FREAKONOMICS

O LADO OCULTO E INESPERADO DE TUDO QUE NOS AFETA



"Prepare-se para ser cativado!"

Malcolm Gladwell, autor de *The Tipping Point* e *Blink*

AS REVELAÇÕES DE UM ECONOMISTA ORIGINAL E POLITICAMENTE INCORRETO

STEVEN D. LEVITT

STEPHEN J. DUBNER

PREFÁCIO DE CLAUDIO L. S. HADDAD

PRESIDENTE DO INMETRO SÃO PAULO

CAMPUS

11ª EDIÇÃO

DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

A presente obra é disponibilizada pela equipe ***Le Livros*** e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudiável a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

Sobre nós:

O ***Le Livros*** e seus parceiros disponibilizam conteúdo de dominio publico e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: ***LeLivros.site*** ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados neste link.

"Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não mais lutando por dinheiro e poder, então nossa sociedade poderá enfim evoluir a um novo nível."

@Snow666_

TRADUÇÃO

Regina L yra

Professora de T radução da PUC - RJ

REVISÃO TÉCNICA

Ronaldo Fiani

Professo r do Ins tituto de Economia da UFRJ

7ªª EDIÇÃO

Prefácio à edição brasileira

Conheci Steven Levitt em 1999 na Universidade de Chicago, onde ele leciona. Simpático, cara de garoto, vestido de forma simples e, ao contrário de muitos jovens economistas menos brilhantes do que ele, sem nenhuma arrogância. Durante a conversa deu para perceber uma outra característica sua, a de que seus interesses estão longe de ser os de um economista tradicional, pelo menos de acordo com o papel que se espera de um economista no Brasil. Aqui, associamos economia a assuntos macroeconômicos, como inflação, juros e câmbio, e espera-se que todo economista discorra com extrema segurança e sapiência sobre estes temas e que faça projeções definitivas sobre o rumo da economia.

Dado este cenário, a conversa com Steven Levitt foi um sopro de ar fresco.

Ele se define incompetente para analisar e comentar quaisquer daqueles assuntos. Apesar de ter um doutorado pelo MIT, uma das melhores e mais prestigiadas universidades americanas, ele não se considera proficiente em matemática, em econometria ou em macroeconomia. Não acompanha conjuntura, não dá opiniões sobre política fiscal ou monetária e muito menos faz projeções, a não ser sobre temas não-usuais, como quais serão os nomes mais populares de crianças nos Estados Unidos em 2015.

O que fez então Steven Levitt para merecer a medalha Clark, prêmio dado a cada dois anos ao economista americano de menos de quarenta anos de idade com contribuições notáveis à profissão?

O que ele fez foi formular perguntas — e responder a elas — sobre temas originais e instigantes que desafiam a "sabedoria convencional". Este termo, segundo explicado no terceiro capítulo deste livro, foi cunhado pelo conhecido economista John Kenneth Galbraith, e

se refere à associação entre verdade e conveniência. O

comportamento econômico e social na vida real é extremamente complexo. Entendê-lo e analisá-lo com profundidade requer trabalho e tempo, fora do alcance ou da vontade da maioria das pessoas. Logo, es-tas tendem a aderir a uma visão do tema em questão que seja simples de entender, conveniente, confortável e que esteja de acordo com seus credos e valores, ainda que muitas vezes incorreta. Questionar a "sabedoria convencional" em tópicos relevantes tem sido o tema constante do trabalho de Steven Levitt, e seu sucesso neste campo lhe rendeu a medalha Clark.

Após ter ganho a medalha, Levitt foi entrevistado por um jornalista da *The New York Times Magazine,* Stephen Dubner. A extensa matéria, publicada na edição de domingo do jornal em agosto de 2003, fez enorme sucesso, incentivando os dois a estendê-

la e complementá-la, gerando este livro. A parceria com Dubner funcionou

muito bem. Pelo fato de o estudo de economia ter sido do-minado pelo rigor de modelos matemáticos complexos e técnicas de estimação sofisticadas, com ênfase em demonstrações formais e não em argumentação, os jovens economistas geralmente escrevem mal. Para quem leu a matéria no *Times* fica claro que se o conteúdo do livro é puro Levitt, a forma é puro Dubner. A junção das duas competências toma o livro ao mesmo tempo profundo e agradável de ler, o que é raro em livros do gênero. Não à toa, *Freakonomics* se tornou um best-seller nos Estados Unidos, chegando a estar em primeiro lugar na lista do *Boston Globe*.

Dentre os tópicos abordados no livro, um se destaca por ser uma das especialidades de Levitt e por ter causado comoção nos Estados Unidos: as causas da forte redução da criminalidade a partir de 1990. Este é um assunto repleto de "sabedorias convencionais".

O crime é função da pobreza e do desemprego, e o importante é inovar no policiamento, controlar a venda de armas, fazer a economia crescer e dar sentenças alternativas que permitam a reinserção mais rápida do preso na sociedade.

O problema é que estas teorias são muitas vezes validadas por correlações que não significam necessariamente causa e efeito.

Tome-se, por exemplo, a idéia de que mais prisões com sentenças mais duras ou o aumento do policiamento são inúteis. Um número maior de presos não está diretamente associado a um aumento da criminalidade? Se quando o número de crimes aumenta o de policiais e de presos também aumenta, o que adianta colocar mais policiais na rua e prender mais gente? Não será este um caso típico de alta correlação entre as variáveis, mas de relação causa e efeito equivocada? No verão aumenta o número de mosquitos assim como a venda de inseticidas. Isto quer dizer que se fossem vendidos menos inseticidas teríamos menos mosquitos? Ou que usar inseticidas é inútil?

O difícil é provar a relação correta de causalidade. Dada a forte correlação entre uma coisa e outra, precisaríamos de um fato novo, não previsto (o que os

economistas chamam de "evento exógeno"), que afetasse a variável de estudo para que a relação de causa e efeito possa ser demonstrada. Em geral, mudanças de legislação ou outros eventos do gênero que impliquem descontinuidades de comportamento são particularmente úteis para este fim.

No caso de criminalidade, dois fatores geraram ótimas oportunidades de análise. O primeiro foi a mudança de costumes e percepções da sociedade americana nos anos setenta, que gerou uma tendência a leniência quanto a criminalidade e a sentenças mais brandas, junto com a reversão desta tendência nos anos noventa. O segundo foi o fato de que, para angariar votos, os prefeitos normalmente aumentam o policiamento das cidades pouco antes das eleições. Como as eleições não são sincronizadas, pode-se comparar o efeito isolado do aumento do policiamento. A conclusão da análise daqueles dois fatores foi inequívoca: mais policiais na rua e mais detenções junto com sentenças mais duras reduzem a criminalidade, ao contrário do que propõe a "sabedoria convencional".

Entretanto, aqueles dois fatores explicam, em conjunto, apenas 40% da redução observada na criminalidade nos Estados Uni-dos a partir de 1990.0 que explicaria o resto? Crescimento da economia? Pouco, uma vez que 1% de redução no desemprego gera apenas igual redução na criminalidade. Técnicas policiais inovadoras como a do famoso inspetor William Bratton, de Nova York? Muita espuma e pouco efeito. Controle de venda de armas?

Não, dada a facilidade com que criminosos continuavam tendo acesso a elas. O que então teria sido?

Mais uma vez, uma importante mudança na legislação, ocorrida alguns anos antes e fora do radar da "sabedoria convencional" teria sido decisiva: a legalização do aborto, ocorrida nos Estados Unidos em 1973. Embora em alguns estados, como Nova York e Califórnia, ele já fosse permitido, a decisão abrangeu todo o país. Ora, pobreza na infância e um lar com pai (ou mãe) ausente são dois importantes previsores de futuro comportamento criminoso. Como a maioria dos cerca de um milhão e meio de mulheres que abortaram, anualmente, utilizando-se da legalização eram pobres, adolescentes e solteiras, era de se esperar que, caso aquelas crianças tivessem nascido, o número de criminosos quinze a vinte

anos à frente teria sido maior. Logo, a redução da criminalidade teria sido um bônus, não previsto, da legalização do aborto. Usando técnicas estatísticas sofisticadas, Levitt estima que a legalização do aborto explica cerca de metade da queda do nível de criminalidade nos Estados Unidos entre 1990 e 2000.

Embora Levitt não faça julgamentos morais e nem políticos em seus estudos, este trabalho sobre aborto, compreensivelmente, lhe gerou críticas e ataques de todos os lados. De grupos religiosos de direita por estar atribuindo um beneficio social ao que eles vêem como crime injustificável. Da esquerda por ter associado crime à pobreza, implicando que a redução no número de marginali-zados, em geral membros de minorias étnicas, poderia ser melhor para a sociedade. Em função das críticas, os autores no livro fazem uma rápida análise custo-beneficio mostrando que a perda de vidas pelo aborto não teria compensado os ganhos gerados pela re-dução da criminalidade. Terreno pantanoso. Teria sido melhor que tivessem suprimido a análise e simplesmente mostrassem os fatos, deixando que cada um tirasse suas conclusões.

A ligação entre aborto e criminalidade é uma das idéias mais originais do estudo recente das ciências sociais. Mas a originalidade de Levitt não pára aí. O que há de comum entre professores de escolas públicas americanas e lutadores de sumô? Será que os dois grupos trapaceiam, os primeiros manipulando os testes de seus alunos em exames de aferição estaduais e os segundos deixando-se vencer em lutas cujo resultado implicaria o rebaixamento do adversário? Como você provaria isto? Qual a semelhança entre a Ku Klux Klan e os corretores de imóveis? O que os fere de morte? Que fatores relativos à infância e à educação no lar afetam o desempenho escolar das crianças? Pode estar certo de que não são os que parecem óbvios. O que se pode inferir sobre os nomes que os pais dão a seus filhos? Esses nomes têm alguma influência sobre o destino das crianças? O tráfico de drogas é rentável para quem?

Além de original, Levitt é sem dúvida eclético em seus interesses. Mas originalidade e ecletismo só não bastam. A grande qualidade de Levitt é ter a habilidade extraordinária de pesquisar, obter, analisar e decifrar bancos de dados extensos e complexos, usando princípios econômicos e ferramentais estatísticos para provar seu ponto. Estes fatores, aliados à sua juventude, fazem com que ele possa continuar a nos surpreender e deleitar com descobertas que irão

contradizer a "sabedoria convencional" ainda por muitos anos. Aguardo, com muita expectativa, o seguimento deste livro.

CLAUDIO L. S. HADDAD

Presidente do Ibmec São Paulo

Nota de esclarecimento

O jovem economista mais brilhante dos Estados Unidos — ao menos aquele assim considerado por seus pares mais velhos — pára num sinal de trânsito na zona pobre de Chicago num dia ensolarado do mês de junho. Ele está ao volante de um velho Chevette com o painel empoeirado e uma janela que não fecha direito, produzindo um ronco surdo da quinta marcha em diante.

No momento, porém, o carro está silencioso, como também estão as ruas nesta hora de almoço. Reina o silêncio nos postos de gasolina, nas calçadas e nos prédios de janelas de madeira.

Um mendigo idoso se aproxima. Traz uma tabuleta que o identifica como sem-teto e aproveita para pedir dinheiro. Veste um casaco surrado, quente demais para um dia de calor, e um imundo boné vermelho de beisebol.

O economista não tranca sua porta nem engrena a primeira.

Também não remexe no bolso atrás de algum trocado. Simplesmente observa, como se olhasse um aquário. Passado um tempo, o mendigo se afasta.

"Que fones bacanas", diz o economista, ainda acompanhando o velho pelo espelho retrovisor. "Mais legais do que os meus. Afora isso, acho que ele não possui muitos bens."

Steven Levitt não vê as coisas como a maioria das pessoas. Nem como a maioria dos economistas. Essa pode ser uma característica formidável ou incômoda, dependendo da opinião que você tenha dos economistas.

— *The New York Times Magazine*, 3 de agosto de 2003

No verão de 2003, a *The New York Times Magazine* encarregou o escritor e jornalista Stephen J. Dubner de elaborar um perfil de Steven D. Levitt, um jovem economista badalado da Universidade de Chicago.

Dubner, que na época fazia pesquisas para um livro sobre a psicologia do dinheiro, vinha entrevistando vários economistas, tendo descoberto que o inglês dos mesmos correspondia a uma quarta ou quinta língua. Levitt, que acabara de receber o prêmio John Bates Clark (concedido a cada biênio ao melhor economista de menos de quarenta anos), vinha sendo entrevistado por diversos jornalistas, tendo descoberto que o raciocínio dos mesmos não era muito... consistente, como diria um economista.

Mas Levitt concluiu que Dubner não era um rematado idiota. E

Dubner descobriu que Levitt não era uma régua de cálculo humana.

O escritor ficou fascinado pela criatividade dos trabalhos do economista e por seu talento para explicá-los. Apesar das excelentes credenciais de Levitt (diploma de Harvard, Ph.D. no MIT e uma coleção de prêmios), ele falava de economia de um jeito nada ortodoxo. Dava a impressão de ver as coisas não como um acadê-

mico, mas como um pesquisador extremamente inteligente e curioso

– à maneira de um diretor de documentários ou um investiga-dor policial, ou,

quem sabe, de um bookmaker cujos negócios abranjam do esporte ao jogo do bicho, passando pela cultura pop. Parecia pouco interessado pelo tipo de questões financeiras que logo vêm à cabeça quando se pensa em economia; de certa forma, exalava modéstia. "Não entendo muito de economia", disse a Dubner a certa altura. "Não sou bom em matemática, não domino econometria e também sou fraco em teoria. Se pedirem a minha opinião sobre se as ações vão subir ou cair, se me perguntarem se a economia vai crescer ou encolher, se deflação é uma coisa boa ou ruim, ou se quiserem que eu fale de impostos, eu seria um charla-tão se opinasse sobre qualquer um desses temas."

Levitt se interessa pelo dia-a-dia e seus enigmas. Suas pesquisas fariam a festa de qualquer pessoa que buscasse entender como o mundo realmente funciona. Sua postura atípica foi retratada no artigo escrito por Dubner:

Na visão de Levitt, a economia é uma ciência com instrumentos excelentes para chegar a respostas, mas sofre de uma tremenda escassez de perguntas interessantes. O talento notável de Levitt é a capacidade de formular tais perguntas. Por exemplo: Se os traficantes de drogas ganham tanto dinheiro, por que ainda moram com suas mães? O que é mais perigoso, uma arma ou uma piscina? Qual foi, realmente, o fator responsável pela queda do índice de criminalidade na década passada? Por que os casais negros dão aos filhos nomes que podem prejudicar suas chances profissionais? Os professores trapaceiam para conseguir boas avaliações? O sumô é um esporte corrupto?

E mais: Como um mendigo arrumou dinheiro para comprar fones de $50?

Muita gente - inclusive um bom número de seus colegas - talvez não chamasse de economia o que Levitt faz. No entanto, ele apenas depura a chamada ciência soturna, levando-a ao que é o seu objetivo primeiro: explicar como as pessoas conseguem o que querem. Ao contrário de muitos estudiosos, Levitt não tem medo de usar comentários pessoais e curiosidades, do mesmo jeito que não foge das piadas e das histórias (mas foge dos cálculos matemáticos). E um intuitivo. Mergulha numa pilha de dados para descobrir algo ainda não descoberto por ninguém. Inventa uma maneira de medir um efeito que economistas veteranos rotularam de imensurável. Seus interesses prioritários - embora ele afirme que jamais se envolveu pessoal-mente com eles

- são a fraude, a corrupção e o crime.

A insaciável curiosidade de Levitt revelou-se atraente para milhares de leitores da *The New York Times Magazine,* que se apressaram a lhe mandar perguntas e dúvidas, enigmas e pedidos -

desde a General Motors e o time dos Yankees de Nova York até senadores americanos, além de presidiários, pais de família e de um homem que há vinte anos vinha registrando com exatidão a quantidade de broas que vendia. Um ex-campeão do Tour de France ligou para Levitt pedindo sua ajuda para provar que a competição vive atualmente atolada no doping, e a CIA quis saber de Levitt como usar dados econômicos para apanhar quem faz lavagem de dinheiro e terroristas.

A atenção de toda essa gente foi despertada pela força da crença básica de Levitt: a de que o mundo moderno, a despeito de aparentemente confuso, complicado e ostensivamente enganoso, não é impenetrável, não é indecifrável e – desde que sejam feitas as perguntas certas – é ainda mais intrigante do que imaginamos. Basta adotar uma nova maneira de vê-lo.

Em Nova York, os editores insistiram com Levitt para escrever um livro.

"Escrever um livro?", disse ele. "Não quero escrever um livro."

Já lhe sobravam enigmas para decifrar e faltava tempo para fazê-lo.

Por outro lado, Levitt não se via como escritor e por isso recusou.

Não estava interessado – "a não ser", propôs, "que Dubner e eu trabalhássemos juntos".

Escrever em parceria não funciona para todo mundo. Mas os dois – doravante "nós" dois – decidiram discutir o assunto para ver se a empreitada seria viável. Concluímos que sim. Esperamos que você concorde.

Levitt tinha uma entrevista na Society of Fellows, o venerando clube intelectual em Harvard que paga a jovens acadêmicos para que produzam os próprios trabalhos, ao longo de três anos, sem compromisso. Levitt acreditava não ter chance alguma.

Para começar, não se considerava um intelectual. Seria entrevistado, durante um jantar, pelos membros veteranos, um punhado de filósofos, dentistas e historiadores de renome internacional. Sua preocupação era não ter conversa bastante para chegar ao segundo prato.

Para piorar, um dos veteranos disse a Levitt: "Estou tendo dificuldade para entender o tema unificador do seu trabalho. Poderia explicá-lo?"

Levitt ficou sem fala. Não fazia idéia de qual era seu tema unificador, se é que havia um.

Armartya Sen, futuro Prêmio Nobel de Economia, apressou-se a resumir o que considerava ser o tema de Levitt.

"Isso mesmo", arrematou Levitt ansioso, "este é o meu tema".

Outro membro da entidade apresentou outro tema.

"Tem razão", disse Levitt, "é este o meu tema".

E assim prosseguiu a entrevista, meio como uma matilha de cães descarnando um osso, até que o filósofo Robert Nozick interrompeu o festim.

"Quantos anos você tem, Steve?", perguntou.

"Vinte e seis."

Nozick virou-se para seus pares: "Ele tem 26 anos. Por que precisaria de um tema unificador? Talvez se trate de uma dessas pessoas com talento bastante para dispensar um tema. Perguntado sobre algo, ele dará a resposta e ponto final."

THE NEW YORK TIMES MAGAZINE, 3 DE AGOSTO D E *2003.*

INTRODUÇÃO:

O lado oculto de tudo

Qualquer pessoa que morasse nos Estados Unidos no início dos anos 90 e prestasse um mínimo de atenção aos jornais e telejornais diários teria motivos para viver morta de medo.

A vilã era a criminalidade, que vinha crescendo

incessantemente – um gráfico mostrando a escalada dos índices de criminalidade em qualquer cidade americana nas décadas anteriores assemelhava-se a uma montanha – e agora parecia prenunciar o fim do mundo. Mortes provocadas por armas de fogo, intencionais ou não, eram lugar-comum. O mesmo acontecia com o roubo de carros, o tráfico de crack, os assaltos e os estupros. A violência virara uma companheira funesta e constante. E a situação estava prestes a piorar. Piorar muito, afirmavam todos os especialistas.

A causa: o chamado superpredador. Na época, só se falava nele. Andava nas capas das revistas semanais e nos gordos relatórios da segurança pública. "Ele" era um adolescente magricela da cidade grande, com uma arma barata na mão e

muito ódio no coração. Havia milhares deles, segundo se dizia, uma geração de assas-sinos prontos a mergulhar o país no mais profundo caos.

Em 1995, o criminologista James Alan Fox elaborou um relatório para o ministro da Justiça dos Estados Unidos detalhando em cores sombrias a escalada dos homicídios cometidos por adolescentes. Fox apresentou um cenário otimista e outro pessimista.

No otimista, a taxa de homicídios adolescentes cresceria 15% na década seguinte; no pessimista, ele previa um crescimento de mais que o dobro desse percentual. "A próxima onda de crimes será tão terrível", disse ele, "que nos fará sentir saudades de 1995".

Outros criminologistas, cientistas políticos e observadores igualmente bem-informados previam o mesmo futuro tenebroso, incluindo-se nesse coro o Presidente Clinton. "Sabemos que dispomos de uns seis anos para reverter a escalada do crime juvenil", disse Clinton, "ou o nosso país irá mergulhar no caos e meus sucessores não mais falarão das grandes oportunidades da economia global, pois estarão tentando manter vivos nas ruas os habitantes de nossas cidades". As apostas, nitidamente, se concentravam nos criminosos.

Então, em vez de subir e de continuar subindo, os índices de criminalidade começaram a baixar. A baixar e a continuar baixando.

A queda da criminalidade surpreendeu em vários aspectos: foi ubíqua, com os índices de todos os crimes caindo em todas as cidades do país. Foi persistente, caindo cada vez mais a cada ano. E

foi totalmente inesperada - principalmente para os especialistas que haviam previsto precisamente o oposto.

O tamanho da virada foi impressionante. O índice dos crimes praticados por adolescentes, em vez de subir 100% ou mesmo os 15% preconizados por James

Alan Fox, caiu mais de 50% em cinco anos. Em 2000, o índice nacional de homicídios nos Estados Unidos havia atingido seu nível mais baixo em 35 anos e o mesmo acontecera com quase todos os crimes, dos assaltos aos roubos de automóvel.

Embora os especialistas não houvessem antecipado a queda da criminalidade - que, na verdade, já vinha ocorrendo à época de suas catastróficas previsões -, eles se apressaram a explicá-la. De modo geral, as teorias pareciam lógicas. O acelerado crescimento econômico dos anos 90 ajudou a frear o crime, concluiu-se. O

mérito é da proliferação das leis de controle sobre as armas, disseram eles, ou das inovadoras estratégias políticas adotadas em Nova York, onde os crimes caíram de 2.245 em 1990 para 596 em 2003.

Essas teorias não eram apenas lógicas, mas também *encorajadoras*, pois atribuíam a queda da criminalidade a iniciativas humanas específicas e recentes. Se o crime fora detido pelo controle sobre as armas, por estratégias políticas inteligentes e empregos que pagavam melhor, o poder para neutralizar os criminosos estivera ao nosso alcance o tempo todo. E voltaria a estar, caso – Deus nos livre – a criminalidade voltasse a crescer com tanto fôlego.

Essas teorias passaram, ao que tudo indica, sem

questionamentos, da boca dos especialistas para os ouvidos dos jornalistas e, daí, para a cabeça do público. Em pouco tempo viraram "sabedoria convencional".*

Só havia um problema: não estavam corretas.

Um outro fator em *muito* contribuiu para a maciça queda da criminalidade nos anos 90. Ele adquirira forma mais de 20 anos antes e tivera como protagonista uma jovem de Dallas chamada Norma McCorvey.

Como o proverbial espirro dado num continente que acaba causando um terremoto em outro, Norma McCorvey, sem querer, alterou drasticamente o curso dos acontecimentos. Ela queria apenas fazer um aborto. Aos 21 anos era pobre, alcoólatra e usuária de drogas. Tinha baixa escolaridade e nenhuma aptidão profissional.

Já entregara dois filhos à adoção e, em 1970, se viu novamente grá-

vida. No Texas, como em quase todos os estados americanos então, o aborto era ilegal. A causa da jovem acabou encampada por gente mais poderosa que ela, tomando-a autora de uma ação coletiva em prol da legalização do aborto. O poder público foi representado por Henry Wade, o procurador-geral do Condado de Dallas. O caso acabou na Suprema Corte, sendo que, nessa época, Norma McCorvey já figurava na ação como Jane Roe. No dia 22 de janeiro de 1973, o tribunal decidiu a favor da Srta. Roe, o que acarretou a legalização do aborto em todo o país. Naturalmente a essa altura já era tarde

---

* *Nota da Tradutora:* expressão *conventional wisdom*, em português corrente

"senso comum", será traduzida aqui por "sabedoria convencional" por motivos que serão vistos adiante.

demais para a Srta. McCorvey/Roe fazer uni abono. A criança havia nascido e sido adotada. (Anos mais tarde, Norma McCorvey renunciou à sua antiga causa e se tomou uma ativista pró-vida.) Como, então, *Roe x Wade* pode ter contribuído, uma geração depois, para a maior queda da criminalidade na história contemporânea?

Acontece que, quando se trata de criminalidade, nem tolas as crianças nascem iguais. Ou mesmo parecidas. Décadas de estudo demonstraram que uma

criança nascida em um ambiente familiar adverso tem muito mais probabilidade que outras de se tornar um bandido. E os milhões de mulheres com mais probabilidade de fazer um aborto na esteira de *Roe x Wade* – pobres, solteiras e adolescentes para as quais, no passado, os abortos ilegais costumavam ser caros demais ou pouco acessíveis – eram, em sua maioria, exemplos rematados de adversidade, ou seja, precisamente as mulheres cujos filhos, se nascidos, teriam mais probabilidade do que outras crianças de se tornarem criminosos. Devido, contudo, ao caso *Roe x Wade*, essas crianças *não* nasceram. Esse famoso processo viria a produzir um efeito drástico no futuro distante: anos mais tarde, justamente quando essas crianças não-nascidas atingiriam a idade do crime, o índice de criminalidade começou a despencar.

Não foi o controle sobre as armas nem uma economia em crescimento ou as novas estratégias políticas o que finalmente reverteu a onda americana de criminalidade, mas, entre outros, o fato de o número de criminosos potenciais ter minguado drasticamente.

Agora vejamos: quando os especialistas em queda de criminalidade (os ex-profetas da catástrofe) apresentaram à mídia suas teorias, quantas vezes a legalização do aborto foi mencionada?

Nenhuma.

_____

Trata-se da típica mistura de negócios e companheirismo: você contrata um corretor para vender a sua casa.

Ele capta o charme do imóvel, tira umas fotos, faz a avaliação, bola um anúncio sedutor, mostra o local como bom profissional, negocia as ofertas e acompanha a venda até a escritura. Lógico que é trabalhoso, mas ele está levando uma boa fatia do bolo. Na venda de uma casa de $300 mil, a comissão habitual de 6% de corretagem chega a $18 mil. Dezoito mil é um bocado de dinheiro, mas você sabe que, sozinho, jamais teria vendido a casa por $300 mil.

