Le istituzioni nella scienza economica:
il legame tra processi cognitivi e l'emergere di norme di comportamento

Angela Ambrosino

Abstract

La teoria economica ortodossa ha per lungo tempo sottovalutato il ruolo delle istituzioni nei sistemi economici e nei processi di cambiamento, focalizzando l'attenzione sugli stati di equilibrio e sui meccanismi che spontaneamente li determinano. Tali stati, una volta raggiunti, sono perturbabili solo attraverso interventi esterni (shock esogeni) e non, invece, per dinamiche che si sviluppano all'interno del sistema. Le istituzioni, in questo impianto teorico, sono funzionali per ottenere risultati efficienti ma non giocano alcun ruolo nel processo di cambiamento (North, 1990).

Per altro verso, l'approccio eterodosso all'economia, indirizzando la sua ricerca verso i processi attraverso cui emergono e si modificano le istituzioni, ha messo in luce la loro rilevanza nelle dinamiche sociali. Il fulcro dell'analisi istituzionale, quindi, cambia: non si parte dallo studio di istituzioni date e degli effetti che queste possono determinare sui sistemi economici, ma ci si concentra sull'individuo e sui processi cognitivi che lo caratterizzano, si indagano le dinamiche attraverso cui l'interazione fra agenti determina l'emergere delle istituzioni e su come queste ultime siano in grado, a loro volta, di evolvere e di innestare processi di cambiamento negli individui.

Questo articolo si propone di introdurre il lettore a tale ambito di ricerca in cui i legami fra mente ed istituzioni diventano elemento essenziale nell'analisi del ruolo economico delle istituzioni stesse.

Parole chiave: istituzioni, economia cognitiva, cambiamento economico, modelli mentali

1.Introduzione

La teoria economica *standard* (1) ha per lungo tempo sottovalutato il ruolo delle istituzioni nei sistemi economici e nei processi di cambiamento, concentrandosi sull'analisi dei meccanismi che portano a stati di equilibrio modificabili solo attraverso perturbazioni esterne (*shock esogeni*) (2). Secondo la teoria economica tradizionale, come noto, gli scambi avvengono senza costi e la dimensione istituzionale ha una valenza trascurabile (3). Partendo dall'assunzione di razionalità sostantiva, l'economia neoclassica sostiene che per quanto gli attori possano inizialmente formarsi modelli erronei per il raggiungimento dei loro obiettivi, i processi di *feedback* informativi correggeranno gli errori iniziali e puniranno i comportamenti devianti, spingendo gli agenti verso schemi di condotta appropriata. Il ritorno all'equilibrio avverrà in modo spontaneo.

In questo contesto teorico, le istituzioni hanno il solo compito di fornire le informazioni essenziali per seguire comportamenti corretti. Esse sono funzionali per ottenere risultati efficienti ma non giocano un ruolo indipendente nell'evoluzione del quadro economico di base (North, 1990).

Per altro verso, l'approccio eterodosso all'economia, indirizzando la sua ricerca verso i processi attraverso cui emergono e si modificano le istituzioni ha messo in luce la loro rilevanza nelle dinamiche sociali.
L'economia eterodossa (4) segue un approccio diverso. Vernon Smith (1989), premio Nobel per l'economia nel 2002, ha dichiarato che una delle prime e più importanti lezioni apprese negli anni Sessanta attraverso l'applicazione degli esperimenti all'analisi del funzionamento dei mercati è stata la scoperta della rilevanza delle istituzioni nelle interazioni economiche.
Non si tratta di un'idea nuova. Come vedremo, essa era già presente nella storia del pensiero economico ma solo di recente è stata rivalutata, e dunque sviluppata, dagli economisti.
Già la *Old Institutional Economics,* importante scuola del pensiero economico nata negli Stati uniti tra la fine del diciannovesimo e l'inizio del ventesimo secolo, aveva sottolineato la necessità di introdurre nella scienza economica e nell'analisi delle istituzioni i contributi derivanti dalla psicologia, in quanto capaci di aiutare gli economisti a comprendere il comportamento individuale. In tale ambito, il sociologo ed economista Thorstein Veblen, autore considerato tra i padri fondatori di questa scuola di pensiero, aveva individuato una stretta interrelazione fra istinti, abitudini ed istituzioni, che evidenziava la presenza di legami di reciproca causazione tra evoluzione del comportamento individuale e nascita ed evoluzione delle istituzioni sociali (Hodgson 1998).
La presenza di questi legami bidirezionali tra comportamento degli individui e dinamiche dell'istituzione rende necessario studiare individui ed istituzioni in un *framewok* unitario, che partendo dall'individuo e dai suoi meccanismi cognitivi individuali renda possibile una più completa comprensione dell'azione umana, del ruolo delle istituzioni e della interazione tra azione individuale e ambiente.
Questo tipo di indagine colloca in primo piano i meccanismi psicologici che intervengono nel rapporto con le istituzioni. Condurre un'analisi che si collochi nell'alveo di questo sentiero di ricerca non può, pertanto, prescindere dall'affiancare agli strumenti teorici tipici della disciplina economica risultati emersi in altri ambiti di ricerca come la psicologia, la sociologia e la neurobiologia.
Questo articolo si propone di introdurre il lettore a tale ambito di ricerca. A questo fine in primo luogo si cercherà di definire che cosa intende la scienza economica, ed in particolare l'economia cognitiva, quando utilizza il termine istituzione mettendo in luce la natura complessa del concetto a cui fa riferimento. In secondo luogo, l'articolo metterà in luce il ruolo delle istituzioni nel processo di cambiamento economico, focalizzandosi sul legame tra meccanismi cognitivi individuali ed evoluzione istituzionale.

