

Per una ricostruzione della teoria dell'utilità e dell'economia del benessere

di Murray N. Rothbard

La valutazione individuale è la chiave di volta della teoria economica. Perché sostanzialmente l'economia non ha a che fare con le cose o gli oggetti materiali. L'economia analizza gli attributi logici e le conseguenze dell'esistenza delle valutazioni individuali. Le "cose" entrano a far parte del quadro, ovviamente, perché non vi può essere valutazione senza che vi siano cose da valutare. Ma l'essenza e la forza trainante dell'azione umana, e quindi dell'economia di mercato umana, sono le valutazioni degli individui. L'azione è il risultato di una scelta fra alternative, e la scelta riflette le valutazioni, cioè le preferenze individuali fra tali alternative.

Le valutazioni individuali sono l'oggetto diretto delle teorie dell'utilità e del benessere. La teoria dell'utilità analizza le leggi inerenti ai valori e alle scelte di un individuo; la teoria del benessere discute la relazione fra i valori di molti individui e le conseguenti possibilità di una conclusione scientifica sulla desiderabilità "sociale" delle varie alternative.

Negli ultimi anni entrambe le teorie hanno navigato in mari tempestosi. La teoria dell'utilità sta rapidamente prendendo molte direzioni diverse; la teoria del benessere, dopo aver raggiunto i vertici di popolarità fra gli economisti teorici, rischia di cadere nell'oblio, sterile e abbandonata.

La tesi di questo saggio è che entrambe tali branche della teoria economica possono essere salvate e ricostruite, usando come principio guida di entrambi i campi il concetto di "preferenza dimostrata".

Preferenza dimostrata

Definizione del concetto

L'azione umana è l'uso di mezzi per pervenire ai fini preferiti. Tale azione contrasta con il comportamento osservato delle pietre e dei pianeti, perché implica uno scopo da parte dell'attore. L'azione implica la scelta fra alternative. L'essere umano possiede mezzi, o risorse, che usa per conseguire vari fini; queste risorse possono essere il tempo, la moneta, l'energia lavorativa, la terra, i beni capitali e così via. Egli usa queste risorse per conseguire i fini da lui preferiti. Dalla sua azione possiamo dedurre che egli ha agito in tale modo per soddisfare i suoi desideri, o preferenze, che valuta di più.

Il concetto di *preferenza dimostrata* è semplicemente questo: la scelta concreta di un uomo rivela, o dimostra, la sua preferenza; cioè, le sue preferenze si possono dedurre da ciò che egli ha scelto attraverso la sua azione. Quindi, se un uomo sceglie di passare un'ora a un concerto anziché al cinema, deduciamo che la prima attività era quella preferita, o collocata più in alto nella sua scala delle preferenze. Allo stesso modo, se un uomo spende cinque dollari per una maglietta, deduciamo che egli ha preferito acquistare la maglietta rispetto a qualsiasi altro uso che avrebbe potuto individuare per la sua moneta. Questo concetto di preferenza, incardinato nelle scelte reali, forma la chiave di volta della struttura logica dell'analisi economica, e particolarmente dell'analisi dell'utilità e del benessere.

Anche se tale concetto svolse un ruolo negli scritti dei primi economisti dell'utilità, non aveva mai ottenuto una definizione ed è quindi rimasto in larga misura privo di sviluppo e non riconosciuto in quanto concetto distinto. Fu abbandonato intorno agli anni Trenta del Novecento, prima ancora di esser definito. Questa visione della preferenza derivata dalla scelta era presente in gradi diversi negli scritti dei primi economisti Austriaci, così come nei lavori di Jevons, Fisher e

Fetter. Fetter fu il primo a utilizzare esplicitamente il concetto nella sua analisi. La formulazione più chiara e completa del concetto è contenuta nei lavori del professor Mises.¹

Il positivismo e l'accusa di tautologia

Prima di analizzare alcune applicazioni del principio della preferenza dimostrata alla teoria dell'utilità e del benessere, dobbiamo prendere in considerazione le obiezioni metodologiche che sono state sollevate contro di esso. Il professor Alan Sweezy, ad esempio, fa sua una frase di Irving Fisher che espresse in maniera molto sintetica il concetto di preferenza dimostrata: "Ogni individuo agisce come vuole". Sweezy è un esempio tipico dell'incapacità degli economisti contemporanei di capire come tale asserzione possa essere fatta con un grado di validità assoluta. Per Sweezy questa proposizione, dal momento che non è verificabile empiricamente in psicologia, deve semplicemente ridursi alla tautologia priva di significato: "ogni individuo agisce come agisce".

Questa critica affonda le sue radici in un fondamentale errore epistemologico che affligge il pensiero moderno: l'incapacità dei metodologi moderni di capire come la scienza economica possa acquisire verità sostanziali per mezzo della deduzione logica (cioè il metodo della "prasseologia"). Ciò avviene perché essi hanno adottato l'epistemologia positivista (ora definita dai suoi utilizzatori "empirismo logico" o "empirismo scientifico"), che applica acriticamente alle scienze dell'azione umana le procedure della fisica.²

In fisica i singoli fatti possono essere isolati in laboratorio. Questi fatti isolati vengono conosciuti direttamente, ma le leggi necessarie a spiegare questi fatti no. Le leggi possono essere solo ipotizzate. La loro validità può essere determinata solo deducendo logicamente le conseguenze di esse che possono essere verificate attraverso i fatti di laboratorio. Anche se le leggi spiegano i fatti, e le loro conclusioni sono coerenti con essi, le leggi della fisica non possono comunque mai essere stabilite *in maniera assoluta*. Perché qualche altra legge può dimostrarsi più elegante o in grado di spiegare una più ampia serie di fatti. In fisica, quindi, le spiegazioni postulate devono essere ipotizzate in un modo tale per cui esse, o le loro conseguenze, possano essere verificate empiricamente. Anche così, le leggi sono valide solo provvisoriamente e non in maniera assoluta.

Nell'azione umana, invece, la situazione è capovolta. Qui non vi è alcun laboratorio in cui "i fatti" possano essere isolati e suddivisi nei loro elementi semplici. Vi sono invece solo "fatti" storici che sono fenomeni complessi, risultanti di molti fattori causali. Questi fenomeni devono essere spiegati, ma non possono essere isolati o utilizzati per verificare o falsificare una qualsiasi legge. D'altra parte, l'economia, o prasseologia, possiede una piena e completa conoscenza dei suoi originari assiomi di base. Questi sono gli assiomi *impliciti nell'esistenza stessa dell'azione umana*, e sono validi in maniera assoluta per il fatto che gli esseri umani esistono. Ma se gli assiomi della prasseologia sono assolutamente validi per l'esistenza umana, allora sono valide anche le conseguenze che da essi possono essere logicamente dedotte. Di conseguenza l'economia, all'opposto della fisica, può derivare, attraverso la logica deduttiva, verità sostanzive assolutamente valide circa il mondo reale. Gli assiomi della fisica sono solo ipotetici e quindi soggetti a modifiche; gli assiomi dell'economia sono già acquisiti e quindi assolutamente veri.³ L'irritazione e lo stupore

¹ Per un esame di taglio storico v. Alan R. Sweezy, "The Interpretation of Subjective Value Theory in the Writings of the Austrian Economists," *Review of Economic Studies* (June 1934): 176-85. Sweezy dedica un'ampia parte dell'articolo a una critica di Mises quale principale esponente dell'approccio della preferenza dimostrata. Per le posizioni di Mises v. *Human Action* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1949), pp. 94-96, 102-3; *Theory of Money and Credit* (1912, 3rd ed; New Haven: Yale University Press, 1951), pp. 46 e segg. V. anche Frank A. Fetter, *Economic Principles* (New York: The Century Co., 1915), pp. 14-21.

² V. i trattati di metodologia di Kaufman, Hutchison, Souter, Stonier, Myrdal, Morgenstern e così via.

³ Sulle metodologie della prasseologia e della fisica, v. Mises, *Human Action*, e F.A. Hayek, *The Counter Revolution of Science* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1952), pt 1.

dei positivisti per le asserzioni “dogmatiche” della prasseologia derivano quindi dalla loro applicazione universale dei metodi che sono adatti solo per le scienze fisiche.⁴

Si è sostenuto che la prasseologia non sia realmente scientifica, perché le sue procedure logiche sono verbali (“letterarie”) anziché matematiche e basate sui simboli.⁵ Ma la logica matematica è adatta solamente per la fisica, in cui i vari passaggi logici lungo il percorso non hanno significato in se stessi; perché gli assiomi e quindi le deduzioni della fisica sono privi di significato in se stessi, e assumono significato solo nel momento “operazionale”, nella misura in cui possono spiegare e predire determinati fatti. In prasseologia, al contrario, gli assiomi in sé sono acquisiti come veri e quindi significativi. Ne risulta che ogni deduzione conseguita è significativa e vera. I risultati sono espressi molto meglio attraverso il linguaggio verbale che non attraverso simboli formali privi di significato. Inoltre, il solo fatto di tradurre l’analisi economica dalle parole ai simboli, e poi ritradurre questi per spiegare le conclusioni, ha poco senso e viola il grande principio scientifico del “Rasoio di Occam”, secondo il quale non si dovrebbe praticare alcuna moltiplicazione non necessaria degli enti.

Il concetto centrale dei positivisti, che costituisce la base per il loro attacco alle preferenze dimostrate, è quello di “significato operativo”. Non v’è dubbio che il loro epiteto critico preferito è che tale o talaltra formulazione o legge è “priva di significato operativo”⁶. Il test della “significatività operativa” deriva strettamente dalle procedure della fisica sopra descritte. Si deve formulare una legge esplicativa in modo che possa essere testata e riconosciuta empiricamente falsa. Qualsiasi legge che pretenda di essere assolutamente vera e non suscettibile di falsificazione sul piano empirico è quindi “dogmatica” e priva di significato sul piano operativo – da cui la visione positivista secondo la quale se un’asserzione o una legge non è suscettibile di falsificazione sul piano empirico, deve semplicemente consistere in una definizione tautologica. E, di conseguenza, il tentativo da parte di Sweezy di ridurre la proposizione di Fisher a un’identità senza significato.⁷

Sweezy obietta che la frase di Fisher “ogni uomo agisce come vuole” rappresenta un ragionamento circolare, perché l’azione implica desiderio, tuttavia i desideri non sono stati posti in maniera indipendente, ma possono essere scoperti solo attraverso l’azione stessa. Eppure questo non è un ragionamento circolare. Perché i desideri esistono in virtù del concetto di azione umana e dell’esistenza dell’azione. Una caratteristica tipica dell’azione umana è di essere mossa da desideri e fini, all’opposto dei corpi privi di scopi studiati dalla fisica. Quindi possiamo dire fondatamente che l’azione è mossa dai desideri e limitarci a dedurre i desideri *specifici* dalle azioni reali.

⁴ È anche dubbio che i positivisti interpretino in maniera corretta lo stesso metodo della fisica. Sull’esteso abuso positivista del Principio di Indeterminazione di Heisenberg in fisica e in altre discipline, cfr. Albert H. Hobbs, *Social Problems and Scientism* (Harrisburg, Penn.: The Stackpole Co., 1953), pp. 220-32.

⁵ Per una suggestione di questo tipo cfr. George J. Schuller, “Rejoinder,” *American Economic Review* (March 1951): 188. Per la convinzione che la logica matematica sia sostanzialmente sussidiaria alla logica verbale, cfr. le osservazioni di Andre Lalande e Rene Poirier, su “Logique” e “Logistique,” in *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*, Andre Lalande, ed., 6^a ed. (Paris: Presses Universitaires de France, 1951), pp. 574, 579.

⁶ Paul Samuelson ha aggiunto il peso della sua autorità alle critiche di Sweezy a Mises e alle preferenze dimostrate, e ha espresso il suo sostegno alle procedure con “significato operativo”. Samuelson respinge esplicitamente l’idea di una teoria dell’utilità vera in favore di una teoria meramente ipotetica. V. Paul A. Samuelson, “The Empirical Implications of Utility Analysis,” *Econometrica* (1938): 344e segg.; e Samuelson, *Foundations of Economic Analysis* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1947), pp. 91-92.

Il concetto di significato operativo fu introdotto dal fisico Percy W. Bridgman esplicitamente per spiegare la metodologia della fisica. Cfr. Bridgman, *The Logic of Modern Physics* (New York: Macmillan, 1927). Erano fisici anche molti dei fondatori del positivismo moderno, come Mach e Boltzmann.

⁷ Gli eroi del positivismo, Rudolf Carnap e Ludwig Wittgenstein, disprezzarono l’inferenza deduttiva come un mero cavar fuori “tautologie” dagli assiomi. Tuttavia tutto il ragionamento è deduttivo, e questo processo è fondamentale per approdare alla verità. Per una critica di Carnap e Wittgenstein e una dimostrazione che l’inferenza non è mera “tautologia”, cfr. Lalande, “Tautologie,” in *Vocabulaire*, pp. 1103-4.

Il professor Samuelson e la “Preferenza Rivelata”

“Preferenza rivelata” – preferenza rivelata dalla scelta compiuta – sarebbe stata un’espressione appropriata per il nostro concetto. Ma è stata utilizzata per la prima volta da Samuelson per un suo concetto apparentemente simile ma in realtà profondamente diverso. La differenza fondamentale è questa: Samuelson presuppone l’esistenza di una sottostante scala di preferenze che forma la base delle azioni di un uomo e che rimane costante nel corso delle sue azioni nel tempo. Samuelson poi usa procedure matematiche complesse in un tentativo di “tracciare una mappa” della scala di preferenze dell’individuo sulla base delle sue numerose azioni.

