

L'EREDITÀ DI HERBERT SIMON: TRA PSICOLOGIA COGNITIVA E SCIENZA POLITICA

di Donatella Campus

Introduzione

Di Herbert Simon, scomparso nel febbraio scorso all'età di ottantaquattro anni, si può certamente dire che ha lasciato un segno tangibile in tutte le discipline di cui si è occupato nel corso della sua lunga e particolarmente versatile carriera scientifica. Anzi, seguendo l'esempio di Goodin (1999, 60), si dovrebbe forse parlare di diverse carriere parallele, di volta in volta teorico delle organizzazioni e scienziato politico, psicologo cognitivo, metodologo e filosofo della scienza, economista e studioso di intelligenza artificiale. Lo scopo di questa nota è, in particolare, esaminare il contributo di Simon a quella che egli stesso ha definito la sua «tribù di appartenenza», cioè la scienza politica¹. Più precisamente, il mio proposito è, da un lato, quello di analizzare l'apporto innovativo dato da Simon allo sviluppo della scienza politica; dall'altro, quello di ricostruire come le sue idee siano state recepite e sviluppate all'interno dei vari ambiti disciplinari.

Volendo indicare sinteticamente il principale contributo di Simon alla scienza politica, la scelta cade obbligata sulla nozione di «razionalità limitata o procedurale»². Lo stesso Simon

¹ Come sottolinea lo stesso Simon (1999a, 112; 2000, 750). Nonostante il Nobel in economia ricevuto nel 1978 e la cattedra di *Computer Science and Psychology* alla Carnegie Mellon University di Pittsburgh, è bene ricordare che Simon ha compiuto studi di laurea e post-laurea in scienza politica (Ph.D all'Università di Chicago) e ha successivamente lavorato, anche come direttore, in dipartimenti di scienza politica.

² Cfr. Goodin (1999, 61). Applicandosi a tutte le decisioni di scelta in qualsivoglia ambito, il tema della razionalità limitata funge in effetti da *leit motive* in tutta l'opera di Simon, dai suoi scritti sul comportamento amministrativo ai suoi saggi di economia, dai suoi studi sull'intelligenza artificiale ai suoi scritti sulla logica della scoperta scientifica. Cfr. Filippi (1985, 11).

(1985a, 295) così sintetizza la sua posizione: «il modello di risoluzione dei problemi *associato all'approccio della razionalità limitata*³ descrive un individuo che ha capacità di calcolo limitate e che opera una selezione tra un largo numero di opzioni al fine di scoprire quali sono le alternative di azione a sua disposizione e a quali conseguenze queste azioni porteranno. Questa ricerca è incompleta, spesso inadeguata, basata su incerta informazione e parziale ignoranza, e di solito si conclude con la selezione di un corso di azione non ottimale, ma soddisfacente». In altri termini, parlare di razionalità limitata significa dirigere l'attenzione sui vincoli posti all'azione umana dall'*interno*, in quanto limitazioni delle possibilità cognitive degli individui, soprattutto per quanto riguarda la soglia dell'attenzione e la capacità di calcolo.

Nelle sue narrazioni autobiografiche, Simon racconta che il punto di partenza delle riflessioni sulla razionalità limitata fu una ricerca affidatagli nel 1935, quando era ancora studente universitario: il compito consisteva nell'analizzare la politica di bilancio del dipartimento comunale per le attività ricreative della sua cittadina d'origine, Milwaukee⁴. In quell'occasione, il giovane Simon, fresco dei corsi di economia neoclassica frequentati all'università di Chicago, si accorse che la legge aurea del *decision-making* economico, cioè «quando devi decidere a favore o contro una spesa, confrontane il costo e l'utilità marginali e vota a favore solo se la seconda supera il primo», nella realtà dei fatti era sempre disattesa. Le decisioni di spesa, al contrario, risultavano essere il frutto di un processo assai più complesso e diversificato, improntato a criteri diversi dalla razionalità economica. In particolare, il caso di Milwaukee, oltre che i limiti cognitivi dei singoli decisori, metteva in luce che i diversi attori impegnati nel processo decisionale, in questo caso gli amministratori dei lavori pubblici e quelli delle attività ricreative, elaboravano una rappresentazione delle questioni in esame così diversa da rendere totalmente irrealistico pensare che la decisione potesse essere presa formulando un'unica funzione di produzione ed eguagliando costi e utilità marginali. Simon intuì che, alle origini di queste diverse rappresentazioni del problema, stava il fatto che ogni decisore sviluppa con la propria organizzazione (o, come in questo caso, la propria suborganizzazione) un'iden-

³ Corsivo mio.

⁴ Vedi l'autobiografia di Simon, *Models of My Life* (Simon 1996, capp. 3; 4; 5; 6), Simon (1978) e Simon (1999a, 112-3).

tificazione organizzativa (*organizational identification*) che comporta l'adesione a certi valori e filtri cognitivi. Nell'impossibilità di procedere secondo il principio di massimizzazione economica, il bilancio delle attività ricreative di Milwaukee veniva perciò determinato attraverso la mediazione tra i rappresentanti dei diversi dipartimenti e attraverso l'individuazione di obiettivi subordinati (*subgoal identification*).

Questa prima esperienza indusse Simon a ritenere che gli strumenti analitici dell'economia neoclassica fossero insufficienti a studiare il funzionamento delle organizzazioni e concepì perciò un programma di ricerca al centro del quale fosse posta l'investigazione dei processi decisionali in condizioni di razionalità limitata e in presenza di identificazione organizzativa. Una prima tappa importante è rappresentata dalla pubblicazione di *Administrative Behavior* (prima edizione 1947), che rappresenta il frutto di circa un decennio di studi sul *decision-making* della pubblica amministrazione. Sullo stesso tema Simon ha poi prodotto diversi altri scritti (Simon 1955; 1956; 1979; March e Simon 1958). Quest'approccio innovativo ha avuto un impatto immediato sugli studi della pubblica amministrazione al punto che si può ormai parlare di «mezzo secolo di fiorente letteratura nella scienza politica dedicata ad analizzare i processi di governo a partire dall'analisi di come gli attori politici prendono le decisioni» (Jones 1999, 87). Come si vedrà dalla disamina effettuata nel paragrafo successivo, le tesi di Simon sono state sviluppate non solo in vari settori degli studi sulle organizzazioni come il *public management* e la burocrazia, ma hanno anche costituito le fondamenta di più ampie riflessioni sul fenomeno organizzativo e istituzionale che hanno portato all'affermarsi di una nuova tradizione di ricerca, il neo-istituzionalismo. Più graduale è stata invece la ricezione della nozione di razionalità limitata in altri ambiti della scienza politica, come la ricerca sugli atteggiamenti politici e sugli orientamenti di voto. Tuttavia, a seguito di una vasta letteratura sviluppata dagli psicologi della decisione, negli ultimi dieci-quindici anni, come mostrerò, anche in questo campo la schiera dei discepoli di Simon è in costante aumento.

