

due tradiscono le proprie preferenze in scelte alla luce di principi consistenti con la razionalità strumentale.

Proprio la fiducia nella razionalità strumentale rende complessa la valutazione dei risultati della teoria della scelta pubblica, per la non coincidenza tra alcune delle sue più importanti predizioni teoriche e l'evidenza empirica. Inconsistenza riconosciuta in letteratura e che riguarda diverse aree di ricerca che insistono nel dominio della teoria della scelta pubblica (la ciclicità della regola di maggioranza, la convergenza delle piattaforme politiche in un sistema bipartitico, la richiesta che le coalizioni vincenti debbano essere minime ecc.). La difficoltà travalica i confini della teoria della scelta pubblica investendone le fondamenta analitiche, ma non scalfendone la validità come strumento interpretativo.

Anzitutto perché modelli di scelta razionale che sembrano «errati», sono spesso «utilmente errati»: la non coincidenza tra predizioni teoriche ed evidenza empirica aiuta a raffinare gli schemi interpretativi senza determinare il rigetto delle intuizioni che stanno alla base del modello né le conseguenze che questo sostiene. Inoltre perché non si può sostituire «qualcosa» con «niente»: se le obiezioni mosse alla teoria della scelta pubblica non contengono schemi interpretativi alternativi è meglio riconoscere la complessità del problema invece che sostenere l'inadeguatezza dell'impianto interpretativo.

S. Bavetta
Biel, D. Black, *The Theory of Committees and Elections*, Cambridge 1958; D. Müller, *Perspectives on Public Choice: A Handbook*, Cambridge 1997.

SCelta RAZIONALE, TEORIA DELLA (rational choice theory; *Théorie des choix rationnels*; *Wahltheorie der rationalen Wähler*; *théorie du choix rationnel*; *teoría de la elección racional*). - Teoria che delimita le caratteristiche che rendono le azioni di un soggetto giustificate in base a una qualche nozione rilevante di razionalità.

SOMMARIO: I. Razionalità come massimizzazione e come ottimizzazione. - II. Razionalità come coerenza. - III. Razionalità in condizioni di incertezza, semplice e strategica. I. RAZIONALITÀ COME MASSIMIZZAZIONE E COME OTTIMIZZAZIONE. - La teoria della scelta razionale è nata a metà Novecento soprattutto per opera di economisti. La razionalità tematizzata dalla teoria della scelta razionale è di natura pratica

ti individui implicano, per il loro soddisfacimento, che le scelte di altri siano vincolate: si pensi ad esempio all'avversione di un praticante di una determinata religione alla possibilità che altri membri della società aderiscano a una religione differente. La ricerca successiva ha perciò lavorato su possibili indebolimenti della condizione di libertà minimale proposta da Sen che permettano di salvaguardare la possibilità di una aggregazione collettiva coerente delle preferenze individuali. Una proposta interessante è stata avanzata da Robert Nozick, che introduce la differenza tra caratteristiche personali e collettive di uno stato sociale, intendendo le preferenze individuali sulla dimensione personale di un determinato stato come vincoli imprescindibili alla scelta collettiva. L'azione del principio di Pareto, che è responsabile dell'incompatibilità con il principio liberale nel teorema di impossibilità di Amartya Sen, dovrebbe quindi essere limitata soltanto alla dimensione collettiva della scelta. Ma anche in questa specificazione del problema si è dimostrato che continua a valere il teorema di impossibilità di Arrow. La tensione tra scelte individuali e orientamenti collettivi è quindi ancora densa di questioni aperte e rimane al centro dell'attenzione della teoria economica contemporanea.

P. Sacco
Biel, K. J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, New York 1963 (1951), tr. it. di G. Graziola, *Scelte sociali e valori individuali*, Milano 2003; R. Nozick, *Anarchy, State and Utopia*, New York 1974, tr. it. di G. Ferranti, *Anarchia, stato e utopia*, Milano 2000; A. K. Sen, *Choice, Welfare and Measurement*, Oxford 1982, tr. it. parziale a cura di S. Zamagni, *Scelta, benessere, equità*, Bologna 1986.

→ ARROW, TEOREMA DI.

SCelta PUBBLICA (*public choice*; *Kollektive Wahl*; *théorie du choix public*; *elección pública*).

