

Alessandro Morselli

**L'ECONOMIA
DELLE ISTITUZIONI**

**Un'alternativa
al pensiero economico
ortodosso**

FrancoAngeli

Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con **Adobe Acrobat Reader**



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile **con Adobe Digital Editions**.

Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità o scrivere, inviando il loro indirizzo, a “FrancoAngeli, viale Monza 106, 20127 Milano”.

Alessandro Morselli

**L'ECONOMIA
DELLE ISTITUZIONI**

**Un'alternativa
al pensiero economico
ortodosso**

FrancoAngeli

Copyright © 2023 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

*A mio padre,
persona speciale,
che mi ha insegnato a puntare sempre più in alto,
a non temere il buio poiché in fondo ci sarà la luce*

Indice

Presentazione	pag.	11
Introduzione	»	13
1. Individualismo metodologico e fenomeni istituzionali	»	21
1.1 Principi dell'individualismo metodologico	»	21
1.2 Spiegazione del «fine» nell'analisi economica	»	23
2. La razionalità dell'azione	»	25
2.1 L'idea razionalista dell'azione	»	25
2.2 Le critiche alla visione razionalista dell'azione	»	26
2.3 Razionalità e decisione	»	27
2.4 Razionalità ed emozione	»	30
3. Razionalità e calcolo di massimizzazione	»	33
3.1 Il comportamento massimizzante	»	33
3.2 La ricerca empirica e i processi di massimizzazione	»	35
3.3 Analisi e critiche dell'ipotesi massimizzante	»	36
3.4 Massimizzazione e comportamento politico	»	38
3.5 Razionalità, preferenze ed esperienze	»	39
4. Istituzioni e azione umana	»	43
4.1 L'interazione tra le istituzioni e l'azione	»	43
4.2 Azioni denominate abitudini	»	44
4.3 La funzione informativa delle istituzioni e del comportamento consuetudinario	»	46
4.4 Istituzionalismo e gli strumenti della teoria dei giochi	»	47
4.5 Aspetti evolutivi dell'economia istituzionale	»	49

5. Aspetti istituzionali e il sistema di mercato	pag.	51
5.1 Il mercato e il ruolo delle istituzioni	»	51
5.2 Mercati e costi di transazione	»	52
5.3 Coordinamento del mercato, prezzi e istituzione	»	54
5.4 Norma del prezzo e istituzione di mercato	»	56
5.5 Le convenzioni	»	57
6. Economia istituzionale, imprese e mercati	»	59
6.1 Teoria neoclassica e la distinzione tra impresa e mercato	»	59
6.2 La diversa interpretazione del rapporto tra impresa e mercato	»	60
6.3 Scarsità informativa e costi di transazione	»	61
6.4 Costi di transazione e tipologie di incertezza	»	63
6.5 Il ruolo delle istituzioni in un contesto di incertezza	»	64
6.6 Esistenza e natura dell'impresa	»	65
6.7 L'impresa come istituzione e il progresso tecnologico	»	67
7. Evoluzione dell'impresa moderna ed istituzionalismo	»	69
7.1 Organizzazione e tecnostruttura	»	69
7.2 L'impresa moderna come un'istituzione complessa	»	71
7.3 Trasformazione e innovazione organizzativa	»	74
7.4 L'impresa conglomerata	»	75
7.5 Sviluppi e aspetti organizzativi dell'impresa multinazionale	»	77
7.6 L'interpretazione dell'impresa moderna	»	80
8. Relazioni economiche, organizzazione sociale e struttura istituzionale	»	83
8.1 La costruzione sociale dei mercati	»	83
8.2 La funzione della moneta come istituzione sociale	»	85
8.3 Mercati finanziari e costruzione sociale delle relazioni economiche	»	86
8.4 Il mercato del lavoro come istituzione	»	87
8.5 La costruzione sociale del processo concorrenziale	»	88
9. La teoria keynesiana in prospettiva istituzionalista	»	91
9.1 La <i>Teoria generale</i> e le aspettative di breve e lungo periodo	»	91
9.2 Analisi delle aspettative keynesiane	»	93
9.3 Aspettative e istituzionalismo	»	95

9.4	Razionalità e pensiero keynesiano	pag.	96
9.5	Caratteristiche delle aspettative di lungo periodo	»	98
9.6	Agenti economici guidati da <i>aspettative razionali</i>	»	99
9.7	Le aspettative e l'individualismo metodologico della scuola austriaca	»	101
9.8	Keynes, i nuovi-keynesiani e i post-keynesiani	»	103
9.9	La teoria keynesiana in uno schema di orientamento istituzionalista	»	105
10.	L'economia delle convenzioni nell'analisi della corrente istituzionalista	»	107
10.1	Le convenzioni nelle decisioni di investimento	»	107
10.2	Coordinamento possibile su un fondamento arbitrario	»	108
10.3	Il sapere comune tra convenzione e razionalità dei comportamenti	»	111
10.4	La corrente convenzionalista vicina a quella istituzionalista?	»	112
	Una prospettiva alternativa al pensiero economico ortodosso	»	115

Presentazione

Le ragioni del volume riguardano lo sforzo di esaminare i presupposti fondamentali del pensiero economico non ortodosso, al fine di provare a spianare la strada all'individuazione di un percorso alternativo, a partire dalle critiche alla teoria neoclassica. Ciò non ha lo scopo di criticare l'economia come scienza sociale, ma ripensare l'economia ortodossa, poiché spesso si considerano le scuole di pensiero non ortodosse come qualcosa di esterno alla scienza economica.

Quindi, nell'ambito della teoria neoclassica saranno analizzati: il comportamento razionale e massimizzante degli agenti economici in conseguenza del quale si afferma che essi operano in base al calcolo ottimizzante, secondo le preferenze esogenamente date; l'assenza di difficoltà strutturali nell'acquisizioni di informazioni; l'attenzione sul piano analitico per i movimenti verso l'equilibrio o gli stati di quiete raggiunti e, nel contempo, il continuo processo di trasformazione nel tempo.

Il tentativo del presente lavoro è quello di offrire degli spunti di riflessione per un'evoluzione dell'economia attraverso una direzione differente rispetto a quella ortodossa; pertanto l'atteggiamento critico nei confronti del pensiero neoclassico (con il suo orientamento individualistico e meccanicistico del processo economico) rappresenta un punto di partenza, per iniziare a pensare all'azione umana in rapporto al contesto economico in cui si posizionano le relazioni sociali e istituzionali.