La nozione di razionalità limitata si presenta fin dalle prime battute come alternativa alla razionalità economica o *sostantiva*. Va da sé che la sua applicazione alla scienza politica, come pure all'economia, preveda un confronto/scontro con i modelli della scelta razionale, il cui campo di battaglia è sia teorico sia empi-

rico. Non a caso, anche se gli economisti aziendali hanno presto recepito le idee di Simon (fino a sostenerne la candidatura a premio Nobel per l'economia⁵), il *mainstream* dell'economia neoclassica non ha mai effettivamente accettato la nozione di razionalità limitata, se non a prezzo di notevoli manipolazioni⁶. In scienza politica, vi è stato maggior consenso, oltre che una maggiore elasticità, dato che, da più parti, sono venuti seri tentativi di incorporare la nozione di razionalità limitata all'interno dei modelli della scelta razionale. Dell'efficacia di quest'ultima operazione e, più in generale, delle prospettive ed implicazioni, soprattutto sul piano empirico, dell'applicazione della razionalità limitata ai modelli politologici discuterò nell'ultimo paragrafo.

L'eredità di Simon: dal neo-istituzionalismo ai modelli della cognizione politica

Le tesi di Simon circa l'importanza dei processi decisionali e la necessità di tener conto dei limiti cognitivi individuali sono state sviluppate principalmente attraverso due filoni di ricerca: in primo luogo, lo studio dell'amministrazione pubblica e del fenomeno istituzionale⁷; in secondo luogo, lo studio degli atteggiamenti politici e, in particolare, del voto. Prenderò ora in esame il primo ambito disciplinare. Come si è detto, la pubblicazione di *Administrative Behavior* (1947), versione rivista della tesi di dottorato di Simon all'università di Chicago, introdusse nel dibattito della teoria della pubblica amministrazione una nuova prospettiva: «Simon ridefinì come problema centrale dell'amministrazione il processo di *decision-making*, anziché la ricerca della migliore struttura organizzativa (*come era invece tradizionalmente inteso dalla letteratura precedente in materia*)» (Kettl 1993, 411)⁸. Benché il suo autore si sia lamentato che la portata «rivoluzionaria» del volume non fu immediatamente riconosciuta (Simon 1996, 88), in realtà *Administrative Behavior* trovò pronta accoglienza tra gli studiosi di pubblica ammini-

⁵ Cfr. Simon (1996, 321).

⁶ Vedi la critica avanzata dallo stesso Simon (Simon 1999a, 114) all'uso del termine «razionalità limitata» fatto dal macroeconomista Sargent (1993).

⁷ Un'accurata ricostruzione della ricezione e dello sviluppo delle idee di Simon in questo settore si trova in Goodin (1999).

⁸ Corsivo mio.

strazione e di *business management* e ha notoriamente ispirato lo sviluppo sia di un campo di indagine focalizzato sul comportamento degli amministratori pubblici (*public management*)⁹ sia di una serie di studi specifici sul *budgeting* culminati nel volume di Wildawsky, *The Politics of Budgetary Process* (1964). Per tutti gli anni '50, lo studio delle amministrazioni pubbliche e, più in generale, delle organizzazioni resta centrale nelle riflessioni di Simon¹⁰. A quest'epoca risalgono una serie di altri contributi tra cui spicca *Organizations* (March e Simon 1958) scritto con un co-autore che si rivelerà poi il suo più fertile discepolo, James March. È soprattutto March che prosegue il lavoro di Simon sulla teoria delle organizzazioni analizzando il processo decisionale delle grandi imprese in *A Behavioral Theory of the Firm* (Cyert e March 1963). Questo studio mise in evidenza che le imprese non sono entità decisionali unitarie, ma organizzazioni con una molteplicità di centri decisionali e di obiettivi. *A Behavioral Theory of the Firm* è considerato da alcuni (Goodin 1999, 71) uno dei testi ispiratori del *revival* neo-istituzionalista in economia¹¹. Sul tema della complessità delle decisioni nella pubblica amministrazione, poi, March compie, insieme a Johan Olsen, uno studio approfondito che conduce alla formulazione del famoso modello del «cassonetto della spazzatura» (*garbage can model*), il quale analizza i meccanismi di selezione che governano i processi di adozione delle politiche pubbliche (March e Olsen 1976).

In una fase successiva, riprendendo alcune intuizioni di Simon, March e Olsen, elaborano la cosiddetta *logica dell'appropriatezza* (March e Olsen 1984, 1989, 1995), che è considerata il concetto portante del neo-istituzionalismo in politica. In contrapposizione alla logica mezzi-fini, o *conseguenziale*, della teoria della scelta razionale, la logica dell'appropriatezza presuppone

⁹ Per un'accurata ricostruzione dell'evoluzione della teoria della pubblica amministrazione dalla fine dell'Ottocento ai primi anni '90, si veda Kettl (1993) nel cui saggio si riconosce ripetutamente l'importante ruolo rivestito dalle tesi di Simon nello sviluppo della disciplina. Una rassegna esauriente della letteratura sul *public management* è Nelson (1996).

¹⁰ Se Simon non ha mai del tutto abbandonato gli studi amministrativi ed economici, è vero che, già dalla fine degli anni '50, i suoi interessi si rivolgono soprattutto alla psicologia della risoluzione dei problemi (*human problem solving*) e all'intelligenza artificiale (Simon 1996, cap. 12).

¹¹ Il neo-istituzionalismo in economia è legato soprattutto a Oliver Williamson (1975; 1985) e al suo approccio dei costi di transazione alla teoria dei mercati e delle organizzazioni d'impresa.

ne che l'individuo che agisce all'interno di un'organizzazione sia sensibile ai valori e alle obbligazioni inculcatigli dall'organizzazione stessa. In altri termini, nelle situazioni di scelta, l'attore adopererà filtri cognitivi e processi decisionali costruiti socialmente e condivisi da tutti coloro che appartengono alla medesima organizzazione. Che la logica dell'appropriatezza discenda dalla razionalità limitata è incontestabile, in quanto è anch'essa una forma di razionalità realizzata attraverso le procedure e la «routinizzazione» delle decisioni; tuttavia, è d'obbligo chiedersi se e cosa essa aggiunga di nuovo alla prospettiva originale di Simon. Benché lo stesso Simon sostenga che non vi sono sostanziali differenze tra i due concetti (Simon 1999a, 118), appare non priva di fondamento l'affermazione di Goodin (1999, 74) che March e Olsen realizzano in realtà un passaggio cruciale «dalla razionalità entro i limiti dell'umana ragione alla razionalità entro i limiti dei ruoli sociali». Spesso la nozione di razionalità limitata è stata criticata perché considerata troppo riduttiva: alcuni la hanno addirittura liquidata come una correzione di quella economica, ovvero una sorta di ottimizzazione di secondo ordine (*second best optimizing*)¹² (Hargreaves Heap 1989, 118); altri hanno ridotto la sua portata esplicativa ai soli problemi di calcolo e di attenzione degli individui (North 1999, 316). Queste critiche in realtà non colgono nel segno: la razionalità limitata ha, infatti, un raggio d'azione che abbraccia la totalità delle caratteristiche cognitive del ragionamento individuale. Giustamente Simon sottolinea le molteplici limitazioni della razionalità umana di cui lo studioso dei processi decisionali deve tener conto: «l'incommensurabilità degli scopi individuali; il conflitto tra obiettivi diversi; il fatto che le alternative di scelta non sono date, ma vanno attivamente ricercate e create; l'incompletezza delle conoscenze necessarie a valutare appieno le alternative, la conseguente incertezza sulle conseguenze delle proprie azioni» (Simon 1999b, 318).

