

La parola d'ordine del denaro. La «forza illocutoria» della moneta e la natura linguistica della finanza

Francesco Raparelli

Università di Roma Tre

francesco.raparelli@uniroma3.it

Abstract Money, like language, is an institution. Contrary to those who believe it is a code extraneous to communicative action, an important class of illocutionary linguistic acts, those that John Austin calls «exercitive», would be unthinkable without the «illocutionary force» of money, a medium of exchange and store of value that symbolically embodies social power. This is especially true for the society dominated by the capitalist mode of production, a society made possible by the dispossession of the many and by the establishment of credit and banking. Precisely because currency is the nonverbal institution embedded in «language game» of command, the nature of finance is radically linguistic and, at the same time, political.

Keywords: Command, Credit, Institution, Money, Power

Received 16/07/2023; accepted 15/10/2023.

0. Partiamo da un gruppo, un piccolo gruppo di giovani animali umani che hanno letto con passione *Vita activa* (1958) di Hannah Arendt e *Teoria dell'agire comunicativo* (1981) di Jürgen Habermas, e che si comportano in accordo con le tesi principali delle due opere: agiscono di concerto; esercitano potere parlando; parlano sollevando pretese normative; prendono posizione argomentando, sempre presupponendo una «comunità illimitata dell'argomentazione» (Apel 1973), e mirano all'intesa (*Verständigung*); escludono la violenza dalle loro relazioni; senza cedere alla compassione, si dedicano al sostegno solidale di altri animali umani, svantaggiati nelle condizioni di partenza e spesso esclusi dalla sfera pubblica. Anche in assenza di convenzioni consolidate, gli enunciati performativi sono felici, non vanno a vuoto. Ovviamente si discute, anche animatamente, ma non per questo si sta con le mani in mano.

Passa il tempo e il piccolo gruppo è costretto più volte a fare i conti con la prevalenza dell'agire strategico-strumentale¹ degli altri animali umani che popolano il mondo. Più in particolare, i membri del gruppo, di nome A, B, C e D, con l'esperienza comprendono: che non sempre gli argomenti «migliori» (più giusti) vincono; che spesso gli argomenti

¹ «Definiamo *strumentale* un'azione orientata al successo se la consideriamo sotto l'aspetto dell'osservanza di regole tecniche di azione e valutiamo il grado di efficacia di un intervento in un contesto di situazioni e di eventi; definiamo *strategica* un'azione orientata al successo se la consideriamo sotto l'aspetto dell'osservanza di regole di scelta razionale e valutiamo il grado di efficacia dell'influenza esercitata sulle decisioni di un antagonista razionale» (Habermas 1981: 394).

“peggiori” (ingiusti) dispongono del *potere di sanzione*; che non tutti hanno *voglia* di argomentare; che in molti non hanno *tempo* per discutere.

Poi, succede qualcosa di ancora più strano. È vero infatti che per poter parlare liberamente, per non badare più di tanto alle sanzioni, debbono essere soddisfatte una serie di condizioni, la più importante delle quali è avere soldi a sufficienza per una casa, per mangiare, per riposare quando necessario. Presi dall’entusiasmo iniziale, A, B, C e D, mai si erano resi conto dell’importanza del denaro, considerandolo, con Habermas, un codice estraneo all’agire comunicativo, senz’altro utile nel sistema economico (il mercato, il contratto) ma *parassitario* nel «mondo della vita», essendo quest’ultimo innervato da enunciazioni *orientate* all’intesa. Certo, anche il sistema economico si serve di parole per funzionare, ma, riprendendo la distinzione di John Austin (1962), ciò che conta nel mercato è l’effetto perlocutorio degli enunciati: ciò che si fa *col* pronunciare una certa frase e non quel che si fa *nel* pronunciare una certa frase. Eppure accade, per motivi diversi (eredità familiare, fortuna nel mercato del lavoro, opportunismo, ecc.) che A ha molti soldi, B ha soldi ma non molti, C e D se la passano male. Se per diversi anni la cogenza degli argomenti migliori aveva diviso il lavoro e reso efficaci decisioni e ordini, passando ognuno da una posizione di potere all’altra in base alle esigenze collettivamente stabilite, d’improvviso le parole di C e D, seppur azzeccate, girano a vuoto, gli ordini di A, spesso anche quelli di B, vanno sempre a segno.

La risposta al problema stenograficamente presentato attraverso una storiella inventata, risposta che troviamo in *Teoria dell’agire comunicativo*, è la seguente: il sistema economico e il codice denaro hanno colonizzato il mondo della vita. La risposta che troverete nelle pagine a seguire è in parte diversa. Più nello specifico, si cercherà di capire cos’è un comando (§ 1), per quale motivo la moneta sia diventata la «forza illocutoria» degli enunciati da Austin definiti «esercitivi» (§ 2), perché dunque la natura della contemporanea finanza sia linguistica e quale il suo rapporto con il tempo e l’incertezza (§ 3).

1. Nei paragrafi iniziali delle sue *Ricerche filosofiche* (1953), Ludwig Wittgenstein presenta il linguaggio («primitivo») di chi costruisce una casa: se un operaio pronuncia, gridando, la parola «lastra» o «mattono», l’altro si sbriga a prendere e a porgere lastra e mattone all’urlatore. L’esempio, utilizzato per prendere le distanze da Agostino e dalle *Confessioni*, non è casuale: senz’altro per motivi biografici, avendo Wittgenstein, prima del ritorno a Cambridge nel 1929, trascorso un paio d’anni alle prese con la costruzione della casa della sorella; ma poi perché, al ricordo di Agostino relativo all’apprendimento del linguaggio, ovvero il primato della denominazione/descrizione, contrappone un «gioco linguistico» fatto di ordini e di risposte pratiche agli stessi. Nel *Libro marrone*, nelle lezioni che registrano la sua svolta teorica verso le *Ricerche filosofiche*, Wittgenstein usa l’esempio di una tribù e dei suoi comandi bellici: «Sparate!», «Correte!», «Strisciate carponi!». In entrambi i casi, le parole sono intese come comandi da eseguire, e non come descrizioni, perché il gioco linguistico non è fatto solo di parole, ma è «intessuto» di attività. Certo, i giochi linguistici sono molteplici, tra questi anche il denominare, il descrivere, l’asserzione; ma molteplici lo sono perché altrettanto molteplici sono le attività di cui il linguaggio è intessuto: «*parlare* un linguaggio fa parte di un’attività, di una forma di vita» (Wittgenstein 1953: 21). Per comprendere la tribù, noi che nulla sappiamo della lingua da essa utilizzata, dobbiamo afferrare «il ruolo dell’enunciazione di questi segni [«Sparate!», «Correte!», «Strisciate carponi!】 entro tutta la prassi del linguaggio»; il ruolo della «parola entro tutta la vita della tribù (dalle occasioni in cui essa è usata, dalle espressioni di emozioni che generalmente la accompagnano, dalle idee che generalmente essa suscita o dalle quali si è spinti a dirla)» (Wittgenstein 1958: 135).