Così si pone in luce la preoccupazione di collegare l'analisi delle istituzioni economiche e sociali all'ambiente naturale in cui esse operano, anziché prospettare una società contrassegnata da un'economia con un sistema chiuso, rintracciabile in molte versioni delle scienze sociali.

Il presupposto della razionalità degli agenti economici, la quale si compie attraverso il calcolo massimizzante e in presenza di alternative note, è stato oggetto di critiche, poiché ritenuto troppo limitato e semplicistico. Anche le concezioni neoclassiche del tempo e dell'equilibrio economico vengono ri-

pensate, mentre ci si orienta verso una visione dei fenomeni economici secondo cui essi dipendono sostanzialmente dalle modalità di apprendimento degli agenti economici. Tali fenomeni sono sempre più considerati in una prospettiva evolutiva e dinamica, piuttosto che come processi tendenti verso l'equilibrio.

Cresce il riconoscimento del significato teorico delle istituzioni e della loro importanza pratica, poiché si sostiene che il coordinamento delle decisioni economiche non può ricondursi soltanto al problema di come nei mercati vengono segnalati le variazioni dei prezzi; mentre tale coordinamento ha bisogno del supporto di istituzioni economiche e sociali. Quindi, viene evidenziata l'importanza dello studio delle istituzioni, poiché le azioni economiche non sono totalmente flessibili e intenzionali, ma abituali nel contesto di una data struttura; pertanto è rilevante esaminare le istituzioni sociali per verificare come si formano le abitudini e le procedure correnti.

La relazione tra istituzioni e idee individuali fu indicata da Veblen (1919), quando affermò che le istituzioni sono come «radicati abiti di pensiero, comuni alla generalità degli uomini», così ponendo l'accento sull'importanza delle azioni abituali nella vita economica. Tutto ciò consente di definire un'istituzione un'organizzazione sociale, la quale tramite la tradizione, la consuetudine o i vincoli giuridici, tende a creare modelli di comportamento ripetitivi che durano nel tempo. Tale stabilità permette agli scienziati sociali, anche in un contesto complesso e variabile, di applicare al mondo reale questi modelli di comportamento.

Il ragionamento esposto in questo volume è che le azioni e i fini degli individui subiscono influenze esterne, ma non ne sono completamente determinati. Sebbene rilevante, l'ambiente non determina interamente ciò che l'individuo vuole fare; ci sono azioni che si presentano come immotivate ma, nel contempo, esistono modelli di comportamento che fanno riferimento all'ambiente culturale e istituzionale all'interno del quale operano gli individui. Pertanto l'azione è sia determinata che indeterminata, in parte prevedibile e in parte imprevedibile. Quindi, nonostante il comportamento umano presenti regolarità e aspettative prevedibili, non è necessariamente determinato, poiché la realtà sociale è contrassegnata da un certo livello di struttura e di ordine che, nel contempo è soggetta all'incertezza e a possibili cambiamenti.

Introduzione

L'economia istituzionalista è rappresentata da un insieme di teorie che hanno alla base l'idea che le istituzioni sono fondamentali per lo studio dell'economia. Schmoller (1900) afferma che lo studio comparato dell'economia politica, in diverse epoche, dei differenti sistemi economici deve orientarsi sulle istituzioni. Per istituzione politica, giuridica, economica, si intende un ordinamento parziale della vita sociale, in cui prende forma l'attività di generazioni; pertanto un'istituzione rappresenta un insieme di usanze e di regole proprie della morale, del costume e del diritto, che hanno un centro o un fine comune, che sono coerenti fra loro e costituiscono un sistema (Chavance 2010, pp. 11-12).

Veblen (1899), uno dei principali rappresentanti dello studio economico delle istituzioni, parte da una critica alla teoria neoclassica: l'analisi del processo di trasformazione dell'economia moderna non poteva essere condotta attraverso la teoria neoclassica, che risultava inadeguata, poiché essa non indicava le condizioni di crescita economica in presenza di mutamento. A differenza dei neoclassici, Veblen si sforzava di pervenire ad una teoria in grado di spiegare perché le innovazioni si manifestavano, e non ad una teoria che si fermava sulle condizioni di equilibrio dopo che la tecnologia era stata determinata. Il problema non è la modalità in cui si raggiunge una condizione di staticità, ma come l'economia cresce e cambia continuamente.

Negli anni '20 -'30 in America inizia un acceso dibattito, partendo da una critica alla scuola neoclassica, poiché non era in grado di spiegare l'evoluzione dell'economia. Così nacque l'approccio dell'economia istituzionalista che prese il nome di «vecchia economia istituzionalista» (*Old Institutional Economics*). In tale modello le scelte razionali sono rappresentate dalle abitudini, create dalle norme e incorporate nei comportamenti. In tal senso, le abitudini, le credenze, le scelte, sono il prodotto di un adattamento evolutivo verso nuovi contesti. Come afferma Hamilton (1932), un cambiamento nei valori e nelle credenze provoca una lenta evoluzione delle abitudini degli individui e di conseguenza nelle loro decisioni.

L'elemento che contrassegna il pensiero della vecchia economia istituzionalista, riguarda la consapevolezza che le istituzioni non servono soltanto a spiegare le preferenze sulle cui basi si potrebbe applicare il processo di massimizzazione della teoria neoclassica; ma sostituiscono il meccanismo di massimizzazione con quello istituzionale, in base al quale gli individui compiono le loro azioni. In particolare, gli individui decidono alla luce di determinate regole e vincoli istituzionali, svincolati dai procedimenti di massimizzazione dell'utilità attesa. In tale contesto, l'agente tende a raggiungere un punto di soddisfazione per quanto riguarda i propri obiettivi, invece che di massimizzazione. In tale contesto, le istituzioni definiscono le relazioni economiche degli individui, al di fuori dei processi di razionalità e di massimizzazione.

Le istituzioni uniformano i comportamenti e veicolano le stesse abitudini ai nuovi componenti di un determinato gruppo. In tale quadro, secondo Commons (1934) le istituzioni sono il prodotto di azioni collettive e l'individuo deve essere visto come uno spirito istituzionalizzato. Gli individui si confrontano tra loro spinti ad impegnarsi nelle transazioni artificiali create dalla volontà umana collettiva e appartenenti a organizzazioni diverse. Simon (1991), d'accordo con Commons, evidenzia come un'economia dell'organizzazione sia più idonea di quella di mercato per rappresentare il capitalismo contemporaneo. L'organizzazione attiva (*going concern*), attraverso le sue regole che ne governano l'attività, per Commons è ciò che contrassegna il capitalismo evoluto. L'economia rappresenta insiemi complessi di organizzazioni, dalle più piccole come la famiglia, fino ad arrivare a quella più grande che è lo Stato. La teoria che costruisce Commons prende come riferimento il capitalismo americano, non affrontando quasi mai il tema della diversità fra le forme nazionali del capitalismo.

