

Interview

Steve Levitt

Steven “Steve” Levitt is hoogleraar aan de Universiteit van Chicago en samen met Stephen Dubner auteur van bestsellers *Freakonomics* (2005) en *Superfreakonomics* (2009). Hij is op 8 november onderscheiden als eredoctor aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Hieronder vindt u een exclusief interview dat ESB met hem had.

SANDRA PHILIPPEN
Hoofdredacteur ESB

FELIX HAAN
Redactiemedewerker ESB

In de meeste interviews heeft u het over de boeken die u hebt geschreven. Wij willen echter graag weten waarmee u op dit moment bezig bent?

“We zijn bezig met een derde boek [Think like a freakonomist, red.], dat we proberen anders te laten zijn dan de eerdere twee [Freakonomics, 2005 en Superfreakonomics, 2009] Het tweede boek leek namelijk erg op het eerste, alleen de behandelde vragen waren anders. We zijn echter tot onze verbazing tot de ontdekking gekomen dat weliswaar veel mensen het eerste boek lezen, maar dat er naar het tweede boek nauwelijks vraag was. Waarschijnlijk zag men het tweede boek als meer van hetzelfde. Daarom slaan we met het derde boek een nieuwe weg in. Ditmaal proberen we namelijk een, zoals ik het zelf graag noem, how-to-boek te maken.”

Wat bedoelt u precies met ‘how to’?

“Ik krijg dagelijks vijf e-mails van mensen met een probleem die op zoek zijn naar een oplossing. Het oplossen van die problemen kost namelijk veel tijd, en ik kom er nauwelijks aan toe om mijn eigen problemen op te lossen. Daarom proberen we in het komende boek een formule: een werkwijze om mensen zelf tot een oplossing te laten komen op de manier zoals wij dat doen. Wij denken dat dat onze lezers aanspreekt. Dit boek zal dus gaan over de denkwijze van een freakonoom.”

Dus dit wordt een methodologieboek?

“Het zou wat ver gaan om het een methodologieboek te noemen, omdat het eigenlijk gewoon een verzameling verhalen is over hoe wij tegen de wereld aankijken. Op dit moment zijn we halverwege het schrijven, en is het eerlijk gezegd nog een zootje. De eerste twee boeken schreven zich min of meer zelf, maar dit boek is een stuk lastiger. Het is ontzettend moeilijk voor mensen, mijzelf inclusief, om uit te leggen hoe ze dingen doen.”

Daar is veel zelfreflectie voor nodig. Ik kan me voorstellen dat je de kracht van het concept verliest als je eenmaal begonnen bent met het ontrafelen van je eigen werkwijze.

“Zou kunnen, maar wij hebben daar niet veel last van. Ik heb een beeld van de wereld, freakonomics is een wereldbeeld. In essentie komt het neer op simpele zaken: het gaat over het aan de kant schuiven van moraliteit, het vinden van causaliteit en het betwisten van het conventionele. Ik geloof dat het simpele dingen zijn die ik doe, ik denk er vaak niet eens bij na waarom ik dat doe. Ze zitten zo in mij gegrift dat ik me niet druk maak dat ik ze zal verliezen. Wat ik doe is geen magie.”

Over ‘how to’ gesproken, hoe komt u tot een onderzoeksidee? Bent u meer het inductieve type, dat zijn ideeën krijgt door rond te dolen of uit het raam te staren, of volgt u de literatuur nauwgezet en denkt u na over hoe u deze kunt uitbreiden?

“Ik lees nooit literatuur, ik probeer het te vermijden waar ik kan. Elk goed idee dat ik ooit heb gehad kwam door rond-dolen. Ik bedoel, mensen zijn verschillend, neem mijn collega John [List, red.], een van de meest fenomenale economen ter wereld; hij leest elke paper die er is en hij weet uitstekend de gaten te vinden. Maar ik doe eigenlijk het tegenovergestelde. Ik probeer de ruimte te vinden waar nog niemand geweest is, dat is veel gemakkelijker.”



Echt goede ideeën komen bij mij maar eens in de dertig à vijftig keren voor. Daarom helpt het dat ik veel ideeën heb

Maar om daarachter te komen, moet u toch weten waar de anderen geweest zijn?

“Als je ver genoeg van het geijkte pad dwaalt, weet je zeker dat daar nooit eerder iemand geweest is.”

Van hoeveel procent van uw ideeën blijkt later dat anderen die al hebben gehad?

