

BUR
Rizzoli

Pubblicato per



da Mondadori Libri S.p.A.

Proprietà letteraria riservata

© 2019 by Alan B. Krueger

© 2019 Mondadori Libri S.p.A., Milano

ISBN 978-88-17-15686-8

Titolo originale dell'opera:

Rockonomics

Traduzione di Paolo Franzoni e Rosa Prencipe

Prima edizione Rizzoli: 2019

Prima edizione BUR Saggi: maggio 2021

Realizzazione editoriale: Netphilo Publishing, Milano

Seguici su:

www.rizzolilibri.it

 [/RizzoliLibri](https://www.facebook.com/RizzoliLibri)

 [@BUR_Rizzoli](https://twitter.com/BUR_Rizzoli)

 [@rizzolilibri](https://www.instagram.com/rizzolilibri)

Prefazione

di Tito Boeri

Prima di leggere *Economia rock* non mi era mai capitato di aprire un libro di economia che... canta. Ogni pagina di questo volume contiene una citazione, un riferimento a un musicista e a una canzone. Lo sfogli e, se ti lasci trascinare in questa ricerca negli archivi delle emozioni, ti tornano in mente strofe, motivi, ritmi. È come se riascoltassi le canzoni, una per una. E mentre lo fai, impari rudimenti di economia e inghiotti una grande mole di dati e informazioni utili per capire l'industria della musica. Condividi l'intuizione della teoria delle superstar di Sherwin Rosen ascoltando il duetto di Lady Gaga e Bradley Cooper in *Shallow*. I primi rudimenti sulle economie di scopo di Robert Willig ti vengono proposti come «la teoria di David Bowie» mentre senti nel sottofondo le note di *Space Oddity*. Impari il modello di William Arthur Lewis sull'offerta illimitata di lavoro ricordando *The Great Song of Indifference* di Bob Geldof. Studi la ratio e le contraddizioni delle norme sul diritto di proprietà intellettuale, sul copyright, ricordandoti *Got to Give it Up* di Marvin Gaye e *Stairway to Heaven* dei Led Zeppelin. C'è una citazione più frequente di tutte ed è quella del «Boss» Bruce Springsteen, grande passione di Alan Krueger, al punto che nel 2016 aveva organizzato un viaggio in Italia proprio per partecipare al suo concerto al Circo Massimo.

La grande cultura musicale di Krueger, unita alla sua capacità di spiegare in modo semplice concetti complessi, rende questo libro unico nel suo genere nell'insegnare l'economia alle nuove giovani generazioni appassionate di musica e nel far conoscere l'industria della musica a chi cerca di farsi una cultura economica. Perché «la musica e l'economia sono una strada a doppio senso». Non mi stupirei perciò se questo libro venisse adottato come lettura in corsi di base di economia o venisse proposto nei conservatori di musica.

Quello di Krueger è uno sguardo realistico sul mestiere di musicista che può spegnere sul nascere troppi facili entusiasmi. I musicisti guadagnano poco, meno del cittadino medio, tranne che quando sono delle superstar. E anche quando sono al top dei top non competono, in quanto a entrate, con le superstar tra gli attori, gli sportivi e, ancor meno, con i capi d'impresa. Sono stati gli antesignani dei *gig workers*, dei lavoratori su piattaforma di cui si parla spesso come esempio estremo del precariato. Sono lavoratori autonomi senza paracadute, con accesso limitato alle assicurazioni sociali. Se riescono a sfondare, la loro fama dura poco, perché le barriere all'ingresso sono molto basse e c'è una fortissima concorrenza. Vivono poco, hanno da due a tre volte la probabilità di morire tra i 20 e i 30 anni del resto della popolazione. Uno su due soffre di crisi depressive. I suicidi sono frequenti, magari motivati agli occhi di chi rimane citando le proprie canzoni o quelle di altri. Pensiamo a Kurt Cobain, cantante dei Nirvana, suicidatosi nel 1994 lasciando una lettera che citava la canzone di Neil Young con cui era cresciuto, *Hey Hey, My My (Into the Black)*, con il suo «*It's better to burn out than to fade away*».