Ogni *going concern*, come lo Stato, ha dei rappresentanti detentori della sovranità, che hanno il ruolo di promulgare le regole d'attività dell'organizzazione; tali regole sono stabilite secondo il metodo del *common law*, in occasione di conflitti, attraverso una selezione di regole non organizzate che divengono, in virtù di quella stessa selezione, regole organizzate o azione collettiva. È questo il modello giuridico di diritto consuetudinario che Commons generalizza; egli definisce i componenti di un'organizzazione cittadini di quest'ultima. Lo Stato diventa il modello generico di un'organizzazione attiva (Chavance 2010, pp. 35-36). Tutte le azioni individuali, che sono definite transazioni da Commons, sono inserite all'interno di una struttura di azioni collettive che ne regolano la direzione. Infatti le azioni collettive, tramite leggi, abitudini, organizzazioni, regolano il comportamento individuale nel momento della transazione e quindi l'azione di un agente. Tali azioni collettive influenzano le scelte e le relazioni economiche degli individui e

infine quest'ultime e la distribuzione di beni dipendono dal modo in cui le azioni collettive influenzano le transazioni economiche.

Per quanto argomentato appare evidente l'importanza delle istituzioni sulla costruzione dei modelli teorici in economia. La vecchia economia istituzionalista pone in evidenza le differenze delle istituzioni da un paese ad un altro, nei diversi scenari storico-sociali. Pertanto gli interventi di politica economica dovrebbero rispecchiare un determinato ambiente, funzionale alle istituzioni prevalenti e adeguato alle capacità cognitive e di reazione degli individui di quel sistema economico. Quindi l'intervento dello Stato nell'economia dipende dal contesto, dalle decisioni degli agenti, dalle regole, di conseguenza dal sistema di valori che possono essere differenti nel tempo, perché determinati dall'ambiente sociale. Tutto ciò si scontra con la teoria neoclassica di scelte razionali dell'agente massimizzante, che consente la costruzione di modelli in grado di proporre politiche economiche standard per tutte le situazioni.

Al vecchio istituzionalismo si riferisce anche Polanyi (1944; 1957), il quale afferma che il mercato è legato alle istituzioni sociali e l'economia rappresenta un processo istituzionale. Egli al fine di analizzare le differenti istituzionalizzazioni osservate in epoche e società diverse, ricorre al concetto di «forme di integrazione» le quali indicano i movimenti istituzionalizzati che collegano gli elementi del processo economico, elementi che vanno dalle risorse materiali e dal lavoro al trasporto, alla distribuzione dei beni. Il concetto di integrazione si affianca a quello di coordinamento, perché concerne la riunificazione di ciò che è stato separato dalla divisione del lavoro.

Si evidenzia che la teoria di Polanyi può considerarsi una delle fonti primarie a cui si sono rivolte le tesi istituzionaliste, che pongono l'attenzione sulla diversità dei modi di coordinamento che esistono nel sistema economico, a differenza delle teorie del coordinamento che si rifanno ai modelli dualistici, vale a dire mercato/Stato o mercato/organizzazione.

Polanyi critica l'idea che le azioni individuali si limitano a sommarsi, formando le strutture istituzionali che sostengono le forme di integrazione. Infatti, lo scambio presuppone l'esistenza di un modello di struttura che non è il risultato di azioni individuali di reciprocità o baratto. Solo in un contesto organizzato le azioni di reciprocità formeranno istituzioni economiche efficienti. Pertanto Polanyi consiglia un approccio strutturalista, dove le istituzioni formate precedentemente indirizzano le azioni individuali verso la realizzazione di forme di integrazione specifiche. Egli, in una delle sue tesi più note, tratta il problema della «disincorporazione» dell'economia dal resto della società. Non è più l'economia ad essere incorporata nei rapporti sociali, ma sono quest'ultimi ad essere incorporati nel sistema economico. Polanyi auspicava che la «grande trasformazione», in via di realizzazione dopo la

seconda guerra mondiale, avrebbe limitato la disincorporazione dell'economia dalla società e avrebbe creato un miglior equilibrio nella combinazione delle forme di integrazione della reciprocità, della distribuzione e dello scambio.

Da un'altra parte abbiamo la «nuova economia istituzionalista» (*New Institutional Economics*), dove le istituzioni non si sostituiscono alle scelte razionali, ma sviluppano abitudini su cui poi compiere le scelte razionali. Pertanto, a differenza della vecchia scuola istituzionalista, la nuova economia istituzionale concorda con il processo di massimizzazione, a seguito della presenza dei costi di transazione che inglobano la dimensione dei costi istituzionali. Williamson (1975) è l'autore dell'espressione «nuova economia istituzionalista», che, a partire dagli anni Novanta del Novecento, diviene il riferimento di diversi approcci teorici istituzionalisti. L'idea è che le istituzioni contano e che possono essere studiate attraverso gli strumenti dell'economia neoclassica, apportando delle modifiche. Secondo l'impostazione di Williamson la struttura analitica dei costi di transazione accosterebbe la tradizione neoclassica. In tale approccio, il concetto di individualismo metodologico continua a rivestire un ruolo di fondamentale importanza, pertanto la nuova economia istituzionale (come l'economia neoclassica) utilizza l'agente razionale nella struttura teorica. Ciò si riconduce alla metodologia secondo la quale ogni proposizione che concerne gruppi o aggregati può essere riportata a singole proposizioni. Quindi, il collettivo è definito tramite termini individuali, dove il prodotto risulta dalla somma delle singole parti. Si sottolinea che anche nel contesto della nuova economia istituzionale, le norme, le abitudini, vincolano le scelte razionali.

Uno degli argomenti primari che sostengono la reintroduzione delle istituzioni nella nuova economia istituzionalista è quello dell'*organizzazione* (l'impresa, la gerarchia). Coase (1937) a partire dal suo lavoro "The nature of the firm", segna l'origine di questo nuovo approccio teorico. Egli parte dal fatto che la produttività dei sistemi economici dipende dalla specializzazione, e quest'ultima non si concretizza senza lo scambio, allora la specializzazione non si può verificare senza lo scambio, pertanto più bassi saranno i costi di scambio, maggiore sarà la specializzazione e maggiore sarà la produttività¹.

