affermando “Gli uomini non agiscono”) sta a sua volta compiendo un’azione, cioè sta utilizzando dei mezzi per conseguire un fine, che è ciò che in termini formali l’assioma asserisce (“principio del boomerang” di R.P. Phillips). Questo tipo di affermazione è definito *contraddizione performativa*[[14]](#footnote-14). Naturalmente un individuo può *dire* che egli nega l’esistenza di principi autoevidenti, ma questo dire non ha alcuna validità epistemologica (come dire che ha visto un cerchio quadrato). Questo assioma è vero per tutti gli esseri umani, ovunque, in ogni tempo, e non può mai essere violato; esso non è falsificabile. È questa caratteristica, che è dell’assioma fondamentale ma anche delle categorie dell’azione che fra poco si vedranno, a qualificare le verità economiche dedotte come proposizioni *sintetiche a priori* (v. *infra*, n. 31); l’assioma dell’azione è una proposizione sintetica a priori a sua volta[[15]](#footnote-15).

Dall’Assioma Fondamentale deriva la verità che ogni individuo cerca sempre di massimizzare la propria utilità. Infatti, se un individuo agisce, vuol dire che intende modificare la propria condizione presente, giudicata insoddisfacente, per sostituirla con una condizione reputata migliore. Dunque, ogni azione umana è eliminazione di un’insoddisfazione che si percepisce (bisogno); cioè – rappresentando in un altro modo la medesima cosa – è acquisizione di utilità. L’insoddisfazione è la prima componente dell’azione umana.

# 4. Soggettivismo della scienza dell’azione umana

L’utilità è soggettiva, come il valore dei diversi fini di ogni individuo (Menger). Ciascuno ordinerà i propri fini secondo una gerarchia dettata dal valore che egli vi attribuisce, perseguendo il fine a cui assegna il massimo valore, cioè quello dal quale si attende il maggior benessere. Non esiste un criterio oggettivo per stabilire il valore delle cose[[16]](#footnote-16). L’economia è una scienza teoretica e quindi si astiene dai giudizi di valore, cioè non stabilisce i fini degli individui, non dice se il fine scelto è giusto o sbagliato; studia solo le conseguenze delle scelte umane, le azioni degli individui, e considera i fini umani come un dato. L’economia può dire come un individuo deve agire se vuole raggiungere i suoi fini; è una scienza dei mezzi, non dei fini[[17]](#footnote-17). I mezzi utilizzati di per sé sono *value-free*, non necessitanti di giudizi di valore. Per esempio, se l’obiettivo di una persona è di trovare con facilità la benzina al distributore, allora egli giudicherà “male” il prezzo massimo imposto dallo Stato perché, in base alla prasseologia, esso determinerà penurie di benzina, conclusione che è *value-free*. Lo *status* metodologico della prasseologia è il medesimo delle altre scienze: *value-free*. Ad esempio, l’obiettivo di una persona è il miglioramento della propria salute, ed egli utilizza uno strumento della scienza medica, cioè la scoperta che x grammi di vitamina C migliorano la salute, di per sé *value-free*. Egli estenderà il concetto di “buono” anche al mezzo, l’assunzione di vitamina C. Similmente, se una persona decide che è “buono” costruire una casa, deve cercare di usare le leggi dell’ingegneria, di per sé *value-free*, per scoprire il modo migliore di costruirla.

I bisogni che muovono l’azione umana vanno considerati in senso lato, cioè non sono solo quelli funzionali all’acquisizione di risorse materiali e di denaro e quelli originati dall’egoismo, ma sono costituiti anche dai motivi intellettuali, ideali (autorealizzazione, aspirazione alla stima sociale ecc.), spirituali o altruistici (la beneficenza, le lealtà di gruppo); il beneficio può essere anche psicologico[[18]](#footnote-18). «Le leggi dell’economia […] si applicano a Madre Teresa così come a Donald Trump»[[19]](#footnote-19). Questo aspetto illustra un’importante differenza fra la scuola Austriaca e quella neoclassica: l’individuo della prima non è l’“uomo economico” neoclassico, il cui fine è solo il profitto monetario. L’analisi economica austriaca ha un carattere universale e lato.

Un’implicazione dell’assioma dell’azione è che la preferenza di ciascun individuo sarà “dimostrata” proprio dal suo comportamento: il fatto che compia quella determinata scelta dimostra che lo scopo a cui è destinata è quello che gli procura la massima soddisfazione, o comunque che incrementa la sua utilità (*ex ante*)[[20]](#footnote-20).

Inoltre, la prasseologia austriaca è caratterizzata dall’individualismo metodologico (v. *Appendice* *2* a questo saggio) e dal singolarismo metodologico: in base al primo, le azioni sono svolte soltanto da individui; una collettività non agisce. Lo studio dell’azione umana si affronta partendo dai singoli, ed esaminando le interazioni fra di essi. Per quanto riguarda la seconda metodica, non solo la prasseologia parte dalle azioni degli individui, ma parte anche dalle singole azioni, cioè dalle azioni che un individuo ha compiuto in un momento preciso e in un luogo preciso. I fenomeni complessi, per spiegare i quali si ricorre a (e spesso si abusa di) concetti collettivi, non sono che una combinazione degli elementi primari rappresentati dalle azioni di singoli.

Due postulati sussidiari sono, in ordine decrescente di generalità: 1) la varietà (diversità) degli uomini e delle risorse naturali. Da ciò deriva la divisione del lavoro, il mercato ecc.; 2) il riposo è un bene di consumo (disutilità del lavoro).

Questi due postulati empirici sono a) numericamente pochi e b) così ampiamente fondati da essere poco “empirici” nel senso empirista del termine. Essi sono così generalmente veri da essere autoevidenti, da essere visti da tutti come ovviamente veri una volta che vengono posti, e dunque non falsificabili sul piano empirico e quindi non “significativi sul piano operativo”.

# 5. Categorie dell’azione

L’azione umana è inevitabilmente racchiusa in categorie. Esse sono: fini, preferenza, mezzi, scelta, costo, profitto, perdita, causalità, tempo, incertezza.

I *fini* sono gli scopi che ciascuno vuole perseguire, i bisogni da soddisfare sulla base delle proprie *preferenze*, orientate da valori e interessi che, come detto, sono soggettivi[[21]](#footnote-21). I fini sono tendenzialmente infiniti; sono i mezzi, come si vedrà fra breve, a essere scarsi, e a costringere ad una selezione dei fini. Ciascuno possiede una propria scala di preferenze, in cui ordina le utilità ricavate in un dato momento da beni diversi e/o da unità successive dello stesso bene.

In funzione dei fini ogni individuo predispone dei *mezzi*. I mezzi sono i beni e i servizi. La caratteristica fondamentale è che i mezzi sono necessariamente sempre limitati. Le risorse che gli individui hanno a disposizione sono scarse, nel senso che sono limitate, finite, non infinite. Definizione economica di scarsità: un bene è scarso se, a prezzo zero, la domanda eccede l’offerta. Un bene libero (gratuito) non è scarso solo se l’offerta di esso eccede sempre la domanda: un bene siffatto è un bene sovrabbondante (es. l’aria). I beni sovrabbondanti non sono mezzi, bensì “precondizioni generali del benessere umano”, perché l’utilizzazione di essi da parte di un individuo in un dato momento non ne riduce la disponibilità per altri nello stesso momento e in quelli successivi; non è necessario economizzarli[[22]](#footnote-22). Per esempio, appena l’aria cessa di essere sovrabbondante, come accade quando è desiderata come aria condizionata, diventa oggetto di azione[[23]](#footnote-23). È il fatto universale della scarsità che dà origine al “problema economico”: quali beni e servizi produrre con le risorse esistenti? Dunque i mezzi devono essere economizzati, cioè destinati ai fini a cui si attribuisce più valore. Mentre per i fini, come si è visto, non si può parlare di razionalità o irrazionalità, per i mezzi si può parlare di adeguatezza o inadeguatezza (nel conseguire il fine).

In un mondo siffatto, caratterizzato dalla scarsità, l’uomo quindi è posto continuamente di fronte a problemi di *scelta* fra obiettivi alternativi. Ciò a cui si rinuncia rappresenta il *costo*. I costi vengono calcolati in termini di *costo-opportunità*: il costo-opportunità è la (migliore) attività/consumo/produzione a cui si rinuncia per perseguire quella che è stata scelta. In altri termini, il costo è il *secondo* fine nella scala di valori del soggetto, avendo egli scelto il primo[[24]](#footnote-24). Se impiego il mio tempo nel fare una cosa devo rinunciare a farne un’altra (il cui valore, l’utilità a cui rinuncio, è il mio costo), o se impiego risorse materiali per produrre un bene devo rinunciare, con le medesime risorse, a produrne un altro. Esempio: con una data quantità di farina, il costo di produzione di un panino è la rinuncia a produrre, e consumare, cinque grissini. Oppure, estendendo il campo a un’azione non economica in senso stretto, cioè non implicante necessariamente transazioni monetarie: il costo di uscire con gli amici è dato dalla rinuncia a vedere un programma televisivo – la migliore alternativa per l’agente[[25]](#footnote-25). Tale valutazione è soggettiva e dunque il costo-opportunità di qualsiasi attività è inevitabilmente soggettivo, non può essere misurato oggettivamente da un osservatore esterno.

Il costo, basato su stime o psichico, ora definito, non va confuso con il costo monetario, che è invece misurabile e confrontabile, in quanto è rappresentato dai prezzi a cui sono stati acquistati i fattori produttivi. Le decisioni produttive *ex ante* (dunque assunte sotto incertezza) vengono prese sulla base dei costi-opportunità, non dei costi monetari[[26]](#footnote-26).

La differenza fra il valore del fine conseguito e tale costo è il *profitto* o guadagno netto. Esso è l’incremento di felicità dell’individuo che ha agito. Se il valore è negativo l’individuo ha conseguito una disutilità, una *perdita*, dunque ha sbagliato azione, ha commesso un errore. L’azione viene compiuta se il beneficio derivante da essa supera il suo costo, cioè se l’individuo ne trae un profitto. Questo è il profitto *psichico*, e non è quantificabile e confrontabile fra individui diversi. Concetto diverso è il profitto *monetario*, dell’imprenditore, che è la differenza fra ricavi e costi, ed è quantificabile e confrontabile[[27]](#footnote-27). Per gli Austriaci, a differenza dei neoclassici, l’*efficienza* è la situazione in cui un individuo ha conseguito il suo scopo, cioè ha impiegato i mezzi coerenti con esso; non un calcolo (somme e sottrazioni) del benessere collettivo determinato dalle azioni di individui diversi. In ogni caso, questo concetto di efficienza è parziale e limitato, perché gli individui non hanno una *conoscenza perfetta* di tutti i dati (migliori tecnologie, azioni e reazioni future di tutte le persone, eventi naturali futuri e così via) e dunque non si potrà mai sapere se l’azione di un individuo è “efficiente” in senso assoluto. L’efficienza è una chimera[[28]](#footnote-28).

La *causalità*, cioè il legame fra causa ed effetto, è un importante requisito dell’azione umana: solo se si ha consapevolezza del rapporto di causa ed effetto si può agire; altrimenti no, ma abbiamo visto che è impossibile *non* agire.

L’azione umana implica una duplice causalità (e dunque per l’essere umano esistono solo due principi disponibili per la comprensione degli eventi della realtà): quella meccanicistica (tipica del mondo non umano) e quella teleologica. La prima, quella del mondo fisico, dev’essere compresa dagli esseri umani affinché possano utilizzare i giusti mezzi per gli scopi prefissati. La seconda è tipica dell’uomo, perché è il cambiamento come prodotto di un comportamento volto a uno scopo, intenzionale; ci si serve della causalità per produrre gli effetti desiderati.

Circa l’efficacia dell’applicazione della causalità, innanzi tutto, bisogna ritenere di aver individuato la causa della propria insoddisfazione, per intervenire su di essa. Un’azione umana avviene anche se il suo autore ha sbagliato nell’individuazione del rapporto di causa ed effetto (per esempio, la danza per far piovere da parte dei primitivi). In secondo luogo, bisogna essere in grado di intervenire su quella determinata causa, cioè aspettarsi che una determinata azione possa rimuovere l’insoddisfazione (esempio: il rumore di un aereo che passa non può essere facilmente eliminato, il ronzio di una mosca sì).

Il *tempo* è un’altra categoria prasseologica. La nozione di cambiamento implica la nozione di sequenza temporale. L’azione umana mira al cambiamento e vive quindi nell’ordine temporale, i mezzi vengono impiegati per conseguire un obiettivo che è collocato in un tempo posteriore. Se l’uomo potesse raggiungere tutti i propri fini istantaneamente nel presente, non vi sarebbe la necessità di agire; ma ciò è impossibile. La ragione umana è incapace di concepire l’idea di un’esistenza senza tempo e di un’azione senza tempo.

Il tempo, come gli altri fattori, è una risorsa scarsa; e l’uomo lo deve economizzare. Anche se un individuo vivesse nel giardino dell’Eden, e potesse avere tutti i beni che desidera senza alcuno sforzo, comunque non potrebbe consumarli tutti nello stesso istante e dovrebbe scegliere fra un consumo effettuato “prima” e uno effettuato “dopo”.

Un altro aspetto relativo al tempo è che gli uomini preferiscono conseguire i propri fini nel più breve tempo possibile. Più presto si consegue la soddisfazione, meglio è; dunque, dato il fine, quanto più breve è il periodo dell’azione (periodo di produzione), cioè la durata temporale dell’azione svolta per quel determinato fine, meglio è. In altri termini, gli individui preferiscono una soddisfazione presente a una soddisfazione futura, se questa è pari o inferiore. Questo è il fatto universale della *preferenza temporale*.

L’*incertezza* è un’altra caratteristica ineliminabile della condizione umana. Il futuro è sempre incerto, non prevedibile con certezza; anche perché a ciò contribuisce la creatività umana. Se l’uomo conoscesse il futuro non sceglierebbe (non agirebbe), perché non potrebbe cambiarlo; sarebbe solo un automa che reagisce a stimoli esterni senza una propria scelta. L’incertezza introduce la possibilità dell’*errore*, e dunque l’assunzione del rischio[[29]](#footnote-29). L’incertezza incorpora anche l’impossibilità della conoscenza perfetta di tutte le grandezze del sistema economico(domande, offerte, costi, prezzi, prodotti, tecnologie ecc.)[[30]](#footnote-30) e rende erronei i modelli di previsione macroeconomici.