Il primo errore qui è l’assunzione che la scala di preferenze rimanga costante nel tempo. Non vi è ragione alcuna per presupporre una simile ipotesi. Tutto ciò che possiamo dire è che un’azione, in uno specifico punto nel tempo, rivela parte della scala di preferenze di un uomo *in quel momento*. Non vi è alcun motivo valido per assumere che essa rimanga costante da un punto del tempo a un altro.⁸

I teorici della “preferenza rivelata” non si rendono conto di assumere l’ipotesi della costanza; credono che la loro premessa sia solo quella del comportamento *coerente*, che identificano con la “razionalità”. Essi ammettono che le persone non sono sempre “razionali”, ma difendono la loro teoria come una buona prima approssimazione o anche come una teoria dotata di valore normativo. In ogni caso, come ha fatto notare Mises, *costanza* e *coerenza* sono due cose completamente diverse. Coerenza significa che una persona mantiene un ordine transitivo nella graduatoria della sua scala di preferenze (se A è preferito a B e B è preferito a C, allora A è preferito a C). Ma la procedura della preferenza rivelata non si basa su tale assunzione, né su quella di *costanza* – secondo cui un individuo mantiene la stessa scala di valori nel tempo. Mentre la prima situazione potrebbe essere definita irrazionale, non vi è certamente alcunché di irrazionale nel fatto che le scale di valori di una persona cambino nel tempo. Quindi nessuna teoria valida può essere costruita sulla premessa della costanza di comportamento.⁹

In base all’ipotesi di costanza, una delle procedure più assurde è consistita nel tentativo di giungere alla scala di preferenze del consumatore non attraverso l’osservazione dell’azione reale ma attraverso questionari. *In vacuo*, alcuni consumatori vengono intervistati esaurientemente su quale teorico gruppo di beni preferirebbero rispetto a un altro e così via. Non solo tale procedura soffre dell’errore della costanza, ma non può essere attribuita alcuna certezza al mero fatto di interrogare le persone quando esse non si trovano di fronte alle scelte nella realtà. Non solo la valutazione di una persona differirà se parla delle scelte oppure se si trova nella situazione in cui sceglie effettivamente, ma in più non vi è la garanzia che stia dicendo la verità.¹⁰

La bancarotta dell’approccio della preferenza rivelata non è mai stato illustrato meglio che da un importante seguace, il professor Kennedy. Dice Kennedy: “In quale scienza rispettabile l’ipotesi di

⁸ L’analisi di Samuelson soffre anche di altri errori, come l’uso delle scorrette procedure basate sui “numeri indici”. Sugli errori teoretici dei numeri indici cfr. Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 187-94.

⁹ V. Mises, *Human Action*, pp. 102-3. Mises dimostra che Wicksteed e Robbins hanno commesso un errore analogo.

¹⁰ È un merito di Samuelson il rifiuto della tecnica del questionario. I professori Kennedy e Keckskemeti, per ragioni differenti, difendono il metodo del questionario. Kennedy afferma semplicemente, in maniera piuttosto illogica, che le procedure *in vacuo* comunque vengono utilizzate, quando il teorico afferma che una quantità *maggiore* di un bene è preferita a una quantità minore. Ma ciò non è *in vacuo*; è una conclusione basata sulla conoscenza prasseologica secondo cui, essendo un *bene* qualsiasi oggetto di azione, finché rimane un bene quantità maggiori devono essere preferite a quantità minori. Kennedy quindi ha torto quando afferma che questo è un argomento circolare, perché il fatto che l’azione esiste non è “circolare”. Keckskemeti in realtà afferma che, ai fini della scoperta delle preferenze, il metodo del questionario è preferibile all’osservazione del comportamento. La base delle sue tesi è una dicotomia spuria fra valutazioni di utilità e valutazioni etiche. Le valutazioni etiche possono essere considerate coincidenti con i giudizi di utilità, oppure una sottospecie di essi, ma non possono essere distinte. Cfr. Charles Kennedy, “The Common Sense of Indifference Curves,” *Oxford Economic Papers* (January 1950): 123-31; Kenneth J. Arrow, “Review of Paul Keckskemeti’s *Meaning, Communication, and Value*,” *Econometrica* (January 1955): 103.

coerenza (cioè di costanza) sarebbe accolta per un solo momento?”¹¹ Tuttavia egli sostiene che debba essere mantenuta ugualmente, altrimenti la teoria dell'utilità non servirebbe ad alcuno scopo proficuo. L'abbandono della verità in nome di una spuria utilità è una caratteristica tipica della tradizione positivista-pragmatista. Tranne che in certe ipotesi ausiliarie, dovrebbe essere ovvio che ciò che è falso non può essere utile nella costruzione di una teoria vera. Questo è particolarmente vero nell'economia, che è esplicitamente costruita su assiomi *veri*.¹²

Psicologismo e comportamentismo: trappole gemelle

La dottrina della preferenza rivelata è un esempio di ciò che possiamo definire la fallacia dello “psicologismo”, che consiste nel considerare le scale di preferenza come se esistessero quali entità separate, indipendenti dall'azione reale. Lo psicologismo è un errore frequente nell'analisi dell'utilità. È basato sulla premessa che l'analisi dell'utilità sia una sorta di “psicologia” e che quindi l'economia, nell'elaborazione dei fondamenti della sua struttura teoretica, debba addentrarsi nell'analisi psicologica.

La prasseologia, base della teoria economica, invece differisce dalla psicologia. La psicologia esamina il *come* e il *perché* le persone danno vita ai valori. Tratta il contenuto concreto dei fini e dei valori. L'economia, invece, si basa semplicemente sulla premessa dell'*esistenza* dei fini, e quindi deduce la sua teoria valida da tale premessa generale.¹³ Essa quindi non ha nulla a che fare con il contenuto dei fini o con le operazioni interne della mente dell'uomo che agisce.¹⁴

Se lo psicologismo dev'essere evitato, va evitato anche l'errore opposto del *comportamentismo*. Il comportamentista vuole eliminare completamente dall'economia il “soggettivismo”, cioè l'azione motivata, in quanto ritiene che qualsiasi traccia di soggettivismo non sia scientifica. Il suo ideale è il metodo della fisica, che tratta l'esame dei movimenti di materiali non mossi da scopi, inorganici. Nell'adottare questo metodo egli getta via la conoscenza soggettiva dell'azione, su cui è fondata la scienza economica; di fatto rende impossibile qualsiasi indagine scientifica sugli esseri umani. L'approccio comportamentista in economia ebbe inizio con Cassel, e il seguace contemporaneo più importante è il professor Little. Little rifiuta la teoria della preferenza dimostrata perché essa assume l'esistenza della preferenza. Egli si vanta del fatto che, nella sua analisi, l'individuo massimizzante “alla fine scompare”, il che significa, ovviamente, che scompare anche l'economia.¹⁵

Gli errori dello psicologismo e del comportamentismo hanno un'origine comune: il desiderio da parte dei loro sostenitori di dotare i loro concetti e procedure di “significato operativo”, sia nel campo del comportamento osservato sia nell'ambito delle operazioni mentali. Vilfredo Pareto, probabilmente il fondatore di un approccio esplicitamente positivista in economia, sostenne entrambi gli errori. Rifiutando l'approccio della preferenza dimostrata in quanto “tautologico”, Pareto cercò da un lato di eliminare le preferenze soggettive dall'economia, e dall'altro di

¹¹ Kennedy, “The Common Sense of Indifference Curves.” L'articolo di Kennedy offre la miglior descrizione sintetica dell'approccio della preferenza rivelata.

¹² Anche questo errore deriva dalla fisica, in cui assunzioni quali l'assenza di attrito sono utili come prime approssimazioni – per *conoscere* fatti da leggi esplicative *sconosciute*. Per un proficuo scetticismo sul valore dei falsi assiomi, cfr. Martin Bronfenbrenner, “Contemporary Economics Resurveyed,” *Journal of Political Economy* (April 1953).

¹³ L'assioma dell'esistenza dei fini può essere considerato una proposizione nella psicologia filosofica. In quel senso, la prasseologia poggia sulla psicologia, ma poi il suo sviluppo diverge dalla psicologia in senso stretto. Sulla questione dello scopo, la prasseologia si pone esattamente nel solco della tradizione leibniziana della psicologia filosofica in opposizione alla tradizione lockiana sostenuta dai positivisti, dai comportamentisti e dagli associazionisti. Per un'illuminante analisi di questa tematica, cfr. Gordon W. Allport, *Becoming* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1955), pp. 6-17.

¹⁴ Di conseguenza la legge dell'utilità marginale decrescente non è basata su qualche legge psicologica della sazietà dei desideri, ma sulla verità prasseologica secondo cui le prime unità di un bene saranno utilizzate per gli usi di maggior valore, le unità successive per gli usi di maggior valore successivi, e così via.

¹⁵ I.M.D. Little, “A Reformulation of the Theory of Consumers' Behavior,” *Oxford Economic Papers* (January 1949): 90-99.

investigare e misurare le scale di preferenza indipendentemente dall'azione reale. Pareto è stato, per molti aspetti, l'antenato spirituale della maggior parte dei teorici dell'utilità contemporanei.^{16 17}

Una nota sulla critica del professor Armstrong

Il professor Armstrong ha elaborato una critica dell'approccio della preferenza rivelata che si potrebbe indubbiamente applicare anche alla preferenza dimostrata. Egli afferma che, quando viene preso in considerazione più di un bene, le scale di preferenza individuali non possono essere unitarie, e non possiamo ordinare i beni su un'unica scala.¹⁸ Al contrario, la caratteristica di una scala di preferenze dedotta è proprio di essere unitaria. Un uomo può scegliere tra due alternative, in base al maggiore o minor valore, solo se le colloca su un'unica scala. Ogni mezzo verrà impiegato in funzione dell'uso preferito. La scelta reale quindi dimostra sempre le preferenze rilevanti ordinate su una scala unitaria.

Teoria dell'utilità

Nel corso dell'ultima generazione, la teoria dell'utilità si è scissa in due campi contrapposti: 1) coloro che restano aggrappati al vecchio concetto dell'utilità cardinale, misurabile e 2) coloro che hanno abbandonato il concetto di utilità cardinale, ma hanno proprio fatto a meno del concetto di utilità e lo hanno sostituito con un'analisi basata sulle curve di indifferenza.

Nella sua forma originaria l'approccio cardinalista, a parte una retroguardia, è stato abbandonato da tutti. Sulla base della preferenza dimostrata, la cardinalità dev'essere eliminata. Le grandezze psicologiche non possono essere misurate perché non esiste alcuna unità estensiva oggettiva – un requisito necessario della misurazione. Inoltre, la concreta scelta effettuata ovviamente non può mostrare alcuna forma di utilità *misurabile*; può solo mostrare che un'alternativa è preferita a un'altra.¹⁹

Utilità marginale ordinale e "utilità totale"

I ribelli ordinalisti, guidati da Hicks e Allen all'inizio degli anni Trenta del Novecento, ritennero che, insieme alla misurabilità, fosse necessario demolire il concetto stesso di utilità marginale. Nel fare ciò buttarono via il bambino dell'Utilità insieme all'acqua sporca della Cardinalità. Secondo il loro ragionamento l'utilità marginale in sé implica la misurabilità. Perché? La loro idea era basata

¹⁶ Vilfredo Pareto, "On the Economic Phenomenon," *International Economic Papers* 3 (1953): 188-94. Per un'eccellente confutazione cfr. Benedetto Croce, "On the Economic Principle, Parts I and II," *ibid.*: 175-76. 201. Il famoso dibattito Croce-Pareto è un illuminante esempio di iniziale controversia fra visioni prasseologiche e positiviste in economia.

¹⁷ Un interessante esempio contemporaneo della combinazione di entrambi i tipi di errori è rappresentato da Vivian C. Walsh. Da un lato egli è un comportamentista estremo, che rifiuta di ammettere che qualsiasi preferenza è rilevante per l'azione, o può essere dimostrata dall'azione. Dall'altro assume anche la posizione psicologista estrema secondo cui gli stati psicologici *in sé* possono essere direttamente osservati. A tal fine egli fa affidamento sul "senso comune". Ma tale posizione è fallace perché le "osservazioni" psicologiche di Walsh sono idealtipi e non categorie analitiche. Walsh afferma: "dire che un individuo è un fumatore è diverso dall'asserire che egli sta fumando in questo momento", attribuendo all'economia il primo tipo di asserzione. Ma questo tipo di asserzioni sono idealtipi storici, rilevanti per la storia e la psicologia, ma non per l'analisi economica. Cfr. Vivian C. Walsh, "On Descriptions of Consumers' Behavior," *Economica* (August 1954): 244-52. Sugli idealtipi e le loro relazioni con la prasseologia cfr. Mises, *Human Action*, pp. 59-64.

¹⁸ Wallace E. Armstrong, "A Note on the Theory of Consumer's Behavior," *Oxford Economic Papers* (January 1950): 199 e segg. Su questo punto cfr. la replica di Little, in I.M.D. Little, "The Theory of Consumer's Behavior—A Comment," *ibid.*, 132-35.

¹⁹ La primazia di Mises su tale conclusione è riconosciuta dal professor Robbins; cfr. Lionel Robbins, "Robertson on Utility and Scope", *Economica* (May 1953): 99-111; Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 38-47 e *passim*. Il ruolo di Mises nella costruzione della teoria dell'utilità marginale di tipo ordinale è stato quasi totalmente negletto.

sulla implicita assunzione neoclassica per cui il “marginale” dell’utilità marginale è equivalente al “marginale” del calcolo differenziale. Poiché in matematica una qualsiasi grandezza totale è l’integrale di grandezze marginali, gli economisti rapidamente supposero che l’“utilità totale” fosse l’integrale matematico di una successione di “utilità marginali”.²⁰ Forse ritennero che tale assunzione fosse essenziale ai fini di un’illustrazione matematica dell’utilità. Come risultato ipotizzarono che, ad esempio, l’utilità marginale di un bene disponibile in sei unità è uguale all’“utilità totale” di sei unità meno l’“utilità totale” di cinque unità. Se le utilità possono essere sottoposte all’operazione aritmetica della sottrazione, e possono essere differenziate e integrate, allora ovviamente il concetto di utilità marginale deve implicare utilità misurabili cardinalmente.²¹

La rappresentazione matematica del calcolo si basa sull’ipotesi di *continuità*, cioè di incrementi infinitamente piccoli. Nell’azione umana però non vi possono essere incrementi infinitamente piccoli. L’azione umana e i fatti su cui si basa devono consistere in quantità osservabili e discrete e non in quantità infinitamente piccole. La rappresentazione dell’utilità con la modalità del calcolo è quindi illegittima.²²

Comunque non vi è ragione di ritenere che l’utilità marginale debba essere concepita in termini di calcolo. Nell’azione umana, “marginale” non si riferisce a un’unità infinitamente piccola, ma all’unità *rilevante*. Qualsiasi unità rilevante ai fini di una particolare azione è al margine. Ad esempio, se in una specifica situazione abbiamo a che fare con singole uova, allora ogni uovo è l’unità; se abbiamo a che fare con confezioni da sei uova, allora ogni confezione è l’unità. In entrambi i casi possiamo parlare di utilità marginale. Nel primo caso abbiamo a che fare con l’“utilità marginale di un uovo” avendo varie disponibilità di uova; nel secondo abbiamo a che fare con l’“utilità marginale delle confezioni” quale che sia la disponibilità di confezioni di uova. Entrambe le utilità sono marginali. Nessuna utilità è in alcun senso il “totale” dell’altra.