In modo appropriato, Marco Mazzeo (2013) insiste sull'importanza delle «metafore conflittuali» negli esempi che Wittgenstein ama utilizzare. Nel conflitto, in particolare quello bellico, il dare ordini trova la sua collocazione privilegiata. Anche in questo caso, c'è una vicenda biografica a fare la differenza: la drammatica esperienza di Wittgenstein nella Grande Guerra. Il comando, tra l'altro, si affianca a un'altra nozione fondamentale della vita militare: quella di «addestramento». Solitamente, si addestrano soldati o animali, mentre Wittgenstein ritiene, essendo il linguaggio verbale co-articolato con pratiche non verbali, che l'infante impara a parlare perché addestrato. Tra la Grande Guerra e la costruzione della casa della sorella, tra il 1920 e il 1926, Wittgenstein è maestro in piccoli villaggi dell'Austria meridionale: le *Ricerche filosofiche*, ma poi a seguire *Della Certezza* (1969), sono affollati di esempi che rinviano all'insegnamento scolastico. Rilevante, nel paragrafo 5 delle *Ricerche filosofiche*, la contrapposizione tra spiegazione e addestramento: si insegna a parlare al bambino addestrandolo a fare uso delle parole all'interno di determinati giochi linguistici, agendo e parlando insieme a lui in situazioni concrete, non attraverso semplici spiegazioni. Avviene così un «chiasma» (nel senso di Maurice Merleau-Ponty 1964): ciò che sembra massimamente astratto, la parola e gli enunciati, si impara facendo; quel che invece appare massimamente concreto, fare questa o quella cosa, si realizza (anche, a volte solo) parlando. Ma torniamo al comando. Il quadro si arricchisce ulteriormente nei famosi paragrafi delle *Ricerche filosofiche* dedicati ai concetti di «regola», «regolarità», «seguire una regola». In particolare, nel celebre paragrafo 199 Wittgenstein scrive:

Ciò che chiamiamo «seguire una regola» è forse qualcosa che potrebbe essere fatto da un solo uomo, una sola volta nella sua vita? – E questa, naturalmente, è un'annotazione sulla *grammatica* dell'espressione «seguire una regola».

Non è possibile che un solo uomo abbia seguito una regola una sola volta. Non è possibile che una comunicazione sia stata fatta una sola volta, una sola volta un ordine sia stato dato e compreso e così via. – Fare una comunicazione, dare o comprendere un ordine, e simili, non sono cose che possano esser state fatte una sola volta. – Seguire una regola, fare una comunicazione, dare un ordine, giocare una partita a scacchi sono *abitudini* (usi, istituzioni).

Comprendere una proposizione significa comprendere un linguaggio. Comprendere un linguaggio significa essere padroni di una tecnica (Wittgenstein 1953: 107-108).

Più tardi, nel paragrafo 202, Wittgenstein scrive che «'seguire una regola' è una prassi» e che «non si può seguire una regola 'privatim'». Si tratta di paragrafi di rara grandezza speculativa, nei quali si rapprende l'intera antropologia linguistica delle *Ricerche filosofiche*. Visto che siamo animali che fanno parlando e parlano facendo, muovendoci da un gioco linguistico all'altro, abbiamo sempre a che fare con regole da apprendere tramite addestramento, tecniche da padroneggiare, esercizi da ripetere, nuovi giochi da inventare. Nulla di tutto ciò sarebbe possibile, continua Wittgenstein, se non fossimo radicalmente pubblici, dai gesti delle mani all'espressione del volto, passando per le parole che usiamo. E lo siamo, in primo luogo, perché siamo addestrati, perché contraiamo abitudini vivendo e agendo con gli altri, apprendendo dagli altri; siamo, in quanto addestrabili e pubblici, «animali istituzionali» (Virno 2010; Raparelli 2021), la cui natura consiste nel creare istituzioni. I verbi 'creare' e 'inventare' non devono confonderci, non si tratta di Dio, di creazione *ex nihilo*, semmai di infinite variazioni sul tema, di ripetizioni differenziali – ci torneremo.

Dopo aver chiarito che «seguire una regola» è una prassi pubblica e che dare ordini è un'abitudine o un'istituzione, Wittgenstein fa due mosse ulteriori, entrambe decisive: in

primo luogo affermando che seguire una regola «è analogo a: obbedire a un comando» (§ 206); in secondo, definendo cosa vuol dire comando (e regola) attraverso il concetto di «regolarità» (§ 208). Siamo animali che hanno linguaggio e che imparano propriamente a vivere obbedendo ai comandi; ripetendo, dunque apprendendo, quanto ci viene insegnato tramite esempi; ci esercitiamo. La nostra natura loquace, così come la intende Wittgenstein, ci allontana dall'idea che il linguaggio serva per andare d'accordo, favorisca l'intesa, e soprattutto sia dominato dall'argomentazione razionale. Senz'altro l'educazione linguistica e pratica degli infanti prevede amore e dedizione, ma è fatta in prevalenza di comandi: «si dice così, dillo come l'ho detto io»; «si fa così, vedi come lo faccio, e fallo come me». Affinché il comando sia un comando e l'obbedienza sia obbedienza, (in altre parole) affinché l'addestramento funzioni, la ripetizione, la regolarità, sono fondamentali: come con la chitarra o con il nuoto, si tratta di ripetere tutti i giorni, per tante ore ogni giorno, finché non si impara a giocare al gioco – nell'accezione, assai più ampia rispetto alla parola italiana, dell'inglese *to play* e del tedesco *spielen*. Imparare a giocare significa padroneggiare una tecnica, ma anche seguire una regola senza avere scelta, seguirla ciecamente (§ 219). Quando, d'altronde, si può dire di padroneggiare una tecnica? Quando siamo in grado di usare parole e compiere azioni senza pensarci su, dunque senza intoppi, con la perfezione di un uccello che vola. Ma non nasciamo già capaci di enunciati complessi o di suonare la chitarra, impariamo con l'addestramento, che è innanzitutto comando ed esempio: all'inizio, per imparare, seguiamo ciecamente la regola.