Ciò che resta invece sullo sfondo nel quadro della razionalità limitata è un altro aspetto di non minore importanza, che peraltro lo stesso Simon aveva messo in rilievo in *Administrative Behavior* parlando di «identificazione organizzativa» e di «per-

¹² La razionalità limitata sarebbe pertanto una sorta di «annacquamento» della procedura di ottimizzazione della razionalità economica in presenza di limiti computazionali che non permetterebbero di ottenere l'ottimalità, ma per l'appunto solo il raggiungimento di un obiettivo sub-ottimale (Hargreaves Heap 1989, cap. 7)

sonificazione di ruoli». Un'organizzazione infatti è composta da individui che si identificano in un ruolo e partecipano in questa veste alla definizione delle strategie dell'organizzazione stessa. Ciò che March e Olsen hanno il merito di riportare in piena luce è quindi la relazione fondamentale tra ruoli socialmente definiti e situazioni decisionali: «Le istituzioni politiche sono collezioni di regole e routine interrelate che definiscono l'azione appropriata in termini di rapporti tra ruoli e situazioni. Il processo implica la definizione della situazione, quale ruolo occorre adempiere e quali sono gli obblighi inerenti al ruolo in quella data situazione. Quando gli individui entrano in un'istituzione essi cercano di scoprire, o imparano dagli altri, i ruoli. Quando sono posti di fronte ad una situazione nuova, essi cercano di ricondurla a una situazione per cui esistano già delle regole» (March e Olsen 1989; trad. it. 1992, 232). Si può pertanto sostenere che la logica dell'appropriatezza riprende i temi fondamentali della tradizione istituzionalista attribuendo ad essi nuove basi cognitive secondo cui l'identificazione dell'individuo con l'istituzione è non solo motivazionale, ma anche cognitiva¹³.

Non vi è dubbio che l'affermarsi del neo-istituzionalismo ha caratterizzato in modo rilevante la scienza politica degli ultimi anni riportando il fenomeno istituzionale al centro dell'analisi politica. La reazione da parte dei seguaci della teoria della scelta razionale, considerata sia da Simon sia da March e Olsen il paradigma «rivale» da rimpiazzare, è stata in realtà meno difensiva di quello che si poteva supporre (Riker e Ordeshook 1973; North 1990; Ostrom 1991; Ferejohn 1991)¹⁴. Prosperano, infatti, in quest'ambito i modelli che incorporano alcuni degli spunti offerti dal neo-istituzionalismo. In particolare, si possono annoverare, se non tra gli eredi diretti, almeno tra i discendenti indiretti di Simon, coloro che hanno esteso i confini del modello ra-

¹³ Lo stesso Simon, tornato di recente sull'argomento dell'identificazione organizzativa, ne sottolinea la duplice valenza: «l'identificazione organizzativa è fondata sia sui valori degli individui sia sul loro bisogno di costruire un modello semplificato del mondo che sia incentrato sulle loro specifiche responsabilità nell'ambiente di lavoro» (Simon 2000, 752).

¹⁴ Ben più ostile è stata la ricezione della nozione di razionalità limitata in economia. Fatta eccezione per gli economisti aziendali, il *mainstream* neoclassico ha sempre difeso la purezza dell'assunto dell'*homo oeconomicus* dalle contaminazioni cognitive. È solo in anni recenti che la *cognitive economics* si sta consolidando come ambito della disciplina economica ad opera di studiosi come Kahneman, Tversky, Simonson e altri. Il paradigma dominante, tuttavia, per dirla in linguaggio kuhniano, resta quello neoclassico.

zionale lavorando soprattutto sui limiti cognitivi degli individui (North 1990; Denzau e North 1994; Lupia e McCubbins 1995)¹⁵.

Veniamo ora al secondo ambito disciplinare in cui è possibile rintracciare l'influenza delle tesi di Simon. Come accennato nell'introduzione, la ricezione della nozione di razionalità limitata all'interno degli studi sugli atteggiamenti politici e di voto è stata lenta e in effetti filtrata attraverso un filone di ricerca sviluppato inizialmente dagli psicologi cognitivi, i primi che, a partire dalla fine degli anni '50, raccolgono l'indicazione di Simon e iniziano a studiare il *decision-making* in diversi contesti empirici. Studiosi come Daniel Kahneman e Amos Tversky, che di questo approccio possono essere considerati i capiscuola, mostrano, attraverso numerosi esperimenti di laboratorio, che le scelte individuali non avvengono seguendo il principio economico della massimizzazione dell'utilità, ma che gli individui sono invece «irrazionali» in modo sistematico e replicabile, cioè seguono dei *patterns* automatici, o *euristiche*, dipendenti per lo più da come il problema di decisione viene presentato loro (*framing*). Si è scoperto, ad esempio, che presentare le stesse alternative di scelta sotto forma di perdite o di guadagni induce i decisori a reagire in modo diverso (Kahneman e Tversky 1979; 1986; 1992) e che aggiungere un'opzione in più nell'insieme delle alternative può cambiare la valutazione delle alternative già presenti accrescendone o diminuendone la desiderabilità (Simonson e Tversky 1992)¹⁶. La valutazione di una situazione di scelta dipende in molti casi dalle esperienze personali o comunque dall'informazione che è più facilmente richiamata alla memoria o più immediatamente disponibile (ad esempio, l'*availability heuristic* di Kahneman e Tversky 1973). In generale, le euristiche funzionano da scorciatoie cognitive per semplificare processi di scelta complessi. La ricerca sul *decision-making* mostra che esiste un ampio repertorio di queste procedure (Payne *et al.* 1992; Nisbett e Ross 1980). Poiché la tesi fondamentale della razionalità limitata è che i limiti cognitivi si applicano so-

¹⁵ Per una discussione dettagliata di questi contributi, si veda Weingast (1996, 184).