Tutte queste categorie dell’azione sono implicazioni immediate dell’assioma dell’azione. Sono anch’esse a priori e necessarie: non possono essere negate, perché il tentativo di negarle presupporrebbe la loro esistenza: infatti, chi cercasse di negarle incorrerebbe in una trappola logica, perché l’azione di confutazione sarebbe necessariamente incardinata in esse, dunque ne confermerebbe l’esistenza e la veridicità: egli infatti starebbe cercando di raggiungere un *fine* con dei *mezzi* (la mente, la lingua) in un *tempo* definito che trascorre, conseguendo da tale attività un’utilità superiore alla fatica impiegata (*profitto*) oppure no (*perdita*) e così via [[31]](#footnote-31).

# 6. Le leggi dell’economia

Con gli strumenti teoretici ora esaminati, si può pervenire sia alle leggi fondamentali dell’economia, sia all’analisi del mondo reale. Dall’Assioma Fondamentale, con le sue categorie, e dai due postulati sopra enunciati, l’economia attraverso la deduzione logica può pervenire a delle conclusioni, che sono i teoremi economici. Dunque può elaborare sul piano deduttivo un’analisi dell’economia di Crusoe (individuo isolato) e dell’economia di scambio e monetaria. L’economia è logica applicata. Poiché nelle scienze sociali non sono possibili esperimenti in laboratorio, in quanto non si possono mantenere “costanti” (*ceteris paribus*) i comportamenti degli esseri umani[[32]](#footnote-32), la prasseologia sostituisce il laboratorio con ciò che Mises chiamava le “costruzioni immaginarie” o “esperimenti mentali”, nei quali si postula una iniziale condizione di equilibrio (FSR, *final state of rest*, stato finale di quiete, in cui i prezzi non mutano perché non si effettua alcuno scambio); successivamente si ipotizza (a livello puramente mentale) il mutamento di una variabile, mantenendo costanti le altre, e infine si esaminano gli effetti. Lo stato finale di quiete non è una condizione definitiva che si può realizzare nella realtà (non esiste l’equilibrio finale di lungo periodo), serve solo per isolare singole variabili che mutano, e che condurranno a un nuovo FSR. Un altro esempio di costruzione immaginaria è l’Economia Uniformemente Rotante (*Evenly Rotating Economy*), in cui il processo produttivo si svolge sempre identico a sé stesso: i medesimi fattori produttivi si trasformano nei medesimi beni, che vengono acquistati dai consumatori nelle medesime proporzioni, agli stessi prezzi.

Il procedimento è costituito da *a*) la comprensione del significato di azione, *b*) una situazione – considerata data – descritta in termini di categorie dell’azione e *c*) una deduzione logica delle conseguenze (ancora in termini di tali categorie) derivanti dalla situazione. Ad esempio, per derivare la legge dell’utilità marginale, il procedimento opera nel seguente modo: a) ogni attore preferisce sempre ciò che lo soddisfa di più a ciò che lo soddisfa di meno, b) egli si trova di fronte all’incremento di una unità della quantità di un bene (mezzo scarso), c) per necessità logica questa unità addizionale può solo essere impiegata come mezzo per soddisfare un bisogno ritenuto meno urgente del bisogno soddisfatto con l’unità precedente del bene (legge dell’utilità marginale decrescente). Altro esempio: a uno stadio precedente del ragionamento si è approdati alla verità che il prezzo di un prodotto è determinato da due variabili, la domanda e l’offerta in un tempo dato. Quindi si mantiene costante l’offerta, e si scopre che un incremento della domanda (determinato da valori più alti nelle scale di preferenza del pubblico) condurranno ad un incremento del prezzo.

Procedendo gradino per gradino attraverso il ragionamento discorsivo, dall’assioma fondamentale dell’azione umana e dalle sue categorie derivano implicazioni logiche che sono *leggi dell’economia*[[33]](#footnote-33) quali:

- il fatto che i soggetti, quando agiscono economicamente, rientrano - e possono rientrare solo - nelle tre categorie funzionali di [imprenditori, proprietari dei fattori e lavoratori](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Csoggetti.doc);

- il già esaminato principio delle preferenze dimostrate: ogni azione particolare compiuta da una persona dimostra la sua preferenza per quella azione, cioè dimostra che lo scopo a cui è destinata è quello che le procura la massima soddisfazione;

- lo scambio volontario come mutuo beneficio (teorema dello scambio volontario: un atto di scambio tra due o più soggetti ha luogo solo se esso migliora la posizione di benessere di ciascun partecipante);

- ogni scambio volontario dimostra una diversa valutazione dei beni scambiati da parte dei partecipanti (io valuto il tuo bene più del mio, e tu valuti il mio bene più del tuo), dunque ogni scambio volontario sposta i beni dagli usi meno produttivi in termini di valore agli usi più produttivi, secondo la valutazione degli attori (quindi gli impedimenti coercitivi generano inefficienza: v. *infra*);

- la produzione deve precedere il consumo;

- ciò che è consumato oggi non può essere consumato di nuovo in futuro;

- la [legge dell’utilità marginale decrescente](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Cindividuo-isolato.doc); e della disutilità del lavoro crescente (il marginalismo è uno dei più importanti contributi offerti dalla Scuola Austriaca);

- [il confronto fra utilità e disutilità marginali per determinare la quantità di lavoro](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Cindividuo-isolato.doc) (ripartizione del tempo fra lavoro e riposo, che è un bene di consumo);

- la [legge dell’associazione di Ricardo](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Cmercato.doc) (divisione del lavoro): si ottiene una maggior produzione se A si specializza nella produzione di un solo bene anche se è più produttivo di B nella produzione di entrambi i beni;

- la [legge della domanda](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Cscambio-indiretto.doc);

- la [legge dell’offerta](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Cscambio-indiretto.doc);

- il [prezzo di mercato](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Cscambio-indiretto.doc) come risultante dell’utilità e della scarsità relative[[34]](#footnote-34);

- se aumenta la quantità domandata di un bene, a parità di offerta, il prezzo del bene salirà;

- la legge dei rendimenti ottimi (esiste necessariamente una combinazione dei fattori produttivi tale per cui il prodotto è massimo);

- la [preferenza temporale](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Cpreferenza-temporale.doc) (una soddisfazione più prossima nel tempo è preferita alla medesima soddisfazione più lontana) e la determinazione dell’interesse;

- la necessità di un mezzo di scambio emergente dal mercato ([moneta](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Cmoneta.doc));

- [la teoria quantitativa della moneta](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Cmoneta.doc);

- mantenendo costante la domanda di moneta, un incremento della quantità di moneta ridurrà il valore (potere d’acquisto) dell’unità monetaria.

E poi gli effetti delle [interferenze coercitive](file:///D%3A%5CSito%20Rothbard%5Cteoria%5Cintervento-stato.doc):

- l’imposizione fiscale riduce il benessere, perché riduce sicuramente quello del soggetto inciso grazie al criterio delle “preferenze dimostrate”: se il contribuente desiderasse dare allo Stato parte del suo reddito, lo farebbe volontariamente, cioè rivelerebbe la sua preferenza attraverso l’azione del trasferimento; se non lo fa vuol dire che la sua preferenza è di trattenere preso di sé il proprio reddito, e dunque la sottrazione forzata da parte dello stato riduce il suo benessere;

- l’imposizione fiscale disincentiva la produzione e quindi la riduce al di sotto del livello che altrimenti si sarebbe conseguito;

- prezzi fissati autoritativamente sotto il livello di mercato condurranno a penurie del bene;

- pavimenti al prezzo determineranno sovrapproduzioni (disoccupazione nel caso del salario);

- l’eliminazione (o la compressione) della proprietà privata dei fattori non consente di attribuire a essi un prezzo e quindi rende impossibile il calcolo economico;

- l’espansione artificiale del credito bancario induce i cicli economici.

I critici hanno sostenuto che il ragionamento logico-deduttivo non può aggiungere nulla alla nostra conoscenza; ad esempio, il concetto di triangolo rettangolo implica già il teorema di Pitagora, che quindi è una tautologia, viene dedotto sulla base di un giudizio analitico. Ma, come si è visto, la ragione deduttiva qui applicata non è tautologica, al contrario può aumentare la nostra conoscenza; essa infatti chiarisce e mostra le diverse implicazioni di una premessa (ed eventualmente anche ciò che la premessa *non* comporta), rendendo manifesto quello che spesso è nascosto o oscuro. Le proposizioni conclusive ricavate con il metodo prasseologico cioè sono *sintetiche a priori*, dicono delle cose sulla “realtà”, estendono il nostro sapere, ma lo estendono in maniera universale e necessaria (a priori), non sono ricavate con il metodo empirico (e non hanno bisogno di prova empirica)[[35]](#footnote-35). Sono dunque “realistiche”, non nel senso che gli eventi descritti da quelle leggi stanno effettivamente accadendo in quel momento in un luogo specifico, ma perché descrivono la realtà astratta dell’azione umana, necessaria in quanto dedotta dall’assioma dell’azione.

Nelle proposizioni sintetiche a priori, al fine di stabilire la verità, gli strumenti della logica formale non sono sufficienti e le osservazioni non sono necessarie.

Gli economisti neoclassici, eredi dei positivisti logici della scuola di Vienna, negano che in economia possano essere formulate proposizioni sintetiche a priori.

L’applicazione di tale metodo al mondo reale avviene secondo i seguenti passaggi: 1) comprensione delle categorie dell’azione e di mutamenti in esse (es. cambiamenti delle preferenze di alcuni individui, o introduzione di nuovi mezzi); 2) descrizione del mondo in cui tali categorie operano, cioè descrizione del mondo reale con persone concrete con obiettivi definiti e costi specifici, in un dato contesto naturale e istituzionale (es. con baratto o esistenza di moneta, con esistenza di dati fattori produttivi e assenza di altri, con dati livelli di coercizione da parte di uno o più soggetti – es. lo Stato); 3) deduzione logica delle conseguenze risultanti da azioni specifiche in tale mondo.

# 7. Il linguaggio verbale

Si è detto in precedenza che la Scuola Austriaca privilegia il linguaggio verbale, non matematico. Infatti, ogni deduzione verbale conseguita ha significato in sé stessa, ha un contenuto qualitativo, cosa che non è per i simboli matematici (utili per altre discipline, come la fisica, ma non in questo caso). Se si cercasse di mettere in forma matematica le deduzioni logiche dedotte dall’assioma dell’azione, cioè le leggi economiche, si avrebbe o solo un’inutile complicazione (si traducono i passaggi verbali in simboli matematici, e poi questi vengono ritradotti in parole per spiegare le conclusioni raggiunte: ma così si viola il principio scientifico del rasoio di Occam che evita la moltiplicazione non necessaria delle entità), o una perdita di significato ad ogni passo del processo deduttivo. In questo caso la matematica non offrirebbe maggior rigore e accuratezza.

Un esempio del fatto che presentare le verità economiche in linguaggio matematico non conduce a maggior precisione rispetto al linguaggio ordinario è il seguente: consideriamo la proposizione 1 (legge della domanda): *a un più alto prezzo di un bene corrisponde una domanda più bassa o uguale*. Scriviamo ora tale proposizione, che chiamiamo 2, in linguaggio matematico:

q = f(p), con dq/dp = f’(p) ≤ 0.

La proposizione 1 è precisa quanto la 2, ma più generale della 2, perché la 2 è limitata a funzioni che sono differenziabili (i cui grafici hanno tangenti). Dunque il linguaggio matematico non è stato affatto più preciso del linguaggio verbale[[36]](#footnote-36).

Naturalmente quanto detto non comporta l’infallibilità di qualsiasi verità ricavata attraverso la prasseologia. Singoli economisti possono trarre conclusioni errate o effettuare salti logici che rendono erroneo uno o più aspetti della teoria. L’economista, per non commettere errori, deve ricondurre tutti i teoremi alla loro base ultima (che è la categoria di azione), e verificare attentamente tutte le assunzioni iniziali e le successive inferenze, affinché non vi siano passaggi arbitrari. Questa procedura non dà la certezza che non si commetta alcun errore, ma tutto ciò non inficia la validità del metodo apodittico, che è il metodo più efficace per evitare (ridurre la possibilità del) l’errore. Ciò che conta, dal punto di vista epistemologico, è che le conclusioni ritenute sbagliate possono essere confutate e corrette solo con altri argomenti derivati con la stessa procedura, quella deduttiva, e non sperimentalmente; così come le verità matematiche possono essere respinte solo attraverso argomenti matematici, non attraverso test empirici[[37]](#footnote-37).

# 8. Le previsioni

“Prevedere” (*forecasting*) non è e non può essere una scienza; al massimo è un’arte, e i migliori previsori sono gli imprenditori e gli speculatori, nella sezione di mercato di cui si interessano.

La prasseologia è applicata alle previsioni, cioè a fatti storici futuri, con un processo simile a quello dello storico, ma con un grado di difficoltà in più, l’inconoscibilità degli eventi futuri. Lo studioso osserva oggi un dato evento, per esempio un incremento nell’offerta di moneta. Egli è in possesso della teoria, cioè della legge prasseologica che asserisce che un aumento dell’offerta di moneta con domanda costante genera inflazione dei prezzi. Per prevedere il probabile corso futuro del potere d’acquisto della moneta, egli deve effettuare una stima del livello probabile della domanda di moneta nel periodo futuro sotto esame. Se, in base al suo giudizio, ritiene che il mutamento nella domanda sarà trascurabile, allora predirà che il potere d’acquisto della moneta si ridurrà. Tale giudizio, grazie all’aiuto della prasseologia, è il massimo che può offrire, ma non ha alcun grado di certezza, in quanto dipende dalla correttezza della sua valutazione su un evento futuro, che è il movimento della domanda di moneta, relativamente al quale oggi nessuno può conoscere il comportamento futuro degli individui. Se poi volesse realizzare una stima *quantitativa* del mutamento del potere d’acquisto, la sua stima sarebbe ancora più imprecisa, perché la prasseologia non può essere di alcun aiuto in questo campo (come qualsiasi altra metodologia sociale: le predizioni quantitative in senso stretto dell’economia *mainstream* sono spesso errate). Dunque anche il metodo prasseologico non può condurre a previsioni perfette, la prasseologia è indispensabile ma non onnisciente. Se una previsione si dimostra erronea, non è la prasseologia che ha fallito, ma il giudizio del previsore sul comportamento degli elementi contenuti nel teorema prasseologico[[38]](#footnote-38). Esemplificando con un evento storico: durante gli anni Venti del Novecento si poteva prevedere che prima o poi ci sarebbe stata una crisi, ma non si sarebbe mai potuto prevedere né quando sarebbe scoppiata, né quanto sarebbe durata, né l’entità precisa delle variazioni di grandezze quali il pil o l’occupazione[[39]](#footnote-39).

