Piero Vernaglione

**La Scuola Austriaca: differenze interne**

Indice

1. Introduzione 2

2. Mises vs Hayek 2

2.1 Intenzionalità e inintenzionalità 2

2.2 La conoscenza 6

2.4.1 La conoscenza applicata al problema del socialismo 8

2.3 Il ruolo dell’imprenditore 9

2.4 Il “coordinamento” svolto dal mercato 10

3. Ludwig Lachmann 11

4. Teoria della conoscenza: kantismo e aristotelismo 14

5. Etica e utilitarismo 17

6. Sovranità del consumatore 20

7. I bisogni 20

Bibliografia 21

Per la citazione del presente saggio: P. Vernaglione, *La Scuola Austriaca: differenze interne*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/teoria/differenze-interne.doc, 31 luglio 2009.

# 1. Introduzione

In questo saggio verranno esaminati i punti di dissenso, metodologici e sostantivi, all’interno della Scuola Austriaca. Ci si soffermerà prevalentemente sulle differenze maggiormente significative, che intercorrono tra misesiani e hayekiani. Verrà quindi illustrata quella che può essere considerata una terza corrente, rappresentata da Ludwig Lachmann, che ha estremizzato il soggettivismo della teoria, con esiti di indeterminatezza circa il conseguimento di alcune verità prasseologiche che gli altri paradigmi danno per acquisite.

Successivamente verrà esaminato il diverso approccio di Ludwig von Mises e Murray Rothbard alla teoria della conoscenza e all’etica, estendendo il confronto alle scuole economiche che fondano il loro sostegno al libero mercato su basi utilitariste. Infine si accennerà a tre differenze, di minor rilievo, relative al concetto di “sovranità del consumatore”, alla possibilità di tassi di interesse negativi e all’introduzione mengeriana della distinzione fra bisogni “reali” e “immaginari”.

# 2. Mises vs Hayek

Per quanto riguarda le differenze fra il paradigma misesiano, o *realista causale*, e quello hayekiano[[1]](#footnote-1), ne vengono analizzate quattro. Le due più importanti vertono sulle possibilità della razionalità umana, e riguardano l’intenzionalità delle azioni umane e il problema della conoscenza all’interno del sistema economico-sociale. Questi due aspetti, fra loro interconnessi, hanno riflessi sul terzo punto di dissenso, il ruolo dell’imprenditore. La quarta divergenza infine ha per oggetto il concetto di “coordinamento” (dei piani individuali o dei prezzi).

2.1 Intenzionalità e inintenzionalità

La prima e principale differenza riguarda la lettura della dinamica sociale, inintenzionale e spontanea per gli hayekiani, consapevole per i misesiani.

F. von Hayek è un antirazionalista: egli propone tre concetti per chiarire la sua tesi sulla non razionalità dell’azione umana: “ordine spontaneo”, “conseguenze inintenzionali delle azioni umane” e “prodotto dell’azione umana ma non del progetto umano”[[2]](#footnote-2). Tali espressioni sono in realtà varianti dello stesso concetto, e indicano che regole e istituzioni umane (moneta, lingua, diritto ecc.) sono esito di una evoluzione non consapevole, puramente riflessiva e tropistica. L’interazione delle azioni intenzionali (spesso autointeressate) degli individui conduce a esiti nuovi, imprevisti, non voluti inizialmente dagli individui agenti, dunque non imputabili alle loro specifiche volontà. In una dinamica di selezione naturale, gli uomini, attraverso gli scambi reciproci, manifestano le proprie esigenze e trasmettono le relative informazioni (catallassi), cioè le “circostanze particolari di tempo e di luogo” disperse fra milioni di individui; tramite questo processo di scoperta fanno sopravvivere involontariamente le istituzioni migliori, cioè quelle più vantaggiose. Le migliori istituzioni sono quelle che derivano da idee e pratiche che si sviluppano gradualmente, attraverso processi imitativi e selettivi.

L’antirazionalismo va interpretato nel senso che l’ordine sociale non è il risultato di un piano consapevole ma l’esito di consuetudini, istinti, esperienza e, soprattutto, dell’evoluzione. Dunque, non è la consapevolezza razionale dei benefici del libero mercato che ha portato alla sua diffusione. Queste norme possono emergere solo dalle cieche, inconsce forze dell’evoluzione[[3]](#footnote-3). Questa lettura della dinamica sociale si riflette, come si vedrà nel successivo paragrafo, anche sulla teoria della conoscenza[[4]](#footnote-4).

I razionalisti ritengono invece che l’ordine sia volontario, nel senso che deriva da azioni volontarie. Per Mises (sulla scorta di Aristotele) l’uomo è l’unico essere razionale; può conoscere e imparare, e lo può fare attraverso l’uso della ragione. L’enfasi sull’azione umana comporta l’evidenziazione dell’importanza della ragione umana, in quanto scopritrice dei bisogni e dei mezzi per soddisfarli; azione umana e ragione umana sono strettamente collegate, perché ogni azione è basata su una precisa idea del rapporto di causa ed effetto. Le azioni umane sono razionalmente orientate, e ampiamente consapevoli degli effetti possibili (anche se non in grado di prevedere perfettamente l’esito finale). Gli esseri umani agiscono e scelgono, non sono “mossi” inconsciamente, roboticamente, immotivatamente. Questo non significa che gli uomini seguono sempre la ragione, ma che sono in grado di farlo.

Per i misesiani lo scopo del teorico sociale è quello di spiegare le conseguenze *dirette* e *indirette* delle azioni umane[[5]](#footnote-5), non le conseguenze *intenzionali* e *inintenzionali*. Se le conseguenze indirette possono essere definite e descritte, possono essere anche intese; altrimenti, se sono inconsce, di esse non si può dire alcunché. Qualcosa che è indefinibile, non può avere un’influenza verificabile sulle azioni di chiunque; né può essere considerata responsabile del successo di differenti gruppi sociali. Nella maggior parte dei casi le azioni delle persone ottengono le conseguenze volute; se non fosse così, le persone non continuerebbero a ripetere tali azioni. La ripetizione abituale (abitudini) di molte azioni non è qualcosa di inspiegabile e meccanico; le azioni vengono ripetute perché hanno condotto con successo agli obiettivi prefissati[[6]](#footnote-6).

Anche se una persona non coglie immediatamente le conseguenze sociali indirette delle sue azioni, questa ignoranza comunque non rimarrà per molto: ad esempio, circa l’opportunità o meno della divisione del lavoro e degli scambi interpersonali di beni, un individuo, ripetendo scambi con altri individui, si rende conto che trae da essi un beneficio. La divisione del lavoro è attuata consapevolmente perché si constata che migliora il benessere, che consente di raggiungere gli obiettivi individuali. Ogni individuo agisce in questo modo consciamente, perché la ragione gli dice che egli starà meglio se si specializzerà ed effettuerà lo scambio mentre starà peggio se non lo farà. Ma c’è di più: gli individui si rendono conto che le proprie azioni non beneficiano solo se stessi ma anche gli altri scambianti; e dunque riconoscono anche sul piano intellettuale astratto il principio di giustizia interpersonale e di progresso economico: tutti i risultati degli scambi volontari sono giusti, e il progresso dipende dall’estensione della divisione del lavoro basata sulla proprietà privata e sull’universalizzazione dell’uso della moneta[[7]](#footnote-7).

È la ragione – il corpo della teoria economica prasseologicamente dedotta – che può dirgli, e gli dice, che l’economia di mercato funziona molto bene, mentre la pianificazione no. Tutto ciò si può riconoscere razionalmente: c’è un motivo razionale che spinge a preservare gli scambi volontari e quindi l’economia di libero mercato. Ed è possibile convincere l’opinione pubblica di tale superiorità, perché le idee contano, influenzano profondamente i comportamenti.

Lo stesso si dica per le norme giuridiche: il diritto è una parte del sistema delle regole di condotta indispensabili per la preservazione della società (pace, prosperità). Esso si evolve, è un processo evoluzionistico, ma razionale, non cieco; il diritto è teleologico, volto a uno scopo. Le norme giuridiche vengono corrette e adeguate con l’uso della ragione, è assurdo accettare tutte le norme solo perché esistono. Hayek loda il *common law* come esempio di ordine spontaneo inintenzionale: ma i giudici individuano, elaborano e applicano consapevolmente i principi giuridici; la ragione e il progetto deliberato sono rilevanti nel *common law*, il fatto che tali principi non siano imposti da uno Stato sovrano non significa che non siano frutto della ragione. I misesiani considererebbero assurdo accettare tutte le norme solo perché esistono, senza nemmeno correggerle attraverso l’uso della ragione.

La società dunque non è un “ordine spontaneo” bensì un “ordine razionale”, il risultato di comportamenti consci, volti a uno scopo, di cooperazione consapevole.

Oltre al mercato e al diritto, anche istituzioni sociali e regole come il linguaggio[[8]](#footnote-8), la morale, le consuetudini, la proprietà privata, il matrimonio monogamico[[9]](#footnote-9) ecc. sono il frutto di sforzi consapevoli volti a garantire meglio la suddetta cooperazione sociale (divisione del lavoro e scambio). Affermare ciò non significa sostenere che queste istituzioni sono nate all’improvviso da una singola mente, o da un contratto sociale; si sono modificate e modellate nel corso della storia, ma sempre in seguito al progetto consapevole di esseri umani concreti.

Inoltre, i gruppi sociali non imitano le pratiche “migliori” *inconsciamente*: anche nelle epoche più primitive, in cui esistevano gruppi sociali completamente isolati e separati, ognuno di questi necessariamente deve aver sperimentato le pratiche dell’appropriazione originaria, della produzione e dello scambio; dunque ogni gruppo può riconoscere la validità universale delle regole che consentono tali azioni. Se Hayek avesse ragione, cioè se le suddette pratiche fossero il risultato di mutazioni spontanee o di imitazioni cieche, vorrebbe dire che alcuni gruppi sociali (quelli cancellati dalla selezione della storia) in passato *non* hanno seguito queste pratiche, dunque *non* hanno realizzato l’appropriazione originaria, *non* hanno prodotto, *non* hanno scambiato, e quindi si sono rapidamente estinti. Ma allora è possibile individuare razionalmente le pratiche “giuste”, e le cause del fiorire delle civiltà non sono incomprensibili e nascoste.

L’enfasi sulle abitudini inconsce non riesce a rendere conto di due fenomeni della dinamica sociale. In primo luogo, la teoria di Hayek non riesce a spiegare come, e perché, le regole “buone” sono state introdotte *all’inizio.* I razionalisti lo sanno spiegare: sono state introdotte perché erano razionalmente superiori, ciò che Hayek nega. In secondo luogo, la teoria antirazionalista non sa spiegare come *cambiano* le regole. Il vero concetto di evoluzione ha a che fare con i geni e le mutazioni, ma qui non si spiega perché le mutazioni avvengono. Inoltre l’evoluzione richiama un processo lento, e allora non rende conto di un fenomeno come il crollo repentino dei sistemi comunisti est europei (il cui motivo è che quel sistema non poteva funzionare bene, e ciò era razionalmente spiegabile).

In generale, poi, i misesiani ritengono che bisogna mantenere una presunzione di intenzionalità delle conseguenze delle azioni umane: infatti, poiché le azioni sono dirette a uno scopo, sono intenzionali, è molto probabile che le conseguenze siano quelle volute, dunque l’onere della prova dovrebbe ricadere su chi afferma che sono inintenzionali (un esempio di conseguenza inintenzionale sono le perdite subite da un imprenditore, ma a parte tale caso la presunzione dovrebbe stare dalla parte dell’intenzionalità).

Ancora: i razionalisti ritengono erroneo, o ultroneo, questo assillo degli hayekiani di celebrare le conseguenze inintenzionali. Non sarebbe meglio, obiettano, se queste conseguenze favorevoli ai consumatori o agli standard di vita generali fossero anche capite e volute dagli attori? In altri termini: richiamando la celebre frase di Adam Smith sul macellaio, il birraio e il fornaio, non si può stare nelle loro teste e sapere con certezza che essi non sono consapevoli di beneficiare i consumatori. Supponiamo che desiderino e capiscano le conseguenze personali della loro produzione, il conseguimento di un profitto soddisfacente; ma supponiamo anche che essi vengano informati, dagli economisti o da altri studiosi, che le loro azioni hanno anche l’effetto di aiutare il resto della società e gli standard di vita generali. Allora essi comprenderebbero anche questo benessere generale, pur concedendo che il loro interesse personale sarebbe ancora l’obiettivo principale. Essi quindi *vogliono* anche il secondo tipo di conseguenze. Dunque non si può dire che la teoria economica studia solo le conseguenze non intenzionali dell’azione umana[[10]](#footnote-10).