¹⁶ Descrivendo la situazione in termini formali, immaginiamo che un agente preferisca l'opzione A all'opzione B. Se si aggiunge una terza opzione C, la teoria della scelta razionale impone che la preferenza di A su B resti inalterata. La ricerca empirica mostra invece che aggiungere una nuova opzione porta il decisore a rivedere il suo intero ordine di preferenze.

prattutto alla raccolta e rielaborazione dell'informazione e, di conseguenza, in ogni situazione di scelta, il decisore tenderà a focalizzare la propria attenzione solo su una piccola parte dell'informazione disponibile, la psicologia cognitiva si è dedicata a studiare le euristiche che regolano la selezione e la rielaborazione dell'informazione, dando vita ad un filone di ricerca detto per l'appunto dell'*information-processing*¹⁷.

La fioritura degli studi dell'*information-processing* applicati alla formazione delle opinioni politiche e alle scelte di voto risale alla metà degli anni '80. Già nella raccolta di saggi a cura di Lau e Sears (1986), si invoca a gran voce la costruzione di un nuovo paradigma, centrato sulla figura dell'elettore come *cognitive miser* (avaro cognitivo), cioè indotto dai propri limiti cognitivi a concentrare la propria attenzione solo su alcuni aspetti dell'ambiente decisionale. Questo approccio viene proposto come alternativo ai due modelli classici: la teoria della socializzazione della Columbia e della Michigan Schools (Lazarsfeld *et al.* 1944; Campbell *et al.* 1960), che descrivono l'elettore come *consistency seeker*, cioè interessato a scartare o neutralizzare ogni informazione che possa contrastare con le proprie convinzioni, e la teoria della scelta razionale, che assume che l'elettore raccoglie l'informazione politica seguendo un calcolo costi-benefici. Verso la fine degli anni '80 il modello dell'elettore come *cognitive miser* compare sempre più frequentemente sulla scena della scienza politica americana. Nel fascicolo del settembre 1988 dell'«American Political Science Review», Quattrone e Tversky (1988) confrontano, attraverso un serie di esperimenti di laboratorio, il potere esplicativo delle analisi razionali con quello delle analisi psicologiche delle scelte politiche. Nel volume collettaneo *Information and Democratic Processes* (Ferejohn e Kuklinski 1990), un'intera sezione è dedicata all'*information-processing* e alla psicologia del giudizio politico¹⁸. Nel 1991 esce il fondamentale volume *Reasoning and Choice* (Sniderman *et al.* 1991), i cui autori dichiarano che il loro obiettivo è affrontare quello che essi battezzano il «rompicapo di Simon»¹⁹, cioè spie-

¹⁷ Utili ed esaurienti rassegne di questa letteratura sono Nisbett e Ross (1980); Hogarth e Reider (1987); Tversky e Kahneman (2000).

¹⁸ Di particolare interesse, si vedano i saggi di Sniderman *et al.* (1990, 117-135) e Iyengar (1990, 160-185).

¹⁹ Così chiamato «in deferenza al contributo pionieristico di Herbert Simon sul *decision-making* in condizioni di informazione limitata» (Sniderman *et al.* 1991, 18).

gare come mai i cittadini sono in grado di compiere scelte di voto approssimativamente razionali e consapevoli nonostante i limiti cognitivi e i bassi livelli di informazione. La risposta è, ovviamente, che gli elettori usano euristiche e scorciatoie cognitive che consentono loro di sfruttare al meglio l'informazione, anche scarsa, di cui dispongono (Sniderman 1991, cap. 2). Compito dello scienziato politico è pertanto analizzare queste procedure: in particolare, Sniderman e colleghi insistono sull'«euristica della verosimiglianza» (*likability heuristic*), che già era stata introdotta da Brady e Sniderman (1985)²⁰. Sempre nel 1991, Samuel Popkin pubblica *The Reasoning Voter*, che costituisce forse il più avanzato tentativo di conciliare teoria della scelta razionale e approccio dell'*information-processing* attraverso la «nozione di razionalità con bassa informazione» (*low information rationality*). Popkin sviluppa l'idea, originariamente di Downs (1957), che l'identificazione di partito può essere considerata un mezzo per ridurre i costi di una complessa ricerca d'informazione sulle posizioni programmatiche dei candidati, ma arricchisce questa definizione introducendo nel modello i vincoli cognitivi così come nella prospettiva della razionalità limitata. Tentativi di integrazione tra le due posizioni possono essere considerati anche Ferejohn e Kuklinski (1990), Pappi (1995), Lupia e McCubbins (1998).

Contemporaneamente, tra gli anni '80 e '90, si afferma anche un altro filone di ricerca della cognizione politica: la cosiddetta teoria degli schemi (Fiske e Taylor 1984, Conover e Feldman 1984, Lau 1986, Lodge e Hamill 1986). La teoria degli schemi offre principalmente un'illustrazione di come la conoscenza politica è organizzata in strutture di memoria. Poiché si suppone che l'informazione già memorizzata influenzi le strategie di raccolta e rielaborazione della nuova informazione, essa si intreccia naturalmente con il tema delle euristiche: l'adozione di una scorciatoia cognitiva dipende infatti dal tipo di schemi che l'elettore possiede. In breve, la teoria degli schemi può spiegare perché una certa informazione risulta per un individuo più saliente delle altre e perché ciò che sembra importante agli occhi

²⁰ L'euristica della verosimiglianza spiega come mai i cittadini sono in grado di esprimere pareri sulle convinzioni politiche di gruppi come i conservatori e i liberali, pur disponendo di limitate conoscenze politiche. La risposta è che essi fanno delle inferenze basate sui loro sentimenti di simpatia e antipatia, attribuendo le loro stesse opinioni ai gruppi che piacciono e opinioni opposte alle loro ai gruppi che non piacciono.

di un elettore non lo è necessariamente agli occhi di un altro. Con questo intento sono state condotte diverse ricerche empiriche tese alla rilevazione degli schemi più ricorrenti nell'elettorato e all'analisi delle strategie di *information-processing* che da essi si originano (Lau 1986, Miller 1986, Miller e Asp 1986, Lodge e Hamill 1986, Campus 2000)²¹.

In sintesi, la letteratura sull'*information-processing* mostra che i cittadini, di fronte ad una decisione politica, sono in grado di identificare gli aspetti ai loro occhi salienti e quindi di prendere posizione, benché siano in effetti in possesso di limitata informazione. Come sottolinea Sniderman (1993, 222), è tuttavia importante ricordare che questa capacità dei cittadini di rappresentare il mondo della politica in modo organizzato, e tutto considerato funzionale, riflette anche le modalità con cui il processo politico stesso si struttura, cioè da come il *frame*, ovvero il contesto della decisione politica, viene rappresentato. Di conseguenza, l'altra variabile chiave, oltre alle capacità cognitive, nel definire le strategie informative dell'elettore, sono le opportunità offerte dall'ambiente, in termini di ammontare e tipo di informazione accessibili²². Per questa ragione, è logico che l'analisi dell'*information-processing* politico non possa escludere lo studio dei processi comunicativi, prevalentemente mediatici, attraverso cui l'informazione è «recapitata» ai cittadini. In questo senso, benché Simon non si sia mai occupato di comunicazione politica, si può a buon diritto includere tra la progenie di Simon anche quegli studiosi che si occupano di *media framing*, ovvero di come i media rappresentano il contesto politico, influenzando, in modo talvolta rilevante, il modo con cui i cittadi-

²¹ Un utile bilancio della letteratura sull'*information-processing* e la teoria degli schemi è Lodge e McGrow (1995), che sottolinea anche l'opportunità di raffinare il concetto di schema al fine di disporre di sempre più precise definizioni delle strutture di conoscenza degli individui.