2. Le istituzioni nella teoria economica: perché l'approccio cognitivo?

Le assunzioni alla base del modello economico tradizionale (perfetta informazione, assenza di costi di transazione, presenza di agenti economici perfettamente razionali) permettono di costruire modelli di equilibrio economico in cui il cambiamento può

essere indotto esclusivamente dall'intervento di elementi esogeni al sistema, escludono la necessità di interrogarsi su quesiti quali:

a. la definizione di istituzioni economiche
b. il ruolo e la complessità delle istituzioni
c. i meccanismi di cambiamento istituzionale.

L'esigenza di definire le istituzioni emerge in modo significativo, seppur controverso, in ambiti di ricerca che si discostano dalla teoria economica di impostazione neoclassica e che negli ultimi decenni hanno contribuito a sviluppare approcci eterodossi, come l'economia delle istituzioni, l'economia dei costi di transazione, l'economia cognitiva, l'analisi economica del diritto, l'economia comportamentale, l'economia dei paesi in via di sviluppo, ed altri ancora. Questo articolo si concentrerà sulla ricostruzione, attraverso il contributo della storia del pensiero economico, del percorso che ha portato alla nascita ed al consolidarsi di quella parte dell'economia delle istituzioni che riprende i fondamenti della Vecchia Scuola Istituzionalista e della teoria cognitiva delle istituzioni. Tali filoni di studio, infatti, hanno radici comuni ed entrambi sviluppano la ricerca sulle istituzioni a partire dall'analisi del comportamento individuale.

In generale si può dire che il concetto di istituzione per la scienza economica comprende sia le istituzioni informali che quelle formali. Con istituzioni informali si fa riferimento all'insieme delle norme sociali, convenzioni, valori morali, credenze religiose, tradizioni o più ingenerale a qualsiasi regola di comportamento condivisa da un gruppo sociale, che emerge dall'interazione ripetuta tra i soggetti economici ed è in grado di guidare la loro interazione.

Accanto a queste ci sono poi le istituzioni formali che appartengono alla sfera del diritto codificato: le costituzioni, le leggi, i regolamenti. Tra le istituzioni formali rientrano anche le organizzazioni economiche, le quali da un lato sono possono esistere in virtù di un corpus normativo esplicito, dall'altro sopravvivono e si evolvono anche grazie a norme informali che si sviluppano al loro interno e che incidono sull'efficienza dell'organizzazione stessa.

Come si evince da questa prima distinzione, la letteratura economica ha fornito definizioni diverse delle istituzioni. Esse sono state descritte come vincoli che regolano le interazioni politiche, economiche e sociali (North, 1991), come regole di comportamento che emergono dall'interazione di soggetti perfettamente razionali in interazioni ripetute (5) (Schotter, 1981, 1986), oppure ancora come strutture di *governance* (Williamson, 2000). In queste definizioni le istituzioni e gli individui sono per lo più "oggetti" da indagare separatamente.