“Dat is een mooie vraag. Ik zou zeggen dat van de honderd ideeën die ik bedenken, er tachtig met een gezond verstand te verwerpen zijn omdat ze niet goed zijn. Dus van tachtig procent van mijn ideeën realiseer ik me later dat ze afschuwelijk zijn. Je weet in het begin nooit of je ideeën goed zijn, je moet ze een dag of twee laten rusten voordat je de werkelijke waarde ervan kunt zien.”

Velt u zelf het oordeel over de waarde van uw ideeën, of laat u dat aan anderen over?

“Gewoonlijk doe ik dat zelf. Ik zou zeggen dat er van de overgebleven twintig ideeën een stuk of twee, drie al eerder uitgevoerd zijn.”

Begint u met een idee en kijkt u daarna of u data kunt vinden?

“Ik probeer alles wat ik kan om iets goeds te vinden. Maar als ik kijk naar de keren dat ik een dataset geraadpleegd heb en op basis daarvan een goed idee had, dan moet ik concluderen dat me dat nooit is overkomen. Er zijn wel publicaties waarin ik datasets vond op basis waarvan ik een paper geschreven heb, maar ik heb daar bijna nooit ideeën van gehad. De meeste academische papers hebben niet wat ik een idee noem, iets wat vernieuwend is. In ongeveer de helft van mijn papers staat een nieuw idee en dat zijn ook de papers waarvoor ik de meeste

waardering krijg. Echt goede ideeën komen bij mij maar eens in de dertig à vijftig keer voor. Daarom helpt het dat ik veel ideeën heb.”

Stel dat iedereen te werk ging zoals u, wat zou dat betekenen voor de ontwikkeling van de wetenschap? Komen we dan niet uit bij ogenschijnlijk onverenigbare concepten? Moeten die niet op de een of andere manier bijeengebracht worden tot een grote theorie. Of is dat een te traditionele benadering van wetenschappelijke ontwikkeling?

“Ik denk niet dat het erg bevorderlijk voor de wetenschap zou zijn als alle wetenschappers zich zo gedroegen als ik. Maar ik ken niet veel wetenschappers die een soortgelijke benadering hebben als ik, dus ik heb een rol te vervullen. De beste soort van onderzoek bouwt voort op wat al bestaat, maar is niet per definitie aanvullend. Dat is werkelijk een breuk met tradities, niet voortbouwen op wat al bestaat. Ik heb wat aanvullend onderzoek gedaan, maar ik heb ook dingen gedaan die je green-field-studies zou kunnen noemen. Ik heb dingen onderzocht die nog niet eerder onderzocht waren, en misschien vindt het zijn weg ooit terug naar de grote theorie. Maar het is nooit mijn doel geweest om de mensheid beter te maken of om de grote theorieën aan te vullen.”

Maar u heeft wel een wereldbeeld, zei u eerder.

“Dat heb ik zeker. Maar een deel van dat wereldbeeld wordt gedreven door zelfzuchtigheid en door te doen wat ik plezierig vind. Ik denk niet dat dat een slecht plan is, om te doen waar je van houdt, je werkt een stuk harder en ziet echte impact.”

De auteur heeft verklaard dit artikel alleen te publiceren in ESB en niet elders te publiceren in wat voor medium dan ook. Het is wel toegestaan om het artikel voor eigen gebruik en voor publicatie op een intranet van de werkgever van de auteur aan te wenden.

Zou dit voor iedereen de juiste strategie zijn?

“Ik heb veel studenten die tegen me zeggen: ‘Ik heb geen ideeën en eigenlijk interesseert het me ook niet. Ik zit het liefst met een dataset en heb dan graag dat iemand me vertelt wat te doen.’ Ik denk dat dit soort mensen van ongelofelijk veel waarde zijn voor bedrijven en onderzoeksprogramma’s. Er zijn ook anderen die niet zo zouden kunnen werken, maar wel bomvol ideeën zitten. Dit zijn comparatieve voordelen en ik denk dat je moet doen waar je het best in bent. Maar zelfs al ben je niet de beste in iets waar je voldoening uit haalt, dan vind ik nog steeds dat je er beter mee door kunt gaan.”

Ik was slim genoeg om te weten dat ik niet slim genoeg was om een mainstream-econoom te worden

Wat betreft de ongeïnteresseerde studenten: is hun grootste probleem niet dat ze niet weten wat ze echt interesseert? Dat, als ze echt ergens in duiken, ze ontdekken dat hun passie daar ligt?