Inoltre, essi si sentirebbero probabilmente, come minimo, meglio e più felici per le attività che svolgono, sapendo che beneficiano i consumatori oltre che se stessi. Non si capisce come una simile conoscenza possa nuocere[[11]](#footnote-11).

Un altro rilievo mosso dai misesiani è che tale visione evolutiva fa ritenere che tutto ciò che viene “dopo” è sempre meglio di ciò che c’era “prima”, aderendo in tal modo alla teoria Whig della storia, e alla visione di autori come Ferguson, Hegel e Marx, che, con argomenti metodologici diversi, concludono che la storia muove verso il bene. E se ciò che viene “dopo” è necessariamente meglio di ciò che viene “prima”, se le regole esistenti sono le migliori, si legittima anche l’interventismo statale del XX secolo e contemporaneo. Ma lo Stato non cresce “spontaneamente”, è l’azione di élite e lobby che consapevolmente conseguono i loro interessi di espropriazione dei contribuenti per il proprio vantaggio.

Infine, rileva J. Salerno, istituzioni involontarie (il termine di Mises è *unwitting*) sono quelle che in genere si determinano in una condizione di disintegrazione sociale, non di ordine sociale. Quando le norme sociali, i comportamenti, le istituzioni non sono frutto di un’antecedente riflessione razionale, allora tendenzialmente sono il sintomo di una condizione caotica. La storia umana non è una tacita, automatica e irenica evoluzione, ma l’esito del conflitto fra ideologie diverse: che vi sia progresso, regresso o disintegrazione sociale dipende dalle idee che gli uomini riescono a comunicare e se riescono a convincere gli altri, dunque se si affermano quelle di *laissez faire* o quelle stataliste[[12]](#footnote-12).

Se l’uomo vuole conseguire un cambiamento sociale positivo, non può contare sulle conseguenze “inintenzionali” e spontanee, al contrario, deve capire con chiarezza che il libero mercato porta prosperità e lo statalismo porta povertà. Questa è una visione razionalista dell’evoluzione sociale.

2.2 La conoscenza

La tematica appena esaminata sull’intenzionalità o inintenzionalità delle azioni umane è strettamente intrecciata al problema della conoscenza.

Per gli antirazionalisti gli esiti inintenzionali rappresentano anche per gli individui – e consentono loro – l’acquisizione della conoscenza che altrimenti manca.

Per gli hayekiani gli uomini sono caratterizzati da una pervasiva e sistematica ignoranza sui dati del mercato. (È questo anche l’argomento contro l’intervento statale e il socialismo: i pianificatori non possono conoscere alcunché). Tuttavia per questa ignoranza esiste una via d’uscita: anche se di fatto non conosce alcunché, l’Uomo Hayekiano può con sofferenza apprendere attraverso i processi del libero mercato, così come relativamente al diritto può utilizzare le norme frutto dell’“evoluzione”. Esiste un mondo di conoscenza disponibile, con le forze inconsce del mercato che offrono all’uomo tale conoscenza attraverso i prezzi di mercato e i segnali derivanti dai profitti e dalle perdite. È significativa l’espressione utilizzata da Hayek e Kirzner sul mercato come un “processo di scoperta”. Gli individui “scelgono” eventualmente il mercato solo nel senso che preferiscono mantenere qualcosa che già esiste, e che ci si accorge che funziona. Tale argomento è applicabile anche al diritto: poiché la ragione non ha alcun ruolo, o un ruolo molto piccolo, negli affari umani, gli uomini che gestiscono lo Stato non sanno abbastanza per poter stabilire ‘a tavolino’ norme giuridiche o costituzionali per l’intera società. Dunque è opportuno aderire alle regole frutto dell’evoluzione, che sono superiori a quelle costruttivisticamente realizzate, perché incorporano le conoscenze disperse, diffuse nella società. Poiché non conosciamo, non dobbiamo progettare niente a tavolino. La ragione non può fornire informazioni *a priori* sul valore utilitaristico di qualsiasi istituzione o insieme di istituzioni economiche e sociali.

Per i misesiani invece i soggetti del sistema economico conoscono molte cose dei propri mercati - non solo i prezzi, ma tutta la conoscenza qualitativa che deve essere incorporata nella produzione e nelle iniziative rischiose: il tipo di consumatori, il tipo di prodotti che vorranno, dove acquistare le materie prime e come trasformarle e così via – cioè tutta la conoscenza specifica di cui Hayek ha parlato in altri contesti. Il libero sistema dei prezzi è vitale per l’imprenditore ma non è, come in Hayek-Kirzner, la sua unica fonte di conoscenza.

Inoltre, per Hayek conta solo la conoscenza, per Mises due cose, la conoscenza *e* la valutazione (*appraisal*) da parte dell’imprenditore; queste due cose sono complementari, ma hanno nature diverse e funzioni diverse. Lo scopo dell’individuo agente (imprenditore) non è la pura e semplice acquisizione di conoscenza, ma un’azione volta a un obiettivo. La conoscenza è un processo individuale attraverso il quale ogni imprenditore impara il più possibile sugli aspetti qualitativi del mercato: preferenze, prodotti, risorse, tecniche, domande, luoghi di approvvigionamento ecc.; questo processo inevitabilmente si sviluppa solo nelle menti di ogni singolo imprenditore.

Parte di queste informazioni (dell’immediato passato) si trasfonde nei prezzi presenti, che però sono qualcosa in più della conoscenza qualitativa (valutazione individuale), sono un *processo sociale*, disponibile per tutti i partecipanti. La conoscenza è un *prius*, una guida importante (per le previsioni future), ma non è tutto: ciò a cui è interessato l’imprenditore sono i prezzi e i costi presenti e soprattutto futuri; egli infatti utilizza risorse presenti ma in funzione delle stime che compie dei prezzi futuri. I prezzi presenti sono un’utile base sulla quale gli imprenditori, indovinando (anticipando) i cambiamenti futuri, provano a prevedere anche i prezzi futuri, che sono strumenti per il calcolo economico, non strumenti di conoscenza[[13]](#footnote-13). La conoscenza futura non può mai essere certa, dunque il punto non è di conoscere le condizioni future (e non vi è un rapporto causale diretto fra prezzi presenti e prezzi futuri, nel senso che i prezzi presenti *non determinano* automaticamente e unilateralmente i prezzi futuri).

Utilizzando l’esempio di Mises, se un imprenditore decide di entrare nell’industria conserviera, ha bisogno *ora* di avere tutti gli elementi necessari per realizzare lo stabilimento e la produzione nella maniera economicamente più efficiente, cioè ha bisogno dei prezzi di mercato. Le informazioni sulle condizioni future non bastano; esse sono sempre incerte, e dunque se in futuro cambiano i gusti dei consumatori il suo investimento risulterà sbagliato, ma il problema non è di avere le conoscenze delle condizioni future. Il punto-chiave del problema del calcolo economico non è l’incertezza del futuro: se fosse così, si potrebbe dire che gli imprenditori delle ferrovie non avrebbero mai realizzato le linee ferroviarie se avessero saputo in anticipo i progressi che da lì a breve ci sarebbero stati nella motorizzazione e nell’aviazione; ma è un ragionamento assurdo.

Il calcolo economico in sé non è un mezzo per acquisire la conoscenza, ma il prerequisito dell’azione razionale all’interno di un assetto con divisione del lavoro; il calcolo economico offre agli individui, quale che sia la loro conoscenza, lo strumento indispensabile per conseguire una comprensione e una comparazione dei mezzi e dei fini dell’azione sociale. Lo scopo dell’azione umana non è quello di “conoscere” ma di impiegare dei mezzi per conseguire dei fini.

2.4.1 La conoscenza applicata al problema del socialismo

Questa teoria conduce a un altro elemento di dissenso fra i due paradigmi, che riguarda il motivo principale della superiore efficienza del mercato, e correlativamente delle difficoltà di funzionamento delle economie pianificate.

Per Hayek (e Kirzner[[14]](#footnote-14)) le difficoltà del socialismo dipendono solo da un problema di “conoscenza”, mentre per Mises da un problema di “calcolabilità” (di proprietà).

Per gli hayekiani, il pianificatore socialista non conosce, e non può conoscere, le informazioni, che sono i gusti dei consumatori, le tecnologie e le risorse disponibili, perché queste informazioni decisive sono disperse, diffuse fra un elevatissimo numero di soggetti, e non potranno mai essere note ad un unico centro decisionale. Dunque il pianificatore non può allocare le risorse in maniera efficiente. Le decisioni relative all’impiego delle risorse devono essere lasciate al livello più decentrato possibile, perché nessuno può avere la conoscenza di tutte le concrete circostanze di tempo e di luogo meglio dei singoli individui che ne sono coinvolti. L’assenza di iniziativa privata in concorrenza impedisce che vengano “scoperte” e assecondate le informazioni-preferenze della moltitudine di soggetti che compongono il sistema economico. I prezzi fissati d’autorità, infatti, non corrispondono al valore delle risorse incorporate nei beni, cioè all’utilità che procurano e alla scarsità relativa. Le quantità predeterminate dal piano (offerta complessiva, investimenti, approvvigionamento di fattori produttivi) dunque non corrispondono alle quantità che avrebbero domandato gli individui in base ai propri gusti e alle proprie necessità, e che avrebbero predisposto gli imprenditori in base a valutazioni di efficienza. Da ciò il manifestarsi di penurie e inefficienze gigantesche in molti settori produttivi.

Per i misesiani invece il problema del socialismo è un problema di calcolo economico[[15]](#footnote-15), cioè di prezzi, dipendente dall’assenza di proprietà private dei fattori. La conoscenza è importante, è un fattore qualitativo che il sistema dei prezzi trasforma in un elemento quantitativo; ma il problema del socialismo non è principalmente questo.

Per capirlo si ipotizzi una situazione magica in cui sia possibile conoscere tutte le scale di preferenza dei consumatori, tutte le tecniche produttive e tutte le risorse esistenti, e che questi dati siano forniti al pianificatore. Per Hayek questo basterebbe ad allocare in maniera efficiente le risorse; dunque in una condizione simile i prezzi non servirebbero. Per Hayek quindi l’utilità dei prezzi è una questione di realismo: data la natura del mondo e la natura umana, è impossibile conoscere tutte le informazioni, e dunque è opportuno che vi siano i prezzi che le convogliano.

Per Mises invece il pianificatore non sarebbe ugualmente in grado di calcolare, perché non avrebbe a disposizione costi e prezzi, soprattutto della terra e dei beni capitali; e non avrebbe a disposizione tali prezzi perché mancano proprietà private di tali mezzi di produzione, e quindi lo scambio di tali proprietà.

È la centralizzazione della proprietà realizzata dal pianificatore, non l’impossibilità di centralizzare tutta la conoscenza nel pianificatore, la causa del disastro economico socialista. La concentrazione di tutta la proprietà nelle mani di una singola agenzia statale elimina il mercato dei beni capitali, e con esso i prezzi di tali beni; senza prezzi è impossibile il calcolo economico. L’efficienza è il risultato dell’esistenza di una pluralità di *proprietà* private. Infatti, anche l’amministratore di una grande impresa privata non può possedere la conoscenza dispersa fra tutti gli impiegati, ma ciò non impedisce che egli pianifichi, e che gli esiti siano efficienti. Questo è possibile perché l’azienda è immersa in un contesto di proprietà private e di prezzi dei fattori, e dunque essa, a differenza del pianificatore pubblico, può effettuare il calcolo economico[[16]](#footnote-16).

Per Rothbard[[17]](#footnote-17) il calcolo economico è impossibile non solo nel socialismo, ma in qualsiasi sistema in cui vi sia un unico agente (sia esso lo Stato o un’impresa) che possiede e dirige tutte le risorse: ad esempio, se esiste un’unica impresa privata, che possiede l’intera economia, ed internalizza l’intera attività economica, anche in quel caso il calcolo economico è impossibile, perché anche in quel caso non esistono prezzi (di mercato).

Dunque quello del socialismo è un problema di proprietà, non di conoscenza[[18]](#footnote-18).

