

PERCHÉ LA GENTE SI COMPORTA COSÌ?

“Il modo normale di lavorare per gli scienziati è avere un’idea, tornare in ufficio e buttare giù una teoria. Quando io ho un’idea, torno in ufficio e penso a come poter andare fuori nel mondo reale ed utilizzare la gente vera in situazioni reali come soggetti sperimentali per testare sul campo la mia teoria.”

Telos: “La mia passione è utilizzare gli esperimenti sul campo per analizzare le questioni economiche”. Questo è il modo nel quale Lei presenta il suo metodo di ricerca. Testare le teorie economiche può sembrare una blasfemia. Potrebbe spiegare come funziona e raccontarci come i suoi colleghi reagiscono al suo approccio?

John List: Quando pensi alla ricerca empirica nelle scienze sociali, il modo normale di lavorare per gli scienziati è avere un’idea, tornare in ufficio e buttare giù una teoria. Successivamente scaricano i dati che il mondo fornisce loro e li usano in modo da poter affermare qualcosa basato sugli assunti del loro modello statistico. L’approccio di ricerca in *Freakonomics* è un esempio recente di questo stile. La mia ricerca è fondamentalmente differente. Quando io ho un’idea, torno nel mio ufficio e penso a come poter andare fuori nel mondo *reale* ed utilizzare la gente *vera* in situazioni *reali* come soggetti sperimentali per testare sul campo la mia teoria. Utilizzo la randomizzazione – ovvero l’assegnare in ordine casuale le persone ai gruppi di controllo e ai gruppi di trattamento – per stabilire la causalità, che è il sistema aureo nelle scienze. Prendiamo il tema della discriminazione ad esempio. Gli economisti hanno due teorie principali: le persone discriminano perché non si piacciono (definito il gusto per la discriminazione) oppure perché vogliono guadagnare di più (definita discriminazione statistica). Per anni, gli scienziati hanno usato montagne di dati per esaminare queste teorie. Questi studi dimostrano che c’è discriminazione nel mondo, in particolare nel mercato del lavoro, in quello immobiliare e del credito. Ma ciò che questi stessi studi hanno *grande difficoltà* ad evidenziare è la motivazione che sta alla base – o è causa – della discriminazione. Qual è la teoria corretta? I miei esperimenti sul campo possono rispondere a questa domanda. Mettiamo persone reali in situazioni reali per vedere cosa succede. Quello che abbiamo riscontrato è che la discriminazione nel mondo di oggi è generalmente una discriminazione statistica, che vuol dire che le persone fanno pagare agli altri prezzi differenti per guadagnare di più. Lo abbiamo visto con le società di servizi Internet, con le compagnie aeree, e con le società di gestione delle carte di credito. È un fatto diffuso. Ma adesso possiamo utilizzare queste informazioni per aiutare i politici a formulare delle leggi per contrastare questo tipo di discriminazione. Questo rende gli esperimenti sul campo blasfemi? Assolutamente no. Un metodo chiave con il quale gli scienziati possono rifiutare o accettare una teoria è uscire e raccogliere dati. Credo che gli esperimenti sul campo servano proprio a questo. I più grandi studiosi nel mondo comprendono ed apprezzano i dati che gli esperimenti sul campo raccolgono per le scienze economiche e, in generale, per le scienze sociali.

Un’altra importante area della sua ricerca sono le raccolte fondi per beneficenza. Nei suoi studi, Lei descrive alcuni aspetti nascosti, e non molto edificanti, del comportamento umano, ma indica anche una maniera per risolvere o almeno per minimizzare le criticità nella gestione dei fondi delle associazioni benefiche. Potrebbe darci un breve resoconto di entrambi, problemi e soluzioni?

Il tema ricorrente nella storia dell’umanità, dai primi filosofi alle religioni dei giorni moderni, suggerirebbe che l’altruismo è la motivazione alla base delle donazioni a scopo benefico. Con circa il 2% del prodotto interno lordo negli USA, le donazioni costituiscono una parte importante della nostra economia. Quasi tutte le associazioni benefiche credono che la gente dona denaro per altruismo. Ma si scopre che l’altruismo non c’entra per niente. Quello che spinge a fare beneficenza è che ci fa sentire bene – è una ragione egoistica!

Quando, nel 1998, ho iniziato ad occuparmi dell’economia delle associazioni benefiche, c’erano pochi dati sui modi più efficaci di raccogliere fondi. Poiché mi chiesero di occuparmi di raccogliere denaro per un nuovo centro universitario, decisi di farlo come se fosse un esperimento sul campo. Da allora, ho collaborato con associazioni benefiche in tutto il mondo per comprendere il perché la gente fa beneficenza e come ampliare la platea dei donatori. Studiamo i modelli economici che spiegano e meglio prevedono i comportamenti, e individuiamo i modelli che gli organizzatori di una raccolta fondi devono usare, non soltanto affinché i donatori siano più numerosi, ma per convincerli a donare di più e renderli più felici. Quello che abbiamo scoperto è che raccogliamo più denaro quando invitiamo le persone a pensare a quanto si sentiranno bene quando faranno una donazione rispetto, ad esempio, a quanti bambini aiuteranno con il loro danaro. Siamo riusciti a mettere a frutto la nostra ricerca e rendere il mondo un posto migliore.