Per chiarire la relazione fra utilità marginale e ciò che è stato erroneamente chiamato “utilità totale” - ma in realtà si tratta dell’utilità marginale di un’unità di maggiori dimensioni, costruiamo ipoteticamente una tipica scala di preferenze relativa alle uova.

Ordine in base al valore

- _ 5 uova
- _ 4 uova
- _ 3 uova
- _ 2 uova
- _ 1 uovo
- _ secondo uovo
- _ terzo uovo
- _ quarto uovo
- _ quinto uovo.

Questa è la scala di valore, o di preferenze, di una persona relativamente alle uova. Più alto il posto in graduatoria, più alto il valore. Al centro è collocato un uovo, il primo uovo in suo possesso. Per la Legge dell’Utilità (ordinale) Marginale Decrescente, il secondo, terzo, quarto uovo ecc. sono

²⁰ L’errore probabilmente ebbe inizio con Jevons. Cfr. W. Stanley Jevons, *Theory of Political Economy* (London: Macmillan, 1888), pp. 49 e segg.

²¹ Che questo ragionamento sia alla base del rifiuto ordinalista dell’utilità marginale lo si può vedere in John R. Hicks, *Value and Capital*, 2nd ed. (Oxford: Oxford University Press, 1946), p. 19. Che molti ordinalisti rimpiangano la perdita dell’utilità marginale si può constatare nella seguente affermazione di Arrow: “La vecchia descrizione dell’utilità marginale decrescente come tendenza al soddisfacimento innanzi tutto dei desideri più intensi ha più senso” dell’attuale analisi basata sulle curve di indifferenza, ma purtroppo essa è “connessa alla insostenibile nozione di utilità misurabile”. Citata in D.H. Robertson, “Utility and All What?” *Economic Journal* (December 1954): 667.

²² Hicks ammette la falsità dell’ipotesi di continuità ma ripone ciecamente la sua fede nella speranza che tutto sarà risolto quando le azioni individuali verranno aggregate. Hicks, *Value and Capital*, p. 11.

posizionati sotto il primo uovo nella sua scala di valori, e in quell'ordine. Ora, dal momento che le uova sono buone e quindi sono oggetto di desiderio, ne consegue che un uomo valuterà due uova più di una, tre più di due, e così via. Anziché definire ciò "utilità totale", diremo che *l'utilità marginale di una unità di un bene è sempre più alta dell'utilità marginale di una unità di dimensioni minori*. Un insieme di 5 uova sarà posto più in alto in graduatoria di un insieme di 4 uova, e così via. Dev'essere chiaro che l'unica relazione aritmetica o matematica fra queste utilità marginali è semplicemente ordinale. Da un lato, data una certa unità, l'utilità marginale di essa si riduce all'aumentare della disponibilità di unità. Questa è la nota Legge dell'Utilità Marginale Decrescente. D'altro canto, l'utilità marginale di un'unità di più ampie dimensioni è maggiore dell'utilità marginale di un'unità di dimensioni minori. Questa è la legge già evidenziata. E non esiste alcuna relazione matematica fra, diciamo, l'utilità marginale di 4 uova e l'utilità marginale del quarto uovo, eccetto il fatto che la prima è maggiore della seconda.

Dobbiamo quindi concludere che *non esiste l'utilità totale*; tutte le utilità sono marginali. Nei casi in cui la disponibilità di un bene ammonta a una sola unità, allora l'"utilità totale" di quella quantità è semplicemente l'utilità marginale di una unità la cui dimensione coincide con l'intera quantità. Il concetto chiave è la *dimensione variabile* dell'unità marginale, che dipende dalla situazione.²³

Un tipico errore relativo al concetto di utilità marginale è rappresentato da una recente affermazione del professor Kennedy, secondo cui "la parola 'marginale' presuppone incrementi di utilità" e quindi misurabilità. Ma la parola "marginale" presuppone *non* incrementi di utilità, *bensi l'utilità derivante da incrementi di beni*, e ciò non deve necessariamente avere a che fare con la misurabilità.²⁴

Il problema del professor Robbins

Il professor Lionel Robbins, nel corso di una recente difesa dell'ordinalismo, ha sollevato un problema che ha lasciato irrisolto. La dottrina prevalente, ha affermato, sostiene che, se la *differenza* fra le graduatorie di utilità può essere valutata dall'individuo, così come le graduatorie stesse, allora la scala di utilità può in qualche modo essere *misurata*. Per cui, dice Robbins, egli *può* valutare le differenze. Ad esempio, fra tre dipinti, può dire che preferisce un Rembrandt a un Holbein molto meno di quanto non preferisca un Holbein a un Munnings. Allora come si può salvare l'ordinalismo?²⁵ Robbins non sta ammettendo la misurabilità? Il dilemma di Robbins però era già stato risolto vent'anni prima in un famoso articolo di Oscar Lange.²⁶ Lange evidenziò che, nei termini di ciò che chiameremmo preferenza dimostrata, solo le graduatorie sono rivelate dagli atti di scelta. Le "differenze" nella graduatoria non vengono rivelate, e sono quindi mero psicologismo, che, per quanto interessante, è irrilevante per l'economia. Su questo aspetto dobbiamo solo

²³ L'analisi dell'utilità totale fu proposta per la prima volta da Mises in *Theory of Money and Credit*, pp. 38-47. Fu ripresa da Harro F. Bernardelli, soprattutto nel suo "The End of the Marginal Utility Theory?" *Economica* (May 1938): 206. La trattazione di Bernardelli comunque è rovinata dal tentativo di trovare qualche forma di esposizione matematica legittima. Sull'incapacità degli economisti matematici di capire come maneggiare marginale e totale v. la critica a Bernardelli da parte di Paul A. Samuelson, "The End of Marginal Utility: A Note on Dr. Bernardelli's Article," *Economica* (February 1939): 86-87; Kelvin Lancaster, "A Refutation of Mr. Bernadelli," *Economica* (August 1953): 259-62. Per le repliche v. Bernadelli, "A Reply to Mr. Samuelson's Note," *Economica* (February 1939): 88-89; e "Comment on Mr. Lancaster's Refutation," *Economica* (August 1954): 240-42.

²⁴ V. Charles Kennedy, "Concerning Utility," *Economica* (February 1954): 13. L'articolo di Kennedy, tra l'altro, è un tentativo di riabilitare un qualche cardinalismo distinguendo fra "quantità" e "ampiezza" e usando il concetto di "somma relazionale" di Bertrand Russell. Sicuramente questo tipo di approccio cade con un colpo del Rasoio di Occam – il grande principio scientifico in base al quale le entità non devono essere inutilmente moltiplicate. Per una critica cfr. D.H. Robertson, "Utility and All What?" pp. 668-69.

²⁵ Robbins, "Robertson on Utility and Scope," p. 104.

²⁶ Oskar Lange, "The Determinateness of the Utility Function," *Review of Economic Studies* (June 1934): 224 e segg. Purtroppo Lange si tirò indietro di fronte alle implicazioni della sua analisi e adottò un'ipotesi di cardinalità solo per lo spasmodico desiderio di raggiungere alcune irrinunciabili conclusioni in termini di "benessere".

aggiungere che le differenze di graduatoria *possono* essere rivelate attraverso la scelta concreta, quando i beni vengono acquisiti in cambio di moneta. Dobbiamo solo tenere presente che le unità *monetarie* (notoriamente molto divisibili) possono essere inserite nella stessa scala di preferenze in quanto beni. Ad esempio, supponiamo che una persona sia disposta a pagare \$10.000 per un Rembrandt, \$8.000 per un Holbein e solo \$20 per un Munnings. Allora la sua scala di valori avrà il seguente ordine decrescente: Rembrandt, \$10.000; Holbein, \$9.000, \$8.000, \$7.000, \$6.000..., Munnings, \$20. Queste graduatorie possono essere constatate e non c'è bisogno di sollevare alcuna questione di misurabilità delle utilità.

Che la moneta e le unità di vari beni possano essere ordinate su una scala di valori è la conseguenza del teorema di regressione di Mises, che rende possibile l'applicazione dell'analisi dell'utilità marginale alla moneta.²⁷ È tipico dell'approccio del professor Samuelson farsi beffe del problema della circolarità che il teorema della regressione della moneta aveva risolto. Egli ritorna a Léon Walras, che sviluppò l'idea di un "equilibrio generale in cui tutte le grandezze sono simultaneamente determinate da efficaci relazioni interdipendenti", e lo contrappone alle "paure degli autori letterari" circa il ragionamento circolare.²⁸ Questo è un esempio della perniciosa influenza del metodo matematico in economia. L'idea della mutua determinazione è appropriata per la fisica, che cerca di spiegare i movimenti privi di intenzione della materia. Ma in prasseologia la *causa* è nota: lo scopo individuale. In economia, quindi, il metodo corretto procede dall'azione causale agli effetti che ne conseguono.

L'errore dell'indifferenza

I Rivoluzionari Hicksiani hanno sostituito il concetto di utilità cardinale con il concetto di classi di indifferenza, e negli ultimi vent'anni le riviste di economia si sono riempite di un garbuglio di curve di indifferenza, tangenti, "linee del bilancio" ecc. bi- e tridimensionali. La conseguenza dell'adozione dell'approccio della preferenza dimostrata è che deve crollare l'intero concetto di classe di indifferenza, insieme alla complicata sovrastruttura eretta su di esso.

L'indifferenza non può mai essere dimostrata dall'azione. Al contrario. Ogni azione rappresenta necessariamente una *scelta*, e ogni scelta implica una precisa preferenza. L'azione comporta proprio il contrario dell'indifferenza. Il concetto di indifferenza è un esempio particolarmente infelice dell'errore dello psicologismo. Si assume che le classi di indifferenza esistano in qualche luogo e indipendentemente dall'azione. Questa ipotesi è particolarmente esplicita in quei trattati che cercano di definire le curve di indifferenza empiricamente, attraverso l'uso di elaborati questionari.

Se una persona è realmente indifferente fra due alternative, allora non può scegliere e non sceglierà fra esse.²⁹ L'indifferenza non è quindi mai rilevante per l'azione e non può essere dimostrata nell'azione. Se un individuo, ad esempio, è indifferente fra l'uso di 5,1 o 5,2 onces di burro a causa della esiguità dell'unità, allora per lui non vi sarà motivo di agire in base a queste

²⁷ V. Mises, *Theory of Money and Credit*, pp. 97-123. Mises replicò ai critici in *Human Action*, pp. 405 e segg. L'unica critica successiva è stata quella di Gilbert, il quale afferma che il teorema non spiega come possa essere introdotta una moneta cartacea successivamente al crollo di un sistema monetario. Probabilmente egli si riferisce a casi come il *Rentenmark* tedesco. La risposta ovviamente è che tale valuta cartacea non fu introdotta *de novo*; l'oro e gli scambi con l'estero esistevano prima dell'esistenza delle monete. Cfr. J.C. Gilbert, "The Demand for Money: the Development of an Economic Concept," *Journal of Political Economy* (April 1953): 149.

²⁸ Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, pp. 117-18. Per attacchi simili rivolti ai primi economisti Austriaci, cfr. Frank H. Knight, "Introduction" in Carl Menger, *Principles of Economics* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1950), p. 23; George J. Stigler, *Production and Distribution Theories* (New York: Macmillan, 1946), p. 181. Stigler critica Bohm-Bawerk per il suo disprezzo delle "determinazioni simultanee" e il sostegno al "vecchio concetto di causa ed effetto" e spiega tale atteggiamento con il fatto che Bohm-Bawerk non era preparato in matematica. Per la critica di Menger al concetto di determinazione simultanea cfr. Terence W. Hutchison, *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929* (Oxford: Clarendon Press, 1953), p. 147.

²⁹ I "teorici dell'indifferenza" sbagliano anche nell'ipotizzare incrementi infinitamente piccoli, essenziali per le loro rappresentazioni geometriche ma erronei per un'analisi dell'azione umana.

alternative. Egli utilizzerà il burro in unità di maggiori dimensioni, relativamente alle quali ammontari diversi per lui *non* sono indifferenti.

Il concetto di “indifferenza” può essere importante per la psicologia, ma non per l’economia. In psicologia siamo interessati a scoprire intensità di preferenze, possibile indifferenza e così via. In economia invece siamo interessati solo ai valori rivelati attraverso le scelte. Per l’economia è irrilevante se un individuo sceglie l’alternativa A all’alternativa B perché preferisce intensamente A o perché ha scelto facendo testa o croce. Ciò che conta per l’economia è il *fatto dell’ordine in graduatoria*, non le ragioni che hanno spinto l’individuo a quella data graduatoria.

Recentemente il concetto di indifferenza è stato sottoposto a critiche severe. Il professor Armstrong ha rilevato che, secondo la curiosa formulazione di “indifferenza” di Hicks, è possibile che un individuo sia “indifferente” fra due alternative e tuttavia ne scelga una.³⁰ Little ha rivolto valide critiche al concetto di indifferenza, ma la sua analisi è viziata dal desiderio di utilizzare teoremi erronei per giungere a conclusioni circa il benessere, e dalla sua metodologia radicalmente comportamentista.³¹ Un attacco molto interessante al concetto di indifferenza dal punto di vista della psicologia è stato sferrato dal professor Macfie.³²

I teorici dell’indifferenza propongono due principali argomenti a difesa del ruolo dell’indifferenza nell’azione reale. Il primo consiste nel citare la famosa favola dell’asino di Buridano. Questo è l’asino “perfettamente razionale”, che dimostra indifferenza rimanendo, da affamato, equidistante fra due balle di fieno parimenti gradite.³³ Poiché le due balle di fieno sono di pari qualità sotto ogni aspetto, l’asino non ne può scegliere nessuna delle due e quindi muore di fame. Si ritiene che questo esempio illustri in che modo l’indifferenza si può rivelare nell’azione concreta. È difficile concepire un asino, o una persona, *meno* razionale di così. In realtà egli non si trova davanti a *due* scelte, ma a *tre*, essendo la terza la morte per fame. Anche ragionando in base ai criteri dei teorici dell’indifferenza, la terza scelta sarà collocata più in basso delle altre due sulla scala di preferenze dell’individuo. Egli non sceglierà la morte per fame.