²² Nella prospettiva simoniana e in quella dei suoi discepoli cognitivisti rimane in ombra un terzo elemento chiave che condiziona in modo rilevante la formazione delle opinioni politiche e le scelte di voto: la motivazione dell'elettore (Delli Carpini 1996). Come ho discusso altrove (Campus 2000), la motivazione include elementi diversi che vanno dal grado di interesse per la politica al grado di coinvolgimento ideologico e di identificazione di partito. Ciò comporta che l'*information-processing* abbia una dimensione affettiva che è stata a lungo trascurata dai modelli ispirati al concetto di razionalità limitata. Solo nell'ultimo decennio il ruolo dell'affetto in politica è stato riscoperto anche nelle sue implicazioni cognitive e sempre più spesso vengono proposti nell'ambito della *political cognition* modelli che includono anche le emozioni e i legami affettivi (Lodge e McGrow 1995).

ni scelgono a quali aspetti dedicare attenzione. È il caso dell'*agenda-setting*, cioè il fatto che i media, soprattutto la televisione, dirigano l'attenzione su certi temi piuttosto che su altri (Iyengar e Kinder 1987; Kosicki 1991; Ansolabehere *et al.* 1991; McCombs 1993). Ancor più efficace nel definire il *framing* è l'effetto «suggestione» (*priming effect*), che si dà quando i media, nel richiamare l'attenzione su un certo tema o su un determinato problema, suggeriscono anche quale parte politica è da lodare o biasimare per quello stato di cose (Iyengar 1991).

Sulla razionalità e le sue implicazioni empiriche

In occasione del conferimento del Premio Nobel per l'economia del 1978, Simon apre il paragrafo conclusivo della sua *Nobel lecture* con queste parole: «In politica esiste il detto secondo cui "non puoi battere qualcosa con niente". Non si può respingere un provvedimento o sconfiggere un candidato indicandone semplicemente i difetti e le deficienze. Si deve offrire un'alternativa. Lo stesso principio si applica alla ricerca scientifica» (Simon 1979, trad. it. 1985b, 317). Nella visione di Simon, la razionalità limitata costituisce appunto l'alternativa con cui «battere» la razionalità economica: «Fa differenza, una grande differenza per la nostra strategia di ricerca se studiamo l'onnisciente *homo oeconomicus* della teoria della scelta razionale o il razionalmente limitato *homo psychologicus* della psicologia cognitiva»²³ (Simon 1985a, 303). Tuttavia, alla luce del dibattito corrente sulla razionalità e dei sempre più numerosi tentativi di incorporare elementi cognitivisti all'interno dei modelli della scelta razionale, non ci si può esimere dal chiedersi: è veramente la razionalità limitata il concetto su cui costruire un paradigma diverso e alternativo o deve essere considerata piuttosto il mezzo per migliorare ed integrare i modelli della razionalità economica?

Goodin (1999, 64-72) esprime bene questo secondo punto di vista. A suo dire, poiché sia il modello della scelta razionale sia quello della razionalità limitata appartengono alla stessa famiglia di modelli individualisti e intenzionali (cioè che assumono che gli individui abbiano degli obiettivi definiti e cerchino di realizzarli), non esiste tra di essi una contrapposizione forte

²³ Citazione ripresa anche da Goodin (1999).

come con altre scuole di pensiero come le famiglie strutturaliste e fenomenologiche. Questo risulta tanto più vero se si osservano i recenti sviluppi della teoria della scelta razionale in scienza politica, che indicano grande disponibilità ed apertura ad incorporare euristiche, procedure decisionali e scorciatoie informative. In sintesi, l'integrazione della teoria della scelta razionale con l'approccio cognitivo sarebbe non solo possibile, ma anche auspicabile in quanto un modello basato sui postulati della razionalità e sulle euristiche decisionali come assunti ausiliari avrebbe presumibilmente un maggiore potere esplicativo. Non meno fiduciosa Elinor Ostrom (1991, 237) che pur riconoscendo le difficoltà di integrare due modi così diversi di interpretare il mondo, azzarda una previsione: «l'esito di lungo periodo di questo confronto intellettuale sarà: 1) che l'approccio della scelta razionale intraprenderà un processo di riforma e si evolverà fino a diventare il principale strumento analitico della scienza politica; 2) non sarà comunque l'unico strumento usato. Se questo esito sarà raggiunto dipenderà dall'intensificarsi del confronto tra teoria e ricerca empirica e dallo smettere di credere che debba esistere un unico metodo di analisi». È certo un fatto che sempre più teorici della scelta razionale, o scienziati sociali con essa simpatizzanti, si lamentano dei limiti della classica teoria della scelta razionale nel render conto del contesto in cui gli individui prendono le decisioni. Studiosi come Douglass North, Jon Elster, George Tsebelis, la stessa Elinor Ostrom, Margaret Levi e altri hanno raccolto spunti che vengono dalla prospettiva cognitivista e da quella neo-istituzionalista per esplorare nuove applicazioni della teoria della scelta razionale alla scienza politica.

L'atteggiamento di Simon di fronte a tutti questi tentativi di incorporare i dettami della razionalità limitata nella teoria della scelta razionale è sempre stato cauto, per non dire scettico (Simon 1993, Simon 1999a). Alla base delle sue perplessità vi è la consapevolezza che il vero terreno di scontro tra la teoria della scelta razionale e la razionalità limitata sta nel ruolo dell'analisi empirica. Come è noto, la teoria della scelta razionale aderisce al modello di spiegazione scientifica nomologico-deduttivo, secondo il quale la validità scientifica di una tesi dipende dal fatto che essa può essere logicamente dimostrata a partire dagli assunti fondamentali e dalle ipotesi iniziali. In altri termini, scopo della teoria è formulare leggi universali che servano ad interpretare la realtà che ci circonda nei suoi diversi ambiti (economico,