O

corretor soube – qual foi mesmo a frase que ele usou? – "maximizar o valor lo imóvel". E conseguiu um ótimo preço para você, não foi?

Não foi?

Um corretor de imóveis é um especialista diferente de um criminologista, mas tão especialista quanto este último, ou seja, conhece sua área de trabalho melhor do que o leigo em nome do qual atua. Está mais bem-informado sobre o valor da casa, sobre as condições do mercado imobiliário e até quanto às expectativas do comprador. Você depende dele para esse tipo de informação. Foi por isso, aliás, que contratou um especialista.

À medida que o mundo foi ficando mais especializado, inúmeros desses especialistas se fizeram igualmente indispensáveis.

Médicos, advogados, empreiteiros, corretores de ações, mecânicos, estrategistas financeiros: todos eles dispõem de uma gigantesca superioridade no capítulo "informações". E utilizam essa superioridade para ajudar você, a pessoa que os contrata, conseguindo precisamente o que você quer pelo melhor preço.

Certo?

Seria ótimo acreditar que sim, mas os especialistas são humanos e os seres humanos reagem a incentivos. Assim, o tratamento que você vai receber de qualquer especialista depende de como os incentivos dele funcionam. É possível que funcionem a seu favor. Por exemplo: um estudo com os mecânicos da Califórnia descobriu que eles cobravam pouco para regular os carros para a vistoria obrigatória. O motivo? Mecânicos camaradas são recompensados com a fidelidade do cliente. Mas há casos em que os incentivos do especialista podem funcionar contra você. Um estudo médico revelou que os obstetras que atuam em áreas com índices de nasci-mento em queda estão muito mais propícios a

realizar cesarianas do que os obstetras de áreas cujos índices de nascimento se encontram em ascensão. Infere-se daí que, quando o trabalho escasseia, os médicos tentam impingir procedimentos mais caros.

Uma coisa é especular sobre o abuso dos especialistas, outra é provar que ele existe. A melhor maneira de fazê-lo seria comparar a forma como o especialista trata você com a forma como ele age quando faz o mesmo serviço para si próprio. Infelizmente um cirurgião não opera a si mesmo, e sua ficha médica não está aberta ao público. Também não temos acesso às notas dos serviços que um mecânico realiza no próprio carro.

As vendas de imóveis, porém, *estão* sujeitas ao escrutínio público, e os corretores com freqüência vendem suas próprias casas. Um conjunto recente de dados abrangendo a venda de aproximadamente 100 mil casas nos arredores da cidade de Chicago mostra que mais de 3 mil delas pertenciam aos próprios corretores.

Antes de mergulhar nos dados, vale a pena fazer uma pergunta: Qual é o incentivo do corretor de imóveis ao vender a própria casa?

E simples: conseguir o melhor negócio possível. Suposta-mente esse também é o incentivo que move você quando se trata da venda da sua casa. Assim, à primeira vista o seu incentivo e o do corretor estão em perfeita sintonia. Afinal, a comissão que lhe cabe é calculada sobre o preço de venda.

Quando falamos de incentivos, porém, as comissões sã o algo complicado. Em primeiro lugar, a taxa habitual de 6% de corretagem costuma ser repartida entre o corretor do comprador e o do vendedor. Cada um deles entrega a metade da sua parte à agência, o que significa que apenas 1,5% do preço de venda entra, efetiva-mente, no bolso do corretor.

Por isso, pela venda da sua casa de $300 mil, o corretor abocanha, da comissão de $18 mil, não mais que $4.500. Ainda é uma boa quantia, você diz. E se a casa, na verdade, valesse mais de $300 mil? E se, com um pouquinho mais

de esforço e paciência e alguns anúncios adicionais nos jornais, ele pudesse conseguir $310

mil? Descontada a comissão, isso significaria $9.400 extras no seu bolso. Só que a parcela adicional no bolso do corretor – o 1,5% líquido que lhe caberia sobre $10 mil – seria de meros $150.

Se o seu lucro chega a $9.400 enquanto o dele não passa de $150, talvez os incentivos de vocês dois não estejam tão sintonizados assim (principalmente porque é ele quem paga os anúncios e tem todo o trabalho). Será que o corretor estaria disposto a investir todo esse tempo, dinheiro e energia extras em troca de míseros $150?

Existe uma maneira de descobrir: pesquisar a diferença entre os dados de venda das casas que pertencem a corretores e os das casas que eles vendem em nome de clientes. Utilizando os dados das vendas daqueles 100 mil imóveis de Chicago e respeitando todas as variáveis – localização, idade e estado da casa, aparência etc. – verifica-se que um corretor mantém sua própria casa no mercado, em média, por um período 10 dias maior e a vende por um preço 3% mais alto – ou seja, $10 mil, no caso de um imóvel de $300 mil. Quando se trata da venda da própria casa, um corretor espera a melhor oferta; quando a casa é do cliente, ele o estimula a aceitar a primeira proposta decente que surgir. Como um corretor de ações almejando comissões, o corretor quer fechar negócios. E

rapidamente. Por que não? A parte que lhe cabe no caso de uma oferta melhor – $150 – é um incentivo muito insignificante para encorajá-lo a agir de outro modo.

De todos os truísmos relativos à política, um é considerado mais verdadeiro do que os demais: o dinheiro compra votos. Arnold Schwarzenegger, Michael Bloomberg, Jon Corzine são apenas alguns exemplos chamativos recentes do truísmo na prática.

(Esqueça, por um momento, os exemplos contrários de Howard Dean, Steve

Forbes, Michael Huffington e, principalmente, Thomas Golisano, que nas últimas três campanhas eleitorais em Nova York gastou $93 milhões do próprio bolso, conseguindo, respectivamente, 4, 8 e 14% dos votos.) A maioria das pessoas diria que o dinheiro exerce uma influência exagerada nas eleições e que somas excessivas são gastas nas campanhas políticas.

É verdade que os dados eleitorais demonstram que o candidato que gasta mais numa campanha costuma ganhar a eleição. Mas será o dinheiro a *razão* da vitória?

Parece lógico pensar que sim, da mesma forma como pareceu lógico creditar a redução da criminalidade ao crescimento econômico acelerado dos anos 90. No entanto, apenas porque duas coisas são correlatas isso não implica que uma delas tenha como conseqüência a outra. Uma correlação aponta

simplesmente para a existência de uma relação entre dois fatores

— X e Y, digamos —, mas nada revela.

Reflitamos sobre tal correlação: as cidades com muitos homicídios também costumam ter muitos policiais. Tomemos agora a correlação polícia/homicídio numa dupla de cidades reais. Denver e Washington têm mais ou menos a mesma população — mas a força policial de Washington é quase três vezes maior do que a de Denver, e a capital também tem oito vezes mais homicídios. A menos que você disponha de mais informações, porém, é difícil dizer qual fator é a causa disso.

Algum desavisado poderia examinar esses números e concluir que esses policiais a mais sejam a razão do número maior de crimes. Esse raciocínio obtuso, que tem uma longa história, em geral produz uma reação obtusa, como na lenda do czar que foi informado de que a província com maior incidência de doenças era também a que contava com mais médicos. Sua solução?

Mandou imediatamente fuzilar todos os médicos.

Voltando à questão dos gastos de campanha: para descobrir a relação entre o dinheiro e as eleições, vale a pena considerar os incentivos em jogo no financiamento de campanhas eleitorais.

Digamos que você seja o tipo de pessoa disposta a doar $ 1 mil para um candidato. Essa decisão ocorrerá, provavelmente, em uma destas duas situações: um pleito apertado em que lhe pareça que o dinheiro possa influir no resultado, ou uma eleição em que um dos candidatos seja favorito absoluto e apeteça a você tirar partido dessa glória ou receber algo em troca no futuro. Com toda certeza, seu dinheiro *não* irá para o azarão (basta perguntar a qualquer postulante à presidência que fracasse inapelavelmente em Iowa e New Hampshire). Assim, os favoritos e os candidatos à reeleição levantam muito mais fundos do que os que têm menos chances de vencer. E quanto ao gasto desse dinheiro? Obviamente, os favoritos e os candidatos à reeleição dispõem de mais numerário, mas só o gastam quando se vêem diante de um risco real de derrota, pois que sentido faz detonar uma poupança que poderá ser mais útil no futuro, quando um adversário mais forte aparecer?

Imaginemos agora dois candidatos: um intrinsecamente atraente e outro nem tanto. O candidato atraente arrecada muito mais dinheiro e vence com facilidade. Mas terá sido o dinheiro o responsável por lhe conseguir votos, ou terá sido o seu charme o responsável pelos votos *e* pelo dinheiro?

Eis uma pergunta crucial, mas muito difícil de responder.

Afinal, charme de candidato é difícil de quantificar. Como poderíamos medi-lo?

Na verdade não podemos, salvo em uma circunstância especial. A dica é comparar um candidato a... si próprio, ou seja, o Candidato A de hoje provavelmente será igual ao Candidato A de daqui a dois ou quatro anos. O mesmo se aplica ao Candidato B.

Basta que o Candidato A dispute com o Candidato B duas eleições consecutivas, porém gastando quantias diferentes em cada uma delas. Nesse caso, sendo mais ou menos constante o charme do candidato, poderíamos medir o impacto do dinheiro.

Com efeito, os mesmos dois candidatos concorrem um contra o outro em eleições consecutivas o tempo todo – para ser exato em quase mil campanhas para o Congresso americano desde 1972.0

que dizem os números nesses casos?

Aqui está a surpresa: o volume de dinheiro gasto pelos candidatos *praticamente não faz diferença.* Um candidato vencedor pode cortar pela metade seu gasto e perder apenas 1%

dos votos. Enquanto isso, um candidato derrotado que dobre seu gasto não conseguirá aumentar sua votação senão em percentual idêntico a esse. O que realmente faz a diferença quando se trata de um político *não é* a quantia de dinheiro despendida; o que faz a diferença é quem ele é (o mesmo pode ser dito – e será, no capítulo 5 – a respeito dos pais). Alguns políticos exercem uma atração inerente sobre os eleitores e outros, simplesmente, não. E não há nada que o dinheiro possa fazer para reverter esse quadro (os Srs.

Dean, Forbes, Huffington e Golisano, é lógico, já estão fartos de sabê-lo).

E quanto à outra metade do truísmo eleitoral – a de que os fundos para financiamento de campanha são obscenamente volumosos? Em um típico período eleitoral que inclua campanhas para a presidência, o Senado e a Câmara, cerca de $1 bilhão é gasto por ano – o que parece um bocado de dinheiro, salvo se você com-parar essa quantia a algo menos importante que uma eleição democrática.

Esse mesmo bilhão de dólares os americanos gastam, por exemplo, anualmente com chicletes.

Este não é um livro sobre o preço do chiclete *versus* gastos de campanha nem sobre corretores de imóveis espertinhos ou o impacto da legalização do aborto sobre a criminalidade. Ele decerto abordará tais cenários e dezenas de outros, da arte de ser pai à mecânica da embromação, do funcionamento interno da Ku Klux Klan à discriminação racial no programa de televisão *The Weakest Link.* O que este livro *faz* é descamar levemente a superfície da vida moderna e descobrir o que acontece por debaixo dela. Faremos um bocado de perguntas, algumas frívolas e outras envolvendo questões cruciais. As respostas muitas vezes soarão estranhas, mas, em retrospectiva, também bastante óbvias.

Buscaremos tais respostas nos dados – sejam eles oriundos das notas dos alunos de escolas primárias ou da estatística dos crimes cometidos em Nova York ou, ainda, do balanço financeiro de um traficante de crack (várias vezes lançaremos mão de padrões presentes, porém deixados de lado – como a esteira de fumaça que um avião traça no céu –, nesses dados). E bom e salutar opinar ou teorizar sobre determinado

assunto, como a humanidade tem o hábito de fazer, mas quando o moralismo é substituído por uma aceitação honesta dos dados, o resultado costuma ser novo e surpreendente.

Poderíamos dizer que o moralismo representa a forma como as pessoas gostariam que o mundo funcionasse, enquanto a economia representa a forma como ele *realmente* funciona. A economia é, acima de tudo, uma ciência feita para medir. Possui um conjunto incrivelmente eficiente e flexível de ferramentas capaz de acessar de maneira confiável uma variedade de informações a fim de identificar o efeito de qualquer fator isolado ou mesmo o efeito integral. No final das contas, a "economia" é isso: uma variedade de informações sobre empregos, imóveis, finanças e investimentos.

Mas as ferramentas da economia também podem ser utilizadas com relação a temas mais... Ora, mais *interessantes.*

Por isso este livro foi escrito a partir de uma visão de mundo muito específica, baseada em algumas idéias fundamentais: *O s incentivos são apedra de toque da vida moderna.* Entendê-los –

ou, na maior parte das vezes, investigá-los – é a chave para solucionar praticamente qualquer enigma, dos crimes violentos à trapaça nos esportes ou ao namoro na Internet.

A sabedoria convencional em geral está equivocada. Não havia escalada da criminalidade nos anos 90, o dinheiro sozinho não ganha eleições e – surpresa! – ninguém jamais comprovou que ingerir oito copos de água por dia faça bem à saúde. A sabedoria convencional costuma ser mal fundamentada e muitíssimo difícil de investigar, mas isso não é impossível.

Causas distantes e até mesmo sutis podem, muitas vezes, provocar efeitos drásticos. A solução de um determinado enigma nem sempre está diante dos nossos olhos. Norma McCorvey teve um impacto bem maior sobre a criminalidade do que a combinação do controle de armas, do crescimento econômico e das estratégias policiais inovadoras. E possível dizer o mesmo, como veremos adiante, de um homem chamado Oscar Danilo Blandon, também conhecido como Johnny Rei do Crack.

Os "especialistas" — dos criminologistas aos corretores de imóveis —

usam suas informações privilegiadas em benefício próprio. No entanto, eles podem ser vencidos em seu próprio jogo. Além disso, com o advento da Internet, sua superioridade em termos de informação cada dia encolhe mais – como comprova, entre outras coisas, a queda de preço dos caixões e dos seguros de vida.

Saber o que medir e como medir faz o mundo parecer muito menos complicado. Quando se aprende a examinar os dados de forma correta, é

possível explicar enigmas que do contrário pareceriam insolúveis, pois nada como o poder dos números para remover cama-das e camadas de desconhecimento e contradições.

Assim, a meta deste livro é explorar o lado oculto de... tudo. E

possível que seja até frustrante. Haverá momentos em que a sensação será a de espiar o mundo através de um canudo ou a de visitar a sala dos espelhos de um parque de diversões. A idéia, porém, é buscar vários cenários e examiná-los de uma maneira como poucas vezes se fez. Sob alguns aspectos, esse é um tema estranho para um livro. A maio-ria deles se propõe a apresentar um único assunto, secamente expresso em uma frase ou duas, e depois contar toda a história acerca do mesmo: a história do sal; a fragilidade da democracia; o uso e o mau uso da pontuação. Este livro não tem um tema unificador nesse senti-do. Chegamos a pensar, durante uns cinco minutos, em escrever um livro que girasse em tomo de um único tema – a teoria e a prática da microeconomia aplicada, que tal? – mas optamos, em vez disso, por uma espécie de caça-ao-tesouro. E certo que a nossa abordagem emprega as melhores ferramentas de análise que a economia tem a oferecer, mas também nos permite acompanhar toda e qualquer curiosidade excêntrica que nos ocorra. Daí o nosso campo de estudo inventado: *Freakonomics.** As histórias contadas aqui não costumam fazer parte das aulas de economia, mas talvez isso mude no futuro. Como a ciência da economia é, em princípio, um conjunto de ferramentas e não uma matéria em si, nenhum tema, por mais alheio que lhe pareça, deve ser considerado fora do seu alcance.

---

* *Nota da Tradutora:* Intraduzível em uma só palavra, o termo cunhado pelos autores significa economia excêntrica.

Vale a pena lembrar que Adam Smith, o fundador da economia clássica, foi, antes de tudo, um filósofo. Esforçou-se para ser um moralista e, nesse processo, se tornou um economista. Quando publicou *A teoria dos sentimentos morais* em 1759, o capitalismo moderno dava seus primeiros passos. Smith ficou fascinado com as mudanças radicais que essa nova força acarretou, mas os números não

foram o único foco do seu interesse. Ele concentrou sua atenção no efeito sobre as pessoas, no fato de as forças econômicas estarem alterando profundamente a maneira de pensar e de agir de uma pessoa em uma determinada situação. O que levava alguém a trapacear ou a roubar enquanto outro se abstinha de fazê-lo? Como a escolha – boa ou ruim –

aparentemente inofensiva de alguém afetava várias pessoas ao longo da corrente? Na época de Smith, o fenômeno causa-efeito sofreu uma incrível aceleração; os incentivos foram multiplicados por dez. A gravida-de e o impacto dessas mudanças foram tão avassaladores para os cidadãos de então quanto a gravidade e o impacto da vida moderna o são para nós atualmente.

O verdadeiro tópico de estudo de Smith era o conflito entre o desejo individual e as normas sociais. O historiador do pensamento econômico Robert Heilbroner, escrevendo em *The Wordly Philosophers,* especulou sobre como Smith fora capaz de separar os feitos do homem, uma criatura autocentrada, do grande plano moral em que atua. "Smith defendia que a resposta está na nossa capacidade de nos colocarmos na posição de um terceiro, um observador imparcial", concluiu Heilbroner, "e dessa maneira construir uma noção dos méritos objetivos de uma questão".

Considere-se, pois, leitor, na companhia de um terceiro – ou, se preferir, de dois terceiros–ansioso para investigar os méritos objetivos de questões interessantes. Tais investigações costumam partir de uma pergunta simples nunca dantes formulada. Por exemplo: O que os professores têm em comum com os lutadores de sumô?

"Eu gostaria de reunir um conjunto de ferramentas que nos permitisse pegar terroristas", disse Levitt. "Ainda não sei direito como fazer isso, mas com os dados certos, tenho quase certeza de que descobriria a forma."

Talvez pareça absurdo um economista desejar pegar terroristas. Da mesma forma que você acharia absurdo, se fosse um professor de Chicago, ser chamado à diretoria e informado de que, imagine, os algoritmos bolados por aquele magricela de óculos revelaram que você é um trapaceiro e, por isso, está

despedido. Ainda que Steven Levitt não tenha uma fé absoluta em si mesmo, de uma coisa ele não duvida: professores, criminosos, corretores de imóveis, políticos e até mesmo pe-ritos da EIA podem mentir, mas os números não mentem.

THE NEW YORK TIMES MAGAZINE, *3* DE **AGOSTO** DE *2003*

O que os professores e

1 os lutadores de sumô

têm em comum?

Imagine-se por um momento como administrador de uma creche.

Sua política claramente assumida é a de que as crianças devem ser apanhadas às 16h. No entanto, com freqüência os pais se atrasam.

O resultado é que no final do dia você precisa lidar com algumas crianças ansiosas e, no mínimo, um professor, que é forçado a esperar que os pais apareçam. O que fazer?

Uma dupla de economistas cientes desse dilema — que se revelou, aliás, bastante comum — apresentou uma solução: multar os pais atrasados. Afinal de contas, por que teria a creche que cuidar dessas crianças gratuitamente?

Os economistas decidiram testar sua solução elaborando um estudo de dez creches situadas em Haifa, Israel. O estudo levou 20

se-manas, mas a multa não foi introduzida de imediato. Durante as primeiras

quatro semanas, os economistas simplesmente calcularam o número de pais que se atrasavam. Em média, ocorriam oito atrasos por semana em cada uma das creches. Na quinta semana, a multa foi introduzida. Avisou-se aos pais de que qualquer atraso superior a dez minutos seria punido com o pagamento de $3 por criança e a multa adicionada à mensalidade, em tomo de $380.

Depois da adoção da multa, o número de atrasos logo...

aumentou. Em pouco tempo já somavam 20 por semana, mais que o dobro da média original. O tiro saíra pela culatra.

A economia é, em essência, o estudo dos incentivos: como as pessoas conseguem o que querem, ou aquilo de que precisam, principalmente quando outras pessoas querem a mesma coisa ou dela precisam. Os economistas adoram incentivos. Adoram bolá-los e pô-los em prática, estudá-los e brincar com eles. O economista-padrão acredita que o mundo ainda não inventou um problema cuja solução ele não possa inventar, desde que lhe seja dada carta branca para elaborar o esquema de incentivo apropriado. Essa solução nem sempre é bonita – ela pode incluir coação ou multas exorbitantes, bem como a violação das liberdades civis –, mas o problema original com certeza será resolvido. Um incentivo é uma bala, uma alavanca, uma chave: geralmente um objeto pequeno com incrível poder de alterar uma situação.

Aprendemos a reagir a incentivos, negativos e positivos, desde o início da vida. Se você engatinhar até o forno quente e encostar a mão nele, vai queimar o dedo, mas se trouxer apenas notas 10 da escola, o prêmio é uma bicicleta nova. Se for flagrado com o dedo no nariz durante a aula, você vira piada, mas se vencer campeonatos para o time de basquete, passa a ser o líder da turma. Se chegar em casa depois da hora, o castigo é certo, mas se tirar boas notas no colégio, carimba o passaporte para uma boa universidade. Se levar bomba no curso de direito, vai precisar trabalhar na seguradora do papai, mas caso se destaque a ponto de uma empresa concorrente disputar seu passe, ganha a vice-presidência, não precisando mais trabalhar para o papai. Se a euforia do novo cargo o levar a exceder o limite de velocidade na volta para casa, fará jus a uma multa de $100, mas se no final do ano atingir sua meta de vendas, embolsando uma gratificação polpuda, não só os $100 da multa se transformam em mixaria,

como você vai poder comprar aquele fogão estupendo no qual seu filho, na fase de engatinhar, poderá queimar o próprio dedinho.

Incentivos não passam de meios para estimular as pessoas a fazer mais coisas boas e menos coisas ruins. Mas a maioria deles não surge espontaneamente. Alguém – um economista, um político, os pais – tem que criá-lo. Seu filho pequeno comeu verduras e legumes a semana toda? Merece uma visita à loja de brinquedos.

Uma grande usina de aço emite fumaça demais? A empresa é multada por cada decímetro cúbico de poluentes que exceda o limite legal. Um número exagerado de americanos está sonegando o imposto de renda? O economista Milton Friedman foi quem ajudou a encontrar uma solução para isso: desconto automático do imposto de renda na fonte.

Os incentivos existem em três tipos de sabores básicos: econômico, social e moral. E muito comum que um único esquema de incentivos inclua as três variedades. Tomemos a campanha antitabagista dos últimos anos. O acréscimo da "taxa do pecado" de $3 em cada maço é um forte incentivo econômico contra a compra de cigarros. A proibição do fumo em restaurantes e bares é um poderoso incentivo social. E a afirmação do governo americano de que os terroristas angariam fundos com a venda de cigarros no mercado negro atua como um incentivo moral bastante estridente.

Alguns dos mais convincentes incentivos foram postos em prática para coibir a criminalidade. Considerando esse fato, seria válido pegar uma pergunta batida — por que há tantos crimes na sociedade moderna? — e virá-la ao contrário: por que não existem muito *mais* crimes?

Afinal, cada um de nós descarta regularmente várias oportunidades de lesar, roubar e fraudar. A possibilidade de acabar preso — e com isso perder o emprego, a casa e a liberdade, punições essas de caráter econômico — decerto é um incentivo de peso. Mas quando se trata de criminalidade, as pessoas também reagem a incentivos morais (não querem cometer um ato que consideram errado) e a incentivos sociais (não querem ser vistas pelos outros como alguém que age

errado). Para determinados tipos de comportamento, os incentivos sociais detêm enorme poder. Numa reminiscência da letra escarlate de Hester Prynne, várias cidades americanas atualmente combatem a prostituição com uma ofensiva

"constrangedora", difundindo fotografias de clientes (e prostitutas) condenados em sites na Internet e nas televisões abertas locais. O

que representa um freio mais amedrontador: uma multa de $500

por utilizar os serviços de uma prostituta ou a idéia de que seus amigos e a família vejam seu rosto em

www.prostitutas&clientes.com?

Assim, por meio de uma complicada, fortuita e constantemente reestruturada rede de incentivos econômicos, sociais e morais, a sociedade moderna faz o melhor possível para combater o crime.

Alguns diriam que não estamos trabalhando direito, mas olhando para trás, comprova-se que isso não é verdade. Consideremos a tendência histórica do homicídio (excluindo-se as guerras), que é, ao mesmo tempo, o crime de mensuração mais confiável e o melhor termômetro do índice geral de criminalidade de uma sociedade. Os números abaixo, compilados pelo criminologista Manuel Eisner, retratam os índices históricos de homicídio em cinco regiões européias.

A queda acentuada desses números ao longo dos séculos sugere que, no que se refere à mais séria das preocupações humanas – ser assassinado – os incentivos que fabricamos coletivamente estão cada vez funcionando melhor.

Então, o que havia de errado com o incentivo das creches de Israel?

HOMICÍDIOS

(para cada 100.000 pessoas)

Inglaterra Holanda Escandinávia

Alemanha Itália

e Bélgica

e Suíça

Séculos X I I I e XIV

23,0

47,0

nenhum

37,0

56,0

Século

XV

nenhum

45,0 46,0 16,0 73,0

Século

XVI

7,0

25,0 21,0 11,0 47,0

Século XVII

5,0

7,5

18,0

7,0

32,0

Século

XVIII

1,5

5,5 1,9 7,5

10,5

Século

XIX

1,7

1,6 1,1 2,8

12,6

1900-1949

0,8

1,5 0,7 1,7

3,2

1950-1994

0,9

0,9 0,9 1,0

1,5

Você provavelmente já concluiu que a multa de $3 era simplesmente pequena demais. A esse custo, um pai ou mãe de um só filho podia se dar ao luxo de se atrasar diariamente pagando apenas $60 extras todo mês – um sexto da mensalidade básica.

Considerando-se o salário de uma babá, esse preço é bem barato. E

se a multa fosse de $100 em lugar de $3? Certamente teriam fim os atrasos, embora isso também fosse gerar um bocado de má-vontade (todo incentivo é inerentemente uma compensação; o segredo é equilibrar os extremos).