- Nella prefazione a *The Calculus of Consent* (Ann Arbor [Michigan] 1962), James Buchanan e Gordon Tullock assimilarono il loro contributo intellettuale a uno sforzo al confine tra due discipline: la scienza della politica con cui la teoria della scelta pubblica condivide l'oggetto d'indagine e l'economia che ne rappresenta lo strumento analitico. La natura interdisciplinare della teoria della scelta pubblica è ripresa nell'interpretazione di Alan Peacock, secondo cui questa esamina il processo decisionale di individui e gruppi nella realizzazione di trans-

azioni che, sebbene analoghe a quelle di mercato, non ne replicano le caratteristiche perché il loro risultato non si manifesta in termini di prezzi e quantità.

La teoria della scelta pubblica ha per oggetto tre tipi di scambi: il «mercato elettorale», nel quale i legislatori offrono provvedimenti politici favorevoli in cambio di voti; il «mercato amministrativo», nel quale la burocrazia scambia la realizzazione delle politiche decise dal legislatore con il contenimento di budget di funzionamento; il «mercato esecutivo», dove prende forma la contrattazione tra l'apparato amministrativo, da una parte, e imprese e individui, dall'altra, sui provvedimenti di regolamentazione dei comportamenti di questi ultimi. La prospettiva di Peacock non è esaustiva in quanto non comprende né quell'area della teoria della scelta pubblica che studia l'aggregazione delle preferenze individuali su stati alternativi del mondo in una relazione di preferenza sociale né le analisi prescrittive su ruolo e dimensione dello stato e sulla misurazione del *well-being* degli individui. L'estensione non è unanimemente condivisa. Poiché la teoria della scelta pubblica si fonda sull'individualismo metodologico, la personificazione delle collettività è guardata con sospetto: la società non è ontologicamente assimilabile agli individui e l'inconsistenza delle scelte sociali, dimostrata dal teorema di Arrow, non è motivo di preoccupazione.

L'analisi del mercato elettorale ha contribuito alla comprensione dei processi di competizione politica e del ruolo dei gruppi di interesse nella determinazione dell'allocatione dei beni pubblici. Lo studio del mercato amministrativo ha gettato luce sui meccanismi di funzionamento delle burocrazie, sulla formazione delle rendite e sulla gestione del potere politico. L'approfondimento del mercato esecutivo ha messo in evidenza il ruolo nella performance economica e politica della divisione orizzontale e verticale del potere, dei provvedimenti di regolamentazione dei mercati e della *political economy* dell'imposizione fiscale. Lo studio dei meccanismi di aggregazione delle preferenze ha contribuito alla comprensione delle meccanismi elettorali e delle loro conseguenze nella determinazione delle scelte sociali ottimali. Questo corpus di analisi e riflessioni, altrimenti debolmente legate tra loro, ha assunto individualità specifica in quanto fondato sul modello di scelta razionale secondo cui gli indivi-

quale la teoria standard non sostiene che gli individui ottimizzano coscientemente una qualche funzione di utilità (comunque sia intesa) ma solamente che, se le scelte degli individui soddisfanno alcuni ragionevoli requisiti di coerenza interna, esse possono essere analizzate «come se» fossero l'esito di un processo di ottimizzazione. In altri termini, la funzione di utilità e la sua ottimizzazione non sono nella testa degli agenti ma nella testa del teorico, il quale si rappresenta le scelte degli agenti tramite tali costrutti concettuali, sicché le capacità cognitive richieste agli agenti per raggiungere l'ottimo sono meno impegnative di quanto i fautori della razionalità limitata sostengono; b) una risposta di tipo metodologico: l'approccio della razionalità limitata ha generato solo una pleiade di modelli *ad hoc*, chiaramente con la sua particolare definizione di razionalità limitata, e non ha prodotto una teoria della scelta sistematica.

IL RAZIONALITÀ COME COERENZA. — La razionalità come coerenza può essere definita partendo sia dalle preferenze dei soggetti sia dalle loro scelte. Come hanno mostrato Kenneth Arrow e Marcel Richter fra gli anni cinquanta e settanta, le due prospettive sono equivalenti. Nella prima prospettiva, di fronte a due generiche alternative x e y sono immaginabili tre atteggiamenti dell'individuo: preferire un'alternativa all'altra, essere indifferente tra le due, non sapere decidere. La prima assunzione fatta sulle preferenze è che siano «complete», nel senso che di fronte a due alternative qualsiasi l'individuo è sempre in grado di esprimere la sua preferenza per l'una o per l'altra o l'indifferenza tra le due; la completezza esclude la possibilità dell'indecisione garantendo che le preferenze siano definite su tutto l'insieme delle alternative possibili. La seconda assunzione è che le preferenze siano «transitive», cioè che se l'individuo preferisce x a y , e y a z , allora dovrà anche preferire x a z ; ciò varrà anche per la relazione di indifferenza: se, per l'individuo, x è indifferente a y e y è indifferente a z , allora egli dovrà ritenere tra di loro indifferenti anche x e z . La transitività esclude dunque la possibilità dei «cicli», nei quali il soggetto preferisce x a y , y a z ma si ritrova poi, in modo quanto meno problematico, a considerare la terza possibilità migliore della prima.