Necessaria, allora, una domanda ulteriore: in che modo, e perché, impariamo a obbedire a un comando, a seguire la regola? Le principali risposte delle *Ricerche* sono due: per un verso, siamo mobilitati dal timore che proviamo nei confronti di chi ci ha dato l'ordine, facciamo come lui ci ha detto di fare, senza fermarci (§ 212); per l'altro siamo costretti, nel senso che non scegliamo, da un «condizionamento logico» (§ 220). La definizione che Marco Mazzeo offre di quest'ultimo concetto è particolarmente efficace: «una prassi a mezza strada tra la persuasione e la coercizione» (Mazzeo 2013: 108). Gli esempi che ci hanno mostrato come fare, l'esercizio costante, sia nell'accezione matematica che in quella «atletico-costrittiva», articolano la prassi in questione. Ma vale la pena prestare attenzione alla rappresentazione simbolica della regola (e del «seguire la regola») attraverso i binari del treno, binari che si prolungano all'infinito. Similitudine che torna in paragrafi cruciali dell'opera ultima di Wittgenstein, quella dedicata alla certezza (Wittgenstein 1969): le «proposizioni empiriche» irrigidite («grammaticali»), che costituiscono «l'immagine del mondo», lo «sfondo» a partire dal quale viviamo afferrando il significato delle parole e agendo, sono come rotaie per le «proposizioni empiriche non rigide, fluide» (§ 96). Mostrando il maestro con esempi, e dando l'ordine più e più volte, il comando da verbo si fa carne dell'infante o del discente, da proposizione empirica si fa sfondo; «mitologia», scrive Wittgenstein. Vi è qui, pur tra molte e sostanziali differenze, una vicinanza tra Wittgenstein ed Elias Canetti: il comando eseguito, scrive Canetti in *Massa e potere* (1960), deposita nel corpo di colui che esegue una «spina», un corporeo «ritratto in miniatura» del comando; con lessico neuroscientifico, una «traccia» somatico-psichica, a seguire uno schema motorio.

Riassumendo, e prima di sondare il rapporto tra moneta e atti linguistici esercitativi: il comando, tra i giochi linguistici come da Wittgenstein indagati, è quello che forse più di altri mostra *il tessuto inestricabile tra enunciati e azioni*. Essendo decisivi per l'addestramento dell'infante all'uso disinvolto delle parole, al pensiero verbale e alla vita in genere, gli ordini, eseguiti con insistenza, si trasformano in «mitologia», lo «sfondo» delle proposizioni grammaticali; sfondo all'interno del quale e sul quale le proposizioni empiriche fluiscono/emergono. Abitudine, quella del comando e della sua esecuzione,

che si cristallizza in istituzioni, istituzioni che perdono il loro carattere storico, e che divengono indubitabili come l'esistenza della natura e dei fenomeni fisici in genere.

2. Della moneta, della banconota in particolare ma non solo, possiamo affermare che si tratta di un segno, di una rappresentazione del valore, di un certo «potere d'acquisto». In questo senso, denaro e linguaggio sono due istituzioni per molti versi analoghe: un insieme, potenzialmente illimitato, di segni che stanno per qualcosa d'altro, che hanno dunque valore, e tra loro sistematicamente connessi. È più corretto affermare, però, che esiste l'istituzione monetaria perché siamo animali linguistici; con la formula di John Searle (1995), siamo viventi in grado di creare «fatti istituzionali», come per esempio il denaro, «imponendo funzioni di status» del tipo: «X conta come Y in un contesto C». Che sia oro o carta, una data quantità di metallo prezioso (coniato) o un certo numero di biglietti valgono (stanno per) una data quantità di moneta – legalmente emessa e quindi garantita, ma occorrerà tornare sul problema – con la quale si possono acquistare beni e servizi in un negozio, in una clinica sanitaria, ecc. Anche l'oro, che sembra avere un valore intrinseco perché metallo raro, difficile da trovare e di quantità scarsa, e che ovviamente pretende lavoro per essere cercato/estratto, ha valore solo se donne e uomini glielo attribuiscono. Imposizione, assegnazione, attribuzione: per Searle si tratta di «performativi espliciti», «dichiarazioni».

Nella loro definizione “classica”, quella di John Austin (1962), un enunciato è performativo perché non descrive (o non si limita a descrivere) stati di cose ma esegue un'azione nel momento stesso del suo proferimento; il performativo è esplicito quando, prendendo la parola, si rende esplicito l'impiego che dell'enunciato si sta facendo: all'espressione imperativa rivolta al bambino irrequieto, «Vieni subito qui!», si sostituisce la frase «Io ti ordino di venire subito qui!». Volutamente, ho fatto un esempio che non si riferisce ad atti convenzionalmente riconosciuti², istituzionalmente organizzati: «Vi dichiaro marito e moglie», pronunciato dal parroco in chiesa o dal sindaco in una sala del municipio; «La reputo colpevole e la condanno al risarcimento dei danni», sentenza del giudice in tribunale. L'ordine del genitore al bambino può non ottenere l'obbedienza sperata, mentre il cittadino condannato in giudizio può senz'altro tentare di sfuggire alla pena, ma è ormai stato condannato e ha un debito nei confronti della sua controparte. Al di là degli esempi, di cui a breve si farà ancora uso, occorre invece chiarire il rapporto da Searle stabilito tra fatti istituzionali e performativi espliciti: «nelle dichiarazioni», chiarisce Searle, «lo stato di cose rappresentato dal contenuto proposizionale dell'atto linguistico è posto in essere grazie all'esecuzione con successo proprio di quell'atto linguistico» (Searle 1995: 43). Il denaro, pur non essendo un enunciato, dipende da atti linguistici dichiarativi, che fissano la funzione di status di un pezzo di carta o delle scritture digitali contabili attraverso le quali si fanno acquisti con la carta di credito; il pezzo di carta che abbiamo in mano vale come 100 euro e può essere utilizzato per acquistare beni e servizi nei paesi europei che aderiscono all'Eurogruppo («X vale come Y in un contesto C»). Ovviamente, la specificazione è doverosa, affinché il pezzo di carta funzioni come denaro occorrono due condizioni basilari: che i partecipanti allo scambio credano che il pezzo di carta sia davvero denaro, ovvero si fidino dell'imposizione collettiva della funzione di status che fa del pezzo di carta 100 euro; che il pezzo di carta sia stato emesso come moneta (100 euro o 100 dollari, ecc.) da

² Come sottolineato da Marina Sbisà (1978), la nozione austiniana di «procedura convenzionale» è tutt'altro che netta nei suoi contorni. Se, con Hume (1739), definiamo la convenzione come una «convergenza spontanea» (De Carolis 2017), che precede il patto politico, gli esempi di convenzione proposti da Austin si riferiscono, spesso, a pratiche istituzionalizzate e/o normate.

un'istituzione legalmente deputata a farlo, sia essa la zecca dello Stato o la banca centrale.