Se entrambe le balle di fieno sono parimenti gradite, allora l’asino o l’individuo che deve scegliere l’una o l’altra, ricorrerà completamente alla sorte per decidere, ad esempio lanciando una moneta. Ma allora l’indifferenza anche in tal caso non è rivelata da questa scelta, perché il lancio della moneta gli ha consentito di individuare una preferenza!³⁴

L’altro tentativo di dimostrare le classi di indifferenza si basa sulla fallacia coerenza-costanza, che abbiamo analizzato sopra. Su di essa si basa l’asserzione di Kennedy e Walsh secondo cui un individuo può rivelare indifferenza se, sollecitato a ripetere le sue scelte fra A e B nel tempo, egli sceglie ciascuna alternativa il 50 per cento delle volte.³⁵

Se il concetto di curva di indifferenza individuale è completamente erroneo, è ovvio che il concetto di “curva di indifferenza della collettività”, che Baumol pretende di costruire partendo dalle curve individuali, merita di essere liquidato il più rapidamente possibile.³⁶

³⁰ Wallace E. Armstrong, “The Determinateness of Utility Function,” *Economic Journal* (1939): 453-67. L’asserzione di Armstrong secondo cui l’indifferenza non è una relazione transitiva (come ha ipotizzato Hicks) si applica solo a unità, di differenti dimensioni, di *un* bene. Cfr. anche Armstrong, “A Note on the Theory of Consumers’ Behavior.”

³¹ Little, “Reformulation” e “Theory.” Un altro difetto dell’approccio della preferenza rivelata di Samuelson risiede nel fatto che egli tenta di “rivelare” le stesse curve di indifferenza.

³² Alec L. Macfie, “Choice in Psychology and as Economic Assumption,” *Economic Journal* (June 1953): 352-67.

³³ Cfr. Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (New York: Oxford University Press, 1954), pp. 94 n. 1064.

³⁴ V. anche il monito di Croce relativamente all’uso degli animali nelle analisi che riguardano l’azione umana. Croce, “Economic Principle I,” p. 175.

³⁵ Kennedy, “The Common Sense of Indifference Curves” e “On Descriptions of Consumer’s Behavior.”

³⁶ William J. Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State* (1952; Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1965), pp. 47 e segg.

I neo-cardinalisti: l'approccio von Neumann-Morgenstern

Negli ultimi anni il mondo dell'economia è stato travolto da una teoria dell'utilità neocardinalista e implicante una quasi-misurazione. Questo approccio, che ha il vantaggio psicologico di rivestirsi di una forma matematica più avanzata di quelle finora conosciute dall'economia, è stato fondato da von Neumann e Morgenstern nel loro celebrato lavoro.³⁷ La loro teoria ha avuto l'ulteriore vantaggio di basarsi sugli sviluppi più recenti, e di moda, della filosofia della misurazione e della filosofia della probabilità. La tesi Neumann-Morgenstern è stata adottata dai principali economisti matematici e ha proceduto quasi incontrastata fino a oggi. La principale consolazione degli ordinalisti è rappresentata dall'assicurazione, fornita dai neocardinalisti, che la loro dottrina si applica solo all'utilità in condizioni di incertezza, e quindi non sconvolge troppo drasticamente la dottrina ordinalista.³⁸ Tuttavia questa consolazione è davvero molto magra, se si considera che un certo grado di incertezza pervade qualsiasi azione.

La teoria Neumann-Morgenstern in breve è la seguente: un individuo può comparare non solo certi eventi, ma anche combinazioni di eventi con probabilità numeriche definite per ciascun evento. Quindi, secondo gli autori, se un individuo preferisce l'alternativa A all'alternativa B, e B a C, è in grado di decidere se preferisce B o una combinazione di probabilità 50:50 di C e A. Se preferisce B, allora si deduce che la sua preferenza di B su C è maggiore della sua preferenza di A su B. In tal modo vengono selezionate varie combinazioni di probabilità. Un'utilità numerica quasi-misurabile è assegnata alla sua scala di utilità in accordo con l'indifferenza delle utilità confrontata con varie combinazioni di probabilità di A o C. Il risultato è una scala numerica che si determina quando numeri arbitrari sono assegnati alle utilità di due degli eventi.

Gli errori di questa teoria sono numerosi e gravi:

- 1) Nessuno degli assiomi può essere convalidato sulla base delle preferenze dimostrate, dal momento che tutti gli assiomi possono essere certamente violati dai singoli attori.
- 2) La teoria poggia in maniera decisiva sull'ipotesi di costanza, in modo che le utilità possano essere rivelate attraverso l'azione nel tempo.
- 3) La teoria, per introdurre la scala numerica, fa grande affidamento sul fragile concetto di *indifferenza* delle utilità.
- 4) La teoria fondamentalmente si basa sull'erronea applicazione di una teoria della probabilità numerica a un'area a cui non può essere applicata. Richard von Mises ha definitivamente dimostrato che una probabilità numerica può essere assegnata solo a situazioni in cui esiste una classe di entità, tale per cui non si conosce alcunché dei componenti tranne che essi sono membri di tale classe; e solo a situazioni in cui tentativi successivi rivelano una tendenza asintotica verso una proporzione stabile - frequenza con cui accade - di un certo evento di quella classe. A specifici eventi individuali non può essere applicata alcuna probabilità numerica.³⁹

³⁷ John von Neumann and Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, 2nd ed. (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1947), pp. 8, 15-32, 617-32.

³⁸ A tale proposito v. l'eccellente articolo divulgativo di Armen A. Alchian, "The Meaning of Utility Measurement," *American Economic Review* (May 1953): 384-397. I principali aderenti all'approccio Neumann-Morgenstern sono Marschak, Friedman, Savage e Samuelson. Le pretese della teoria, anche quella più sofisticata, di misurare in qualsiasi modo l'utilità sono state opportunamente smontate da Ellsberg, che demolisce anche il tentativo di Marschak di rendere la teoria normativa. Tuttavia la critica di Ellsberg soffre del fatto di essere basata sul concetto di "significato operativo". D. Ellsberg, "Classic and Current Notions of Measurable Utility," *Economic Journal* (September 1954): 528-56.

³⁹ Richard von Mises, *Probability, Statistics, and Truth* (New York: Macmillan, 1957). Anche Ludwig von Mises, *Human Action*, pp. 106-17. Le teorie della probabilità di Rudolf Carnap e Hans Reichenbach, oggi di moda, non sono riuscite a demolire la validità dell'approccio di Richard von Mises. Mises li confuta nella terza edizione tedesca del suo lavoro, purtroppo non disponibile in inglese. V. Richard von Mises, *Wahrscheinlichkeit, Statistik, und Wahrheit*, 3rd ed. (Vienna: J. Springer, 1951). L'unica critica plausibile rivolta a Richard von Mises è stata quella di W. Kneale, il quale ha fatto notare che l'assegnazione numerica della probabilità dipende da una sequenza *infinita*, laddove in nessuna attività umana può esistere una sequenza infinita. Ciò, comunque, *indebolisce* l'applicazione della probabilità numerica

Al contrario, nel campo dell'azione umana è vero esattamente l'opposto. Qui non vi sono classi composte da enti omogenei. Ogni evento è unico e diverso da altri eventi altrettanto unici. Questi eventi unici non sono ripetibili. Applicare quindi la teoria della probabilità numerica a tali eventi non ha senso.⁴⁰ Non è un caso che i neocardinalisti si siano concentrati invariabilmente sulle lotterie e sul gioco d'azzardo. La teoria della probabilità può essere applicata proprio e *solo* alle lotterie. I teorici danno per scontata la sua applicabilità all'azione umana generale limitando la loro trattazione alle lotterie. Perché l'acquirente di un biglietto della lotteria sa solo che il singolo biglietto della lotteria è un membro di una classe di biglietti di una data ampiezza. L'imprenditore, al contrario, nell'assumere le sue decisioni si confronta con casi unici, relativamente ai quali egli conosce qualcosa e che hanno solo una limitata corrispondenza con altri casi.

- 5) I neocardinalisti ammettono che la loro teoria non è applicabile nemmeno al gioco d'azzardo se l'individuo ha un interesse o un disinteresse per il gioco d'azzardo in sé. Poiché il fatto che un uomo giochi dimostra che il gioco d'azzardo gli piace, è chiaro che la dottrina dell'utilità Neumann-Morgenstern fallisce anche in questo caso ritagliato su misura.⁴¹
- 6) Una curiosa nuova concezione della misurazione. La nuova filosofia della misurazione elimina i concetti di "cardinale" e "ordinale" in favore di costruzioni elaborate quali "misurabile a una costante moltiplicativa" (cardinale); "misurabile a una trasformazione monotomica" (ordinale); "misurabile a una trasformazione lineare" (la nuova quasi-misurazione, di cui l'indice di utilità proposto da Neumann-Morgenstern è un esempio). Questa terminologia, a parte la sua inopportuna complessità (sotto l'influenza della matematica), implica che qualsiasi cosa, inclusa l'ordinalità, sia in qualche modo "misurabile". Chi propone una nuova definizione di un termine importante deve provare la sua tesi; la nuova definizione di misurazione non lo ha fatto per niente. La misurazione, per qualsiasi definizione che abbia un minimo di ragionevolezza, implica la possibilità di un'unica assegnazione di numeri che possono essere significativamente soggetti a tutte le operazioni dell'aritmetica. Per realizzare ciò è necessario definire un'unità di misura costante. Per poter definire tale unità, la proprietà da misurare deve estendersi nello spazio, in modo che sull'unità vi possa essere accordo fra tutti in maniera oggettiva. Di conseguenza, stati soggettivi, che sono *intensivi* anziché oggettivamente estensivi, non possono essere misurati e sottoposti a operazioni aritmetiche. E l'utilità appartiene agli stati intensivi. La misurazione diventa ancora più implausibile quando si comprende che l'utilità è un concetto prasseologico, e non direttamente psicologico.

La replica più frequente è che stati soggettivi *sono* stati misurati; la vecchia, non scientifica sensazione soggettiva di calore ha lasciato il posto all'oggettiva scienza della termometria.⁴² Ma questa replica è erranea; la termometria non misura le sensazioni soggettive intensive in se stesse. Essa assume una correlazione approssimata fra la proprietà intensiva e un evento oggettivo estensivo – come l'espansione fisica del gas o del mercurio. E la termometria non può certamente pretendere di misurare con precisione gli stati soggettivi: tutti sappiamo che alcune persone, per

anche a campi come le lotterie, più che consentirle di estendersi ad altre aree. V. anche Little, "A Reformulation of the Theory of Consumers' Behavior."

⁴⁰ Si veda la fondamentale distinzione di Frank Knight fra i casi limitati di "rischio" attuariale e la più ampia "incertezza" non attuariale. Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty, and Profit* (2nd ed.; London, 1940). Anche G.L.S. Schackle ha rivolto un'eccellente critica all'approccio della probabilità in economia, soprattutto a quello di Marschak. La sua teoria della "sorpresa", però, è esposta a obiezioni simili; cfr. C.F. Carter, "Expectations in Economics," *Economic Journal* (March 1950): 92–105; G.L.S. Schackle, *Expectations in Economics* (Cambridge: Cambridge University Press, 1949), pp. 109–23.

⁴¹ È curioso che gli economisti siano stati tentati di esaminare il gioco d'azzardo assumendo in primo luogo che al partecipante non piace giocare. È sulla base di tale assunzione che Alfred Marshall basò la sua famosa "prova" che il gioco d'azzardo (a causa della diminuzione dell'utilità della moneta di ogni individuo) è "irrazionale".

⁴² Cfr. von Neumann and Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, pp. 16–17.

varie ragioni, sentono più caldo o più freddo in momenti diversi anche se la temperatura esterna rimane la stessa.⁴³ Sicuramente non può essere individuata alcuna correlazione per le scale di preferenza dimostrata in relazione alle lunghezze fisiche. Perché le preferenze non hanno base fisica *diretta*, come la sensazione di caldo.

Nessuna operazione aritmetica può essere compiuta sui numeri ordinali; per cui usare il termine “misurabile” in qualsiasi modo per i numeri ordinali significa confondere irrimediabilmente il significato del termine. Il miglior rimedio per una possibile confusione è forse evitare di usare *qualsiasi* numero per le graduatorie ordinali; il concetto di graduatoria può essere espresso con chiarezza attraverso le lettere (A, B, C...), usando la convenzione secondo cui A, ad esempio, esprime il livello più elevato.

Quanto al nuovo tipo di quasi-misurabilità, nessuno ha ancora provato la sua esistenza. L'onere della prova ricade su chi propone. Se un oggetto ha qualità di estensione, allora è, almeno sul piano teorico, suscettibile di misurazione, perché un'unità oggettiva costante può, in linea di principio, essere definita. Se tale oggetto è intensivo, allora non vi si può applicare alcuna unità di misura costante, e qualsiasi assegnazione di numeri dovrebbe essere ordinale. Non c'è posto per ipotesi intermedie. L'esempio preferito di quasi-misurabilità che viene continuamente proposto è, di nuovo, la temperatura. In termometria, si suppone che le scale in gradi centigradi e in gradi Fahrenheit siano convertibili l'una nell'altra non attraverso una costante moltiplicativa (cardinalità) ma moltiplicando e quindi aggiungendo una costante (una “trasformazione lineare”). Un'analisi più attenta, però, rivela che entrambe le scale sono semplici derivazioni da una scala basata su un punto che rappresenta lo zero assoluto. Per dimostrare la cardinalità della temperatura, tutto ciò di cui abbiamo bisogno è di trasformare entrambe le scale, in gradi centigradi e Fahrenheit, in scale in cui “zero assoluto” è zero, e a questo punto ciascuna sarà convertibile nell'altra in base a una costante moltiplicativa. Inoltre, la concreta misurazione della temperatura è una misurazione di lunghezza (della colonna di mercurio), per cui la temperatura di fatto è una misura derivata dalla dimensione della lunghezza, che è cardinalmente misurabile.⁴⁴

Jacob Marschak, uno dei principali esponenti della scuola Neumann-Morgenstern, ha ammesso che il caso della temperatura è inadeguato ai fini della quasi-misurabilità, perché è derivato dalla originaria e cardinale misurazione della distanza. Tuttavia, sorprendentemente, al suo posto propone l'*altitudine*. Ma se “la lettura della temperatura non è altro che distanza”, cos'altro è l'*altitudine*, che è solo e puramente distanza e lunghezza?⁴⁵

Economia del benessere: una critica

Economia ed Etica

Oggi fra gli economisti è generalmente accettata, almeno *pro forma*, l'idea che l'economia di per sé non può produrre giudizi etici. Non è invece abbastanza diffusa l'idea che, accettare la tesi precedente, non implica necessariamente l'accoglimento della posizione di Max Weber secondo cui l'etica non può mai essere dimostrata scientificamente o razionalmente. Sia che accettiamo la posizione di Max Weber, sia che aderiamo alla più antica visione di Platone ed Aristotele sulla

⁴³ Cf. Morris R. Cohen, *A Preface to Logic* (New York: Henry Holt, 1944), p. 151.