# *Appendice A*

Contributi dei singoli autori alla teoria

**Carl Menger** (1840-1921), il fondatore della scuola, evidenzia l’azione in condizioni di “scarsità” e pone su basi soggettiviste il valore, sfidando la dominante tradizione britannica del costo oggettivo e del lavoro. Inoltre presenta la teoria dell’utilità marginale. A differenza di Jevons e Walras, che ritenevano le utilità sommabili e comparabili fra individui diversi, Menger considera l’utilità esito di un giudizio soggettivo e classificabile solo ordinalmente. I redditi dei produttori sono espressione dei bisogni dei consumatori, nel senso che il valore dei servizi del lavoro, come il valore degli altri fattori della produzione, è condizionata dal valore (utilità marginale) dei beni di consumo in cui i fattori sono incorporati; dunque la teoria della distribuzione del reddito diventa un’estensione della teoria del valore[[40]](#footnote-40). Introduce il concetto dei beni di ‘diverso ordine’.

Offre un contributo decisivo allo sviluppo dell’individualismo metodologico e dell’analisi *a priori* di tipo logico-deduttivo; su queste basi nell’ultimo ventennio dell’Ottocento è protagonista del “dibattito sul metodo” (*Methodenstreit*) con la scuola Storica tedesca, avversando l’impostazione storicistica nelle scienze sociali[[41]](#footnote-41).

Dà inizio alla tradizione realista-causale, valorizza la nozione di causa ed effetto: le leggi causali descrivono con realismo il funzionamento del sistema economico, a differenza dell’astratto e a-causale modello di equilibrio generale walrasiano e in contrapposizione allo storicismo tedesco che negava l’esistenza di leggi economiche.

Un altro contributo teorico riguarda la nascita delle istituzioni (diritto, morale, consuetudini, moneta, città) come esito di aggiustamenti spontanei e non in seguito a imposizioni dall’alto. In particolare, analizza la nascita della moneta in un contesto di libero mercato, come convergenza spontanea verso un mezzo di scambio con ampia commerciabilità (il che ne determina il valore), non come creazione della legge[[42]](#footnote-42).

**Friedrich von Wieser** (1854-1926) concentra la sua attenzione sulla definizione di capitale e sulla teoria dell’interesse che ne deriva[[43]](#footnote-43). Estende l’analisi di Menger sull’imputazione di valore ai fattori produttivi in base ai beni di consumo che contribuiscono a produrre: per Wieser è possibile imputare il valore dei beni capitali all’interno di un’economia senza scambi: un singolo può calcolare usando il valore soggettivo come forma aritmetica di utilità, e dunque imputando direttamente il valore (Mises contesterà tale criterio: senza scambi monetari non è possibile calcolare alcunché[[44]](#footnote-44)).

Sviluppa il concetto di *costo-opportunità*, evidenziando che il costo non rappresenta una misurazione oggettiva ma l’esito di valutazioni e preferenze soggettive.

Conia l’espressione “utilità marginale” per descrivere il concetto già concepito ed esposto da Menger.

**Eugen von Böhm-Bawerk** (1851-1914) sviluppa e riformula il lavoro di Menger, in particolare l’approccio soggettivista[[45]](#footnote-45), e lo applica ai temi del valore, dei prezzi, del capitale e dell’interesse, identificando l’importanza del *tempo* nei processi produttivi[[46]](#footnote-46). L’interesse non è una costruzione artificiale ma riflette la *preferenza temporale* degli individui. Tuttavia Böhm-Bawerk non riesce poi a costruire la sua teoria su tali premesse e si orienta sulla produttività quale determinante dell’interesse (la teoria verrà successivamente ampliata e migliorata da Frank Fetter).

Il tasso normale di profitto è il tasso di interesse determinato come risultante dei vari saggi di preferenza temporale.

Contro Clark e Fisher, evidenzia che il capitale non è una quantità data e non è omogeneo, ma è una diversificata struttura che possiede una dimensione temporale. La crescita economica e della produttività derivano non solo dall’aumento della quantità di capitale, ma anche dall’allungamento della struttura temporale, dalla costruzione di “processi di produzione sempre più lunghi” (che dipendono dai saggi di preferenza temporale: più sono bassi maggiore è la disponibilità a risparmiare e investire in processi più lunghi, che renderanno in futuro risultati maggiori in termini di beni di consumo).

Lavoro e terra vengono pagati dall’imprenditore *prima* del processo produttivo; dunque è come se i capitalisti fossero i creditori, che risparmiano, pagano subito e aspettano per il loro profitto, mentre lavoratori e proprietari terrieri sono i “debitori” i cui servizi daranno frutti solo dopo un dato periodo di tempo. Il tasso normale di profitto (interesse) dunque non rappresenta uno sfruttamento dei lavoratori, bensì il sacrificio e il rischio per aver aspettato e non aver consumato nel presente, come invece fanno i lavoratori nel momento in cui ricevono i salari prima del processo produttivo.

Dimostra l’erroneità della teoria del valore e dei prezzi di Marx[[47]](#footnote-47).

**Herbert J. Davenport** (1861-1931) e **Frank A. Fetter** (1863-1949) all’inizio del Novecento sono i principali esponenti Austriaci negli Stati Uniti[[48]](#footnote-48). Fetter migliora la teoria dell’interesse di Böhm-Bawerk: la domanda dei consumatori stabilisce il prezzo dei beni, i singoli fattori di produzione ricevono la loro produttività marginale e tutti i profitti sono attualizzati al tasso di interesse o di preferenza temporale, con il creditore o capitalista che guadagna il tasso di attualizzazione.

**Ludwig von Mises** (1881-1973) con *L’azione umana*[[49]](#footnote-49) realizza il trattato che caratterizza la scuola. Attraverso la prasseologia mette a punto il metodo a priori già introdotto da Menger, e su di esso vi costruisce l’intero corpo della teoria economica. I primi Austriaci avevano basato la teoria su una corretta metodologia, ma le analisi specifiche erano state spesso elaborate casualmente e in modo non sistematico. Mises riformula l’intero corpo della teoria Austriaca sulla base della prasseologia e del metodo deduttivo.

Sviluppando l’intuizione dell’economista ceco Franz Cuhel (1906), sostiene la non misurabilità e non confrontabilità delle utilità soggettive, e corregge l’errore di Menger e Böhm-Bawerk secondo cui l’utilità totale di un bene è l’integrale delle sue utilità marginali[[50]](#footnote-50). L’utilità è classificabile solo ordinalmente.

Incorpora la teoria dell’interesse come risultante della preferenza temporale di Frank Fetter andando oltre, cioè mostrando che le preferenze temporali costituiscono una categoria prasseologica necessaria dell’azione umana. Dunque corregge la teoria dell’interesse di Böhm-Bawerk: la produttività non gioca alcun ruolo.

Con la *Teoria della moneta e del credito* (1912)[[51]](#footnote-51) colma la maggiore lacuna che allora caratterizzava la teoria Austriaca (e il resto della teoria): l’analisi monetaria. La moneta aveva un posto a sé, separato dalle analisi relative al resto del sistema economico. Egli sviluppa l’analisi monetaria di Menger eliminando tale scissione, saldando approccio micro e macro (che utilizzava aggregati irreali come il “livello dei prezzi”, il “prodotto nazionale nominale”, la “velocità di circolazione”), cioè integrando la teoria monetaria con i microfondamenti dell’economia (azioni individuali): applica alla domanda e all’offerta di moneta la teoria dell’utilità marginale (soggettiva). Come per gli altri beni, anche il prezzo, o potere d’acquisto, della moneta è determinato dall’utilità (marginale) apportata agli individui, e dunque dalla domanda, che, interagendo con l’offerta, ne determina il prezzo. Inoltre presenta il “teorema della regressione”, afferma la non neutralità della moneta (l’aumento dei prezzi non è equiproporzionale, dunque i prezzi (redditi) relativi possono variare) e la mancanza di beneficio sociale a seguito di un aumento della quantità di moneta (tranne che per gli usi industriali). Sempre in materia monetaria, si schiera a favore di un sistema aureo con riserva del 100%, una moneta sana e di mercato che impedirebbe le inflazionistiche interferenze statali[[52]](#footnote-52).

Nella seconda edizione, del 1924, presenta i lineamenti fondamentali della teoria del ciclo economico, partendo da tre teorie importanti ma slegate tra loro: il modello boom-depressione della Scuola Metallica, la differenza fra tassi di interesse realmente praticati e tasso “naturale” di Wicksell e la teoria del capitale e dell’interesse di Böhm-Bawerk[[53]](#footnote-53). All’inizio degli anni Trenta la teoria del ciclo misesiana è dominante nella teoria economica; verrà abbandonata in seguito alla pubblicazione della *Teoria generale* di Keynes nel 1936.

In *Il calcolo economico nello Stato socialista* (1920)[[54]](#footnote-54) e in *Socialismo* (1921) dimostra l’impossibilità di funzionamento di un sistema economico socialista a seguito dell’impossibilità del calcolo in assenza di prezzi di mercato dei fattori.

Non solo il socialismo, ma anche il più frammentario “interventismo” non può funzionare, come illustrato in vari saggi raccolti nel 1929 in *Critica dell’interventismo*; non rimane che il liberalismo di *laissez-faire*.

Sul piano epistemologico, oltre alla fondazione della prasseologia, sostiene il dualismo metodologico, confuta il positivismo e l’empirismo quale base della verificabilità delle leggi economiche, critica la matematizzazione dell’economia e definisce i rapporti fra teoria e storia[[55]](#footnote-55).

**Fredrich von Hayek** (1899-1992) offre il contributo più importante alla teoria del ciclo economico (legame fra espansione creditizia, tassi di interesse e decisioni di investimento difformi dalla preferenza temporale) e a quella della produzione, approfondendo e perfezionando le intuizioni di Mises. In particolare, pone l’accento sulle aspettative e sul non coordinamento della struttura intertemporale delle preferenze, che può avvenire anche endogenamente: le aspettative di profitto (invenzioni, scoperte, *sentiment*, riduzione dei salari) possono far alzare il tasso di interesse naturale, e dunque il tasso di interesse di mercato resterebbe più basso di quello naturale anche in assenza di manipolazione monetaria da parte delle autorità; le decisioni di investimento, accresciute, non riflettono i desideri dei consumatori circa la ripartizione fra consumo e risparmio[[56]](#footnote-56).

Valorizza il ruolo del tempo nella produzione (uno dei punti di maggior distanza fra la scuola e la teoria ortodossa). Confuta di conseguenza la teoria del capitale di Frank Knight (che segue Clark), secondo cui produzione e consumo si verificano contemporaneamente, il periodo di produzione è irrilevante e il tasso di interesse è determinato da fattori tecnologici[[57]](#footnote-57). Contrasta la teoria keynesiana relativamente al capitale e al sistema monetario.

Sotto l’influenza di Wieser e Schumpeter, segue l’approccio walrasiano e nei primi lavori considera la teoria dell’equilibrio generale la base della teoria economica. Quando all’inizio degli anni Trenta è invitato da Robbins a insegnare alla London School of Economics, è di fatto lui a diffondere nel mondo di lingua inglese il modello walrasiano, influenzando in particolare John Hicks e inducendo Robbins ad abbandonare il realismo causale mengeriano[[58]](#footnote-58).

La teoria hayekiana dell’ordine spontaneo e degli esiti inintenzionali dell’azione umana[[59]](#footnote-59), considerata un elemento centrale della teoria Austriaca, non è accolta dalla componente razionalista della scuola[[60]](#footnote-60). Teoria della conoscenza: la conoscenza generata dal processo di mercato è inaccessibile a una singola mente umana (il pianificatore centrale); è dispersa tra milioni di attori ed è il frutto di milioni di decisioni indipendenti incanalate e coordinate dal processo di mercato[[61]](#footnote-61).

*La denazionalizzazione della moneta* (1976)[[62]](#footnote-62) introduce anche il *free banking* a riserva frazionaria all’interno della Scuola Austriaca.

Nel 1974 vince il premio Nobel per l’Economia.

**Henry Hazlitt** (1894-1993) divulga negli Stati Uniti *L’azione umana* di Mises e contrasta punto per punto la teoria keynesiana, recuperando Say alla macroeconomia Austriaca[[63]](#footnote-63). Un altro autore che negli Stati Uniti si ispira alla prasseologia di Mises è **Hans Sennholz** (1922-2007), che si occupa prevalentemente di teoria monetaria.

**Murray N. Rothbard** (1926-1995) radica la Scuola Austriaca negli Stati Uniti. Estende e raffina l’opera di Mises, approfondendo e dettagliando maggiormente i passaggi e le deduzioni che Mises non aveva sviluppato o aveva dato per scontati, e elaborando una teoria unificata della produzione, che lega struttura del capitale, tasso di interesse, prezzi dei fattori, costi di transazione e ruolo dell’imprenditore, elementi che negli autori precedenti rimanevano a volte isolati e non integrati[[64]](#footnote-64).

Aggiunge contributi alla teoria del monopolio, alla teoria della rendita, all’analisi dell’intervento coercitivo[[65]](#footnote-65) e alla teoria dell’utilità, perfezionando l’approccio ordinalista attraverso le “preferenze dimostrate”[[66]](#footnote-66).

Estende la teoria del calcolo economico alla dimensione dell’impresa: imprese troppo grandi e troppo integrate si troverebbero nella stessa condizione del pianificatore socialista, prive della guida dei prezzi, e sarebbero inefficienti.

Applica alla Grande Depressione la teoria Austriaca del ciclo economico[[67]](#footnote-67).

Sostiene un *gold standard* con riserva integrale.

**Israel Kirzner** (1930-), professore alla New York University, enfatizza il ruolo dell’imprenditore nella funzione equilibratrice del processo di mercato (tentando una sintesi fra l’impostazione di Mises e quella di Hayek)[[68]](#footnote-68). L’azione volta a uno scopo è ridefinita in termini di “prontezza”, la capacità di scoprire le opportunità ancora non percepite da altri, mentre in Mises rappresentava la capacità di scegliere, giudicata da Kirzner un’attività decisionale statica. Attraverso questo criterio Kirzner vuole offrire un fondamento prasseologico alla tendenza *empirica* del mercato a conseguire l’equilibrio (posizione di Hayek), circostanza che il concetto misesiano di scelta a suo avviso non riusciva a illustrare.

Pone in rilievo la concorrenza come processo di scoperta e di diffusione delle informazioni[[69]](#footnote-69).

**Ludwig Lachmann** (1906-1990), professore alla New York University, inizialmente misesiano[[70]](#footnote-70), successivamente radicalizza gli elementi soggettivisti della teoria accogliendo l’ermeneutica e amplificando l’incertezza e il momento del *processo* nella dinamica del mercato (società caleidoscopica)[[71]](#footnote-71). Seguendo il neokeynesiano G.L.S. Shackle nell’estrema soggettività delle aspettative, considera questo punto l’acquisizione più importante che la teoria Austriaca deve fare dopo il soggettivismo nella teoria del valore. Dedica la sua attenzione anche alla teoria del capitale e al ruolo del contesto istituzionale.