La tesi che intendo sostenere è diversa da quella di Searle. In primo luogo, perché ha per premesse due concetti di denaro, quello di Karl Marx e quello di Joseph Schumpeter, che definirei *polemico-politici*, mentre le nozioni di «fatti istituzionali» di Searle – denaro e proprietà, per esempio – sono *ireniche*. In secondo luogo, perché propongo di pensare il rapporto tra moneta e atti linguistici servendomi della nozione di Austin di «forza illocutoria», nonché la sua problematica distinzione tra «atti illocutori» e «perlocutori». La tesi: l'istituzione monetaria della società nella quale viviamo, dominata cioè dal modo di produzione capitalistico, dipende dal linguaggio, dalla sua dimensione pragmatica, ma solo secondariamente dalle dichiarazioni; *la moneta capitalista è la «forza illocutoria», benché non verbale, degli atti linguistici che Austin classifica come «esecutivi»: ordinare, condannare, proclamare, licenziare, abolire, destituire, nominare, ecc.*

Le due premesse della tesi si riferiscono, come accennato, a Marx e Schumpeter. Nei *Grundrisse*, ovvero i quaderni del 1857-1858 che sono la prima stesura del *Capitale*, Marx scrive:

La dipendenza reciproca e universale degli individui indifferenti gli uni agli altri costituisce la loro connessione sociale. Questa connessione sociale è espressa nel *valore di scambio*, ed è soltanto in esso che per ogni individuo la propria attività o il proprio prodotto diviene infine un'attività e un prodotto per esso; l'individuo deve produrre un prodotto universale – il *valore di scambio* – o, se lo si considera per sé isolatamente e individualizzato, *denaro*. D'altro canto, il potere che ogni individuo esercita sull'attività degli altri o sulle ricchezze sociali, esiste in esso in quanto possessore di *valori di scambio*, di *denaro*. Esso porta con sé, in tasca, il proprio *potere sociale* [corsivo mio], così come la connessione con la società (*Ivi*: 88).

In *Teoria dello sviluppo economico*, la cui prima edizione è del 1911, ma sul quale Schumpeter torna più volte fino all'edizione del 1934, possiamo leggere passaggi di cruciale importanza.

È già stato stabilito che l'imprenditore – in linea di principio e di regola – ha bisogno del credito, nel senso di una cessione temporanea di *potere d'acquisto* [corsivo mio], e ciò in generale per poter produrre, per poter introdurre le sue nuove combinazioni, per *diventare* un imprenditore. [...] Egli può diventare imprenditore solo diventando prima debitore. [...] Il suo primo bisogno è bisogno di credito. Prima di aver bisogno di certi beni, egli ha bisogno di potere d'acquisto (*Ivi*: 112).

Questa che, nel nostro senso, è l'unica funzione essenziale del credito consiste più particolarmente, come sappiamo, nel fatto che la concessione del credito rende possibile all'imprenditore sottrarre agli impieghi consueti i mezzi di produzione di cui ha bisogno, sviluppando la domanda di questi e costringendo così il sistema economico in nuovi canali. [...] in quanto il credito non è dato dai risultati di imprese precedenti o in generale da riserve di potere di acquisto create da uno sviluppo precedente, può consistere solo in mezzi di pagamento a credito appositamente creati (*Ivi*: 116).

Sono tanti, troppi, i concetti presentati dalle due citazioni, da richiedere un testo a loro dedicato. Farò dunque un uso estremamente selettivo del materiale, tentando di rendere intelligibile quanto non potrò spiegare nel dettaglio. Per Marx, valore di scambio è rapporto sociale di produzione incarnato nelle cose, nelle merci. Lo è in una società in cui avviene una radicale separazione (*Trennung*): tra produzione e mezzi di produzione;

quella, conseguente, tra produzione e consumo. Prima della separazione, contadini e artigiani lavoravano con la terra e i mezzi propri (strumenti, animali, ecc.) per sfamare famiglie allargate e piccole comunità. Con la separazione avvenuta, attraverso i processi di spossessamento che si collocano agli albori della modernità capitalistica, lavorare significa farlo per conto di chi possiede terre e mezzi di produzione, e non si produce più per il consumo proprio e del proprio villaggio, ma per il mercato in generale. Divisione del lavoro, rapporti di sfruttamento, «dipendenza onnilaterale» (Marx riprende la definizione di Hegel, dei suoi *Lineamenti di filosofia del diritto*), connessione nella reciproca indifferenza: questi sono i tratti salienti della società nella quale ancora viviamo. Siamo liberi, ma dipendenti; connessi, ma indifferenti l'un l'altro. Non si produce più dunque per il valore d'uso degli oggetti, per il consumo diretto degli stessi, ma per il valore di scambio delle merci, il cui rappresentante simbolico è il denaro. Essendo però il valore di scambio espressione, forma fenomenica, di un rapporto sociale di produzione e, soprattutto, di sfruttamento, *il denaro è in primo luogo simbolo, misura e mezzo, del potere sociale (gesellschaftliche Macht)*. Potere sociale che si può, comodamente, portare in tasca.

Anche Schumpeter parla di potere (*Kraft*, nel suo caso³), ma lo fa in riferimento al credito bancario. Tramite Schumpeter, infatti, facciamo un passo ulteriore, chiaro anche a Marx ma sviluppato tardivamente, nel Terzo libro del *Capitale*: il denaro come «mezzo di pagamento», dunque come rapporto debitore-creditore. Esempi? La contemporanea carta di credito; in passato, la cambiale e l'assegno. Affinché ci sia sviluppo capitalistico, sostiene Schumpeter, ci vuole innovazione, più precisamente innovativa combinazione e «diverso impiego dei servizi del lavoro e della terra già esistenti» (Schumpeter 1934: 105). L'innovatore, per Schumpeter, è l'imprenditore. Ma l'imprenditore è tale se ottiene credito, mezzi di pagamento creati *ex nihilo* dalle banche autorizzate, per innovare. L'origine del capitalismo si intreccia così, in modo radicale, con l'istituzione bancaria e la sua capacità di moltiplicare i depositi, garantendo crediti superiori alle riserve auree o di banconote: il motivo per cui, se tutti i depositanti di una banca si recano allo sportello per ritirare i propri soldi, la banca fallisce. Il credito dell'imprenditore, innovatore e al contempo «tipico debitore della società capitalista», è potere, «potere d'acquisto» (*Kaufkraft*). Il potere d'acquisto creato dalla banca, il capitale, «consente all'imprenditore di sottomettere al proprio dominio [*Herrschaft*] i beni concreti di cui ha bisogno» (Ivi: 127). Tra questi beni, oltre la terra, il lavoro altrui naturalmente. Potere d'acquisto, capitale, mescolando l'accezione di Schumpeter con quella di Marx, significa *dominio sul lavoro vivo*.