La completezza e la transitività non riguardano i contenuti delle preferenze, che restano inalterati, ma la possibilità di esprimere le preferenze in modo coerente. Esaminiamo ora la nozione di razionalità, introdotta da Paul Samuelson nel 1938, come coerenza definita direttamente sulle scelte dell'individuo. L'approccio che parte dalle scelte considera soltanto l'alternativa o le al-

ternative, ma la consistenza interna del sistema delle preferenze. L'importanza di queste due ipotesi risiede innanzitutto nel fatto che nella teoria della scelta razionale esse identificano la nozione di razionalità: le preferenze di un individuo sono definite razionali se sono complete e transitive. Se si assume poi che le scelte discendano direttamente dalle preferenze, nel senso che l'individuo sceglie senza contraddizioni e debolezze le alternative che preferisce, le scelte che derivano da preferenze complete e transitive saranno dette razionali. La completezza e la transitività sono inoltre fondamentali per la rappresentazione delle preferenze in termini di utilità. Nella teoria economica attuale l'utilità viene infatti introdotta come una generica funzione matematica che ha come caratteristica essenziale quella di assegnare un valore numerico a ogni alternativa contemplata dall'individuo, in modo tale che i valori assegnati alle alternative preferite siano maggiori di quelli assegnati alle alternative meno preferite, e che i valori numerici assegnati alle alternative indifferenti siano uguali tra di loro. Si dimostra che per insiemi di alternative numerabili (cioè che possono essere poste in relazione biunivoca con l'insieme dei numeri naturali) un sistema di preferenze può essere rappresentato tramite una funzione di utilità se e solo se per esso valgono le ipotesi di completezza e di transitività; quando l'individuo sceglie l'alternativa più alta nella propria scala di preferenze si comporta «come se» massimizasse la funzione di utilità che rappresenta le preferenze.

In effetti, sia l'assunzione di completezza sia quella di transitività sono problematiche. La prima esclude l'indecisione, che per gli individui è un atteggiamento non solo frequente, ma anche ragionevole quando le alternative sono difficilmente comparabili o le informazioni sono scarse. La transitività appare discutibile sia dal punto di vista logico-concettuale (in particolare è la transitività della relazione di indifferenza ad essere problematica) sia da quello empirico-psicologico (molti esperimenti mostrano che spesso e non sempre inondatamente le preferenze individuali sono cicliche).

Esaminiamo ora la nozione di razionalità, introdotta da Paul Samuelson nel 1938, come coerenza definita direttamente sulle scelte dell'individuo. L'approccio che parte dalle scelte considera soltanto l'alternativa o le al-

Scelta razionale

più che logica (riguarda cioè il «che fare?»), anche se le capacità logico-cognitive dei soggetti sono significative per stabilire ciò che può essere considerato una scelta razionale.

La nozione di razionalità prevalente nell'economia neoclassica è la nozione di massimizzazione del benessere o dell'utilità. L'aspetto razionale in tale massimizzazione sta nell'uso ottimale dei mezzi per raggiungere gli obiettivi indicati dai gusti personali dell'individuo, e quindi la concezione economica della razionalità è di tipo strumentale. Tuttavia ci si è resi progressivamente conto di come le scelte degli agenti non possano essere del tutto arbitrarie, ma debbano presentare alcune forme minime di coerenza. Si è perciò introdotta una nuova accezione di razionalità come coerenza delle scelte. La coerenza richiesta per definire le scelte razionali varia a seconda delle condizioni in cui queste sono compiute, particolarmente per la presenza o meno di elementi di incertezza.