2.3 Il ruolo dell’imprenditore

Il terzo punto di dissenso riguarda gli effetti che la teoria hayekiana della conoscenza ha sul ruolo dell’imprenditore. L’imprenditore di Kirzner[[19]](#footnote-19) è un soggetto complessivamente passivo, che dipende dai “segnali” forniti dal sistema dei prezzi di mercato (tra cui profitti e perdite), e non assume rischi. Per Kirzner l’unica qualità dell’imprenditore è la “prontezza” (*alertness*), afferrare i segnali del mercato prima dei concorrenti, scoprire le opportunità ancora non percepite da altri[[20]](#footnote-20). L’azione umana come “finalizzata a uno scopo” (*purposefulness*), concetto che Kirzner considera ancora centrale, è ridefinita solo in termini di “prontezza” (mentre per Mises rappresenta la capacità di scegliere ed economizzare). L’uomo kirzneriano affronta solo il presente, non il futuro, dunque nel suo mondo non vi sono rischi o incertezza. Ma la *prontezza* è diversa dall’*incertezza*, e non elimina l’incertezza; una persona può essere *pronta* e cogliere un’opportunità, ma questo non garantisce che alla fine la sua azione produca un profitto. Esempio: un individuo si accorge che un medesimo bene è venduto a un prezzo in un luogo e ad un prezzo più alto in un altro luogo; allora acquista i beni nel primo luogo per venderli nel secondo (arbitraggio). Nel notare tale discrepanza di prezzo è stato *pronto*; ma nel periodo di tempo che passa dall’acquisto alla vendita potrebbero accadere degli eventi che non gli consentono di realizzare il profitto sperato, o addirittura che gli infliggono una perdita. Ad esempio, apre un nuovo negozio che vende il bene a un prezzo addirittura più basso del prezzo del primo luogo, oppure molte persone che abitano nel secondo luogo si trasferiscono in altre zone e così via. La prontezza non elimina l’incertezza. Con il criterio della prontezza si possono spiegare i profitti, ma non esiste un criterio per spiegare le perdite.

Nel mondo misesiano, invece, l’imprenditore è estremamente attivo. Per Mises, come si è visto nel paragrafo precedente, l’elemento che definisce l’azione umana è l’esser volta a uno scopo, e l’intero processo di mercato può essere dedotto dal fatto che la ragione guida il comportamento volto a degli scopi, ed esso consiste nella scelta (*choice*) e nella efficiente allocazione delle risorse scarse. Dunque per Mises l’aspetto cruciale dell’attività imprenditoriale è l’assunzione di rischi, e quindi l’imprenditore conseguirà profitti se avrà avuto una maggiore capacità di prevedere il futuro, e perdite se avrà avuto una capacità inferiore di previsione. L’imprenditore misesiano non è un passivo (sebbene pronto) recipiente di conoscenza fornita dal sistema dei prezzi, ma un soggetto attivo, che prevede, che valuta, che prende rischi. Kirzner trasforma *l’homo agens* (misesiano) in *homo quaerens*, un uomo che cerca perpetuamente e senza fine nuova conoscenza che però poi non trasforma in un conto economico al fine di migliorare il suo benessere. La propensione a scoprire nuove opportunità in sé, da sola, non è in grado di generare altre proposizioni sull’azione umana, e nemmeno sul processo di mercato. Non è la scoperta che guida i mercati, ma la massimizzazione dell’utilità[[21]](#footnote-21).

2.4 Il “coordinamento” svolto dal mercato

È il quarto aspetto che divide le due correnti. Per Hayek il mercato svolge la funzione di “coordinamento dei piani individuali”. I misesiani replicano che tale concetto è legato a quello di equilibrio: se il mercato non può tendere verso un equilibrio definitivo, così anche i piani, che sono variabili e soggettivi, non saranno mai coordinati, o resi eguali. Esempio: il valore capitale di un’azienda, nella posizione di equilibrio finale, sarà di $ 100 milioni, in base ai rendimenti futuri e al tasso di interesse; quindi, date 100 milioni di azioni, il prezzo di equilibrio di ogni azione è pari a $100. Anche considerando i dati del mercato invariabili, non c’è ragione di considerare i piani di tutti i partecipanti al mercato “coordinati” per capire che il prezzo di equilibrio sarà di $100. Fino alla fine vi possono essere e vi saranno individui con varie aspettative, di rialzo o di ribasso, e con volatilità del prezzo delle azioni fino a quando non si raggiunge uno stato finale di quiete. In breve, mentre qualsiasi azione è per sua natura volta all’equilibrio, e, se i dati non variano, il mercato tende all’equilibrio, i piani soggettivi non saranno mai “coordinati” finché non si giunge all’equilibrio finale; ma poiché questo stato non si raggiunge mai definitivamente, l’intero concetto di “coordinamento dei piani” dovrebbe essere eliminato in quanto inutile, fuorviante e falso.

Questo non significa che il mercato non “coordina”: si può parlare di coordinamento *nel* mercato, ma ciò avviene attraverso il sistema dei prezzi. Nei mercati di ogni giorno (non nell’inesistente terra dell’equilibrio finale), i prezzi si muovono (coordinano) in modo che non vi siano carenze o sovrapproduzioni. Se i prezzi sono liberi di muoversi, si possono determinare cattive allocazioni delle risorse, ma mai penurie o sovrapproduzioni permanenti. Esempio: si supponga che durante una guerra si determini una cattiva allocazione delle risorse in agricoltura, perché le offerte provenienti da altri Paesi si riducono, e dunque cresca la domanda di prodotti agricoli forniti all’interno del Paese. I prezzi dei prodotti e delle fattorie crescono e cresce la produzione. Quando la guerra finisce, la produzione interna risulta eccessiva, e i prezzi del cibo e delle fattorie cadono, eliminando i beni invenduti. Dunque anche se la guerra ha determinato una cattiva allocazione delle risorse (troppa produzione interna di prodotti agricoli e quindi troppe risorse dedicate all’agricoltura), i prezzi hanno svolto con successo la loro funzione di coordinamento, perché hanno eguagliato domanda e offerta, eliminando le carenze o i surplus.

# 3. Ludwig Lachmann

Lachmann estremizza gli elementi soggettivisti della Scuola Austriaca[[22]](#footnote-22) e sostiene che tutto è soggettivo e incerto; dunque nega l’esistenza oggettiva del mondo reale, delle leggi oggettive di causa ed effetto e della validità oggettiva della logica deduttiva. Una posizione nichilista, accusano i razionalisti. Nella teoria del valore, nega o sottovaluta il fatto oggettivo che gli oggetti fisici sono prodotti, scambiati, valutati, sebbene valutati soggettivamente.

Questo soggettivismo estremo ha conseguenze anche sulla conoscenza. Per Lachmann l’uomo è soggetto a una radicale incertezza che sfocia nel nichilismo. Egli estremizza la tesi Austriaca che il futuro è incerto, affermando che il futuro è assolutamente inconoscibile.

Il mantra preferito di Lachmann è: “il passato è, in linea di principio, assolutamente conoscibile; il futuro è assolutamente inconoscibile”. Poiché il futuro è per Lachmann assolutamente inconoscibile, l’uomo non conosce leggi economiche, né leggi di causa ed effetto, qualitative o quantitative. Di fatto egli non può avere alcuna *Verstehen* di modelli di comportamento che possono verificarsi in futuro con una certa probabilità. In ogni istante di tempo l’agente lachmanniano avanza in un vuoto senza sentieri[[23]](#footnote-23).

Dal momento che non esistono leggi di causa ed effetto nell’azione umana, il soggetto non può compiere il primo passo per indovinare che cosa sta accadendo, o è probabile che accada, ai prezzi. I prezzi che si determinano sul mercato sono privi di significato ai fini del calcolo economico perché la conoscenza è continuamente cangiante. Dunque la scienza economica non può dire alcunché di preciso sulla razionalità o ottimalità dell’allocazione delle risorse nel libero mercato. In questo modo l’economia come scienza si dissolve. La moneta e i prezzi, poi, non possono avere alcuna relazione nel futuro, qualitativa o quantitativa, il che significa che non sono affatto correlati sul piano causale.

In un tale contesto, l’imprenditore lachmanniano può esistere, ma perde totalmente di significato. A differenza dell’uomo hayek-kirzneriano, non può apprendere dai segnali del mercato perché egli non può conoscere alcunché in alcun modo, anche attraverso i segnali di prezzo. L’Uomo Lachmanniano è totalmente privo di conoscenza, e nell’economia di mercato a stento si trova in una condizione migliore – sa di più – del pianificatore socialista.

Per Lachmann un ulteriore effetto del fatto che il processo di mercato è guidato da aspettative totalmente soggettive e volubili è che il mercato è incapace di eliminare gli imprenditori peggiori.

I misesiani invece sostengono una “moderata incertezza”. Replicano che è vero che la conoscenza del presente, e meno ancora quella del futuro, non è mai perfetta, e il mondo in generale, e il mercato in particolare, sono eternamente caratterizzati dall’incertezza. Domande, risorse, prodotti, prezzi e costi futuri sono incerti. Tuttavia l’uomo ha anche alcune certezze: sa con certezza che lui e il mondo, comprese le altre persone e le risorse, esistono; sa che le leggi naturali e le leggi di causa ed effetto esistono; che tale conoscenza si accresce nel tempo; e gli consente di scoprire migliori e più numerosi modi di controllare la natura e di conseguire i propri scopi con maggiore efficacia; e si accresce anche la conoscenza relativa al tipo di beni che soddisferanno i suoi bisogni.

L’incertezza viene fronteggiata dall’imprenditore attraverso l’assunzione di rischi, cercando di conseguire profitti ed evitare perdite. Nel tempo, gli imprenditori che hanno successo nel sopportare i rischi e nel prevedere il loro specifico futuro conseguiranno profitti ed espanderanno le loro attività, mentre coloro che non sanno sopportare i rischi e prevedono male soffriranno perdite e necessariamente vedranno contrarsi il loro campo di attività. Di conseguenza, gli imprenditori tenderanno a stare attenti e ad aver successo in molte delle loro previsioni.

Inoltre, circa la teoria economica, l’imprenditore che conosce la teoria di Mises può prevedere alcune cose: ad esempio, può prevedere che un aumento della quantità di moneta *ceteris paribus* provocherà un aumento dei prezzi. Dunque non è vero che un imprenditore non può fare alcuna previsione.

Infine, sempre in tema di conoscibilità, trascurando qui la sopravvalutazione lachmanniana della conoscibilità assoluta del passato (davvero sappiamo con certezza perché Cesare varcò il Rubicone?), per quanto riguarda il futuro «io so molte cose del futuro con assoluta certezza: so con assoluta certezza, ad esempio, che non sarò mai eletto presidente degli Stati Uniti. So, se possibile con certezza anche maggiore, che non sarò mai nominato re d’Inghilterra. Sostengo di essere molto più certo di questi eventi futuri che non del motivo per cui Lenin, alla stazione Finlandia, fosse l’unico bolscevico a capire che saltare molte importanti fasi poteva condurre ad una rivoluzione vittoriosa in Russia»[[24]](#footnote-24).

I lachmanniani non hanno addotto argomenti reali per supportare il loro spostamento dall’incertezza moderata a quella assoluta.

Per quanto riguarda l’equilibrio finale, Lachmann si sbarazza del tutto del concetto. Lo considera privo di significato. Tutti i seguaci di Lachmann, nonché gli altri Austriaci non misesiani, usano invece in maniera ossessiva l’espressione “processo di mercato”, così gettando via con l’acqua sporca neoclassica non solo l’equilibrio ma lo stesso bambino della teoria economica. I “processi” connotano più i moti e i meccanismi impersonali che non le scelte consapevoli di persone che intraprendono un’attività volta a uno scopo[[25]](#footnote-25). Così però si rinuncia a qualsiasi possibilità di capire gli stessi processi di mercato, perché questi “processi” sono in realtà azioni umane che, a differenza dei movimenti delle pietre o degli atomi, sono necessariamente intenzionali e volti a uno scopo[[26]](#footnote-26). Quindi ogni azione sul mercato deve già implicare lo scopo, o stato finale, di quell’azione. L’azione, o “processo”, già presuppone lo stato di equilibrio, anche se quello stato non viene mai pienamente raggiunto. Di nuovo, la differenza cruciale è l’abbandono da parte dei non misesiani del concetto misesiano di azione – azione che è necessariamente diretta a un obiettivo o stato finale, e che è intenzionale, attiva e basata sull’assunzione del rischio.

I misesiani riescono a utilizzare il concetto di equilibrio non rinunciando all’elemento dinamico dell’azione economica (cioè riescono ad affrontare la teoria economica) attraverso quelle che Mises chiamò “costruzioni immaginarie” o “esperimenti mentali”, che per il prasseologo rappresentano l’unico sostituto degli esperimenti di laboratorio delle scienze fisiche. In breve, il teorico economico postula un equilibrio, quindi muta mentalmente una variabile, mantiene costanti tutte le altre variabili rilevanti ed esamina l’effetto che si determina sulla variabile oggetto di studio. Respingere l’impiego del concetto di equilibrio conduce inevitabilmente alla distruzione di tutta la teoria economica o delle leggi economiche.