“Votare per raccontarlo agli altri” è una sua recente ricerca dove cerca di rispondere alla domanda sul perché la gente vota. Il problema della bassa affluenza alle urne è centrale nella vita politica in tutto il mondo. Quali sono le sue conclusioni?

Sì, come abbiamo appena capito negli Stati Uniti, votare può essere molto importante! A differenza della principale teoria del voto, secondo la quale la gente vota perché crede di poter incidere sul risultato, o di quella dell’elettore strumentale che è soddisfatto per il fatto stesso di aver votato, la nostra teoria ha più a che fare con l’immagine sociale. Ridefinendo il voto come

un modello di segnalazione, abbiamo scoperto che una larga parte delle persone vota per poterlo raccontare agli altri. La nostra teoria è che le persone sanno che dopo un'elezione potrebbe venir chiesto loro se hanno votato o meno. Si trovano quindi davanti ad un'alternativa: andare a votare o mentire. Vogliono essere visti sempre come degli elettori attivi! Lo abbiamo sperimentato sul campo ed abbiamo scoperto che circa i due terzi dell'elettorato ha votato per raccontarlo ad altri. Quando abbiamo applicato questo metodo alle campagne "Get Out the Vote", abbiamo avuto gli stessi risultati. Abbiamo visitato numerose famiglie nel fine settimana che precedeva le elezioni ed abbiamo raccontato che saremmo tornati quello successivo per parlarne. I componenti di quelle famiglie, che si aspettavano le nostre domande, sono andati quasi tutti a votare. La ricerca sul campo ci ha quindi fornito una nuova spiegazione sul perché la gente vota e una comprensione più profonda di cosa fare per aumentare l'affluenza al voto.

La Sua storia personale è un vero *sogno americano*. Figlio di un camionista e selezionato per il Premio Nobel 2015 da Reuters. Cosa è accaduto nel frattempo?

Ecco cosa è accaduto. Il mio primo sogno era quello di diventare un golfista professionista. Questo è il motivo principale per il quale sono andato all'Università. Grazie al golf, avevo vinto una borsa di studio, a copertura parziale. Ho compreso tre cose importanti all'Università. La prima, di non avere le capacità e il talento per diventare un golfista professionista. La seconda, di quanto amassi l'Economia. E la terza, che gli economisti non apprezzano per niente la ricerca empirica sul campo. Quando sono andato alla scuola di specializzazione nel 1992, ho iniziato a condurre esperimenti sul campo ma la cruda realtà è che le mie idee, all'inizio, non furono ben accolte. Ho scritto il mio primo articolo accademico senza troppa fanfara, e ho ricevuto un po' di giudizi negativi dai colleghi sui miei esperimenti sul campo. Poi, quando sono entrato nel mercato del lavoro ho presentato la mia richiesta a 150 scuole ed ho ottenuto un solo colloquio! Non un gran successo. Fortunatamente, quell'unico colloquio mi ha fatto ottenere il mio primo incarico come Professore assistente all'Università della Florida Centrale. Da allora, ho insegnato all'Università dell'Arizona e all'Università del Maryland e dopo ho lavorato presso il Consiglio dei Consiglieri economici della Casa Bianca. Nel 2004 circa, alcune scuole di economia cominciarono a chiamarmi. Ho deciso di venire all'Università di Chicago perché credo sia il posto migliore per crescere come studioso e per diffondere il valore degli esperimenti sul campo. E, ancor più importante, credo che sia il posto migliore per avere un impatto sulla società. Il mio intero programma di ricerca è costruito sui *perché* delle questioni sociali importanti: perché la scuola fallisce? Perché le donne vengono pagate meno degli uomini nel mercato del lavoro? Perché gli studenti abbandonano le scuole superiori? Perché non investiamo nelle tecnologie a risparmio energetico? Perché la gente discrimina? Non so se la mia vita rappresenta il sogno americano, ma di certo ha percorso strade le più diverse.