“Klopt, hoewel in de materie duiken zeker niet de meest interessante inzichten hoeft te geven. De interessantste ideeën komen vaak in introducties naar voren. Het eerste psychologievak dat je volgt is absoluut fascinerend: je leert allemaal dingen over hoe mensen denken en hoe experimenten gedaan zijn. Maar toen ik mijn tweede vak volgde werd het alsmäär saaier en abstracter. Voor een econoom is de eerste kennismaking met speltheorie magisch, je leert over het prisoner’s dilemma en over allerlei simpele zaken die zulke grote lessen met zich meebrengen. Maar als je ooit een graduate-vak in speltheorie hebt gevolgd, zal je erachter komen dat zulke theorieën ontzettend complex zijn en alleen maar gaan over notities en het bewijzen van theorema’s die niet echt boeien. Vaak denk ik dat het andersom is, de algemeenheden zijn interessant, maar op het moment dat je te horen krijgt ‘oké, nu is het jouw beurt om nieuwe inzichten aan de speltheorie toe te voegen’, met zo veel intelligente mensen die er zo veel over nagedacht hebben, is de lol eraf. Hoe vind je ooit iets nieuws? Dat is heel erg moeilijk.”

Dwaalt u daarom zo ver van de gebaande paden af? Omdat u dan gemakkelijker iets nieuws vindt?

“Ja, maar deels ook omdat ik altijd de vragen stel die me intrigeren – en dat zijn geen standaardvragen. Maar ik ben

absoluut strategisch genoeg. Ik was slim genoeg om te weten dat ik niet slim genoeg was om een mainstream-econoom te worden.”

Meent u dat echt?

“Toen ik op mijn postdoctorale opleiding zat, was ik het gewend om de slimste persoon in mijn groep te zijn. Dat was zo op de middelbare school en op de universiteit. Maar toen ik aan mijn postdoctorale opleiding op MIT was begonnen,



keek ik om me heen, sprak met anderen en dacht bij mezelf: ‘Ik ben echt dom, ik kom niet eens in de buurt van het gemiddelde van de groep, verre van.’”

Is dit niet wat overdreven?

“Nee, het gevoel klopte precies. Ik was gewoon erg slecht voorbereid en ik denk dat ik eenvoudigweg niet goed genoeg ben in een hoop dingen waar je goed in moet zijn om een mainstream-econoom te zijn. En weet je, mensen reageren op verschillende manieren. Ik geloof dat veel mensen hun identiteit ontlenen aan hoe goed ze zijn ten opzichte van de rest. Mensen zoals wij, die een postdoctorale opleiding genoten hebben, gaan er erg prat op hoe begaafd ze zijn. Dus als we ons opeens realiseren dat we eigenlijk tekortschieten, kan dit ontzettend destructief en beschadigend zijn. Ik geloof dat dit is wat er gebeurt met de helft van de PhD-studenten die onder het gemiddelde zitten, ze weten niet hoe ze hiermee om moeten gaan en het richt ze ten gronde; maar ik had daar geen last van. Het was gewoon heel leuk voor mij om allemaal mensen om me heen te hebben die veel slimmer waren dan ik, omdat ik om de haverklap iets van iemand leerde. Ik houd van genieën.”

Maar was u toen niet jaloers?

“Het was zo overduidelijk en ik denk dat je jaloers wordt als je voelt dat het een eerlijke strijd is die je zou moeten kunnen aangaan, maar waarbij de ander je steeds een stap voor is. Je had het verdiend om het meisje te krijgen, maar op de een of andere manier is die andere jongen erin geslaagd je voor te zijn. Indien die andere jongen simpelweg veel beter is, dan is het indrukwekkend. Dan zal ik kijken naar deze persoon en proberen van hem te leren. Zo voelde ik me ook, het verschil was gewoon zo groot.”

Oké, maar waar lag dan het omslagpunt? Dat moet ergens zijn, want nu bent u een hele beroemde econoom. Realiseerde u zich het eigen comparatieve voordeel niet?

“Nee, op dat moment had ik geen idee dat ik anders was. Ik wist wel dat ik het niet zou gaan maken in de traditionele economie, maar ik dacht ook niet: ‘ik ga een succesvolle freakonomist worden’. Ik dacht wel: ‘zo, ik heb het verkeerde vakgebied gekozen’ en dat ik iets anders zou moeten gaan doen. Dat was wel zo’n beetje mijn reactie. Ik wist dat als ik ook maar een mager academisch bestaan bij elkaar kon sprokkelen, dat dat een hele prestatie zou zijn, met al die begaafde personen om me heen. Ik denk dat als ik het opnieuw zou doen, dat dan één op de honderd pogingen zou lopen zoals het gegaan is. Ik was zeer fortuinlijk, ik denk dat wanneer gemiddelde personen succesvol worden, er altijd een rol voor geluk is weggelegd. Ik ben daar redelijk realistisch over. Ik kan zeker zien dat kunde meegespeeld heeft, maar dat geldt zeker ook voor mazzel.”