Secondo i misesiani, poiché Lachmann nega in assoluto la possibilità di conoscere il futuro, e quindi qualsiasi legge economica, qualitativa o quantitativa, lui e i suoi seguaci diventano inevitabilmente meri istituzionalisti, meri storici che registrano le attività economiche passate dell’individuo. Mises avrebbe definito Lachmann e i lachmanniani, come definì tutti gli altri istituzionalisti, “antieconomisti”, dove l’espressione non rappresentava solamente un epiteto, ma anche una sintesi descrittiva. Dal momento che i lachmanniani avversano anche la semplice possibilità di una teoria economica, non devono essere proprio più considerati economisti. Potrebbero essere definiti “storici”, se non fosse che a) fanno molto poco lavoro storico effettivo e b) per essere un buono storico bisogna saper usare le teorie causali delle diverse discipline per riuscire a spiegare eventi storici unici, e gli strumenti delle leggi economiche sono una parte indispensabile di qualsiasi autentico bagaglio dello storico. In un certo senso, i lachmanniani e gli altri istituzionalisti operano come anti-economisti e “meta-storici” professionali, spendendo le loro energie nel denunciare l’economia e nell’esortare gli altri economisti ad agire come storici[[27]](#footnote-27).

# 4. Teoria della conoscenza: kantismo e aristotelismo

L’approccio prasseologico di Mises è neokantiano, quello di Rothbard tomista.

Mises cerca di ristabilire i fondamenti filosofici razionalistici, stando dalla parte di Leibniz e Kant contro Locke e Hume. Quando Locke afferma “niente è nell’intelletto che prima non è stato nei sensi” Leibniz risponde “eccetto l’intelletto stesso”.

Sul piano epistemologico, la prasseologia di Mises è influenzata da Kant, ma solo per le classificazioni fra proposizioni analitiche, sintetiche, a priori e a posteriori, e in particolare per l’asserzione che esistono anche proposizioni sintetiche vere a priori[[28]](#footnote-28). Mises ha risolto il problema del *come* possiamo conoscere le verità a priori, che Kant aveva lasciato insoluto.

Il problema è il seguente: come si fa a stabilire la verità di tali proposizioni se la logica formale non è sufficiente e le osservazioni non sono necessarie? La risposta di Kant è che la verità deriva da assiomi materiali auto-evidenti. Auto-evidenti significa che non si possono negare senza essere in contraddizione; cioè il tentativo di negarli rappresenta un’ammissione implicita della loro veridicità. Questi assiomi si ricavano non dall’esperienza, ma dalla riflessione su noi stessi in quanto soggetti pensanti; la ragione umana comprende che tali verità devono essere necessariamente nel modo in cui sono. Però per Kant tali proposizioni sintetiche a priori sono solo asserzioni sul funzionamento della mente umana e nient’altro; per Mises molto di più: sono asserzioni sulla realtà esterna. Ed è il concetto di azione a offrire il ponte fra la mente e la realtà esterna.

Le verità di tali proposizioni non sono semplicemente categorie della nostra mente, perché tali categorie sono fondate sulle categorie dell’azione. L’essere categorie dell’azione elimina il rischio che vi sia una distanza fra il mondo mentale e quello reale; cioè la mente non si inganna nel dichiarare alcune verità (proposizioni sintetiche a priori), perché è attraverso l’azione che la mente e la realtà entrano in contatto.

Mises, in accordo con l’epistemologia kantiana, considera l’assioma fondamentale una *legge del pensiero* e quindi una verità categoriale a priori rispetto ad ogni esperienza, perché, come la legge di causa ed effetto, è parte del carattere necessario della struttura logica della mente umana. Cioè, la realtà può essere colta solo attraverso la mente, che è fatta in un determinato modo. (Per Rothbard la realtà *è*, a prescindere.) Pensare e agire sono caratteristiche tipiche ed esclusive dell’uomo. Esiste solo una logica che è intellegibile per la mente umana, e un solo modo d’azione che è umano e comprensibile alla mente umana. Per la mente umana concepire relazioni logiche in contraddizione con la struttura logica della nostra mente è impossibile; così come un modo d’azione le cui categorie differiscano da quelle dei nostri modi d’azione. La struttura logica della mente umana è definibile a priori. Le relazioni logiche fondamentali non possono essere soggette a prove o confutazioni, perché ogni tentativo volto a provarle deve presupporre la loro validità. Esse sono proposizioni primarie antecedenti a ogni definizione reale o nominale. La mente umana è incapace di immaginare categorie logiche in contraddizione con tali relazioni logiche. Esse sono i prerequisiti della percezione, della conoscenza, dell’esperienza. La mente umana non è una tabula rasa su cui gli eventi esterni scrivono la propria storia; è equipaggiata con un set di strumenti (la sua struttura logica) necessari per comprendere la realtà. L’uomo ha acquisito questi strumenti nel corso della sua evoluzione dallo stato di ameba allo stato presente; ma questi strumenti sono logicamente antecedenti a qualsiasi esperienza. La struttura logica della mente dell’uomo primitivo è identica a quella dell’uomo contemporaneo; il contenuto dei pensieri è diverso.

La struttura logica della ragione umana, e quindi le categorie del pensiero e dell’azione sono immutabili e universali. L’idea che A potrebbe essere al tempo stesso non-A o che preferire A a B potrebbe comportare allo stesso tempo il preferire B ad A è inconcepibile e assurda per la mente umana. Non possiamo pensare a un mondo senza la causalità e la teleologia.

Le categorie del pensiero e dell’azione umana – le relazioni logiche fondamentali – sono comuni a tutta l’umanità, indipendentemente dalla classe o dalla razza. Non sono convenzioni, ma fatti biologici che hanno una funzione precisa nella lotta dell’uomo per l’esistenza. Sono adeguate alla struttura della realtà, rivelano questa struttura alla mente umana e, in questo senso, per l’uomo sono fatti ontologici di base. È impossibile dimostrare la validità delle fondazioni a priori della logica e della prasseologia senza riferirsi alle fondazioni medesime; la ragione è un dato ultimo e non può essere messa in discussione da se stessa; l’esistenza della ragione umana è un fatto non-razionale.

In sintesi: la mente impone determinate forme o strutture alla realtà nel momento in cui la conosce. La conoscenza non è mai conoscenza diretta della realtà in sé, la realtà è modellata dalla mente, che ha una data struttura. Barry Smith chiama “imposizionista” (*impositionist*) questo tipo di apriorismo, perché “impone” al mondo, alla realtà, le strutture della mente; quello che segue, di tipo aristotelico, lo definisce “riflessivo” (*reflectionist*).

La posizione epistemologica di Rothbard invece fa riferimento ad Aristotele e S. Tommaso[[29]](#footnote-29) più che a Kant: la metafisica e l’epistemologia aristoteliche sono coerenti con l’assioma dell’azione di Mises e possono offrire un fondamento superiore alla prasseologia misesiana. Quindi considera l’assioma dell’azione una *legge di realtà* più che una legge del pensiero, e dunque “empirica” più che “a priori”. Rothbard vuole contrastare l’idealismo kantiano ortodosso che ritiene che esistano leggi del pensiero indipendenti dalla realtà e addirittura imposte alla realtà dalla mente. Egli nega l’affermazione di Mises (*L’azione umana*) che esistano “leggi della struttura logica” della mente umana che la mente impone alla struttura caotica della realtà; per Mises il concetto di azione è parte della struttura logica della mente; dunque l’assioma dell’azione è una verità categorica che viene prima di qualsiasi esperienza umana. Invece Rothbard preferisce chiamare tali presunte leggi della struttura logica “leggi di realtà”. La mente apprende tali leggi attraverso l’investigazione e il confronto dei fatti del mondo reale. L’assioma fondamentale dell’azione e gli assiomi sussidiari derivano dall’esperienza della realtà; cioè, sono indotti (successivamente i principi economici sono dedotti dall’assioma)[[30]](#footnote-30). In altri termini, possiamo avere una conoscenza della realtà perché certe strutture di essa hanno un grado di intellegibilità in sé, e non dipendono dai modellamenti fatti dalla mente umana.

La concezione (*conception*) è una specie di consapevolezza, un modo di apprendere le cose, o comprenderle, e non, come in Kant, una presunta manipolazione soggettiva dei cosiddetti universali solo “mentale” o “logica” nella loro provenienza e non-cognitiva in natura. La *conception* nel penetrare i dati dei sensi senz’altro li porta a sintesi, ma è una sintesi cognitiva nell’apprendere, un comprendere che è tutt’uno con l’apprendere stesso, non, come in Kant, una condizione della percezione anteriore, un processo anteriore che costituisce sia la percezione sia il suo oggetto. In altre parole, percezione ed esperienza non sono i risultati di un processo sintetico a priori, ma sono essi stessi apprendimento sintetico o comprensivo, la cui unità è prescritta solo dalla natura del reale, cioè dagli oggetti capiti nel loro insieme e non dalla consapevolezza stessa, la cui natura cognitiva è di apprendere il reale, come esso è (H. Chapman).

Questo è un empirismo talmente diverso dall’empirismo moderno (pura raccolta di fatti frammentari) che Rothbard accetta di definirlo “a priori” per i suoi scopi analitici. Infatti 1) è una legge di realtà così ampiamente basata sulla comune esperienza umana, che una volta enunciata si manifesta come autoevidente, e quindi empiricamente significativa e vera e non falsificabile; 2) è fondata su un’esperienza universale *interna* e non semplicemente esterna, cioè la sua evidenza è *riflessiva* più che fisica; e 3) è chiaramente *a priori* rispetto alla complessità degli eventi storici, considerati dall’empirismo moderno l’unico concetto di esperienza. Rothbard non usa l’espressione “sintetico a priori” usata da Hoppe[[31]](#footnote-31).

# 5. Etica e utilitarismo

Mises è un assolutista epistemologico ma un relativista etico. È kantiano in epistemologia e utilitarista in etica. Un’etica assoluta, oggettiva, non esiste; l’uomo, attraverso l’uso della ragione, non può scoprire un’etica vera, scientifica. I fini ultimi, i valori, sono soggettivi, personali e arbitrari. La ragione può solo stabilire i mezzi migliori per raggiungere i fini (soggettivi e arbitrari). La politica migliore è quella che rende massima l’utilità sociale. La libertà economica va introdotta perché è benefica, non perché è giusta sulla base di un astratto principio di diritto naturale; l’operare della natura non ci consente di ricavare conclusioni sul bene o sul male (*L’azione umana* e *Teoria e storia*)[[32]](#footnote-32).

Tuttavia Mises non rinuncia alla difesa del liberalismo. Poiché ciò comporta l’affermazione di alcuni valori e fini ultimi, egli deve riconciliare le sue due posizioni, e cioè 1) la possibilità di pervenire a verità in campo economico ma non in campo etico con 2) la difesa del liberalismo.

Mises cerca la soluzione cercando di dedurre il liberalismo di *laissez faire* dalla “neutrale” analisi prasseologica. Egli offre due tentativi di soluzione distinti, entrambi contenuti ne *L’azione umana*.

1) Il primo è una variante del principio di unanimità: se una data politica conduce a conseguenze (evidenziate dalla prasseologia) che *tutti* i sostenitori concordano essere cattive, allora anche l’economista *value-free* è autorizzato a definire quella politica “cattiva”. Ad esempio, i sostenitori di una politica di controllo dei prezzi la sostengono perché ritengono che migliori la situazione economica; la prasseologia dimostra che il controllo di un prezzo produce scarsità, dunque produce un obiettivo diverso da quello voluto dai sostenitori; allora questa politica si può definire “cattiva” proprio dal punto di vista di coloro che l’avevano inizialmente sostenuta. Tutti i sostenitori dei controlli di prezzo, dopo la dimostrazione dell’economista, per Mises devono ammettere che la misura è “cattiva”[[33]](#footnote-33).

Rothbard ha criticato tale ragionamento nei termini seguenti. Come fa il prasseologo (Mises) a sapere che cosa è desiderabile per i sostenitori di quella data politica, cioè a sapere quali sono i motivi per cui l’hanno sostenuta, visto che non è possibile conoscere le loro scale di valori, e a maggior ragione le scale di valori nel momento futuro in cui si verificheranno le conseguenze della misura presa? Il prasseologo o l’economista non possono conoscere le scale di valori se non attraverso le “preferenze dimostrate” dalle concrete azioni degli individui (e in questo caso la concreta azione è l’implementazione del controllo di prezzo). Nei termini dell’esempio proposto da Mises, come fa egli a essere sicuro che i difensori dei controlli di prezzo *non* vogliono le scarsità? Potrebbero essere degli egalitaristi che preferiscono la scarsità perché in tal modo il ricco non può comprare più del povero; oppure intellettuali alla Galbraith che avversano la società opulenta.

Altro esempio: un sindacato ottiene un aumento di salario per i propri membri, e in tal modo fa perdere il lavoro a, o impedisce l’assunzione di, un certo numero di lavoratori; dal punto di vista del sindacato questo obbiettivo è soddisfacente, ed è stato conseguito.

Dunque non è vero che tutti i sostenitori dei controlli di prezzo, dopo la dimostrazione dell’economista, devono ammettere che la misura è “cattiva”. Basta che ve ne sia anche solo uno che, dopo la dimostrazione dell’economista, continui a favorire quella conseguenza (la scarsità), e Mises automaticamente nel giudicare quella misura “cattiva” ha introdotto un suo personale giudizio di valore.