Al contrario, l'economia cognitiva delle istituzioni sottolinea la necessità di studiare gli agenti economici e le istituzioni in un *framework* unitario (Rizzello and Turvani, 2000, 2002; Ambrosino, 2006, 2012, 2014, 2015). Come si è detto, tale approccio fonda le sue basi sui contributi derivanti da scuole di pensiero precedenti, accomunate da una teoria della natura umana che sostituisce all'agente economico tradizionale un uomo multidimensionale, il cui comportamento è determinato da elementi psicologici e socio-culturali. (Jensen, 1987).

L'economia cognitiva riconosce la rilevanza di questa multidimensionalità e sviluppa la sua ricerca a partire dalla relazione tra comportamento individuale e istituzioni, individuando nei meccanismi di funzionamento della mente l'elemento centrale di questa relazione. Infatti, le istituzioni nella loro costante interazione con gli agenti economici, perdono la loro natura puramente funzionale e diventano esse stesse espressione di quelle capacità cognitive che non sono innate negli individui ma si sviluppano attraverso l'interazione ripetuta tra soggetti (Rizzello and Turvani, 2000, 2002, Ambrosino, 2006, 2012). A tal punto le istituzioni non si configurano più solo come vincoli alla libertà di comportamento degli agenti economici, ma costituiscono anche il framework all'interno del quale diventa possibile compiere scelte che altrimenti non sarebbero state accessibili (North, 1990). Esse modellano e cambiano le aspirazioni degli individui (Hodgson, 2004a, 2004b).
Gli individui, a loro volta, svolgono un ruolo attivo nei processi di cambiamento istituzionale modificando il proprio comportamento tutte le volte che il contesto in cui si muovono si modifica (Ambrosino, 2012). Individui e istituzioni si influenzano reciprocamente.
Le norme sociali (istituzioni) emergono come risultato dell'azione umana e del continuo *feedback* che le scelte individuali ricevono dal contesto esterno. Le stesse possono modificarsi nel tempo attraverso un processo di selezione culturale che permette alla società di far sopravvivere le regole di interazione più efficaci per mantenere l'ordine sociale (Hayek, 1988).
Come argomentato da Denzau e North (1994) esiste uno stretto legame tra modelli mentali (6), istituzioni e contesto culturale:

"The cultural heritage provides a means of reducing the divergence in the mental models that people in a society have and also constitutes a means for the intergenerational transfer of unifying perceptions..... The relationship between mental models and institutions is an intimate one. Mental models are the internal representations that individual cognitive systems create to interpret the environment; institutions are the external ...mechanisms individuals create to structure and order the environment...." (p.363).

Comprendere i modelli mentali diventa dunque un passaggio indispensabile per la teoria economica delle istituzioni. A questo scopo, l'economia cognitiva si fonda su un approccio metodologico interdisciplinare che ha messo in luce la complessità dei processi decisionali individuali e la stretta relazione esistente tra percezione e ragionamenti consci (Innocenti 2009, Kahneman and Frederick, 2002).

3. Il legame tra meccanismi cognitivi e istituzioni nella teoria cognitiva delle istituzioni

La storia del pensiero economico fornisce importanti contributi sul legame tra mente e istituzioni.
Veblen, autore unanimamente riconosciuto tra i padri fondatori della vecchia scuola istituzionalista, nel 1919 definì le istituzioni come "*settled habit of thought common*