Se il denaro potesse parlare, direbbe: «ti ordino di lavorare»; «ti assumo»; «ti licenzio»; «tu devi lavorare quando e come io ti ordino di farlo». Il denaro non parla, ma, nella società capitalistica, si sostituisce spesso alla violenza per garantire il funzionamento degli atti linguistici esercitivi; questi ultimi vanno a segno perché il denaro è distribuito in modo diseguale, perché non tutti ottengono credito in banca, perché attraverso le successioni ereditarie la disuguaglianza si consolida e si accumula. Esercitivi, l'ho chiarito poco sopra, sono per Austin quegli atti linguistici la cui funzione o forza illocutoria è quella di ordinare, comandare, autorizzare, ecc. «Il monopolio dell'uso legittimo della forza fisica», lo Stato nella definizione classica di Max Weber (1919), è la deterrenza che mette ordine nel caos delle relazioni sociali tra diseguali, che tutela la proprietà privata e il rispetto dei contratti: ma è possibile immaginare il funzionamento del mercato del lavoro attraverso il ricorso costante alla minaccia dell'uso o all'uso vero e proprio della forza fisica? In questo senso, la definizione di denaro di Niklas Luhmann (1968), ovvero

³ La parola tedesca '*Kraft*' sta anzitutto per 'forza', 'capacità', 'facoltà'. Ma indica anche l'ambito del potere, come '*Gewalt*' (propriamente, sia potere che violenza) e '*Macht*' (vd. '*Heeresmacht*'). Nell'ambito giuridico, '*Kraft*' significa 'validità' ed 'efficacia'.

«mezzo di comunicazione» in grado di ridurre la complessità del sistema economico è senz'altro efficace. Attraverso il denaro, «codice di selezione generalizzato simbolicamente» che si aggiunge al linguaggio quotidiano, abbiamo in mano uno «strumento *generico* per risolvere problemi», una sorta di «*equivalente della certezza*» che stabilizza le aspettative di comportamento rafforzando la fiducia nel sistema economico. Ciò che non convince è invece la distinzione sistemica, che Luhmann propone, tra denaro e potere. Riprendendo le definizioni di Marx e Schumpeter suindicate, il denaro è potere e, al contempo, il potere si esercita attraverso il denaro. La congiunzione dei due fenomeni, dei quali è pure in parte fonte generatrice, è il gioco linguistico del dare ordini e obbedire agli stessi, dell'addestramento e del seguire la regola ciecamente.

Un convinto seguace di Austin potrebbe obiettare: 1. gli atti illocutori vengono eseguiti dalla/nella stessa enunciazione, anche se gli interlocutori che hanno ascoltato il comando non obbediscono; 2. La forza illocutoria è il modo d'impiego/la funzione della locuzione, non un mezzo extralinguistico come ad esempio lo sono un bastone o un fucile; 3. Tra atto illocutorio ed effetto perlocutorio vi è una distinzione, i primi sono interamente linguistici, la forza illocutoria può sempre essere resa esplicita, mentre i secondi attengono alle circostanze, alle intenzioni opache del parlante e alle reazioni emotive dell'ascoltatore, all'uso ambiguo delle parole. Un convinto seguace di Searle, invece, potrebbe obiettare: perché chiamare in causa gli ordini quando la natura stessa del denaro prevede una dichiarazione, ovvero l'imposizione di una funzione di status?

Partire dalla risposta all'ultima obiezione facilita le risposte a quelle del seguace di Austin. Imporre una funzione di status non è un semplice performativo esplicito, una dichiarazione che ha successo, e diviene «sfondo», senza frizioni; l'imposizione/assegnazione è uno storico, e determinato, rapporto di forza che si cristallizza, che ha bisogno, soprattutto all'inizio, di comandi e violenza a sostegno del comando. Che alla violenza si sostituisca la dichiarazione di un banchiere centrale, magari relativa all'aumento del tasso di interesse, non toglie la radicale politicità della moneta (Marazzi 2013; Eich 2022), né l'eventuale violenza degli effetti dell'enunciato "monetario": per esempio, una famiglia o una piccola impresa che non riescono più a pagare il mutuo a tasso variabile e che sono costrette in povertà. Senz'altro, in assenza della capacità propriamente umana di creare fatti istituzionali, dunque di esprimere un'intenzionalità collettiva attraverso l'uso di «regole costitutive», non avremmo denaro. Con Wittgenstein, seguendo una via diversa e alternativa a Searle, abbiamo però imparato che le regole non si creano dal nulla, che si imparano tramite addestramento, che all'inizio si seguono ciecamente.

Rispondere al seguace di Austin è decisamente più complicato. Aiutano non poco, però, alcuni passaggi fragili di *How to Do Things with Words*, quelli che distinguono l'atto illocutorio dall'atto perlocutorio, soprattutto in riferimento agli esercitivi. In linea di massima, chiarisce Austin, gli atti illocutori sono caratterizzati da una forza convenzionale, che si riferisce cioè a pratiche sociali convenzionalmente accettate, pubblicamente riconosciute; una forza, quindi, che deve e può sempre essere esplicitata con parole. Gli effetti che riguardano l'atto illocutorio sono connessi con la ricezione dell'enunciato, con l'entrare in vigore dello stesso («battezzo questa nave *Queen Elisabeth*»; «vi dichiaro marito e moglie»; «vi ordino di sgomberare la strada e di lasciar defluire il traffico»), col sollevamento di una pretesa (per esempio normativa, ma anche relativa alla verità o alla veridicità dell'enunciato) che chiede risposta. Anche Austin, però, si concentra sul dare ordini, consapevole che si tratta di una questione che spesso sfugge alla sua, non sempre cristallina, nozione di convenzionalità. Indubbiamente, «gli ho ordinato di fare una cosa ed egli ha obbedito» è diverso da «*ho fatto sì che egli obbedisse*»: nel secondo caso, ci si riferisce implicitamente a mezzi addizionali quali