C’è anche un altro motivo per cui i sostenitori della misura interventista possono continuare a difenderla anche dopo averne appreso le conseguenze negative, ed è il fatto che possono avere un’alta preferenza temporale, e dunque disinteressarsi del fatto che nel lungo periodo un’imposta o un sussidio determinano consumo di capitale, o un controllo di prezzo la scarsità, perché mirano ai vantaggi di breve periodo (ad esempio, comprare il bene a prezzo più basso); e Mises non può sostenere che il lungo periodo è superiore al breve periodo (cioè che una preferenza temporale è “troppo alta” o “troppo bassa”) senza abbandonare la sua etica soggettivista.

Insomma, è illegittimo dire che in conseguenza di misure stataliste *tutti* si considerano in condizioni peggiori di prima[[34]](#footnote-34).

2) Nella seconda soluzione, completamente differente, Mises ammette che l’economista in quanto *scienziato* non può difendere il *laissez-faire* perché ciò comporta un giudizio di valore, ma in quanto *cittadino* sì. Dunque Mises, in quanto utilitarista, introduce un unico ristretto giudizio di valore: egli vuole che siano realizzati i desideri della maggioranza degli uomini; la maggioranza degli uomini (non più *tutti* come nel precedente punto) condivide alcuni obbiettivi funzionali al raggiungimento della felicità: quasi tutti preferiscono la vita alla morte, la salute alla malattia, l’abbondanza alla povertà. Egli quindi, come cittadino, cioè personalmente, desidera che siano conseguiti gli obiettivi della maggioranza, e dunque sceglie il liberalismo, perché la scienza economica dimostra che le politiche liberali conseguono quegli obiettivi; il liberalismo insegna agli individui che condividono questi obiettivi come agire per raggiungerli. Quando si afferma che un controllo dei prezzi è “cattivo” si intende che è cattivo non dal punto di vista dell’economista, ma dal punto di vista di coloro che desiderano l’abbondanza. Coloro che scelgono obbiettivi opposti – gli asceti, o coloro per i quali l’uguaglianza sociale ha più valore del benessere e della libertà – certamente non accettano il liberalismo, e Mises non dice che la scienza economica dimostra che hanno torto.

In questo modo Mises non ha introdotto un giudizio di valore personale specifico (ad esempio la libertà in astratto), ma ritiene di aver introdotto un giudizio di valore ridotto al minimo possibile (procedurale), perché ha sostenuto i desideri *soggettivi* della maggioranza delle persone.

In questo quadro l’impostazione consequenzialista è da Mises chiaramente esplicitata: l’assioma dell’azione presuppone la libera scelta; il sistema capitalista è superiore a quello socialista perché questo “conduce a una riduzione nella produttività del lavoro” e a una “diminuzione della ricchezza”. La libertà per i liberali era importante non perché essi fossero “a conoscenza dei disegni di Dio e della Natura” ma perché la libera attività economica produce una maggiore ricchezza complessiva. La proprietà privata va difesa non come un “privilegio del proprietario, ma [in quanto] istituzione sociale che genera il benessere e il vantaggio di tutti” [[35]](#footnote-35).

La critica di Rothbard a questa seconda soluzione è incentrata su due argomenti. 1) Non è vero che la prosperità e l’abbondanza sono i *soli* obiettivi della maggior parte delle persone; la stessa analisi misesiana sulle scale di valori ordinate e sull’utilità marginale decrescente avrebbe dovuto renderlo più consapevole della competizione fra valori e obiettivi diversi. È cioè realistico pensare che si possa costituire una maggioranza di persone che, o per invidia o per ideali egalitaristici, desidera un po’ più di eguaglianza e un po’ meno abbondanza rispetto a quella garantita dal libero mercato. Come utilitarista, Mises non potrebbe obiettare alcunché a una simile maggioranza.

2) Le critiche generali all’utilitarismo (la maggioranza potrebbe violare i diritti delle minoranze).

Per Rothbard quindi l’approccio utilitarista e relativista all’etica di Mises non è sufficiente a sostenere la libertà, in questo modo non ci sono argomenti per confutare i nemici della libertà. È necessaria un’etica basata su principi assoluti[[36]](#footnote-36).

In generale, la critica sulle valutazioni etiche nascoste nel ragionamento economico viene estesa da Rothbard alle scuole economiche che basano il loro sostegno al libero mercato su impostazioni utilitariste o positivistiche.

Gli esponenti della Scuola di Chicago sostengono di difendere il libero mercato non sul terreno etico bensì su quello dell’“efficienza”. L’economista pro-libero mercato auspica una situazione in cui tutti gli scambi volontari fra individui siano possibili, dunque legittimi.

Tuttavia, obietta Rothbard, ogni scambio implica uno scambio di titoli di proprietà privata. Dunque, difendere il diritto a effettuare un dato scambio (bene in cambio di un altro bene, che può essere costituito da moneta), significa *anche* difendere la correttezza, e dunque la giustizia, dei titoli di proprietà esistenti. Ad esempio, nel mio acquisto di un giornale, difendere la legittimità della mia proprietà dell’euro e la legittimità della proprietà della copia del giornale da parte del venditore. Cioè si asserisce implicitamente che è “bene” o “giusto” che io, prima dello scambio, sia proprietario dell’euro e il venditore della copia del giornale. Ma gli economisti non esplicitano mai tale estensione del ragionamento, perché farlo significa adottare un dato sistema etico-politico. Gli economisti hanno quasi sempre considerato tale campo al di fuori della loro disciplina; ma se è così, non possono legittimamente difendere il libero mercato. Ciò può essere dimostrato attraverso un semplice esempio: nel caso precedente, se io avessi rubato il mio euro a una terza persona (o se il giornalaio avesse rubato la sua copia di giornale a un’altra persona), io non sarei il legittimo proprietario dell’euro, e dunque non avrei il diritto di cederlo in cambio del giornale. Dunque, non solo l’economista non può *difendere* il libero mercato senza introdurre una teoria della giustizia dei titoli di proprietà; egli non può nemmeno *definire*, delineare un libero mercato senza tale teoria della giustizia. Perché nel descrivere ed esporre il modello di libero mercato, l’economista sta descrivendo un sistema in cui i titoli di proprietà vengono scambiati, e quindi egli deve anche descrivere ed esporre innanzi tutto *come* quei titoli di proprietà siano stati conseguiti; cioè deve possedere una teoria della proprietà originaria, di come la proprietà giunge in essere[[37]](#footnote-37).

Un errore simile viene compiuto da James Buchanan con il “Principio di Unanimità”, considerato un criterio avalutativo per l’economista. In base ad esso, una data politica pubblica è legittima (e *value-free*) se tutti sono d’accordo. Ma tale principio assume implicitamente che tutti i titoli di proprietà esistenti siano giusti. Il che significa che, tornando all’esempio precedente, sarebbe illegittimo sottrarre la copia di giornale al venditore *anche se* egli l’ha rubata. Ma se il suo titolo è illegittimo, la copia deve essergli sottratta e restituita al legittimo proprietario. Di nuovo, i sistemi etici irrompono inevitabilmente nella discussione.

Anche il Principio di Compensazione, adottato da molti economisti come guida avalutativa a interventi pubblici, è poco solido. Esso assume che sia concettualmente possibile misurare le perdite (in termini di utilità) e compensare così i danneggiati. Ad esempio, l’introduzione di una tariffa protezionistica sullo zinco è “buona” o socialmente utile se coloro che traggono guadagni (incrementi di utilità) dalla tariffa possono ricompensare coloro che ne sono danneggiati e in più rimane ai primi ancora un surplus monetario. Ma l’utilità, entità puramente psichica, non è misurabile e confrontabile, né concettualmente né praticamente. Dunque, nell’esempio precedente, supponiamo che esista anche un solo oppositore della tariffa, il quale dichiara di subire una perdita di utilità così grande in seguito all’introduzione della tariffa (ad esempio perché è un convinto sostenitore del libero mercato) che nessuna somma di denaro potrebbe compensarla. Nessuno potrebbe obiettare, e il Principio di Compensazione è confutato. Ovviamente, non potrebbe essere invocato nemmeno nel caso opposto, per cancellare una tariffa sullo zinco esistente: potrebbe esistere un protezionista convinto che dichiara di subire una perdita psichica enorme e non risarcibile sul piano monetario. Il principio di Compensazione fallisce in entrambi i casi.

Un altro tentativo *wertfrei* è l’analisi Coase-Demsetz[[38]](#footnote-38).

Un giudizio di valore non esplicitato si presenta anche a proposito della tematica delle esternalità. Si dà per scontato, senza dimostrarlo, che tutte le esternalità debbano essere internalizzate, costringendo i beneficiari a pagare, altrimenti, in seguito al problema del *free rider*, la produzione del bene è “troppo bassa”. Ma troppo bassa per chi, e in base a quali standard etici? Il concetto “troppo bassa” è un giudizio di valore.

Altro esempio di uso illegittimo di assunzioni di valore implicite in economia è l’asserzione della scuola di Chicago secondo cui bisogna conseguire un livello dei prezzi costante. Il valore di tale obiettivo non è affatto autoevidente e indiscutibile, basti pensare al fatto che è legittimo auspicare prezzi calanti, con conseguenti incrementi del tenore di vita dei consumatori; circostanza possibile con sistemi monetari diversi da quello oggi dominante[[39]](#footnote-39).

# 6. Sovranità del consumatore

Come detto, indichiamo anche due differenze su punti non essenziali della teoria.

Il primo intercorre fra Mises e Rothbard. Per Mises sul mercato esiste la sovranità del consumatore; invece per Rothbard i prezzi e le quantità di equilibrio derivano sempre dall’*incontro* fra le preferenze dei consumatori *e* dei produttori, non dall’influenza unilaterale dei consumatori.

# 7. Tassi di interesse negativi

Un principio fondamentale della teoria Austriaca è che il tasso di interesse - il tasso di sconto dei beni futuri comparati con identici beni presenti - non può mai essere negativo, dal momento che la legge della preferenza temporale asserisce che si preferisce una soddisfazione presente a una soddisfazione futura, se questa è pari o inferiore; cioè si è disposti a posporre il consumo di un bene solo se in futuro si possono consumare maggiori quantità del medesimo bene.

Ne *L’azione umana* Mises afferma che vi sono alcune circostanze patologiche estreme nelle quali è possibile che tale principio sia violato: ad esempio, l’azione della persona che rinuncia a mangiare perché ha paura di introdurre nel suo corpo dei germi pericolosi o l’azione della persona che si suicida per non affrontare una situazione pericolosa. In questi casi la soddisfazione presente sarebbe inferiore a quella futura.

Secondo Rothbard questi esempi, che implicano tutti il suicidio, non rappresentano una confutazione della validità universale della preferenza temporale. Il suicidio è un fenomeno intra-temporale (il soggetto preferisce la morte alla vita), non intertemporale, dunque è irrilevante per la preferenza temporale. Il suicidio non può essere interpretato come una preferenza per una soddisfazione futura a una soddisfazione presente. L’attore non può non sapere che, in seguito al suo comportamento, non raggiungerà mai il futuro. Colui che si astiene dal mangiare *fa qualcosa* nel presente, compie un’azione: resta immobile e rifiuta di mangiare. In questo modo mostra la sua preferenza temporale per il presente; rifiutando di mangiare ora, indica la sua preferenza temporale per l’*attuale* rifiuto del cibo rispetto a un identico rifiuto *futuro*, non la minore preferenza per il cibo oggi rispetto allo stesso cibo nel futuro[[40]](#footnote-40).

# 8. I bisogni

Su questo punto il dissenso è fra Menger e Mises.

Menger distingue tra bisogni reali e immaginari: i secondi derivano da errori o conoscenze lacunose della realtà. Menger porta come esempi gli utensili usati per realizzare immagini idolatriche, o i cosmetici.

Per Mises questa distinzione è inutile, perché si formano prezzi anche per i beni funzionali al soddisfacimento dei bisogni (presunti) “immaginari”, dunque fanno parte dell’economia come teoria.

Bohm-Bawerk cade in un errore simile: secondo lui la teoria della determinazione dei prezzi dovrebbe essere divisa in due parti: la prima dovrebbe formulare la teoria partendo dall’ipotesi che le persone coinvolte nello scambio hanno come unico motivo il guadagno economico (immediato); la seconda dovrebbe tenere conto dei valori non economici delle persone, l’altruismo, la comodità, l’appartenenza religiosa o razziale ecc.