L'origine della concezione strumentale della scelta razionale può essere individuata nella discussione della *προαίρεσις* (*proairesis*) — scelta deliberata — nell'*Etica Nicomachea* di Aristotele. La scelta deliberata appartiene al genere degli atti volontari e la sua differenza specifica consiste nell'essere preceduta da una deliberazione (*βούλευσις* [*bouleusis*]). La deliberazione è un'attività della ragione pratica che ricerca i mezzi migliori per conseguire un determinato fine. Tale fine viene indicato dalla volontà, che è una forma di desiderio: «Oggetto della volontà è il fine, mentre oggetto di deliberazione e di scelta sono i mezzi per raggiungere il fine» (Et. Nic. III, 7, 1113b 2-4). La *proairesis* e la scelta razionale hanno in comune il carattere strumentale, differiscono per il fatto che l'economia neoclassica, a differenza di Aristotele, considera fine dell'azione l'utilità personale.

Il confronto con la concezione aristotelica mette in luce i due aspetti dell'ipotesi neoclassica: a) l'idea che il fine perseguito dall'individuo sia proprio l'utilità personale e b) l'idea che per realizzare tale fine nel modo migliore, l'individuo ottimizzi l'impiego delle risorse disponibili. L'impiego ottimale delle risorse è una condizione necessaria per la massimizzazione dell'utilità, mentre non vale il contrario, dato che si può immaginare un'ottimizzazione dei mezzi non finalizzata alla massimizzazione del proprio benessere. Inoltre, non sembra ci

sia nulla di intrinsecamente razionale nell'assumere come fine dell'azione l'utilità personale. Di conseguenza, l'aspetto propriamente «razionale» della massimizzazione dell'utilità risiede nell'ottimizzazione, cioè nella dimensione strumentale della scelta.

Contro l'idea dell'individuo come *homo oeconomicus* che persegue la propria utilità, gli indirizzi concorrenti a quello neoclassico hanno sottolineato come l'agire individuale sia guidato, anche in campo economico, da motivazioni più complesse della ricerca del benessere personale. Le risposte neoclassiche sono state: 1) quella basata sulla rilevanza preponderante della motivazione egoistica in numerosi ambiti e in particolare in quello economico. In tali ambiti l'*homo oeconomicus* rappresenterebbe una buona approssimazione del comportamento degli individui reali. 2) Quella basata sulla profonda modificazione che il concetto stesso di utilità ha subito nel corso del Novecento. Se per i neoclassici di fine Ottocento l'utilità si identificava con il benessere personale, a partire da Vilfredo Pareto l'utilità ha perso le connotazioni «materiali» ed «egoistiche». Attualmente viene presentata come una semplice rappresentazione matematica delle preferenze dell'individuo, di qualunque tipo esse siano.

3) Quella di tipo metodologico: si rileva che non sia affatto chiaro quali siano le altre motivazioni che influenzerebbero il comportamento umano e quale sia il loro peso relativo rispetto alla motivazione egoistica; inoltre queste motivazioni sembrano variare secondo le persone e le situazioni. Ci sono poi le critiche all'idea della razionalità come ottimizzazione. L'obiezione fondamentale è che il processo di selezione dell'alternativa ottimale (cioè di quella che permette di massimizzare l'obiettivo, egoistico o meno che sia) richiede capacità cognitive che gli esseri umani non posseggono. Modellare la scelta come ottimizzazione significa perciò attribuire implicitamente agli individui una razionalità «assoluta» che è irrealistica. A tale razionalità assoluta viene contrapposta una razionalità «limitata», consistente di semplici procedure euristiche che permettono di selezionare un'alternativa che può essere considerata soddisfacente. Tale linea di ricerca è stata aperta da Herbert Simon negli anni cinquanta.

Le risposte neoclassiche a queste critiche sono: a) la risposta del «come se» secondo la

ternative selezionate dal soggetto all'interno di un insieme di opzioni a sua disposizione, senza indagare le eventuali preferenze che stanno dietro le scelte. Il criterio di coerenza imposto alle scelte richiede innanzitutto che se in una certa situazione il soggetto seleziona x quando anche y è disponibile, in nessun'altra situazione in cui: sia x che y siano disponibili, il soggetto possa selezionare y e scartare x . La motivazione per questa richiesta è che appare contraddittorio scegliere in un caso x quando anche y è a disposizione, e in un altro scegliere y quando anche x è una delle alternative possibili. Tale non contraddittorietà deve valere anche se si considerano serie di scelte. Perciò il criterio di coerenza impone anche che, se in una certa situazione x viene scelto e y scartato, in una situazione differente y viene scelto e z scartato, non potrà mai accadere che in una qualche situazione z venga scelto e x scartato. Questa seconda richiesta impedisce che si verifichino cicli nelle scelte. Il criterio di coerenza imposto alle scelte prende il nome di «assioma generalizzato delle preferenze rivelate». Tale assioma identifica le preferenze rivelate di razionalità nella teoria della scelta razionale che parte dalle scelte: le scelte di un individuo sono considerate razionali se soddisfanno l'assioma generalizzato delle preferenze rivelate.