to the generality of men" (Veblen, 1918, p. 239), chiarendo fin dal principio che il concetto di abitudine (habit) svolge un ruolo cruciale tanto nella definizione delle istituzioni, quanto nella descrizione dell'azione individuale.
Questo autore, pur non entrando mai esplicitamente nel dibattito intorno alla definizione del concetto di *habit* che caratterizza la psicologia dell'inizio del ventesimo secolo, ne viene fortemente influenzato. In particolare Veblen, viene in contatto con autori come William Mc Dougall, C. Lloyd Morgan e William James, precursori della psicologia comportamentista (Reisman, 1969, Tilman, 1996). Da questi autori, egli riprende i concetti di istinto e abitudine, utilizzandoli però in modo originale e più articolato di quanto il Comportamentismo propone (Tilman, 1996). Infatti, pur concentrano la sua analisi sulle conseguenze sociali dell'azione umana Veblen dà grande rilievo ai processi decisionali che si sviluppano nella mente, a partire da stimoli esterni.
Elemento essenziale di tutta la sua analisi è il doppio legame che unisce le istituzioni alle abitudini e, di conseguenza, al comportamento individuale (Veblen, 1899, Hodgson, 1998). Le abitudini sono fondamentali tanto nella formazione quanto nella stabilità delle istituzioni (Hodgson, 1993a). Esse, inoltre, sono parte delle abilità cognitive degli individui. Le abilità apprese a poco a poco vengono infatti racchiuse in abitudini. Quando queste ultime diventano parte della cultura comune di un gruppo sociale si trasformano in *routine* e consuetudini (Commons, 1934). E' a questo punto che si formano le istituzioni come un insieme complesso e durevole di routine e consuetudini codificate, che possono sopravvivere ed essere trasmesse nel tempo.
La presenza delle istituzioni consente dunque agli individui di avere a disposizione strumenti cognitivi comuni, attraverso cui essi possono facilmente conformarsi al comportamento degli altri membri del gruppo. L'imitazione di comportamenti comuni permette al tempo stesso la diffusione delle stesse abitudini, di comportamento ma anche di pensiero, e porta alla nascita ed al consolidamento delle istituzioni (Hodgson, 1998). Abiti di comportamento e strutture istituzionali sono dunque reciprocamente collegati e si rinforzano vicendevolmente (Hodgson, 1988, 2003a, 2004a).
Le istituzioni emergono dall'interazione fra individui, le cui preferenze e i cui obiettivi sono determinati dalle condizioni economio-sociali in cui si trovano ad agire. L'individuo è considerato qualcosa di più che un semplice agente economico sottoposto al "dominio" delle istituzioni che caratterizzano il contesto sociale in cui vive. Gli agenti sono, certo, condizionati dalle istituzioni e dal contesto culturale, ma a loro volta creano, intenzionalmente o inintenzionalmente, le istituzioni ed influiscono su di esse.
Gli individui, inoltre, non sono considerati dalla Vecchia Scuola Istituzionalista come agenti economici dotati di caratteristiche omogenee. La funzione "istituzionalizzante" delle istituzioni consiste proprio nel consentire che l'ordine a livello collettivo ed una relativa stabilità si consolidino, nonostante la varietà e diversità che contraddistinguono i singoli individui (Hodgson, 1998).
Sebbene gli istituzionalisti abbiano riconosciuto il ruolo attivo che gli individui svolgono nei processi economici ed abbiano messo in luce la necessità di tener conto

della complessità degli elementi psicologici, sociologici e culturali che determinano i loro comportamenti, essi rimangono interessati ad un'indagine sociale più che individuale.
Al contrario, Fredrich August von Hayek, premio Nobel per l'economia nel 1974, focalizza la sua attenzione sull'individuo e indica la presenza di una stretta interrelazione tra i processi cognitivi che si svolgono nella mente e le dinamiche di selezione culturale delle istituzioni che generano l'ordine sociale. ll punto di partenza di questo ragionamento è il modello di mente descritto dall'autore nell'opera *The Sensory Order* (1952). Questo testo che contribuisce a tutti gli effetti allo sviluppo della psicologia teorica del tempo, venne pubblicato solo molti anni dopo la sua stesura. La teoria economica *mainstream* ha sempre negato la rilevanza di questi studi sul funzionamento della mente per lo sviluppo della teoria economica hayekiana. Tuttavia l'economia cognitiva ha messo in luce lo stretto legame che unisce la teoria della mente di Hayek con la sua ricerca in ambito economico. Secondo Hayek, la mente è un *framework* che ordina le percezioni attraverso atti interpretativi; essa opera processi di classificazione, permette di riconoscere un determinato dato sensoriale come diverso da un altro collegando, tramite processi di associazione, classi di stimoli a classi di risposte. Essa, inoltre, è uno strumento attivo che interagisce con l'ambiente creando continuamente nuove immagini di se stessa e del mondo. Tali immagini rappresentano l'ambito all'interno del quale gli individui possono dare significato all'informazione che proviene dall'esterno, e di conseguenza agire.
La mente evolve tramite un lento processo di apprendimento grazie al quale le strutture genetiche innate e l'esperienza personale interagiscono e si rapportano all'ambiente esterno, dando vita a nuove rappresentazioni di se stessi e del mondo circostante. Quanto emerso dalla teoria della mente di Hayek e dai suoi studi di carattere politico-sociale conferma la centralità dei rapporti di reciproca causazione tra comportamento individuale ed istituzioni sociali e fornisce un rilevante contributo nella comprensione dei processi mentali coinvolti in questa interazione. In Hayek, infatti emerge chiaramente il ruolo centrale dei processi interpretativi dei dati esterni nel determinare il comportamento degli individui. L'azione che emerge come risultato del processo interpretativo come risposta al contesto decisionale, ottiene dall'ambiente un *feedback* (7). Quando tale *feedback* è positivo questa azione si rafforza, diventando per l'agente una norma di comportamento da mettere in atto ogni qualvolta gli si presenti una situazione decisionale simile a quella precedente. La condivisione all'interno del gruppo sociale di norme di comportamento consolidate porta all'emergere di norme sociali (informali o formali) che regolano l'interazione fra agenti economici. Tali norme tuttavia non sono immutabili, infatti ogni qual volta l'ambiente rimanda *feedback* negativi o mano mano che esso si modifica cambiando i dati disponibili per gli individui, essi dovranno iniziare nuovi processi interpretativi e arrivare ad elaborare nuove strategie di comportamento. Tali strategie da un lato, saranno nuovamente il punto di partenza per l'emergere di nuove norme di comportamento condivise, dall'altro rappresentano la spinta che parte dal