politico, ecc.) e non quello di trarre generalizzazioni dall'osservazione empirica²⁴. Al contrario, il principio ispiratore che sottende il modello della razionalità limitata è proprio la necessità del ricorso all'analisi empirica: poiché essa non fa riferimento ad una nozione di razionalità assoluta, ma piuttosto ad una *situazionale*, nel senso che l'agente razionale decide sulla base della propria rappresentazione soggettiva della situazione in cui si trova, lo scienziato deve specificare, attraverso l'unica via praticabile, cioè l'osservazione empirica, non solo ciò che l'agente preferisce e quali sono i vincoli esterni ed oggettivi alla sua scelta, ma anche quanta e quale informazione è in suo possesso e quali sono le sue capacità di calcolo (Simon 1985a, 295). Non vi è modo di definire a priori quali siano le caratteristiche cognitive dell'agente, anche in considerazione del fatto che i limiti cognitivi sono soggetti a cambiamento nel corso del tempo: in particolare, esistono meccanismi di apprendimento in virtù dei quali il decisore fa tesoro della propria esperienza (Simon 1985a; 1992; Jones 1999, 89). Pertanto l'applicazione di un postulato di razionalità deve essere affiancato dalla conoscenza empirica di quali sono i limiti cognitivi del decisore e di come egli rappresenti la situazione di scelta.

Se, dunque, obiettivo dello scienziato è impegnarsi nell'analisi empirica, vi sono diverse vie attraverso cui la scoperta scientifica procede: «quello di cui abbiamo bisogno nella scienza politica è molta più indagine empirica, sia sotto forma di verifica empirica delle teorie che vengono proposte *attraverso un modello nomologico-deduttivo* sia sotto forma di immersione nell'osservazione del mondo reale al fine di generare ipotesi promettenti che poi possono essere collaudate empiricamente in un secondo tempo»²⁵ (Simon 1999a, 119). Sebbene Simon, nella sua lunga carriera, sembri aver seguito prevalentemente il secondo metodo, merita attenzione il fatto che egli consideri accettabile anche l'uso del modello nomologico-deduttivo, purché alla derivazione logica delle teorie segua un serio lavoro di verifica empirica. Ciò non implica necessariamente un'apertura alla teoria della scelta razionale. Infatti, il problema della maggioranza dei modelli della scelta razionale, a giudizio dei critici²⁶, è quel-

²⁴ Per una disanima degli assunti epistemologici della teoria della scelta razionale, si veda Zamagni (1989).

²⁵ Corsivo mio.

²⁶ Cfr. Green e Shapiro (1994).

lo di aver presunto di poter omettere questo secondo passaggio, producendo contributi solo teorici. Anche nei casi in cui l'analisi teorica è stata integrata con la ricerca empirica, attraverso esperimenti di laboratorio e *case studies*, resta il dubbio che l'aspirazione a produrre teorie universali abbia condizionato il modo in cui i test empirici sono stati condotti: «le ipotesi sono formulate in modo difficile da trattare empiricamente, i dati sono spesso scelti e sottoposti a verifica in modo distorto, anomalie e discordanze sono spesso ignorate...» (Green e Shapiro, 1994, 6). In conclusione, fino a che i ricercatori si preoccuperanno più dell'eleganza analitica dei loro modelli che dell'effettiva comprensione dei fenomeni politici, non potrà esserci vera integrazione tra modello economico e prospettiva cognitivista. E, infine, si chiede Simon (1985a, 298), se anche ciò si realizzasse, cioè se venissero affiancate ai postulati della razionalità economica delle ipotesi ausiliarie di taglio cognitivista, qualora queste ipotesi, una volta collaudate empiricamente, provassero di aver più potere esplicativo e previsivo dei postulati della teoria della scelta razionale, staremmo ancora costruendo e sottoponendo a verifica empirica un modello della scelta razionale? Perché non ammettere che siamo passati a fare qualcosa di diverso, cioè a costruire e a collaudare un modello di razionalità limitata?

In definitiva, non vi è dubbio che l'intenzione di Simon non è mai stata quella di offrire un salvagente alla teoria della scelta razionale, che egli considera fortemente in crisi (Simon 2000, 750), ma quella di sostituirla con un altro paradigma, di impostazione cognitivista, il cui obiettivo sarebbe quello di utilizzare la ricerca empirica per comprendere come gli individui risolvono problemi e prendono decisioni in ogni sfera della loro esistenza. Si tratterebbe pertanto di un paradigma che, al pari della teoria della scelta razionale, avrebbe aspirazioni egemoniche in quanto estensibile all'economia, alla scienza politica e, in generale, a tutte le scienze sociali.

Se quindi la razionalità limitata non è un semplice mezzo per migliorare la teoria della scelta razionale, ma comporta l'adesione ad una diversa visione della spiegazione scientifica, il confronto tra il paradigma economico e quello cognitivo non può non affrontare un ultimo nodo: quello della dimensione prescrittiva. La teoria della scelta razionale è una teoria sia descrittiva sia prescrittiva: non solo ha lo scopo di descrivere il comportamento degli individui nella realtà dei fatti, ma anche

quello di indicare loro come devono comportarsi. Questa doppia dimensione ha spesso permesso ai teorici della scelta razionale di replicare ai fallimenti descrittivi della teoria attraverso la rivendicazione della superiorità dell'assunto di razionalità come principio normativo: se anche le prove empiriche dimostrassero che gli individui sono *sempre* irrazionali, questo non significherebbe che non sarebbe meglio che lo fossero e che quindi non abbia senso indicare l'ideale che deve essere approssimato. Pertanto, se la razionalità limitata si propone di «battere» la razionalità economica, è necessario che offra un'alternativa anche sul piano prescrittivo: in altri termini, può la conoscenza dei nostri limiti cognitivi aiutarci a ragionare meglio? Negli scritti di Simon si trova spesso sottolineata la componente *adattativa* del ragionamento umano, che egli coglie nel continuo evolversi dei vincoli cognitivi. Se per Simon esperienze passate possono essere utilizzate per migliorare *performances* future (Simon 1992, 1999a), è tuttavia ad altri studiosi, in particolare a Stich (1990, trad. it. 1996) che si deve la più avanzata trattazione delle implicazioni prescrittive dell'approccio cognitivo. Anche Stich assume una razionalità situazionale, che egli chiama «frammentata», secondo la quale l'azione razionale consiste nella miglior risposta al contesto dato. Il contesto è caratterizzato da vari tipi di vincoli, alcuni inevitabili, altri che invece potrebbero essere aggirati tramite opportune strategie predecisionali. Compito di una teoria prescrittiva è quindi quello di aiutare gli individui ad apprendere come neutralizzare questi ostacoli attraverso strategie di ragionamento differenziate a seconda delle caratteristiche della situazione. Ne consegue non solo che rinunciare alla razionalità economica non equivale a sprofondare nell'irrazionalità, come aveva sempre sostenuto Simon, ma anche che la razionalità è, in effetti, una questione incrementale in quanto si può imparare ad essere più razionali.