Coase (1960), introduce il concetto di costi di transazione, che sarà sviluppato da Williamson (1981). Egli afferma che l'accesso al mercato presenta un costo, e definisce l'impresa come un'istituzione centralizzata e sorretta da principi gerarchici alternativi al mercato, cui si rivolge quando i costi

¹ Per un approfondimento sulla struttura istituzionalista della produzione si veda Coase (2016, pp. 13-27).

di transazione di mercato si innalzano. Soltanto in assenza di costi di transazione l'approccio neoclassico è in grado di realizzare una soluzione pareto-ottimale. Coase dimostra che se gli individui sono in grado di negoziare tra di loro e, quindi, siamo in presenza di una distribuzione certa dei diritti di proprietà, le esternalità negative possono eliminarsi, così si raggiungerà un'allocazione ottimale delle risorse.

Nella nuova economia istituzionalista occupa un posto di fondamentale importanza Douglass North. La sua opera di storico dell'economia inizia con un radicalismo neoclassico, per poi continuare con la scoperta dell'importanza delle istituzioni, così da allontanarsi gradualmente dalla teoria neoclassica per sviluppare negli anni Novanta una teoria istituzionalista originale (Morselli 2021a, p. 263).

North (1994) critica il pensiero neoclassico perché non considera né le istituzioni né il tempo, trascura i costi di transazione e si affida alla razionalità limitata. Egli afferma che le istituzioni rappresentano dei vincoli formali (regole, leggi, costituzioni) e informali (norme di comportamento, convenzioni, codici di condotta). Nella sua opera *Structure and change in economic history* (1981), pone in evidenza che le istituzioni sono insiemi di regole, di procedure, e di norme di comportamento morali ed etiche create per vincolare il comportamento degli individui, per massimizzare la ricchezza o l'utilità dei dirigenti.

Se le istituzioni rappresentano le regole del gioco, le organizzazioni e i loro imprenditori sono i giocatori. Le regole definiscono il modo in cui si gioca, mentre le squadre cercano di vincere nel perimetro di queste regole. Le organizzazioni sono formate da gruppi di individui connessi da un progetto comune, per conseguire degli obiettivi. L'interazione fra organizzazioni e istituzioni è fondamentale, poiché il contesto istituzionale condiziona il genere di organizzazioni che vengono create, nonché la loro evoluzione, ma, a loro volta, le organizzazioni sono all'origine del cambiamento istituzionale (Morselli 2021a, p. 264).

Per North (1990) l'informazione imperfetta, la razionalità limitata degli individui, l'asimmetria informativa, possono causare un incremento dei costi dei costi di transazione. In un universo economico imperfetto, le istituzioni riducono l'incertezza e conferiscono maggiore stabilità ai rapporti economici.

Recentemente vari studi hanno collegato l'economia istituzionalista alla teoria dei giochi. Dapprincipio tale teoria si colloca nel recinto del paradigma corrente dell'economia, in quanto presuppone l'esistenza di agenti razionali, utilitaristi e massimizzanti, ragiona nel contesto dell'individualismo metodologico e possiede un carattere storico; ma a questa collocazione contribuisce il fatto che le regole che costituiscono il gioco sono considerate date

all'inizio, vale a dire sono esogene (Chavance 2010, p. 76). Tuttavia, l'importanza del tema del coordinamento, della cooperazione e la considerazione dei giochi ripetuti che comportano dei processi evolutivi, hanno collegato la teoria dei giochi alle questioni istituzionaliste (Walliser 1989).

Nel tempo si è imposta l'affinità tra le regole di un gioco e le istituzioni; infatti, quando certi giochi sono ripetuti, i giocatori sono propensi a creare nuove regole implicite, norme, convenzioni e istituzioni, basate su un accordo sociale, che saranno tramandate alle generazioni successive di giocatori. Così tali istituzioni costituiscono dei meccanismi volti a fornire informazioni sulle azioni possibili degli altri individui (Schotter 1981).

Però si pone in evidenza che seguendo questi approcci si riscontrano dei problemi, vale a dire che le regole iniziali del gioco sono date e influenzano le nuove regole del processo di evoluzione e di apprendimento. Field (1994), afferma che la genesi delle istituzioni implica una riflessione circolare, legata alla mancanza di un'idea di gerarchia o di storicità delle regole, tranne che si richiede l'intervento dei supergiochi o metagiochi, che però sono in grado soltanto di spostare il problema.

Tutto ciò non vuol dire che la teoria dei giochi non riesca ad avere un'influenza rilevante sulla nuova economia istituzionalista. Pertanto, la teoria dei giochi viene applicata, a volte, anche a esperienze o istituzioni storiche. Abbiamo come esempio l'analisi istituzionalista comparata mostrata da Aoki (2001) e Greif (1998), che ha come obiettivo quello di confrontare istituzioni o sistemi nazionali storici.

Dalla premessa sviluppata si evince che l'analisi delle questioni economiche difficilmente possa prescindere dall'importanza e dall'influenza delle istituzioni (Morselli 2018a). L'economia in quanto scienza necessita di considerare le istituzioni e analizzarle, pensandole come endogene e non come esogene. Tuttavia, è la tesi dell'esogeneità delle istituzioni che prende il sopravvento nel corso del XX secolo, sotto l'influenza della teoria neoclassica che ambisce a far diventare l'economia una scienza a sé, distinta dalle altre scienze sociali, in virtù dell'assiomatizzazione e della formalizzazione. Per tali ragioni, le scuole del nucleo istituzionalista assumono, spesso, una posizione critica o differente dall'approccio neoclassico, in particolare dai suoi postulati provenienti dalla presupposta razionalità dell'individuo calcolatore. Inoltre, l'approccio istituzionalista si scontra con il rapporto fra continuità e cambiamento. Precisamente sono le differenti temporalità del cambiamento istituzionale e dei processi economici che suscitano interesse e attenzione. Pertanto l'interesse per i processi, per le sequenze temporali del cambiamento, è predominante rispetto all'impostazione presente nell'*equilibrio*, pensiero centrale della tradizione neoclassica.

Abbiamo osservato le differenze fra le varie correnti appartenenti alla famiglia istituzionalista. Ad esempio sono state evidenziate le diversità fra Veblen e North nell'ambito delle distanze tra la vecchia e la nuova economia istituzionalista.