comportamento individuale e spinge verso il cambiamento delle istituzioni formali di un determinato sistema economico (Ambrosino, 2014).

4. Un programma per il futuro

Come si è visto, l'approccio cognitivo alle istituzioni economiche basa la sua indagine su una rappresentazione della natura umana che deriva dalla teoria della mente di Hayek, integrata dalla teoria *instinct-habit* di Veblen (Ambrosino 2012 b, Rizzello, 2003).

In sintonia con la la *Original Institutional Economics*, viene sviluppata l'idea che i comportamenti umani siano guidati da abitudini, routine e convenzioni, influenzati dalla cultura di appartenenza. E' da questi elementi che emergono le istituzioni.

In tale prospettiva, per comprendere le istituzioni è importante capire come si sviluppano le abitudini, quale ruolo la cultura condivisa abbia nella loro nascita e nel loro consolidamento, come esse evolvano nel tempo.

L'economia cognitiva vede inoltre nelle istituzioni uno strumento che aiuta gli individui, multidimensionali e fondamentalmente immersi un contesto socioculturale che ne plasma i comportamenti, a funzionare in modo efficace all'interno della società (Ambrosino, 2006, 2012, 2015). Le istituzioni rendono stabile il tessuto sociale, standardizzano i comportamenti, modellano le aspirazioni. Definiscono o precludono delle possibilità.

Proprio per la stretta, intima relazione tra mente e istituzioni, lo studio di queste ultime non può restringersi all'analisi delle norme di legge e delle regole formali. Ci sono molti tipi di istituzioni che emergono e si evolvono seguendo canali diversi dal semplice processo legislativo. Alcune istituzioni appaiono e si sviluppano senza, o con poca, pianificazione da parte dello stato e del legislatore. Il ruolo dello Stato rimane importante perché nessuna istituzione raggiunge il suo pieno sviluppo senza ottenere riconoscimento e legittimità da altre istituzioni. Ma la consapevolezza del necessario ruolo dello Stato non implica che questo (o i suoi strumenti giuridici) possa fornire una soluzione più efficiente rispetto al processo spontaneo di evoluzione delle norme e delle consuetudini che avviene "dal basso", nello scambio interpersonale.

Riferimenti bibliografici

Ambrosino, A. (2006). *Verso una teoria cognitive delle istituzioni economiche*, PhD Dissertation, Turin: University of Turin.

Ambrosino, A. (2012). Cognizione ed Evoluzione Istituzionale: Un Importante Punto di Contatto tra la Teoria del Cambiamento Istituzionale di Veblen e Hayek. *Studi e Note in Economia*, 2, pp. 219–247.

Ambrosino, A. (2013). Institutions as Outcomes of Games: Toward a Cognitive-Experimental Inquiry. *International Journal of Management, Economics and Social Sciences*, 2(2), pp. 129–150.

Ambrosino, A. (2014). A Cognitive Approach to Law and Economics: Hayek's Legacy. *Journal of Economic Issues*, 48(1), pp. 19–49.