Marco Sonsini

Editoriale

John List ha una passione. Sarà proprio un'intervista stuzzicante. Beh... la sua passione sono gli esperimenti sul campo per dare una risposta a domande economiche. Delusi? Non dovrete esserlo. A metà degli anni '90 List, che credeva che il lavoro sperimentale avrebbe permesso di avere una comprensione mai raggiunta prima del comportamento umano, cominciò a condurre i suoi esperimenti, ma sul campo invece che in laboratorio. Gli esperimenti erano preparati con molta cura e coinvolgevano persone all'interno di attività che avrebbero in ogni caso svolto nella loro vita di ogni giorno, così List poteva testare come le persone si comportano nel loro ambiente naturale e se il loro comportamento fosse o meno coerente con la teoria economica. Gli esperimenti sul campo di List, alla stregua di quelli in laboratorio di Smith, furono accolti, inizialmente con un certo scetticismo, ma oggi non è più così. La passione di List è quella di dare una risposta a tutti i *perché* dei grandi temi sociali del nostro tempo. Che compito! Eppure è riuscito a trovare molte di quelle risposte. Per trovare i dati per i suoi esperimenti sul campo, ha attinto alle fonti più varie: enti caritatevoli per la raccolta fondi, il Chicago Board of Trade, Amministratori delegati della Costa Rica, il mercato dell'automobile, mercato di oggetti da collezione del mondo dello sport (vecchie figurine, trofei, *etc.*), mercatini all'aperto di tutto il mondo, piattaforme su Internet, diverse tipologie di aste, centri commerciali, mercati del lavoro in tutto il mondo e persino scuole medie e superiori. Per scoprire cosa? Cercare di comprendere le motivazioni nascoste del nostro comportamento. Il vostro interesse si risveglia? John List è un ribelle, anche se, da piccolo, desiderava solo diventare un giocatore di golf professionista (eh sì, quella è davvero una passione!) Le sue idee e metodi per cercare di svelare cosa funziona davvero nel cercare di capire e risolvere i grandi problemi sociali, economici e del lavoro ci danno una nuova visione dei motivi che stanno alla base dei comportamenti umani. Saremo quindi in grado di costruire incentivi che possano spingere le persone a smuovere le montagne, o perlomeno a strappare un accordo migliore. Le sue scoperte sono sorprendenti e cruciali proprio nel capire cosa funziona davvero, e allo stesso tempo rivoluzionarie e straordinariamente pratiche. Invece di basarsi su ipotesi, List mette in luce, attraverso le prove empiriche, prospettive che ci permetteranno di andare a fondo e di comprendere le sfumature del comportamento umano e di tutto ciò che può motivare le persone, sino a conoscerne le ragioni. La chiave di volta è il principio che non si debba accettare nessuna teoria se poi non è confermata dalla ricerca empirica.

Un ultimo commento. Ai politici che stanno per affrontare le elezioni. List sa perché le persone vanno a votare, e sa come spingerle a farlo. La sua ricerca *Voting to tell others* è fondamentale per comprendere cosa c'è dietro ad una bassa affluenza alla urne. Molto interessante!

John List ha ottenuto il suo dottorato di ricerca nell'Università del Wyoming, ed oggi ricopre la cattedra Kenneth C. Griffin di Economia all'Università di Chicago, dopo aver insegnato nelle Università della Florida Centrale, dell'Arizona e del Maryland. Il Prof. List è in prima linea nell'economia ambientale ed è stato consigliere del President's Council of Economic Advisors for Environmental and Resource Economics. È anche Ricercatore associato del National Bureau of Economic Research, e Ricercatore presso l'Institute for the Study of Labor (IZA), Professore all'Università di Tilburg in Olanda. List ha raggiunto la notorietà scientifica perché è uno dei più grandi esperti mondiali di economia sperimentale. È stato insignito del premio



Kenneth Galbraith nel 2010 e nel 2008 ha ottenuto l'Arrow Prize for Senior Economists per la sua ricerca nell'Economia Comportamentale attraverso esperimenti sul campo.

Nel 2013, ha pubblicato, insieme a Uri Gneezy, [The Why Axis: Hidden Motives and the Undiscovered Economics of Everyday Life](#)

Il suo sito web è incredibile... Sono elencate le varie aree della sua ricerca, e basta cliccare sulle immagini più divertenti del mondo per conoscerle. Eccolo [qui](#)

List, con l'economista di Chicago [Steven Levitt](#) e con [Roland Fryer](#), economista ad Harvard, ha creato il [Griffin Early Childhood Centre](#). Lavoreranno per comprendere come educare meglio le giovani generazioni.

List continua ad essere attivo nel settore della ricerca empirica in ambito ambientale, portando avanti esperimenti sul campo sull'adozione delle tecnologie ambientali.

Quando era un ragazzino acquistava all'alimentari locale le figurine degli sportivi con i soldi guadagnati tagliando l'erba, spalando la neve o consegnando giornali. Nel tempo la sua collezione diventò grandissima e quindi cominciò a venderle e

scambiarle nelle fiere di collezionisti. Quando arrivò all'università e dovette trovare i finanziamenti per le sue ricerche, decise di testare le sue teorie economiche sul proprio hobby. Molti dei suoi primi lavori sono stati dedicati allo scambio, alla struttura del mercato e alla discriminazione nelle mostre delle figurine di sportivi. Continua ad essere un appassionato di figurine, ma ora dedica il suo tempo libero ad allenare le squadre dei suoi figli.

Marco Sonsini