Ciò che è ragionevole evidenziare riguarda il fatto che il panorama delle posizioni dottrinali che si pone tra il liberismo economico e l'intervento statale, sia rappresentato fra gli indirizzi che rientrano all'interno dell'economia istituzionalista. La nuova economia istituzionalista è certamente orientata verso il liberismo, mentre la vecchia economia istituzionalista si accosta alla linea interventista. Molteplici sono le posizioni metodologiche accolte per studiare i problemi legati all'esistenza delle istituzioni. Infatti, le tendenze che riguardano l'economia istituzionalista hanno spesso concorso a relativizzare la contrapposizione tra l'individualismo metodologico, che basa qualsiasi spiegazione sulle azioni individuali, o il collettivismo metodologico che si spiega attraverso le strutture collettive, in quanto determinanti delle azioni individuali. Quindi, a seconda delle correnti prevale l'una o l'altra metodologia, cioè individualista o olista.

In via conclusiva è doveroso sottolineare che qualunque teoria è influenzata dall'epoca e dal contesto, ed il contributo di qualsiasi specialista deriva dal fatto che lo studio dell'oggetto che si è decisi di analizzare, permette di porre in evidenza questioni nuove e universali; per tali ragioni la conoscenza delle differenti teorie, della loro storia, continua a rappresentare una tappa fondamentale per qualsiasi ricerca efficace.

1. Individualismo metodologico e fenomeni istituzionali

1.1 Principi dell'individualismo metodologico

La metodologia individualista si basa sull'ipotesi che ogni fenomeno sociale provenga da azioni, credenze e azioni individuali. Ciò vuol dire spiegare le istituzioni e il cambiamento sociale attraverso l'azione degli individui (Elster 1982).

L'approccio individualista rappresenta individui liberi di operare in base alla loro volontà, divenendo un principio epistemologico impiegabile nell'analisi dei fenomeni istituzionali. Quest'ultimi sono interpretati come il prodotto di azioni, orientamenti e credenze individuali delle quali necessita ricostruire le ragioni, tenendo in considerazione che queste possono essere inconse, o basate su percezioni errate (Vannucci 2004, p. 24).

Per i sostenitori dell'individualismo metodologico l'influenza del mondo esterno è limitata, trascurando sia l'influenza esercitata sui processi percettivi dalla cultura e dalla psicologia sociale, che l'influenza del mondo esterno nei confronti dei fini individuali (Hodgson 1991, p. 86).

L'individualismo metodologico affonda le radici lontano nel tempo, ad esempio Mill (1875, p. 469) scriveva: «le leggi dei fenomeni sociali non sono e non possono essere altro che le azioni e le passioni degli esseri umani» vale a dire «le leggi della natura individuale». Egli continua: «mettere insieme gli uomini non significa trasformarli in un altro tipo di sostanza che ha proprietà diverse».

Secondo von Mises (1949, p. 42), il principio dell'individualismo prevede che le azioni sono eseguite da individui e che un'entità sociale collettiva non esiste e non è reale al di fuori delle azioni dei suoi componenti. Inoltre, afferma che l'analisi dei fenomeni sociali ed economici richiede che l'azione umana sia considerata intenzionale e finalizzata. Le nozioni di consapevolezza e fine non possono essere verificate empiricamente, pertanto ciò che l'individualismo metodologico suggerisce è di procedere a partire dal livello iniziale di astrazione rappresentato dall'agente umano intenzionale.

Anche i rappresentanti della scuola istituzionalista percepiscono l'azione umana come individuale e intenzionale. Ad esempio Commons (1950, p. 36) afferma che la scienza della volontà umana rappresenta la base della scienza economica.

All'interno dell'approccio neoclassico, stranamente, non è facile trovare affermazioni sull'intenzionalità degli individui, anche se ciò può sembrare strano, poiché tale dottrina si collega spesso ad una visione individualistica. La spiegazione si ricava dal fatto che l'individuo viene rappresentato come un agente che reagisce in modo programmato e ottimizzante; essendo le preferenze date, la scelta è predeterminata. Lo scenario dell'individuo è contrassegnato da un assetto meccanico nel quale le particelle reagiscono a una combinazione delle differenti forze (Hodgson 1991, p. 90). Addirittura Pareto (1971, p. 120), afferma che l'individuo può scomparire a patto che lasci la descrizione esatta dei suoi gusti; da una visione essenzialmente meccanicistica, le questioni della volontà e dell'intenzione vengono appannate. Mentre Walras (1954, p. 55), fondatore della teoria neoclassica, afferma che l'uomo è una creatura dotata di ragione e di libertà, e dispone di capacità di iniziativa e di progresso.

Il riconoscimento di intenzionalità alle azioni umane risulta essere in contrasto con l'assegnazione della stessa a entità collettive, quali istituzioni o gruppi sociali. Esistono motivazioni per attribuire intenzionalità a entità collettive, poiché risulterebbe troppo restrittivo pensare che soltanto gli individui sono in grado di agire intenzionalmente. Tuttavia, necessita evidenziare che l'intenzionalità individuale e l'intenzionalità collettiva hanno una natura differente, vanno tenute distinte. Il principio dell'individuo intenzionale non è sufficiente per definire la dottrina dell'individualismo metodologico. Ad esso bisogna aggiungere il principio secondo cui l'intenzione individuale è una causa sufficiente di tutte le azioni sociali (Hodgson 1991, pp. 92-93).

Per Von Mises (1949, p. 178), l'azione individuale diretta a uno scopo rappresenta il vapore che muove la macchina socioeconomica. Le istituzioni e le entità collettive non sono in se stesse finalizzate a uno scopo, se si esclude il fatto che in esse si sommano i diversi fini dei propri membri. In tale contesto, soltanto l'azione individuale viene inquadrata come la causa o la spiegazione principale. Inoltre, Von Mises riconosce l'importanza delle idee presenti nella società, trasmesse da una generazione all'altra e la loro influenza sul comportamento umano; pertanto egli afferma che il pensiero è sempre una manifestazione degli individui.

1.2 Spiegazione del «fine» nell'analisi economica

I fautori dell'individualismo metodologico mostrano difficoltà a fornire una spiegazione del fine, tentando di eliminare l'argomento dall'analisi economica. Hayek (1952, p. 39) afferma che per gli scienziati sociali è un errore pensare che il loro scopo sia quello di spiegare l'azione cosciente, poiché questo compito spetta alla psicologia. Tale ricorso alla psicologia rimuove la possibilità di offrire una spiegazione al fine individuale, a partire da un contesto di scienze sociali. Così facendo si può escludere il ricorso alla spiegazione del fine individuale in termini economici o di altre scienze sociali.

L'idea che la spiegazione dei fini e dell'azione cosciente rientri nel campo della psicologia e non della scienza sociale è stata denominata «psicologismo» (Popper 1945; Agassi 1960).