«incentivi», «autorità personale»⁴ e «influenza»; nel primo, semplicemente, l'ordine è stato recepito, è entrato in vigore, ha generato una risposta pratica adeguata. Ancora: l'effetto perlocutorio di un ordine o di un avvertimento potrebbe essere ottenuto semplicemente brandendo un bastone o puntando un fucile. Eppure, lo stesso Austin ammette che sia sempre possibile ordinare senza minacciare/persuadere, ma, altrettanto, senza ricorrere a mezzi verbali. Se gli atti illocutori verdittivi (giudicare, stimare, classificare, assolvere, ecc.) ed espositivi (affermare, informare, ecc.) chiedono sempre mezzi verbali, non è la stessa cosa per molti esercitivi (ordinare, licenziare, decretare, condannare, lasciare in eredità, ecc.) e commissivi (promettere, convenire, contrarre, ecc.). Affermazione, quest'ultima, alla quale non segue ulteriore spiegazione.

Per quale motivo, Austin, allude al problema senza indicare la soluzione? A mio avviso, perché la soluzione metterebbe in crisi la distinzione, e il confine, tra atti illocutori e atti perlocutori, facendo franare oltretutto l'idea che gli atti illocutori siano indipendenti dalle circostanze, dalle asimmetrie di potere, dagli incentivi. Ancora una volta, con Wittgenstein, occorre ribadire che i giochi linguistici sono intessuti con pratiche non verbali, che non si hanno giochi linguistici se non si segue una regola, che si viene addestrati a seguire le regole tramite comandi, che i comandi funzionano per il timore provato da chi è tenuto a obbedire o tramite condizionamento logico che pure però pretende addestramento: «gli faccio vedere come si fa, e lui fa come faccio io; e *influisco* [corsivo mio] su di lui con espressioni di consenso, di rifiuto, di aspettazione, di incoraggiamento. Lo lascio fare, oppure lo trattengo; e così via» (Wittgenstein 1953: 110).

Se la moneta reifica un rapporto sociale e di potere, e lo fa a partire dalla plasticità neuronale e della capacità simbolica dell'animale che siamo, ritengo plausibile affermare che *la moneta in generale, ma in particolare quella della società capitalistica, sia parte essenziale – forza illocutoria non verbale, ma non per questo non simbolica – del gioco linguistico del dare ordini e dell'obbedire agli stessi*; che sostituisce l'atto di brandire un bastone, ma che necessita di istituzioni specifiche, la banca e le pratiche bancarie (emissione di moneta; tecnologie di pagamento; moltiplicazione dei depositi; prodotti finanziari derivati) per funzionare efficacemente. Intrecciata con comandi e decisioni, la moneta si trasforma in una «proposizione grammaticale», una «immagine del mondo» che si sottrae alla discussione, tanto che ormai confondiamo l'uso, non solo degli oggetti ma della vita in generale, con i prezzi. E i prezzi, chiarisce Marx nel *Capitale*, sono «da forma di denaro delle merci», dunque «il nome di denaro del lavoro oggettivato nella merce» (*Iv*: 123). Da questo punto di vista, mi sembra estremamente interessante, e non casuale, che tra gli esempi che compongono la classe degli atti illocutori esercitivi Austin segnali, oltre a ordini e condanne, decreti e scomuniche, anche: «io ti licenzio»; «io rassegno le dimissioni»; «io ti lascio in eredità». Si tratta evidentemente di atti normati, convenzionali, ma impensabili in assenza dell'asimmetria di potere la cui fonte primaria è la distribuzione diseguale del denaro nella società e, soprattutto, nel mercato del lavoro.

3. Solitamente, si attribuisce a Marx una nozione insufficiente, se non sbagliata, di moneta: la moneta merce. Di conseguenza, un concetto ristretto di capitalismo, fondato sul primato della produzione industriale, dunque sull'estorsione di plusvalore assoluto e relativo. Già nel precedente paragrafo, utilizzando i *Grundrisse*, è invece emersa una nozione di denaro radicalmente politica: «potere sociale». Andando avanti con la lettura

⁴ Il pensiero femminista, a partire da Hannah Arendt, propone un'interessante distinzione tra «parola autorevole» e «potere di influenzare», che senz'altro complica ulteriormente il quadro delle partizioni austiniane. Sul tema, vedi Giardini 2010.

dei *Grundrisse*, nelle pagine dei quaderni IV e V dedicate alle «forme che precedono la produzione capitalistica», Marx afferma che l'accumulo di denaro col quale si impone agli spossessati di lavorare sotto padrone non si genera attraverso la semplice vendita al mercato del frutto del proprio lavoro:

È piuttosto il patrimonio mobile accumulato mediante l'usura [...] e mediante profitti commerciali che viene tramutato in capitale in senso proprio, in capitale industriale. [...] Come abbiamo visto, è insito nel concetto del capitale, nella sua genesi, che esso prende avvio dal *denaro*, e quindi dal patrimonio che esiste sotto forma di denaro. [...] La formazione del capitale non prende dunque avvio dalla proprietà fondiaria (qui tutt'al più dal *fittavolo*, nella misura in cui è commerciante di prodotti agricoli); e neppure dalla corporazione (sebbene qui esista una possibilità); ma dal patrimonio commerciale e usurario (Marx 1857-1858: 486).

Ovviamente Marx subito dopo specifica che, senza «lavoro vivo» da sfruttare, il denaro non diventa propriamente capitale. E il lavoro vivo, come suindicato, è senz'altro «libero», non più servo della gleba, perché povero, separato – tramite recinzioni, migrazioni forzate, violente punizioni contro il vagabondaggio – dalla terra, dagli strumenti di lavoro. Il denaro, che da solo non è già capitale ma che partecipa al processo appena descritto, «interviene come un mezzo di separazione estremamente energico» (*Ivi*: 489).