**Dominick D. Armentano** (1940-) applica la teoria Austriaca alla normativa antitrust americana[[72]](#footnote-72).

**Joseph T. Salerno** (1950-) a partire dagli anni Novanta del Novecento offre i contributi più interessanti per il perfezionamento della teoria monetaria Austriaca.

**Jesus Huerta de Soto** (1956-) ha approfondito le distorsioni del socialismo e delle economie miste[[73]](#footnote-73) e il ruolo della moneta e del settore bancario[[74]](#footnote-74).

# *Appendice B*

Individualismo metodologico

Nella spiegazione della realtà sociale, è un criterio di interpretazione basato rigorosamente sugli individui e sulle circostanze a essi attinenti. Questa priorità logica[[75]](#footnote-75) dell’individuo è espressione di una linea di pensiero che riceve i suoi primi contributi dal nominalismo di Guglielmo di Ockham[[76]](#footnote-76), si rinsalda con T. Hobbes[[77]](#footnote-77), J. Locke e i “Levellers”, si raffina con gli illuministi inglesi e scozzesi, in particolare D. Hume, A. Ferguson, B. Mandeville e A. Smith, e vede il suo più robusto sviluppo nella Scuola Austriaca attraverso l’elaborazione di C. Menger[[78]](#footnote-78), L. von Mises[[79]](#footnote-79), F. von Hayek[[80]](#footnote-80) e K. Popper[[81]](#footnote-81). In sociologia, influenti assertori del metodo individualistico sono stati M. Weber[[82]](#footnote-82), G. Simmel[[83]](#footnote-83), A. Schutz[[84]](#footnote-84) e V. Pareto[[85]](#footnote-85); in economia, oltre alla già citata scuola Austriaca, esponenti della scuola di Chicago come F. Knight e M. Friedman, e della scuola della Scelta Pubblica come J. M. Buchanan. In anni recenti, contributi di particolare interesse sono stati offerti da R. Boudon[[86]](#footnote-86) e J. Coleman[[87]](#footnote-87).

Il metodo individualistico parte dalla considerazione empirica, solo apparentemente ovvia, che gli individui sono le uniche unità esistenti, e quindi le unità ermeneutiche di base dell’analisi sociale. Il mondo sociale è composto esclusivamente di individui, fonte unica della società. Solo gli individui esistono, pensano, sentono, esprimono bisogni e valori, scelgono, agiscono, perseguono progetti, possono assumersi la responsabilità delle loro azioni. L’unico soggetto di cui si possa predicare o meno la volontà è l’individuo singolo. Vi è una priorità *esplicativa* degli individui rispetto agli insiemi e alle istituzioni sociali. La società è una somma di individui.

Naturalmente non viene negata l’esistenza di relazioni fra le persone (gli individualisti metodologici non sono “atomisti”); le azioni compiute da individui sono (anche, prevalentemente) rivolte ad altri individui; c’è un sommarsi, un incrociarsi e un interagire dei comportamenti individuali che dà vita a nuovi risultati sociali (per alcuni inintenzionali[[88]](#footnote-88)), ma metodologicamente l’analisi delle comunità umane viene ricostruita a partire dai singoli individui. Il metodo privilegiato è quello *compositivo* (Menger). Fare il percorso inverso – dall’ente collettivo all’individuo – significa partire dal risultato e non dai fattori che vi conducono[[89]](#footnote-89).

Se dieci persone formano una società, esistono ancora dieci persone, non undici, le dieci persone più la società. Il concetto di società come concetto metafisico crolla quando constatiamo che la “società” scompare nel momento in cui le parti che la compongono si disperdono. L’*astrazione* società non può esistere più se tutti gli individui scompaiono. È anche difficile definire i confini di una società: dove finisce una società e ne comincia un’altra? Invece, è facilissimo vedere dove finisce un individuo e ne comincia un altro, un importante vantaggio per l’analisi sociale (e per l’assegnazione dei diritti e dei doveri).

Tale approccio si contrappone al **collettivismo metodologico,** una lunga tradizione di pensiero che ha in Rousseau, Hegel, Comte, Marx e Durkheim solo alcuni dei suoi più rigorosi rappresentanti[[90]](#footnote-90). Tale impostazione è caratterizzata dall’organicismo e dall’olismo (*holos*, intero). Si tende a reificare i concetti collettivi: clan, tribù, società, Stato, collettività, popolo, nazione, razza, classe, mercato, partito vengono trattati come entità autonome reali, viventi, aventi un’esistenza indipendente dai singoli soggetti che le compongono. E dunque ciascuna di esse non può essere ridotta a - spiegata in termini di - azioni di individui. Si ipostatizza, cioè si attribuisce sostanza a soggetti astratti, a pure costruzioni del pensiero.

Il conglomerato sociale è “più” delle parti che lo compongono, le trascende, e sul piano logico viene prima degli individui che lo costituiscono.

Non solo queste entità esistono, ma hanno una mente, fini e valori propri. Ciò significa che tali organismi plasmano gli individui; l’appartenenza sociale è un elemento costitutivo dell’individualità; le forze sociali creano l’identità individuale. Senza tale realtà onnipresente l’individuo non sussisterebbe. L’individuo deve la propria ragione alla “società” - o ad altri soggetti collettivi; quale che sia il valore di cui un individuo è dotato, esso deriva dal collettivo; il collettivo è tutto e l’individuo nulla. La società è come un macroantropo, un uomo allegorico in cui le singole parti, ordinate gerarchicamente nella società naturale, sono funzionali alla vita dell’organismo. La conseguenza immediata, per gli individualisti e i liberali pericolosa, è che tali fini hanno la precedenza su quelli degli individui.

L’equivoco è perpetuato dal fatto che nel linguaggio, per comodità e per sintesi, usiamo delle espressioni di tipo collettivo per designare un certo agglomerato di persone (o di cose: per esempio, “foresta” è il termine che ci serve per designare un insieme di alberi). Ma sono metafore per descrivere le azioni concertate degli individui. Non esistono “gli Stati” in quanto tali, ma solo individui che agiscono di concerto con una modalità “statale”. Come ha fatto notare lo storico P.T. Moon, quando qualcuno usa la semplice parola “Francia” pensa alla Francia come a un’unità, un’entità. Quando diciamo che “la Francia ha mandato le sue truppe alla conquista di Tunisi”, attribuiamo alla nazione in questione non solo l’unità ma anche una personalità. Le parole stesse nascondono i fatti e rendono le relazioni internazionali un dramma affascinante in cui le nazioni personificate sono attori, e ci dimentichiamo con troppa facilità degli uomini in carne e ossa che sono invece i veri protagonisti. Se non avessimo a disposizione la parola “Francia”, la spedizione a Tunisi dovrebbe essere descritta nel modo seguente: “Alcuni di questi trentotto milioni di persone ne hanno mandate circa altre trentamila a conquistare Tunisi”. La costruzione degli imperi non viene fatta dalle “nazioni” ma dagli uomini. Il problema che ci si pone è innanzi tutto quello di scoprire gli uomini.

Un altro esempio è quello proposto da Gaetano Salvemini: la frase “La Rivoluzione francese ha distrutto i diritti feudali” concretamente significa che, dopo la presa della Bastiglia, i contadini non vollero più pagare i diritti feudali, i deputati della Costituente non riuscirono a farli rispettare, quelli della Legislativa li abolirono legalmente quasi del tutto, quelli della Convenzione condussero a termine l’opera della svalutazione legale.

Mises precisa che ciò che differenzia le azioni puramente individuali da quelle di individui che agiscono come membri di un gruppo è il differente significato attribuito a tali azioni dalle persone coinvolte. È un singolo poliziotto che arresta il criminale, ma le persone attribuiscono tale azione allo “Stato”. Un gruppo di persone armate occupa un luogo: sono le persone che imputano tale azione non a un numero concreto di soldati, ma alla “nazione”.

Il problema non sta quindi nel *se*, ma nel *come* usare i concetti collettivi. Abbiamo bisogno di essi, perché sono delle utili scorciatoie, degli stenogrammi che ci consentono di comunicare con grande immediatezza e risparmio di tempo. Non sono però delle entità dotate di una vita separata, autonoma[[91]](#footnote-91). I fenomeni sociali aggregati non vivono di vita propria, non hanno pensieri e volizioni. Come diceva H. Spencer, “un’istituzione politica non si tocca né si vede”.

Esempi di applicazione del collettivismo metodologico e distorsioni a cui conduce

1) Espressioni quali “bene comune” o “interesse generale” o “interesse pubblico” o “benessere sociale”. Tali nozioni hanno vizi concettuali insanabili, il più rilevante dei quali è la mancanza di un significato intersoggettivo su cui (anche solo due) individui in buona fede possano convenire[[92]](#footnote-92). Questi concetti vivono sulla premessa implicita che esistano entità organiche viventi (il gruppo, la comunità, la collettività) che possiedono valori e fini propri e alle quali il singolo deve sacrificare sé stesso. Se tali concetti non esistono come entità autonome, l’unico sottoinsieme che li approssima – rimanendo però concettualmente distinto – è la somma dei “beni” o degli interessi dei singoli individui che fanno parte dell’aggregato sociale considerato. «Le persone parlano di “interesse pubblico”. Ma cos'è l'interesse pubblico? A rigore, non esiste. Esiste solo l’interesse di ogni singolo essere umano. Ci sono interessi che molte o tutte le persone condividono, ma si tratta pur sempre di interessi individuali. Quando i politici dicono che qualcosa è “di interesse pubblico”, di solito intendono dire che serve gli interessi di alcune persone ma va contro gli interessi di altre […]. Come esistono solo diritti individuali, così esistono solo interessi individuali»[[93]](#footnote-93).

Un esito di tale concezione è contenuto nella tanto celebrata frase di John F. Kennedy: “Non chiederti che cosa il tuo paese può fare per te, chiediti cosa puoi fare tu per il tuo paese”; nella quale l’apparentemente nobile richiamo al solidarismo e all’altruismo sottende una visione collettivistica e sottilmente autoritaria.

2) A proposito del debito pubblico, si considera l’intero Paese nel suo complesso e si dice che “noi siamo indebitati con noi stessi”, obliterando qualsiasi linea di demarcazione tra soggetti, pubblici e privati. Ma per ciascun individuo fa differenza se fa parte dei “noi” o se fa parte dei “noi stessi”. Questa distorsione deriva a sua volta da una mistificazione, riassumibile nella frase, molto diffusa, “lo Stato siamo noi”; in cui viene confuso l’apparato statale con la società civile.

3) Il mercato è definito “impersonale”, un meccanismo che sfuggirebbe al controllo degli individui, dunque qualcosa di esistente *oltre* gli individui; ma esso è un’etichetta per indicare la rete di interazioni volontarie fra gli individui che scambiano beni e servizi.

4) Quando, in relazione per esempio a un reato commesso da un individuo, si sostiene, con intenti solidaristici e umanitari, che “la colpa è della società”, sul piano logico non si fa che affermare che tutti sono colpevoli, *tranne* chi ha commesso il reato; il che è un’evidente assurdità. Viene travolto il principio di responsabilità individuale (A.W. Green). È simile l’attribuzione della colpa “a tutti gli uomini” quando viene uccisa una donna, sulla base di una presunta cultura patriarcale e/o maschilista che pervaderebbe automaticamente qualsiasi uomo, trasformandolo in un potenziale assassino.

5) Il razzismo è un’espressione di collettivismo: attribuisce automaticamente i medesimi standard intellettuali e/o caratteriali a tutte le persone accomunate da un tratto fisico visibile, prevalentemente il colore della pelle; conferendo di conseguenza un rilievo morale, sociale o politico alla discendenza genetica dell’uomo. Tuttavia soffre della medesima distorsione anche l’istanza opposta, l’anti-razzismo basato sulle quote, che prescinde dai meriti e dalle circostanze individuali per assegnare privilegi in base all’appartenenza a un gruppo razziale (o etnico o di genere o relativo all’orientamento sessuale)[[94]](#footnote-94).

6) Le rappresaglie tra clan criminali: si uccide un familiare del clan nemico indipendentemente dalle sue colpe e responsabilità. Il tribalismo è un’espressione di collettivismo[[95]](#footnote-95).

7) Rousseau: la “volontà generale” si pone come fonte unica della moralità, pubblica e privata; esprime la regola del giusto e dell’ingiusto; reclama identità assoluta di interessi. La sua istituzionalizzazione, come previsto dallo stesso filosofo ginevrino, comporta la cancellazione del concetto stesso di minoranza. L’opinione difforme non può essere altro che un errore, da riconoscere immediatamente per riconfluire il più presto possibile nell’“io comune”.

Hegel: lo Spirito, l’Uomo-Dio, è inteso come specie umana collettiva, non come singoli individui. L’“astuzia della ragione”: gli individui agiscono come agenti inconsci dello spirito del mondo. Lo Stato hegeliano è un organismo vivente, un tutto superiore alla semplice somma delle sue parti. È lo Stato a fondare gli individui, non viceversa. Lo Stato di Hegel, in quanto manifestazione dello spirito del mondo, è legittimato a monopolizzare gli aspetti etici della società.

Marx: la classe determina i comportamenti e i valori dei suoi componenti; la storia è determinata dal conflitto fra entità collettive, le classi. Inoltre, nella realizzazione del comunismo M. vede l’apoteosi della specie collettiva, l’umanità come un nuovo super-essere, in cui gli individui hanno significato solo come parti trascurabili di un organismo collettivo.

Secondo alcune religioni, la Divina provvidenza agisce attraverso la storia.

8) L’analisi macroeconomica: i grandi aggregati nascondono le interazioni complesse che avvengono al loro interno e con altri aggregati, e la semplificazione diventa una fallacia teorica: ad esempio, il consumo non dipende solo dal reddito passato, ma anche dal reddito futuro previsto, dalla fase del ciclo in corso, dai prezzi dei prodotti, dai guadagni e dalle perdite in conto capitale e così via, fattori che incidono in maniera diversa su individui diversi. La Scuola Austriaca è microeconomica per eccellenza.