Prendendo in considerazione spiegazioni istituzionali o sociali della formazione dei fini umani, dal punto di vista teorico risulta arbitrario scegliere l'individuo come unica base della spiegazione. Boland (1982), definisce la sua posizione sull'individualismo istituzionale, contrapponendolo all'individualismo psicologico.

Come sostiene Hodgson (1991, p. 97), sebbene l'orientamento dell'economia ortodossa consideri i fini e le preferenze dell'individuo come dati o esogeni nei confronti del sistema economico, gli argomenti a sostegno della tesi per cui i fattori istituzionali, sociali e psicologici devono essere inclusi nell'analisi della determinazione e formazione dei fini individuali sono evidenti. Si pone in evidenza che le istituzioni non sono soltanto importanti in quanto barriere, vincoli, o per prevedere il comportamento degli agenti; le istituzioni sono importanti anche per influenzare e formare i fini stessi. Fattori come la struttura istituzionale e *la routine*, le norme sociali, non influenzano soltanto lo stadio conclusivo delle nostre azioni, ma anche la nostra visione del mondo e i fini cui tendiamo (Steedman 1980).

Il contesto di ricerca dell'individualismo metodologico può realizzarsi soltanto sulla base di una dogmatica settorializzazione degli studi sociali. Gli effetti del comportamento umano sono ritenuti di estrema importanza, ma lo studio su come si modellano i fini dell'azione è considerato irrilevante, come se fosse secondario oppure andasse oltre i confini propri della scienza sociale. L'ambiente socioeconomico e istituzionale ha un'influenza significativa sul tipo di informazione che riceviamo, sul mondo in cui concettualizziamo, sulle preferenze e, quindi, sul nostro comportamento (Hodgson (1991, p. 107).

Come sostiene Caldwell (1984), nella società è presente un intrinseco dualismo tra azione e struttura.

Nel contempo è importante sottolineare il valore della autonomia degli individui, della loro vita privata e della loro autonoma crescita (Lukes 1973,

p. 148). Tuttavia, la prospettiva istituzionalista ci induce a mostrare che gran parte del nostro comportamento è determinato da fattori esterni all'individuo, ad avere la massima considerazione di esso e, nel contempo, a propendere per una spiegazione meno semplicistica delle sue azioni.

Come afferma Burman (1979, p. 374), la nostra stessa individualità e capacità di essere liberi dipendono dall'ambiente socioeconomico nel quale viviamo. L'elemento costitutivo della società non è l'individuo astratto, bensì l'individuo sociale, vale a dire un'entità che genera la società ed è da essa generata. Pertanto si dovrebbe evitare una sterile polarizzazione tra l'individuale e il sociale; bisognerebbe sottrarsi dall'enfatizzazione dell'individuo o della società.

2. La razionalità dell'azione

2.1 L'idea razionalista dell'azione

Nella visione di Hindess (1977) e in quella di Steinbruner (1974) è diffuso il concetto che tutte le azioni degli individui sono regolate dal calcolo razionale. Tale idea è stata sostenuta da molti scienziati sociali, a partire da Allison (1969), Axelrod (1976) e Oakeshott (1962). Anche la teoria neoclassica non prevede decisioni razionali coscienti, poiché il comportamento ottimizzante sarebbe definito da un certo meccanismo darwiniano di sopravvivenza del più forte. A tal proposito possiamo considerare Friedman (1953), nello specifico esempio del giocatore di biliardo che non esegue calcoli complessi, ma si comporta come se conoscesse le articolate formule matematiche dalle quali ottenere la direzione ottimale da trasmettere alla palla per mandarla in buca. Friedman pensa che un giocatore effettua calcoli razionali e rapidi non sulla base del realismo, ma alla luce del fatto che i bravi giocatori di biliardo conseguirebbero sostanzialmente lo stesso risultato.

Egli continua affermando che un bravo uomo d'affari non per forza deve conoscere tutte le funzioni di costo e di ricavo dell'impresa; tuttavia, un imprenditore che operasse come se tale analisi fosse stata effettuata avrebbe più possibilità di sopravvivenza.

Come evidenzia Hodgson (1991, p. 146), al fine di giustificare l'ipotesi di massimizzazione è necessaria una qualche nozione di deliberazione razionale, diversamente non si potrebbe spiegare come il comportamento massimizzante possa continuare e trasmettersi. In un contesto in presenza di un comportamento massimizzante, eliminando l'elemento di deliberazione razionale, la teoria neoclassica rimane senza alcun meccanismo per spiegare il supposto mantenimento nel tempo del comportamento massimizzante all'interno dell'impresa. Quindi, si sostiene che l'interpretazione evolutiva dell'ipotesi di massimizzazione deve basarsi su una concezione razionalista dell'azione.

Se si ipotizza che gli agenti della teoria neoclassica non sono razionali, si ammette che essi non dispongono pienamente della facoltà di scelta, poiché non decidono sulla base di alcun ragionamento o deliberazione cosciente. La

scelta rappresenta qualcosa di differente di una decisione meccanica, e negare l'importanza che la deliberazione razionale assume nell'ambito della teoria neoclassica provoca l'abbandono del concetto di scelta, il quale ha sempre assunto un posto di rilievo all'interno di tale scuola di pensiero.

Nella teoria neoclassica il calcolo razionale si effettua attraverso l'utilizzo di tutte le variabili rilevanti. Esso si esplica allo stesso livello di coscienza, senza fare distinzione se quest'ultimo proviene da un essere umano consapevole o da un elaboratore programmato. Il punto fondamentale è che il calcolo si eserciti su tutte le informazioni rilevanti e produca la massimizzazione di un unico valore, ad esempio l'utilità o il profitto (Morselli 2021*b*).

Simon (1957), ad esempio, attraverso il modello comportamentista considera un vettore di risultati-obiettivo in luogo della funzione mono-obiettivo della teoria neoclassica. Ogni componente del vettore del modello comportamentista ha a disposizione un numero limitato di esiti e non può, quindi, essere disposto su una scala ordinale o cardinale. Pertanto quando gli agenti operano hanno in mente obiettivi dati, ma l'analisi dei risultati si svolge fino a che non si determini una combinazione accettabile, ed essi non siano impegnati, come avviene nella teoria neoclassica, in un processo di comparazione continua. In tale modello la razionalità è limitata, ma sempre di razionalità si tratta che si esplica tramite il calcolo. Simon ha criticato la visione neoclassica della razionalità, ma in alcuni casi non si discosta di molto dall'orientamento del modello ortodosso, poiché le azioni sono ancora guidate dalla ragione. Il comportamento è ancora influenzato dalla deliberazione razionale, sebbene Simon sia consapevole della limitata capacità di calcolo dell'individuo.