A multa da creche envolvia ainda um outro problema: substituía com um incentivo econômico (os $3) o incentivo moral (a suposta culpa dos pais quando se atrasavam). Por apenas alguns dólares diários, os pais podiam se isentar dessa culpa. Além disso, o baixo valor da multa sugeria aos pais que o atraso para buscar as crianças não era algo tão grave assim. Se o problema resultante para a creche do atraso dos pais equivalia a apenas $3, para que se preocupar em interromper a partida de tênis? Com efeito, quando os economistas suspenderam a multa de $3 na semana do estudo, o número de pais atrasados não se alterou. Agora, eles podiam se atrasar, não pagar multa *nem* sentir culpa.

Essa é a estranha e poderosa natureza dos incentivos. Uma mínima guinada pode produzir resultados drásticos e muitas vezes imprevisíveis. Foi o que Thomas Jefferson observou meditando sobre as razões que levaram ao Boston Tea Party* e, por sua vez, à Revolução Americana: "Tão inescrutável é a combinação das causas e conseqüências neste mundo, que um imposto de dois centavos sobre o chá injustamente instituído numa área restrita do planeta altera

a situação de seus habitantes."

Nos anos 70, alguns pesquisadores conduziram um estudo que, como no caso das creches de Israel, pôs em confronto um incentivo econômm incentivo moral. Neste caso, procurava-se _____

**Nota do Tradutor:* Proico e utesto contra o imposto britânico sobre o chá, em 1773, quando americanos vestidos de índios entraram em navios ingleses ancorados no porto de Boston e jogaram ao mar os carregamentos desse produto.

aprender mais a respeito da motivação por trás das doações de sangue. O resultado mostrou que quando as pessoas recebem uma pequena remuneração para fazer a doação, em lugar de serem apenas elogiadas por seu altruísmo, a tendência é *diminuírem* as doações. A remuneração transformou um ato de caridade em um meio doloroso de ganhar alguns trocados, fazendo com que ele deixasse de valer a pena.

E se aos doadores tivesse sido oferecido um incentivo de $50, $500 ou $5 mil? Certamente o número de doações teria aumentado drasticamente.

Mas outra coisa também sofreria uma mudança drástica, pois todo incentivo tem seu lado negativo. Se um litro de sangue passasse a valer $5 mil, muita gente tomaria nota disso e talvez procurasse obtê-lo na ponta da faca. E possível que alguns tentassem fazer passar por seu o sangue de animais. Outros talvez falsificassem a própria identidade para doar acima dos limites permitidos. Seja qual for o incentivo, seja qual for a situação, gente desonesta sempre tentará obter vantagens através dos meios.

Ou, como disse W.C. Fields: algo valioso o bastante para ser desejado vale a pena ser roubado.

Quem trapaceia?

Ora, praticamente todo mundo, se a oportunidade for propícia. Você pode dizer a si mesmo: "Eu não, seja qual for a situação." Depois, talvez se lembre de quando trapaceou, digamos, no jogo de damas. Na semana passada. Ou daquela bola de golfe que empurrou com o pé para tirar da má posição em que o arremesso a deixara. Ou da vez em que estava aguando a broa na sala do café do escritório, mas não tinha o dinheiro para pôr na caixinha coletiva. E pegou a broa assim mesmo, jurando que pagaria dobrado na vez seguinte. O que acabou nunca fazendo.

Para cada pessoa inteligente que se dê ao trabalho de bolar um esquema de incentivo existe um exército de outras, inteligentes ou não, que inevitavelmente gastarão mais tempo ainda tentando fraudá-lo. Trapacear pode ou não ser uma característica da natureza humana, mas sem dúvida tem participação crucial em praticamente todas as empreitadas do homem. A trapaça é, primordialmente, um ato econômico: obter mais gastando menos. Assim, não são apenas os nomes que fazem as manchetes

– presidente; de empresas usando informações privilegiadas, jogadores ingerindo doping e políticos abusando das mordomias

– que trapaceiam. E a garçonete que embolsa as gorjetas em lugar de pô-las na caixinha coletiva, o gerente do grande supermercado que entra no computador e corta as horas de trabalho de seus subordinados para fazer seu desempenho parecer melhor, é o aluno da 3ª série que, preocupado em passar para a 4ª, cola do vizinho de carteira.

Algumas trapaças mal deixam rastro. Em outros casos, as provas são, cabais. Tomemos o que ocorreu numa noite da primavera de 1 9 7 : à meia-noite, sete milhões de crianças americanas sumiram do mapa. Terá sido a maior onda de seqüestros da história? Nada disso. Na noite de 15 de abril a Receita Federal americana mudou uma regra. Em vez de meramente listar cada filho menor dependente, os contribuintes teriam, a partir dali, de fornecer um número da Previdência Social para cada um deles. De repente, sete milhões de crianças –

fantasmas cuja existência havia se limita-do a justificar deduções nos

formulários 1040 de Imposto de Renda do ano anterior –

desapareceram, correspondendo a uma em dez do total de menores dependentes em todo o país.

O incentivo de todos esses contribuintes trapaceiros foi bastante óbvio. O mesmo podemos dizer das garçonetes, do gerente do supermercado e do aluno da 3ª série. Mas o que pensar da *professora* do aluno da 3ª série? Teria ela um incentivo para trapacear? E em caso afirmativo, como o faria?

Imaginemos agora que, em lugar de administrar uma creche em Haifa, você dirigisse o Sistema Público de Ensino de Chicago, que educa 400 mil estudantes por ano.

O debate mais acalorado envolvendo diretores de escola, professores, pais e alunos americanos no momento tem como tema o

"provão". O risco é considerado alto porque, em lugar de meramente avaliar o progresso escolar dos estudantes, cada vez mais as escolas estão sendo responsabilizadas pelos resultados desses testes.

O governo federal tornou obrigatórios os "provões" como parte da lei *No Child Left Behind*,* sancionada pelo presidente Bush em 2002, mas mesmo antes que essa lei entrasse em vigor, a maioria dos estados já padronizara os testes escolares tanto no nível elementar como no secundário. Vinte estados premiavam as escolas em que os alunos obtinham boas notas ou apresentavam progresso expressivo. Trinta e dois estados advertiam as escolas com mau desempenho.

O Sistema de Ensino Público de Chicago adotou os "provões"

em 1996. Pela nova política, uma escola onde as notas de leitura fossem baixas seria posta em quarentena, enfrentando o risco de ser fechada e seus

funcionários, demitidos ou transferidos. O Sistema de Ensino Público de Chicago também pôs fim à chamada

"promoção social". Anteriormente, apenas um aluno absolutamente inepto ou difícil repetia um ano. Agora, para ser aprovado, todo aluno de 3ª, 6ª e 8ª séries tinha que obter uma nota mínima no teste padronizado de múltipla escolha conhecido como Teste de Aptidões Básicas de Iowa.

Os defensores do "provão" argumentam que este eleva o padrão do ensino e estimula os alunos a estudarem. Ao mesmo tempo, ao impedir os maus alunos de serem aprovados sem mérito, as turmas mais avançadas não ficarão apinhadas, sujeitando ao atraso os bons alunos. Em compensação os críticos desse sistema de avaliação temem que alguns alunos se sintam injustamente punidos caso não consigam boas notas e que os professores possam se concentrar nos tópicos mais prováveis dessas provas em detrimento de outros mais importantes.

**Nota do Tradutor:* "Nenhuma criança ficará atrasada."

Os alunos, é claro, têm incentivo para colar desde que as provas existem, mas o novo sistema de avaliação alterou de forma tão radical os incentivos dos professores que agora eles também têm motivo para trapacear. Com esse sistema mais exigente, um professor cujos alunos se saiam mal pode ser advertido ou esquecido na hora do aumento ou da promoção. Se a escola inteira se sair mal, os subsídios federais podem ser suspensos e se o estabelecimento ficar em quarentena, os professores correm o risco de demissão. O novo sistema de avaliação também oferece aos professores alguns incentivos positivos. Se os alunos de um professor tirarem notas suficientemente altas, esse professor será elogiado, podendo vir a ser promovido e até mesmo recompensado financeiramente: o estado da Califórnia a cena altura instituiu prêmios de $25

mil para professores que produzissem grandes resultados de avaliação.

Observando esse quadro novo em termos de incentivos, e se sentindo levemente tentado a inflacionar as notas de seus alunos, um professor talvez acabasse cedendo diante de um incentivo definitivo: raramente se imagina que ele trapaceie, é difícil detectar sua trapaça e praticamente não se ouve falar em punição para esse tipo de delito.

Como um professor levaria adiante esse intento? Existem múltiplas possibilidades, da mais banal às mais sofisticadas. Há pouco tempo, uma aluna de 5ª série em Oakland chegou feliz da escola e disse à mãe que sua professora superlegal havia escrito as respostas do provão estadual no quadro-negro. Esses fatos certamente são raros, pois colocar o seu destino nas mãos de 30

testemunhas pré-adolescentes parece ser um risco ao qual nem o pior professor do mundo se exporia (a professora de Oakland foi devidamente demitida). Há meios infinitamente mais sutis para inflacionar as notas dos alunos. O professor pode, simplesmente, dar aos alunos mais tempo do que o permitido para terminar a prova. Caso consiga uma cópia do teste antecipadamente – ou seja, ilicitamente —, o mestre tem a chance de preparar seus pupilos para responder corretamente a perguntas específicas. Em outras palavras, pode "ensinar a prova", baseando suas aulas em questões dos anos

anteriores, algo que não é considerado trapaça, mas que decerto vai de encontro ao espírito da avaliação. Como todos esses testes consistem em perguntas de múltipla escolha, não sendo punidos os

"chutes", um professor poderia instruir seus alunos a responde-rem aleatoriamente, marcando os quadradinhos no sentido horário, por exemplo, ou escolhendo uma longa série de Bs ou, ainda, alternando Bs e Cs. Sem contar que lhe seria até mesmo possível marcar os quadradinhos em branco depois do teste encerrado.

No entanto, se um professor *realmente* quiser trapacear – e fazer a trapaça

valer a pena – basta recolher os testes de seus alunos e, no espaço de mais ou menos uma hora até entregá-los para correção automática, apagar as respostas erradas e substituí-las pelas certas (e você, que sempre pensou que o lápis n° 2 era para as *crianças* mudarem suas respostas!). Se esse tipo de trapaça efetivamente estiver ocorrendo, como detectá-la?

Para pegar um professor, pensar como um deles ajuda. Se você estivesse disposto a apagar as respostas erradas de seus alunos, substituindo-as pelas certas, não iria querer corrigir erros demais.

Isso daria na vista. Provavelmente nem mexeria nos testes todos –

outra bandeira. Não haveria mesmo tempo suficiente, já que os testes são entregues pouco depois de terminados. Assim, sua opção poderia ser selecionar uma fileira de oito ou dez perguntas consecutivas e preencher corretamente, digamos, a metade ou dois terços dos testes. Seria fácil memorizar um padrão curto de respostas corretas e muito mais rápido apagar e alterar tal padrão do que examinar cada folha de prova. Quem sabe até você decidisse focar sua atenção no final, quando as perguntas costumam ser mais difíceis do que no início. Assim, as chances seriam maiores de substituir respostas erradas por respostas certas.

Se a economia é uma ciência preocupada basicamente com incentivos, ela é também – felizmente – uma ciência com ferramentas estatísticas para avaliar como as pessoas reagem a esses incentivos. Bastam apenas alguns dados.

Neste caso, o Sistema de Ensino Público de Chicago colaborou, disponibilizando um banco de dados com os testes de todos os

estudantes da 3ª à 7ª série, de 1993 até 2000. Trata-se de aproximadamente 30 mil alunos por série por ano, mais de 700 mil conjuntos de respostas e quase 100 milhões de provas. Os dados, organizados por sala de aula, incluíram as respostas de cada aluno nos testes de leitura e matemática (não houve acesso às folhas de prova propriamente ditas, uma vez que as mesmas são destruídas

depois da correção). Os dados também incluíam alguma informação sobre cada professor e informações demográficas sobre cada aluno, bem como suas notas passadas e futuras — o que se revelou um elemento-chave na detecção da trapaça do professor.

Era chegada a hora de criar um algoritmo que pudesse extrair algumas conclusões desse monte de dados. Como deve ser a turma de um professor trapaceiro?

A primeira coisa a procurar são padrões fora do comum em determinada sala de aula: blocos de respostas idênticas, por exemplo, principalmente dentre as perguntas mais difíceis. Se dez alunos muito bons (segundo indicam as notas de testes passados e futuros) responderam corretamente às primeiras cinco perguntas (geralmente as mais fáceis) do provão, um tal bloco de respostas idênticas não deve ser considerado suspeito. Mas se dez maus alunos responderam corretamente às últimas cinco perguntas (as mais difíceis), já vale a pena investigar. Outro sinal de alerta seria um padrão diferente no teste de qualquer um dos alunos — como acertar as perguntas difíceis e errar as fáceis — sobretudo em comparação a milhares de alunos em outras classes com notas semelhantes no mesmo provão. Além disso, o objetivo do algoritmo se-ria encontrar uma turma numerosa com desempenho muito melhor do que as notas anteriores levariam a prever e que, no ano seguinte, tivesse obtido notas significativamente mais baixas. Um pico expressivo de notas poderia ser inicialmente atribuído a um *bom* professor, mas a existência de uma queda expressiva em segui-da é um forte indicador de que esse pico resultou do emprego de meios artificiais.

Consideremos agora as fileiras de respostas dos alunos em duas turmas de 6ª série de Chicago que fizeram provão idêntico de matemática. Cada coluna horizontal representa as respostas de um aluno. As letras a, b, c, ou d indicam uma resposta correta; um número indica uma resposta errada, sendo que 1 corresponde a "a", 2

corresponde a "b", e assim por diante. Um zero representa uma resposta em branco. E quase certo que o professor de uma dessas turmas trapaceou. Tente encontrar a diferença — embora não seja fácil a olho nu.

Turma A

112a4a342cb214d0001acd24a3a12dadbcb4a0000000

d4a2341cacbddad3142a2344a2ac23421c00adb4b3cb

1b2a34d4ac42d23b141acd24a3a12dadbcb4a2134141

dbaab3dcacbldadbc42ac2cc31012dadbcb4adb40000

d12443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300

db2abadlacbdda212blacd24a3a12dadbcb400000000

d4aab2124cbddadbcbla42cca3412dadbcb423134bcl

1b33b4d4a2bldadbc3ca22c000000000000000000000

d43a3a24acbld32b412acd24a3a12dadbcb422143bc0

313a3ad1ac3d2a23431223c000012dadbcb400000000

db2a33dcacbd32d313c21142323cc300000000000000

d43ab4dlac3dd43421240d24a3a12dadbcb400000000

db223a24acblla3b24cacd12a241cdadbcb4adb4b300

db4abadcacbldad3141ac212a3a1c3a144ba2db41b43

1142340c2cbddadb4blacd24a3a12dadbcb43d133bc4

214ab4dc4cbdd31b1b2213c4ad412dadbcb4adb00000

1423b4d4a23d24131413234123a243a2413a21441343

3b3ab4d14c3d2ad4cbcacic003a12dadbcb4adb40000

dba2ba21ac3d2ad3c4c4cd40a3a12dadbcb400000000

d122ba2cacbdla13211a2d02a2412dOdbcb4adb4b3c0

144a3adc4cbddadbcbc2c2cc43a12dadbcb4211ab343

d43aba3cacbddadbcbca42c2a3212dadbcb42344b3cb

Turma B

db3a431422bd131b4413cd422a1acda332342d3ab4c4

dlaalallacb2d3dbcica22c23242c3a142b3adb243c1

d42a12d2a4b1d32b21ca2312a3411d00000000000000

3b2a34344c32d21b1123cdc000000000000000000000

34aabad12cbdd3d4cica112cad2ccd000000000000000

d33a3431a2b2d2d44b2acd2cad2c2223b40000000000

23aa32d2albd2431141342c13d212d233c34a3b3b000

d32234d4albdd23b242a22c2alalcda2blbaa33a0000

d3aab23c4cbddadb23c322c2a222223232b443b24bc3

d13a14313c31d42b14c421c42332cd2242b3433a3343

d13a3ad122blda2b11242dcla3a121000000000000000

d12a3adla13d23d3cb2a21ccada24d2131b440000000

314a133c4cbd142141ca424cad34c122413223ba4b40

d42a3adcacbddadbc42ac2c2ada2cda341baa3b24321

db1134dc2cb2dadb24c412clada2c3a341ba20000000

d1341431acbddad3c4c213412da22d3d1132a1344b1b

lba41a21a1b2dadb24ca22clada2cd32413200000000

dbaa33d2a2bddadbcbcallc2a2accdalb2ba20000000

Se você achou que a Turma A pertence ao professor trapaceiro, parabéns. Abaixo novamente as respostas da turma A, agora re-ordenadas por um computador programado para aplicar o algoritmo antitrapaça na busca de padrões suspeitos.

Turma A

(c o m a p l i c a ç ã o d o a l g o r i t m o a n t i t r a p a ç a) 1. 112a4a342cb214d0001**acd24a3a12dadbcb4**a0000000

2. 1b2a34d4ac42d23b141**acd24a3a12dadbcb4**a2134141

3. db2abadlacbdda212b1**acd24a3a12dadbcb4**00000000

4. d43a3a24acbld32b412**acd24a3a12dadbcb4**22143bc0

5. d43ab4dlac3dd43421240d24**a3a12dadbcb4**00000000

6. 1142340c2cbddadb4blacd24**a3a12dadbcb4**3d133bc4

7. dba2ba21ac3d2ad3c4c4cd40**a3a12dadbcb4**00000000

8. 144a3adc4cbddadbcbc2c2cc4**3al2dadbcb4**211ab343

9. 3b3ab4d14c3d2ad4cbcacic00**3a12dadbcb4**adb40000

10. d43aba3cacbddadbcbca42c2a32**12dadbcb4**2344b3cb 11. 214ab4dc4cbdd31b1b2213c4ad4**12dadbcb4**adb00000

12. 313a3ad1ac3d2a23431223c0000**12dadbcb4**00000000

13. d4aab2124cbddadbcbla42cca34**12dadbcb4**23134bcl 14. dbaab3dcacbldadbc42ac2cc310**12dadbcb4**adb40000

15. db223a24acblla3b24cacd12a241c**dadbcb4**adb4b300

16. d122ba2cacbdla13211a2d02a2412dOdbcb4adb4b3c0

17. 1423b4d4a23d24131413234123a243a2413a21441343

18. db4abadcacbldad3141ac212a3alc3a144ba2db41b43

19. db2a33dcacbd32d313c21142323cc300000000000000

20. 1b33b4d4a2bldadbc3ca22c000000000000000000000

21. d12443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300

22. d4a2341cacbddad3142a2344a2ac23421c00adb4b3cb Dê uma olhada nas respostas em negrito. Será que 15 de 2 2

alunos conseguiriam a façanha de responder identicamente a seis perguntas consecutivas (a série d-a-d-b-c-b) sozinhos?

Quatro razões tornam isso improvável. Primeira: essas perguntas, já no final do teste, eram mais difíceis do que as anteriores. Segunda: para começar, esses eram alunos abaixo da média, poucos dos quais conseguiram seis respostas certas consecutivas em outras partes do teste, tornando bem menos provável que

fossem acertar as mesmas seis questões difíceis.

Terceira: até essa altura no teste, as respostas desses 15 alunos não vinham coincidindo. Quarta: três desses alunos (números 1, 9 e 12) deixaram, no mínimo, uma resposta em branco *antes* da série suspeita e encerraram o teste com outra série de respostas em branco. Tal fato sugere que uma longa série ininterrupta de respostas em branco não foi interrompida pelo aluno, e sim pelo professor.

Existe mais um dado estranho na carreira suspeita de respostas.

Em nove dos 15 testes, as seis respostas certas aparecem precedidas por outra carreira idêntica, 3-a-1-2, que inclui três de quatro respostas *erradas.* E em todos os 15 testes, as seis respostas certas precedem a mesma resposta errada, a 4. Por que razão um professor trapaceiro se daria ao trabalho de apagar a folha de prova de um aluno para preenchê-la com uma resposta *errada?*

Talvez por uma mera questão estratégica. Caso o professor fosse pego e chamado à sala do diretor, poderia apontar as respostas erradas como prova de não ter trapaceado. Por outro lado – e essa é uma conclusão menos caridosa, mas igualmente provável –, o professor podia não saber a resposta correta (com os testes padroniza-dos, o professor não costuma receber o gabarito). Nesse caso, teríamos uma boa pista quanto ao motivo pelo qual seus alunos precisa-riam de notas inflacionadas: eles têm um mau professor.

Outra indicação da presença de um professor trapaceiro na turma A é o desempenho geral da classe. Como alunos da 6ª série fazendo o provão no oitavo mês do ano letivo, esses alunos necessitavam de média 6,8 para serem considerados dentro dos padrões nacionais de aprovação (alunos da 5ª série fazendo a prova no oitavo mês do ano letivo precisariam de média 5,8, alunos da 7ª

série, média 7,8 e daí por diante). Os alunos da turma A alcançaram média 5,8 em seus provões da 6ª série, o que representa 1 ponto inteiro abaixo da nota

mínima necessária. Assim, vê-se claramente que se tratava de maus alunos. Um ano antes, porém, esses mesmos alunos haviam se saído pior ainda, atingindo média 4,1 em seus testes da 5ª série. Em lugar de subir um ponto entre a 5ª e a 6ª série, como seria de se esperar, a melhora foi equivalente a 1,7 ponto, quase o esperado ao longo de dois anos. Esse progresso miraculoso, no entanto, teve vida breve. Quando esses alunos de 6ª série chegaram à 7ª, a média por eles alcançada foi 5,5 – mais de dois pontos abaixo do padrão e *pior* do que a obtida na 6ª série. Consideremos as notas aleatórias ano a ano de três alunos específicos da turma A: NOTA DA 5ª SÉ RIE

NOTA DA 6ª

NOTA DA 7ª

Aluno 3

3,0

6,5

5 , 1

Aluno 6

3,6

6,3

4,9

Aluno 14

3,8

7 , 1

5,6

As notas trienais da turma B, por outro lado, também são baixas, mas ao menos sugerem um esforço legítimo: 4,2, 5,1 e 6.

Deduz-se, a partir daí, que ou todos os alunos da turma A repentina-mente brilharam em um ano e regrediram drasticamente no seguinte, ou – o mais provável – o professor da turma da 6ª série fez mágica com um lápis n° 2.

Há duas observações importantes a fazer sobre os alunos da turma A, paralelamente à trapaça propriamente dita. A primeira é que seu desempenho é, obviamente, muito ruim, ou seja, eles são precisamente aqueles para quem o provão foi instituído por serem os mais necessitados de atenção. A segunda observação é que esses alunos estariam fadados a enfrentar um enorme choque ao chegar à 7ª série. Pelo que sabiam, haviam sido aprovados graças às suas notas (nenhuma criança atrasada, sem dúvida). Não foram *eles* que aumentaram as próprias notas e, por isso, tinham toda a razão de esperar um bom desempenho na 7ª série – e se saíram muito mal.

Esse pode ser o equívoco mais cruel resultante de um provão. Um professor trapaceiro pode dizer a si mesmo que está ajudando seus alunos, mas o que demonstra é estar muito mais preocupado em ajudar a si próprio.

Uma análise do conjunto de dados de Chicago revela a existência de trapaças de professores em mais de duas mil turmas por ano, aproximadamente 5% do

total. Essa é uma estimativa otimista, já que o algoritmo foi capaz de identificar apenas a maneira mais óbvia de trapacear – aquela em que os professores sistematicamente alteram as respostas dos alunos –, deixando de fora as vá-rias formas sutis que podem ser empregadas por um professor para trapacear. Em estudo recente feito com os professores da Carolina do Norte, cerca de 3 5% dos entrevistados responderam já ter visto seus colegas trapacearem, fosse permitindo aos alunos mais tempo para fazer a prova, sugerindo respostas ou alterando as escolhidas pelas crianças.

Quais as características de um professor trapaceiro? Os dados de Chicago mostram que homens e mulheres são igualmente propensos a trapacear. Um professor trapaceiro em geral é mais moço e menos qualificado do que a média. Por outro lado, o risco de que trapaceie aumenta quando há mudança em seus incentivos.

Em virtude de os dados de Chicago abrangerem o período de 1993

a 2000, inclui-se aí a adoção do provão em 1996. Como seria de esperar, houve um pico expressivo de trapaças nesse ano. E a trapaça não foi aleatória. Os professores nas turmas de pior desempenho apresentaram maior tendência para trapacear. E preciso que se diga que a gratificação de $25 mil prometida aos professores da Califórnia acabou sendo suspensa, em parte devido às suspeitas de que a maior parte do dinheiro fosse acabar no bolso de trapaceiros.

Nem todos os resultados da análise da trapaça de Chicago foram tão sombrios. Além de detectar trapaceiros, o algoritmo também conseguiu identificar os melhores professores do sistema de ensino. O impacto de um bom professor foi quase tão óbvio quanto o de um trapaceiro. Em lugar de responder corretamente a perguntas aleatórias, os alunos de um bom professor mostraram uma melhora efetiva no tipo mais fácil de perguntas que haviam errado anteriormente, uma indicação de genuíno progresso. Além disso, puderam levar esse progresso para o ano letivo seguinte.

A maioria das análises acadêmicas deste gênero costuma ficar esquecida, sem exame, numa prateleira empoeirada de biblioteca.

Mas no início de 2002, o novo secretário de Educação de Chicago, Arne Duncan, entrou em contato com os autores da pesquisa. Não para protestar contra suas descobertas ou encobri-las, mas para se assegurar de que os professores identificados como trapaceiros pelo algoritmo realmente tivessem trapaceado — de modo a, então, tomar providências.

Duncan era um candidato improvável para um cargo de tamanha importância. Tinha apenas 36 anos quando foi nomeado e era um americano padrão que se formara em Harvard e, posteriormente, jogara basquete profissionalmente na Austrália.

Estava há apenas três anos no Sistema de Ensino Público de Chicago — nunca tendo ocupado um cargo importante o bastante para dispor de uma secretária particular — quando se tornou secretário municipal

de Educação. Não o prejudicou o fato de ter sido criado em Chicago. O pai ensinava psicologia na Universidade de Chicago; a mãe dirigia um programa pós-escola há 40 anos, como voluntária, em um bairro pobre. Quando criança, Duncan havia tido como companheiros de brincadeira depois das aulas as crianças carentes das quais a mãe se ocupava. Por isso, quando assumiu a Secretaria de Educação, sentiu-se mais solidário com as crianças e suas famílias do que com os professores e seus sindicatos.