Mises replica che non c’è bisogno di compiere questa dicotomia. I valori non economici influenzano l’azione umana e si riflettono sui prezzi: la persona che vuole acquistare un bene a prezzo più alto da un amico al tempo stesso consegue due obiettivi “immediati”, acquista il bene e favorisce l’amico; la persona che accetta di acquistare un bene a prezzo più alto vicino casa perché non vuole arrivare al negozio meno caro ma più lontano paga il bene più il risparmio di fatica. In tutto ciò non vi è niente di diverso dall’acquisto di una poltrona per stare più comodi a casa propria, o dall’assunzione di una domestica per i lavori di casa. Se si applica il metodo soggettivistico, le distinzioni fra motivi economici e motivi non economici non hanno senso, e di fatto non sono possibili.

# Bibliografia

Hayek, F. von, *Economia e conoscenza* (1937), *L’uso della conoscenza nella società* (1945), in F. Donzelli (a cura di), *Conoscenza, mercato, pianificazione*, il Mulino, Bologna, 1988.

Hoppe, H.-H., *Hayek on Government and Social Evolution: A Critique*, in “The Review of Austrian Economics”, vol. 7, n. 1, 1994, pp. 67-93.

- *Socialism: A Property or Knowledge Problem?*, in *The Economics and Ethics of Private Property*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 1993, 2a ed. ampliata Mises Institute, Auburn, Al., 2006, pp. 255-262.

Hutchison, T. W., *The uses and abuses of economics. Contentious essays on history and method*, Routledge. Londra, 1994.

Kirzner, I., *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago, 1973, trad. it. *Concorrenza e imprenditorialità*, Rubbettino, Soveria Mannelli, 1997.

- *Perception, Opportunity, and Profit*, University of Chicago Press, Chicago, 1979.

*- Discovery and the Capitalist Process*, University of Chicago Press, Chicago, 1985.

Klein, P.G., *The Austrian School of Economics*, in “Quarterly Journal of Austrian Economics”, 11, 2008, pp. 165–187.

Lachmann, L., *From Mises to Shackle: An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society*, in “Journal of Economic Literature”14, marzo 1976, pp. 54-62.

*- The Market as an Economic Process*, Basil Blackwell, Oxford, 1986.

- *Mises and the Extension of Subjectivism*, in I. Kirzner, *Method, Process, and Austrian Economics. Essays in Honor of Ludwig von Mises*, Lexington Books, Lexington, MA, 1982.

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

- *Il calcolo economico nello Stato socialista* (1920), in *Pianificazione economica collettivistica*, Einaudi, Torino, 1946.

O’Driscoll, G.P., Rizzo, M.J., *The Economics of Time and Ignorance*, Basil Blackwell, New York, 1985, trad. it. *L’economia del tempo e dell’ignoranza*, Rubbettino, Soveria Mannelli, 2002.

Rothbard, M. N., *The Consequences of Human Action: Intended or Unintended?*, in “The Free Market”, maggio 1987, pp. 3–4.

- The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited, in “Review of Austrian Economics” 5, n. 2, 1991, pp. 51-76; ristampato in The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School, cit., pp. 408-437.

- *La situazione attuale della teoria economica Austriaca*, in http://www.rothbard.it/essays/la-situazione-attuale-della-teoria-economica-austriaca.doc, 26 maggio 2010. Ed. or. The Present State of Austrian Economics, Working Paper per il Ludwig von Mises Institute, novembre 1992; ristampato in The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School, Edward Elgar, Cheltenham, 1997.

Salerno, J.T., *Mises and Hayek Dehomogenized*, in “The Review of Austrian Economics” 6, no. 2, 1993.

- *Ludwig von* *Mises as Social Rationalist*, in “The Review of Austrian Economics” 4, 1990.

- *Postscript: Why a Socialist Economy is ‘Impossible’,* in L. von Mises, *Economic Calculation in a Socialist Commonwealth*,Mises Institute, Auburn, Al., 1990.

Steele, G. E., *The Economics of Friedrich Hayek*, Palgrave MacMillan, Basingstoke, 2a ed., 2007.

1. Fra gli esponenti del paradigma misesiano vanno indicati Rothbard, H. Hazlitt, H. Sennholz, J. Salerno, H.-H. Hoppe, D. Armentano, J.G. Hülsmann, W. Block, G. Selgin, P.G. Klein. Vicini all’impostazione hayekiana possono essere considerati B. Leoni, I. Kirzner, L. Yeager, S. Horwitz, W.N. Butos, B. Caldwell, J. Hasnas, K. Vaughn, M.J. Rizzo, G.P. O’Driscoll e P. Boettke. La teoria di K. Popper sulla falsificabilità come tratto caratteristico delle teorie scientifiche viene accolta da Hayek, dunque quella popperiana non può essere considerata una posizione distinta all’interno della Scuola. Mario J. Rizzo e Gerald P. O’Driscoll in *The Economics of Time and Ignorance* (Basil Blackwell, New York, 1985) trattano ampiamente temi hayekiani e lachmanniani, approdando a un irrazionalismo bergsoniano. [↑](#footnote-ref-1)
2. F. von Hayek, *Economia e conoscenza* (1937), *L’uso della conoscenza nella società* (1945), in F. Donzelli (a cura di), *Conoscenza, mercato, pianificazione*, il Mulino, Bologna, 1988; *Competition as a Discovery Procedure* (1968), in “The Quarterly Journal of Austrian Economics”, vol. 5 n. 3, autunno 2002; *Legge, legislazione e libertà* (1973), il Saggiatore, Milano, 1994; *The Pretence of Knowledge*, Nobel Lecture, 11-12-1974, in “The American Economic Review”, vol. 79, Issue 6, dicembre 1989, pp. 3-7. [↑](#footnote-ref-2)
3. Sebbene, applicato al campo economico, vi sia qualche accenno all’idea dell’ordine spontaneo negli scritti degli esponenti della scuola di Salamanca, le origini della dottrina vanno rintracciate nell’illuminismo scozzese del Settecento. Un elemento centrale in tale versione è la valorizzazione delle azioni auto-interessate dei privati e la coerenza di esse con risultati socialmente qualitativi. A differenza del repubblicanesimo classico, che richiedeva una subordinazione degli interessi privati al bene comune e alla virtù, per Mandeville, Hume, Smith e Ferguson l’ordine non dipende da una particolare qualità e moralità delle persone. Gli impulsi, anche egoistici, dei singoli si combinano e determinano esiti di benessere sociale. Lo sviluppo successivo più importante della nozione in esame è dovuto a Carl Menger, che in *Sul metodo delle scienze sociali* del 1883 offre gli strumenti analitici con cui Hayek costruisce in maniera più sistematica la sua teoria. [↑](#footnote-ref-3)
4. H.-H. Hoppe ricostruisce (e critica) nel seguente modo la teoria antirazionalista di Hayek. Essa consiste di tre proposizioni: 1) Una persona inizialmente compie un’azione spontanea e inconscia, senza sapere perché e per quale scopo. E una persona mantiene questa pratica senza alcuna ragione, che abbia o no conseguito un successo (perché se non c’è uno scopo non vi può essere né successo né fallimento) (Mutazione culturale). 2) La nuova pratica è imitata da altri membri del gruppo - ancora senza alcun motivo (Trasmissione culturale). 3) Membri di altri gruppi non imitano quella pratica. I gruppi che adottano spontaneamente e imitano inconsciamente la pratica migliore evidenzieranno una maggior crescita della popolazione, maggior ricchezza, o comunque “prevarranno” (Selezione culturale). Istituzioni e pratiche come la proprietà privata, la divisione del lavoro, la moneta o lo Stato sono sorte e si sono affermate grazie al meccanismo ora descritto.

La prima proposizione, replica Hoppe, può applicarsi a un vegetale ma non a un essere umano, perché un’azione è sempre un atto conscio in vista di uno o più scopi.

Circa la seconda proposizione, l’imitazione avviene perché gli individui vogliono accrescere il proprio benessere e la propria ricchezza, non senza motivo. Un classico esempio di tale dinamica è il diffondersi di un bene quale moneta: coloro che lo utilizzano come mezzo di scambio, aggiungendosi a (imitando) coloro che già lo utilizzavano in precedenza, si comportano così per risolvere i propri problemi di scambio; la nascita di un unico mezzo di scambio universale non è frutto del caso, non è un esito inintenzionale.

Per quanto riguarda la terza proposizione, anche nelle epoche più primitive, in cui esistevano gruppi sociali completamente isolati e separati, tutti questi gruppi necessariamente devono aver sperimentato le pratiche dell’appropriazione originaria, della produzione e dello scambio; dunque ogni gruppo può riconoscere la validità universale delle regole che li consentono.

Hayek propone anche una variante più moderata della sua tesi: molte istituzioni e pratiche sociali sono le conseguenze inintenzionali di singole azioni intenzionali. Dunque, non tutte le azioni sono inconsapevoli (come nella prima versione), ma comunque sono le conseguenze non volute a decretare il successo delle pratiche individuali. E poiché tali conseguenze inintenzionali non possono essere conosciute, il processo di evoluzione sociale è in ultima istanza irrazionale, guidato non dalla giustezza o falsità delle idee, ma da un cieco meccanismo di selezione. La critica a questa versione è riportata di seguito nel testo (conseguenze indirette o inintenzionali). H.-H. Hoppe, *Hayek on Government and Social Evolution: A Critique*, in “The Review of Austrian Economics”, vol. 7, n. 1, 1994, pp. 67-93.

Roderick Long ha osservato che la sopravvivenza di una determinata società non prova che *tutte* le pratiche sperimentate e vigenti in essa siano benefiche; può essere che quella società è riuscita a progredire *nonostante* l’esistenza di alcune, poche, pratiche frenanti e anti-propulsive. Di più: possono sopravvivere anche idee e istituzioni che in passato sono state responsabili del crollo di gruppi o civiltà: «ad esempio, l’Impero Romano, diventando via via più centralistico e autoritario, indebolì la propria base economica e culturale fino ad autodistruggersi, incapace di respingere tribù di predatori che in passato avrebbe schiacciato senza difficoltà. Eppure, la caduta della Roma stagnante, ossificata e gerarchica non pose fine all’idea del centralismo romano, che continuò ad attrarre ammiratori e imitatori nel corso dei secoli. Il virus imperiale, dopo aver distrutto il suo organismo originario, si è propagato, infettando numerose società, dall’Impero Bizantino al Reich millenario, e uccidendole una dopo l’altra». In conclusione, possono esistere anche pratiche o istituzioni “non buone”, individuabili attraverso uno scrutinio razionale. R. Long, *The Nature of Law*, in “Formulations”, inverno 1996. [↑](#footnote-ref-4)
5. Un esempio di esse è contenuto nell’“errore della finestra rotta” di Bastiat, in cui ‘ciò che non si vede’ è una serie di azioni alternative che si sarebbero sviluppate se il proprietario della finestra non avesse dovuto spendere i soldi per ripararla. [↑](#footnote-ref-5)
6. Secondo l’esempio proposto da Rothbard: «se una persona vive a Long Island, e ogni mattina prende il treno a Penn Station e poi l’autobus fino al suo posto di lavoro, effettuando il percorso inverso la sera, il suo successo nel comprendere le relazioni di causa ed effetto e provocare le conseguenze volute lo spinge a ripetere queste azioni». *La situazione attuale della teoria economica Austriaca*, in Rothbardiana, https://www.rothbard.it/essays/la-situazione-attuale-della-teoria-economica-austriaca.pdf, p. 21. [↑](#footnote-ref-6)
7. Le forze che determinano il mercato sono i giudizi di valore soggettivi degli individui che vi partecipano, e le azioni conseguenti a tali giudizi di valore. Ogni fenomeno di mercato può essere fatto risalire a scelte specifiche di membri della società, che agiscono per rimuovere un’insoddisfazione. Non vi sono automatismi, né misteriose forze meccaniche. I prezzi, però, sono fenomeni “sociali”, nel senso che, anche se ciascun individuo contribuisce alla loro formazione, essi rappresentano qualcosa in più del singolo contributo di ogni individuo: rappresentano l’interazione delle valutazioni degli individui partecipanti. Quanto più ampio è il mercato, minore è l’incidenza sul prezzo di ciascun singolo individuo. Ecco perché i prezzi appaiono al singolo individuo come un dato che egli “prende”, e relativamente al quale aggiusta la sua condotta. [↑](#footnote-ref-7)
8. Il linguaggio è spesso citato dagli evoluzionisti sociali come l’archetipo dell’istituzione che si sviluppa in modo inconscio, l’esempio indiscutibile di esito inintenzionale. Ma perché il linguaggio non dovrebbe essere stato razionalmente creato? Ricerche recenti rivalutano le teorie illuministiche (Condillac, Thomas Reid, Lord Momboddo) secondo le quali il linguaggio è stato consciamente creato.