In generale, l’utilizzazione di categorie culturali che comportano l’affiliazione forzosa degli individui a entità trascendentali (cioè concettualmente astratte), così come la costruzione di identità artificiose fondate sul sangue, sulla razza o sull’etnia, travalicano quasi sempre nel collettivismo politico ed etico, distruggendo l’autonomia e la libertà dell’individuo. Il piano *descrittivo* slitta naturalmente, anche inconsapevolmente, verso quello *normativo*. Se l’entità collettiva ha una specifica volontà, scopi e obiettivi propri, da questo riconoscimento alla normativizzazione il passo è breve. L’individuazione di una volontà unica da parte del soggetto collettivo comporta infatti la negazione implicita del fatto che gli individui hanno scopi, idee, valori, gusti, interessi, bisogni diversi. E se il bene supremo è la gloria di questa collettività allora il benessere delle persone che la compongono vi può essere sacrificato[[96]](#footnote-96). Va precisato che non c’è una confluenza necessaria dell’individualismo metodologico nell’individualismo deontologico (solo gli individui hanno valore, i corpi sociali valgono se, e in quanto, tutelino gli individui), cioè non vi è commistione tra momento descrittivo e momento valutativo; sebbene i sostenitori dell’individualismo metodologico di scuola Austriaca aderiscano anche all’individualismo politico.

Come accennato in precedenza, l’individualismo metodologico non ha niente a che vedere con l’“atomismo” sociale, secondo il quale ogni individuo sarebbe un’entità isolata, che non influenza – e non è influenzata da – gli altri[[97]](#footnote-97), e che non coopera con gli altri. Niente di più erroneo: l’individualismo metodologico è perfettamente compatibile con la elementare considerazione che le persone si influenzano reciprocamente nelle idee, nei valori, nei gusti, negli obiettivi; hanno relazioni fra di loro, vivono insieme, lavorano in *équipe*, e la cooperazione volontaria è un’importante strumento ai fini del benessere umano[[98]](#footnote-98). La divisione del lavoro, e lo scambio che ne consegue, è un processo che si è sviluppato sin dagli albori della storia umana. La specializzazione, effetto della divisione del lavoro orizzontale e verticale, è vantaggiosa per tutti, in termini di efficienza (maggiore produttività) e di qualità. La divisione del lavoro implica lo scambio, condizione necessaria per il soddisfacimento dei propri bisogni. Come è noto dal teorema fondamentale dello scambio volontario, un atto di scambio tra due o più soggetti ha luogo solo se esso migliora la posizione di benessere di ciascun partecipante. La condizione atomistica è invece quella di individui completamente autosufficienti, “monadi senza porte né finestre”, che non hanno alcuna relazione di scambio fra loro. Tale condizione, non solo non è auspicata dagli individualisti metodologici, ma non si capisce come potrebbe realizzarsi nelle complesse società moderne. Essa comporterebbe una qualità della vita pessima, insostenibile per la maggior parte degli individui: ciascuno dovrebbe autoprodurre tutti i beni e i servizi necessari per la propria sussistenza, con un inevitabile ritorno a uno stato primitivo, nel tenore di vita e nel benessere generale. Nessun liberale ha mai teorizzato un simile assetto economico-sociale, incoraggiando la mistica dell’isola deserta[[99]](#footnote-99).

# Bibliografia essenziale

Menger, Carl, *Principî fondamentali di economia* (1871), Rubbettino, Soveria Mannelli (Cz), 2001.

- *Sul metodo delle scienze sociali* (1883), Liberilibri, Macerata, 1996.

Mises, Ludwig von, *L’azione umana* (1949), Utet, Torino, 1959.

Rothbard, Murray N., [*Man, Economy and State*](http://rothbard.altervista.org/books/man-economy-and-state.pdf) with Power and Market (1962, 1970), L. von Mises Institute, Auburn, 2004.

*-* [*In Defense of “Extreme Apriorism”*](http://rothbard.altervista.org/essays/extreme-apriorism.pdf), in “Southern Economic Journal”, gennaio 1957, pp. 314-320.
- [*Praxeology: The Methodology of Austrian Economics*](http://rothbard.altervista.org/essays/praxeology-methodology.pdf), in E.G. Dolan (a cura di), The Foundations of Modern Austrian Economics, Sheed and Ward, Kansas City, 1976, pp. 19-39; ristampato in The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 58-77.

Cubeddu, Raimondo, *Tra Scuola Austriaca e Popper*, ESI, Napoli, 1996.

Antiseri, Dario (a cura di), *Epistemologia dell’economia nel “marginalismo” austriaco*, Rubbettino, Soveria Mannelli, 2005.

1. La denominazione in realtà fu coniata dalla Scuola storica tedesca, avversaria di Menger, e aveva un’intonazione sprezzante, alludendo a una dimensione “provinciale”, in contrapposizione con la cosmopolita Berlino. Secondo la Scuola storica, guidata da Wilhelm Roscher e successivamente da Gustav Schmoller, la scienza economica è simile alla storia, in quanto si occupa di eventi unici; le leggi economiche possono cambiare nelle varie fasi della storia; è necessario raccogliere quanti più dati possibile e procedere per induzione. Una tale ipotesi esclude quindi la possibilità di stabilire leggi economiche generali indipendenti dal tempo e dallo spazio. [↑](#footnote-ref-1)
2. Nonché Fritz Machlup e Gottfried Haberler, che però negli anni Quaranta si orienteranno verso il keynesismo, sebbene in versione moderata. Nell’*Appendice 1* a questo saggio vengono sinteticamente indicati i contributi dei singoli autori alla teoria. [↑](#footnote-ref-2)
3. I classici inglesi credevano, come Menger, alla possibilità di leggi economiche generali, ma, a parere dell’austriaco, sbagliavano nel cercarle attraverso i dati statistici, illudendosi di individuare relazioni quantitative stabili. [↑](#footnote-ref-3)
4. E, relativamente al principio dell’utilità marginale, contemporaneamente e in maniera indipendente anche da William Stanley Jevons in Inghilterra e da Léon Walras a Losanna; sebbene Jevons e Walras ritenessero che l’utilità fosse una *quantità* di soddisfazione che potesse essere sommata e comparata fra individui diversi, mentre Menger la considerava l’esito di un giudizio soggettivo classificabile solo ordinalmente. La soluzione e la visione economica di Jevons sono frammentarie e incomplete; egli inoltre si trova a combattere contro l’enorme prestigio che l’economia ricardiana era riuscita ad accumulare nel contesto intellettuale inglese, e dunque ha poca influenza e attrae un numero esiguo di seguaci. Anche il sistema di Walras, poco realistico nella sua formalizzazione di un ‘equilibrio generale’ privo di incertezza e della nozione di causa ed effetto, ha inizialmente poca influenza, salvo essere ripreso qualche anno dopo, per diventare la base delle fallacie della teoria microeconomica. Dei tre neoclassici, dunque, è Menger colui che formula la visione più completa e le soluzioni più rilevanti. [↑](#footnote-ref-4)
5. Ciò è molto frequente nei manuali universitari e in numerosi lavori di livello accademico. In realtà le differenze fra le due metodologie sono numerose e profonde. Alcuni esempi delle assunzioni fatte dalla teoria neoclassica e respinte dagli Austriaci sono: l’esistenza di un equilibrio di lungo periodo; l’ipotesi di conoscenza perfetta; il significato e l’utilizzazione delle curve di indifferenza; la misurazione cardinale dell’utilità; il carattere “continuo” implicito nel ricorso alle curve; l’esistenza di “beni pubblici”. Si veda P. Vernaglione, [*Austriaci e Neoclassici*](http://rothbard.altervista.org/teoria/austriaci-vs-neoclassici.doc), in Rothbardiana, <https://www.rothbard.it/teoria/austriaci-vs-neoclassici.doc>, 31 luglio 2009. [↑](#footnote-ref-5)
6. Secondo Rothbard, antenati degli Austriaci possono essere considerati gli Scolastici spagnoli del Cinquecento e gli economisti italiani (Galiani, Genovesi) e francesi (Condillac, Turgot) del Settecento. M.N. Rothbard, New Light on the Prehistory of the Austrian School, in E.G. Dolan (a cura di), The Foundations of Modern Austrian Economics, Sheed and Ward, Kansas City, 1976, pp. 52-74; ristampato in The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 173-194. [↑](#footnote-ref-6)
7. Per un approfondimento delle differenze interne alla scuola v. P. Vernaglione, *La Scuola Austriaca: differenze interne*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/teoria/differenze-interne.doc, 31 luglio 2009. [↑](#footnote-ref-7)
8. La prasseologia è stata sviluppata soprattutto da Mises. Il termine, da lui utilizzato, fu coniato nel 1890 da Alfred Espinas ne *Les origins de la technologie*. Prasseologi *ante litteram* possono essere considerati J-B. Say, J.E. Cairnes, N.W. Senior, John S. Mill, C. Menger, E. Böhm-Bawerk e L. Robbins. [↑](#footnote-ref-8)
9. Scienza, in quanto si possono ricavare leggi. Le scienze sociali, che, oltre all’economia, sono la psicologia, la sociologia e l’antropologia, hanno a che fare con azioni volte a uno scopo, cioè con azioni di esseri umani (e con le interazioni fra tali azioni). Le scienze naturali – fisica, chimica, biologia, astronomia e meteorologia - invece si occupano di comportamenti meccanici. Come si vedrà, affinché una disciplina sia catalogabile fra le scienze non è necessario che si fondi su esperimenti di laboratorio. La prasseologia dunque è una disciplina descrittiva, non normativa: non discute dei fini, non dice che cosa gli individui *dovrebbero* scegliere. [↑](#footnote-ref-9)
10. O sezioni di singole discipline sociali come l’esame dell’azione violenta o l’analisi del voto. [↑](#footnote-ref-10)
11. Inoltre il linguaggio, come si vedrà più avanti (§ 7), non può che essere quello verbale, non in forma matematica. [↑](#footnote-ref-11)
12. Solo gli esseri umani scelgono, perché essi soli in natura possiedono la coscienza razionale; le pietre, le molecole o i pianeti non possono scegliere il loro corso di azioni. I movimenti delle persone non determinati da intenzionalità (il battito del cuore, lo sbattere degli occhi, i movimenti nel sonno) non sono *azioni* ma *comportamenti* (*behavior*). Mises prende da Max Weber la nozione di intenzionalità (*purposefulness*). [↑](#footnote-ref-12)
13. Dunque la prasseologia è *formale* nel senso che non si interessa del contenuto delle varie azioni e dei fini che le originano: infatti, il problema del *come* conseguire i fini spetta alla Tecnologia; il problema del *come* e *perché* le persone adottano determinati fini appartiene alla Psicologia; il problema di *quali* fini (valori) dovrebbero essere adottati spetta all’Etica; e la questione dei mezzi usati in passato per raggiungere determinati fini e le loro conseguenze appartiene alla Storia. La prasseologia e l’economia assumono le preferenze e gli obiettivi degli individui come “dati”, focalizzandosi sulle azioni che da quelle preferenze e da quegli obiettivi derivano. Inoltre l’assioma dell’azione non dice che le azioni degli individui sono sempre e per definizione razionali (o che non siano condizionate dall’ambiente in cui si vive o dall’ereditarietà): gli individui possono porsi dei fini assolutamente irrazionali (secondo una valutazione di maggioranza) o usare mezzi non corretti per i fini che hanno scelto; l’assioma dell’azione non è assolutamente confutato da tali circostanze. Infine, per “azione” non si deve intendere solo un “fare”, ma anche un astenersi dal fare; una non-azione concreta rientra nell’assioma: infatti, una persona che per ipotesi decidesse di non compiere alcuna azione, di restare immobile fino alla inevitabile morte, sta compiendo una scelta (azione) che ha un fine definito, che cambia il corso degli eventi. M.N. Rothbard, Praxeology: The Methodology of Austrian Economics, in E.G. Dolan (a cura di), The Foundations of Modern Austrian Economics, Sheed and Ward, Kansas City, 1976, pp. 19-39; ristampato in The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 58-77, in particolare p. 70. [↑](#footnote-ref-13)
14. Un altro esempio di essa è la frase “Io non esisto”. Posso dire una frase del genere solo se esisto. Va precisato che non tutte le verità a priori hanno tale natura: ad esempio, non lo è l’affermazione “2+2=5”, perché il formularla non mostra automaticamente che 2+2=4. [↑](#footnote-ref-14)
15. Per Mises, in accordo con Kant, l’assioma dell’azione è una legge del pensiero, mentre per Rothbard, che fa riferimento ad Aristotele e San Tommaso, è una legge di realtà. Cfr. P. Vernaglione, *La Scuola Austriaca: differenze interne*, cit., pp. 14-16. [↑](#footnote-ref-15)
16. L’utilità (felicità, soddisfazione, benessere) va intesa in termini formali, non psicologici e fisiologici di tipo benthamiano (come astratta grandezza psichica misurabile); è cioè definita in relazione agli scopi soggettivi dell’agente. Inoltre, opera il principio della *inconfrontabilità interpersonale dell’utilità*: l’utilità goduta dagli individui non può essere misurata in maniera oggettiva, cioè da osservatori esterni, e confrontata con quella di altri. Un giudizio di valore può essere collocato in un ordine di preferenze (individuale: “preferisco A a B e preferisco B a C”), e dunque può essere definito dai numeri ordinali (primo, secondo, terzo…), non dai numeri cardinali. Non esiste alcuna ‘unità di utilità’ (*util*), del tipo “un etto di burro fornisce utilità 4” (e ciò vale anche per la valutazione interna di un singolo individuo). Dal che segue che nella scala di tipo ordinale non può essere definita alcuna “distanza” fra un livello e il successivo (ad esempio, fra la prima preferenza e la seconda); e dunque non può essere definita alcuna funzione di utilità matematica da massimizzare (e tanto meno una funzione di utilità ‘sociale’, cioè aggregata). Inoltre da tale principio consegue che il possesso di un determinato reddito non è un indicatore dell’utilità, e dunque del valore (e, per estensione, il Pil non è una misura del valore o dell’utilità aggregata): per esempio, se Paolo possiede un reddito di €4000 e Franco di €1500, non possiamo concludere che Paolo consegue un’utilità superiore a quella di Franco, perché non possiamo sapere se i desideri e i bisogni di Paolo vengono soddisfatti con i (beni e servizi acquistabili o acquistati con i) 4000 euro meglio dei desideri e dei bisogni che Franco soddisfa con i (beni e servizi acquistabili o acquistati con i) 1500 euro; cioè se la soddisfazione (utilità) conseguita da Paolo è superiore, uguale o inferiore a quella conseguita da Franco. C’è un solo caso in cui la prasseologia può dire con certezza qualcosa sull’utilità collettiva, ed è quando l’“incremento dell’utilità sociale” è definita in termini paretiani, cioè come situazione in cui una o più persone aumentano la loro utilità e nessuno la vede ridotta, perchè in tal caso non c’è bisogno di misurazione e comparazione. Infine, nell’ottica prasseologica, l’utilità da prendere in considerazione è quella deducibile dal comportamento concreto dei partecipanti allo scambio, non quella ipotetica derivante dai sentimenti che possono essere suscitati in una persona dalla valutazione di scambi altrui o di assetti sociali generali: ad esempio, «l’“invidia” [per il successo degli altri] di una persona, non incorporata in un’azione, dal punto di vista prasseologico diventa una vuota chiacchiera. […] Non possiamo dimostrare che cosa prova per gli scambi fatti dagli *altri*, a meno che egli non commetta un atto invasivo. Anche se pubblica un pamphlet che condanna questi scambi, non abbiamo alcuna prova certa che questo non sia uno scherzo o una bugia intenzionale». M.N. Rothbard, *Power and Market*, Institute for Human Studies, Menlo Park, CA, 1970, pp. 22-23. [↑](#footnote-ref-16)
17. La prasseologia non può fornire giudizi etici, dato che, come detto sopra, tratta solo del fatto *formale* che gli uomini agiscono, non del *contenuto* delle loro azioni. Per M.N. Rothbard non si può sostenere la superiorità di alcun assetto economico, anche di libero mercato, o di qualsiasi misura, senza introdurre prima un sistema etico. Rothbard considera innanzi tutto l’“ottimo paretiano”, sostenuto per dimostrare la superiorità in termini di utilità di un assetto di libero mercato. Utilizzando il criterio delle “preferenze dimostrate”, se ogni attore agisce per perseguire gli obiettivi a cui attribuisce il più alto valore, se cerca cioè di massimizzare la propria utilità, ogni scambio volontario deve accrescere il benessere dei soggetti coinvolti (almeno *ex ante*), e non riduce il benessere di altri; l’assetto che ne consegue è pareto-ottimale (viceversa, qualunque intervento esterno che interferisca sulla libera utilizzazione dei propri beni e sul volontario trasferimento dei titoli di proprietà privata, come avviene nel caso dell’intervento statale, distorce e vincola le scelte degli individui, e quindi riduce necessariamente il benessere dei soggetti colpiti, e, per somma, il benessere collettivo). Dal semplice fatto dello scambio si conclude che esso sia una cosa “buona”. Tuttavia potrebbero esistere individui, non coinvolti nello scambio, che invidiano il fatto che i due scambianti stiano meglio, dunque lo scambio indurrebbe in loro una diminuzione di utilità. Di conseguenza non si può dire con certezza che “tutti stanno meglio”; se anche uno solo sta peggio, poiché non sono possibili i confronti interpersonali di utilità, cioè fare calcoli sulle utilità e disutilità provocate ai vari individui da ciascuna misura economica, non si può sapere se l’utilità complessiva è aumentata o diminuita. Chi afferma che quello scambio è “buono” deve prima dimostrare che l’invidia è “male”; dunque ha bisogno di una teoria etica, che non può ricavare dall’economia. In conclusione, anche l’ottimo paretiano rappresenta un inserimento surrettizio di giudizi di valore nel ragionamento economico. In secondo luogo, uno scambio volontario è uno scambio di titoli di proprietà, dunque presuppone l’adozione di un altro principio etico, la legittimità della proprietà privata. M.N. Rothbard, Value Implications of Economic Theory, in «The American Economist», primavera 1973, pp. 35-39; ristampato in The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 255-265.