Ayres, C. E. (1961). *Toward a Reasonable Society*.Austin: University of Texas Press.

Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
Brown, C. (2007). Financial Engineering, Consumer Credit, and the Stability of Effective Demand. *Journal of Post Keynesian Economics*, 29(3), pp. 429–455.
Caldwell, B. (2000). The Emergence of Hayek's idea on Cultural Evolution. *Review of Austrian Economics*, 13, pp. 5-22.
Commons, J.R. (1934). *Institutional Economics*. New York: Macmillan.
Denzau, A.T., North D. C. (1994). Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos*, 47(1), pp. 3-31.
Egidi, M. e Rizzello S. (2004). *Cognitive Economics*. Two volumes for the series *The International Library of Critical Writings in Economics*. London: E. Elgar.
Egidi, M. e Rizzello S. (2003), *Cognitive Economics: Foundations and Historical Evolution*. In M. Egidi e S. Rizzello (Eds.) (2004), *Cognitive Economics*, two volumes for the series *The International Library of Critical Writings in Economics*. London: E. Elgar, pp.1-22.
Hayek, F.A. (1942). Scientism and the Study of Society. *Economica*, 9(35), pp. 267-291.
Hayek, F.A. (1952). *The Sensory Order*. Chicago: Chicago University Press.
Hayek, F.A. (1979). *The Counter Revolution of Science: Studies on The Abuses of Reason*. Indianapolis: Liberty Press.
Hayek, F.A. (1960). *The Constitution of Liberty*. Chicago: Chicago University Press.
Hodgson, G.M. (1993) (Ed.). *The Economics of Institutions*, London: E. Elgar.
Hodgson G. M. (1998). The Approach of Institutional economics. *Journal of Economic Literature*, 36, (1): 166-92.
Hodgson, G.M. (2000). What is the essence of institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, 34 (2), pp. 317-329.
Hodgson, G. M.(2002). The Evolution of Institutions: An Agenda for Future Theoretical Research. *Constitutional Political Economy*, 13, pp. 111-127.
Hodgson, G.M. (2003a). Darwinism and institutional Economics. *Journal of Economic Issues*, 37(1), pp. 85-97.
Hodgson, G.M. (2003b). The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory. *Cambridge Journal of Economics*, 27, pp. 159-75.
Hodgson, G.M. (2004a). *The Evolution of Institutional Economics*. London and New York: Routledge.
Hodgson, G.M. (2004b). Vebeln and Darwin. *International Review of Sociology*, 4(3), pp. 343-361.
Hodgson, G. (2014). On Fuzzy Frontiers and Fragmented Foundations: Some Reflections on the Original and New institutional Economics. *Journal of Institutional Economics*, 10(4), pp. 591–611.
Hodgson, G. and Stoelhorst J. W. (2014). Introduction to the Special Issue on the Future of Institutional and Evolutionary Economics. *Journal of Institutional Economics*, 10(4), pp. 513–540.
Jensen, H. E. (1987). The Theory of Human Nature. *Journal of Economic Issues*, 21(3), pp. 1039–1073.

Innocenti, A. (2009). *Economia cognitiva*. Roma: Carocci.
Kahneman, D. and S. Frederick (2002). Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment. In T. Gilovich et al. (Eds.), *Heuristics & Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*, Cambridge: Cambridge University Press.
North D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
North D. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5, pp. 97-102.
North D. (1994). Economic performance through Time. *American Economic Review*, 84, pp. 359-68.
North D. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press.
Rizzello S. e Turvani M. (2000). Institution Meet Mind: The Way out of an Impasse, *Constitutional Political Economy*, 11, pp. 165-180.
Rizzello S. e Turvani M. (2002). Subjective Diversity and Social Learning: A Cognitive Perspective for Understanding Institutional Behavior. *Constitutional Political Economy*, 13, pp. 201-214.
Samuels W.T. (2000). Institutional Economics after One Century. *Journal of economic Issues,* 34 (2), pp. 305-315.
Schelling T.C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
Schotter, A. (1981). *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
Schotter, A. (1986). The Evolution of Rules. In R. N. Langlois (Ed.) *Economic Processes: Essay in The New Institutional Economics*, Cambridge: Cambridge University Press.
Smith, V. L. (1989). *Experimental Economics.* Slider Shot: Edward Elgar.
Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class*. London: Macmillan.
Veblen, T. (1918). *The Place of Science in Modern Civilization, and Other Essays*. New York: Huebsch.
Williamson, O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), pp. 595–613.