La riflessione conscia degli uomini sulle relazioni sociali e i loro tentativi deliberati di ridisegnare tali relazioni sociali secondo varie ideologie ha un impatto fortissimo sul linguaggio. Il linguaggio è uno strumento del pensiero così come dell’azione sociale, dunque è al fondo ideologico. I termini astratti contenuti in una lingua sono il precipitato delle idee di un popolo sui temi più disparati. [↑](#footnote-ref-8)
9. Il matrimonio monogamico e la famiglia nucleare sono istituzioni sociali che si sono evolute come prodotti razionali in relazione alla divisione del lavoro. In particolare, il matrimonio è l’applicazione del principio della divisione del lavoro ai settori della vita umana extracatallattici, come, ad esempio, la cura dei figli. È una forma di cooperazione sociale in risposta al fenomeno pervasivo della vita umana, la scarsità. Il matrimonio e la vita familiare non sono (solo) prodotti dell’istinto sessuale innato. Infatti anche gli animali hanno rapporti sessuali, ma non sviluppano relazioni sociali. Coniugi e figli vivono insieme perché traggono vantaggi dalla cooperazione sociale. La coabitazione non è determinata dal sesso, ma dalle esigenze della cooperazione sociale, è un prodotto del pensiero e dell’azione, non dell’istinto. [↑](#footnote-ref-9)
10. M.N. Rothbard, *The Consequences of Human Action: Intended or Unintended?*, in “The Free Market”, maggio 1987, pp. 3–4. [↑](#footnote-ref-10)
11. «Si potrebbe obiettare che il macellaio e il fornaio potrebbero effettivamente sentirsi meglio; ma, a parte ciò, la conoscenza delle conseguenze inintenzionali non avrebbe effetti sulle loro concrete azioni sul mercato. Tuttavia, sapere che stanno contribuendo al benessere generale potrebbe influenzare le loro attività in maniera piuttosto profonda. Si consideri il seguente caso: un brillante imprenditore è impegnato in un’attività produttiva. Tuttavia egli ha assorbito la posizione culturale generale secondo cui massimizzando i suoi profitti nuoce in qualche modo al suo prossimo. Come risultato egli, per placare la propria coscienza, intraprende deliberatamente azioni che ridurranno i suoi profitti – non li elimineranno completamente, ma li ridurranno rispetto ad un livello che egli considera “estremo” o anche “immorale”.

Successivamente l’imprenditore legge Mises o qualche altro economista o studioso radicalmente a favore del libero mercato. Apprende, con suo grande stupore e sollievo, che, quanto maggiore è l’ammontare dei suoi profitti, tanto più egli giova ai consumatori, all’intera società e al suo prossimo. Si libera quindi dal senso di colpa che lo aveva afflitto e corregge le sue azioni intraprendendo una felice e benefica massimizzazione dei profitti.

Questo […] caso mostra perché è meglio fare luce, sostituire l’ignoranza con la conoscenza e quindi mostrare all’imprenditore tutte le conseguenze prevedibili delle sue azioni. Le sue azioni ora saranno modificate dal fatto che tutte le conseguenze di esse sono consapevoli e intenzionali. Non solo non vi è alcunché di sbagliato in tale processo, ma migliorerà sia la vita dell’imprenditore sia quella della società. Nonostante l’opinione contraria di Hayek, la conoscenza resta migliore dell’ignoranza». M.N. Rothbard, *La situazione attuale della teoria economica Austriaca*, cit., p. 22. [↑](#footnote-ref-11)
12. J. Salerno, *Ludwig von* *Mises as Social Rationalist*, in “The Review of Austrian Economics” 4, 1990, pp. 50-52. [↑](#footnote-ref-12)
13. I prezzi presenti sono un’utile base di conoscenza, ma paradossalmente, dice Mises, vi potrebbe essere un’efficiente allocazione delle risorse anche se per magia si verificasse un oblio di tutti i prezzi presenti e passati. Il processo sarebbe più tormentato; gli imprenditori perderebbero più tempo per aggiustare la produzione alla domanda dei consumatori; bisognerebbe rientrare in possesso di molti dati; si incorrerebbe in errori che invece, conoscendo i prezzi, sarebbero evitati; le fluttuazioni dei prezzi inizialmente sarebbero molto più violente. Ma, alla fine, pagato il prezzo, le persone avrebbero di nuovo acquisito l’esperienza necessaria ad un buon andamento del processo di mercato. [↑](#footnote-ref-13)
14. I. Kirzner, *The Economic Calculation Debate: Lessons for Austrians*, in “Review of Austrian Economics”, vol. 2, 1, 1988, pp. 1-18. [↑](#footnote-ref-14)
15. È un altro senso in cui si può dire che per i misesiani la società può essere considerata un fenomeno razionale. [↑](#footnote-ref-15)
16. Mises fa il seguente esempio: supponiamo che il manager socialista abbia a sua disposizione tutta la conoscenza tecnologica della sua epoca; un elenco di tutti i fattori della produzione disponibili, compreso il lavoro; gli esperti gli forniscano un’informazione perfetta su tutto ciò che egli chiede; un potere misterioso gli consenta di conoscere i fini ultimi di tutti i consumatori; dunque, egli conosce tutte le “circostanze di tempo e di luogo”. Supponiamo che, sotto queste condizioni, il manager debba costruire un palazzo. Nonostante questa conoscenza perfetta, egli si troverà di fronte all’insolubile problema di quale scegliere fra i vari metodi tecnologici; ciascun metodo infatti impiega i fattori in quantità differenti, assorbe periodi di produzione differenti, e realizza palazzi di differente qualità. Non ha un denominatore comune per misurare i vari materiali e i tipi di lavoro, e dunque non può compararli; enumerare le qualità fisiche e chimiche dei materiali, come fanno i suoi esperti, serve a poco, perché tali enunciazioni non sono correlate l’una con l’altra, non si può istituire alcuna connessione certa fra di esse, perché non le si può calcolare in termini di prezzi monetari. Quindi il manager non può confrontare costi e ricavi attesi. [↑](#footnote-ref-16)
17. M.N. Rothbard, Ludwig von Mises and Economic Calculation Under Socialism, in L. Moss (a cura di), The Economics of Ludwig von Mises, Sheed and Ward, Kansas City, 1976, pp. 67-77; ristampato in The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 397-407; The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited, in «Review of Austrian Economics» 5, n. 2, 1991, pp. 51-76; ristampato in The Logic of Action One: Method, Money, and the Austrian School, Edward Elgar, Cheltenham, 1997, pp. 408-437. [↑](#footnote-ref-17)
18. Secondo L.B. Yeager, *Mises and Hayek on Calculation and Knowledge*, in “The Review of Austrian Economics”*,*vol. 7, no. 2, 1994, le due teorie sono fondamentalmente simili. [↑](#footnote-ref-18)
19. I. Kirzner, *Concorrenza e imprenditorialità*, Rubbettino, Soveria Mannelli (Cz), 1997; ed. or. *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago, 1973. [↑](#footnote-ref-19)
20. Secondo la metafora utilizzata da Kirzner, una banconota da 10 dollari è in terra. Molte persone non vedono quella banconota; ma l’imprenditore è più pronto degli altri e così è il primo a vederla e ad afferrarla. La superiore prontezza, la prontezza rispetto alla realtà esterna, spiega i profitti dell’imprenditore. [↑](#footnote-ref-20)
21. Un’altra differenza fra Kirzner e Rothbard riguarda un aspetto della teoria del valore: Kirzner utilizza il criterio neoclassico dei prezzi come una proxy per effettuare il calcolo dei valori delle utilità: I. Kirzner, *Market Theory and the Price System*, Van Nostrand, Princeton, NJ, 1963 (v. P. Vernaglione, *Austriaci e Neoclassici*, in Rothbardiana, [https://www.rothbard.it/teoria/austriaci-vs-neoclassici.doc](http://rothbard.altervista.org/teoria/austriaci-vs-neoclassici.doc), 31 luglio 2009, punti 4 e 5). [↑](#footnote-ref-21)
22. Ludwig Lachmann era stato allievo di Hayek alla London School of Economics negli anni Trenta del secolo scorso e i suoi scritti furono in genere misesiani fino alla metà degli anni Settanta, quando si convertì al nichilismo del suo vecchio amico, e allievo di Hayek, l’inglese G.L.S. Shackle. V. la elogiativa recensione de *L’azione umana* di Mises, *The Science of Human Action*, in “Economica”,18, novembre 1951, pp. 412-427. L’opera davvero notevole di Lachmann fu il misesiano *Capital and its Structure* (London School of Economics, London, 1956) che, presumibilmente per quel motivo, non è mai citato dai lachmanniani contemporanei. Il momento spartiacque dell’annuncio della sua conversione al pensiero di Shackle fu *From Mises to Shackle: An Essay on Austrian Economics and the Kaleidic Society*, in “Journal of Economic Literature”14, marzo 1976, pp. 54-62. L’evoluzione del suo pensiero è contenuto nelle opere successive: *Capital, Expectations, and the Market Process. Essays on the Theory of the Market Economy*, Sheed Andrews and McMeel, Kansas City, 1977; e *The Market as an Economic Process*, Basil Blackwell, Oxford, 1986, il suo lavoro più importante dopo la svolta teorica. [↑](#footnote-ref-22)
23. Quando è stato incalzato, Lachmann ha ammesso che questa ignoranza totale non vale per le leggi del mondo fisico. Sono solo le leggi e i comportamenti relativi alla sfera umana che per lui non possono esistere. [↑](#footnote-ref-23)
24. M.N. Rothbard, *La situazione attuale della teoria economica Austriaca*, cit., p. 9. L’ambigua attenuazione di Lachmann – conoscibile “in linea di principio” – non è sufficiente per salvare la sua visione ingenuamente ottimistica della nostra conoscenza del passato. *In linea di principio*, come possiamo capire perché Lenin vide nella concatenazione degli eventi russi qualcosa che nessuno degli altri bolscevichi, anche con visioni del mondo molto simili, riuscì a vedere? L’unicità dell’individuo, che sia quella dell’imprenditore, dell’inventore, di chi prevede gli eventi o del creatore, fondamentalmente non può essere “spiegata” in maniera deterministica. [↑](#footnote-ref-24)
25. L’uso del concetto di “processo di mercato” come un mantra si è diffuso grazie a Don Lavoie, un misesiano poi diventato lachmanniano e anche “ermeneutico”, sulla base della filosofia continentale di Heidegger e del suo allievo Gadamer. Lavoie istituì il Center for the Study of Market Processes (CSMP) presso la George Mason University, e nel 1983 l’istituto pubblicò una rivista, *Market Process*. Un’impostazione ermeneutica è anche quella di D.L. Prychitko, curatore di *Individuals, Institutions, Interpretations. Hermeneutics Applied to Economics*, Aldershot, Avebury, 1995.

Gli hayekiani a loro volta, a differenza dei lachmanniani, hanno mantenuto il concetto di equilibrio e l’idea che gli imprenditori muovono sempre l’economia verso l’equilibrio. Gli hayekiani però, incluso Kirzner, conducono la battaglia su basi empiriche anziché prasseologiche. In altre parole, gli hayekiani ritengono che gli imprenditori, nel processo di apprendimento dai segnali del mercato, di fatto muovono l’economia verso l’equilibrio. I lachmanniani ovviamente ritengono che gli imprenditori non possano apprendere alcunché e quindi l’economia o si allontana dall’equilibrio o comunque non si muove in una direzione precisa. La battaglia fra le due impostazioni quindi avviene sulle stime empiriche dei tassi di velocità: gli hayekiani sostengono che gli imprenditori apprendono dai segnali di prezzo più velocemente del cambiamento dei dati, e quindi muovono l’economia verso l’equilibrio. I lachmanniani viceversa ritengono che i dati mutino più velocemente della capacità delle persone di apprenderli (assumendo che esse in assoluto possano apprenderli) e quindi l’economia di fatto si allontana dall’equilibrio. La disputa è una mera contesa empirica sui tassi di velocità del mutamento: una disputa che, per la natura delle cose, non può mai essere risolta. [↑](#footnote-ref-25)
26. L’immagine, suggerita da Lachmann, del mercato come un “caleidoscopio” non è erronea se si intende che nuove informazioni, e nuove azioni, modificano in continuazione i prezzi e gli equilibri, come la rotazione degli specchi all’interno del caleidoscopio genera diverse figure colorate, che cambiano vorticosamente senza ripetersi mai. È invece ingannevole se la si intende come la raffigurazione di un meccanismo cieco. [↑](#footnote-ref-26)
27. Nel giudizio sugli sviluppi della teoria Austriaca contemporanea ha prevalso una linea interpretativa che si può definire di tipo “Whig”, secondo cui la conoscenza, sia del mondo fisico sia di quello sociale, progredisce sempre, per cui le teorie e/o i modelli esplicativi temporalmente successivi sono sempre migliori di quelli precedenti. Applicando tale criterio alla Scuola Austriaca, Hayek doveva essere per forza migliore di Mises; e poi Lachmann migliore di entrambi; e quindi Lavoie migliore di Lachmann e così via. Se Khun ha messo in discussione tale visione per le scienze naturali, a maggior ragione le obiezioni valgono per le discipline sociali, come l’economia, in cui a volte teorie successive si sono rivelate peggiori di quelle precedenti.

