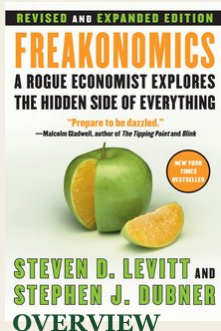


ALEX LEARNS

Free show notes · transcript · vocabulary · grammar



Alex Learns Italian — Book Club · Episode 06 / 56 · B1 · 07:04

Freakonomics

Freakonomics

Summary

Levitt e Dubner usano l'economia per porre domande strane su imbrogli, crimine, bande della droga e figli. Cercano buoni dati e misurano ciò che nessuno ha misurato. Le risposte di solito contraddicono quello che tutti credono.

Transcript

Freakonomics

Dieci asili di Haifa, in Israele, avevano un problema: i genitori ritiravano i figli in ritardo. Hanno provato una multa di tre dollari per ogni ritardo. Invece di calare, i ritardi sono passati da circa otto a venti alla settimana. La multa diceva che il ritardo costava poco e si poteva pagare invece di sentirsi in colpa. Poi l'hanno tolta: i genitori arrivavano ancora tardi, ormai senza nessuna colpa. Quel risultato strano riassume tutto il libro.

Io sono Francesco di Alex Learns dot com. Oggi approfondiamo il libro Freakonomics di Steven Levitt e Stephen Dubner.

Steven Levitt insegna economia all'Università di Chicago. Ha vinto la medaglia John Bates Clark, premio al miglior economista americano sotto i quaranta anni. Eppure dice di essere scarso in matematica e sapere poco di tasse o borsa. Gli piacciono gli enigmi della vita quotidiana. Stephen Dubner è giornalista. Ha scritto di Levitt per il New York Times Magazine e a ciascuno è piaciuto il lavoro dell'altro. Si sono uniti: Levitt scava nei dati, Dubner li racconta.

Freakonomics non ha una grande teoria, e gli autori lo ammettono: sono indagini sparse. L'introduzione presenta gli strumenti: gli incentivi, il dubbio verso la saggezza popolare, la caccia alle cause lontane e l'uso esperto dell'informazione privata. Poi sei capitoli inseguono domande strane. I maestri barano? Il sumo è truccato? Perché gli spacciatori vivono ancora con la madre? Perché il crimine è calato negli anni novanta? I genitori contano quanto sperano? Un metodo solo: misurare ciò che gli altri non hanno misurato.

1. Gli incentivi sono il cuore dell'economia, e uno debole spinge nella direzione sbagliata. Un incentivo è un premio o una punizione che cambia il comportamento. A Haifa la multa ha fallito perché tre dollari erano pochi: arrivare tardi ogni giorno costava sessanta dollari al mese. E ha scambiato un sentimento morale con un prezzo. Lo stesso con i donatori di sangue negli anni settanta: pagati una piccola somma, hanno donato meno. La generosità era diventata un lavoro mal pagato.

2. Quando il premio è grande, la gente comune bara. Gli insegnanti di Chicago avevano test capaci di chiudere una scuola o finire una carriera. Levitt ha studiato milioni di fogli e ha trovato serie sospette di risposte esatte identiche in fondo. Su 32.000 incontri di sumo, chi cercava l'ottava vittoria all'ultimo giorno batteva un avversario già salvo quasi otto volte su dieci. Al secondo incontro, senza nulla in gioco, vinceva solo quattro volte su dieci.

3. Gli esperti sanno più di te, e quella differenza per loro vale soldi. Vendi una casa da 300.000 dollari. Se la tua agente si impegna e ottiene 310.000, tu guadagni circa 9.400; lei 150. Perché aspettare? Con la sua aspetta: su quasi 100.000 vendite a Chicago, gli agenti hanno tenuto le proprie case sul mercato dieci giorni in più, vendendole circa il tre per cento in più. Con la tua vuole la prima offerta decente.

4. L'informazione è potere, e diffonderla può distruggere un gruppo. Negli anni quaranta il Ku Klux Klan viveva di segreti: parole, gradi, giuramenti. Stetson Kennedy, uno scrittore del Sud che lo odiava, li ha ottenuti e li ha passati a un programma radiofonico di Superman. Presto i bambini giocavano al Klan per strada con le parole vere. Nulla era più misterioso, solo ridicolo, e i nuovi iscritti sono spariti. Levitt lo accosta agli agenti e ai broker: vivono di ciò che non sai.

5. Due cose che vanno insieme non vogliono dire che una causi l'altra. Tutti dicono che i soldi comprano le

elezioni, e chi spende di più di solito vince. Ma forse gli elettori scelgono prima il candidato e i soldi arrivano dopo. Si può verificare: in quasi mille elezioni al Congresso dal 1972 le stesse due persone si sono sfidate due volte. Un vincitore che dimezza la spesa perde solo l'uno per cento circa dei voti.

6. Il grande calo del crimine negli anni novanta ha avuto cause che nessuno guardava. Nel 1995 il criminologo James Alan Fox ha avvertito: gli omicidi commessi dagli adolescenti potevano raddoppiare. Invece sono calati di oltre il cinquanta per cento in cinque anni. Levitt lo attribuisce a più polizia, più detenuti e alla fine del boom del crack, non all'economia forte né a una polizia più abile. Poi la tesi più attaccata, con John Donohue: l'aborto legale dopo Roe contro Wade (1973) ha dato meno bambini non voluti, e fino a metà del calo è arrivata vent'anni dopo.

7. Vendere crack sembrava ricco da fuori ed era povero da dentro. Sudhir Venkatesh ha passato anni con una banda di Chicago ed è uscito con i conti della banda. Gli spacciatori di strada guadagnavano 3,30 dollari l'ora, sotto il salario minimo; il capo, J. T., circa 66. In quattro anni un membro aveva una probabilità su quattro di essere ucciso, peggio del braccio della morte in Texas. Perché restare? Era come lo sport o il cinema: migliaia in basso a inseguire pochi posti brillanti.

8. I genitori temono il pericolo rumoroso e ignorano quello silenzioso. Una pistola in casa di un amico spaventa, così Molly forse non gioca lì, ma nella casa con la piscina. Eppure ogni anno annega circa un bambino ogni 11.000 piscine private, e ne muore uno ogni milione abbondante di armi. Come ha detto un esperto, i rischi che spaventano e quelli che uccidono sono diversi.

9. Ciò che i genitori sono conta più di quasi tutto ciò che fanno. Uno studio del governo ha seguito oltre ventimila bambini a scuola. Avere molti libri in casa andava con voti migliori. Leggere loro i libri quasi ogni giorno no. Nemmeno i musei. I nomi dicono lo stesso. Robert Lane ha chiamato un figlio Winner, vincitore, e un altro Loser, perdente. Loser Lane è diventato sergente di polizia a New York. Winner ha collezionato quasi tre dozzine di arresti. Un nome racconta la famiglia; non decide il bambino.

Torniamo a Haifa. Una regola contro i ritardi ha insegnato che il ritardo era in vendita. Lo schema si ripete: insegnanti e lottatori cedono sotto pressione; agenti e gruppi segreti vivono di ciò che nascondono; il crimine sale e scende per ragioni nate decenni prima; i genitori temono i rischi sbagliati. Levitt e Dubner non danno una lezione sulla vita, e lo dicono. Danno un'abitudine mentale: fai una domanda semplice, diffida della risposta comoda e vai a misurare.

Audio, timed transcript, and companions online:

<https://alexlearns.com/italian/book-club/levitt-freakonomics/>

© 2026 AlexLearns.com — free language podcasts for curious people.