Le ricerche storiche di Marx non approfondiscono ulteriormente, ma una fitta schiera di storici dell'economia e della moneta, negli ultimi decenni, hanno invece ricostruito l'origine creditizia della moneta capitalista, insistendo sull'importanza della lettera di cambio, strumento finanziario della rivoluzione commerciale tardomedievale. A sostegno di quanto scritto nei precedenti paragrafi, vale la pena però soffermare l'attenzione sulla definizione che, della lettera di cambio, offre Curzio Giannini: «la lettera di cambio in sostanza era non già una promessa di pagamento, bensì un *ordine* [corsivo mio] di pagamento» (Giannini 2004: 106). Tra i mezzi di pagamento che articolano il sistema creditizio preindustriale, il «contratto di cambio» e la «cedola obbligatoria» sono entrambi titoli informali aventi il carattere di promesse di pagamento, per lo più verbali. La lettera di cambio chiama invece in causa la scrittura e quattro distinte figure: il «datore», il «prenditore», il «trattario», il «beneficiario». Il datore e il beneficiario si trovano in due paesi diversi, il secondo è agente del primo, il primo vuole trasferire fondi all'estero. Tra i due si collocano, attraverso l'ordine di pagamento, il prenditore, che opera nella stessa piazza del datore, e il trattario, agente del prenditore che si trova nello stesso paese del beneficiario. Il datore versa dunque al prenditore, il prenditore emette la lettera di cambio, ovvero l'ordine di pagamento, che il datore invia al beneficiario; con l'ordine di pagamento, il beneficiario ottiene i fondi, in nuova valuta, dal trattario. Alle tre tecnologie di pagamento sin qui presentate, si intreccia la nascita delle banche di deposito, di quelle di fiera, fino alle banche di giro: istituzioni finanziarie che stabilizzano, attraverso l'intermediazione, le complesse catene creditizie proprie delle piazze di scambio, diventando poi istituzioni urbane capaci di conquistare i vertici del potere politico.

Parole che promettono, scritture che ordinano, banche che rendono affidabili le catene creditizie facendo affari, accumulando denaro tramite la circolazione di mezzi di pagamento: un ampio tessuto di giochi linguistici, di pratiche comunicative che diventano atti giuridici e istituzioni finanziarie, intessono la crescita dei mercati, l'incremento, a favore di questi ultimi, della produzione agricola e artigiana, la privatizzazione delle terre e la divisione del lavoro. Il capitalismo, nel suo lungo processo di gestazione, articola sviluppo e perfezionamento di prestazioni simboliche

esecutive, violenza, consolidamento normativo delle disuguaglianze e nuove gerarchie. Ridurre l'accumulazione originaria e il capitalismo in generale a brutale dominio sulla forza-lavoro altrui non coglie la ricchezza istituzionale del fenomeno. Ipotizzare alla fine del XX secolo un «mondo della vita» tutto sommato estraneo ai codici denaro e potere, separando agire comunicativo e agire strategico-strumentale come fa Habermas, significa non comprendere che il denaro è parte integrante della «forma di vita» moderna e tardo-moderna, delle sue convenzioni, della sua «immagine del mondo».

Il concatenamento di atti linguistici, esercitativi e commissivi, e credito, oltre a essere esibito a ogni piè sospinto dai tratti oracolari del banchiere centrale (Orioli 2016) o dell'investitore di successo (Warren Buffet è soprannominato «oracolo di Omaha»), mostra il desiderio più profondo che ci lega al denaro, in particolare alla liquidità, e chiarisce la natura patologica dei mercati finanziari. Per concludere, seppur sinteticamente, è necessario spiegare.

Georg Simmel (1900) e John Maynard Keynes (1936) hanno colto come pochi altri il rapporto tra denaro e futuro. In entrambi, il singolare potere del denaro, che lo rende oggetto del desiderio senza pari, «il desiderio *assoluto* degli individui» (Bazzicalupo 2021), è relativo alla sua capacità di tenere a bada, di padroneggiare, di contenere, l'irruenza dell'*incertezza*. Per Simmel, addirittura, col denaro il potere raggiunge il suo culmine, perché diviene «pura possibilità» e favorisce la scomparsa dell'incertezza. Per Keynes, la «preferenza per la liquidità», dunque per investimenti finanziari a breve termine, è indubbiamente generata dall'incertezza radicale che caratterizza il futuro e che sfugge al semplice calcolo delle probabilità. Come giustamente segnala Christian Marazzi (2013), le indicazioni di lungo periodo dei contemporanei banchieri centrali (*forward guidance*) sono tentativi linguistico-pragmatici di costruire «ponti sull'abisso», affinché la preferenza per la liquidità non troneggi indiscussa: politica monetaria che si sostituisce alla keynesiana politica degli investimenti pubblici.

Capacità e patologie di un animale che ha linguaggio sono la ricorsività e – secondo Paolo Virno (2010) sua «manifestazione peculiare» – il regresso all'infinito: tratti caratteristici dei mercati finanziari. Il mercato dei derivati, scommesse che monetizzano rischi, si articola secondo complesse «catene ricorsive» nelle quali ogni prodotto derivato, relativo a un asset sottostante rispetto al quale ci si assicura, può essere asset sottostante di un nuovo prodotto derivato, il quale può essere a sua volta asset sottostante, rispetto al quale ci si assicura, di un nuovo prodotto derivato, e così va all'infinito (Appadurai 2016). È in questo quadro che, i meccanismi speculativi di cui dà conto Keynes con l'allegoria del *beauty contest*, si manifestano al loro grado più elevato. L'intraprendenza dell'investitore di successo, fa notare Massimo De Carolis (2017), si esprime nel saper anticipare le scelte altrui, condizionandole; si esprime, dunque, nella creazione di nuove convenzioni di mercato. Capacità generativa distribuita «inevitabilmente in modo *disuguale*» (*Ivi.* 228), perché diseguale è la «potenza di fuoco» (capitale accumulato, accesso facilitato al credito, alle informazioni rilevanti, ecc.) degli investitori e che non può che aumentare l'instabilità e l'incertezza contro i quali la liquidità dovrebbe immunizzare. Se del *beauty contest* ci si ricorda con frequenza, meno ci si sofferma sulle similitudini ludiche della *General Theory*, quelle relative alla concorrenza propria dei mercati finanziari:

Questa *guerra* [corsivo mio] si assomiglia infatti al gioco dell'uomo nero o delle sedie musicali, un passatempo nel quale vince chi riesce a passare l'uomo nero al compagno al momento giusto, o chi riesce a conquistarsi una sedia quando la musica smette di suonare. Questi giochi possono farsi con gusto e diletto, benché tutti i giocatori sappiano che l'uomo nero sta circolando o che quando la musica smette alcuni di loro si troveranno senza sedia (Keynes 1936: 342).