Come le ipotesi sulle preferenze, anche l'assioma generalizzato è solo apparentemente ovvio. Ad esempio, se le scelte dipendono direttamente dall'insieme delle alternative considerate o sono il risultato di criteri di scelta coerenti applicati in successione, le scelte che si ottengono non soddisfiano l'assioma generalizzato. Anche da un punto di vista empirico, vari esperimenti hanno mostrato come gli individui tendano a violare tale assioma.

Qual è la relazione tra le ipotesi di completezza e transitività sulle preferenze e l'assioma generalizzato sulle scelte? Si può dimostrare che, da un lato, preferenze complete e transitive portano a scelte che soddisfiano l'assioma generalizzato. D'altro canto, se le scelte soddisfiano l'assioma generalizzato esse possono essere spiegate come l'esito di preferenze complete e transitive. Ciò significa che le nozioni di razionalità come coerenza delle preferenze o come coerenza delle scelte sono equivalenti.

Le risposte alle critiche alla nozione di razionalità come coerenza dipendono dal valore at-

tribuito alle ipotesi di completezza e transitività, e all'assioma generalizzato. Una prima ipotesi è di attribuire a tali ipotesi un valore «positivo»: esse permetterebbero di descrivere come gli individui si comportano, se non sempre almeno nella maggior parte dei casi. Questo tipo di risposta appare debole perché, come si è accennato, quelle ipotesi sono discutibili a livello puramente teorico e appaiono spesso falsificate dal comportamento creato dagli individui. Alla nozione di razionalità come coerenza può essere allora attribuito un valore «normativo»: essa indica come gli individui dovrebbero comportarsi. Tale «dovere» può a sua volta essere interpretato in vari modi: ad esempio in senso introspettivo (se messo di fronte alla incoerenza delle proprie scelte, l'individuo riconosce la contraddizione e cerca di correggere la propria condotta) ma anche in senso evolutivo (individui le cui scelte sono incoerenti andranno incontro a perdite che, se non corrette, li faranno estinguere nel processo di selezione naturale o economica). Una terza possibilità è di attribuire alle ipotesi in questione un valore puramente «arbitrario»: esse permettono di costruire una teoria del comportamento razionale e una teoria economica su basi chiaramente determinate e con implicazioni precise. Tali ipotesi possono essere abbandonate, a condizione però che l'edificio teorico costruito su di esse non cada, oppure che una teoria comparabile per sistematicità e generalità a quella esistente possa essere elaborata su ipotesi più realistiche.

III. RAZIONALITÀ IN CONDIZIONI DI INCERTEZZA, SEMPLICE E STRATEGICA. - Finora si è sempre ipotizzato che l'ottenimento di una certa alternativa dipenda unicamente dalle scelte dell'individuo, in molti casi, tuttavia, l'esito di una scelta è influenzato anche da fattori che non rientrano nel potere del soggetto, quali le decisioni prese da altri individui che interagiscono con lui (come nei giochi da tavolo o in molte situazioni economiche), oppure dal realizzarsi di un qualche evento «naturale» (tempo bello, estrazione del biglietto K, vittoria del cavallo Z). In questi casi, dal punto di vista del soggetto l'esito della scelta è incerto. In particolare, l'incertezza che deriva da eventi naturali viene detta «semplice», mentre quella che scaturisce dalle decisioni di altri soggetti viene detta «strategica». Le caratteristiche che individuano una scelta razionale in condizioni di incer-

tezza sono assai più complesse di quelle esaminate finora per le scelte in condizioni di certezza.