A melhor maneira de dar cabo dos professores trapaceiros, concluiu Duncan, era reaplicar o provão. Entretanto, dispondo de recursos para reavaliar somente 120 turmas, ele pediu aos criadores do algoritmo antitrapaça para ajudá-lo a escolher quais turmas reavaliar.

Como usar de maneira mais eficaz os 120 novos testes à sua disposição? A princípio poderia parecer lógico reavaliar apenas as turmas suspeitas de estar sob o comando de professores trapaceiros. No entanto, ainda que as notas do novo teste fossem baixas, os professores poderiam argumentar que a razão para isso estava no fato de os alunos saberem que tais notas não seriam computadas em

seu histórico escolar – informação essa que, com efeito, todos os alunos receberiam. Para tornar os resultados confiáveis, era necessário reavaliar algumas turmas de professores não-trapaceiros para servir de grupo de controle. Qual seria o melhor grupo de controle? As turmas que o algoritmo revelara terem os melhores professores, nas quais se considerava a existência de um progresso escolar genuíno. Se essas turmas não mostrassem retrocesso futuro, os professores trapaceiros dificilmente poderiam alegar que o mau desempenho de seus alunos se devia ao conhecimento de que as notas não seriam computadas.

Então, chegou-se a uma fórmula. Mais da metade das 120

turmas reavaliadas eram suspeitas de ter um professor trapaceiro.

O restante incluía turmas com professores supostamente excelentes (notas altas com ausência de padrão suspeito de respostas) e, para maior controle, turmas com notas medíocres, mas sem respostas suspeitas.

A reavaliação foi aplicada poucas semanas após o teste original. Não se informou aos alunos o motivo para o novo teste.

Também aos professores nada foi dito, mas esses devem ter desconfia-do depois do anúncio de que as provas seriam aplicadas por funcionários da Secretaria de Educação. Pediu-se aos professores para permanecerem em sala de aula, mas não lhes foi permitido sequer encostar nas folhas de prova.

Os resultados foram tão convincentes quanto previra o algoritmo. Nas classes escolhidas como grupo de controle, em que não havia suspeita de trapaça, as notas se mantiveram e até mesmo subiram. Ao contrário, o desempenho dos alunos dos professores identificados como trapaceiros foi muito pior, em média mais de um ponto inferior à nota anterior.

Em conseqüência, o Sistema de Ensino Público de Chicago começou a demitir os professores trapaceiros. As provas obtidas foram suficientes para

afastar apenas uma dúzia deles, mas os demais ficaram devidamente avisados. O resultado decisivo do estudo de Chicago é um testemunho adicional do poder dos incentivos: no ano seguinte, a trapaça por parte dos professores caiu mais de 30%.

Você pode achar que a sofisticação dos professores que trapaceiam aumenta na proporção do nível de instrução, mas uma prova da Universidade da Geórgia no segundo semestre de 2001 contradiz essa idéia. O nome da disciplina era Princípios do Treinamento e Estratégias do Basquete, e a última nota tinha como base uma única prova de 20 questões, entre as quais as seguintes: Um jogo universitário de basquete tem quantos tempos?

a. 1; b. 2; c. 3; d. 4

Quantos pontos vale a cesta de 3 pontos feita de fora do garrafão?

a.1; b.2; c.3; d.4

Qual é o nome do exame que todos os alunos do 3° ano do ensino médio no Estado da Geórgia precisam prestar?

a. Exame de Vista

b. Exame de Detecção do Sabor de Cereais

c. Exame de Controle de Vírus de Computador

d. Exame Estadual de Conclusão

Em sua opinião, quem é o melhor treinador de la Divisão do país?

a. Ron Jirsa

b. John Pelphrey

c. Jim Harrick Jr.

d. Stev Wojciechowski

Se você está pasmo com a última questão, talvez ajude saber que a disciplina Princípios do Treinamento era ministrada por Jim Harrick Jr., um treinador assistente do time de basquete da universidade. Também pode ajudar saber que o pai dele, Jim Harrick Sr., era o treinador-chefe do time. Não surpreende que essa matéria fosse a preferida dos jogadores do time de Harrick.

Todos os alunos tiraram nota 10. Pouco depois, os dois Harricks foram dispensados da função de treinadores.

Se você considera lamentável que os professores das escolas públicas de Chicago e os mestres da Universidade da Geórgia trapaceiem — afinal, espera-se que um professor incuta princípios juntamente com os conhecimentos — a idéia de haver trapaça entre os lutadores de sumô talvez seja ainda mais perturbadora. No Japão, o sumô não é apenas o esporte nacional, mas também um depositório do sentimento religioso, militar e histórico do país. Com seus rituais de purificação e sua origem imperial, o sumô é sacrossanto, algo que nenhum esporte americano jamais poderia ser. Com efeito, costuma-se dizer que o sumô não envolve competição, mas, sim, a própria honra.

É verdade que esporte e trapaça andam de mãos dadas. Isso porque a trapaça é mais comum na presença de um incentivo que seja divisor de águas (a linha divisória entre vencer e perder, por exemplo) do que diante de um incentivo obscuro. Já se comprovou que corredores e levantadores de peso olímpicos, ciclistas do Tour de France, atacantes de futebol e arremessadores de beisebol engolem qualquer pílula ou substância capaz de deixá-los mais alertas. E os

atletas não são os únicos a trapacear. Na competição de patinação artística das Olimpíadas de Inverno de 2002, um juiz francês e um russo, foram flagrados tentando trocar votos de modo a garantir que seus patinadores levassem medalha (o acusado de orquestrar a troca de votos, um conhecido mafioso russo chamado Alimzhan Tokhtakchounov, também era suspeito de trapaça em concursos de beleza em Moscou).

Um atleta flagrado roubando em geral é condenado, mas a maioria dos fãs entende seus motivos: seu desejo de vencer era grande o bastante para fazê-lo infringir as regras (como disse uma vez o jogador de beisebol Mark Grace: "Se você não rouba, não está se esforçando"). Em compensação, um atleta que se vende para *perder* está fadado a arder no fogo do inferno esportivo.

O time de 1919 do Chicago White Sox, que conspirou com aposta-dores para entregar o Campeonato Mundial (ficando para sempre conhecido como Black Sox), ainda guarda a pecha de desonesto mesmo para os fãs moderados do beisebol. O time de basquete campeão do City College de Nova York, incensado por suas táticas inteligentes e por sua garra, caiu em desgraça por ter aceito dinheiro da máfia para perder pontos — deixando de fazer cestas para ajudar apostadores a embolsar altas somas. O

leitor se lembra de Terry Malloy, o ex-lutador atormentado vivido por Marlon Brando em *Sindicato de ladrões?* Na visão de Malloy, todos os seus problemas decorreram da única luta em que se deixou nocautear. Não fosse assim, ele poderia ter tido classe; poderia ter sido um contendor.

Se trapacear para perder é o pior pecado do esporte, e se o sumô é o principal esporte de uma grande nação, é impossível imaginar a existência desse tipo de roubo no sumô. Ou não?

Mais uma vez os dados contam a história. Como aconteceu com os testes escolares em Chicago, os dados em exame aqui são expressivos: os resultados de quase todas as lutas oficiais de sumô disputadas entre os mais categorizados atletas japoneses desse esporte entre janeiro de 1989 e janeiro de 2000 – um total de 32

mil encontros envolvendo 281 diferentes adversários.

O esquema de incentivos que governa o sumô é intricado e extremamente potente. Cada lutador detém uma posição no ranking que afeta todas as áreas de sua vida: o dinheiro que ganha, o tamanho do staff que o acompanha, o volume de comida que ingere, as horas de sono e a forma como desfruta do seu sucesso.

Os 66 lutadores "top de linha" no Japão, incluindo as categorias *makuuchi e juryo,* encarnam a elite do sumô. Um atleta próximo ao pico dessa pirâmide privilegiada é capaz de ganhar milhões e ser tratado como um rei. Os que pertencem ao grupo dos 40 melhores faturam, no mínimo, $170 mil por ano. Enquanto isso, o dono do 70° lugar no ranking não embolsa mais do que $15 mil anualmente.

A vida não é fácil para quem não pertence à elite. Os lutadores menos cotados no ranking têm que servir a seus superiores, preparando-lhes refeições, limpando seus alojamentos e até mesmo ensaboando as partes mais recônditas de seus corpos. Por isso, tudo gira em torno do ranking.

A classificação no ranking se baseia no desempenho do atleta nos torneios da elite realizados seis vezes ao ano. Cada um deles disputa 15 lutas por torneio, uma por dia durante 15 dias seguidos.

O atleta que termina o torneio com um bom resultado (oito ou mais vitórias), ascende no ranking. Do mesmo modo, um resultado ruim o levará a descer no ranking. Se essa queda for muito acentuada, ele estará totalmente alijado da elite. Assim, a oitava vitória em um torneio é vital, ou seja, representa a diferença entre a promoção e o retrocesso; na prática, para efeito de colocação, ela vale cerca de quatro vezes mais do que uma vitória simples.

Por tudo isso, um lutador que chega ao último dia de um torneio "em impasse" – com um histórico de 7-7 – tem muito mais a ganhar com uma vitória

do que um adversário com um histórico de 8-6 tem a perder.

Seria possível, então, que um lutador com 8-6 se deixasse vencer por um adversário com 7-7? Uma luta de sumô é uma comoção que concentra força, velocidade e equilíbrio, em geral com a duração de segundos apenas. Não parece difícil entregar a vitória.

Imaginemos por um momento que a luta de sumô *seja* fraudada.

Como prová-lo através da análise dos dados?

O primeiro passo seria isolar as lutas em questão: as disputadas no último dia de torneio entre um atleta "em impasse"

e outro que já tenha assegurado sua oitava vitória (como mais da metade deles encerra um torneio com sete, oito ou nove vitórias, centenas de lutas se encaixam neste critério). Uma luta do último dia de competição entre dois lutadores com 7-7 tem pouca probabilidade de ser "combinada", já que os dois atletas precisam desesperadamente da vitória. Igualmente, um lutador com dez ou mais vitórias provavelmente não "entregaria" a luta, pois teria seu próprio incentivo forte para vencer: o prêmio de $100 mil para o campeão absoluto do torneio e uma série de prêmios de $20 mil para recompensar "técnica excepcional", "espírito combativo" e outras categorias do gênero.

Consideremos agora a seguinte estatística, que representa as centenas de lutas em que um atleta com 7-7 enfrentou outro com 8-6 no último dia de torneio. A coluna da esquerda regista a probabilidade, com base em todas as lutas anteriores entre os dois adversários daquele dia, de o lutador com 7-7 vencer. A coluna da direita mostra quantas vezes um lutador nessas condições efetivamente venceu.

PERCE NTUAL PRE VISÍVEL DE VITÓRIA DO

PERCE NTUAL DE VITÓRIA EFETIVA

LUTADOR COM 7-7 CONTRA

DO LUTADOR COM 7-7 CONTRA

O LUTADOR COM 8-6

O LUTADOR COM 8-6

– – – –

O LUTADOR COM 9-5

O LUTADOR COM 9-5

_ _ _ _

Na verdade, os dados mostram que os lutadores com 7-7

vencem apenas 40% dessas redisputas. Oitenta por cento numa situação e 40% na outra? Como entender isso?

A explicação mais lógica é a de que os lutadores entraram num acordo: você me deixa vencer hoje, quando realmente preciso da vitória, e na próxima vez eu deixo você vencer (esse acordo não incluiria um suborno em dinheiro). E sobretudo interessante notar que no *segundo* encontro posterior ao torneio, o percentual de vitória volta ao nível previsível de cerca de 50%, sugerindo que a

"combinação" não envolva mais que duas lutas.

Acrescente-se que não só os desempenhos individuais dos lutadores são suspeitos, mas o desempenho coletivo de várias academias também é aberrante. Quando um atleta de uma academia se sai bem num impasse contra lutadores de uma segunda academia, a tendência é que seu desempenho seja particularmente *ruim* ao enfrentar lutadores dessa mesma academia que estejam em impasse.

Isso indica a orquestração de algum tipo de "arranjo" nas altas esferas do esporte — à semelhança dos juízes de patinação das Olimpíadas.

Nenhuma penalidade formal jamais foi imposta a um lutador japonês de sumô por forjar resultados numa luta. Autoridades da Associação Japonesa de Sumô costumam desqualificar quaisquer acusações sob o pretexto dessas serem meras invenções de ex-lutadores descontentes. Com efeito, a simples combinação das palavras sumô e trapaça na mesma frase é capaz de provocar um furor nacional. As pessoas costumam se pôr na defensiva quando a integridade de seu esporte nacional é questionada.

Ainda assim, alegações de "combinação" nas lutas vez por outra aparecem na mídia japonesa. Tais tempestades ocasionais oferecem mais uma oportunidade

de avaliar a possibilidade de corrupção no sumô. O escrutínio da mídia, afinal, gera um forte incentivo: se dois lutadores de sumô ou suas academias efetivamente *combinaram* lutas, a tendência é que tenham medo de reincidir com uma multidão de repórteres e câmeras de televisão de olho neles.

O que acontece, então, nesses casos? Os dados mostram que nos torneios de sumô realizados imediatamente após o surgimento desse tipo de denúncia, lutadores com histórico de 7-7 vencem apenas 50% das lutas do último dia de competição travadas contra adversários com histórico de 8-6, em lugar dos 80% habituais. Não importa o ângulo sob o qual se examinem os da-dos, eles inevitavelmente sugerem que é difícil negar que haja trapaça no sumô.

Muitos anos atrás, dois ex-lutadores de sumô apresentaram uma vasta quantidade de denúncias de existência de lutas

"combinadas". E mais: segundo eles, afora esses arranjos, no sumô abundavam o uso de drogas e escapadelas sexuais, além de propinas e sonegação fiscal, bem como existia uma grande ligação com *a yakuza,* a máfia japonesa. Os dois passaram a receber ameaças telefônicas, sendo que um deles confidenciou a amigos ter medo de ser morto pela *yakuza.* Apesar disso, ambos levaram adiante os planos de conceder uma entrevista coletiva no Clube dos Correspondentes Estrangeiros em Tóquio. Pouco antes, porém, os dois morreram — com uma diferença de horas, no mesmo hospital, de distúrbios respiratórios similares. A polícia negou que as mortes tivessem sido provocadas, mas não investigou o caso. "E muito estranho essas duas pessoas morrerem no mesmo dia e no mesmo hospital", comentou Mitsuru Miyake, editor de uma revista de sumô. "Mas ninguém viu os dois serem envenenados, logo não há como comprovar o ceticismo."

Independente de terem ou não sido intencionais as suas mortes, os dois homens haviam feito algo inusitado para alguém pertencente ao mundo do sumô: citar nomes. Dos 281 lutadores abrangidos pelos dados acima mencionados, os denunciantes identificaram 29 atletas trapaceiros e 11 com fama de incorruptíveis.

O que acontece quando as evidências probatórias de denunciantes é decompostas na análise dos dados das lutas? Em combates travados por dois lutadores supostamente corruptos, o atleta em impasse venceu cerca de 80% das vezes. Enquanto isso, em lutas

vitais contra um adversário supostamente íntegro, o lutador em impasse não mostrou mais chances de vencer do que o seu currículo levaria a prever. Acrescente-se que nos combates entre um lutador supostamente corrupto e outro cuja honestidade não havia sido confirmada nem questionada pelos denunciantes, os resultados foram quase tão improváveis quanto os das lutas entre dois atletas corruptos, sugerindo que quase todos os lutadores que *não* haviam sido especificamente denunciados eram igualmente corruptos.

Se lutadores de sumô, professores e pais usuários das creches trapaceiam, devemos inferir que a humanidade é inata e universalmente corrupta? Em caso afirmativo, quão corrupta?

A resposta pode estar em... broas. Consideremos a história verídica de um indivíduo chamado Paul Feldman.

Feldman foi um sujeito que acalentou grandes sonhos.

Formado em economia agrícola, seu desejo era acabar com a fome no mundo_ Em vez disso, assumiu um cargo em Washington, na Ma-rinha americana, de analista de gastos com armamentos. Corria o ano de 1962. Durante os 20 e poucos anos seguintes, Feldman de-senvolveu atividades semelhantes a essa. Exerceu funções no alto escalão e ganhou um bocado de dinheiro, mas não se sentia totalmente satisfeito com seu trabalho. Na festa de Natal do escritório, os colegas o apresentavam às esposas não como "o chefe do grupo de pesquisas de mercado" (cargo que era o dele), mas como "o cara que no; traz as broas".

A história das broas começou de forma acidental: um chefe recompensando seus subordinados toda vez que um contrato de pesquisa era fechado. A partir

daí, nasceu um hábito. Toda sexta-feira, Feldman trazia para os colegas algumas broas, uma faca serrilha da e *cream cheese.* Quando os funcionários dos outros andares souberam disso, também quiseram ser incluídos no lanchinho, até que um dia nosso amigo se viu levando para o escritório 15 broas por semana. Para se reembolsar da despesa, criou uma "caixinha"

com um aviso onde constava o preço sugerido. O reembolso que obtinha correspondia a 95% do seu gasto, mas ele atribuía a diferença de 5% à desatenção e não à fraude.

Em 1984, por ocasião da mudança de administração em seu instituto de pesquisa, Feldman fez um balanço de sua carreira e não gostou do que viu. Resolveu largar o emprego e passar a vender broas. Os colegas economistas acharam que ele tinha pirado, mas a esposa o apoiou. O filho mais novo dos dois estava terminando a faculdade, e o casal já quitara a hipoteca da casa em que morava.

Percorrendo os estacionamentos dos prédios de escritórios nos arredores de Washington, Feldman seduzia os clientes com uma isca simples: de manhã cedinho, fazia a entrega das broas e de uma

"caixinha" na sala de recreação de uma empresa; antes do almoço, voltava para coletar o dinheiro e as broas não consumidas. Era um esquema de comércio baseado na honra, e funcionava. Em poucos anos, Feldman passou a entregar 8.400 broas por semana a 140

empresas, ganhando tanto quanto ganhava na época em que era analista de mercado. Desatara as amarras de uma vida enclausurada e encontrara a felicidade.

Feldman também realizou – sem ter tido a intenção de fazê-lo

– um belíssimo experimento econômico. Desde o início, ele manteve uma

escrituração minuciosa de suas vendas. Assim, comparando o dinheiro coletado com as broas consumidas, descobriu ser possível avaliar, até o mínimo centavo, a honestidade de sais fregueses. Roubavam dele? Em caso afirmativo, quais as características de uma empresa que roubava e quais a características de uma empresa honesta? Em que circunstâncias costuma-se roubar mais, ou menos?

Com efeito, o estudo acidental de Feldman fornece uma pista sobre um tipo de trapaça que há muito deixava cismados os estudiosos: o crime do colarinho branco (sim, lesar o vendedor de broa é um crime do colarinho branco, embora menor). Pode parecer estranho abordar um problema sério e refratário como esse através da existência de um vendedor de broas, mas é comum uma pergunta simples e curta auxiliar na solução de grandes problemas.

A despeito de toda a atenção dispensada a empresas fraudulentas como a Enron, os estudiosos conhecem muito pouco as peculiaridades dos crimes do colarinho branco. Por que motivo?

Os dados não são confiáveis. Um fator-chave desse tipo de crime é que tomamos conhecimento apenas do ínfimo número de casos em que as pessoas foram *flagradas* trapaceando. A maioria dos estelionatários leva uma vida discreta e teoricamente feliz; raramente os funcionários que roubam suas empresas são descobertos.

Em compensação, esse não é o caso quando se trata do crime de rua. Roubos, assaltos e homicídios são investigados, pegue-se ou não o criminoso. Um crime de rua tem uma vítima e essa dá queixa do mesmo à polícia, gerando a produção de dados que, por sua vez, dão ensejo a milhares de trabalhos acadêmicos assinados por criminologistas, sociólogos e economistas. Mas os crimes do colarinho branco não apresentam vítimas óbvias. De quem, exatamente, os maiorais da Enron roubaram? E como mensurar algo quando não se sabe com quem aconteceu o fato, sua freqüência e dimensão?

O negócio das broas de Paul Feldman era diferente. Havia uma vítima: Paul Feldman.

Quando abriu seu negócio, Feldman calculou um retorno de 95%, baseando-se na experiência que tivera no próprio escritório.

Porém, assim como os crimes costumam ser raros numa área muito policiada, o percentual de 95% era artificialmente alto: a presença de Feldman inibira o roubo. Além disso, os consumidores das broas conheciam o fornecedor e tinham uma relação (supostamente boa) com ele. Boa parte das pesquisas de cunho psicológico e econômico revelou que as pessoas se dispõem a pagar preços diferentes pela mesma coisa dependendo de quem a fornece.

O economista Richard Thaler, em seu estudo "Cerveja na Praia", de 1985, demonstrou que um banhista sedento pagaria $2,65 por uma cerveja no bar do hotel da beira da praia, mas apenas $1,50

pela mesma cerveja num botequim "pé-sujo".

No inundo cá fora, Feldman descobriu que teria que se contentar com menos de 95%, passando a considerar "honesta"

uma empresa que efetuasse o pagamento de mais de 90% do devido. Para ele, uma taxa de 80 a 90% podia ser rotulada de

"inconveniente, porém tolerável". No caso de uma empresa cujo índice de paga-mento ficasse abaixo de 80%, o homem das broas recorria a um aviso do seguinte teor:

O custo das broas aumentou consideravelmente desde o início do ano. Infelizmente, o número de broas consumidas sem se-rem pagas também aumentou. Isso não pode

continuar. Não creio que ensinem seus filhos a roubar. Por que, então, vocês es-tão roubando?

No início, Feldman deixava, juntamente com as broas, uma cesta aberta para a coleta, mas volta e meia o dinheiro sumia.

Então ele tentou um copo de plástico com uma abertura na tampa, que igualmente revelou-se por demais tentador. No final, a solução foi uma caixinha de madeira com um pequeno rasgo na superfície.

A solução funcionou. Todo ano, Feldman deixa cerca de sete mil caixinhas, perdendo, em média, apenas uma. Essa é uma estatística curiosa: as mesmas pessoas que rotineiramente surrupiam mais de 10% do preço das broas quase nunca se permitem roubar a caixinha do dinheiro — um tributo à avaliação do matiz social do roubo. Do ponto de vista de Feldman, um funcionário de uma em-presa que consuma uma broa sem pagar por ela está cometendo um crime, mas o funcionário provavelmente não pensa assim. E bem possível que essa diferença de avaliação tenha menos a ver com a pequena quantia de dinheiro envolvida (as broas de Feldman custam apenas um dólar, incluindo o *cream cheese)* do que com o contexto do "crime". O mesmo funcionário que não paga pela broa pode igualmente tomar um bom gole de refrigerante enquanto enche seu copo num restaurante *self-service,* mas é bem pouco provável que saia sem pagar a conta.

O que revelam, então, os dados das broas? Nos últimos anos, surgiram duas tendências dignas de nota no índice de pagamento das mesmas. A primeira foi um longo e lento declínio a partir de 1992. No final do segundo semestre de 2001, o índice geral caíra para 87%. Imediatamente em seguida ao dia 11 de setembro daquele ano, porém, o índice subiu 2%, tendo caído muito pouco desde então (se um ganho de 2% não representa muito, encaremos o fato da seguinte maneira: o índice de não-pagamento caiu de 13

para 11%, o que significa um declínio de 15% no roubo). Tendo em vista que um bom número de fregueses de Feldman contribui para a Previdência Social, é possível considerar a presença de um elemento patriótico neste Efeito 11 de Setembro. Por outro lado, talvez isso represente uma onda geral de solidariedade.

Os dados também mostram que os escritórios menores são mais honestos do que os maiores. Um escritório que conte com umas poucas dezenas de empregados costuma ser cerca de 3 a 5%

mais honesto quanto ao pagamento das broas do que um escritório com centenas de funcionários. Essa constatação soa, à primeira vista, contra-intuitiva. Em um escritório maior, um grupo maior de pessoas costuma se reunir em torno da mesa das broas, resultando em mais testemunhas para o ato de pôr o dinheiro na caixa. Mas na comparação entre escritórios grandes e pequenos, o crime da broa aparentemente reflete o crime de rua. Há muito menos crime de rua *per capita* nas áreas rurais do que nas áreas urbanas, devido, em grande parte, ao fato de que um criminoso rural corre mais risco de ser identificado (e, por isso, detido). Do mesmo modo, uma comunidade menor costuma prover incentivos sociais maiores, dos quais o principal é a vergonha.

Os dados das broas refletem o quanto o humor do indivíduo afeta a sua honestidade. O clima, por exemplo, é um fator de peso.

Um clima ameno fora de época estimula um índice de pagamento mais alto, enquanto uma onda de frio atípica, bem como chuva e vento fortes, conduzem a um aumento do mesmo índice. Pior são os feriados. Na semana do Natal o índice de pagamento cai 2% —

novamente um aumento de 15% no roubo, efeito reverso, e da mesma monta, do observado no 11 de setembro. O feriado de Ação de Graças é quase tão prejudicial quanto o Natal; a semana do Dia dos Namorados também é péssima, bem como a que vem em seguida ao dia 15 de abril. Em compensação, existem alguns bons feriados: as semanas que incluem o Dia da Independência, o Labor Day* e o dia do Descobrimento da América (12 de outubro). Qual a diferença entre os dois conjuntos de feriados? Os de baixa incidência de furto constituem pouco mais que um dia extra de folga do trabalho, enquanto os de alta incidência de furto estão carregados de ansiedades de toda espécie e da perspectiva de encontro com os entes queridos.

Feldman também chegou a várias conclusões pessoais sobre honestidade,

baseando-se mais na experiência do que nos dados.

Acabou por concluir que o moral é um fator importante – um escritório é mais honesto quando os funcionários apreciam seus chefes e o próprio trabalho. Ele crê, também, que os funcionários mais categorizados furtam mais do que os que ocupam funções menos importantes. Essa descoberta resultou de anos de entrega para uma empresa que ocupava três andares – o último abrigando a diretoria, e os demais os departamentos de vendas, serviços e administração (para Feldman uma razão possível era a de que os executivos furtassem devido a uma exacerbada convicção de ter mais direito. O que não lhe passou pela cabeça foi que talvez a trapaça tivesse sido o meio usado para *chegar* à diretoria).