Werkt u, naast uw boek, ook nog aan papers?

“Ja, ik doe beide. Ik doe veel academisch onderzoek. Maar mijn onderzoek is een paar kanten op geschoten. Een daarvan is het doen van veldonderzoek. Lang hebben economen labonderzoek gedaan en geanalyseerd. Maar ik geloof werkelijk dat de toekomst van het onderzoek in de buitenwereld ligt en in de kracht van randomisation, dit geeft je de mogelijkheid om causaliteit op een meer effectieve wijze te vinden. Maar je moet de echte wereld in, om te zien hoe echte mensen zich gedragen in echte omstandigheden, wat de generaliseerbaarheid van het onderzoek ten goede komt.”

Lukt het u om organisaties in de echte wereld te laten randomiseren?

“Ja, dat is een van de fijne dingen aan Freakonomics. Ik signeer een boek voor de CEO, reik het uit aan hem en vraag of we samen kunnen werken – en ze gaan veel vaker akkoord dan eerst het geval zou zijn. Een van de meest fundamentele ideeën in de economie is dat van comparatieve voordelen: mijn voordeel is dat ik een beetje apart ben, dus als ik aparte of gekke dingen voorstel, reageert men niet meteen negatief maar zegt men ‘hé, ik wil wel in het volgende boek komen’. En het is fantastisch om dan te kunnen zeggen: ‘Ik zou graag een experiment met jullie doen omdat ik er een mooi hoofdstuk voor in mijn volgende boek in zie.’”

En waarover gaat uw huidige onderzoek?

“Ik doe verschillende onderzoeken. Ik heb daarvoor een eigen website geopend [www.freakonomicsexperiments.com]. Ik wil graag weten of mensen de juiste beslissingen nemen als

het op moeilijke keuzes aankomt. We kunnen weinig zinnigs zeggen over situaties waarin individuen lastige keuzes moeten maken. Moet ik teruggaan naar school? Moet ik mijn baan opzeggen? Moet ik het uitmaken met mijn vriendin? Zal ik gaan diëten? Het is erg lastig voor een econoom om dergelijke vragen te beantwoorden. We kunnen niet randomiseren, ik bedoel we kunnen niet honderd mensen verzamelen en zeggen: ‘Het spijt me ontzettend, maar door een experiment moeten jullie nu je baan opzeggen.’ Dus we zijn gegaan voor de op een na beste optie, we kijken naar mensen die zitten te twifelen om hun baan op te zeggen. Die kunnen terecht op de website en we geven ze een vragenlijst die ze moet helpen om tot hun keuze te komen. We proberen ze te helpen om tot een juist besluit te komen. Maar als ze er echt niet uitkomen dan geven we ze de optie om een munt op te gooien. Als het kop is, dan krijgen ze het advies hun baan op te zeggen en als het munt is adviseren we ze om hun baan te houden. Ongeveer 25.000 mensen zijn al op onze website geweest en hebben de munt opgegooid, en daaruit blijkt dan ongeveer zestig procent de keuze van de munt volgt. Dus geen honderd procent, maar ook geen vijftig procent. Dus als er tweeduizend mensen naar ons toe komen en besluiten de munt op te gooien dan krijgen duizend mensen het advies hun baan op te zeggen. Uiteindelijk zeggen twaalfhonderd mensen hun baan daadwerkelijk op. Van degenen die munt gooien zeggen er maar achthonderd hun baan daadwerkelijk op. Dus we hebben vierhonderd mensen die werkelijk hun beslissing nemen op basis van het opgooien van een munt. Deze data kan je analyseren en dit brengt je dichterbij de causaliteit. Gemiddeld genomen zagen we dat degenen die de munt hadden opgegooid en het advies hiervan volgden veel gelukkiger waren. Dus kop gooien maakt je statistisch significant gelukkiger dan munt gooien.”

Zag u een verschil tussen degenen die de munt volgden en hen die dat niet deden?

“Dat is lastiger. Dat is iets moois om te onderzoeken, we zitten namelijk nog middenin het experiment.”

Het kan ook zijn dat het gedrag beïnvloed is, “ik volg de munt omdat Steve Levitt zegt dat ik dat moet doen”.

“Dus je zegt dat mensen gelukkiger worden door te doen wat ik zeg.”

Het is als een dagcrème, als je er 200 euro voor betaald hebt, voel je het werken.

“Ja, dat is een goede vraag. Het zou veel interessanter zijn als we konden aantonen dat mensen gelukkiger worden door het volgen van de munt, onafhankelijk van de randomstandigheden.”

Dat is het Levitt-effect.