La finanza, luogo per eccellenza del calcolo strategico e delle scelte soggettive, che dovrebbe essere estraneo alle decisioni politiche vincolanti, tradisce invece la sua radicale politicità. Può, questa radicale politicità, essere sollecitata da una altrettanto radicale iniziativa democratica?

Bibliografia

Agostino, *Confessioni*, trad. it. di C. Carena, Einaudi, Torino 2000.

Apel, Karl-Otto (1973), *Transformation der Philosophie*, Suhrkamp, Frankfurt am Main (*Comunità e comunicazione*, trad. it. di G. Carchia, Rosenberg & Sellier, Torino 1977).

Appadurai, Arjun (2016), *Banking on Words. The Failure of Language in the Age of Derivative Finance*, University of Chicago Press, Chicago (*Scommettere sulle parole. Il cedimento del linguaggio nell'epoca della finanza derivata*, trad. it. Di F. Peri, Raffaello Cortina Editore, Milano 2016).

Arendt, Hannah (1958), *The Human Condition*, University of Chicago Press, Chicago (Vita attiva. *La condizione umana*, trad. it. di S. Finzi, Bompiani, Milano 2019).

Austin, John L. (1962), *How to Do Things with Words*, Harvard University Press, Harvard (*Come fare cose con le parole*, trad. it. di C. Villata, Casa Editrice Marietti, Genova 1997).

Bazzicalupo, Laura (2021), «Bolle speculative. Comportamenti di massa e automatismi nei mercati finanziari», in *Filosofia Politica*, 1, pp. 103-116.

Canetti, Elias (1960), *Masse und Macht*, Verlag, Frankfurt am Main (*Massa e potere*, trad. it. di F. Jesi, Adelphi, Milano 1981).

De Carolis, Massimo (2017), *Il rovescio della libertà. Tramonto del neoliberalismo e disagio della civiltà*, Quodlibet, Macerata.

Eich, Stefan (2022), *The Currency of Politics: The Political Theory of Money from Aristotle to Keynes*, Princeton University Press, Princeton (*Teoria politica del denaro. Da Aristotele a Keynes*, trad. it. di E. Spediacci, Treccani, Bologna 2023).

Giannini, Curzio (2004), *L'età delle banche centrali. Forme e governo della moneta fiduciaria in una prospettiva istituzionalista*, Il Mulino, Bologna.

Giardini, Federica (2010), *L'alleanza inquieta. Dimensioni politiche del linguaggio*, Le Lettere, Firenze.

Habermas, Jürgen (1981), *Theorie des kommunikativen Handelns [2 Bände]*, Verlag, Frankfurt am Main (*Teoria dell'agire comunicativo. 2 voll.*, trad. it. di P. Rinaudo, Il Mulino, Bologna 1997).

Hume, David (1739), *A Treatise of Human Nature: Being an Attempt to Introduce the Experimental Method of Reasoning into Moral Subjects* (Trattato sulla natura umana. Un tentativo di introdurre il metodo del ragionamento sperimentale nelle materie morali, trad. it. di A. Carlini, E. Lecaldano e E. Mistretta, Laterza, Roma-Bari 1975).

Keynes, John Maynard (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Palgrave Macmillan, London (Teoria generale dell'occupazione, dell'interesse e della moneta, trad. it. di A. Campolongo, UTET, Torino 2020).

Luhmann, Niklas (1968), *Vertrauen. Ein Mechanismus der Reduktion sozialer Komplexität*, F. Enke Verlag, Stuttgart (La fiducia, trad. it. di L. Burgazzoli, Il Mulino, Bologna 2002).

Marazzi, Christian (2013), «La natura linguistica del denaro», in *Rivista Italiana di Filosofia del Linguaggio*, SFL 2013, pp. 186-206.

Marx, Karl (1858-1857), *Grundrisse der politischen Ökonomie*, Verlag, Berlin (Lineamenti fondamentali di critica dell'economia politica, trad. it. di G. Backhaus, Einaudi, Torino 1976).

Marx Karl (1867), *Das Kapital. Kritik der politischen Ökonomie. Erstes Buch (Il capitale. Critica dell'economia politica. Libro primo*, trad. it. di D. Cantimori, Einaudi, Torino 1975).

Mazzeo, Marco (2013), *Le onde del linguaggio. Una guida alle Ricerche filosofiche di Wittgenstein*, Carocci, Roma.

Merleau-Ponty, Maurice (1964), *Le visible et l'invisible*, Gallimard, Paris (Il visibile e l'invisibile, trad. it. di A. Bonomi, Bompiani, Milano 2007).

Orioli, Alberto (2016), *Gli oracoli della moneta. L'arte della parola nel linguaggio dei banchieri centrali*, Il Mulino, Bologna.

Raparelli, Francesco (2021), *Singularità e istituzioni*, Manifestolibri, Roma.

Sbisà, Marina (1978), *Gli atti linguistici. Aspetti e problemi di filosofia del linguaggio* (a cura di), Feltrinelli, Milano.

Schumpeter, Joseph (1934), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Duncker und Humblot, Berlin (Teoria dello sviluppo economico, trad. it. di L. Berti, Sansoni, Firenze 1971).

Searle, John (1995), *The Construction of Social Reality*, Free Press, New York (La costruzione della realtà sociale, trad. it. di A. Bosco, Einaudi, Torino 2006).

Simmel, Georg (1900), *Philosophie des Geldes*, Duncker & Humblot, Leipzig (Filosofia del denaro, trad. it. di A. Cavalli e L. Perucchi, Ledizioni, Milano 2019).

Virno, Paolo (2010), *E così via, all'infinito. Logica e antropologia*, Bollati Boringhieri, Torino.

Weber, Max (1919), *Politik als Beruf*, Duncker & Humblot, München und Leipzig (La politica come professione, in Max Weber, *Il lavoro intellettuale come professione*, trad. it. di P. Rossi e F. Tuccari, Mondadori, Milano 2018).

Wittgenstein, Ludwig (1953), *Philosophische Untersuchungen*, Suhrkamp, Frankfurt am Main (*Ricerche filosofiche*, trad. it. di R. Piovesan e M. Trinchero, Einaudi, Torino 1999).

Wittgenstein, Ludwig (1958), *The Blue and Brown Books*, Harper & Brothers, New York (*Libro blu e Libro marrone*, trad. it di A.G. Conte, Einaudi, Torino 2000).

Wittgenstein, Ludwig (1969), *On Certainty*, Basil Blackwell, Oxford (*Della Certezza. L'analisi filosofica del senso comune*, trad. it. di M. Trinchero, Einaudi, Torino 1999).