Se a moralidade representa a forma como gostaríamos que o mundo funcionasse e a economia representa a maneira como ele efetivamente funciona, a questão do comércio de broas de Feldman repousa no ponto em que se ambas se cruzam. Um monte de gente rouba dele, é verdade, mas a vasta maioria, mesmo que ninguém esteja olhando, não o faz. Esse resultado talvez surpreenda alguns, inclusive os colegas economistas de Feldman, que o avisaram, 20

anos atrás, que seu esquema baseado na honra jamais funcionaria.

Adam Smith, contudo, não ficaria surpreso. Com efeito, o tema de

---

* *Nota do Tradutor:* Nos Estados Unidos, a primeira segunda-feira de setembro.

seu primeiro livro, *A teoria dos sentimentos morais,* era a honestidade inata do ser humano. "Por mais que se considere egoísta um indivíduo", escreveu ele, "existem evidentemente alguns princípios em sua natureza, que o fazem interessar-se pela sorte dos outros, tomando necessária para ele a felicidade desses outros, embora daí não lhe advenha coisa alguma além do prazer de testemunhá-la."

Feldman gosta de contar a seus amigos economistas uma história chamada "O anel de Gyges". Ela faz parte de *A República* de Platão. Um aluno, Glauco, apresentou-a em resposta a uma aula de Sócrates – que, como Adam Smith, argumentava que as pessoas em geral são boas mesmo sem correr o risco de punição se não o forem. Glauco, à semelhança dos amigos economistas de Feldman, discordava dessa visão. O personagem de sua história, um pastor chamado Gyges, encontra por acaso uma caverna onde jaz um cadáver que usava um anel. Quando Gyges enfia o anel no próprio dedo, descobre que esse o torna invisível. Sem ninguém para monitorar seu comportamento, Gyges passa a praticar más ações –

seduz a rainha, mata o rei e assim por diante. A história de Glauco levanta uma indagação moral: algum homem seria capaz de resistir à tentação do mal se soubesse que seus atos não seriam testemunhados? Aparentemente, Glauco achava que não, mas Paul Feldman se alinha com Sócrates e com Adam Smith, pois sabe que a resposta, ao menos 87% das vezes, é afirmativa.

Levitt é o primeiro a admitir que alguns de seus temas - por exemplo, o estudo sobre a discriminação no programa **The Weakest Link**? *- são quase triviais. Mas mostrou para outros economistas o quanto suas ferramentas podem explicar o mundo real. "Levitt é considerado um semideus, uma das mentes mais criativas da economia e talvez de todas as ciências sociais", diz Colin F. Camerer, um economista do Instituto de Tecnologia da Califórnia. "Levitt representa algo que todos acham que se tornarão quando fizerem mestrado em economia, mas na maioria dos casos, a criatividade das pessoas é esgotada pela quantidade de matemática estudada - ou seja, uma espécie de detetive intelectual procurando entender os fatos."*

T H E N EW YO RK TI ME S MA G AZ I N E, 3 DE AGOSTO DE *2 0 0 3*

Em que a Ku Klux Klan se

2 parece com um grupo de

corretores de imóveis?

Em termos de instituição, a Ku Klux Klan tem uma história de altos e baixos. Foi fundada em Pulaski, no Tennessee, no período imediatamente seguinte à Guerra de Secessão por seis ex-soldados confederados. Os seis jovens, dos quais quatro eram advogados iniciantes, se viam simplesmente como um círculo de amigos com idéias em comum — daí o nome escolhido, "kuklux", leve alteração da palavra grega *kuklos* que significa "círculo". A ela acrescentaram "klan" pois todos tinham ascendência escocês-irlandesa. No começo, as atividades do grupo eram consideradas inofensivas brincadeiras noturnas: usando lençóis brancos e capuzes feitos de fronhas, os rapazes andavam pelos campos a cava-lo. Não demorou, porém, para que a Klan passasse a ser uma organização multiestatal terrorista destinada a aterrorizar e matar escravos alforriados. Entre os líderes regionais havia cinco ex-generais confederados; seus maiores defensores eram os proprietários das fazendas agrícolas, para os quais a Reconstrução criara um pesadelo econômico e político.

Em 1872, o Presidente Ulysses S. Grant expôs claramente para o Congresso os verdadeiros objetivos da Ku Klux Klan: "Através da força e do terrorismo, impedir toda e qualquer ação política em desacordo com a visão de seus membros, privar os cidadãos de cor do direito de empunhar armas e do direito ao voto livre, fechar as escolas onde

estudam crianças de cor e reduzir as pessoas de cora uma condição intimamente associada à da escravidão."

A antiga Klan fazia seu trabalho por meio de panfletagem, linchamentos, incêndios, castrações, surras e muitas outras formas de intimidação. Os alvos eram ex-escravos e quaisquer brancos que defendessem para os negros o direito ao voto, à propriedade de terras ou à instrução. Em pouco mais de uma década, porém, a Klan foi extinta, em grande parte devido às intervenções legais e militares oriundas de Washington, a capital do país.

Mas se a Klan propriamente dita foi vencida, seus objetivos haviam sido em boa medida realizados através da aprovação das leis "Jim Crow".* O Congresso,

que durante a Reconstrução fora rápido na edição de medidas visando à liberdade jurídica, social e econômica dos negros, com igual rapidez voltou atrás. O governo federal concordou em retirar do Sul as tropas de ocupação, permitindo o retorno do domínio branco. Em *Plessy x Ferguson*, a Suprema Corte americana deu sinal verde para a segregação racial em larga escala.

A Ku Klux Klan hibernou até 1915, quando o filme de D.W.

Griffith O *nascimento de uma nação* – originalmente intitulado *The clansman*** – ajudou a fomentar seu renascimento. Griffith mostrou os membros da Klan como cruzados em defesa da própria civilização branca e sua missão como uma das empreitadas mais nobres da história americana. Do filme constava uma frase do livro *Uma história do povo americano,* escrito por um famoso historiador: "Afinal, veio à luz uma grande Ku Klux Klan, um genuíno império do Sul, com a finalidade de proteger o interior sulista." O autor do livro era o presidente americano Woodrow Wilson, no passado aluno e presidente da Universidade de Princeton.

Na década de 1920, uma Klan renascida já arregimentara oito milhões de membros, inclusive o Presidente Warren G. Harding,

---

* *Nota do Tradutor:* Apelido pejorativo aplicado a qualquer americano negro a partir de 1832, equivalente ao nosso "João Ninguém".

** *Nota do Tradutor: O* "Homem da Klan".

que, segundo se dizia, prestara seu juramento de membro no Salão Verde da Casa Branca. Nessa época, a Klan não mais se achava confinada ao Sul, vicejando em todo o país, bem como não possuía como alvos somente os negros, mas católicos, judeus, comunistas, sindicalistas, imigrantes, agitadores e outros insurgentes contra o *status* gila. Em 1933, com o crescimento de Hitler na Alemanha, Will Rogers foi o primeiro a estabelecer um paralelo entre a ressurgida Klan e a nova ameaça na Europa:

"Todos os jornais afirmam que Hitler está tentando copiar Mussolini", escreveu. "Para mim, ele está copiando a Ku Klux."

A eclosão da Segunda Guerra Mundial e uma série de escândalos internos novamente jogou a Klan nas sombras. A opinião pública se voltou contra ela quando a unidade de um país em guerra foi de encontro à sua mensagem de separatismo.

Em poucos anos, porém, surgiram sinais de um

renascimento maciço. A medida que a ansiedade do período da guerra cedia lugar à incerteza do pós-guerra, a adesão à Klan desabrochou. Pouco mais de dois meses depois do Dia da Vitória, a Klan de Atlanta queimou uma cruz de 90 metros na encosta da Stone Mountain, local da célebre efígie de Robert E.

Lee esculpida na rocha. O ato extravagante, disse um membro da Klan mais tarde, teve como objetivo "apenas fazer ver aos negros que a guerra acabara e que a Klan estava de volta ao jogo".

Atlanta era agora a sede da Klan. O grupo tinha ótimas relações com políticos influentes da Geórgia, e seus escritórios locais incluíam muitos policiais e vice-xerifes. Sim, a Klan era uma sociedade secreta, abundante em senhas e enredos capa-e-espada, mas seu verdadeiro poder residia no próprio temor público que ela fomentava — exemplificado pelo conhecimento geral de que a Ku Klux Klan e as autoridades responsáveis pela manutenção da ordem eram companheiras de armas.

Atlanta — a Cidade Imperial do Império Invisível da KKK, no jargão da Klan — também era o berço de Stetson Kennedy, um cidadão de 30 anos com as raízes de um Klansman, mas cujo temperamento o impelia na direção oposta. Nascido numa importante

família sulista, Kennedy contava entre seus antepassados dois signatários da Declaração da Independência, um oficial do Exército Confederado e John B. Stetson, fundador da famosa fábrica de chapéus e dono do nome adotado pela Universidade Stetson.

Stetson Kennedy cresceu numa casa de 14 cômodos em Jacksonville, na Flórida, sendo o caçula de cinco filhos. Seu tio Brady pertencia à Klan, mas o sobrinho somente entrou em contato com o grupo quando a empregada da família, Flo, que praticamente criara o menino, foi amarrada a uma árvore, surrada e estuprada por um bando de adeptos da entidade. Seu crime: dirigir a palavra ao condutor branco de um bonde que lhe dera o troco errado.

Por não ter podido lutar na Segunda Guerra Mundial — em virtude de um problema na coluna adquirido na infância —

Kennedy se sentiu obrigado a defender a pátria em casa.

Considerava que o pior inimigo a enfrentar era o preconceito e se dizia "um dissidente generalizado", escrevendo artigos e livros que atacavam o preconceito. Tornou-se muito amigo de Woody Guthrie, Richard Wright e uma série de outros progressistas. Jean-Paul Sartre publicou seus trabalhos na França.

Escrever não era para Kennedy uma atividade fácil nem prazerosa. Sendo, no fundo, um menino do campo, ele mil vezes preferia sair para pescar nos pântanos a empunhar a pena. No entanto, cegamente dedicado à causa que abraçara, não lhe restou outra escolha senão essa, que o levou a tornar-se o único membro gentio da Liga Antidifamação, entidade surgida no pós-guerra e devotada a acabar com o preconceito (Kennedy cunhou a expressão

"Frown Power", peça central da campanha de pressão da Liga, que encorajava as pessoas a ostensivamente franzir a testa quando ouvissem um discurso preconceituoso). Kennedy foi também o único correspondente branco do *Pittsburgh Courier, o* maior jornal negro do país (escrevia uma coluna sobre a luta racial no Sul sob o pseudônimo de Daddy Mention — um herói do folclore

negro que, conta a lenda, era mais rápido que a bala do revólver do xerife).

O que movia Kennedy era o horror às mentes fechadas, à ignorância, ao obstrucionismo e à intimidação — mazelas que, em sua

opinião, ninguém exibia com maior orgulho do que a Ku Klux Klan. Para ele, a Klan era o braço terrorista do próprio *establishment* branco, problema que considerava inabordável por uma série de razões. A Klan desfrutava da intimidade de líderes políticos, homens de negócios e autoridades do Poder Judiciário. O povo sentia medo e impotência diante dela, e os poucos grupos antipreconceito então existentes careciam de poder e até mesmo de conhecimento a seu respeito. Conforme escreveu mais tarde, desgostava particularmente de um elemento-chave da Klan: "Praticamente o assunto só era tratado em editoriais e não como denúncias. Os autores *reprovavam* a Klan, é verdade, mas dispunham de pouquíssimos fatos comprovados *referentes* a ela."

Por isso, Kennedy resolveu – como faria qualquer inimigo do preconceito que fosse devotado, destemido e meio insensato –

aderir à Klan como espião.

Em Atlanta, começou a freqüentar um bilhar "cujos fregueses habituais", conforme escreveu, "possuem aquele olhar frustrado e cruel típico da Klan". Um indivíduo chamado Slim, motorista de táxi, sentou-se a seu lado no bar uma tarde. "Este país precisa é de uma boa *kluxing"*, disse Slim. "E a única maneira de pôr estes negros, jacós, carolas católicos e comunistas no devido lugar!"

Kennedy se apresentou como John S. Perkins, o nome falso que escolhera para sua missão. Partilhou com Slim a informação verdadeira de que seu tio Brady Perkins, lá na Flórida, já fora um Grande Titã da Klan. "Mas todos já morreram, não é?", perguntou a Slim.

Isso levou Slim a sacar do bolso um cartão de visitas da Klan:

"Ontem, Hoje, Sempre! A Ku Klux Klan continua em ação! Deus Nos Dá Homens!" Slim disse a "Perkins" que ele estava com sorte, pois havia um movimento de arregimentação em curso. A taxa de inscrição de $10 – o mote da Klan para estimular a adesão era

"Você odeia negros? Odeia judeus? Tem dez dólares?" – fora reduzida para oito. Era preciso pagar mais $10 de contribuição anual e $15 pelo camisolão com capuz.

Kennedy reclamou do excesso de taxas, se fazendo de difícil, mas concordou em aderir. Pouco tempo depois, prestou juramento em uma missa noturna de iniciação no alto da Stone Mountain. A partir daí começou a comparecer às reuniões semanais, em seguida às quais corria para casa para fazer anotações utilizando uma escrita criptografada que inventara.

Descobriu as identidades dos líderes locais e regionais e decifrou a hierarquia, os rituais e a linguagem da Klan. Era hábito da organização acrescentar *Kl a* várias palavras; assim, dois membros da Klan mantinham Klonversas na Klestalagem local. Muitos dos costumes do grupo soavam ridiculamente infantis para Kennedy.

O aperto de mão secreto, por exemplo, era um movimento similar ao movimento sinuoso de um peixe feito com o pulso da mão esquerda. Se, durante uma viagem, um membro da organização desejasse localizar outros irmãos numa cidade estranha, bastava perguntar por um "Sr. Ayak" — sendo "Ayac" um código para

"Are you a Klansman?" (Você é da Klan?), esperando ouvir como resposta "Claro, e também conheço um Sr. Akai" — código para

"A Klansman Am I" (Da Klan eu sou).

Não demorou para que Kennedy fosse convidado a se juntar aos Klavaleiros, a polícia secreta da Klan e seu "esquadrão de açoite". Para fazer jus a esse privilégio, seu pulso foi cortado com um canivete para que ele pudesse prestar um juramento de sangue:

"Membro da Klan, juras por Deus e pelo Demônio nunca trair os segredos a ti confiados na qualidade de Klavaleiro da Klan?"

"Juro", respondeu Kennedy.

"Juras providenciar para ti mesmo uma boa arma e bastante munição, de modo a estar pronto, quando o negro criar problemas, a revidar à altura?"

"Juro."

"Juras, ainda, fazer tudo a teu alcance para que cresça a raça branca?"

"Juro."

Em seguida Kennedy foi instruído a pagar $10 pela sua admissão como Klavaleiro, bem como $1 por mês para cobrir as despesas dos Klavaleiros. Também foi obrigado a comprar um segundo camisolão com capuz a ser tingido de preto.

Como Klavaleiro, Kennedy se preocupava com a

possibilidade de um dia ser forçado a agir com violência. No entanto, logo descobriu um fato básico da vida na Klan – e do terrorismo em geral: a maioria das ameaças de violência não passa jamais do estágio da ameaça.

Consideremos o linchamento, a marca registrada da violência da Klan. A

seguir, compilada pelo Instituto Tuskegee, transcrevemos a estatística, década a década, dos linchamentos de negros nos Estados Unidos:

ANOS	LINCHAMENTOS DE NEGROS
1890-1899	1.111
1900-1909	791
1910-1919	569
1920-1929	281
1930-1939	119
1940-1949	31
1950-1959	6
1960-1969	3

Não esqueçamos de que esses números representam não apenas os linchamentos atribuídos à Ku Klux Klan, mas o número to-tal de linchamentos

registrados. A estatística revela, no mínimo, três fatos dignos de nota. O primeiro é a óbvia diminuição de linchamentos ao longo do tempo. O segundo é a ausência de relação entre os linchamentos e a existência da Klan: na verdade houve *mais* linchamentos de negros entre 1900 e 1909, quando a Klan se encontrava hibernando, do que nos anos 20, quando a Klan abrigava milhões de membros — o que sugere que a Ku Klux Klan promoveu_ um número de linchamentos bem menor do que se costuma pensar.

Em terceiro lugar, é válido observar que, com relação ao tamanho da população negra, os linchamentos eram bastante raros.

Claro que um linchamento já é demais. Mas, na virada do século, os linchamentos não constituíam o fato rotineiro que a memória histórica parece sugerir que fossem. Comparemos as 281 vitimas de linchamento na década de 1920 com o número de crianças negras mortas de desnutrição, pneumonia, diarréia e causas similares. Em 1920, cerca de 13 em cada 100 crianças negras morriam na infância, ou seja, aproximadamente 20 mil a cada ano — em comparação com 28 pessoas que eram linchadas por ano. Mesmo em 1940, cerca de 10 mil crianças negras ainda morriam a cada ano.

Que verdades maiores esses números sugerem? Como se explica que os linchamentos fossem relativamente raros e que tenham sofrido uma queda expressiva ao longo do tempo, mesmo diante do boom da Klan?

A explicação mais convincente é a de que todos aqueles primeiros linchamentos *funcionaram. Os* racistas brancos — fossem ou não membros da Klan — através de seus atos e retórica foram capazes de criar um forte esquema de incentivos que era, ao mesmo tempo, incrivelmente claro e amedrontador. Se um negro violasse o código de comportamento aceito, fosse por falar com um condutor branco de bonde ou por tentar votar, ele sabia que provavelmente seria punido, talvez com a morte.

Assim, em meados dos anos 40, quando Stetson Kennedy entrou para a Klan, a organização não tinha realmente *necessidade* de usar tanta violência. Muitos negros, há tanto tempo treinados para se comportarem como cidadãos de

segunda classe — à custa d e intimidação —, simplesmente obedeciam. Um ou dois linchamentos produziam um bom efeito profilático na indução da docilidade mesmo quando se tratava de um grupo grande, pois as pessoas costumam responder muito bem a incentivos fortes, sendo que poucos deles são mais poderosos do que o temor da violência aleatória —

razão pela qual, em essência, o terrorismo é tão eficaz.

Mas se a Ku Klux Klan dos anos 40 não agia com uma violência uniforme, quem o fazia? Na verdade, a Klan que Stetson Kennedy descobriu consistia de um arremedo de fraternidade de indivíduos, a maioria deles com pouca instrução e poucas perspectivas, necessitados de um lugar para se abrir e de uma desculpa para, vez por outra, passar a noite fora de casa. O fato de que essa fraternidade promovia a cantoria de hinos semi-religiosos, a prestação de juramentos e a entoação de louvores a si própria –

tudo de forma ultra-secreta – só a tornava mais sedutora.

Kennedy também descobriu ser a Klan uma operação

financeira vigarista, ao menos para aqueles em seu topo. Os líderes possuíam uma série de fontes de renda: milhares de membros contribuindo com taxas obrigatórias; empresários que a contratavam para amedrontar os sindicatos que, por sua vez, pagavam a ela para não serem importunados; comícios que angariavam enormes doações em dinheiro e até mesmo o eventual contrabando de armas ou bebidas, sem contar as negociatas, como a Associação de Seguros de Vida da Klan, que vendia apólices para os membros, aceitando exclusivamente dinheiro vivo ou cheques emitidos em nome do próprio Grande Dragão.

Poucas semanas na Klan bastaram para Kennedy se decidir a investir contra ela como lhe fosse possível. Quando tomou conhecimento dos planos para a invasão de um sindicato, passou a informação para um amigo sindicalizado. Levou, ainda, outras informações que obteve na Klan ao assistente do

procurador-geral da Geórgia, um conhecido perseguidor da organização. Depois de examinar o estatuto de constituição da Klan, Kennedy escreveu para o governador da Geórgia sugerindo os fundamentos para a revogação do dito estatuto: a Klan havia sido fundada para ser uma entidade não-lucrativa e apolítica, mas ele tinha provas de que a mesma visava, claramente, tanto o lucro quanto a política.

Nenhuma de suas tentativas produziu o efeito desejado. A Klan estava de tal forma enraizada e forte que Kennedy se sentiu como alguém que atira seixos em um gigante. E ainda que conse-guisse de alguma forma prejudicar a organização em Atlanta, os milhares de outras sedes em todo o país – a associação se encontrava agora em pleno ressurgimento – permaneceriam intocados.

Kennedy ficou profundamente frustrado, e dessa frustração brotou uma idéia brilhante. Assistira, certa vez, um grupo de meninos se divertirem com um jogo de espionagem no qual trocavam

senhas secretas tolas. Isso o fez lembrar da Klan. Não seria interessante, pensou, passar para as crianças em todo o país as senhas e o restante dos segredos da organização? Que melhor maneira haveria de podar as garras de uma sociedade secreta senão infantilizar — e tornar públicas – suas mais secretas informações?

(coincidentemente, em *O Nascimento de uma nação*, um ex-soldado confederado tem a idéia de fundar a Klan quando vê duas crianças brancas se esconderem sob um lençol branco para aterrorizar um grupo de crianças negras).

Kennedy imaginou o canal ideal para sua missão: o programa de rádio *As aventuras do Super-Homem*, que ia ao ar todas as noites na hora do jantar para milhões de ouvintes em cadeia nacional.

Entrando em contato com os produtores do programa, perguntou-lhes se gostariam de escrever alguns episódios sobre a Ku Klux Klan. Os produtores se entusiasmaram. O Super-Homem passara anos lutando contra Hitler, Mussolini e

Hirohito, mas a guerra chegara ao fim, e ele precisava de novos vilões.

Kennedy forneceu as melhores informações de que dispunha sobre a Klan para os produtores do Super-Homem. Falou-lhes do Sr. Ayak e do Sr. Akai e transcreveu trechos inflama-dos da bíblia da Klan, chamada Klorão (jamais lhe explicaram por que um grupo preponderantemente branco e cristão havia dado à sua bíblia o nome do livro mais sagrado do Islã). Explicou o papel das autoridades da Klan em qualquer Klestalagem local: o Klaliff (vice-presidente), o Klabee (tesoureiro), o Kladd (dirigente), o Klarogo (sentinela interna), o Klexter (sentinela externa), o Klokann (uma comissão de investigação de cinco homens) e os Klavaleiros (o grupo armado ao qual o próprio Kennedy pertencia e cujo comandante era chamado Despedaçador-Morde Traseiros).

Detalhou a hierarquia da organização e sua estrutura, do nível local ao nacional: os Ciclopes Máximos e seus 12 Terrores; um Grande Titã e suas 12 Fúrias; um Grande Dragão e suas nove Hidras; e o Mago Imperial e seus 15 Genii. Além disso, Kennedy revelou aos produtores as senhas, os planos e as fofocas da assembléia da filial da Klan a que pertencia, a

Klestalagem Nathan Bedford Forrest n° 1, Atlanta, Domínio da Geórgia.

Os produtores radiofônicos começaram a escrever o equivalente a quatro semanas de programas nos quais o Super-Homem iria acabar com a Ku Klux Klan.

Kennedy mal pôde esperar a primeira reunião da Klan depois da transmissão do programa. Conforme previra, encontrou a Klestalagem em polvorosa. O Grande Dragão tentou conduzir uma reunião normal, mas a algaravia de seus comandados não permitiu. "Quando voltei do trabalho uma noite dessas", queixou-se um deles, "meu filho e um bando de amiguinhos estavam brincando. Uns tinham toalhas amarradas ao pescoço, como capas, e outros usavam fronhas na cabeça. Os das capas perseguiam os das fronhas. Quando perguntei o que faziam, responderam que era uma nova brincadeira de polícia e ladrão chamada "O Super-Homem contra a Klan'. Polícia e ladrão! Eles sabiam as nossas senhas e tudo o mais. Nunca me senti tão ridículo na vida! E se meus próprios filhos

encontrarem meu camisolão da Klan?"

O Grande Dragão prometeu desmascarar o Judas entre eles.

"O mal já está feito", disse um Klansman.

"Nosso ritual sagrado foi profanado por um punhado de garotos no rádio!", indignou-se o Kladd.

"Nem *tudo* foi ao ar", observou o Grande Dragão.

"Só deixaram de fora o que não era importante", disse o Kladd.

O Dragão sugeriu a substituição imediata da senha, de

"sangue nas veias" para "morte aos traidores".

Após a reunião daquela noite, Kennedy passou por telefone a nova senha para os produtores do Super-Homem, que prometeram divulgá-la no próximo episódio. Na reunião da semana seguinte, a sala estava praticamente vazia. As novas propostas de adesão haviam sido reduzidas a zero.

De todas as idéias que Kennedy teve – e que ainda viria a ter –

para combater o preconceito, a campanha do Super-Homem foi certamente a mais inteligente e provavelmente a mais produtiva.

Seu efeito foi, precisamente, o esperado: virar o segredo da Klan contra ela mesma, transformando informações privilegiadas em munição para zombarias. Em lugar de atrair milhões de membros como fizera apenas uma geração atrás, a Klan perdeu a força e começou a afundar. Embora jamais viesse a morrer de

todo, principalmente no Sul — David Duke, um líder de fala macia da Klan de Louisiana, concorreu legitimamente ao Senado americano e a outros cargos eletivos —, a Klan nunca mais foi a mesma. Em *The fiery cross: the Ku Klux Klan in America, o* historiador Wyn Craig Wade afirma que Stetson Kennedy foi "o principal fator isolado que impediu o ressurgimento no pós-guerra da Ku Klux Klan no Norte".

Isso não se deveu ao fato de Kennedy ser corajoso, decidido ou persistente, embora ele fosse todas essas coisas. Tudo aconteceu porque Kennedy percebeu o poder da informação em si.

A Ku Klux Klan foi um grupo cujo poder — à semelhança daquele dos políticos e dos corretores de imóveis ou da Bolsa — em grande parte resultava da sonegação de informações. Uma vez nas mãos erradas (ou, dependendo do ponto de vista, nas mãos *certas),* boa parcela da superioridade do grupo vira pó.

No final dos anos 90, o preço do seguro de vida por prazo determinado caiu drasticamente para espanto geral, já que não havia um motivo óbvio para isso. Outros tipos de seguro, incluindo o de saúde, o de automóveis e o de residências, certamente não ficaram mais baratos. Também nenhuma mudança radical afetou companhias e corretores de seguros nem seus segurados em potencial. O que, então, aconteceu?