⁴⁴ Sulla misurazione v. Norman Campbell, *What is Science?* (New York: Dover, 1952), pp. 109-34; e Campbell *An Account of the Principles of Measurement and Calculation* (London: Longmans, Green, 1928). Sebbene la posizione sulla misurazione descritta sopra non sia oggi di moda, è sostenuta dalla influente autorevolezza di Campbell. Una descrizione della controversia fra Campbell e S. Stevens sul tema della misurazione delle grandezze intensive fu inclusa nel testo non pubblicato di Hempel, *Concept Formation*, ma è stata purtroppo omessa nell'opera di Hempel pubblicata, *Fundamentals of Concept Formation in Empirical Science* (Chicago: University of Chicago, 1952). Si può trovare la critica di Campbell in A. Ferguson, et al. *Interim Report* (British Association for the Advancement of Science Final Report, 1940), pp. 331-49.

⁴⁵ Jacob Marschak, “Rational Behavior, Uncertain Prospects, and Measureability,” *Econometrica* (April 1950): 131.

plausibilità di un'etica razionale, dovrebbe comunque esser chiaro che l'*economia* di per sé non può produrre una posizione etica. Se una scienza etica è possibile, dev'essere costruita al di fuori dei dati offerti dalle verità acquisite da tutte le altre scienze.

La medicina può accertare il fatto che un certo farmaco può curare una certa malattia, lasciando ad altre discipline la questione se la malattia *dovrebbe* essere curata. Allo stesso modo, l'economia può arrivare alla conclusione che la Politica A conduce a un miglioramento della vita, della prosperità e della pace, mentre la Politica B conduce alla morte, alla povertà e alla guerra. Sia la medicina sia l'economia possono rilevare queste conseguenze in maniera scientifica, e senza introdurre giudizi etici nell'analisi. Si potrebbe obiettare che i medici non ricercerebbero possibili cure per una malattia se non fossero favorevoli alla cura, o gli economisti non indagherebbero le cause della prosperità se non fossero favorevoli a tale risultato. Su questo punto vi sono due risposte: 1) questo è indubbiamente vero in quasi tutti i casi, ma non è *necessariamente* così – alcuni medici o alcuni economisti possono essere interessati solo alla scoperta della verità, e 2) questo stabilisce solo la motivazione psicologica degli scienziati; non stabilisce che la disciplina in sé perviene ad alcuni valori. Al contrario, supporta la tesi che l'etica vi è pervenuta indipendentemente dalle scienze specifiche della medicina o dell'economia.

Allora, sia che sosteniamo la visione secondo cui l'etica riguarda emozioni o gusti non razionali, sia che crediamo in un'etica razionale, dobbiamo convenire che la scienza economica *per se* non può produrre asserzioni etiche. Essendo il giudizio politico una branca dell'etica, alla politica si applica la stessa conclusione. Se, ad esempio, prosperità o povertà sono le alternative politiche, la scienza economica non può decidere fra esse: offre solamente la verità sulle conseguenze di ciascuna decisione politica alternativa. Come cittadini noi teniamo conto di queste verità quando prendiamo le nostre decisioni etico-politiche.

Il problema della Nuova Economia del Benessere: la regola dell'unanimità

Il problema dell'"economia del benessere" è stato sempre quello di trovare un modo per aggirare questa limitazione dell'economia, e produrre direttamente asserzioni etiche e soprattutto *politiche*. Poiché l'economia si occupa degli individui che mirano a massimizzare la loro utilità o felicità o benessere, il problema può essere tradotto nei seguenti termini: quando l'economia può dire che "la società sta meglio" in conseguenza di un dato cambiamento? O, in altro modo, quando possiamo dire che l'"utilità sociale" è stata incrementata o "massimizzata"?

Gli economisti neoclassici, guidati dal professor Pigou, trovarono una risposta semplice. L'economia può stabilire che l'utilità marginale della moneta di un individuo diminuisce all'aumentare del suo reddito monetario. Quindi, conclusero, l'utilità marginale di un dollaro è minore per un ricco che per un povero. *A parità delle altre condizioni*, l'utilità sociale è massimizzata da un'imposta sul reddito progressiva che toglie al ricco e dà al povero. Questa era la dimostrazione preferita dalla "vecchia economia del benessere", basata sull'etica utilitarista benthamiana, e realizzata da Edgeworth e Pigou.

Gli economisti continuarono allegramente lungo questa strada finché non furono fermati dal professor Robbins. Robbins mostrò che questa dimostrazione dipendeva dalla comparazione interpersonale delle utilità, e poiché l'utilità non è una grandezza cardinale, tali confronti coinvolgono giudizi etici.⁴⁶ Ciò che Robbins di fatto ottenne fu di reintrodurre nell'economia la Regola dell'Unanimità di Pareto, rendendola il filtro selettivo attraverso cui l'economia del benessere deve verificare le sue credenziali.⁴⁷ Questa Regola funziona nel modo seguente: possiamo dire che il "benessere sociale" (meglio, l'"utilità sociale") è aumentato in seguito a un cambiamento, solamente se nessun individuo sta peggio a causa del cambiamento (e almeno un

⁴⁶ Lionel Robbins, "Interpersonal Comparisons of Utility," *Economic Journal* (December 1938): 635-41; e Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2nd ed. (London: Macmillan, 1935), pp. 138-41.

⁴⁷ Vilfredo Pareto, *Manuel d'Économie Politique*, 2nd ed. (Paris: Marcel Giard, 1927), p. 617.

individuo sta meglio). Se anche un solo individuo sta peggio, il fatto che le utilità interpersonali non possono essere sommate o sottratte impedisce all'economia di dire alcunché sull'utilità sociale. In assenza di unanimità, qualsiasi affermazione sull'utilità sociale implicherebbe un confronto interpersonale di tipo etico fra coloro che hanno guadagnato e coloro che hanno perso a seguito del cambiamento. Se, a seguito di un cambiamento, un numero X di individui guadagna e un numero Y perde, qualsiasi valore da sommare in una grandezza finale "sociale" implicherebbe necessariamente un giudizio etico sull'importanza relativa dei due gruppi.⁴⁸

La Regola dell'Unanimità di Pareto-Robbins conquistò l'economia e liquidò quasi completamente la vecchia economia del benessere pigouviana. Da allora è fiorita una sterminata letteratura, nota come "nuova economia del benessere", che si è dedicata a una serie di tentativi di quadratura del cerchio: pronunciare determinati giudizi politici come se fossero economia scientifica, mantenendo anche la regola di unanimità.

La via d'uscita del professor Robbins

La formulazione della Regola dell'Unanimità di Robbins sottovaluta notevolmente la portata del suo potere restrittivo sulle asserzioni degli economisti. Robbins ha sostenuto che, affinché gli economisti possano fare comparazioni interpersonali, sarebbe necessaria *una* sola asserzione etica: che ogni uomo ha una "eguale capacità di soddisfazione" in circostanze simili. Per sicurezza Robbins ammette che questa ipotesi etica non può essere posta dall'economia; ma, suggerisce, poiché ogni buon democratico è tenuto a fare questa ipotesi egalitaria, possiamo tutti egregiamente agire *come se* i confronti interpersonali di utilità si possano fare e procedere con i giudizi etici.

In primo luogo, è difficile, a un'analisi attenta, dare senso all'espressione "eguale capacità di soddisfazione". Robbins, come abbiamo visto, ammette che non possiamo in maniera scientifica confrontare le utilità o le soddisfazioni di individui diversi. Ma, non esistendo alcuna unità di soddisfazione con la quale possiamo effettuare confronti, qualsiasi affermazione che le soddisfazioni di individui differenti saranno "eguali" in una qualsiasi circostanza non ha significato. "Eguali" in che modo, e in quale unità di misura? Non siamo liberi di fare qualsiasi ipotesi etica ci piaccia, perché anche un'ipotesi etica dev'essere costruita con un senso, e i suoi termini devono essere definibili in una maniera che abbia significato. Dal momento che il termine "eguaglianza" non ha alcun significato senza qualche tipo di unità definibile, e dal momento che non esiste alcuna unità di soddisfazione o di utilità, ne segue che non vi può essere alcuna ipotesi etica di "eguale capacità di soddisfazione", e che essa non può offrire una scorciatoia per permettere agli economisti di trarre conclusioni sulle politiche pubbliche.

La posizione di Robbins, inoltre, rappresenta una visione dell'etica, e della sua relazione con le questioni politico-economiche, molto semplicistica. Il problema del confronto interpersonale delle utilità è *solo uno* dei moltissimi problemi etici che devono essere discussi prima che si possa elaborare razionalmente qualsiasi conclusione politica. Supponiamo, ad esempio, che abbiano luogo due cambiamenti sociali, ciascuno dei quali determina nel 99 per cento della popolazione un incremento dell'utilità e nell'1 per cento una perdita. Per produrre un giudizio etico, sicuramente non può bastare alcuna ipotesi circa il confronto interpersonale delle utilità, se si trascura il *contenuto* del cambiamento stesso. Se, per esempio, un cambiamento era rappresentato dalla schiavizzazione dell'1 per cento da parte del 99 per cento, e l'altro cambiamento era costituito dalla rimozione di un sussidio statale all'1 per cento, è ovvio che vi sia una grande differenza nelle nostre asserzioni etiche nei due casi, anche se l'ipotizzata "utilità sociale" nei due casi è più o meno la stessa.

⁴⁸ Kemp cerca di alterare la Regola dell'Unanimità per interpretarla nel senso che l'utilità sociale aumenta solo se *ognuno* sta meglio, non stando peggio o essendo indifferente. Ma, come abbiamo visto, l'indifferenza non può evidenziarsi nell'azione, e quindi questa modifica non è valida. Murray C. Kemp, "Welfare Economics: A Stocktaking," *Economic Record* (November 1954): 245.

Il Principio di Compensazione

All'interno del contesto della Regola dell'Unanimità, un tentativo, particolarmente degno di nota, di effettuare asserzioni politiche è stato il "principio di compensazione" di Kaldor-Hicks; esso affermava che si può dire scientificamente che l'"utilità sociale" aumenta se i vincitori possono essere in grado di compensare i perdenti e rimanere ancora vincitori.⁴⁹ In questo approccio vi sono molti gravi errori. Innanzi tutto, poiché si ipotizza che il principio di compensazione aiuti gli economisti a formarsi giudizi sulle politiche, è evidente che dobbiamo essere in grado di confrontare, almeno in linea di principio, stati sociali *reali*. Abbiamo quindi sempre a che fare con vincitori e perdenti *reali*, non *potenziali*. Se i vincitori *possono* o no compensare i perdenti è quindi irrilevante; la questione importante è se la compensazione di fatto *ha* luogo. Solo se la compensazione è effettivamente realizzata, in modo tale che nemmeno una persona rimanga perdente, possiamo dire che si determina un guadagno nell'utilità sociale. Ma questa compensazione può essere realizzata? Perché ciò avvenga, le scale di utilità di ciascuno dovrebbero essere esaminate da coloro che compensano. Ma, per la natura stessa delle scale di utilità, questo è impossibile. Chi può sapere che cosa è successo alla scala di utilità di ogni persona? Il principio di compensazione è necessariamente distinto dalla preferenza dimostrata, e appena questa si manifesta, è impossibile scoprire cosa è accaduto all'utilità di qualsiasi persona. Il motivo della separazione è che l'atto di compensazione è necessariamente un regalo unilaterale *a* una persona e non un atto *di* quella persona, e quindi è impossibile valutare di quanto sia aumentata la sua utilità in confronto con altre situazioni alternative. Solo se una persona è posta realmente davanti a una scelta fra due alternative possiamo dire che preferisce l'una o l'altra.

Di sicuro coloro che compensano non potrebbero basarsi su questionari in una condizione in cui ognuno, per ricevere una compensazione, deve solo *dire* che ha perso utilità. E supponiamo che una persona dica che la sua sensibilità è talmente offesa da un certo cambiamento che nessun risarcimento monetario potrebbe ricompensarla? L'esistenza di una persona simile vanificherebbe qualsiasi tentativo di compensazione. Questi problemi sorgono inevitabilmente quando abbandoniamo l'ambito della preferenza dimostrata.

La funzione del benessere sociale

A seguito dell'impatto di critiche molto meno profonde di quella suesposta, il principio di compensazione è stato abbandonato dalla maggior parte degli economisti. Di recente vi sono stati tentativi di sostituirlo con un altro strumento – la "Funzione del Benessere Sociale". Ma, dopo un turbine di attivismo, questo concetto, ideato dai professori Bergson e Samuelson, presto si è infranto contro gli scogli e di fatto è affondato sotto l'urto di varie critiche. È stato considerato un concetto vuoto e quindi privo di significato. Anche i suoi ideatori hanno abbandonato la contesa e ammettono che gli economisti, per effettuare asserzioni politiche, devono importare giudizi etici da discipline esterne all'economia.⁵⁰ Il professor Rothenberg ha fatto un disperato tentativo di salvare

⁴⁹ Sul principio di compensazione v. Nicholas Kaldor, "Welfare Propositions in Economics," *Economic Journal* (September 1939): 549; John R. Hicks, "The Foundations of Welfare Economics," *Economic Journal* (December 1939): 706. Per le critiche v. William J. Baumol, "Community Indifference," *Review of Economic Studies* (1946-1947): 44-48; Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State*, pp. 12 e segg.; Kemp, "Welfare Economics: A Stocktaking," pp. 246-50. Per un riassunto della discussione v. D.H. Robertson, *Utility and All That* (London: Allen and Unwin, 1952): pp. 29-35. La fragilità dell'adesione di Robbins alla Regola dell'Unanimità è dimostrata dal suo sostegno al principio di compensazione. Robbins, "Robertson on Utility and Scope."

⁵⁰ V. Abram Bergson, "On the Concept of Social Welfare," *Quarterly Journal of Economics* (May 1954): 249; Paul A. Samuelson, "Welfare Economics; Comment," in *A Survey of Contemporary Economics, Vol. II*, B.F. Haley, ed. (Homewood, Ill.: R.D. Irwin, 1952), 2, p. 37. Anche Jerome Rothenberg, "Conditions for a Social Welfare Function," *Journal of Political Economy* (October 1953): 397; Sidney Schoeffler, "Note on Modern Welfare Economics," *American Economic Review* (December 1952): 881; I.M.D. Little, "Social Choice and Individual Values," *Journal of Political Economy* (October 1952): 422-32.

la funzione del benessere sociale cambiando radicalmente la sua natura, in particolare identificandola con l'esistenza di un "processo decisionale sociale". Per difendere questa modifica Rothenberg deve premettere la falsa ipotesi che la "società" esista indipendentemente dagli individui e che faccia la "propria" valutazione. Inoltre, come ha fatto notare Bergson, questo procedimento cancella l'economia del benessere, dal momento che la funzione dell'economista diventerebbe quella di osservare empiricamente il processo di decisione sociale in azione e di proclamare le decisioni di esso incrementi dell'"utilità sociale".