Note

(1). Con il termine economia *standard* o economia neoclassica, si fa riferimento all'approccio dominante nella scienza economica che trova le sue origini nella scuola di Cambridge con Alfred Marshall e nella scuola di Losanna attraverso i contributi di autori come Pareto e Walras. Tale approccio si basa su alcune assunzioni principali: la perfetta razionalità degli agenti economici (che si traduce in perfetta capacità di prevedere l'esito delle proprie scelte), informazione perfetta, e perfetta capacità di massimizzare le proprie scelte da parte degli agenti economici.

(2). Secondo l'approccio economico mainstream, lo stato di equilibrio raggiunto dal

sistema economico attraverso la libera interazione di soggetti economici (individui e imprese) può essere rotto solo dall'intervento di cambiamenti improvvisi (*shock*) che arrivano dall'esterno. In mancanza di tali *shock* il sistema rimane nella sua posizione di equilibrio stabile.

(3). Solo a partire dal lavoro di Ronald Coase e dai successivi approfondimenti apportati da Oliver Williamson, la teoria economica ha riconosciuto la presenza di quelli che vengono definiti come costi di transazione, ossia costi legati alla realizzazione stessa della transazione economica, dei quali tuttavia non si tiene conto nella determinazione del prezzo di scambio, la presenza dei quali non sempre può essere gestita in maniera efficiente dalle sole interazioni di mercato ma necessità dell'intervento di norme che ne regolamentino la presenza.

(4) Si definiscono come eterodossi tutti quei filoni di ricerca economica i quali mettono in discussione gli assunti dell'economia *standar*, sottolineando in particolare la complessità dei processi decisionali individuali dei soggetti economici che sono tra loro eterogenei eseguono processi cognitivi complessi per l'elaborazione delle loro scelte, e la presenza di incertezza strutturale e di informazione imperfetta dei contesti decisionali.

(5) La definizione di Schotter fa riferimento a quella parte della teoria economica che utilizza la teoria dei giochi per studiare le istituzioni (regole di comportamento) che emergono attraverso l'interazione ripetuta tra agenti economici le cui scelte sono interdipendenti.

(6) I modelli mentali, secondo North (1994), sono la rappresentazione interna che ciascun soggetto crea per interpretare l'ambiente. Il pensiero di North è dunque vicino a quanto descritto da Hayek nel suo modello di mente: i modelli mentali, infatti, sono strutture cognitive che gli agenti sviluppano attraverso atti interpretativi che permettono loro di dare significato ai dati che arrivano dall'ambiente, e che ne guidano l'azione. I modelli mentali, quindi, sono strutture che si sviluppano nel tempo e che possono modificarsi grazie a processi di apprendimento ed all'interazione degli individui con l'ambiente. La nascita di credenze condivise all'interno del gruppo sociale permette l'emergere di norme e comportamenti condivisi, dapprima informali, ma che con il progredire dello sviluppo sociale possono essere trasformati in vere e proprie norme legali ed istituzioni. Le istituzioni (informali o formali) diventano la soluzione condivisa dalla collettività rispetto ad un comune problema di gestione della complessità dell'ambiente reale.

(7) Con feedback si far riferimento alla risposta che l'individuo ottiene dall'ambiente una volta messo in pratica un determinato comportamento. Il feedback positivo rafforza la norma di comportamento in quanto conferma all'individuo la bontà della sua scelta. Al contrario un feedback negativo induce l'individuo a rielaborare i dati provenienti dall'esterno e ad elaborare una nuova strategia di risposta.

Angela Ambrosino, Dottore di ricerca in Economia delle Istituzioni e della Creatività (Università di Torino, 2006), professore aggregato di Economia presso l'Università di Torino, dove insegna Microeconomia, Macroeconomia e Innovazione. I suoi interessi di ricerca riguardano principalmente l'economia cognitiva, la metodologia, la storia del pensiero economico con un particolare focus sull'analisi delle istituzioni. Su questi temi ha preso parte a numerosi progetti di ricerca, nazionali ed internazionali, ed ha pubblicato diversi articoli su riviste internazionali.

E-mail: angela.ambrosino@unito.it