A Internet aconteceu. Na primavera de 1996, o

Quotesmith.com tornou-se o primeiro de vários sites a permitir a um cliente comparar, em segundos, os preços dos seguros de vida vendi-dos por dezenas de companhias diferentes. Ao contrário de outras formas de seguro — incluindo o seguro de vida total, que é um contrato financeiro bem mais complicado —, as apólices de seguro de vida por prazo determinado são bastante homogêneas: um seguro de $1 milhão é igualzinho a outro. Assim, o que importa realmente é o preço. Pesquisar o mercado atrás da apólice mais barata, processo antes complicado e cansativo, tornou-se simples. Com os clientes capacitados a encontrar, instantaneamente, a apólice mais barata, às companhias mais careiras não restou alternativa senão baixar seus preços. De repente, os usuários

passaram a pagar $1 milhão a menos por ano pelo seguro de vida de prazo determinado.

Vale a pena ressaltar que esses sites apenas listavam os preços.

Eles não vendiam seguros. Dessa forma, não era o seguro em si que estava sendo mascateado. A semelhança de Stetson Kennedy, o negócio deles era informação (se já existisse Internet na época em que Kennedy se infiltrou na Klan, ele provavelmente voltaria correndo para casa após cada reunião e poria a boca no trombone em seu próprio site). Naturalmente há uma diferença entre desmascarar a Ku Klux Klan e fazer o mesmo com os altos preços das apólices comercializadas pelas companhias de seguros. A Klan manipulava informações secretas e esse segredo gerava medo, enquanto os preços dos seguros eram apenas um conjunto de elementos passados ao cliente de forma tal que tornava difícil estabelecer comparações. Em ambas as situações, porém, a disseminação das informações diluiu o poder das mesmas. Como escreveu certa vez o desembargador da Suprema Corte Louis D.

Brandeis: "Dizem que a luz do sol é o melhor desinfetante que existe."

A informação é um facho de luz, uma vara, um galho, um freio, dependendo de quem a controla e da maneira como o faz. A informação possui tamanho poder que *a suposição* de tê-la, ainda que inverídica, já cria a impressão de competência. Consideremos o caso de um carro com um dia de uso.

O dia em que sai da agência é o pior dia da vida de um carro, visto que, instantaneamente, ele perde um quarto de seu valor.

Pode parecer absurdo, mas sabemos que é verdade. Um carro novo comprado por $20 mil não será revendido por mais do que $15 mil. Por quê? Porque a única pessoa que pensaria em revender um carro zerinho seria quem descobrisse ter levado um abacaxi.

Por isso, ainda que o carro não seja um abacaxi, o comprador potencial supõe que sim, bem como supõe que o vendedor tenha alguma informação sobre o mesmo que ele, o comprador, desconhece. E o vendedor é punido por essa suposição.

E se o carro *for* um abacaxi? Melhor seria o vendedor esperar um ano para vendê-lo. A essa altura, a suspeita de que ele seja um abacaxi já terá desaparecido; a essa altura, outros estarão vendendo seus ótimos carros com um ano de uso, e o abacaxi irá se misturar com eles, provavelmente trocando de mão por um preço mais alto do que o merecido.

E comum que uma das partes numa transação disponha de mais informações do que a outra. Na linguagem dos economistas, isso é definido como assimetria das informações. Aceitamos como um dogma do capitalismo que alguém (geralmente um especialista) saiba mais do que outrem (em geral, um consumidor). Mas em todas as searas a assimetria das informações foi mortalmente atingida pela Internet.

A informação é a moeda da Internet. Como veículo, a Internet é incrivelmente eficiente na transferência da informação das mãos de quem a possui para as mãos de quem não a possui. Com freqüência, como no caso dos preços dos seguros de vida, a informação já existia previamente, mas de uma forma pulverizada (nessas condições, a Internet atua como um gigantesco ímã passado sobre um palheiro gigantesco encontrando e extraindo todas as agulhas ali plantadas). Assim como Stetson Kennedy conseguiu o que nenhum jornalista, filantropo ou promotor conseguiria, a Internet conseguiu o que nenhum advogado especialista em direitos do consumidor conseguiria: diminuir de forma drástica o abismo entre os especialistas e o público.

A Internet revelou-se especialmente frutífera nas situações em que um encontro cara a cara com um especialista poderia *exacerbar* a assimetria das informações – situação em que o especialista utiliza sua superioridade em termos de informação para fazer com que nos sintamos idiotas, apressadinhos, mesquinhos ou ignóbeis. Imagine alguém que acabou de perder um ente querido, a quem o agente funerário — ciente de que essa pessoa não entende praticamente nada do assunto no qual ele é especialista e, além do mais, se

encontra sob um forte impacto emocional —

impinge um caixão de madeira nobre ao preço de $7 mil. Ou consideremos uma venda de automóvel: o vendedor faz o possível para ocultar o preço básico do carro sob uma montanha de acessórios e promoções. Mais tarde, porém, de cabeça fria, em casa, o comprador vai poder entrar na Internet e descobrir quanto exata-mente a agência pagou à fábrica por aquele veículo. Ou consultar um site especializado em caixões e comprar, por conta própria, para o parente falecido o caixão de madeira nobre por apenas $3.200, entregue em casa no dia seguinte, a menos que deseje desembolsar $2.995 pelo "Ultimo Buraco" (um caixão decorado com cenas de golfe) ou pelo "Lembranças da Caçada"

(contendo cervos de altas galhadas e outros animais de caça) ou, ainda, optar por um dos modelos bem mais baratos, que o agente funerário, por descuido, sequer chegara a mencionar.

Mas a Internet, por mais poderosa que seja, não conseguiu acabar de vez com a assimetria das informações. Recordemos os chamados escândalos corporativos do início da década de 2000.

Os crimes cometidos pela Enron englobavam parcerias ocultas, dívidas camufladas e a manipulação dos mercados energéticos.

Henry Blodget, da Merrill Lynch, e Jack Grubman, da Salomon Smith Barney, elaboraram relatórios encorajadores de empresas que sabiam ser lixo. Frank Quattrone, do banco Credit Suisse First Boston, abafou uma investigação sobre a distribuição pela sua empresa de ações da primeira grande oferta pública. Sam Waksal despejou suas ações da ImClone assim que teve conhecimento de um relatório prejudicial feito pela FDA; sua amiga Martha Stuart também desaguou as dela, mentindo em seguida sobre o motivo por que o fez. A WorldCom e a Global Crossing inventaram bilhões de dó-lares de receita para elevar o preço de suas ações. Um grupo de

empresas de fundos mútuos permitiu que clientes privilegiados

transacionassem a preços privilegiados, e outro grupo foi acusado de ocultar as taxas de administração.

Embora bastante diversos, todos esses crimes têm uma característica em comum: foram pecados de informação. A maioria envolveu um especialista, ou uma gangue deles, para produzir informações falsas ou esconder informações verdadeiras. Em todos os casos os especialistas buscavam manter a assimetria das informações tão assimétrica quanto possível.

Os agentes desses atos, principalmente no domínio das altas finanças, apresentam invariavelmente esta defesa: "Todo mundo faz isso." O que em grande parte é verdade. Uma característica dos crimes de informação é que pouquíssimos são detectados. Ao contrário dos crimes de rua, eles não deixam atrás de si um cadáver ou uma janela quebrada. Ao contrário do ladrão de broas — ou seja, aquele que come uma das broas de Paul Feldman sem pagar por ela —, o agente de um crime de informação não precisa temer alguém como Paul Feldman monitorando cada centavo. Para que tais crimes cheguem ao conhecimento público, algo dramático precisa acontecer. Quando isso ocorre, os resultados costumam ser alta-mente reveladores. Os criminosos, afinal, não imaginavam que seus atos privados fossem se tornar públicos. Consideremos as conversas telefônicas secretamente gravadas dos empregados da Enron, que vieram a público depois que a empresa implodiu. Em uma dessas conversas, no dia 5 de agosto de 2000, dois especuladores discutiam a possibilidade de um incêndio silvestre na Califórnia permitir que a Enron aumentasse os preços da sua energia elétrica.

"A palavra mágica", diz um deles, "é Queime, Benzinho, Queime."

Alguns meses mais tarde, uma dupla de funcionários da Enron, Kevin e Bob, discutiram a decisão das autoridades da Califórnia de fazer a empresa devolver os lucros indevidos:

KEVIN: Estão fazendo vocês devolverem a porra da grana? A grana que vocês roubaram das pobres vovozinhas da Califórnia?

BOB: É, a vovó Millie, cara.

KEVIN: E agora ela quer de volta a porra da grana que pagou por aquela energia toda que vocês entubaram nela por $250 a porra do megawatt/h.

Você acertou se concluiu que muitos especialistas usam contra você as informações que detêm. Eles dependem do fato de que você não as possui. Ou que fica de tal forma confuso diante da complexidade de operá-las que acaba não sabendo o que *fazer* com elas. Ou, que, impressionado com a competência que demonstram, não ouse desafiá-los. Se um médico lhe recomendar uma angioplastia – embora algumas pesquisas hoje em dia indiquem que a angioplastia é pouco eficaz na prevenção de enfartes –, você provavelmente não suporá que ele esteja usando sua superioridade em termos de informação para conseguir uma boa grana para si próprio ou algum colega. Mas, como explicou David Hillis, cardiologista do Southwestern Medical Center da Universidade do Texas, em Dalas, ao *The New York Times*, um médico pode ter os mesmos incentivos econômicos que tem um vendedor de carros, um agente funerário ou um administrador de fundo de investimentos: "Você é cirurgião-cardíaco e Joe Smith, o clínico local, lhe manda pacientes. Se começar a dizer a eles que o procedimento não é necessário, em pouco tempo Joe Smith deixará de lhe mandar pacientes."

Munidos de informações, os especialistas podem exercer uma pressão gigantesca, embora não-verbalizada: a do medo. Medo de que seus filhos descubram você morto de infarto no banheiro por não ter feito uma angioplastia. Medo de que um caixão barato condene sua avó a um destino terrível debaixo da terra. Medo de que um carro de $25 mil seja destruído como um brinquedo em um acidente, enquanto uni de $50 mil protegeria seus entes queridos tal qual um escudo inviolável. O medo criado pelos especialistas comerciais talvez não rivalize com o medo gerado por terroristas como a Ku Klux Klan, mas o princípio é o mesmo.

Consideremos uma transação que, à primeira vista, não parece amedrontadora: a venda da sua casa. O que há de assustador nisso?

Além do fato de que a venda de uma casa costuma ser a maior transação econômica da nossa vida, de que em geral temos pouca experiência em corretagem de imóveis e de que desenvolvemos um enorme apego emocional ao lugar onde moramos, existem no mínimo dois temores a nos pressionar: obter muito menos do que ela vale e não conseguir, de todo, vendê-la.

No primeiro caso, teme-se fixar um preço baixo demais; no segundo, fixar um preço alto demais. A função do corretor, naturalmente, é descobrir a meia-medida. Ele é a pessoa que possui to-das as informações: o valor de casas similares, a tendência atual das vendas, as oscilações do mercado de hipotecas e, quem sabe mesmo, a dica sobre um possível comprador. O vendedor se considera uma pessoa de sorte por ter como aliado nessa empreitada alta-mente complexa um especialista tão informado.

Pena que o corretor veja as coisas de maneira bem diversa. Ele pode não considerar você um aliado e, sim, um alvo. Recordemos o estudo mencionado no início deste livro, mostrando a diferença entre os preços de venda das casas dos próprios corretores e os das casas vendidas por eles em nome de clientes. O estudo descobriu que um corretor mantém a própria casa no mercado, em média, 10

dias mais, aguardando uma oferta melhor, e a vende por um preço 3% superior ao que aceita pela nossa – ou seja, $10 mil a mais na venda de uma casa de $300 mil. Trata-sede $10 mil que entram no bolso dele e que não entram no nosso, um lucro bacana resultante do abuso da informação e de uma precisa percepção dos incentivos. O problema é que o corretor obtém um lucro adicional de apenas $150 ao vender a casa do cliente por $10 mil a mais, o que não representa grande recompensa para um bocado de trabalho extra. Por isso, o trabalho dele consiste em convencer o cliente de que uma oferta de $300 mil é uma ótima oferta, generosa até, e que só um tolo a recusaria.

Isso é algo delicado. Não fica bem para o corretor chamar você de bobo sem mais nem menos. Assim, ele simplesmente deixa implícita a observação, comentando, quem sabe, que uma casa muito maior, melhor e mais nova, no mesmo quarteirão, está à venda há mais de seis meses. Essa é a principal arma do corretor: converter a informação em medo. Consideremos a seguinte história,

contada por John Donohue, um professor de direito que lecionava na Universidade de Stanford em 2001: "Eu estava comprando uma casa no campus", recorda-se ele, "e o corretor do vendedor não parava de insistir em como era bom o negócio que eu ia fechar, já que o mercado estava prestes a disparar. Nem bem assinei a escritura, ele me perguntou se eu não precisava de um corretor para vender minha antiga casa na cidade. Respondi que provavelmente iria tentar vendê-la sozinho, ouvindo dele: 'John, isso talvez desse certo em circunstâncias normais, mas com a queda atual do mercado, você vai realmente precisar de um corretor."

Em cinco minutos, um mercado ascendente havia desabado.

Essas são as pérolas que brotam da cabeça de um corretor em busca de um novo negócio.

Consideremos, agora, a história verídica do abuso de informações por parte de um corretor de imóveis. O fato se deu com K., grande amigo de um dos autores deste livro. K. queria comprar uma casa, anunciada por $469 mil. Estava disposto a fazer uma proposta de $450 mil, mas primeiro ligou para a corretora do vendedor, perguntando qual o valor mais baixo que ela achava que o dono aceitaria. A corretora foi logo reprovando tal conduta: "O senhor devia se envergonhar", disse ela. "Esta é uma clara violação da ética da corretagem imobiliária." K. se desculpou, e a conversa foi dirigida para outros assuntos. Dez minutos depois, quando o telefonema já ia chegando ao fim, a corretora disse: "Só mais uma coisa. Meu cliente está disposto a vender a casa por muito menos do que o senhor imagina."

Baseando-se nisso, K. ofereceu $425 mil pela casa, em lugar dos $450 mil que planejara inicialmente. No final, o vendedor concordou em aceitar 430 mil. Graças à intervenção *do seu próprio corretor,* o vendedor perdeu, no mínimo, $20 mil. A corretora, por sua vez, perdeu apenas $300 – uma quantia pequena a pagar pela certeza de conseguir fechar o negócio com rapidez e facilidade, embolsando uma comissão líquida de $6.450.

Deduz-se, assim, que grande parte da função de um corretor imobiliário é

convencer o dono do imóvel a vender por menos do que gostaria e, ao mesmo tempo, dar a entender aos compradores potenciais que um imóvel pode ser adquirido por menos do que o preço anunciado. Evidentemente, existem meios muito mais sutis para chegar a esse do que instruir diretamente o comprador a oferecer um valor baixo. O estudo citado sobre corretores imobiliários também inclui dados que revelam como as agências fornecem informações através dos anúncios que publicam. Uma expressão como "em bom estado", por exemplo, é tão carregada de significado para um corretor quanto era "Sr. Ayak" para um membro da Ku Klux Klan: significa que uma casa é velha, mas não está caindo aos pedaços. Um comprador atento perceberá isso (ou virá a descobri-lo quando vir a casa), mas para o idoso aposentado que a está vendendo "em bom estado" provavelmente soará como um elogio, que é precisamente o que o corretor deseja.

Uma análise da linguagem utilizada nos anúncios de imóveis demonstra que algumas palavras estão fortemente relacionadas ao preço final pelo qual uma casa é vendida. Isso não significa, necessariamente, que rotular uma casa de "em bom estado" *resulte* em que ela saia por menos do que um imóvel equivalente, mas indica que quando um corretor emprega o rótulo "em bom estado", ele está sutilmente encorajando um comprador a propor um valor baixo.

A lista a seguir relaciona dez palavras normalmente empregadas em anúncios de venda de imóveis. Cinco delas têm forte relação positiva com o preço final de venda e cinco têm forte relação negativa com o mesmo. Adivinhe, leitor, quais são umas e quais são as outras.

Os dez termos freqüentes em anúncios de venda de imóveis Fantástico

Granito

Espaçoso

Moderno

Corian*

Charmoso

Tábua Corrida

Ótima Vizinhança

Gourmet

Urna casa "fantástica" certamente é fantástica o bastante para obter um preço alto, não? E que tal uma casa "charmosa" e "espaçosa"

numa "ótima vizinhança"? Não, não, e não! Aí vai o resultado: Os cinco termos relacionados a preços de venda mais altos Granito

Moderno

Corian

Tábua corrida

Gourmet

Os cinco termos relacionados a preços de venda mais baixos Fantástico

Espaçoso

Charmoso

Ótima Vizinhança

Nenhum dos cinco termos relacionados a preços de venda mais altos corresponde a uma descrição física da casa em si: granito, Corian e tábua corrida. Em matéria de informação, todos são específicos e diretos — logo, bastante úteis. Se você gosta de granito, provavelmente gostará da casa, mas ainda que ela não lhe agrade,

"granito" com certeza não sugere um preço inflacionado. O mesmo se aplica a "gourmet" ou "moderno", ambos aparentemente dando a entender que uma casa é, sob algum aspecto, realmente fantástica.

** Nota de Editora:* Superfície sólida para uso em móveis e ambientes.

Enquanto isso, "fantástico" e "charmoso" são adjetivos perigosamente ambíguos. Essas duas palavras parecem ser, no mundo da corretagem de imóveis, um código para indicar que uma casa não possui muitos atributos específicos que valham a pena ser descritos. Casas "espaçosas", por sua vez, costumam ser decrépitas e pouco funcionais. "Ótima vizinhança" sugere ao comprador que, bem, *esta* casa não é lá grande coisa, mas outras à sua volta são.

Finalmente, um ponto de exclamação num anúncio de venda de imóvel é um péssimo sinal, uma declaração por escrito de que existem problemas por trás de um falso entusiasmo.

Em compensação, se examinamos o que diz o anúncio da casa do *próprio* corretor, veremos enfatizados os termos descritivos (sobretudo "novo", "granito", "tábua corrida" e "pronta para morar") e não acharemos adjetivos vazios (incluídos aí

"maravilhoso", "imaculado" e o revelador "!"). Depois de anunciar, o corretor só precisa esperar pacientemente o melhor comprador aparecer. Talvez a este ele diga que uma casa vizinha acabou de ser vendida por $2 5 mil *acima* do preço pedido ou mencione um imóvel que, no momento, está sendo objeto de uma guerra de propostas, sempre cuidando de tirar o maior proveito possível da assimetria de informações que lhe é tão cara.

O corretor imobiliário, porém — assim como o agente funerário, o vendedor de automóveis e as seguradoras —, também viu sua posição vantajosa ser comprometida pela Internet. Afinal, qualquer um que queira vender um imóvel pode agora coletar informações *online* sobre a tendência das vendas, as avaliações e os custos da hipoteca. A informação foi liberada, e os dados recentes sobre vendas mostram o resultado disso. Os corretores imobiliá-

rios ainda obtêm um preço mais alto pelas próprias casas em comparação ao de imóveis similares pertencentes a clientes, mas a partir da proliferação dos sites de corretagem de imóveis, a diferença de preço de umas para os outros encolheu em um terço.

Seria ingenuidade supor que as pessoas abusam do fato de serem detentoras de informação apenas quando estão agindo como especialistas ou comerciantes. Comerciantes e especialistas também são gente – o que sugere que provavelmente abusam da condição acima em suas vidas particulares, seja sonegando informações verdadeiras ou "maquiando" aquelas que decidem passar adiante. Um corretor imobiliário pode se achar espertinho quando anuncia urna casa "em bom estado", mas todos nós temos espertezas equivalentes.

Comparemos a forma como nos descrevemos numa entrevista de emprego com a que nos descreveríamos num primeiro encontro amoroso (ou, mais divertido ainda, comparemos a conversa nesse primeiro encontro com outra, com a mesma pessoa, no décimo ano de casamento). Ou pensemos em como agiríamos na primeira aparição em um programa de televisão em rede nacional. Que tipo de imagem você gostaria de passar?

Talvez de inteligente, amável ou charmoso. Sem dúvida *não* lhe passa pela

cabeça dar a impressão de ser mau ou preconceituoso.

Quando a Ku Klux Klan estava no auge, seus membros sentiam orgulho em depreciar publicamente qualquer um que não fosse branco, cristão e conservador. De lá para cá, porém, o preconceito vem sendo grandemente rechaçado (Stetson Kennedy, hoje com 88 anos, atribui tal evolução em parte à sua campanha

"Frown Power" daquela época). Mesmo as demonstrações sutis de preconceito custam caro agora, quando ventiladas publicamente. Foi o que descobriu Trent Lott, o líder da maioria no Senado americano, ao fazer um brinde a Strom Thurmond, um outro senador – sulista como ele – na festa do centésimo aniversário do partido. Em seu brinde, Lott fez menção à campanha presidencial de Thurmond nas eleições de 1948, montada sobre a segregação racial. O Mississipi – terra natal de Lott – foi um dos quatro únicos estados a dar a vitória a Thurmond. "Temos orgulho disso", afirmou Lott para os convidados, "e se o restante do país tivesse nos seguido, não seríamos forçados a enfrentar os problemas surgidos ao longo de todos esses anos." A sugestão de que Lott fosse defensor da segregação despertou ta-manha fúria que não lhe restou alternativa senão abdicar da lide-rança no Senado.

Mesmo sem ser uma pessoa pública, você decerto não iria querer parecer preconceituoso em público. Haveria uma forma de testar o preconceito em um contexto público?

Por mais improvável que pareça, o programa televisivo de perguntas e respostas *The Weakest Link** é um laboratório ímpar para o estudo da discriminação. Importado da Grã-Bretanha, *The Weakest Link* desfrutou por um breve período de grande popularidade nos Estados Unidos. O jogo reúne oito concorrentes (seis, em uma posterior versão vespertina) que respondem, individualmente, a perguntas triviais e concorrem a um único prê-

mio. No entanto, o jogador que responde corretamente à maioria das perguntas não é, necessariamente, aquele que fica no jogo.

Após cada rodada, os candidatos escolhem, um por um, outro para ser eliminado. Supostamente, a competência para responder perguntas triviais seria o único fator a considerar: raça, sexo e idade não deveriam fazer diferença. Mas será que fazem? Comparando-se os votos efetivamente dados por um concorrente e os que lhe teriam sido mais convenientes, é possível dizer se existe ou não discriminação.

A estratégia dos votos muda à medida que o jogo avança. Nas primeiras rodadas, faz sentido eliminar maus jogadores, uma vez que o bolo do prêmio só cresce quando as perguntas são respondidas corretamente. Nas rodadas seguintes, o incentivo estratégico vira. A vantagem de engordar o prêmio é suplantada pelo desejo de cada concorrente de levá-lo para casa. E fácil chegar lá, se você elimina os outros bons jogadores. Assim, a grosso modo, o concorrente normalmente votaria para eliminar os piores jogadores nas primeiras rodadas e, nas rodadas finais, os melhores.

A chave para avaliar os dados das votações de *The Weakest Link* é separar a competência de cada participante de sua raça, sexo e idade. Se um jovem negro responde corretamente um monte de perguntas, mas é eliminado logo, isso levaria a supor a existência

– –

* *Nota da Tradutora:* Em português, "O Elo mais Fraco".

de discriminação. Por outro lado, se uma mulher branca madura não respondeu corretamente a uma pergunta sequer e ainda não foi eliminada, algum tipo de favoritismo discriminatório deve estar presente.

Ressaltemos, mais uma vez, que tudo que acontece é televisionado. Cada concorrente sabe que os amigos, a família e os colegas de trabalho estão

assistindo. Então, quem são os discriminados – se é que existe discriminação – em *The Weakest Link?*

Comprovadamente, não são os negros. Uma análise de mais de 160 programas revela que os participantes negros, tanto no estágio inicial quanto no estágio final do jogo, são eliminados em quantidade proporcional à competência que demonstram para responder às perguntas. O mesmo é verdade com relação a participantes do sexo feminino. Até certo ponto, nenhuma das descobertas surpreende. Duas das campanhas sociais mais poderosas dos últimos 50 anos foram o movimento de direitos humanos e o movimento feminista, que demonizaram, respectivamente, a discriminação contra os negros e contra as mulheres.

Vai ver, a discriminação foi, felizmente, erradicada ao longo do século XX, como aconteceu com a paralisia infantil.

Ou quem sabe tenha ficado tão fora de moda discriminar certos grupos que todos, à exceção dos mais insensíveis, se esforçam para ao menos *parecerem* livres de preconceito, ao menos em público.

Isso não significa o fim da discriminação em si, mas apenas que as pessoas têm vergonha de exibi-la. Como saber se a ausência de discriminação contra negros e contra mulheres representa uma ausência genuína da mesma ou tão-somente uma fachada? A resposta pode ser encontrada através da observação de outros grupos que a sociedade não protege tanto. Na verdade, os dados das votações do programa *The Weakest Link* indicam que dois tipos de concorrentes *são* sistematicamente discriminados: os idosos e os hispânicos.

Os economistas defendem duas teorias para explicar a discriminação. Curiosamente, os participantes idosos do programa parecem se enquadrar em uma delas, enquanto os hispânicos se enquadram na outra. O tipo abordado na primeira é a chamada discriminação baseada no gosto pessoal, ou seja, alguém discrimina determinado tipo de pessoa simplesmente porque prefere não interagir com ele. No da segunda teoria, conhecido como discriminação baseada na informação, alguém acredita que um outro tipo de pessoa é menos capaz,

agindo de acordo com essa crença.

No programa, os hispânicos são vítimas da discriminação baseada na informação. Os outros participantes os consideram maus jogadores, mesmo quando eles não o são. Essa sensação se traduz na eliminação dos hispânicos nas rodadas iniciais, ainda que eles estejam se saindo bem, e na *não* eliminação nas últimas rodadas, quando os outros candidatos optam por mantê-los no jogo para enfraquecer a concorrência.

Os participantes idosos, por outro lado, são vítimas da discriminação baseada na preferência pessoal: nas rodadas iniciais e

nas finais, eles são eliminados desproporcionalmente à sua competência. E como se os outros –no programa a média de idade é 34 anos – simplesmente não quisessem dividir o espaço com participantes mais velhos.

É bem possível que o típico concorrente do *The Weakest Link* sequer se dê conta de seu preconceito contra hispânicos e idosos (ou, no caso dos negros e das mulheres, de sua *falta* de preconceito). Afinal, é de se esperar que ele esteja nervoso e excitado por participar de um jogo rápido diante das câmeras.