Al tempo stesso i musicisti sono in grado di migliorare la qualità della vita di milioni, se non miliardi, di persone

con una sola canzone. I cittadini americani ascoltano la musica mediamente dalle due alle quattro ore al giorno. Hanno una grande missione sociale da svolgere, come ci ricordano le testimonianze raccolte da Krueger. C'è chi sostiene che una canzone gli ha salvato la vita, chi dice di essere uscito da un «profondo buco nero» grazie a una strofa, chi dichiara di avere superato la chemioterapia ascoltando una canzone, e c'è da crederci, sapendo quanto la musica possa alterare le nostre emozioni, agendo sull'emisfero destro del nostro cervello.

L'eredità intellettuale che Alan Krueger ci ha lasciato va ben oltre questo libro. I suoi lavori forniscono una guida, sempre basata sui fatti e sui riscontri empirici, su problemi di grande rilevanza pratica per il benessere di milioni di persone. Offrono una lezione di metodo sul mestiere dell'economista. Deve raccogliere, analizzare, sintetizzare le informazioni disponibili e presentare le diverse opzioni mettendone in luce sempre i pro e i contro, senza sostituirsi a chi deve poi scegliere. In *Economia rock*, con la modestia con cui ha sempre lavorato, Alan Krueger non si sostituisce mai ai produttori di musica, né tantomeno ai suoi consumatori. Li lascia parlare. Il suo libro è basato su centinaia di interviste, alcune delle quali riprese verbatim nel volume, e su indagini campionarie condotte ad hoc per scrivere il libro.

Alan Krueger è stato per la nostra generazione un Keynes moderno, l'esempio di come un grande economista possa mettere la propria intelligenza a disposizione di chi deve prendere decisioni che condizionano il benessere di milioni di persone, riuscendo a farsi ascoltare dai più potenti del mondo. La sua homepage (krueger.princeton.edu) ne è la eloquente testimonianza.

È molto difficile, per un economista, mettere le proprie conoscenze a disposizione di chi prende le decisioni di

politica economica e acquisire un ruolo nel confronto pubblico. È difficile perché gli interlocutori hanno in genere opinioni molto forti, e non poche volte sbagliate, su come funziona una macchina così complessa come un'economia di mercato. L'economia è una di quelle materie che tutti sono convinti di capire sulla base di metafore spesso fuorvianti. Ad esempio, si pensa al bilancio dello Stato come se fosse quello di una grande famiglia, si guarda al sistema pensionistico come a una banca in cui si depositano i propri contributi, al mercato del lavoro come a un autobus nell'ora di punta. Molti politici credono in queste metafore, altri fingono di crederci e le usano a proprio vantaggio. Tutti o quasi tutti negano il principio, basilare in economia, che non ci sono pasti gratis, che tutte le scelte comportano dei costi. È difficile l'interlocuzione fra politici ed economisti anche perché questi ultimi non sempre hanno l'umiltà di capire come la pensano gli altri e non sempre hanno la pazienza di documentarsi su dettagli istituzionali apparentemente minori e di far parlare i dati anche quando smentiscono le proprie più radicate convinzioni. La citazione di Keynes con cui Alan chiude questo libro ci dimostra come fosse consapevole di questo problema: «L'economia dovrebbe essere un problema da specialisti. Se gli economisti riuscissero a farsi considerare gente umile, di competenza specifica, sarebbe meraviglioso».

Nonostante la sua brillantissima carriera scientifica gli potesse riservare sempre maggiori gratificazioni (tra i tanti riconoscimenti l'IZA Prize in Labor Economics, una specie di premio Nobel per gli economisti del lavoro, e il Kershaw Prize dell'Association for Public Policy Analysis and Management), Krueger non ha mai lasciato cadere una sola occasione per rendersi utile al suo Paese. Passava giornate e giornate a preparare un briefing anche

di pochi minuti per i politici. Macinava dati e dettagli istituzionali. Riusciva in poche parole a sintetizzare una grande mole di informazioni. Con Barack Obama doveva applicare la regola delle quattro slide e dei dieci minuti sugli argomenti più spinosi (si era trovato nel Council of Economic Advisers in un periodo investito dalla peggiore crisi dagli anni Trenta, e sarebbe poi diventato il *chairman* dei consiglieri economici del presidente). In una lezione al Festival dell'economia di Trento ci ha raccontato che nel 95 per cento dei casi in cui si è trovato a istruire scelte politiche aveva in mano dei dati su cui riflettere, e quasi nella metà dei casi avrebbe potuto, se il tempo glielo avesse consentito, condurre delle sperimentazioni con randomizzazione dei beneficiari.