Con la scuola comportamentista si mette in discussione la razionalità illimitata della concezione neoclassica, ma non si riesce a sferrare un forte attacco alla visione razionalista. Bisognerebbe riflettere sul fatto che tutte le azioni rilevanti non sono dominate dal calcolo razionale, poiché esiste una parte di azioni rilevanti che presentano un'origine differente. Allora gli sforzi devono essere concentrati al fine di costruire una teoria della decisione che non si basi soltanto su meccanismi razionalisti.

2.2 Le critiche alla visione razionalista dell'azione

Veblen (1898) criticò l'idea del comportamento umano come risposta alle esigenze motivate dal contesto in cui si trova il genere umano. Un'altra critica proviene da Pareto (1935, p. 77), che sebbene egli affermi che le azioni riguardanti l'economia politica rientrano in gran parte nella sfera delle azioni logiche, nella realtà le azioni logiche e non logiche quasi sempre si confondono fra loro. Pertanto la versione paretiana della concezione razionalista

dell'azione è legittima per un insieme di comportamenti rilevanti, ma limitati. Diversamente, la teoria neoclassica moderna è orientata verso l'accettazione di un numero sempre inferiore di limitazioni e afferma che può essere applicata ad un'ampia varietà di azione umane (Becker 1976).

Secondo la visione razionalista l'azione è governata dalla ragione. L'atto del ragionare è legato ad altre manifestazioni, oltre al fatto di costituire esso stesso un'azione. Se il ragionare rappresenta un'azione, come è possibile esporre le azioni in termini di motivazioni razionali? Le motivazioni razionali, proveniente dall'atto di ragionare, dovranno a loro volta essere motivate razionalmente e queste motivazioni di secondo ordine dovranno essere costituite da motivazioni di terzo ordine e così via. Al fine di fermare questo regresso all'infinito, è necessario supporre l'esistenza di un insieme di motivazioni razionali che non derivano dal ragionamento. Pertanto i sostenitori della concezione razionalista dell'azione sono posti davanti ad un dilemma: o accettare la possibilità che le azioni, in generale, non sono governate dalla ragione o ammettere che l'atto del ragionare, in particolare, non è razionale, non essendo guidato dalla ragione. Entrambe le alternative proposte sono contraddittorie con la concezione razionalista dell'azione (Hodgson (1991, p. 151).

La reazione dei razionalisti potrebbe essere quella di affermare che la visione razionalista dell'azione non può riguardare la ragione, ma tutti gli altri atti, vale a dire tutte le azioni sono razionali tranne l'atto di ragionare. Tuttavia, i concetti potrebbero essere ridefiniti in modo che il ragionare non sia un atto. Ciò consente di superare uno dei problemi di incoerenza logica della versione originaria della posizione razionalista (Tversky 1969; Fishburn 1974).

Tale pensiero razionalista ristretto dell'azione è stato oggetto di critiche, poiché l'azione è un fenomeno molto complesso e variabile, tanto da rendere necessario, per essere spiegato in termini razionalisti, un elevato numero di motivazioni interconnesse (Earl 1983). Ci troviamo davanti a una complessa rete di interrelazioni tra molte variabili. Sarebbe non realistico assumere che l'intera gamma delle motivazioni sia logicamente coerente e non provoca contraddizioni. Al fine di agire in maniera razionale e logicamente coerente non è necessario essere consapevoli soltanto dei propri fini e dei relativi mezzi, ma bisogna operare in modo analogo a un potente elaboratore logico che controlla le complesse motivazioni dei nostri atti.

2.3 Razionalità e decisione

Lo studio della razionalità incrocia quello della decisione. Nel contesto economico l'analisi della decisione si può rintracciare a partire dalla teoria dell'utilità di Bernoulli (1738), da quella di Von Neumann e Morgenstern

(1944) sulla teoria dei giochi e da quella di Savage (1954) che stabilisce gli assiomi sui requisiti di coerenza delle preferenze individuali. Questo approccio, oltre che nelle scienze cognitive e nell'economia, si riscontra anche nelle scienze politiche e sociali. Ad esempio la teoria della scelta razionale si può applicare all'approccio della partecipazione democratica di Downs (1957). Egli sostiene che gli agenti, sia in un contesto politico che in quello economico, sono perfettamente razionali e mirano a massimizzare la loro utilità¹.

In tale ambito l'azione del decisore razionale si esplica nella previsione che egli conosca tutte le linee di azione, sia abile nel prevederne le conseguenze, certe o probabili, e sia in grado di stabilire, per ognuna di esse, un livello di preferenze ordinabile. Un modello teorico organizzato in questa maniera, pone in evidenza la natura deduttiva delle scienze economiche in base alla quale è possibile esporre il comportamento come l'esito logico di un ragionamento che ha nei fini, nei mezzi e nelle preferenze dei decisori i suoi componenti elementari (Tedeschi 2013, p. 16).

Nascono posizioni critiche basate sulla dimostrazione empirica della fallibilità degli assiomi utilitaristici, come nel caso del paradosso di Allais (1953).

Secondo Simon (1979) la concezione razionalistica dell'economia neoclassica non rappresenta una base di riferimento per spiegare il processo decisionale. Egli propone un modello di procedura decisionale basato sulle osservazioni empiriche che, comprendendo i limiti cognitivi dell'individuo inerenti alla memoria e alla capacità di calcolo, rappresenta meglio le difficoltà relative alla riproduzione mentale del contesto decisionale.

In tale quadro il decisore non procede considerando i criteri di razionalità assoluta indicati dalla teoria dell'utilità attesa, ma secondo un modello di razionalità che Simon (1972) chiama razionalità limitata. Il riferimento è ai naturali limiti di attenzione, memoria e capacità di calcolo che ci costringono a processi di esemplificazione tutte le volte che affrontiamo realtà non contemplate nei nostri acquisiti protocolli cognitivi (Morselli 2015, p. 276).

Inoltre Simon (1955), afferma che la scelta di un programma d'azione, come ad esempio la costruzione di una strategia d'impresa, non si basa sull'eshaustività di tutte le azioni disponibili, ma sulla ricerca di una soluzione che assicuri il conseguimento di un obiettivo accettabile e non per forza ottimale. Pertanto, il decisore considera un numero ridotto di alternative e se, per queste, non si trovasse una soluzione efficiente, solo in quel momento sarebbe ragionevole andare alla ricerca di nuove informazioni.