Decorre naturalmente daí uma outra pergunta: como essa mesma pessoa expressaria suas preferências – provendo, assim, informações sobre si mesma – na privacidade do próprio lar?

Todo ano, cerca de 40 milhões de americanos trocam informações íntimas sobre si mesmos com desconhecidos. Tudo isso ocorre nos sites de encontro da Internet. Alguns deles, como o Match.

com, e Harmony.com e Yahoo Singles, atraem um grande público.

Outros agradam a gostos mais específicos: Christian Singlcs.com, JDate.com, LatinMatcher.com, BlackSinglesConnection.com,

CountryWesternSingles.com, USMilitarySingles.com, PlusSize-Singles.com e Gay.com. Os sites de encontros são o melhor empreendimento por assinatura da Internet.

Cada um deles opera de maneira ligeiramente diferente, mas a essência é esta: o assinante cria um anúncio de si mesmo que costuma incluir uma foto, informações básicas, nível de renda, de educação, preferências e idiossincrasias e daí por diante. Se o anúncio fisgar alguém, esse alguém envia um e-mail para o anunciante de onde pode brotar um encontro. Em vários sites, o assinante especifica seus objetivos: "relacionamento duradouro",

"namoro passageiro" ou "paquera".

Assim é que existem aqui duas volumosas camadas de dados a serem garimpadas: as informações que as pessoas incluem em seus anúncios e o grau de retorno gerado por determinado anúncio.

Cada camada de dados levanta suas próprias perguntas. No caso dos anúncios, quão diretas (e honestas) são as pessoas quando se trata de divulgar informações a respeito de si mesmas? E no caso do retorno, que tipo de informação nos anúncios é considerada a mais (e a menos) desejável?

Dois economistas e um psicólogo se reuniram recentemente para responder a essas perguntas. Ali Hortaçsu, Günter J. Hitsch e Dan Ariely analisaram os dados de um dos principais sites de encontros, direcionando seu foco para cerca de 30 mil usuários, metade deles em Boston e a outra metade em San Diego. Cinqüenta e sete por cento deles eram homens, e a idade média válida para todos os usuários era de 26 a 36 anos. Embora representassem uma miscigenação racial adequada para se chegar a algumas conclusões sobre raça, eram predominantemente brancos. Igualmente, eram mais ricos, altos, magros e bem-apessoados do que a média. Ao menos a confiar no que haviam escrito sobre si mesmos. Mais de 4% dos paqueradores online afirmavam ganhar mais de $200 mil por ano, embora menos de 1% de usuários da Internet efetivamente ganhe tanto, o que sugere que três em quatro desses abonados tenham exagerado. Usuários de ambos os sexos declararam ser cerca de uma polegada mais altos

que a média nacional. Quanto ao peso, o dos homens se mostrou em compasso com a média

nacional, enquanto as mulheres quase sempre se declaravam cerca de nove quilos abaixo do peso médio nacional.

O mais notável é que 70% das mulheres afirmavam ser donas de uma beleza "acima da média", incluídas aí 24% delas que se diziam "lindas". Os homens não ficavam atrás: 67% descrevem a si próprios como "acima da média", incluídos aí 21% "muito bonitos". Isso reduz a apenas 30% o percentual de usuários com aparência "média", incluído aí 1% com aparência "abaixo da média"

— o que indica que o típico usuário dos sites de encontros seja ou um fantasista ou um narcisista ou meramente avesso ao significado de "médio" (quem sabe todos eles sejam simplesmente realistas: como qualquer corretor de imóveis sabe, a casa padrão não é

"charmosa" nem "fantástica", mas a menos que ele a descreva assim, ninguém sequer se dará ao trabalho de ir vê-la). Vinte e oito por cento das mulheres no site disseram ser louras, um número bem acima da média nacional, o que indica a presença de muita tinta ou de muita mentira, se não de ambas.

Alguns usuários, porém, mostraram-se estimulantemente honestos. Oito por cento dos homens — cerca de 1 em 12 —

admitiram ser casados, sendo que metade se declarou "feliz no casamento". A honestidade, porém, não os faz temerários. Desses 258 "bem casa-dos" da amostragem, apenas 9% optaram por juntar uma foto. O lucro de ganhar uma amante evidentemente foi desbancado pelo risco de ter o próprio anúncio descoberto pela esposa. ("E o que *você* foi fazer nesse site?", o marido poderia protestar, embora de nada fosse adiantar.)

De todas as receitas para se dar mal em um site de encontros, deixar de juntar

uma foto certamente é a mais infalível (não que a foto precise ser, obrigatoriamente, do próprio; muitos usam a de um estranho mais bonito, mas tal feitiço em geral acaba virando contra o feiticeiro). Um homem que deixa de incluir sua foto recebe apenas ¼ do volume da correspondência eletrônica enviada a outro que a inclua; no caso das mulheres, 1/6. Um homem de baixa renda, pouca instrução, insatisfeito no emprego, não muito atraente, ligeiramente acima do peso e careca que inclua sua foto tem mais chance

de receber alguns e-mails do que outro que declare receber $200 mil e ser estonteantemente lindo, mas deixe de incluir uma foto. Existem múltiplas razões para alguém não incluir uma foto — trata-se de uma dificuldade técnica, o freguês tem vergonha de ser flagra-do pelos amigos ou, simplesmente, é feio — mas, como no caso de um carro zero com a tabuleta de "vende-se", os interessados concluirão que algo muito errado se esconde sob o capô.

Arrumar um encontro não é fácil. Cinqüenta e sete por cento dos homens que põem anúncio não recebem sequer um e-mail; 23%

das mulheres não obtêm uma única resposta. Por outro lado, as características que suscitam melhor retorno não surpreenderão ninguém que conheça minimamente os dois sexos. Com efeito, as preferências expressas pelos paqueradores online combinam direitinho com os estereótipos mais comuns de homens e mulheres.

Por exemplo, os homens que dizem querer um relacionamento duradouro se saem muito melhor do que os que buscam um namoro passageiro. No entanto, as mulheres atrás de namoros passageiros dão-se maravilhosamente bem. Para os homens, a aparência da mulher é fundamental. Para as mulheres, a renda do homem é da maior importância. Quanto mais rico, mais e-mails um homem recebe. No caso das mulheres, ao contrário, o apelo da renda apresenta uma curva que sobe e desce: os homens não querem sair com mulheres que ganham *pouco,* mas quando elas começam a ganhar demais, eles fogem apavorados. Os homens gostam de sair com estudantes, artistas, musicistas, veterinárias e celebridades (evitando secretárias, aposentadas e integrantes das Forças Armadas e da policia). As mulheres preferem os militares, policiais e bombeiros (um possível resultado do "efeito 11 de setembro", como aconteceu no caso do

aumento de adimplência no negócio das broas de Paul Feldman), bem como advogados e executivos financeiros. As mulheres evitam operários, atores, estudantes e homens que trabalham com comida ou com atendi-mento. Para os homens, ser baixo é uma grande desvantagem (o que talvez explique por que tantos mentem nessa área), mas o peso não tem unta importância.

Para as mulheres, ser gorda é mortal (o que explica por que *elas* mentem). Para um homem, ter cabelo vermelho

ou encaracolado é ruim, assim como ser careca, mas tudo bem se a cabeça for raspada. Para uma mulher, cabelo grisalho é péssimo, enquanto madeixas louras são o máximo. No mundo da paquera eletrônica, uma cabeleira loura numa mulher vale mais ou menos o mesmo que um diploma universitário – e, com a tinta custando $100 e a anuidade acadêmica $100 mil, o preço é um bocado mais barato.

Além de todas as informações sobre renda, instrução e aparência, homens e mulheres no site de encontros incluem a raça a que pertencem. Indicam, também, suas preferências com relação à raça de potenciais namorados. As duas respostas campeãs foram "a mesma que a minha" e "não faz diferença". Como os participantes do *The Weakest Link, os* usuários do site revelavam assim publicamente como se sentiam sobre pessoas diferentes deles.

Viriam a expor suas *reais* preferências mais tarde, em e-mails confidenciais para aqueles com quem desejassem marcar encontros.

Cerca de metade das mulheres brancas no site e 80% dos homens brancos declararam que a raça não fazia diferença, mas os da-dos relativos às respostas contam uma outra história. Os homens brancos que afirmaram que a raça lhes era indiferente enviaram 90% de seus e-mails de sondagem para mulheres brancas. As mulheres brancas que disseram não se importar com a raça mandaram 97% de seus e-mails de sondagem para homens brancos.

Será possível que a raça realmente não faça diferença para esses homens e

mulheres brancos e que, simplesmente, eles não tenham achado nenhum não-branco que lhes interessasse? Ou será – o mais provável – que o fato de terem dito que a raça lhes era indiferente apenas signifique que queiram parecer abertos – sobretudo para companheiros da mesma raça?

O abismo entre as informações publicamente divulgadas e as que sabemos serem genuínas costuma ser enorme (ou, para simplificar: dizemos uma coisa e fazemos outra). Isso pode ser visto nas relações afetivas, nas transações comerciais e, é claro, na política.

A esta altura, estamos totalmente habituados às falsas declarações públicas dos políticos. Os eleitores, porém, também mentem. Consideremos uma disputa entre um candidato negro e um branco. Será que os eleitores brancos mentiriam aos pesquisadores de opinião, declarando que vão votar no candidato negro de modo a parecerem mais isentos do que efetivamente são?

Aparentemente, sim. Na eleição para a prefeitura de Nova York em 19B9, entre David Dinkins (um candidato negro) e Rudolph Giuliani (que é branco), Dinkins venceu por apenas poucos pontos. Embora Dinkins tenha se tornado o primeiro prefeito negro da cidade, sua pequena margem de vantagem surpreendeu, pois as pesquisas haviam lhe dado a vitória por quase 15 pontos.

Quando o defensor da supremacia branca David Duke concorreu ao Senado americano em 1990, o número de votos que recebeu superou em quase 20% o previsto pelas pesquisas pré-eleitorais, o que indica que milhares de eleitores da Louisiana não quiseram admitir sua preferência por um candidato com pontos de vista racistas.

Duke, embora nunca tenha alcançado o alto cargo político que tantas vezes buscou, provou ser um mestre no abuso de informações. Como Grande Mago dos Cavaleiros da Ku Klux Klan, ele conseguiu compilar uma lista de endereços de milhares de membros e simpatizantes da Klan, que acabaram por constituir sua base política. Não contente de usar tal lista em proveito próprio, vendeu-a por $150 mil ao governador da Louisiana. Anos mais tarde, Duke voltaria a utilizar a lista, sugerindo a seus admiradores que atravessava uma época de

vacas magras e precisava de doações. Graças a esse expediente, Duke levantou centenas de milhares de dólares para prosseguir com seu trabalho em prol da supremacia branca. Explicara a seus correligionários nas cartas enviadas que sua situação era tão difícil, que o banco vinha tentando retomar-lhe a casa.

Na verdade, Duke já a vendera com bom lucro (não sabemos se usou ou não um corretor de imóveis), e a maior parte do dinheiro angariado não estava sendo usada para promover a supremacia branca, mas para sustentar a jogatina, seu vício. Ele administrou essa rentável maracutaia até ser preso e mandado para a penitenciária federal de Big Spring, no Texas.

Levitt se encaixa em todo lugar e em lugar nenhum. É uma borboleta intelectual que ninguém alfinetou (já lhe ofereceram um cargo na equipe económica de Clinton, e a campanha eleitoral de 2000 de Bush convidou-o para dar consulto-ria na área criminal), mas que é assediada por todos. Ficou conhecido como mestre em soluções simples e inteligentes, sendo do tipo que nas comédias pastelão vê todos os engenheiros quebrando a cabeça para fazer funcionar uma má-quina quebrada e se dá conta de que ninguém pensou em ligá-la na tomada.

THE NEW YORK TIMES MAGAZINE, 3 DE AGOSTO DE 2003

Por que os traficantes

3 continuam morando

com as mães?

Os dois capítulos anteriores partiram de uma dupla de perguntas assumidamente esdrúxulas: *O que têm em comum professores e lutadores de*

sumô? e *Em que a Ku Klux Klan se parece com os corretores de imóveis?*

No entanto, uma vez que façamos perguntas suficientes, por mais estranhas que pareçam no momento, acabamos por aprender algo que valha a pena.

O primeiro macete na formulação de perguntas é verificar se a nossa pergunta é boa. O simples fato de uma pergunta nunca ter sido feita antes não lhe confere qualidade. Gente inteligente vem perguntando há séculos, mas muitas perguntas que *jamais* foram feitas estão fadadas a receber respostas que não interessam a ninguém.

Contudo, se você for capaz de lançar uma pergunta sobre algo que realmente interessa e descobrir uma resposta capaz de surpreender os interessados – ou seja, se conseguir virar do avesso a sabedoria convencional – pode ser que se dê bem.

Foi John Kenneth Galbraith, o superletrado mago da economia, que cunhou a expressão "sabedoria convencional". Ele não a considerava um elogio. "Associamos a verdade à conveniência", escreveu, "àquilo que mais intimamente combina com o interesse e o bem-estar pessoal ou que mais intensamente prometa evitar grandes incômodos ou uma indesejável reviravolta.

Também

consideramos altamente aceitável aquilo que mais contribua para aumentar a auto-estima." O comportamento econômico e social, acrescentou Galbraith, "é complexo, sendo mentalmente cansativo entender sua natureza. Por isso, nos agarramos, como se fosse a um bote, às idéias que representam o nosso ponto de vista".

Assim é que, sob o ponto de vista de Galbraith, a sabedoria convencional deve ser simples, conveniente, cômoda e confortadora — embora não necessariamente verdadeira. Seria tolo argumentar que a sabedoria convencional

nunca é verdadeira, mas perceber onde ela pode ser falsa — percebendo, quem sabe, os indícios de um raciocínio apressado ou interesseiro — é um bom ponto de partida para elaborar perguntas.

Consideremos a recente história dos sem-teto nos Estados Unidos. No início dos anos 80, um advogado dos sem-teto chamado Mitch Snyder começou a dizer que havia cerca de três milhões de americanos sem-teto. A opinião pública obedientemente tomou nota. Mais de uma em cada 100 pessoas não tinha moradia? Sem dúvida, era um número alto, mas... ora, foi dito por um especialista. Um problema até ali jacente repentinamente foi trazido à consciência nacional. Snyder chegou a depor no Congresso sobre a magnitude do mesmo. Dizem que também declarou para uma platéia de universitários que 45 desses sem-teto morriam a cada segundo — o que representaria o incrível total de 1,4 bilhão de sem-teto mortos a cada ano (a população dos Estados Unidos, na época, era de cerca de 225 milhões de pessoas).

Supondo-se que Snyder tenha se expressado mal ou sido mal interpretado, querendo dizer que *um* sem-teto morria a cada *quarenta e cinco segundos,* ainda te-ríamos 701 mil sem-teto mortos a cada ano — aproximadamente um terço de todas as mortes ocorridas em solo norte-americano. Hã... No final, pressionado quanto ao número de 3 milhões de sem-teto, Snyder admitiu que o inventara, dizendo ter sido tão as-sediado por jornalistas que lhe pediam para fixar um número, que terminou dando esse para os satisfazer.

É triste, mas não surpreende descobrir que especialistas como Snyder possam ser interesseiros a ponto de enganar os outros. Eles não conseguem, porém, fazer isso sozinhos. Os jornalistas precisam tanto dos especialistas quanto os especialistas precisam dos jornalistas. Todo dia há jornais impressos e telejornais exigindo notícias, e um especialista capaz de produzir uma informação de impacto é sempre bem-vindo. Trabalhando em conjunto, os jornalistas e os especialistas são os arquitetos da sabedoria convencional.

A propaganda também é uma excelente ferramenta para criar a sabedoria convencional. O Listerine, por exemplo, foi inventado no século XIX como um eficiente anti-séptico cirúrgico. Mais tarde foi vendido, na forma destilada, para limpar o chão e curar gonorréia. Porém, só se tomou um sucesso retumbante, nos

anos 20, quando foi louvado como solução para a "halitose crônica" –

então um obscuro termo médico para mau hálito. Os novos anúncios do Listerine mostravam jovens dos dois sexos, ansiosos para casar, mas que perdiam essa vontade diante do fétido hálito de seus parceiros. "Será que vou conseguir ser feliz com ele apesar *disto?"*, perguntava-se uma mocinha casadoira. Até então, não se convencionara achar o mau hálito uma catástrofe de tamanha monta, mas o Listerine produziu uma mudança. Como escreveu o estudioso de propaganda James B. Twitchell: "O Listerine foi mais responsável por promover a halitose do que a higiene bucal." Em apenas sete anos, a receita da empresa subiu de $115 mil para mais de $8 milhões.

Uma vez firmada, a sabedoria convencional é difícil de ser derrubada. Paul Krugman, o colunista do *The New York Times e* crítico ferrenho de George W. Bush, deplorou esse fato por ocasião do lançamento da campanha de reeleição do presidente, no início de 2004: "O perfil aprovado do Sr. Bush o mostra como um sujeito franco, honesto e direto, e as piadas que se encaixam em tal imagem são divulgadas. Se, no entanto, a sabedoria convencional o considerasse uma farsa, um bebê mimado que finge ser um caubói, os jorna-listas teriam um bocado de material com que trabalhar."

Nos meses que antecederam a invasão americana do Iraque em 2003, especialistas cujas opiniões se conflitavam faziam previsões diametralmente opostas com relação às armas de destruição em massa iraquianas. No entanto, assim como no caso das

"estatísticas" de Mitch Snyder a respeito dos sem-teto, um dos lados costuma ganhar a guerra da sabedoria convencional. Os defensores dos direitos das mulheres, por exemplo, supervalorizaram a ocorrência de crimes sexuais, afirmando que uma em cada três americanas irá ser vítima de estupro ou de tentativa de estupro ao longo da vida (o número exato está mais para uma em oito, mas os militantes sabem que só um insensível viria a público questionar tal afirmação). As pessoas que se esforçam para promover a cura de várias doenças terríveis freqüentemente fazem a mesma coisa. Por que não? Uma pequena dose de mentira criativa é capaz de chamar a atenção, gerar indignação e — talvez o mais importante — angariar fundos e vontade política para solucionar o

problema.

É evidente que um especialista — seja ele um defensor dos direitos das mulheres, um assessor político ou um executivo de agência de propaganda — em geral tem incentivos diferentes dos nossos. E os incentivos de um especialista podem sofrer uma guinada de 180 graus, dependendo da situação.

Tomemos a polícia. Uma auditoria recente descobriu que a polícia de Atlanta vinha deixando de registrar um grande número de ocorrências desde o início dos anos 90. A prática aparentemente começou quando Atlanta foi candidata a sediar as Olimpíadas de 1996. A cidade precisava mudar sua imagem de violenta. E rápido.

Por isso, a cada ano, milhares de crimes eram rebaixados de violentos para não-violentos ou simplesmente descartados (a despeito dessa tentativa insistente — só em 2002, mais de 22 mil registros policiais sumiram —, Atlanta permanece como membro freqüente da lista das cidades americanas mais violentas).

Enquanto isso, a polícia de outras cidades fez o caminho inverso ao longo dos anos 90. O repentino e violento surgimento do crack pôs as secretarias de segurança em todo o país a correr atrás de recursos. Elas deixaram claro que a luta era desigual: os traficantes tinham armas modernísimas e uma inesgotável fonte de renda. A ênfase dada ao dinheiro ilícito revelou-se uma estratégia vencedora, pois nada melhor para enfurecer o povo cumpridor das leis do que a imagem de um traficante de crack milionário. A mídia apegou-se avidamente a essa história, descrevendo o tráfico de crack como um dos negócios mais lucrativos nos Estados Unidos.

Contudo, se qualquer um passasse apenas algumas horas nos conjuntos residenciais proletários onde o crack costuma ser vendido, perceberia algo curioso: não só a maioria dos traficantes dessa droga ainda mora nesses conjuntos, como a maioria deles ainda reside com a mãe. Aí, você talvez coçasse a cabeça, perguntando: "Por quê?"

A resposta consiste em encontrar os dados corretos, e o segredo para isso costuma ser encontrar a pessoa certa. Falar é fácil, claro. Os traficantes de drogas raramente se formam em economia, e os economistas raramente se socializam com traficantes. Assim, a resposta para essa pergunta exige que se encontre alguém que *tenha vivido* entre os traficantes e conseguido sair desse meio com os segredos de tal comércio.

Sudhir Venkatesh — seus amigos de infância o chamavam de Sid, mas quando cresceu ele voltou a usar Sudhir — nasceu na Índia, foi criado nos arredores de Nova York e no Sul da Califórnia e se formou em matemática na Universidade da Califórnia em San Diego. Em 1989, foi tentar um Ph.D. em sociologia na Universidade de Chicago. Estava interessado em entender como os jovens constroem suas identidades. Com essa finalidade, acabara de passar três meses acompanhando os Grateful Dead pelo país. O

que não o interessava era o estafante trabalho de campo típico da sociologia.

Seu orientador de tese, o eminente estudioso da pobreza William Julius Wilson, imediatamente mandou Venkatesh fazer pesquisa de campo. Sua incumbência: visitar os bairros negros mais pobres de Chicago com uma prancheta e um questionário de 70

perguntas de múltipla escolha. A primeira delas era: Como você se sente sendo negro e pobre?

a. muito mal

b. mal

c. nem bem nem mal

d. relativamente bem

e. muito bem

Um dia, Venkatesh andou vinte quarteirões, da universidade até um conjunto habitacional às margens do Lago Michigan, para realizar sua pesquisa. O conjunto abrigava três prédios de dezesseis andares com fachadas de tijolos cinza-amarelados.

Venkatesh logo descobriu que os nomes e endereços que tinha estavam totalmente defasados. Os prédios – condenados – se encontravam praticamente abandonados. Algumas famílias moravam nos andares mais baixos, tendo feito "gatos" para se abastecer de luz e água, mas os elevadores não funcionavam, assim como não havia luz nas escadas. A tarde ia adiantada e, como era inverno, já estava escurecendo.

Venkatesh, que apesar de sério, bonito e de boa estatura, não é anormalmente corajoso, havia subido até o sexto andar em busca de alguém disposto a responder seu questionário, deparando-se, de repente, com um grupo de adolescentes que jogava dados. Na verdade, aquela era uma gangue de jovens traficantes de crack que operava fora do prédio. Nenhum deles apreciou a invasão daquele estranho.

"Estudo na Universidade de Chicago", gaguejou Venkatesh, recitando o script de recenseador, "e estou fazendo..." "Porra, crioulo, veio procurar o quê, aqui?"

Na ocasião havia uma guerra de gangues em Chicago. Nos dias anteriores a violência escalara, com tiroteios constantes. Esta gangue, um ramo da Black Gangster Disciple Nation, obviamente estava tensa. Os rapazes não sabiam o que pensar de Venkatesh.

Não que ele *parecesse* fazer parte de uma gangue rival, mas como saber se não era um "olheiro"? Sem dúvida, não se tratava de um tira. Nem negro, nem branco, o universitário não era propriamente ameaçador – armado apenas com sua prancheta –, mas também não parecia totalmente inofensivo. Graças aos três

meses passados com os Grateful Dead, ele ainda dava a impressão, como diria mais tarde, de "um autêntico pirado, com meu cabelo batendo na cintura".

Os integrantes da gangue começaram a debater o que fazer com Venkatesh. Deixá-lo ir embora? E se o cara, *afinal,* fosse correndo contar para a gangue rival onde ficava o ponto de encontro

deles? Poderia haver um ataque surpresa! Um garoto nervoso não parava de agitar alguma coisa para lá e para cá na mão – à luz mortiça, Venkatesh acabou se dando conta de que era uma arma —

e de resmungar: "Deixem ele comigo, deixem ele comigo."

Venkatesh foi ficando com muito, muito medo.

O bando aumentou e ficou mais barulhento, até que surgiu um integrante mais velho, que arrancou a prancheta das mãos de Venkatesh. Quando viu o questionário, fez uma cara de espanto.

"Não consigo ler esta merda", disse ele.

"E porque você não *sabe* ler", observou um dos adolescentes, e todos riram do gângster mais velho.

O jovem mandou que Venkatesh lhe fizesse uma pergunta do questionário. Venkatesh começou com a da sensação de ser negro e pobre. Recebeu uma saraivada de vaias, umas mais raivosas que outras. Como viria mais tarde a contar para seus colegas universitários, percebeu que as respostas de múltipla escolha da letra "a" até a letra "e" eram insuficientes. Com efeito, sabia agora, as respostas deveriam ser:

a. muito mal

b. mal

c. nem bem nem mal

d. bastante bem

e. muito bem

f. foda-se

Justo quando as coisas estavam ficando pretas para Venkatesh, outro homem surgiu. Era J.T., o líder da gangue. J.T. quis saber a razão do tumulto. Em seguida, pediu para que Venkatesh lesse a pergunta do questionário. Depois de ouvi-la, disse que não poderia responder porque não era negro.

"Tudo bem", disse Venkatesh, "como se sente sobre ser *afro-americano* e pobre?"

"Também não sou afro-americano, idiota. Sou um *crioulo.* "

Dali em diante, J.T. engatou uma aula taxonômica exaltada, embora não inamistosa, sobre "crioulos" em comparação a "afro-americanos" em comparação a "negros". Quando acabou, fez-se um silêncio constrangido. Todos continuavam sem saber o que fazer com Venkatesh. J.T., que tinha pouco menos de 30 anos, havia esfriado os ânimos de seus subordinados, mas parecia não ter a intenção de interferir diretamente com a presa deles. A noite caiu e J.T. foi embora. "Ninguém sai daqui vivo", disse o adolescente nervoso que segurava a arma. "Você está sabendo disso, não é?"

Com o passar das horas, os pivetes foram relaxando.

Ofereceram a Venkatesh uma cerveja e, depois, outras mais.

Quando precisou fazer pipi, Venkatesh usou o mesmo lugar que eles usavam – a escada que levava ao andar de cima. J.T. apareceu algumas vezes ao longo da noite, mas não disse muita coisa. Raiou o dia e chegou a tarde. Vez por outra Venkatesh tentava abordar a pesquisa, mas os jovens traficantes de crack só riam e repetiam como eram idiotas aquelas perguntas. Finalmente, quase 24 horas depois de tropeçar neles, Venkatesh foi liberado.