I misesiani, che criticano gli sviluppi di Hayek, di Lachmann, di Rizzo e di Lavoie, sono stati accusati di volere semplicemente che la teoria economica Austriaca sia statica, che ripeta per sempre meccanicamente le parole e le idee di Mises. Non è così; vi sono stati e vi sono numerosi sviluppi e avanzamenti creativi nell’economia misesiana negli ultimi quaranta anni: in particolare i primi lavori di Rothbard sulla teoria del monopolio, sulla teoria della rendita, sull’economia del benessere, sull’intervento dello Stato e sulla teoria dei diritti di proprietà; successivamente i lavori di Hans-Hermann Hoppe sul metodo prasseologico, sulla comparazione fra i sistemi economici, sulla tassazione e su una teoria dei diritti prasseologica; e di Joseph T. Salerno sulla contrapposizione fra Mises e Hayek relativamente al ruolo della ragione, sul libero scambio e sul calcolo nel socialismo; e sul lavoro di Hutt sul coordinamento di mercato realizzato dai prezzi contro il “coordinamento dei piani” hayekiano. Tutti questi contributi, così come il lavoro sul retroterra filosofico dell’economia Austriaca realizzato da Barry Smith e David Gordon, rappresentano notevoli e creativi progressi nello sviluppo, nell’elaborazione e nel rigore del paradigma misesiano originale. In più, vi sono i contributi contenuti nella “Review of Austrian Economics” e altrove su numerosi aspetti della teoria, del metodo, della storia e della politica.

Dal punto di vista della storia della teoria Austriaca, nel dopoguerra è la Mont Pèlerin Society a custodirne le idee, sebbene sia un network che unisce studiosi liberali con impostazioni diverse (scuola di Chicago, scuola della Virginia, neoclassici, ordoliberali). È a partire dalla metà degli anni Settanta del Novecento che 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 (una selezione degli interventi è contenuta in E.G. Dolan (a cura di), *The Foundations of Modern Austrian Economics*, Sheed and Ward, Kansas City, 1976); 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 (gli interventi furono raccolti nel volume, curato da Louis M. Spadaro, *New Directions in Austrian Economics*, Sheed Andrews and McMeel, Kansas City, 1978). 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. [↑](#footnote-ref-27)
28. Per altri aspetti l’epistemologia di Kant tende all’idealismo (la realtà viene creata dalla mente): per lui la conoscenza da parte degli individui non è conoscenza della realtà, bensì conoscenza della struttura della propria mente, struttura che la mente sovrappone alla realtà. Non è la nostra conoscenza che deve conformarsi alla realtà osservabile, ma la realtà osservabile che deve conformarsi alla nostra conoscenza. Cioè, la mente non usa le leggi del pensiero per percepire la realtà come è, ma artificialmente costruisce la realtà per adeguarla alla struttura delle leggi della mente, che la mente non può eludere o trascendere. Una realtà così interpretata non è una rappresentazione di qualcosa che è “là fuori”, ma una creazione della mente stessa. In sostanza, esistono leggi della mente che *non* sono leggi della realtà. Kant si accorse di trovarsi davanti ad una difficoltà: ad esempio, la realtà si conforma al principio di causalità; ma tale principio deve essere compreso come un principio a cui le operazioni della nostra mente devono conformarsi. Questo è possibile solo se la realtà è creata dalla mente, ma questa è un’assurda assunzione idealistica. Kant fallì nel tentativo di offrire una via d’uscita soddisfacente a tale dilemma. Non è dunque su questo aspetto che Mises segue Kant. [↑](#footnote-ref-28)
29. M.N. Rothbard, In Defense of “Extreme Apriorism”, in “Southern Economic Journal”, gennaio 1957, pp. 314-320.

Un autore che condivide l’impostazione rothbardiana è Roderick T. Long. [↑](#footnote-ref-29)
30. Secondo G. Stolyarov quella di Rothbard è un’interpretazione sbagliata del pensiero di Mises: il passo di Mises a cui Rothbard fa riferimento è “il concetto di azione è parte del carattere essenziale e necessario della struttura logica della mente umana”. E lo interpreta nel senso che tali leggi della struttura logica della mente sono imposte dalla mente alla realtà esterna. Secondo Stolyanov, dal fatto che vi sia un carattere essenziale e necessario e una struttura logica della mente umana (circostanza su cui anche Rothbard concorderebbe), non segue che la mente deve necessariamente imporre questa struttura sulla realtà, o che la realtà è caotica. Rothbard su questo punto travisa Mises perché ritiene che sul piano epistemologico sia un kantiano ortodosso, mentre Mises è kantiano solo nel riconoscimento dell’esistenza di proposizioni sintetiche a priori. Un kantiano ortodosso afferma che le leggi della struttura logica della mente sono a priori rispetto a qualsiasi esperienza, non Mises, che, secondo anche l’interpretazione di Hoppe, fa derivare l’assioma dell’azione e le proposizioni sintetiche a priori dall’esperienza riflessiva, dunque esperienza in senso ampio, non dissimile da quella di Rothbard. A questo punto scompare la distinzione operata da Rothbard fra “legge di realtà” e “legge del pensiero (della mente)”: l’assioma dell’azione è una legge della realtà ma è anche inevitabilmente una legge della mente, nel senso che la mente *deve* operare secondo tale legge, che lo voglia o no; la legge dell’azione è vincolante per una mente in funzione come la legge di gravità è vincolante per un corpo. Le differenze sono solo terminologiche, perché Rothbard, da aristotelico, usa una terminologia aristotelica (ad esempio, usa “empirico” come equivalente di “esperienza”), mentre Mises (e Hoppe), da kantiani, usano una terminologia kantiana (“empirico” significa solo “storicamente contingente”, dunque nel senso dell’empirismo-positivismo). [↑](#footnote-ref-30)
31. Secondo Geoffry A. Plauché la prasseologia misesiana di tipo kantiano soffre di due limiti: 1) una distanza fra la conoscenza riflessiva e la percezione della realtà empirica, e di conseguenza 2) la mancanza di un’adeguata spiegazione del processo di scoperta degli elementi basilari della prasseologia – i concetti prasseologici e l’assioma dell’azione. Questa difficoltà può essere superata applicando un apriorismo aristotelico. Si ritiene che Kant abbia il monopolio sul concetto di *a priori*, invece vi è un tipo di apriorismo anche all’interno della tradizione aristotelica. Un aristotelico come S. Tommaso, nella *Summa teologica* I.2, nella critica all’argomento ontologico di Anselmo, definisce l’a priori in termini aristotelici, come ciò che è prima (*prior*) in maniera assoluta. All’interno della tradizione filosofica Austriaca, l’apriorismo aristotelico può essere rinvenuto in Franz Brentano, nel primo Husserl e nei suoi allievi Adolf Reinach e J. Daubert; circa la branca economica, in Menger e Rothbard. Le sbrigative frasi di Rothbard non rappresentano una teoria epistemologica che dimostri la verità dell’assioma dell’azione, e dunque che supporti la prasseologia. Per Rothbard, come per i misesiani kantiani, i concetti della prasseologia e dell’economia derivano tutti in maniera completa dall’assioma dell’azione, come Minerva dalla testa di Giove. Ma nella tradizione aristotelico-tomista i concetti e le proposizioni scientifiche non si formano in questo modo. In sintesi, l’aristotelismo di Plauché è l’utilizzazione in coppia del particolare e dell’universale: i concetti si acquisiscono sempre con un processo induttivo, i fenomeni particolari (come le azioni umane) mostrano delle essenze che possono essere estratte da essi attraverso la riflessione. [↑](#footnote-ref-31)
32. M.N. Rothbard, Ludwig von Mises and Natural Law: A Comment on Professor Gonce, in “Journal of Libertarian Studies”, vol. 4, no. 2, estate 1980, pp. 289-297. [↑](#footnote-ref-32)
33. L. von Mises, *L’azione umana* (1949), Utet, Torino, 1959, p. 852. [↑](#footnote-ref-33)
34. 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. Di converso, è una conclusione non legittima anche sostenere che un’azione è “buona” per il solo fatto di aumentare il benessere degli scambianti. Un caso tipico di introduzione surrettizia di giudizi di valore nel ragionamento economico è l’Ottimo Paretiano: il fatto che due individui dopo un certo scambio stiano complessivamente meglio di prima (senza che nemmeno uno dei due stia peggio) è giudicato, appunto, un esito “ottimo”; cioè dal semplice fatto dello scambio si conclude che esso sia una cosa “buona”. Ma vi potrebbero essere altri individui che, ad esempio, sono invidiosi dei due scambianti, e dunque non si può dire che il benessere “di tutta la società” è sicuramente aumentato. 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. 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. [↑](#footnote-ref-34)
35. L. von Mises, *L’azione umana*, cit., pp. 149-150. [↑](#footnote-ref-35)
36. M.N. Rothbard, Praxeology, Value Judgments, and Public Policy, cit. pp. 93-96. Rothbard avanzò alcune delle critiche all’utilitarismo di Mises per la prima volta nel suo intervento alla già menzionata conferenza di South Royalton. Egli successivamente racconterà di essersi sentito, in quella circostanza, molto agitato e inquieto, non solo per il fatto di rivolgere per la prima volta una critica in pubblico al suo mentore ma anche perché Mises era deceduto pochi mesi prima. [↑](#footnote-ref-36)
37. Quando Milton Friedman si è confrontato con la questione dei fondamenti filosofici della libertà, ha esplicitato la seguente posizione personale: il valore alla base del mio credo libertario è la tolleranza, a sua volta basato su un atteggiamento di umiltà intellettuale. Non ho diritto di costringere qualcun altro perché non posso essere sicuro di stare dalla parte della ragione e lui del torto (M. Friedman, *Say ‘No’ to Intolerance*, in“Liberty Magazine”4 no. 6, pp. 17–20;M. e R. Friedman, *Two Lucky People*, University of Chicago Press, Chicago, 1998). A questa posizione relativista hanno replicato S. Kinsella, H-H. Hoppe e W. Block. Per Kinsella ciò significa che non possiamo censurare alcune idee perché non possiamo essere sicuri che tali idee siano sbagliate; da cui si ricava che, se potessimo sapere con certezza ciò che è giusto e sbagliato, avremmo il diritto di vietare le azioni immorali, tra cui anche eventuali idee immorali, anche se non rappresentano un’aggressione fisica agli individui o alle loro proprietà (S. Kinsella, *Milton Friedman on Intolerance, Liberty, Mises, Etc*., in <http://blog.mises.org/archives/011004.asp>, 9 novembre 2009). Secondo Hoppe è falso affermare che la convinzione nell’esistenza di un’etica razionale implichi intolleranza e autoritarismo, mentre il relativismo garantisca tolleranza e pluralismo. Al contrario, senza valori assoluti “tolleranza” e “pluralismo” sono anch’essi ideologie arbitrarie, e non vi è motivo di accettarli più di quanto non ve ne sia di accettare il cannibalismo o la schiavitù. Solo se esistono valori assoluti, come il diritto alla proprietà di se stessi - cioè solo se la “tolleranza” non è uno qualsiasi della moltitudine di valori tollerabili - allora la tolleranza stessa può essere salvaguardata (H-H. Hoppe, *The Western State as a Paradigm: Learning from History*, in Paul Gottfried, ed., *Politics and Regimes: Religion & Public Life*, Vol. 30, Transaction Publishers, Edison, NJ, 1997). Per Block la tolleranza non può essere il principio base del libertarismo in quanto filosofia politica, perché non consente di dedurre un criterio per fissare le norme giuridiche, in quanto a volte supporta posizioni che rappresentano un’aggressione al corpo o alla proprietà altrui e altre volte no. W. Block, *Milton Friedman on Intolerance: A Critique*, in “Libertarian Papers”2, 41, 2010, www.libertarianpapers.org. [↑](#footnote-ref-37)
38. Sulla quale v. P. Vernaglione, *Austriaci e Analisi Economica del Diritto*, in Rothbardiana, <http://rothbard.altervista.org/teoria/austriaci-vs-aed.doc>, 31 luglio 2009. [↑](#footnote-ref-38)
39. M.N. Rothbard, Value Implications of Economic Theory, cit. [↑](#footnote-ref-39)
40. Una sintetica illustrazione della questione dei tassi di interesse negativi, che fa cenno anche alla posizione di Mises qui esposta, è contenuta in W. Block, *The Negative Interest Rate: Toward a Taxonomic Critic*, in “Journal of Libertarian Studies”, vol. 2, n. 2, 1978, pp. 121-124. [↑](#footnote-ref-40)