L'economista come consulente

Essendo fallito il conseguimento di conclusioni politiche tramite il principio di compensazione e tramite la funzione del benessere sociale, esiste un'altra strada, molto popolare, per consentire all'economista di partecipare alla formazione delle politiche rimanendo però ancora uno scienziato eticamente neutrale. Questa posizione sostiene che qualcun altro può stabilire gli obiettivi, e l'economista è legittimato a suggerire a quella persona (essendo magari assunto da essa) i mezzi adeguati per conseguire gli obiettivi desiderati. Poiché l'economista assume come data la gerarchia dei fini di *qualcun altro* e evidenzia solo i mezzi per conseguirli, si presume che rimanga eticamente neutrale e rigorosamente scientifico. Questa visione però è fuorviante e fallace. Prendiamo in prestito un esempio proposto in un passaggio di un importante articolo del professor Philbrook; un economista monetario che consiglia la banca centrale.⁵¹ Questo economista può semplicemente assumere i fini fissati dai dirigenti della banca e suggerire i mezzi più efficienti per conseguirli? No, a meno che egli consideri tali fini davvero buoni, ossia, no, a meno che egli esprima un giudizio etico. Supponiamo, infatti, che l'economista sia convinto che la banca centrale stessa sia perniziosa. In quel caso la sua linea d'azione migliore potrebbe consistere nel consigliare l'azione politica che renderebbe la banca altamente *inefficiente* nel perseguimento dei suoi obiettivi. L'economista assunto dalla banca centrale, quindi, non può dare alcun consiglio senza abbandonare la neutralità etica. Se egli consiglia la banca sul modo migliore per raggiungere i suoi obiettivi, se ne deve dedurre sul piano logico che egli appoggia questi obiettivi. Il suo consiglio implica un giudizio etico da parte sua anche se egli sceglie di "accettare tacitamente le decisioni della comunità così come vengono espresse attraverso il meccanismo politico".⁵²

Fine dell'economia del benessere?

Dopo vent'anni di florida crescita, l'economia del benessere è ancora confinata a una Regola dell'Unanimità anche più stringente. I suoi tentativi di dire qualcosa sulle questioni politiche, mantenendosi nei limiti di tale regola, sono stati vani.

La morte della Nuova Economia del Benessere ha cominciato a essere ammessa a malincuore da tutti i suoi sostenitori, che a turno ne hanno decretato la fine.⁵³ Se le critiche avanzate in questo saggio verranno ammesse, i riti di sepoltura saranno accelerati e la salma seppellita con decoro. Molti esponenti della Nuova Economia del Benessere comprensibilmente continuano a cercare qualche espediente per salvare qualcosa dal naufragio. Reder ad esempio ritiene che in ogni caso l'economia fornisce consigli su politiche specifiche, settoriali. Tuttavia questo sicuramente non è

⁵¹ Clarence Philbrook, "Realism' in Policy Espousal," *American Economic Review* (December 1953): 846-59. L'intero articolo è di fondamentale importanza per lo studio dell'economia e delle sue relazioni con le politiche pubbliche.

⁵² E.J. Mishan, "The Principle of Compensation Reconsidered," *Journal of Political Economy* (August 1952): 312. V. soprattutto l'eccellente commento di I.M.D. Little, "The Scientist and the State," *Review of Economic Studies* (1949-50): 75-76.

⁵³ V. la mesta analisi svolta nel secondo volume del *Survey of Contemporary Economics* redatto dalla American Economic Association; Kenneth E. Boulding, "Welfare Economics," pp. 1-34; Melvin W. Reder, "Comment," pp. 34-36; e Samuelson, *The Empirical Implications of Utility Analysis*. V. anche gli articoli di Schoeffler, Bergson e Kemp citati precedentemente.

altro che un disperato rifiuto di tenere conto dei problemi fondamentali. Rothenberg cerca di introdurre un'ipotesi di costanza basata sulla psicologia, in particolare l'esistenza di elementi invariabili nelle personalità degli individui.⁵⁴ A parte il fatto che mutamenti di strutture "di base" possono avvenire in qualsiasi momento, l'economia ha a che fare con i cambiamenti *marginali*, e un cambiamento resta un cambiamento anche se è marginale. Di fatto se alcuni cambiamenti sono marginali o di sostanza è un problema della psicologia, non della prasseologia. Bergson tenta la strada mistica consistente nel negare la preferenza dimostrata e sostenere che sia possibile che le preferenze delle persone "effettivamente differiscano" da ciò che esse scelgono quando agiscono. Questo tentativo è basato sull'accoglimento della fallacia "coerenza"-costanza.

Dunque la Regola dell'Unanimità significa la fine di tutta l'eventuale economia del benessere, sia nella versione "vecchia" sia in quella "nuova"? Apparentemente sembra di sì. Perché, se qualsiasi cambiamento non deve danneggiare alcuna persona, cioè se nessuno deve sentirsi peggio in seguito a un cambiamento, all'interno della Regola dell'Unanimità quali cambiamenti possono superare l'esame in quanto socialmente utili? Come lamenta Reder: "Prendere in considerazione le implicazioni che può avere l'invidia in termini di benessere, ad esempio, rende impossibile dire che aumenterà il benessere anche di chi godrà di un aumento della quantità di tutti i beni".⁵⁵

Economia del benessere: una ricostruzione

Preferenza dimostrata e libero mercato

La tesi di questo saggio è che la veglia funebre di tutta l'economia del benessere è prematura, e che questa può essere ricostruita con l'aiuto del concetto di preferenza dimostrata. Questa ricostruzione non avrà comunque alcuna somiglianza con gli edifici "vecchio" e "nuovo" che l'hanno preceduta. In realtà, se la tesi di Reder è corretta, il tipo di resurrezione del paziente da noi proposta potrebbe essere considerata da molti più infausta del suo decesso.⁵⁶

Si rammenta che la preferenza dimostrata elimina le fantasie ipotetiche sulle scale di valori individuali. L'economia del benessere finora ha sempre considerato i valori come valutazioni ipotetiche di "stati sociali" ipotetici. Invece la preferenza dimostrata considera i valori solo in quanto rivelati dall'azione scelta.

Consideriamo ora eventuali cambiamenti che si verifichino nel libero mercato. In tale contesto un cambiamento è intrapreso volontariamente da entrambe le parti. Quindi, il fatto stesso che uno scambio ha luogo, dimostra che entrambe le parti beneficiano (o, più correttamente, *si aspettano* di beneficiare) dallo scambio. Il fatto che entrambe le parti abbiano scelto lo scambio dimostra che entrambe ottengono un beneficio. Libero mercato è l'espressione che indica l'insieme di tutti gli scambi volontari che si svolgono nel mondo. Poiché ogni scambio dimostra un beneficio unanime per entrambe le parti coinvolte, dobbiamo concludere che *il libero mercato beneficia tutti i partecipanti*. In altri termini, l'economia del benessere può affermare che il libero mercato aumenta l'utilità sociale, attenendosi ancora all'impostazione della Regola dell'Unanimità.⁵⁷

Ma che dire dello spauracchio di Reder: l'invidioso che odia il maggior benessere degli altri? Nella misura in cui egli ha partecipato al mercato, rivela che gli piace e beneficia dal mercato. Per il

⁵⁴ Jerome Rothenberg, "Welfare Comparisons and changes in Tastes," *American Economic Review* (December 1953): 888-90.

⁵⁵ Reder, "Comment," p. 35.

⁵⁶ "La teoria del benessere (e argomenti collegati) degli anni Trenta e Quaranta è stata in larga misura un tentativo di evidenziare la molteplicità e l'importanza delle circostanze in cui il *laissez faire* risultava inadeguato". Ibid.

⁵⁷ Haavelmo critica la tesi secondo cui il libero mercato massimizza l'utilità sociale perché tale tesi "assume" che gli individui "in qualche modo si mettono d'accordo" per prendere una decisione ottimale. Ma il libero mercato è esattamente il metodo attraverso cui il "mettersi d'accordo" ha luogo! V. Trygve Haavelmo, "The Notion of Involuntary Economic Decision," *Econometrica* (January 1950): 8.

resto a noi non interessano le sue opinioni sugli scambi effettuati dagli *altri*, dal momento che le sue preferenze non sono dimostrate attraverso l'azione e sono quindi irrilevanti. Come *sappiamo* che questo ipotetico invidioso perde utilità a causa degli scambi di altri? Interpellare la sua opinione verbale non è sufficiente, perché la sua asserita invidia potrebbe essere uno scherzo o un gioco letterario o una deliberata bugia.

Siamo quindi condotti inesorabilmente alla conclusione che i processi del libero mercato conducono sempre a un aumento dell'utilità sociale. E, come economisti, possiamo dire ciò con assoluta validità, senza impegnarci in giudizi etici.

Il libero mercato e il "problema della distribuzione"

L'economia in generale, e l'economia del benessere in particolare, sono state afflitte dal "problema della distribuzione". Si è sostenuto, ad esempio, che le affermazioni sull'aumento dell'utilità sociale nel libero mercato vanno tutte bene, ma solo all'interno dell'ipotesi di una data distribuzione del reddito.⁵⁸ Poiché i cambiamenti nella distribuzione del reddito verosimilmente danneggiano una persona e ne beneficiano un'altra, si ritiene che, in caso di cambiamenti nella distribuzione, non sia possibile affermare alcunché circa l'utilità sociale. E la distribuzione del reddito cambia continuamente.

Nel libero mercato, tuttavia, non esiste una "distribuzione" separata [dalla produzione, *n.d.t.*]. Le disponibilità monetarie di una persona sono state acquisite proprio perché i suoi servizi, o i servizi dei suoi predecessori, sono stati acquistati da altri sul libero mercato. Non esiste un processo distributivo separato dai processi di produzione e scambio del mercato; di conseguenza il concetto stesso di "distribuzione" diventa privo di significato sul libero mercato. Poiché la "distribuzione" è semplicemente il risultato del processo di libero scambio, e poiché questo processo beneficia tutti i partecipanti nel mercato e aumenta l'utilità sociale, ne consegue immediatamente che anche i risultati "distributivi" del libero mercato aumentano l'utilità sociale.

Le obiezioni dei critici, comunque, si applicano ai casi di intervento dello Stato. Quando lo Stato prende da Piero e dà a Paolo, sta effettuando un processo di *distribuzione* separato. In questo caso esiste un processo *separato* dalla produzione e dallo scambio, e quindi il concetto acquisisce significato. Va aggiunto che tale azione statale ovviamente *e palesemente* beneficia un gruppo e ne danneggia un altro, violando così la Regola dell'Unanimità.

Il ruolo dello Stato

Fino a poco tempo fa l'economia del benessere non ha mai analizzato il ruolo dello Stato. Va detto che l'economia in generale non ha mai prestato molta attenzione a questa fondamentale questione. Temi specifici, come la finanza pubblica o i controlli di prezzo, sono stati investigati, ma nella letteratura economica lo Stato in sé è stata una figura defilata. In genere è stato considerato, in maniera imprecisa, come il rappresentante in qualche modo della "società" o della "gente". La "società", però, non è un'entità esistente; è solo un utile stenogramma per indicare un insieme di tutti gli individui esistenti.⁵⁹ In ogni caso, l'area, largamente inesplorata, dello Stato e delle azioni dello Stato può essere analizzata con i potenti strumenti della Preferenza Dimostrata e della Regola dell'Unanimità.

Lo Stato si distingue dalle altre istituzioni della società per due caratteristiche: 1) esso, ed esso solo, può interferire attraverso l'uso della violenza con gli scambi di mercato, reali e potenziali, di altre persone; e 2) esso, ed esso solo, ottiene le sue entrate attraverso un'esazione forzata, garantita dalla minaccia della violenza. Nessun altro individuo o gruppo può legalmente agire in questi

⁵⁸ Sarebbe più corretto dire una data distribuzione della *ricchezza* [*assets*] monetaria.

⁵⁹ Su questo errore del collettivismo metodologico, e sul più ampio errore del realismo concettuale, v. l'eccellente analisi di Hayek, *Counter Revolution of Science*, pp. 53e segg.

modi.⁶⁰ Ora, che cosa accade quando lo Stato, o un criminale, usa la violenza per interferire con gli scambi di mercato? Supponiamo che lo Stato proibisca ad A e B di effettuare uno scambio che essi vorrebbero intraprendere. È chiaro che le utilità di A e B sono state ridotte, perché viene loro impedito, attraverso la minaccia della violenza, di effettuare uno scambio che altrimenti avrebbero effettuato. Dall'altro lato, vi è stato un aumento di utilità per i funzionari statali che impongono tale restrizione, altrimenti non lo avrebbero fatto. Come economisti in questo caso non possiamo quindi dire alcunché sull'utilità sociale, dal momento che, in conseguenza dell'azione statale, alcuni individui hanno chiaramente guadagnato e altri chiaramente perso utilità.

Si giunge alla stessa conclusione nei casi in cui lo Stato costringe C e D a effettuare uno scambio che essi non avrebbero intrapreso. Di nuovo, le utilità dei funzionari statali aumentano. E *almeno uno* dei due partecipanti (C o D) perde utilità, perché almeno uno non avrebbe voluto realizzare lo scambio senza la coercizione statale. Anche in questo caso l'economia non può dire alcunché sull'utilità sociale.⁶¹

Concludiamo quindi che *nessuna interferenza statale negli scambi può mai aumentare l'utilità sociale*. Ma possiamo dire qualcosa in più. L'essenza dello Stato è che solo esso ottiene le sue entrate attraverso l'esazione forzosa delle imposte. Tutti i suoi atti e le sue spese successive, quale che sia la loro natura, si basano su questo potere impositivo. Abbiamo appena visto che, quando lo Stato costringe qualcuno a effettuare uno scambio che egli non avrebbe voluto intraprendere, costui perde utilità in seguito alla coercizione. Ma la tassazione è proprio tale scambio coercitivo. Se ciascuno avesse pagato la stessa somma allo Stato in un sistema di contribuzione volontaria, allora non ci sarebbe stato bisogno della costrizione rappresentata dalle imposte. Dato il fatto che quindi per le imposte è usata la coercizione, e basandosi tutte le azioni statali sul potere impositivo, deduciamo che: *nessun atto dello Stato può aumentare l'utilità sociale*.