Rothbard precisa che un sistema di libero mercato determina una *ricchezza* complessiva maggiore rispetto ad assetti alternativi (verità ricavabile dalla prasseologia), non un’*utilità* maggiore. Come illustrato sopra, non è detto che l’abbondanza sia l’obiettivo (il valore) di tutti i componenti della società: vi potrebbe essere un asceta che preferisce la scarsità, o un invidioso che trae benessere da un egalitarismo estremo e così via. Poiché, di nuovo, non sono possibili le comparazioni di utilità, non si può sapere se, in seguito a un provvedimento specifico, l’utilità complessiva sia aumentata o diminuita.

Alcuni autori (J.M. Buchanan e altri) hanno fatto ricorso al principio di Unanimità come criterio che garantirebbe avalutatività: se tutti concordano con una data politica, l’economista la può sostenere con la certezza di non ricorrere a giudizi di valore. Tuttavia, obietta Rothbard, l’assunzione implicita di tale principio è che tutti i titoli di proprietà esistenti siano giusti. Dunque, l’economista non sarebbe *value-free*, bensì sarebbe coinvolto in un giudizio di valore; in particolare, sta sostenendo lo *status quo*: infatti l’esigenza dell’unanimità rende difficilmente possibile che qualunque azione sia intrapresa, anche un’azione di rettifica di un’aggressione avvenuta in precedenza. M.N. Rothbard, Praxeology, Value Judgments, and Public Policy, in E.G. Dolan (a cura di), The Foundations of Modern Austrian Economics, Sheed and Ward, Kansas City, 1976, pp. 89-111; ristampato in The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 78-99.

H-H. Hoppe invece si spinge più avanti, asserendo un legame fra economia politica e filosofia politica, dunque fra elemento descrittivo ed elemento normativo. Tale collegamento è rappresentato dal concetto di proprietà privata. Tutto dipende dal fatto che le risorse sono scarse: per evitare conflitti è necessario assegnare diritti di proprietà – cioè diritti di controllo esclusivo – sui beni. È necessario cioè che qualunque risorsa scarsa sia proprietà privata di qualcuno. Il concetto di proprietà emerge quindi con chiarezza in termini funzionali: la proprietà è un concetto *normativo*, cioè nascente dalla stipulazione di regole di condotta (norme) relative alle risorse scarse, così da consentire un’interazione sociale non conflittuale. Da ciò si evidenzia come il problema della scarsità intrecci filosofia politica ed economia politica molto più di quanto i filosofi e gli epistemologi siano stati in grado di riconoscere. [↑](#footnote-ref-17)
18. La psicologia indugia sulle differenze fra bisogni “reali” o “indotti” o “artificiali”; tutto ciò non interessa alla prasseologia: contano solo le scale di valori dei singoli individui. [↑](#footnote-ref-18)
19. R.P. Murphy, *Lessons for the Young Economist*, Mises Institute, Auburn (Al), 2010, p. 7. [↑](#footnote-ref-19)
20. *Ex ante* perché l’agente non può conoscere il futuro e quindi sapere con certezza che la scelta fatta gli ha apportato l’utilità che si aspettava, cioè non può conoscere in anticipo l’utilità *ex post*. Sono le convinzioni e credenze a guidare le decisioni e le azioni degli individui. Questo aspetto di per sé sul piano teoretico non attenua la superiorità della libera scelta individuale operata nel mercato e non apre la strada all’intervento statale di tipo paternalistico. Infatti l’individuo, se sbaglia, successivamente può correggere il suo comportamento (ed è incentivato a farlo, dal momento che sopporta direttamente il costo dell’errore), conseguendo rapidamente anche l’aumento di utilità *ex post*; lo Stato invece non può possedere tutte le informazioni sulle preferenze (i costi opportunità) individuali. Inoltre lo Stato, intervenendo, sicuramente riduce l’utilità *ex ante* di qualcuno.

Questo concetto di “preferenze dimostrate” è diverso dalle “preferenze rivelate” di Samuelson, basate sulla premessa che la scala di preferenze di ogni persona rimane costante nel tempo per sempre; dunque Samuelson usa un criterio psicologico; le preferenze hanno un’esistenza indipendente dalle concrete azioni. Per Rothbard invece si può dire solo qual è la preferenza di una persona *in quel dato momento* in cui agisce.

Le preferenze “genuine”, significative ai fini della teoria economica sono quelle che si trasformano in azioni. Dunque se ad esempio una persona ha desiderio di un gelato, ma non ha con sé i soldi per acquistarlo, questa preferenza non è significativa, è solo un desiderio interno, come ve ne possono essere centinaia (andare sulla luna, giocare in serie A, essere miliardario ecc.), ma è un desiderio che non è mostrato all’esterno, appunto non è “dimostrato”. [↑](#footnote-ref-20)
21. Non solo non si possono paragonare, sulla base di un criterio oggettivo e scientifico, i fini tra di loro, ma nemmeno lo stesso fine per due individui diversi, né lo stesso fine per lo stesso individuo in due tempi diversi. [↑](#footnote-ref-21)
22. Crusoe non ha bisogno di correre più piano per risparmiare ossigeno; e, per far cadere una noce di cocco con un bastone, può sempre contare sulla legge di gravità, non è costretto a realizzare alcun *trade-off* relativamente ad essa. Detto in altro modo, non si trova nella condizione di poter conseguire un maggior numero di obiettivi disponendo di “più ossigeno” o “più gravità”. I beni non economici non sono oggetto di azione. Oppure sono *guide* per l’azione, come ad esempio beni non-scarsi come le idee espresse da una persona (o la musica prodotta, o un *file* sul web ecc.) appena diventano pubbliche. Esse infatti sono *replicabili*, nel senso che sono copiabili e condivisibili all’infinito: possono essere appropriate (ascoltate) da altri senza che il proprietario originario di esse ne venga privato, e senza che nessun altro ne venga privato; ciò che non avviene con i beni fisici. [↑](#footnote-ref-22)
23. Dunque il termine “scarsità” in questo contesto non ha il significato usuale di “penuria”: anche un bene disponibile in quantità enormi è “scarso”, in quanto non infinito. Inoltre la scarsità non è una caratteristica esclusiva dei beni tangibili o percepibili con i sensi: per esempio, anche le onde radio sono beni scarsi, nonostante non siano tangibili e percepibili con i sensi. [↑](#footnote-ref-23)
24. Le acquisizioni fatte finora consentono di comprendere la definizione di Economia proposta da Robbins: scienza che studia il comportamento umano come una relazione fra scopi e mezzi scarsi applicabili ad usi alternativi. Il *Saggio sulla natura e il significato della scienza economica* (1932) di Lionel Robbins fu ritenuto per molti anni, in Inghilterra e negli Stati Uniti, un rilevante lavoro sulla metodologia della scienza economica. Robbins riconobbe i suoi “speciali debiti” a Mises, che aveva cominciato a occuparsi di epistemologia verso la fine degli anni Venti del Novecento. Tuttavia, l’importanza data da Robbins all’economia come studio dell’allocazione di risorse limitate per il raggiungimento di scopi alternativi è una prasseologia molto semplificata, che fa acqua da tutte le parti. Sono assenti tutte le più profonde analisi di Mises sulla natura del metodo deduttivo e le differenze fra teoria economica e storia. Questa insufficienza potrebbe rappresentare il motivo per cui il lavoro di Robbins non sia riuscito a contrastare la crescente influenza del positivismo nella teoria economica. Cfr. M.N. Rothbard, *I contributi fondamentali di Ludwig von Mises*, Rubbettino-Facco, Soveria Mannelli (Cz), p. 91. [↑](#footnote-ref-24)
25. Il costo che si sopporta nel prendere una decisione, dunque, è sempre *ex ante*; appena la decisione è presa e la scelta è concretamente esercitata, cioè appena la risorsa è impiegata, il costo scompare, diventa un costo storico, passato definitivamente e per sempre. [↑](#footnote-ref-25)
26. Supponiamo che Jones e Smith debbano calcolare il costo opportunità dell’ipotesi, che stanno valutando, di coltivare grano su un identico terreno. Per Jones il rendimento per ettaro della migliore alternativa al grano, il mais, è pari a 30 euro; Smith è più ottimista e stima un rendimento del mais di 50 euro per ettaro. Dunque il costo opportunità del produrre grano per Jones è 30 euro mentre per Smith 50 euro, nonostante il costo (monetario) dell’affitto della terra e il rendimento del grano siano identici per entrambi. È possibile che Smith decida di coltivare mais, perché la sua previsione rappresenta un rendimento del mais superiore a quello del grano. A parità di costi monetari del terreno e di rendimenti del grano, è stato il diverso costo-opportunità a suggerire a Smith una scelta imprenditoriale diversa da quella di Jones. [↑](#footnote-ref-26)
27. Un imprenditore può volutamente accettare un profitto monetario più basso per godere di un profitto psichico più alto; per esempio vendendo agli amici alcune unità del bene ad un prezzo più basso. [↑](#footnote-ref-27)
28. Il concetto di efficienza diventa ancora più intrattabile a livello collettivo e di politiche statali: infatti, i fini degli individui differiscono e sono in conflitto reciproco e non c’è un criterio per sapere quali fini devono essere privilegiati e quali sacrificati a seguito delle politiche. Ripiegare sulla massimizzazione del Pil come succedaneo del tenore di vita non risolve il problema, perché, di nuovo, la mancanza di conoscenza perfetta non consente di sapere quale combinazione di mezzi massimizza il pil *in assoluto*. M. Rothbard, *The Myth of Efficiency*, in M.J. Rizzo (a cura di), *Time, Uncertainty, and Disequilibrium*, Lexington Books, Lexington, Mass., 1979, pp. 90-95; ristampato in *The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School*, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 266-273. [↑](#footnote-ref-28)
29. Rischio e incertezza sono concetti diversi: nelle situazioni di rischio le probabilità sono note agli agenti, nelle situazioni di incertezza no. Il rischio consente una valutazione probabilistica perché ha a che fare prevalentemente con situazioni del mondo naturale (es. il lancio della moneta, con relativa probabilità del 50%); l’incertezza no perché riguarda l’azione umana, che è unica, storicamente irripetibile (la probabilità di riuscita di un matrimonio dipende dalle azioni del soggetto coinvolto). La frequenza con cui un evento umano è capitato nel passato non produce sicurezze sul futuro. Il rischio è assicurabile, l’incertezza no. [↑](#footnote-ref-29)
30. La teoria neoclassica ha posto la premessa irrealistica della perfetta conoscenza da parte di tutti gli operatori economici, consumatori, produttori, imprese. Dunque le domande, le offerte, i costi, i prezzi, i prodotti, le tecnologie, i mercati sarebbero completamente noti a tutti. La Scuola delle aspettative razionali ha estremizzato tale tesi asserendo che il mercato possiede la conoscenza delle suddette informazioni non solo relativamente al presente, ma anche al futuro. [↑](#footnote-ref-30)
31. Barry Smith sostiene invece che tutti questi concetti, e altri (causazione, soddisfazione, insoddisfazione, ragione, valutazione, anticipazione, mezzi, fini, utilizzazione, tempo, scarsità, opportunità, scelta, incertezza, aspettativa) non si possono considerare una derivazione logica del concetto di azione; cioè non si può simultaneamente e senza circolarità ridurre ognuno di essi al concetto di azione. Secondo l’autore l’economia Austriaca, come altre discipline a priori, utilizza una molteplicità di concetti connessi insieme non con un criterio gerarchico, ma come una rete di connessioni reciproche il cui ordine non è stato stabilito in anticipo. [↑](#footnote-ref-31)
32. Per quanto riguarda il rifiuto da parte della scuola Austriaca del metodo delle scienze naturali applicato all’economia, e in generale per un esame più approfondito della disputa metodologica fra Austriaci e altre scuole teoriche v. P. Vernaglione, *Gli Austriaci e le altre scuole: differenze epistemologiche*, in Rothbardiana, <https://www.rothbard.it/teoria/differenze-epistemologiche.doc>, 31 luglio 2009. [↑](#footnote-ref-32)
33. Autori che applicano il metodo individualistico ma non accolgono alcune conclusioni della scuola Austriaca ritengono che nelle scienze sociali non si abbia a che fare con “leggi” ma con regolarità empiriche, storicamente situate. Cfr. A. Panebianco, *L’automa e lo spirito. Azioni individuali, istituzioni, imprese collettive*, il Mulino, Bologna, 2009. [↑](#footnote-ref-33)
34. La teoria dei prezzi e del valore è il contributo più importante della Scuola Austriaca. [↑](#footnote-ref-34)
35. Secondo la codificazione del positivismo logico, le proposizioni possono essere o analitiche o sintetiche (a posteriori). Proposizioni *analitiche*: il contenuto del predicato è già presente nel soggetto, sicché può essere derivato da questo per mera analisi: ad esempio, “il corpo è esteso”; non possiamo pensare un corpo (soggetto) senza pensarlo esteso (predicato), l’estensione è una proprietà che appartiene necessariamente al corpo; oppure “i celibi sono uomini non sposati”, o “le nubili sono donne”. Dunque le proposizioni analitiche sono vere per definizione e non hanno applicazione al mondo reale. In un significato più esteso, le proposizioni analitiche sono quelle che riguardano l’uso dei simboli convenzionalmente introdotti e le loro regole di trasformazione. Sono le proposizioni della logica formale, che è sufficiente per stabilire se sono vere o no.