In conclusione, credo emerga in modo chiaro da questa breve rassegna il grande debito intellettuale e scientifico che gli scienziati politici hanno nei confronti di Herbert Simon. Non è esagerato affermare che, senza il contributo di Simon, ambiti disciplinari come la teoria delle organizzazioni e lo studio della pubblica amministrazione presenterebbero oggi un campo di applicazione più ristretto e una competenza metodologica più limitata. Se non altrettanto determinante, non si può negare l'influenza che la nozione di razionalità limitata ha avuto in altri settori di ricerca, come lo studio del ragionamento politico e

degli atteggiamenti di voto. Ma soprattutto, al di là dei temi di discussione specifici, va riconosciuto a Simon il merito di aver sollevato una questione fondamentale. Per dirla con le parole di North (1999, 315), «Simon merita il nostro plauso per il fatto di aver obbligato gli economisti e, spero gli scienziati politici, a domandarsi cosa si intende veramente quando si dice che gli individui massimizzano la propria utilità. Simon ci ha obbligato ad avventurarci nella scienza cognitiva, disciplina che promette, nel prossimo futuro, di diventare una delle più importanti nell'ambito delle scienze sociali». Da quando la teoria della scelta razionale è comparsa sulla scena della scienza politica, cioè a partire dagli anni in cui sono state gettate le basi della teoria spaziale del voto con *Una teoria economica della democrazia* di Anthony Downs (1957) e della teoria delle scelte pubbliche con *La logica dell'azione collettiva* di Mancur Olson (1965) e il *Calcolo del consenso* di James Buchanan e Gordon Tullock (1962), si è spesso sentito parlare dei vantaggi e degli svantaggi del matrimonio tra economia e scienza politica. L'opera di Simon ci porta invece a riflettere su un altro matrimonio, quello tra psicologia e scienza politica. Si tratta di un'unione che, almeno a giudicare dall'eredità che ci ha lasciato Simon attraverso il suo contributo diretto e quello dei suoi discepoli, sembra promettere bene.

Riferimenti bibliografici

- Ansolabehere, S., Behr, R. e S. Iyengar (1991), *Mass Media and Elections*, in «American Politics Quarterly», n. 19, pp. 109-39.
- Alt, J., Levi, M. e E. Ostrom (a cura di) (1999), *Competition and Cooperation*, New York, Russell Sage Foundation.
- Brady, H. e P. Sniderman (1985), *Attitude Attribution: A Group Basis for Political Reasoning*, in «American Political Science Review», n. 79, pp. 1061-78.
- Buchanan, J. e G. Tullock (1962), *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, Univ. of Michigan Press; trad. it. *Il calcolo del consenso*, Bologna, Il Mulino, 1998.
- Campbell, A., Converse, P.E., Miller, W.E. e D.E. Stokes (1960), *The American Voter*, New York, Wiley.
- Campus, D. (2000), *L'elettore pigro. Informazione politica e scelte di voto*, Bologna, Il Mulino.
- Cyert, R. e J. March (1963), *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall.

- Conover, P. e S. Feldman (1984), *How People Organize the Political World: A Schematic Model*, in «American Journal of Political Science», n. 28, pp. 95-126.
- Delli Carpini, M. e S. Keeter (1996), *What Americans Know about Politics and Why It Matters*, Yale University Press.
- Denzau, A e D. North (1994), *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, in «Kyklos», n. 47, pp. 3-31.
- Downs, A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, New York, Harper and Row; trad. it. *Teoria democratica della democrazia*, Bologna, Il Mulino, 1988.
- Elster, J. (1989), *Nuts and Bolts for Social Sciences*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Come si studia la società. Una casetta degli attrezzi per le scienze sociali*, Bologna, Il Mulino, 1993.
- Ferejohn, J. (1991), *Rationality and Interpretation: Parliamentary Elections in Early Stuart England*, in K. Monroe (a cura di), *The Economic Approach to Politics*, New York, Harper Collins, pp. 279-305.
- Ferejohn, J.A. e J.H. Kuklinski (a cura di) (1990), *Information and Democratic Processes*, Chicago, University of Illinois Press.
- Filippi, F. (1985), *Introduzione a Simon (1985b)*.
- Fiske, S. e S. Taylor (1984), *Social Cognition*, New York, McGraw-Hill, 2a ed. 1990.
- Goodin, R. (1999), *Rationality Redux: Reflections on Herbert Simon's Vision of Politics* in M. Alt, M. Levi e E. Ostrom (a cura di) (1999), pp. 60-84.
- Green, D. e I. Shapiro (1994), *Pathologies in Rational Choice Theory*, New Haven, Conn., Yale University Press.
- Grofman, B. (a cura di) (1993), *Information, Participation and Choice*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Hargreaves Heap, S. (1989), *Rationality in Economics*, Oxford, Basic Blackwell.
- Hogarth, R. e M. Reder (a cura di) (1987), *Rational Choice: the Contrast between Economics and Psychology*, Chicago, Chicago University Press.
- Iyengar, S. (1990), *Shortcuts to Political Knowledge: The Role of Selective Attention and Accessibility*, in J.A. Ferejohn e J.H. Kuklinski, (a cura di) (1990), pp. 160-185.
- (1991), *Is Anyone Responsible? How Television Frames the Political Issues*, Chicago, University Press.
- Iyengar, S. e D. Kinder (1987), *News that Matters*, Chicago, University of Chicago Press.
- Jones, B. (1999), *Bounded Rationality, Political Institutions, and the Analysis of Outcomes*, in J. Alt, M. Levi, e E. Ostrom (a cura di) (1999), pp. 85-111.
- Kahneman, D. e A. Tversky (1973), *On the Psychology of Prediction*, in «Psychological Review», n. 80, pp. 237-51.