Dunque l'economia, senza impegnarsi in qualsivoglia giudizio etico e seguendo i principi scientifici della Regola dell'Unanimità e della Preferenza Dimostrata, conclude che: 1) il libero mercato aumenta sempre l'utilità sociale; e 2) nessun atto dello Stato può mai aumentare l'utilità sociale. Queste due proposizioni sono i pilastri della ricostruita economia del benessere.

Gli scambi fra le persone possono avere luogo o volontariamente o sotto la costrizione della violenza. Non esiste una terza modalità. Se dunque gli scambi di libero mercato accrescono sempre l'utilità sociale, mentre nessuno scambio obbligatorio e nessuna interferenza possono aumentarla, possiamo concludere che la salvaguardia di *un mercato libero e volontario "massimizza" l'utilità sociale* (purché non si interpreti "massimizzare" in senso cardinale).

In genere, anche gli economisti più rigorosamente *Wertfrei* hanno voluto riservarsi un giudizio etico: si dichiarano liberi di raccomandare qualsiasi cambiamento o processo che aumenti l'utilità sociale sotto il vincolo della Regola dell'Unanimità. Qualsiasi economista che segue questo metodo dovrebbe a) sostenere il libero mercato in quanto sempre benefico e b) evitare di sollecitare qualsiasi azione statale. In altre parole, dovrebbe diventare un sostenitore dell' "*ultra*" *laissez-faire*.

Riconsiderare il laissez-faire

È stato molto tipico deridere l'"ottimistica" scuola francese del *laissez-faire* del diciannovesimo secolo. Di solito la loro analisi "economica del benessere" è stata respinta in quanto ingenuo pregiudizio. In realtà i loro scritti rivelano che le loro conclusioni di *laissez-faire* erano *post-judices* - erano giudizi *basati* sulle loro analisi, e non preconcetti della loro analisi.⁶² Fu la scoperta del

⁶⁰ Anche *i criminali* agiscono così, ma non possono farlo in conformità alla legge. In un'analisi prasseologica, e non giuridica, si applicano le stesse conclusioni ad entrambi i gruppi.

⁶¹ Non possiamo esaminare qui l'analisi prasseologica dell'economia generale, che mostra che, nel lungo periodo, per molti atti di interferenza coercitiva, lo stesso aggressore perde utilità.

⁶² *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy* (London: MacMillan, 1952) di Lionel Robbins è fedele alla tesi secondo cui gli economisti classici inglesi erano veramente "scientifici" perché non sostenevano il *laissez-faire*, mentre gli ottimisti francesi erano dogmatici e "metafisici" perché lo sostenevano. Per

beneficio sociale generale proveniente dal libero scambio a condurre alle rapsodie sul processo di libero scambio nei lavori di autori come Frédéric Bastiat, Edmond About, Gustave de Molinari e l'americano Arthur Latham Perry. Le loro analisi sull'azione dello Stato erano molto rudimentali (tranne nel caso di Molinari), ma, per condurli a una posizione di *laissez-faire* puro, necessitavano solo di una premessa etica a favore dell'utilità sociale.⁶³ Il modo in cui trattano lo scambio può essere rintracciato in questo passaggio dell'ormai trascurato Edmond About: "Ora, ciò che è ammirevole nello scambio è che esso beneficia le due parti contraenti. [...] Ciascuna delle due, dando ciò che ha in cambio di ciò che non ha, fa un buon affare. [...] Ciò accade in ogni scambio libero e onesto. [...] Di fatto, se vendi, se compri, compi un atto di scelta. Nessuno ti costringe a cedere uno qualsiasi dei tuoi beni in cambio dei beni di un altro".⁶⁴

L'analisi del libero scambio alla base della posizione di *laissez-faire* ha subito un generale oblio in economia. Quando viene presa in considerazione, è generalmente respinta in quanto "semplice". Ad esempio, Hutchison definisce "semplice" l'idea dello scambio come mutuo beneficio; Samuelson la considera "semplicistica". Forse è semplice, ma nella scienza la semplicità di per sé non è certo una colpa. L'aspetto importante è se la dottrina è corretta; se è corretta, allora il rasoio di Occam ci dice che, quanto più è semplice, meglio è.⁶⁵

Il ripudio del semplice sembra avere le sue radici nella metodologia positivista. In fisica (riferimento del positivismo) il compito della scienza è di andare oltre l'osservazione di senso comune, costruendo una complessa struttura che spiega i fatti di senso comune. La prasseologia, invece, inizia considerando *assiomi* alcune verità di senso comune. Le leggi della fisica hanno bisogno di complicate verifiche empiriche; gli assiomi della prasseologia sono riconosciuti evidenti da tutti in base alla riflessione. Risultato di ciò è che i positivisti si sentono a disagio in presenza di verità universali. Invece di gioire della capacità di fondare la conoscenza su una verità universalmente accettata, il positivista la respinge in quanto semplice, vaga o "ingenua".⁶⁶

L'unico tentativo di Samuelson di confutare la posizione di *laissez-faire* consisteva in un breve rinvio alla presunta confutazione classica di Wicksell.⁶⁷ Anche Wicksell però respinse l'approccio degli "economisti dell'armonia" francesi senza argomentare, e si dedicò a un lungo esame della formulazione di Leon Walras, di gran lunga più debole. Walras cercò di provare la "massima utilità" derivante dal libero scambio in termini di utilità cardinale interpersonale e così rimase completamente esposto alla confutazione.

Va inoltre evidenziato che il teorema della massima utilità sociale non si applica a qualsiasi tipo di concorrenza "perfetta" o "pura", o anche alla "concorrenza" in contrapposizione al "monopolio". Si applica semplicemente a qualsiasi scambio volontario. Si potrebbe obiettare che la creazione di un cartello volontario volto ad aumentare i prezzi peggiora la condizione di molti consumatori, e quindi la tesi dei benefici dello scambio volontario dovrebbe escludere i cartelli. Tuttavia non è possibile per un osservatore confrontare scientificamente i risultati, in termini di utilità sociali,

affermare ciò Robbins abbandona il suo approccio prasseologico di venti anni prima e adotta il positivismo: "Il test finale per stabilire se un'affermazione è metafisica (sic) o scientifica è [...] se argomenta dogmaticamente *a priori* oppure appellandosi all'esperienza". Naturalmente Robbins cita esempi tratti dalle scienze fisiche per sostenere questa erronea dicotomia. Ibid., pp. 23-24.

⁶³ Gli scritti di Bastiat sono molto diffusi, ma la sua analisi sul "benessere" era complessivamente inferiore a quelle di About o di Molinari. Per una brillante analisi dell'azione dello Stato, v. Gustave de Molinari, *The Society of Tomorrow* (New York: G.P. Putnam and Sons, 1904), pp. 65-96.

⁶⁴ Edmond About, *Handbook of Social Economy* (London: Straham, 1872), p. 104. Anche ibid., pp. 101-12; e Arthur Latham Perry, *Political Economy*, 21st ed. (New York: Charles Scribners' Sons, 1892), p. 180.

⁶⁵ Terence W. Hutchison, *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929*, p. 282; Samuelson, *Foundations of Economic Analysis*, p. 204.

⁶⁶ Per un esempio di questo atteggiamento v. la critica a *Counter Revolution of Science* di Hayek da parte di May Brodbeck, in "On the Philosophy of the Social Sciences," *Philosophy of Science* (April 1954). Brodbeck si lamenta del fatto che gli assiomi prasseologici non sono "sorprendenti"; se però lei proseguisse l'analisi, potrebbe scoprire che le *conclusioni* sono abbastanza sorprendenti.

⁶⁷ Knut Wicksell, *Lectures on Political Economy* (London: Routledge and Kegan Paul, 1934), 1, pp. 72e segg..

prodotti sul libero mercato in un periodo di tempo e in quello successivo. Come abbiamo visto sopra, non possiamo determinare le scale di valori di una persona lungo un dato periodo di tempo. Figuriamoci quanto sia ancor meno possibile per tutti gli individui! Dal momento che non possiamo scoprire le utilità delle persone nel tempo, dobbiamo concludere che, quali che siano le condizioni istituzionali dello scambio, per quanto grande o piccolo sia il numero dei partecipanti al mercato, il libero mercato massimizzerà sempre l'utilità sociale. Perché tutti gli scambi sono scambi effettuati volontariamente da tutte le parti. Supponiamo che alcuni produttori formino volontariamente un cartello in un dato settore industriale. Questo cartello effettua i suoi scambi nel Periodo 2. L'utilità sociale è ancora massimizzata, perché, di nuovo, nessuno scambio è alterato dalla coercizione. Se, nel periodo 2, lo Stato dovesse intervenire per proibire il cartello, non potrebbe aumentare l'utilità sociale, perché il divieto danneggia palesemente i produttori.⁶⁸

Critica dello Stato come istituzione volontaria

Nell'evoluzione del pensiero economico, si è prestata molta più attenzione all'analisi del libero scambio che all'azione dello Stato. Come detto, in genere si è considerato lo Stato semplicemente un'istituzione volontaria. L'ipotesi più comune è che lo Stato sia volontario perché deve basarsi sul consenso della maggioranza. Se aderiamo alla Regola dell'Unanimità, però, è ovvio che una maggioranza non è l'unanimità, e che quindi, su tale terreno, l'economia non può considerare lo Stato un'istituzione volontaria. Stessa osservazione si applica alle procedure di voto a maggioranza della democrazia. Non si può dire che la persona che vota per il candidato perdente, e ancor di più la persona che si astiene dal voto, approvino intenzionalmente l'azione dello Stato.⁶⁹

Negli ultimi anni alcuni economisti si sono resi conto che la natura dello Stato necessita di un'analisi accurata. In particolare, si sono resi conto che l'economia del benessere deve provare che lo Stato sia in qualche senso volontario prima di poter sostenere qualsiasi azione statale. Il tentativo più ambizioso di definire lo Stato un'istituzione "volontaria" è costituito dal lavoro del professor Baumol.⁷⁰ La tesi di Baumol sulle "economie esterne" può essere così sintetizzata: certi bisogni sono per loro natura "collettivi" anziché "individuali". In questi casi, ogni individuo ordinerà le seguenti alternative nella sua scala di valori: in (A) preferirebbe che *tutti tranne lui* fossero costretti a pagare per il soddisfacimento del bisogno del gruppo (ad esempio, protezione militare, parchi pubblici, dighe ecc.). Ma poiché questa soluzione non è praticabile, deve scegliere fra le alternative B e C. In (B) *nessuno* è costretto a pagare per il servizio, nel qual caso il servizio probabilmente non sarà predisposto perché ognuno tenderà a sottrarsi al pagamento della sua quota; in (C) tutti, incluso egli stesso, sono costretti a pagare per il servizio. Baumol conclude che la gente sceglierebbe C; di conseguenza le attività dello Stato che offrono tali servizi sono "effettivamente volontarie". Tutti scelgono allegramente di essere costretti.

Questa ingegnosa tesi può essere considerata da diversi punti di vista. In primo luogo, è assurdo sostenere che la "coercizione volontaria" possa essere una preferenza dimostrata. Se la decisione fosse veramente volontaria, non sarebbe necessaria alcuna coercizione fiscale – le persone si metterebbero d'accordo volontariamente e pubblicamente per pagare la propria quota di contributi

⁶⁸ Sulla base dell'economia *generale*, più che dell'economia del benessere, è anche possibile affermare che la creazione di un cartello volontario, *se profittevole*, beneficerebbe i consumatori. In tal caso, i consumatori, come i produttori, sarebbero danneggiati dal divieto statale del cartello. Come mostrato sopra, l'economia *del benessere* dimostra che nessuna azione statale può aumentare l'utilità sociale. L'economia *generale* dimostra che, in molti casi di azioni statali, anche coloro che guadagnano nell'immediato, perdono nel lungo periodo.

⁶⁹ Schumpeter è giustamente sprezzante nell'affermare: "La teoria che interpreta i tributi secondo un'analogia con le quote di un club o con l'acquisto dei servizi di un medico, dimostra solo quanto questa parte delle scienze sociali sia molto lontana da un abito mentale di tipo scientifico". Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York: Harper and Brothers, 1942), p. 198. Per un'analisi realistica v. Molinari, *The Society of Tomorrow*, pp. 87-95.

⁷⁰ V. William J. Baumol, "Economic Theory and the Political Scientist," *World Politics* (January 1954): 275-77; e Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State*.

al progetto comune. Poiché si suppone che tutti preferiscano avere il bene o il servizio anziché non pagare e non averlo, allora effettivamente *vogliono* pagare il prezzo per ottenere il bene. Di conseguenza l'apparato di coercizione fiscale non è necessario, e tutte le persone risolutamente, anche se un tantino malvolentieri, pagherebbero ciò che ci si aspetta senza alcun sistema fiscale coercitivo.

Secondariamente, la tesi di Baumol è indubbiamente vera per la *maggioranza*, perché la maggioranza, passivamente o entusiasticamente, deve sostenere lo Stato affinché esso sopravviva per un certo periodo di tempo. Ma anche se la maggioranza vuole costringere se stessa al fine di costringere gli altri (e forse far pendere la bilancia *a sfavore* degli altri), ciò non prova nulla in termini di economia del benessere, che deve basare le sue conclusioni sulla regola dell'*unanimità*, non su quella della maggioranza. Baumol sosterrà che tutti hanno questo ordine di valori? Non esiste *una* persona nella società che preferisce la libertà per tutti alla coercizione per tutti? Se una sola persona esiste, Baumol non può più definire lo Stato un'istituzione volontaria. Su quali basi, a priori o empiriche, si può sostenere che non esiste una persona simile?⁷¹

Tuttavia la tesi di Baumol merita una riflessione più dettagliata. Infatti, anche se non può dimostrare l'esistenza della volontarietà della coercizione, se effettivamente è certo che alcuni servizi semplicemente non possono essere ottenuti nel libero mercato, allora ciò evidenzerebbe una grave debolezza nel "meccanismo" del libero mercato. Esistono casi in cui solo la coercizione può conseguire i servizi desiderati? A prima vista, per una risposta affermativa le "economie esterne" di Baumol sembrano plausibili. Servizi come la protezione militare, le dighe, le autostrade ecc. sono importanti. La gente desidera che siano realizzati. Tuttavia, ognuno non tenderebbe a ridurre la propria quota, sperando che gli altri paghino? Impiegare questo argomento come giustificazione dell'offerta statale di tali servizi è un esempio di ragionamento circolare che non dimostra alcunché. Perché questa particolare condizione esiste solo e proprio perché lo Stato, non il mercato, offre questi servizi! Il fatto che lo Stato offra un servizio significa che, a differenza del mercato, la sua *offerta del servizio è completamente separata dalla riscossione dei pagamenti*. Dal momento che il servizio è offerto gratuitamente e più o meno indiscriminatamente ai cittadini, ne consegue naturalmente che ogni individuo – avendo il servizio garantito – cercherà di sottrarsi alle sue imposte. Perché, a differenza della situazione di mercato, il suo pagamento dell'imposta non gli procura niente direttamente. E questa condizione non può essere una giustificazione per l'azione dello Stato; perché è solo la *conseguenza* dell'esistenza della stessa azione statale.