La teoria standard della scelta razionale in condizioni di incertezza semplice è quella cosiddetta «bayesiana», perfezionata nella sua forma attuale da Leonard Savage (*The Foundations of Statistics*, New York 1954). In condizioni di incertezza semplice una certa azione avrà conseguenze differenti a seconda dello stato della natura che si realizza, e la prima ipotesi di Savage è che il soggetto abbia preferenze complete e transitive sulle azioni. A questa ipotesi se ne aggiungono altre sei, che riguardano sia le preferenze del soggetto sulle azioni sia il modo in cui egli, a partire dalle stesse preferenze sulle azioni, si forma delle credenze riguardo alla probabilità che si realizzi uno stato della natura piuttosto che un altro. Queste ipotesi impongono che le preferenze e la formazione delle credenze probabilistiche rispettino certi criteri di coerenza interna. Sotto le ipotesi di Savage: a) le credenze probabilistiche del soggetto possono essere rappresentate da una ben definita funzione di probabilità, b) le preferenze del soggetto sulle azioni possono essere rappresentate tramite una funzione cosiddetta di utilità attesa. In condizioni di incertezza semplice, le scelte di un individuo sono considerate razionali se soddisfiano i sette assiomi di Savage (o un insieme di assiomi equivalente dal punto di vista logico), cioè se l'individuo sceglie «come se» massimizasse la propria utilità attesa.

La nozione di razionalità in condizioni di incertezza strategica può essere vista come un'estensione della razionalità bayesiana in condizioni di incertezza semplice. Per discutere la razionalità strategica è conveniente introdurre il concetto di «gioco». «Gioco» è una qualunque situazione in cui più soggetti (i giocatori) devono scegliere individualmente cosa fare, e ciascuno sa che l'esito delle proprie scelte dipende anche dalle decisioni degli altri soggetti. In un gioco l'azione di un giocatore ha conseguenze differenti a seconda delle azioni degli altri giocatori. Inoltre, ciascun giocatore è incerto sulle azioni degli altri giocatori, si forma delle credenze riguardo alla probabilità che gli avversari scelgano un certo corso di azioni piuttosto che un altro, e sa che le scelte degli avversari dipendono anche dalle loro credenze sulle sue scelte. In condizioni di incertezza strategica, un giocatore e conside-

rato razionale se sceglie il corso di azioni che massimizza la propria utilità attesa, date le sue credenze sulle azioni degli altri giocatori.

Tale nozione di razionalità strategica presuppone che il giocatore sia razionale nel senso bayesiano: le sue credenze sono rappresentabili da una ben definita funzione di probabilità e le sue preferenze sulle azioni sono rappresentabili tramite l'utilità attesa. Il ragionamento strategico impone poi ulteriori vincoli di coerenza nella formazione delle credenze sulle azioni degli avversari. Ad esempio, se il giocatore A crede che per l'avversario B una certa azione x è comunque meno profittevole di un'altra, A è razionale se attribuisce probabilità nulla all'eventualità che B scelga l'azione x .

Come detto, in un contesto strategico le scelte razionali dei giocatori sono interdipendenti: il corso di azioni che massimizza l'utilità attesa di A dipende dalle sue credenze sulle azioni di B; le azioni di B dipendono a loro volta dalle credenze di B sulle azioni di A. Questa dipendenza reciproca non comporta un regresso all'infinito, ma rimanda invece a un'idea di «equilibrio» in cui le scelte razionali e le credenze dei giocatori sono mutuamente compatibili: il concetto di equilibrio fondamentale per le situazioni decisionali interattive è quello di equilibrio di Nash. Gli equilibri risultanti dall'interazione di giocatori strategicamente razionali presentano però alcuni aspetti problematici.

I. Moscati

BIBL.: R.M. HOGARTH - M.W. REDER (a cura di), *Rational Choice*, Chicago-London 1987; R. SUGDEN, *Rational Choice: a Survey of Contributions from Economics and Philosophy*, in «Economic Journal», 101 (1991), pp. 751-785; K.J. ARROW (a cura di), *The Rational Foundations of Economic Behaviour*, London 1990; P. MORICR, *Does Optimization Imply Rationality?*, in «Synthese», 124 (2000), pp. 73-111; A. MONTESANO, *La nozione di «razionalità» in economia*, in «Rivista italiana degli economisti», 10 (2005), 1, pp. 23-42.

► ECONOMIA NEOCLASSICA, EQUILIBRIO DI NASH; GIOCHI COOPERATIVI, GIOCHI NON COOPERATIVI; ROMEO OECOMOMICUS; MARXISMO DELLA SCELTA RAZIONALE; RAZIONALITÀ STRATEGICA; UTILITÀ.

SCEPSI (o *skepsis*, gr. σκέψις, «riflessione», «ricerca», «dubbio») - *skepsis*; *Skepsis*; *skepsis*; *escpsis*. - Termine largamente usato fin dall'antichità, spesso con significati che si discostano assai fra loro. Il valore originario del