- (1979), *Prospect Theory: an Analysis of Decisions Under Risk*, in «Econometrica», n. 47, pp. 111-32.
- (1981), *The Framing of Decision and the Psychology of Choice*, in «Science», n. 211, pp. 453-58.
- (1986), *Rational Choice and the Framing of Decision*, in «Journal of Business», n. 59, pp. 251-78.
- (1992), *Advances in Prospect Theory*, in «Journal of Risk and Uncertainty», n. 5, pp. 297-323.
- Kettl, D. (1993), *Public Administration: the State of the Field*, in A. Fifer (a cura di), *Political Science: The State of the Discipline II*, Washington, American Political Science Association, pp. 407-30.
- Kosicki, G. (1993), *Problems and Opportunities in Agenda-setting Research*, in «Journal of Communication», n. 43, pp. 100-27.
- Lau, R. (1986), *Political Schemata, Candidate Evaluations, and Voting Behaviour*, in Lau e Sears (1986), pp. 95-126.
- Lau, R. e D. Sears (1986), *Political Cognition*, Hillsdale, N.J., Erlbaum.
- Lazarsfeld, P., Berelson, B. e H. Gaudet (1944), *The People's Choice*, New York, Columbia Press.
- Lodge, M. e R. Hamill (1986), *A Partisan Schema for Political Information-processing*, in «American Political Science Review», n. 80, pp. 505-19.
- Lodge, M. e K. McGraw (a cura di) (1995), *Political Judgement: Structure and Process*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Lupia, A. e M. McCubbins (1995), *Knowledge, Power, and Democracy*, Mimeo, University of California, San Diego.
- (1998), *The democratic dilemma: Can citizens learn what they need to know?*, Cambridge, Cambridge University Press.
- March, J. e H. Simon (1958), *Organizations*, New York, Wiley.
- March, J. e J. Olsen (1976), *Ambiguity and Choice in Organizations*, Bergen, Universitetforlaget.
- (1984), *The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life*, in «American Political Science Review», n. 78, pp. 734-49.
- (1989), *Rediscovering Institutions*, New York, Free Press; trad. it. *Riscoprire le istituzioni*, Bologna, Il Mulino, 1992.
- (1995), *Democratic Governance*, New York, Free Press.
- McCombs, M. (1993), *The evolution of agenda-setting research*, in «Journal of Communication», n. 43, pp. 58-67.
- Miller, A. (1986), *Partisan Cognitions in Transition*, in R. Lau e D. Sears, *Political Cognition*, Erlbaum, Hillsdale, pp. 203-232.
- Nelson, B. (1996), *Public Policy and Administration: An Overview*, in R. Goodin e H. Klingemann (a cura di), *A New Handbook of Political Science*, Oxford, Oxford University Press, pp. 551-92.
- Newell, A. e H. Simon (1972), *Human Problem Solving*, Prentice Hall, N.J., Englewood Cliffs.

- Nisbett, R. e L. Ross (1980), *Human Inference*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall; trad. it. *L'inferenza Umana*, Bologna, Il Mulino, 1989.
- North, D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge Univ. Press; trad. it. *Istituzioni, cambiamento istituzionale e performance economica*, Bologna, Il Mulino, 1994.
- (1999), *In Anticipation of the Marriage of Political and Economic Theory*, in M. Alt, M. Levi e E. Ostrom (1999), pp. 314-7.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge (MA), Harvard Univ. Press; trad. it. *La logica dell'azione collettiva*, Feltrinelli, 1983.
- Ostrom, E. (1991), *Rational Choice Theory and Institutional Analysis: Toward Complementarity*, in «American Political Science Review», n. 85, 1991, pp. 237-43.
- Pappi, U.F. (1995), *L'elettore che ragiona: il caso dei sistemi multi partitici*, in «Rivista Italiana Scienza Politica», n. 3, pp. 489-510.
- Payne, J., Bettman, J. e E. Johnson (1992), *Behavioural Decision Research: A Constructive Processing Perspective*, in «Annual Review of Psychology», n. 43, pp. 87-113.
- Popkin, S. (1991), *The Reasoning Voter*, Chicago, Chicago University Press.
- Quattrone, G. e A. Tversky (1988), *Contrasting Rational and Psychological Analyses of Political Choice*, in «American Political Science Review», n. 82, pp. 719-35.
- Riker, W.H. e P. Ordeshook (1973), *Positive Political Theory*, Englewood Cliffs, N.J., Prentice Hall.
- Sargent, T. (1993), *Bounded Rationality in Macroeconomics*, Oxford, Oxford University Press.
- Simon, H. (1947), *Administrative Behavior*, New York, McMillan; trad. it. *Il comportamento amministrativo*, Bologna, Il Mulino, 1958, 2.a ed. 1993.
- (1955), *A Behavioural Model of Rational Choice*, in «Quarterly Journal of Economics», n. 68, pp. 99-118.
- (1956), *Rational Choice and the Structure of Environment*, in «Psychological Review», n. 63, pp. 129-38; trad. it. in Simon (1985b), pp. 143-60.
- (1957), *Models of Man*, New York, Wiley.
- (1978), *Rationality as Process and Product of Thought*, in «American Economic Review», n. 68, pp. 1-16.
- (1979), *Rational Decision-making in Business Organizations*, in «American Economic Review», 69, pp. 495-501; trad. it. in Simon 1985b.
- (1985a), *Human Nature in Politics: The Dialogue in Psychology with Political Science*, in «American Political Science Review», n. 79, pp. 293-304.

- (1985b), *Casualità, razionalità, organizzazione*, Bologna, Il Mulino.
 - (1991), *Organizations and Markets*, in «Journal of Economic Perspectives», n. 5, pp. 25-44.
 - (1992), *What is an Explanation Of Behavior*, in «Psychological Science», n. 3, pp. 150-61.
 - (1993), *The State of American Political Science: Professor Lowi's View of Our Discipline*, in «PS: Political Science and Politics», n. 26, pp. 49-51.
 - (1996), *Models of My Life*, Cambridge, Mit Press.
 - (1999a), *The Potlatch between Economics and Political Science*, in M. Alt, M. Levi e E. Ostrom (1999), pp. 112-19.
 - (1999b), *Comments on Remarks of James Buchanan and Douglass North*, in M. Alt, M. Levi e E. Ostrom (1999), pp. 318-20.
 - (2000), *Public Administration in Today's World of Organizations and Markets*, in «PS: Political Science and Politics», n. 4, pp. 749-56.
- Simonson, I. and A. Tversky (1992), *Choice in Context: Trade-off Contrast and Extreme Adversion*, in «Journal of Marketing Research», n. 29, pp. 281-95.
- Sniderman, P. (1993), *The New Look in public Opinion Research*, in A. Finifter (a cura di), *Political Science: The State of the Discipline II*, Washington, American Political Science Association, pp. 219-46.
- Sniderman, P., Glaser, J.M. e R. Griffin (1990), *Information and Electoral Choice*, in J.A. Ferejohn e J.H. Kuklinski (a cura di) (1990), pp. 117-135.
- Sniderman, P., Brody, R. e P. Tetlock (1991), *Reasoning and Choice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Stich, S. (1990), *The Fragmentation of Reason*, Cambridge, Mass., Mit Press; trad. it. *La frammentazione della ragione*, Bologna, Il Mulino, 1996.
- Tversky, A. e D. Kahneman (2000), *Choice, Values and Frames*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Weingast, B.R. (1996), *Political Institutions: Rational Choice Perspectives*, in R. Goodin e H. Klingemann (a cura di), *A New Handbook of Political Science*, Oxford, Oxford University Press, pp. 167-90.
- Wildawski, A. (1964), *The Politics of the Budgetary Incrementalism*, Boston, Little Brown.
- Williamson, O. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-trust Implications*, New York, Free Press.
- (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York Free Press; trad. it. *Le istituzioni del capitalismo*, Milano, Franco Angeli.
- Zamagni, S. (1989), *Sullo statuto epistemologico delle leggi economiche*, Alma Mater Studiorum, II, 1, pp. 217-55.