Proposizioni *sintetiche a posteriori*: sono proposizioni ipotetiche empiriche, che necessitano dell’esperienza, dei dati statistici per essere convalidate; esempi: i bambini preferiscono McDonald’s a Burger King; i tedeschi preferiscono la Spagna alla Grecia per le vacanze; i giapponesi risparmiano un quarto di quanto guadagnano; gli elefanti sono pesanti. Tali relazioni sono contingenti, non *necessarie* come le prime.

Proposizioni *sintetiche a priori*: dicono delle verità sulla realtà, ma in maniera universale, non contingente; possiedono due caratteristiche: 1) sono ricavate partendo da assiomi autoevidenti nel senso che non possono essere negati senza cadere in contraddizione, cioè senza ammettere implicitamente la loro veridicità (es. il negare l’assioma dell’azione è a sua volta un’azione); 2) non derivano dall’osservazione ma dalla riflessione. A differenza delle proposizioni analitiche, il contenuto del predicato non è già presente nel soggetto.

Esempi di proposizioni sintetiche a priori:

1) l’assioma fondamentale dell’azione e tutte le leggi economiche ricavate sopra con il metodo deduttivo. Nessun appello all’empirismo o ai fatti storici può invalidare la proposizione che gli uomini agiscono per conseguire dei fini che hanno scelto; e che utilizzano la ragione per individuare i mezzi necessari per soddisfare tali desideri.

L’osservazione empirica a posteriori non basta, perché attraverso essa noi vedremmo solo corpi umani che si muovono, ma da ciò non si può indurre l’assioma dell’azione (e le altre conclusioni da esso dedotte: che l’individuo che vediamo agire punta all’obiettivo che per lui ha il massimo valore, che nel fare ciò sopporta dei costi ecc.); per sapere il significato di un’azione concreta bisogna prima conoscere che cosa un’azione è in astratto. Al tempo stesso per pervenire all’assioma dell’azione la logica delle proposizioni analitiche non è sufficiente: infatti non esiste una premessa o un set di premesse di partenza dalle quali il concetto di azione può essere dedotto; ogni analisi logica dell’azione già presuppone la sua esistenza. Invece le altre verità prasseologiche sono dedotte logicamente dall’assioma dell’azione.

2) le verità della matematica e della geometria: “La radice quadrata di 9 è 3”; “un triangolo ha tre lati”; “la somma degli angoli di un triangolo è pari a 180 gradi”; “il teorema di Pitagora (in un triangolo rettangolo la somma dei quadrati dei cateti è uguale al quadrato dell’ipotenusa, a2 + b2 = c2)”;

“2 x 3 = 6”: la nozione di 6 (predicato) non è contenuta analiticamente, cioè immediatamente, in quella di 2 x 3 (soggetto), cioè per derivare il valore 6 non basta la semplice ispezione dei due fattori 2 e 3 (moltiplicando e moltiplicatore) e la nozione di moltiplicazione, dobbiamo aggiungere il procedimento di calcolo che ci consente di arrivare al risultato. Tuttavia è una proposizione universale e necessaria, perché tutti coloro che calcolano quel prodotto arrivano al medesimo risultato, dunque è impossibile che risulti falsa. E non c’è bisogno dell’esperienza, cioè non c’è bisogno di prendere 2 oggetti, distribuirli a 3 entità e poi contare quanti sono in totale gli oggetti; possiamo conoscere il totale, 6, semplicemente attraverso il pensiero.

Sul piano psicologico queste verità possono essere incerte quando comportano deduzioni più complicate, lunghe catene di ragionamento, tipo il teorema di Pitagora o la radice quadrata di 2.187.441 è 1479, perché per la mente degli individui sono meno immediate. Ma sul piano logico queste affermazioni sono dello stesso tipo delle prime. Negarle comporta una contraddizione interna.

Dire (Caplan) che la probabilità di riconoscere vera la radice quadrata di 2.187.441 è più bassa della probabilità di riconoscere vera l’affermazione che gli elefanti sono pesanti è mal posto, perché ciò che è bassa è la probabilità di trovare persone che possano immediatamente calcolare la radice quadrata di 2.187.441, ma che sia 1479 è una verità indubitabile.

3) “Niente è contemporaneamente di colore verde e di colore rosso sulla sua superficie”. “Ogni cosa invecchia”. “Io ora esisto”. “Se A è parte di B, e B è parte di C, anche A è parte di C”. [↑](#footnote-ref-35)
36. Alfred Marshall scrisse: «primo, usa la matematica piuttosto come un linguaggio stenografico, che come la molla della ricerca; secondo, attieniti alla matematica solo finché giungi ai risultati; terzo, traduci poi i risultati in buona lingua; quarto, illustrali con esempi che abbiano importanza e che riguardino la vita reale; quinto, brucia quindi la matematica; sesto, se il punto quarto non ti riesce, brucia tutto». [↑](#footnote-ref-36)
37. La separatezza fra analisi microeconomica e analisi macroeconomica, introdotta dal keynesismo e perpetuata dalla sintesi keynesiano-neoclassica, con Mises scompare. Mises è il creatore di una peculiare forma di macroeconomia austriaca, fondando i concetti macro su basi micro individualiste. In particolare Mises integra la teoria monetaria, e la teoria del ciclo è stata costruita sulla teoria monetaria. Teoria monetaria e teoria del ciclo sono settori della macroeconomia. Anche la teoria della struttura del capitale di Böhm-Bawerk è al tempo stesso macro e micro.