Gli studi scientifici di Alan Krueger rappresentano una guida fondamentale, sempre basata sui fatti e sui riscontri empirici, su problemi di grande rilevanza pratica. Si impara come combattere la disoccupazione di lunga durata capendo quanto cercano lavoro i disoccupati (una lettura obbligata per i futuri navigator), come ridurre la povertà anche tra chi lavora stabilendo un livello appropriato del salario minimo. E, ancora, si hanno spunti su come valorizzare il lavoro degli insegnanti avendo classi né troppo grandi né troppo piccole, su come rafforzare le coperture offerte dal sistema sanitario senza renderlo insostenibile, su come capire i costi e i benefici dell'immigrazione per poterla meglio gestire.

Il suo lavoro più conosciuto è uno studio con David Card sugli effetti di un aumento del salario minimo in New Jersey. È stato messo in discussione per anni dai migliori economisti del mondo perché, contrariamente a quanto ci si aspetterebbe sulla base di come si comporta la domanda di lavoro, trovava un effetto positivo dell'aumento del salario minimo sull'occupazione. Ci hanno

provato in tanti a falsificare questo studio, a mostrare che conteneva errori, senza mai riuscirci. Perché era un esempio di metodo scientifico. Lo studio trovava i dati microeconomici appropriati per studiare il problema, per poi applicare un metodo di analisi che replicava gli esperimenti di laboratorio. Card e Krueger avevano raccolto dati sui lavoratori con bassi salari di alcune grandi catene di fast food, *prima* e *dopo* l'aumento del salario minimo, sia in New Jersey, dove poi ci sarebbe stato l'aumento, sia in un altro Stato in condizioni economiche simili (la Pennsylvania), in cui il salario minimo non era aumentato. Sulla base di questi dati avevano applicato un'analisi a doppie differenze comparando gli esiti occupazionali sia *prima* e *dopo* l'aumento del salario minimo che fra ristoranti *con* aumento e *senza* aumento del salario minimo. In questo modo, potevano tenere conto di fattori di altra natura che avrebbero potuto far crescere l'occupazione nei due Stati, indipendentemente dall'aumento del salario minimo. Dopo che, con *Economia rock*, avrete toccato con mano la grande efficacia espositiva di Alan Krueger, vi prego di leggere *Myth and Measurement* da lui scritto con David Card, contro i tanti detrattori del loro studio. È ancora di cocente attualità. Dovrebbe essere prescritto come lettura obbligatoria a chi spara a caso numeri sul salario minimo senza neanche guardare i dati sulla distribuzione delle retribuzioni.

Alan Krueger aveva una grande sensibilità per le questioni distributive. Aveva coniato il termine «la curva del Grande Gatsby» per descrivere il rapporto fra disuguaglianze e mobilità sociale, da lui indagato anche nel caso dei musicisti. I dati raccolti per scrivere questo libro, come lui stesso scrive, mostrano «uno schema chiaro e incoraggiante: la musica continua a offrire strumenti di mobilità sociale ascendente molto più di altri mestieri».

E continua: «Nel 1976, il 15 per cento dei musicisti nella *Billboard Top 100* proveniva da famiglie collocate nel 10 per cento più povero della popolazione. Nel 2016, questa percentuale è salita al 26,5 per cento, grazie soprattutto al successo della musica hip-hop/rap». Purtroppo, per gli altri americani la mobilità sociale è molto più limitata: solo il 2 per cento di chi proviene dal 10 per cento più povero riesce a raggiungere da adulto l'1 per cento più ricco. Il sogno degli Stati Uniti come terra delle grandi opportunità per tutti rimane in qualche modo relegato ai musicisti e a pochi altri. Forse anche per questo Alan Krueger amava il mondo del rock. Questo libro è, dopotutto, un grande atto d'amore. Ed è l'ultimo dono che ci ha lasciato. Purtroppo, nel suo caso, la musica non è bastata, non gli ha salvato la vita.

