

L'ECONOMIA SCIENTIFICA DI JOHN LIST

 cinquantamila.it/storyTellerArticolo.php

Federico Fubini, Sette 22/7/2016, 22 luglio 2016

John List è il discendente di una dinastia di camionisti americani di origine tedesca, dal quale l'Italia avrebbe molto da imparare. A maggior ragione in questi anni di arroganza montata ad arte per mascherare l'approssimazione e l'ignoranza.

List, nato a Madison nel Wisconsin nel 1968, non aveva programmato di diventare altro se non ciò che erano già stati suo padre o suo nonno: affidabili autotrasportatori di merci. È il mestiere che aveva iniziato a fare anche lui da adolescente, senza però nel frattempo abbandonare gli studi. Poiché era piuttosto bravo a golf, List riuscì a ottenere una borsa di studio sportiva per un'università piuttosto sconosciuta e del tutto periferica del suo Stato, l'Università del Wisconsin-Steven Points. Da lì decise di proseguire gli studi fino a un dottorato in economia in un altro centro considerato di terza fascia, l'Università del Wyoming. Ciò che è accaduto dopo è stato uno dei passaggi più rivelatori nella vita di List. Ormai giovane economista a tutti gli effetti, manda domande allegando il proprio curriculum a 150 scuole e centri studi, ma solo due accettano di concedergli un colloquio di lavoro: l'Università della Florida Centrale e l'Università di Stato del Montana-Billings. È una media bassissima. Di solito i giovani dottorati in economia ottengono colloqui fra un terzo e la metà delle volte in cui mandano un curriculum a qualche potenziale datore di lavoro.

Ciò mise alla prova alcune delle certezze di List. «Pensai che questo mercato non funzionasse molto bene, perché ritenevo di essere un economista accettabile e avrei dovuto ottenere più attenzione». Ciò che gli mancava erano «lettere di presentazione firmate da tipi da Nobel».

L'Università della Florida Centrale gli offrì un contratto, che List si affrettò ad accettare.

L'aspetto interessante per lui era stato però l'esperimento naturale della sua ricerca di lavoro: le grandi banche e università americane, i datori di lavoro più raffinati e attenti del mondo, non entravano nel merito dei suoi studi, di ciò che lui aveva fatto o scritto nella vita. La loro attenzione era catturata superficialmente dai segnali emessi dal grado di riconoscibilità del marchio dell'università o dell'economista che presentava il candidato. «È allora che ho iniziato a scrivere questi articoli su cosa serve per ottenere un colloquio di lavoro, perché ero così affascinato e deluso dalla mia esperienza», avrebbe detto in seguito List.

CONTA LA SOSTANZA. Oggi lui è una delle colonne del dipartimento di economia dell'Università di Chicago, forse il più importante al mondo. Proprio gli esperimenti naturali, la capacità di pensarli, eseguirli e interpretarli avrebbero fatto di List uno dei grandi economisti di questo scorcio di secolo. Senza alcun dubbio un candidato al premio Nobel nei prossimi anni. Ma poiché ciò che conta alla lunga è la sostanza, non il prestigio di un marchio, è importante capire cosa ha fatto di List un economista diverso da migliaia di altri: la ricerca empirica. Come nel caso delle sue domande di lavoro, ha trasformato ogni passo dei suoi studi in un esperimento naturale o di laboratorio. Una prova pratica in una classe d'asilo a

Chicago, un test in una fabbrica in Cina. List non accetta alcuna teoria se non è confermata da un esperimento, anzi spesso i suoi esperimenti demoliscono le teorie astratte dei suoi colleghi («a un certo punto sono stato l'economista più odiato al mondo», ha detto una volta). Questa è una lezione preziosa per noi italiani del 2016 dalla vita di List. Fermarsi alle affermazioni di principio e crederci per partito preso è una forma di cecità, almeno tanto quanto dare retta al prestigio di un marchio e non prestare attenzione alla sostanza che si trova dietro. Sembra incredibile, ma questo metodo scientifico - lo definirei semplicemente questo metodo umile - applicato all'economia, alle discipline sociali e alla vita politica in Italia è completamente assente. Troppo spesso sembriamo incapaci di pensare in maniera passionata, indisposti come siamo a cambiare idea di fronte all'evidenza. Indisposti a mettere le nostre idee alla prova di una conferma pratica. Incapaci di muovere un passo dopo l'altro con ostinazione come è riuscito a List.