Tra l’altro, sia il keynesismo, sia il monetarismo, sia la Nuova Macroeconomia classica trascurano nei loro modelli macroeconomici tre elementi: il tempo, la moneta e il capitale. [↑](#footnote-ref-37)
38. M.N. Rothbard, Praxeology: Reply to Mr. Schuller, in “American Economic Review”, dicembre 1951. [↑](#footnote-ref-38)
39. La difficoltà di previsione è ulteriormente aggravata dall’incidenza degli eventi politici o bellici. Nel 1969 l’economista Otto Eckstein realizzò un modello econometrico con 1200 equazioni, che nel 1974 fallì clamorosamente, prevedendo una ripresa; non poteva infatti prevedere la guerra del Kippur, con la conseguente riduzione dell’offerta di petrolio da parte dei paesi arabi, gli elevati incrementi di prezzo del petrolio e la crisi inflazionistica in tutto l’Occidente. [↑](#footnote-ref-39)
40. C. Menger *Principi di economia politica* (1871), Utet, Torino, 1976; nuova ed. *Principî fondamentali di economia* (1871), Rubbettino, Soveria Mannelli (Cz), 2001. [↑](#footnote-ref-40)
41. C. Menger, *Sul metodo delle scienze sociali* (1883), Liberilibri, Macerata, 1996. [↑](#footnote-ref-41)
42. C. Menger, *Geld*, in *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, Jena, 1892; trad. it *Denaro*, Rubbettino, Soveria Mannelli (Cz), 2013. [↑](#footnote-ref-42)
43. F. von Wieser, *Il valore naturale* (1889), in Id. *Opere*, Utet, Torino, 1982. [↑](#footnote-ref-43)
44. Secondo la versione definitiva della teoria dell’*imputazione* austriaca, i prezzi dei beni capitali sono determinati non dal costo di produzione, ma dal valore atteso dei prodotti che essi creano. [↑](#footnote-ref-44)
45. Sul piano metodologico ha le proprie radici nei nominalisti (Occam), anziché, come la maggior parte degli Austriaci, in Aristotele: la fonte ultima è la percezione; qualunque nozione è vera solo se giunge dall’esperienza. Ad esempio, la nozione di Spirito Assoluto di Hegel, proprio perché non può essere conosciuta attraverso questo procedimento, deve essere respinta in quanto priva di significato. Concetti che non possono essere riferiti a qualcosa di percepibile sono veri solo se derivati a loro volta da concetti ricavati da cose percepibili. [↑](#footnote-ref-45)
46. E. Böhm-Bawerk, *Capital and Interest. A Critical History of Economic Theory* (1884), Libertarian Press, South Holland, IL, 1959; *Teoria positiva del capitale* (1889, presentato come secondo volume di *Capital and Interest*), Utet, Torino, 1957. [↑](#footnote-ref-46)
47. E. Böhm-Bawerk, *La conclusione del sistema marxiano* (1896),Etas, Milano, 2002. [↑](#footnote-ref-47)
48. Altri due esponenti sono John Bates Clark e Philip Wicksteed. [↑](#footnote-ref-48)
49. L. von Mises, *L’azione umana* (1949), Utet, Torino, 1959. [↑](#footnote-ref-49)
50. L’utilità di un insieme di unità di un dato bene non è l’integrale delle utilità marginali di una unità di quel bene, ma è soltanto l’utilità marginale di un’unità più ampia. Ad esempio, l’utilità che un cartone di dodici uova apporta a un consumatore non è una “utilità totale” che ha una relazione matematica (integrale) con l’utilità marginale apportata da un uovo; abbiamo solo a che fare con due differenti utilità marginali, in un caso l’utilità marginale di una confezione da 12 uova e nell’altro caso l’utilità marginale di 1 uovo. Questa correzione di Mises è coerente con la metodologia Austriaca volta a concentrarsi sulle azioni reali degli individui, e non su aggregati ricavati meccanicisticamente. [↑](#footnote-ref-50)
51. L. von Mises, *Teoria della moneta e dei mezzi di circolazione* (1912), Esi, Napoli, 1999. [↑](#footnote-ref-51)
52. Per una sintetica rassegna su questo punto v. P. Vernaglione, *La moneta*, in Rothbardiana, <https://www.rothbard.it/teoria/moneta.doc>, 31 maggio 2020, pp. 30-34. [↑](#footnote-ref-52)
53. L. von Mises, *La teoria austriaca del ciclo economico* (1936), IBL, occasional paper nr. 60, 11 ottobre 2008. Per un resoconto sintetico della teoria austriaca del ciclo v. P. Vernaglione, *Ciclo economico*, in Rothbardiana, <https://www.rothbard.it/teoria/ciclo.doc>, 31 luglio 2009. [↑](#footnote-ref-53)
54. L. von Mises, *Il calcolo economico nello Stato socialista* (1920), in AA.VV., *Pianificazione economica collettivistica*, Einaudi, Torino, 1946. [↑](#footnote-ref-54)
55. L. von Mises, *Problemi epistemologici dell’economia* (1933), Armando, Roma, 1988; *Teoria e storia* (1957), Rubbettino, Soveria Mannelli (Cz), 2009. [↑](#footnote-ref-55)
56. F. von Hayek, *Monetary Theory and the Trade Cycle* (1929), Augustus M. Kelley, New York, 1966; *Prezzi e produzione* (1931), Esi, Napoli, 1990. [↑](#footnote-ref-56)
57. F. von Hayek (1941), *The Pure Theory of Capital*, University of Chicago Press, Chicago, 1975. [↑](#footnote-ref-57)
58. La ricostruzione di Hayek-Hicks della teoria dell’equilibrio generale, combinata con l’approccio a equilibrio parziale di Alfred Marshall, diventò dominante nella microeconomia anglo-americana, soppiantando quasi completamente la tradizione realista-causale di Wicksteed, Fetter, Clark e Davenport. [↑](#footnote-ref-58)
59. F. von Hayek, *Individualism and Economic Order*, University of Chicago Press, Chicago, 1948. [↑](#footnote-ref-59)
60. Cfr. P. Vernaglione, *La Scuola Austriaca: differenze interne*, cit. [↑](#footnote-ref-60)
61. F. von Hayek, *Economia e conoscenza* (1937); *L’uso della conoscenza nella società* (1945), in *Conoscenza, mercato, pianificazione*, il Mulino, Bologna, 1988; Id. (a cura di), *Collectivist Economic Planning* (1935), Routledge and Kegan Paul, Londra, 1963. [↑](#footnote-ref-61)
62. F. von Hayek, *La denazionalizzazione della moneta* (1976), Rubbettino, Soveria Mannelli (Cz), 2018. [↑](#footnote-ref-62)
63. H. Hazlitt, *Economics in One Lesson*, Harper & Row, New York, 1946. [↑](#footnote-ref-63)
64. M.N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, Van Nostrand, Princeton, 1962. [↑](#footnote-ref-64)
65. M.N. Rothbard, *Power and Market*, Institute for Human Studies, Menlo Park, CA, 1970. [↑](#footnote-ref-65)
66. M.N. Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*,in M. Sennholz (a cura di), On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises, Van Nostrand, Princeton, 1956, pp. 224-262. [↑](#footnote-ref-66)
67. M.N. Rothbard, *America’s Great Depression*, Sheed and Ward, Kansas City, 1963, trad. it. *La grande depressione*, Rubbettino, Soveria Mannelli, 2008. A partire dalla metà degli anni Settanta del Novecento avviene la rinascita della scuola, simboleggiata dal Nobel a Hayek nel 1974. Ma erano stati soprattutto i lavori di Rothbard a interessare studenti e accademici, tanto è vero che l’Institute for Humane Studies nel 1974 promuove la prima conferenza sull’economia Austriaca a South Royalton, nel Vermont, con più di trenta partecipanti; replicata anche nel 1975 a Hartford, nel Connecticut, e nel 1976 nel Castello di Windsor in Gran Bretagna, alle quali partecipano esponenti quali Rothbard, Kirzner, Lachmann, Hazlitt, Hutt, Hayek, Yeager. Dalla fine degli anni Settanta fino alla metà degli Ottanta le istituzioni finanziariamente più dotate (Institute for Human Studies, Cato Institute) mettono la sordina alla versione misesiana, e privilegiano Hayek e Popper in quanto più moderati e più presentabili di fronte al mondo accademico, e successivamente Kirzner e Lachmann. A metà degli Ottanta, con la nascita del Mises Institute per opera di Llewellyn Jr. e della rivista “Quarterly Journal of Austrian Economics” per opera di Rothbard, si ha la rinascita della versione misesiana della scuola. Per una rassegna più approfondita degli sviluppi successivi agli anni Settanta del Novecento si veda P. Vernaglione, *La Scuola Austriaca: differenze interne*, cit. [↑](#footnote-ref-67)
68. I. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago, 1973, trad. it. *Concorrenza e imprenditorialità*, Rubbettino, Soveria Mannelli, 1997. [↑](#footnote-ref-68)
69. I. Kirzner, *Discovery and the Capitalist Process*, University of Chicago Press, Chicago, 1985. [↑](#footnote-ref-69)
70. L. Lachmann, *Capital and its Structure*, London School of Economics, Londra, 1956. [↑](#footnote-ref-70)
71. L. Lachmann, *Capital, Expectations, and the Market Process. Essays on the Theory of the Market Economy*, Sheed Andrews and McMeel, Kansas City, 1977; *The Market as an Economic Process*, Basil Blackwell, Oxford, 1986. [↑](#footnote-ref-71)
72. D.T. Armentano, *The Myths of Antitrust: Economic Theory and Legal Cases*, Arlington House, New Rochelle, N.Y., 1972. [↑](#footnote-ref-72)
73. J. Huerta de Soto, *Socialismo, calcolo economico e imprenditorialità* (1992), Solfanelli, Chieti, 2012. [↑](#footnote-ref-73)
74. J. Huerta de Soto, *Moneta, credito bancario e cicli economici* (1998), Rubbettino, Soveria Mannelli, 2013. [↑](#footnote-ref-74)
75. Quando la priorità è etica e politica si ha l’individualismo etico e politico. Esso asserisce che i diritti afferiscono solo ai singoli, non alle collettività, e le norme devono essere funzionali a proteggere i diritti (negativi) degli individui, non a costringere gli individui a servire gli scopi dello Stato. Anche se spesso l’individualismo metodologico è associato all’individualismo politico ed etico, come nel libertarismo e nel liberalismo classico, non lo implica. Il primo è una metodologia sociale, il secondo una teoria etico-politica. [↑](#footnote-ref-75)
76. Gli Austriaci di impostazione aristotelico-tomista non considerano il nominalismo una premessa corretta e feconda ai fini del metodo individualista e in generale euristico. Affermando che esistono solo gli elementi concreti, che ogni cosa è unica e atipica, i nominalisti non giungono a una nozione “chiara e distinta” delle entità, ma a un empirismo fragile e frammentario che non consente di afferrare e interpretare la realtà. Esemplificando, si giunge alla conclusione che ogni uomo è tanto individuo da non poter essere classificato nella specie uomo. Invece gli Austriaci aristotelico-tomisti si considerano dei realisti metafisici, non degli empiristi volgari, ritengono che le singole entità abbiano delle loro “nature” (concetto che richiama gli “universali” degli Scolastici realisti come Tommaso d’Aquino e Duns Scoto). Se spariscono generi e specie spariscono anche “sostanza” e “legge naturale”. [↑](#footnote-ref-76)
77. «È necessario conoscere le cose che devono essere composte insieme prima di poter conoscere l’intero composto [perché] ogni cosa è compresa nel modo migliore mediante le sue cause costitutive». T. Hobbes, *Elements of philosophy* (1655), in *The English Works of Thomas Hobbes of Malmesbury*, vol. 1, Londra, 1839, p. 67. [↑](#footnote-ref-77)
78. C. Menger, *Sul metodo delle scienze sociali* (1883), Liberilibri, Macerata, 1996. [↑](#footnote-ref-78)
79. L. von Mises, *Problemi epistemologici dell’economia* (1976), Armando, Roma, 1988. [↑](#footnote-ref-79)
80. F. von Hayek, *L’abuso della ragione* (1952), Vallecchi, Firenze, 1967; *L’ordine sensoriale* (1952), Rusconi, Milano, 1990. [↑](#footnote-ref-80)
81. K.R. Popper, *Miseria dello storicismo* (1957), Feltrinelli, Milano, 1975. [↑](#footnote-ref-81)
82. M. Weber, *Il metodo delle scienze storico-sociali* (1922), Einaudi, Torino, 1958. [↑](#footnote-ref-82)
83. G. Simmel, *Sociologia* (1908), Comunità, Milano, 1989. [↑](#footnote-ref-83)
84. A. Schutz, *La fenomenologia del mondo sociale* (1932), Il Mulino, Bologna, 1974. [↑](#footnote-ref-84)
85. V. Pareto *Trattato di sociologia generale*, Barbera, Firenze, 1916; Comunità, Milano, 1964. [↑](#footnote-ref-85)
86. R. Boudon, *Effetti “perversi” dell’azione sociale* (1977), Feltrinelli, Milano, 1981; *L’ideologia* (1986), Einaudi, Torino, 1991. L’espressione fu coniata da Joseph Schumpeter. Prima di lui Max Weber definì tale principio *metodo individualistico*, e lo storico Élie Halévy *ipotesi individualistica*. [↑](#footnote-ref-86)
87. J. Coleman, *Individual Interests and Collective Action*, Cambridge University Press, Cambridge, 1986; *Fondamenti di teoria sociale* (1990), Il Mulino, Bologna, 2005. [↑](#footnote-ref-87)
88. È il caso di Hayek e Popper. Essi criticano lo *psicologismo*, una variante dell’individualismo metodologico sostenuta da John Stuart Mill, secondo cui le azioni degli individui e i loro esiti sono sempre determinati da stati *consapevoli* degli agenti; e sostengono invece che molte istituzioni sociali (come la moneta o il linguaggio) sono la conseguenza non intenzionale delle azioni umane. [↑](#footnote-ref-88)
89. Gli esseri umani vivono all’interno di strutture sociali e istituzionali che li condizionano. In alcuni ambiti è difficile “scendere” a livello delle azioni individuali per spiegare i fenomeni sociali. Ad esempio, nella sociologia storica: «in quell’ambito, tipicamente, si lavora sulla lunga durata e sull’evoluzione di istituzioni talvolta secolari, quando non millenarie, ed è difficile, se non impossibile, risalire ai motivi degli attori e alle interazioni fra attori da cui presero vita tali istituzioni» (A. Panebianco, *op. cit.*, Kindle e-book, cap. 1). Il fatto che in questi casi le spiegazioni restino a livello macro non le rende robuste: esse rimarranno deboli. [↑](#footnote-ref-89)
90. Il pensiero politico della Grecia antica ha una forte impronta collettivistica. Secondo Aristotele «nell’ordine naturale la città precede la famiglia e ciascuno di noi. Infatti il tutto precede necessariamente la parte, perché, tolto il tutto, non ci sarà più né piede né mano. È dunque chiaro che la città è per natura anteriore all’individuo» (*Politica*, 1253). Oggi i comunitaristi, come Charles Taylor, sono convinti sostenitori di tale paradigma. Una critica all’individualismo metodologico è contenuta in S. Lukes, *Methodological Individualism Reconsidered*, in A. Ryan (a cura di), *The Philosophy of Social Explanation*, Oxford University Press, Oxford, 1973. [↑](#footnote-ref-90)
91. Angelo Panebianco ha osservato che gli scienziati sociali in genere sono consapevoli del fatto che l’attribuzione di pensieri e azioni ad “attori collettivi” rappresenta un espediente, è linguaggio figurato, tuttavia fa notare che tale consapevolezza, nel corso dell’analisi, spesso si perde per strada o si affievolisce. Egli respinge l’accettazione dell’idea, sostenuta da autori come Raymond Boudon e James Coleman (che pure hanno influenzato la sua analisi), che sia comunque utile metodologicamente, e analiticamente conveniente, postulare l’esistenza di attori collettivi. A. Panebianco, *op*. *cit*., Kindle e-book, *Introduzione*. [↑](#footnote-ref-91)
92. Anche un autore come Norberto Bobbio, non ostile per impostazione politico-culturale al concetto di bene comune, riconosce che esso, «nonostante la sua lunga storia, è tutt’altro che chiaro. Esso va incontro almeno a due gravi difficoltà, l’indeterminatezza o varietà di significati storicamente accertabili e la difficoltà di trovare le procedure adatte per accertarlo di volta in volta. […] L’unico criterio ragionevole, che è quello di cui sono fautori gli utilitaristi, e che consiste nel tener conto delle preferenze individuali e nel partire da esse, va incontro a tutte le difficoltà inerenti al calcolo delle preferenze e al modo di sommarle in cui si dibatte senza apparente via d’uscita la teoria delle decisioni razionali». N. Bobbio, *La politica*, in AA.VV., *La società contemporanea*, a cura di V. Castronovo e L. Gallino, Utet, Torino, 1987, vol. I, pp. 570-71. [↑](#footnote-ref-92)
93. J. Hospers, *Libertarianism: A Political Philosophy for Tomorrow*, Nash, Los Angeles, CA, 1971; ripubblicato da CreateSpace Independent Publishing, 2013, Kindle e-book, p. 79 (traduzione mia). [↑](#footnote-ref-93)
94. La deriva collettivista si manifesta in tutta la sua fallacia logica quando l’“azione positiva” è giustificata con la necessità di compensare le sofferenze di generazioni collocate in un passato anche lontano. Rothbard ha osservato: «L’idea che “siamo in debito con i neri” per la schiavitù trascura diversi punti critici […]: a) “noi” persone che esistiamo oggi non abbiamo posto in schiavitù nessuno; b) i neri oggi in vita non sono mai stati messi in schiavitù; e c) non viene mai indicato il limite di tempo e il limite quantitativo a questa “compensazione”». M.N. Rothbard, *The Big Government Libertarians: The Anti-Left-Libertarian Manifesto*, in “Rothbard-Rockwell Report” 4, no. 12, dicembre 1993, p. 3. [↑](#footnote-ref-94)
95. J. Hospers, *op. cit*., p. 83. [↑](#footnote-ref-95)
96. Impostazioni miste, che impiegano entrambi i modi di spiegazione, quello analitico (gli interi in termini delle loro parti) e quello sintetico (le parti in termini degli interi), alle quali ad esempio aderisce Nuel Belnap, non conducono necessariamente a conclusione pericolose in termini politico-sociali. D’altra parte, non è nemmeno automatico il contrario, cioè che l’individualismo metodologico conduca necessariamente a teorie politico-sociali rispettose della libertà: l’impostazione di Hobbes ne è una conferma. [↑](#footnote-ref-96)
97. Un argomento addotto dai collettivisti metodologici per dimostrare che l’individuo è fortemente condizionato dal gruppo sociale è quello del “contagio”, la circostanza in cui gli individui all’interno di un gruppo assumono comportamenti “emozionali” che, rimanendo isolati, non avrebbero seguito: la paura o l’ilarità o l’esaltazione nel corso di un evento sportivo o di una manifestazione politica. Tuttavia questi esempi non dimostrano che si può parlare di “caratteristiche” di un gruppo indipendenti dalle persone che lo compongono, ma solamente che le connessioni causali che intercorrono tra le persone sono complesse. [↑](#footnote-ref-97)
98. L’argomento della valorizzazione dell’individuo grazie alla società viene utilizzato dagli esponenti del collettivismo metodologico e dai redistributivisti per attenuare o confutare la legittimità dei guadagni personali, soprattutto quando sono di grande entità, giustificando il trasferimento dei redditi alla “collettività” e, con un salto logico, allo Stato. Se il merito di ciò che si è riusciti a realizzare è dovuto, in misura più o meno grande, all’ambiente in cui si vive – al contesto infrastrutturale, culturale, istituzionale – allora non si ha titolo ad appropriarsi di tutti i frutti dei propri sforzi, iniziative e invenzioni; quei frutti vanno condivisi. L’errore in tale ragionamento è duplice: 1) il fatto che l’essere umano tragga un vantaggio enorme dalle interazioni con gli altri, dalla socialità (senza di essa qualsiasi individuo non avrebbe a disposizione nemmeno il linguaggio per esprimere i concetti, oltre alle conoscenze sviluppatesi in tutta la storia umana precedente) non significa che egli sia deterministicamente una semplice e passiva espressione o derivazione del “tutto” sociale. Se fosse così, non si potrebbero spiegare le innumerevoli situazioni in cui individui specifici, rielaborando le idee ricevute, hanno prodotto grazie alla propria individualità nuove idee e progressi nei vari campi del sapere e della tecnologia. Il collettivismo «nega che gli individui possano formarsi idee per proprio conto, governare le proprie vite alla luce di tali idee e essere responsabili dei risultati di esse. [...] Sebbene noi siamo esseri sociali, vi è una insopprimibile individualità delle nostre vite, e per la nostra realizzazione ciò implica che dobbiamo poter essere sovrani delle nostre vite» (T.R. Machan, *Libertarianism, For and Against*, Rowman & Littlefield, Lanham, Maryland, 2005, p. 68). 2) Il secondo errore consiste nel salto logico di identificare nei trasferimenti coercitivi dell’imposizione fiscale i canali che ripristinano una condizione di giustizia, risarcendo chi davvero ha contribuito alla ricchezza complessiva. Ma «le imposte non sono lo strumento per rimettere alla società i nostri debiti. Se lo fossero, probabilmente alcuni di noi più che al paese in cui vivono dovrebbero mandare un assegno mensile al professore di liceo che per primo ha visto in loro del talento, devolvere quote del proprio reddito per mettere fiori sulla tomba della nonna che per prima li ha accompagnati al pianoforte, inviare i propri ringraziamenti alla famiglia di Charles Darwin o a quella di Guglielmo Marconi» (A. Mingardi, *L’intelligenza del denaro*, Marsilio, Venezia, 2013, p. 213). Inoltre, i benefici che il soggetto ha ricevuto dalle generazioni precedenti e dai contemporanei non erano stati da lui richiesti. [↑](#footnote-ref-98)
99. In sociologia, influenti assertori del metodo individualistico sono stati Max Weber, Georg Simmel e Alfred Schutz; in economia, oltre alla già citata scuola Austriaca, esponenti della scuola di Chicago come Frank Knight e Milton Friedman, e della scuola della Scelta Pubblica come James M. Buchanan. [↑](#footnote-ref-99)