Ma lo Stato deve forse soddisfare alcuni bisogni perché sono "collettivi" anziché "individuali"? Questa è la seconda linea d'attacco di Baumol. In primo luogo, Molinari ha dimostrato che l'esistenza di bisogni collettivi non implica necessariamente l'azione statale. Ma, soprattutto, il concetto stesso di bisogni "collettivi" è discutibile. Perché tale concetto deve presupporre l'esistenza di una qualche entità collettiva reale che esprime bisogni! Baumol avversa questa ipotesi, ma l'avversa invano. La necessità di presupporre tale entità è resa evidente dall'analisi sull'"azione collettiva" di Haavelmo, citata favorevolmente da Baumol. Haavelmo riconosce che decidere su un'azione collettiva "richiede un modo di pensare e un potere di agire che sono al di fuori della sfera funzionale di qualsiasi gruppo individuale in quanto tale".⁷²

Baumol tenta di negare la necessità di presupporre l'esistenza di un'entità collettiva affermando che alcuni servizi possono essere finanziati "congiuntamente", e gioveranno a molte persone congiuntamente. Quindi afferma che gli individui sul mercato non possono fornire questi servizi. Questa posizione è davvero curiosa. Perché tutte le attività economiche di grande dimensione sono finanziate "congiuntamente" con ampie aggregazioni di capitale, e servono anche molti

⁷¹ Galbraith in effetti avanza tale ipotesi, ma ovviamente senza un fondamento adeguato. V. John K. Galbraith, *Economics and the Art of Controversy* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1955), pp. 77-78.

⁷² Haavelmo, "The Notion of Involuntary Economic Decision." Yves Simon, citato favorevolmente da Rothenberg, è anche più esplicito, postulando una "ragione pubblica" e un "volere pubblico" in contrasto con le ragioni e i voleri privati. V. Yves Simon, *Philosophy of Democratic Government* (Chicago: University of Chicago, 1951); Rothenberg, "Conditions," pp. 402-3.

consumatori, spesso congiuntamente. Nessuno sostiene che un'impresa privata non può fornire acciaio o automobili o assicurazioni perché questi sono finanziati "congiuntamente". Se si fa riferimento al consumo, da un certo punto di vista nessun consumo può essere congiunto, perché solo gli individui esistono e possono soddisfare i loro bisogni, e quindi ognuno deve consumare separatamente. In un altro senso, quasi tutto il consumo è "congiunto". Baumol, ad esempio, sostiene che i parchi sono un esempio di "bisogni collettivi" soddisfatti congiuntamente, perché molti individui li devono utilizzare. Di conseguenza, lo Stato deve fornire questo servizio. Tuttavia andare a teatro è un consumo anche più congiunto, perché tutti devono andare nello stesso momento. Allora tutti i teatri devono essere nazionalizzati e gestiti dallo Stato? Inoltre, più in generale, tutto il consumo moderno dipende dalla produzione di massa per un mercato vasto. Non c'è un criterio in base al quale Baumol può individuare certi servizi e definirli "esempi di interdipendenza" o "economie esterne". Quali individui potrebbero acquistare acciaio o automobili o surgelati, o quasi tutto il resto, se non esistesse un certo numero di altri individui che domandano tali beni e rendono vantaggiosi i metodi della produzione di massa? Le interdipendenze di Baumol sono tutte intorno a noi e non c'è un metodo razionale per isolare alcuni servizi e chiamarli "collettivi".

In relazione alla tesi di Baumol, un argomento molto comune – e più plausibile della suddetta tesi – è che certi servizi sono talmente indispensabili per l'esistenza stessa del mercato che devono essere forniti collettivamente al di fuori del mercato. Si ritiene che questi servizi (protezione, trasporto ecc.) siano talmente importanti da pervadere le transazioni di mercato e rappresentare una condizione preliminare necessaria per l'esistenza del mercato stesso. Ma questo argomento prova troppo. Un errore degli economisti classici fu di considerare i beni in termini di ampie *classi*, anziché in termini di *unità marginali*. Nel mercato tutte le azioni sono "al margine", e questo è esattamente il motivo per cui possono essere effettuate la valutazione e l'imputazione della produttività in valore ai fattori produttivi. Se cominciamo a considerare intere classi anziché unità marginali, possiamo individuare numerosi tipi di attività che sono necessari prerequisiti di tutta l'attività di mercato, e fondamentali per essa; terra, alloggio, cibo, vestiti, corrente elettrica e così via – anche la carta! Tutti questi beni devono essere forniti dallo Stato, e solo da esso?

Spogliata dei suoi numerosi errori, l'intera tesi sui "bisogni collettivi" si riduce a questo: sul mercato alcune persone riceveranno benefici dalle azioni di altri senza pagare.⁷³ Questo è il succo del discorso nella critica al mercato, e questo è il solo rilevante problema di "economia esterna".⁷⁴ A e B decidono di pagare per la costruzione di una diga di cui hanno bisogno; C ne beneficia anche se non ha pagato. A e B si istruiscono a proprie spese e C beneficia del fatto di poter avere a che fare con persone istruite; e così via. Questo è il problema del *free rider*. Ma è difficile capire il perché di tutto questo baccano. Devo essere espressamente tassato per il fatto di godere della vista del giardino del mio vicino senza pagare? L'acquisto di un bene da parte di A e B rivela che *loro due* vogliono pagare per esso; se il bene beneficia indirettamente anche C, nessuno ci perde. Se C ritiene che, se contribuissero solo A e B, egli verrebbe privato del beneficio, allora è libero di contribuire anch'egli. In ogni caso, nella vicenda tutti gli individui si richiamano alle proprie preferenze.

Di fatto noi siamo tutti *free rider* rispetto agli investimenti e allo sviluppo tecnologico realizzato dai nostri antenati. Dobbiamo cospargerci il capo di cenere, o sottometerci agli ordini dello Stato, per questa felice condizione?

Baumol e gli altri che concordano con lui sono molto incoerenti. Da un lato l'azione non può essere lasciata alla scelta volontaria individuale perché il malvagio *free rider* potrebbe sottrarsi e ottenere benefici senza pagare. Dall'altro gli individui sono spesso accusati perché non faranno

⁷³ V. la critica di una posizione simile di Spencer da parte di S.R., "Spencer As His Own Critic," *Liberty* (June 1904).

⁷⁴ I famosi problemi di "diseconomie esterne" (rumori, fumi, pesca ecc.) fanno parte in realtà di una categoria completamente differente, come ha mostrato Mises. Questi "problemi" sono dovuti a un'insufficiente difesa della proprietà privata contro le invasioni. Più che un difetto del libero mercato, quindi, sono il risultato di invasioni della proprietà, invasioni che sono escluse per definizione dal libero mercato. V. Mises, *Human Action*, pp. 650-56.

abbastanza per beneficiare i *free rider*. Ad esempio, Baumol critica gli investitori per il fatto di non violare la propria preferenza temporale e investire più generosamente. Di sicuro la linea di condotta ragionevole è: né penalizzare il *free rider* né garantirgli particolari privilegi. Questa sarebbe l'unica soluzione coerente con la regola dell'unanimità e con la preferenza dimostrata.⁷⁵

Se la tesi del "bisogno collettivo" non è il problema del *free rider*, è semplicemente un attacco di tipo etico alle valutazioni individuali e un desiderio da parte dell'economista (che assume il ruolo di esperto di etica) di sostituire le valutazioni degli altri individui con le sue al fine di decidere le *loro* azioni. Questo atteggiamento diventa chiaro nell'affermazione di Suranyi-Unger: "egli (un individuo) può essere guidato da una valutazione dell'utilità e della disutilità misera o sconsiderata o frivola e da un corrispondente basso grado, o completa assenza, di responsabilità sociale".⁷⁶

Tibor Scitovsky, impegnato in un'analisi simile a quella di Baumol, avanza anche un'altra obiezione al libero mercato, sulla base di ciò che definisce "economie esterne pecuniarie".⁷⁷ In breve, questa concezione soffre del frequente errore di confondere l'equilibrio generale (irraggiungibile!) dell'economia uniformemente rotante con un "ideale" etico e quindi di attaccare fenomeni onnipresenti come l'esistenza dei profitti in quanto scostamenti da tale ideale.

Infine dobbiamo menzionare i tentativi recentissimi del professor Buchanan di definire lo Stato un'istituzione volontaria.⁷⁸ La tesi di Buchanan è basata sul curioso sofisma per cui in democrazia la regola della maggioranza in effetti rappresenta l'unanimità perché le maggioranze possono sempre cambiare, e nei fatti cambiano! Si ipotizza dunque che i mutamenti e i cambiamenti di direzione frutto del processo politico, in quanto ovviamente non irreversibili, determinino l'unanimità nella società. La dottrina secondo cui il conflitto politico continuo e lo stallo in realtà equivalgono ad una misteriosa unanimità sociale dev'essere considerata una caduta in un misticismo di tipo hegeliano.⁷⁹

Conclusioni

Nel suo brillante resoconto sull'economia contemporanea, il professor Bronfenbrenner ha descritto la situazione attuale della scienza economica nei termini più deprimenti possibile.⁸⁰ "Landa desolata" e "guazzabuglio" sono stati i tipici epiteti utilizzati, e Bronfenbrenner ha concluso il suo articolo con disperazione, citando il famoso poema *Ozymandias*. Se applicato alla teoria oggi di moda, il suo atteggiamento è giustificato. Gli anni Trenta furono un periodo di entusiastica attività e di evidenti progressi pionieristici nel pensiero economico. Invece una dopo l'altra si sono instaurate la reazione e l'indebolimento, e a metà degli anni Cinquanta le grandi speranze di venti anni fa stanno morendo o combattendo una disperata battaglia di retroguardia. Nessuno dei nuovi

⁷⁵ In una buona, sebbene insufficiente, analisi critica delle tesi di Baumol, Reder fa notare che Baumol trascura completamente le organizzazioni sociali volontarie costituite da individui, perché presuppone che lo Stato sia l'unica organizzazione sociale. Questo errore può derivare in parte dalla particolare definizione data da Baumol al termine "individualistico", inteso come una situazione in cui nessuno considera gli effetti delle proprie azioni su qualcun altro. V. Melvin W. Reder, "Review of Baumol's *Welfare Economics and the Theory of the State*," *Journal of Political Economy* (December 1953): 539.

⁷⁶ Theo Suranyi-Unger, "Individual and Collective Wants," *Journal of Political Economy* (February 1948): 1-22. Suranyi-Unger impiega anche concetti privi di significato come "utilità aggregata" della "soddisfazione del bisogno collettivo".

⁷⁷ Tibor Scitovsky, "Two Concepts of External Economies," *Journal of Political Economy* (April 1954): 144-51.

⁷⁸ V. James M. Buchanan, "Social Choice, Democracy, and Free Markets," *Journal of Political Economy* (April 1954): 114-23; e Buchanan, "Individual Choice in Voting and the Market," *Journal of Political Economy* (August 1954): 334-43. Per molti altri aspetti gli articoli di Buchanan sono davvero validi.

⁷⁹ Quanto sia inconsistente, anche per Buchanan, questa "unanimità" è illustrato dal seguente passaggio, molto ragionevole: "un voto espresso in dollari [cioè esprimere la propria preferenza sul mercato acquistando o non acquistando un bene, *n.d.t.*] non è mai capovolto; l'individuo non è mai nella posizione di membro della minoranza dissenziente" – come invece avviene nel processo elettorale (Buchanan, "Individual Choice in Voting and the Market," p. 339). Il suo approccio lo conduce talmente lontano da far passare per una virtù positiva l'incoerenza e l'indecisione nelle scelte politiche.

⁸⁰ Bronfenbrenner, "Contemporary Economics Resurveyed."

approcci di qualche tempo fa propone più contributi teoretici vivaci. Bronfenbrenner in particolare menziona, giustamente, sia la teoria della concorrenza imperfetta sia la teoria keynesiana. Avrebbe potuto menzionare anche la teoria dell'utilità e del benessere. Perché la metà degli anni Trenta vide lo sviluppo dell'analisi delle curve di indifferenza di Hicks e Allen e la Nuova Economia del Benessere. Entrambe queste rivoluzioni teoretiche sono state molto popolari nei piani alti della teoria economica; e ora sono entrambe in frantumi.

La tesi sostenuta da questo saggio è che le teorie dell'utilità e del benessere, un tempo rivoluzionarie e successivamente ortodosse, meritano una sepoltura anche più rapida di quella che hanno ricevuto, ma a esse non deve seguire un vuoto teoretico. Lo strumento della Preferenza Dimostrata, in cui l'economia prende in considerazione solo la preferenza dimostrata dall'azione reale, combinato con una rigorosa Regola dell'Unanimità ai fini delle asserzioni sull'utilità sociale, possono servire per realizzare una ricostruzione completa dell'utilità e dell'economia del benessere. La teoria dell'utilità può essere definitivamente introdotta come teoria dell'utilità marginale ordinale. E l'economia del benessere può diventare di nuovo un *corpus* vitale, anche se la sua nuova identità potrebbe non attrarre i suoi precedenti ideatori. Non si deve pensare che, nel nostro esame dell'economia del benessere, abbiamo cercato di introdurre qualche progetto etico o politico. Al contrario, l'economia del benessere proposta è stata portata avanti senza inserire giudizi etici. L'economia in sé e da sola non può istituire un sistema etico, e dobbiamo garantire ciò indipendentemente dalla filosofia o dall'etica che sosteniamo. Il fatto che il libero mercato massimizza l'utilità sociale, o che l'azione dello Stato non può essere considerata volontaria, o che gli economisti favorevoli al *laissez-faire* erano teorici del benessere migliori di quanto sia stato loro riconosciuto, in sé non implica alcuna difesa del *laissez-faire* o di qualsiasi altro sistema sociale. Ciò che l'economia del benessere fa è offrire queste conclusioni a chi enuncia i giudizi etici, essendo esse parte dei dati utili per la costruzione del suo sistema etico. A chi disprezza l'utilità sociale o ammira la coercizione, la nostra analisi potrebbe fornire potenti argomenti per una politica di deciso statalismo.

Traduzione di Piero Vernaglione