¹ Secondo Downs dalle scelte si possono trarre le preferenze per i differenti programmi politici: votano per i programmi di A perché hanno calcolato che A farà scelte coerenti con le loro preferenze. Però nei fatti le ricerche hanno dimostrato che questi calcoli non vengono effettuati, che gli elettori si pentono presto delle loro scelte e cambiano spesso preferenze su basi non tanto razionali ma emotive, sollecitate dal contagio dei media e dei social.

In tale scenario, l'azione individuale è vincolata dai limiti cognitivi che ci contrassegnano, e la visione di razionalità limitata di Simon (1990) afferma che il sistema delle conoscenze non è dato a priori, ma viene scoperto dagli individui in base ad un processo di ricerca delle informazioni. Alla razionalità perfetta e delle conoscenze illimitate in grado di compiere i calcoli complessi previsti dalla teoria della massimizzazione dell'utilità attesa, si contrappone una visione più induttiva relativa a una mente che vincola i principi della razionalità ai limiti di percezione, calcolo e memoria caratteristici dell'individuo².

Sul campo dei rapporti tra psicologia³ ed economia la visione di Simon incontra il programma di ricerca di Kahneman e Tversky (1981), che analizza i processi cognitivi alla base della rappresentazione del problema decisionale. Pertanto l'analisi si trasferisce dall'esito di una decisione al processo ad esso sottostante, evidenziando la natura cognitiva dei processi di scelta.

Il modello proposto da Kahneman e Tversky (1979) è quello della teoria del prospetto, che non si allontana molto dai modelli normativi dell'utilità attesa, poiché si basa su una funzione di valore tramite cui si valutano le alternative e, nel contempo, si introduce la percezione soggettiva sia nella valutazione del rischio che nella valutazione degli esiti di una decisione.

Il decisore difficilmente riesce ad esaminare tutta l'informazione disponibile, invece egli tende ad adottare strategie che gli permettono un risparmio di risorse (euristiche), affidandosi alle informazioni più accessibili o ai processi che è in grado di immaginare. Tali strategie comportano meno sforzi mentali e meno informazioni, rispetto a quelle che ci vorrebbero per rispettare i criteri della razionalità assoluta (Kahneman, Slovic, Tversky 1982).

La teoria della scelta razionale continua, tuttavia, a costituire il criterio di riferimento per molti studi che anche indagano la maniera in cui il decisore se ne discosta. Secondo Fischhoff (1988), la considerazione del modello razionale è dovuta alla semplicità della logica che lo sostiene. Ciò significa la coesistenza di due differenti modi di intendere lo studio della decisione: l'economia neoclassica da una parte e le scienze sociali dall'altra.

² È perfettamente razionale il comportamento di colui che analizza le opzioni finché non ne abbia trovata una che gli procuri anche una minima soddisfazione. Secondo Simon (1967), l'uomo economico è un individuo che accetta opzioni abbastanza buone, non perché preferisca il meno al più, ma perché non ha scelta, in quanto condizionato da un contesto fisico e sociale contrassegnato da limitate risorse cognitive. Ogni scelta è regolata da una razionalità limitata, più che da una razionalità assoluta.

³ Gli psicologi cognitivi concordano nell'affermare i seguenti limiti computazionali: nella prima fase di raccolta di informazioni, l'acquisizione di quest'ultime dall'ambiente è selettiva, pertanto è inevitabile che un individuo filtri solo l'informazione che considera importante; l'individuo non riesce ad elaborare contemporaneamente più informazioni; l'informazione acquisita sosta nel registro mnestico per un periodo limitato e in un numero di unità di informazione anch'esso limitato (Miller 1956; Barlett 1932).

2.4 Razionalità ed emozione

Le ipotesi delle cosiddette euristiche frugali appartengono a Gigerenzer e Todd (1999), che massimizzano gli obiettivi di analisi della razionalità limitata, in ordine alla limitatezza cognitiva e adattabilità ambientale. Gigerenzer (1991) analizza quella che lui definisce la «razionalità ecologica», affermando che la mente, nell'attuare stime e giudizi, non si affida a formule matematiche, ma si basa sui dati dell'ambiente. Egli pensa che una buona decisione necessita un'analisi del contenuto, oltre che l'applicazione di procedure, leggi e assiomi. In tale processo di adattamento all'ambiente si considerano le emozioni come uno strumento di fondamentale importanza. Infatti, l'individuo molte volte si trova davanti un ambiente disordinato e complesso, dove elabora decisioni che gli permettono di sopravvivere e di riprodursi, rispondendo anche a cambiamenti improvvisi e inaspettati. In questo scenario le euristiche rappresentano il primo strumento di questa razionalità ecologica, perché consentono di affrontare strutture ambientali specifiche e differenti, in virtù della loro qualità di generalità e specificità. La maggior parte delle scelte non si concretizza in un vuoto sociale, ma in un ambiente di interazioni. Il contesto sociale è molto complesso e nel suo interno l'individuo effettua le sue scelte, attraverso gli strumenti di cui l'evoluzione lo ha dotato, al fine di ridurre tale complessità. Pertanto secondo Gigerenzer le emozioni rappresentano una forma particolare di euristica, che conserviamo nella nostra cassetta degli attrezzi per l'adattamento e che ci aiuta a fronteggiare i livelli di complessità, sveltendo il nostro movimento verso la soluzione di un problema: la paura ci indica che bisogna scappare, la rabbia che dobbiamo aggredire il nemico (Bellelli, Di Schiena 2012, p. 25).

Hastie (2001) pensa ad un nuovo approccio della razionalità, partendo dal presupposto che strategie euristiche e processamento sistematico dell'informazione non rappresentano due processi contrapposti, ma alla base di una logica comune che è quella dell'adattamento dell'ambiente. In questo nuovo approccio, si afferma che ragionamenti e decisioni di tipo emotivo siano arrivati fino a noi in quanto vincenti dal punto di vista adattivo, e lo stesso ragionamento si applica a quelle strategie che, invece, si uniformano alle norme della razionalità economica, che anche occasionalmente vengono adottate (Bellelli, Di Schiena 2012, p. 26).

Secondo Shafir e LaBoeuf (2002) processamento euristico e processamento sistematico debbano essere integrati in una prospettiva che guardi il ragionamento come un processo duale. Epstein (1994) identifica due sistemi tramite cui gli individui valutano l'ambiente, vale a dire il sistema razionale e il sistema esperienziale. Il primo si basa su algoritmi e regole normative,