Voltou para casa e tomou um banho. Estava aliviado, mas, ao mesmo tempo, curioso. Deu-se conta de que a maioria das pessoas, inclusive ele próprio, jamais havia parado para pensar como era o dia-a-dia de um bandido de gangue. Via-se agora ansioso para descobrir direitinho como os Black Disciples operavam.

Algumas horas mais tarde, Venkatesh resolveu voltar ao conjunto habitacional. A essa altura, já havia elaborado perguntas melhores para fazer.

Tendo visto com os próprios olhos que o método

convencional de coleta de dados era absurdo no caso em questão, Venkatesh decidiu jogar no lixo o questionário e entrar na gangue como observador. Procurou J.T. e formulou sua proposta. J.T.

achou que Venkatesh era um louco, na verdadeira acepção da palavra – um universitário querendo ser amiguinho de uma gangue de crack? Ao mesmo tempo, admirou sua persistência. Na verdade, J.T. também era formado – em administração. Ao sair da faculdade, fora trabalhar no Loop, no departamento de marketing de uma

empresa que vendia móveis de escritório, mas se sentira tão peixe-fora-d'água – como um branco trabalhando na sede da Afro Sheen, era o que dizia — que pedira demissão. No entanto, nunca havia esquecido o que aprendera.

Reconhecia a importância da coleta de da-dos e da busca de novos mercados e vivia atrás de melhores estratégias de gerenciamento. Em outras palavras, não era por acaso que J.T. liderava essa gangue de crack. Fora talhado para ser chefe.

Depois de muita conversai. J.T. prometeu a Venkatesh acesso irrestrito às operações da gangue, desde que lhe fosse garantido poder de veto sobre quaisquer informações que, se publicadas, pudessem vir a criar problemas.

Quando os prédios de tijolos encardidos à beira do lago foram demolidos, pouco tempo depois da primeira visita de Venkatesh, a gangue se mudou para outro conjunto habitacional ainda mais ao sul da cidade. Durante os seis anos seguintes, Venkatesh praticamente morou ali. Sob a proteção de J.T., observou de perto os membros da gangue, no trabalho e no lar. Fez inúmeras perguntas. Vez por outra sua curiosidade irritava os pivetes, mas o mais comum era os garotos tirarem partido da sua disposição para ouvi-los. "Isto aqui é uma guerra, cara", um traficante lhe disse.

"Todo dia o pessoal se vira pra sobreviver. A gente faz o que pode.

Não temos alternativa, e se tiver que morrer, porra, é isso que os crioulos fazem pra pôr comida em casa."

Venkatesh pulava de casa em casa, lavando louça e dormindo no chão. Comprava brinquedos para as crianças. Certa vez viu uma mulher usar o babador do filho para estancar o sangue de um traficante adolescente baleado na sua frente. William Julius Wilson, no conforto da Universidade de Chicago, padecia de pesadelos por conta do aluno.

Ao longo dos anos, a gangue enfrentou guerras sangrentas e acabou sofrendo um processo federal. Um integrante chamado Booty, uni posto abaixo de J.T., trouxe seu caso a Venkatesh: o restante da gangue o responsabilizava por ter dado causa ao indiciamento, e ele suspeitava que seria morto em breve (e tinha razão). Antes, porém, precisava fazer uma penitência. Apesar de toda

a conversa da gangue de que o tráfico de crack era inofensivo –

chegavam a dizer que com isso o dinheiro negro não saía da comunidade negra —, Booty se sentia culpado. Queria deixar como lega-do algo que pudesse de alguma forma ajudar a geração seguinte. Entregou a Venkatesh uma pilha de cadernos em espiral surrados, nas cores da gangue: azul e preto. Mi estava um registro completo de quatro anos de transações financeiras do bando. Sob a orientação de J.T., os livros haviam sido escrupulosamente escriturados: vendas, salários, dívidas e até mesmo os "seguros"

pagos às famílias de integrantes assassinados.

A princípio, Venkatesh nem queria os cadernos. E se o FBI descobrisse que estavam com ele? Talvez fosse indiciado também.

Além disso, o que faria com os dados? A despeito de sua formação de matemático, há muito já parara de pensar em números.

Quando terminou seus estudos na Universidade de Chicago, Venkatesh foi agraciado com um estágio de três anos na Society of Fellows de Harvard. O ambiente de discussões brilhantes e bonomia

— o lambri das paredes, o carrinho de bebidas que já pertencera a Oh-ver Wendell Holmes — maravilhou-o. Mesmo assim, volta e meia ele saía de Cambridge, voltando e tomando a voltar para a gangue do crack em Chicago. A pesquisa de rua transformou Venkatesh numa espécie de aleijão. Quase todos os outros jovens Fellows eram intelectuais convictos que gostavam de discutir em grego.

Um dos objetivos da sociedade era juntar estudiosos de diversas áreas que de outra forma não teriam oportunidade de se encontrar. Venkatesh logo descobriu outro Fellow anômalo, que também destoava do estereótipo da sociedade. Por acaso tratava-se de um economista que, ao invés de pensar grandes idéias macro,

preferia dar atenção a microcuriosidades dissonantes. A criminalidade encabeçava sua lista. Em vista disso, com dez minutos de conversa, Sudhir Venkatesh contou a Steven Levitt a história dos cadernos em espiral de Chicago e os dois decidiram escrever juntos uma tese. Seria a primeira vez que esses inestimáveis dados

financeiros viriam a cair nas mãos de um economista, permitindo uma análise de um empreendimento criminoso até então inexplorado.

Afinal, *como* funcionava a gangue? Para falar francamente, de maneira muito semelhante à da maioria das empresas americanas, embora nenhuma operação se assemelhasse mais à dela do que a do McDonald's. Com efeito, se puséssemos o organograma do McDonald's lado a lado com o dos Black Disciples, seria difícil diferenciá-los.

A gangue em que Venkatesh penetrara era uma entre cerca de 100 sucursais – verdadeiros franqueados – de uma organização Black Disciples mais ampla. J.T., o líder com nível universitário de sua franqueada, reportava-se a uma liderança central de aproximadamente 20 homens, chamada, sem ironia, de Conselho (ao mesmo tempo em que mauricinhos brancos se esforçavam para imitar a cultura *rapper* do gueto negro, os bandidos do gueto negro se esforçavam para imitar o modo executivo de pensar dos pais dos mauricinhos). J.T. entregava ao Conselho quase 20% de sua receita em troca do direito de vender crack numa área demarcada de 12 quarteirões. O resto do dinheiro ele dividia como quisesse.

Três "executivos" se reportavam diretamente a J.T.: um "xerife"

(que garantia a segurança dos membros da quadrilha), um tesoureiro (que tomava conta do patrimônio liquido) e um mensageiro (que levava ao fornecedor e dele recebia grandes quantidades de droga e de dinheiro). Abaixo dos "executivos"

ficavam os vendedores de rua, conhecidos como soldados. A meta de um soldado era um dia chegar a executivo. J.T. chegava a ter de 25 a 75 soldados em

sua folha de pagamento, dependendo da época do ano (o outono era a melhor estação para o crack, sendo o verão e o Natal, períodos fracos) e do tamanho do território da gangue (que em dado momento dobrou, quando os Black Disciples efetuaram uma encampação hostil dos domínios de uma gangue rival). No patamar mais baixo da organização de J.T. podia haver até 200

membros, conhecidos como a ralé. Esses não tinham nenhum vínculo empregatício, mas

pagavam contribuições à gangue — parte em troca de proteção contra gangues rivais e parte em troca da oportunidade de conseguir um emprego de soldado.

Os quatro anos registrados nos livros do bando coincidem com os anos de pico do boom do crack, e os negócios iam de vento em popa. O franqueado J.T. quadruplicou sua receita nesse período. No primeiro ano, embolsou, em média, $18.500 por mês. No último, a receita foi de $68.400 mensais. Abaixo uma amostra da receita mensal no terceiro ano:

Venda de drogas

$24.800

Contribuições

5.100

Taxas de extorsão

2.100

Total da receita mensal

$32.000

"Venda de drogas" representa exclusivamente o dinheiro do tráfico de crack. A gangue permitia que alguns membros da ralé vendes-sem heroína em seus domínios, contra uma remuneração fixa por tal licença em lugar de uma fatia dos lucros. (Esse era um dinheiro não contabilizado nos livros, que ia direto para o bolso de J.T., que, provavelmente, também bebia em outras fontes.) Os $5.100 em contribuições vinham exclusivamente dos membros da ralé, já que os membros efetivos não as pagavam. As taxas de extorsão eram cobradas de outros comerciantes que operavam nos domínios da quadrilha, incluídos aí os armazéns, as vans, os cafetões e ambulantes que vendiam mercadoria roubada ou consertavam carros na rua.

Agora vejamos as despesas de J.T., excluídos os salários, para faturar aqueles $32 mil mensais:

Preço da droga no atacado

$ 5.000

Remuneração do Conselho

5.000

Combatentes mercenários

1.300

Armas

300

Diversos

2.400

Total de despesas não-salariais mensais

$14.000

Combatentes mercenários eram não-membros contratados por prazo curto para ajudar a gangue a lutar em guerras por território. O custo das armas é pequeno porque os Black Disciples mantinham um acordo com os traficantes de armas locais, segundo o qual lhes prestavam ajuda para operar na vizinhança em toca de armas com desconto substancial ou mesmo de graça. As despesas diversas incluem honorários advocatícios, festas, subornos e "eventos comunitários" patrocinados pela gangue (os Black Disciples se esforçavam para serem vistos como um pilar de respeitabilidade, em vez de uma corja, pelos moradores do conjunto habitacional). As despesas diversas também incluem os custos relacionados com assassinatos de integrantes da gangue. O grupo não apenas custeava o funeral, como freqüentemente pagava uma soma equivalente a três anos de salário à família da vítima. Venkatesh perguntou certa vez por que a quadrilha era tão generosa a esse respeito. "Que pergunta mais idiota!", foi a resposta. "Você já está conosco há todo esse tempo e ainda não entendeu que a família deles é a nossa família.

Não podemos abandoná-la. Conhece-mos essa gente da vida toda, cara. O luto deles é o nosso luto. A família merece respeito." Havia uma outra razão para

o pagamento de benefícios em caso de morte: o temor da gangue de uma rejeição por parte da comunidade (o negócio deles era nitidamente destrutivo). Com algumas centenas de dólares aqui e ali, o bando acreditava comprar a boa vontade dos vizinhos.

O restante do dinheiro arrecadado ia para os integrantes, com J.T. em primeiro lugar. Abaixo o item do orçamento do bando que mais alegria proporcionava a J.T.:

Lucro líquido mensal do líder

$8.500

A $8.500 por mês, o salário anual de J.T. chegava a cerca de $100 mil – livre de impostos, naturalmente, e sem incluir as várias quantias "por fora" embolsadas por ele, bem mais do que o salário recebido no curto período em que trabalhara num escritório do Loop. Observe-se que J.T. era apenas um de aproximadamente 100 líderes do mesmo escalão operando na organização dos Black Disciples. Assim é que havia realmente um punhado de traficantes que podia se dar ao luxo de levar uma vida abastada, ou – no caso do conselho diretor da gangue – *extremamente* abastada. Cada chefão chegava a receber $500 mil por ano (um terço deles, porém, acabava passando algum tempo na cadeia, uma desvantagem de peso de uma profissão ilícita).

Em resumo, os 120 ocupantes do topo da pirâmide dos Black Disciples ganhavam muito bem. A pirâmide onde se assentavam, contudo, era gigantesca. Utilizando a filial franqueada de J.T. como metro – três executivos e cerca de 50 soldados –, aproximadamente 5.300 homens trabalhavam para aqueles 120 chefões. Além disso, contavam-se mais 20 mil membros nâo-remunerados, muitos deles sonhando com uma oportunidade de efetivação, para o que se dispunham a pagar contribuições à gangue.

Qual era o salário desse emprego de sonho? Abaixo o total mensal da despesa salarial de J.T. com os integrantes da sua gangue: Salário pago aos três

executivos

$2.100

Salário pago a todos os soldados

7.400

Total mensal de salários (fora o do líder)$9.500

O gasto mensal *total* de J.T. com o pagamento de seus empregados, assim, superava em apenas $1.000 a sua remuneração oficial. A hora de J.T. valia $66. Em compensação, seus três executivos levavam para casa, cada um, $700 por mês, o que representa, aproximadamente, uma hora de $7. A dos soldados não passava de $3,30, ou seja, menos que o salário mínimo. Diante disso, a resposta à pergunta inicial – se os traficantes ganham tanto dinheiro, por que ainda moram com suas mães? – é que, à exceção dos carrões, eles *não* ganham muito, e não lhes resta alternativa senão morar com as mães. Para cada abastado, há centenas de outros que ganham mal. Os 120 chefões da gangue dos Black Disciples representavam apenas 2,2% do total de membros, mas embolsavam bem mais que a metade dos lucros.

Em outras palavras, uma gangue de crack funciona de forma bem parecida ao modelo empresarial capitalista: é preciso estar próximo ao topo para ganhar um bom salário. Independentemente da retórica dos líderes sobre a natureza familiar do negócio, os salários das gangues são tão deturpados quanto os do mundo corporativo americano. Um soldado de gangue tem muito em comum com o empregado do McDonald's que frita hambúrgueres ou com o estoquista de uma Wal-Mart. Na verdade, a maioria dos soldados de J.T. também tinha algum tipo de emprego lícito de salário mínimo para complementar seus parcos rendimentos ilícitos.

O líder de uma outra gangue de crack disse uma vez a Venkatesh que podia

perfeitamente pagar mais a seus soldados, mas isso não seria prudente. "Você tem aquele bando de crioulos abaixo de você querendo o seu emprego, sacou? Você toma conta deles, mas também precisa mostrar que é o chefe, sacou? Tem sempre que vir em primeiro lugar, ou então não é líder. Se começar a levar prejuízo, eles passam a ver você como um fraco e um bosta."

Além do baixo salário, os soldados trabalham em péssimas condições. Para começar, têm que ficar em pé numa esquina o dia todo fazendo negócio com drogados (os integrantes da gangue são seriamente aconselhados a não fazer uso do produto, conselho que, se necessário, é reforçado com surras). Os soldados também se arriscam a ser presos e, mais preocupante, a sofrer agressões. Com base nos demonstrativos financeiros e no restante da pesquisa de Venkatesh, é possível levantar uma lista de ocorrências adversas encaradas pela gangue de J.T. ao longo dos quatro anos em questão.

O resultado é incrivelmente desolador. Se você fosse um integrante da gangue de J.T. durante todo esse período, aqui estão as situações típicas que teria enfrentado:

Número de prisões

5,9

Número de agressões não-fatais

2,4

(excluídas as levadas a cabo pela própria gangue em virtude de infração às regras)

Chance de ser morto

1 em 4

Uma chance em 4 de ser morto! Comparemos esses riscos com os de um cortador de madeira, profissão considerada a mais perigosa nos Estados Unidos pelo Departamento de Estatísticas do Trabalho. Em um período de quatro anos, um cortador de madeira teria apenas 1 chance em 200 de morrer em decorrência de um acidente de trabalho. Ou comparemos os riscos do traficante de crack com aqueles a que está exposto um prisioneiro no corre-dor da morte no Texas, que executa mais prisioneiros do que qual-quer outro estado americano. Em 2003, o Texas executou 24 prisioneiros — ou seja, apenas 5% dos quase 500

ocupantes das celas no corredor da morte nesse período. Isso significa que a chance de morrer traficando crack num conjunto habitacional de Chicago é maior do que a enfrentada por um prisioneiro no corredor da mor-te no Texas.

Então, se o tráfico de crack é a atividade mais perigosa dos Estados Unidos, e se o salário é de apenas $3,30 a hora, por que diabos alguém escolheria esse emprego?

Ora, pela mesma razão que leva uma garota bonita criada numa fazenda em Wisconsin a se mudar para Hollywood. Pela mesma razão que leva um zagueiro de futebol americano de time escolar a acordar às 5 da manhã para levantar peso. Todos eles querem vencer em uma área altamente competitiva na qual, se você conseguir chegar ao topo, vai ganhar uma fortuna (sem falar nas perspectivas de glória e poder).

Para a garotada criada num conjunto habitacional da zona pobre de Chicago, traficar crack é uma profissão glamourosa. Para muitos desses meninos, o emprego de chefe de quadrilha —

altamente visível e lucrativo — era de longe o melhor que achavam possível almejar. Se tivessem sido criados em circunstâncias diversas, talvez pensassem em se tornar economistas ou escritores, mas no bairro em que a gangue de J.T. operava, a via para um emprego legítimo decente era praticamente invisível.

Cinqüenta e seis por cento das crianças da vizinhança viviam abaixo da linha da pobreza (em comparação a uma média nacional de 18%). Setenta e oito por cento vinham de lares de pais solteiros. Menos de 5% dos adultos

tinham nível universitário; 1 em 3 deles, no máximo, estava empregado. A renda média ali estava em torno de $15 mil anuais, bem menos que a metade da média americana. Durante os anos em que Venkatesh morou com a gangue de J.T., com freqüência foi requisitado pelos soldados para ajudá-los a arrumar "um bom emprego": o de zelador na Universidade de Chicago.

O problema do tráfico de crack é o mesmo que afeta todas as outras profissões glamourosas: um monte de gente competindo por um pequeno punhado de prêmios. Ganhar muito dinheiro na gangue do crack não era muito mais provável do que se tomar estrela do cinema para a matuta ou conseguir um lugar na liga principal para o zagueiro do time escolar. Os criminosos, porém, como todo mundo, são movidos a incentivos. Se o prêmio é suficientemente grande, eles farão uma fila de dobrar o quarteirão na expectativa de uma chance. Na zona pobre de Chicago, candidatos a vender crack superavam em muito as esquinas disponíveis.

Esses postulantes a barão da droga batiam de frente com uma lei trabalhista imutável: quando há muita gente disposta e apta a desempenhar uma função, raramente esse trabalho paga bem. Tal fator é um dos quatro que determinam um salário. Os outros são a especialização que um emprego requer, a insalubridade que o caracteriza e a demanda pelos serviços que ele provê.

O delicado equilíbrio entre esses fatores ajuda a explicar por quê, por exemplo, a prostituta, em média, ganha mais do que ganha, em média, um arquiteto. Essa não é a impressão que temos.

Acharíamos que o arquiteto é mais competente (na acepção mais corrente do termo) e mais instruído (também na acepção mais corrente do termo). No entanto, as meninas não crescem sonhando com a profissão de prostitutas, de modo que a oferta potencial de prostitutas é relativamente pequena. Sua competência, embora não necessariamente "especializada", é exercida em um

contexto muitíssimo especializado. O emprego é desagradável e repulsivo em relação a, no mínimo, dois aspectos: a possibilidade de convi-ver com a violência e a impossibilidade de constituir uma família estável. E quanto à demanda? Digamos que é mais provável um

arquiteto contratar os serviços de uma prostituta do que vice-versa.

Nas profissões glamourosas — cinema, esportes, música, moda —

está presente uma dinâmica diferente. Mesmo nas indústrias que ficam em 2° lugar no quesito glamour, como editoras, agências de publicidade e a mídia em geral, multidões de jovens brilhantes disputam empregos insignificantes que pagam mal e exigem dedicação irrestrita. Um editor-assistente ganhando $22 mil numa editora em Manhattan, um zagueiro de time escolar sem salário, e um traficante de crack adolescente recebendo $3,30 por hora estão no mesmo jogo, um jogo que mais se assemelha a um torneio.

As regras de um torneio são diretas. E preciso começar de baixo para ter chance de chegar ao topo. (Assim como uma estrela da liga principal provavelmente jogou na segunda divisão e um Grande Dragão da Ku Klux Klan começou como insignificante arqueiro, um típico barão da droga debuta na profissão vendendo drogas numa esquina.) E preciso estar disposto a trabalhar duro e em longas jornadas em troca de salários inferiores à média. Para avançar no torneio, é indispensável demonstrar não apenas que se está acima da média, mas que se é espetacular (a maneira de se destacar, é claro, difere de profissão para profissão; enquanto J.T. certamente monitorava o volume de vendas de seus soldados, era a força da personalidade destes que fazia a diferença — mais do que faria, por exemplo, para um astro do futebol). Finalmente, quando se chega à triste conclusão de que jamais se chegará ao topo, abandona-se o torneio (alguns insistem mais do que outros — basta ver os "atores"

grisalhos servindo mesas em Nova York — mas, em geral, a mensagem é entendida logo).

A maioria dos soldados de J.T. não mostrava disposição para continuar sendo soldado depois de descobrir que não estava progredindo. Principalmente quando começaram os tiroteios. Após vários anos relativamente tranqüilos, a gangue de J.T. se envolveu numa guerra territorial com uma quadrilha vizinha. Os tiroteios se tomaram um acontecimento diário. Para um soldado — o representante da gangue na rua — tal situação era particularmente perigosa. A natureza do negócio exigia que os clientes o achassem com facilidade e rapidez. Se ele se escondesse da outra gangue, não venderia seu crack.

Até a guerra das quadrilhas, os soldados de J.T. haviam se mostrado dispostos a compensar o risco e o baixo salário com a recompensa da promoção. No entanto, como declarou um soldado a Vankatesh, eles agora queriam ser indenizados pelo risco adicional:

"Você ficaria por aqui enquanto rola essa zorra toda? Não ficaria, certo? Por isso, se querem que eu arrisque a minha vida, vão ter que pagar, cara. Vão ter que me pagar mais, porque não vale a pena ficar por aqui na hora desta guerra."

J.T. não quisera essa guerra. Para começar, ela o obrigou a pagar salários mais altos a seus soldados em razão do risco adicional. Pior do que isso era o fato de que a guerra de quadrilhas era ruim para os negócios. Se o Burger King e o McDonald's se envolvem numa guerra de preços para obter uma fatia maior do mercado, ambos parcialmente compensam em volume o que perdem em preço (e ninguém está sendo morto). No caso de uma guerra de gangues, porém, as vendas desabam porque os clientes têm tanto medo da violência que não arriscam a sair em campo para comprar crack. Sob todos os aspectos, a guerra custou caro a J.T.

Então, por que razão ele a deflagrou? Na verdade, não foi ele.

Foram seus soldados. No final das contas, esse chefe do tráfico não exercia o controle que gostaria sobre seus subordinados. E isso porque seus incentivos e os deles eram diferentes.

Para J.T. a violência era uma distração do negócio em questão; teria preferido que seus subordinados jamais dessem um único tiro.

Para um soldado, contudo, a violência tinha uma utilidade. Uma das poucas maneiras de um soldado se destacar — e avançar no torneio

— era provar sua coragem. Um matador angariava respeito, temor, comentários. O incentivo de um soldado consistia em fazer um nome; o de J.T., ao invés, era impedir que ele o fizesse. "Tentamos explicar a esses chinfrins que eles pertencem a uma organização séria", disse ele certa vez a Vankatesh. "O negócio aqui não é matar.

Eles vêem essas porras de filme e ficam achando que o legal é sair por aí botando pra quebrar. Só que não é. Você tem que aprender a ser parte da organização; não pode brigar o tempo todo. E ruim para os negócios."

No final, J.T. se impôs. Supervisionou a expansão da gangue e promoveu uma nova era de prosperidade e de relativa paz. J.T. era um vencedor. Ganhava bem porque muito pouca gente sabia fazer o que ele fazia. Era um sujeito alto, bonitão, inteligente e durão que tinha o dom de motivar os outros. Também era manhoso, nunca se arriscando a ser preso por portar armas ou dinheiro.

Enquanto o restante da gangue vivia na miséria na casa das mães, J.T. possuía várias casas, várias mulheres e vários carros. Claro que contava com a formação de administrador e estava sempre tentando reforçar essa vantagem. Por essa razão havia exigido a escrituração no estilo empresarial, cujos livros acabaram indo parar nas mãos de Sudhir Venkatesh. Nenhum líder de uma quadrilha franqueada jamais fizera isso. J.T. chegou, certa vez, a mostrar tal contabilidade ao conselho diretor para provar, como se houvesse necessidade de provas, seu pendor para os negócios.

E deu certo. Depois de seis anos gerenciando sua gangue local, J.T. foi promovido, ganhando um lugar no Conselho. Estava com 34 anos. Havia vencido o torneio. Esse torneio, no entanto, tinha um "porém" que o mercado

editorial, o esporte profissional e até mesmo a indústria cinematográfica não têm. Afinal, a venda de drogas é uma atividade ilegal. Pouco tempo depois de J.T. se tornar diretor, os Black Disciples sofreram um processo federal que praticamente os tirou do mercado — o mesmo processo que levara o gângster chamado Booty a entregar os cadernos da contabilidade a Venkatesh — e J.T. foi condenado à prisão.

Abordemos agora outra pergunta insólita: o que o crack de cocaína tem em comum com as meias de náilon?

Em 1939, quando a DuPont apresentou ao mercado as meias de náilon, inúmeras americanas tiveram a sensação de que um milagre se produzira em seu benefício. Até então as meias eram feitas de seda, um material delicado, caro e cada vez mais escasso.

Em 1941, já haviam sido vendidos cerca de 64 milhões de pares de meias de náilon — um número de meias maior do que o de mulheres adultas nos Estados Unidos. Essas meias, que eram baratas e altamente atraentes, se tornaram praticamente um vício.

A DuPont dera a tacada com que todo marqueteiro sonha: levar classe às massas. Nesse aspecto, a invenção das meias de náilon foi muito semelhante à invenção do crack de cocaína.

Nos anos 70, para uma pessoa chegada ao consumo de drogas nenhuma droga tinha mais classe do que a cocaína. Adorada pelos astros do rock e do cinema, jogadores de basquete e de outros esportes com bola e até mesmo por um ou outro político, a cocaína era a droga do poder e da ousadia. Era limpa, branca e charmosa. A heroína era "pra baixo" e a maconha, anestesiante, mas a cocaína produzia uma bela "viagem".

Em compensação, a cocaína também custava muito caro. E o

"barato" produzido era de curta duração. Tudo isso levou seus usuários a tentarem aumentar a potência da droga, primeiramente por meio do *freebasing* — adicionando amônia e éter etílico fosse à cocaína hidroclorídrica ou à cocaína em pó e, depois, aquecendo-a para liberar a "base" da cocaína. Mas esse era um processo perigoso.

Como foi amplamente comprovado por Richard Pryor — que quase morreu fazendo uso dele —, é melhor deixar a química com os químicos.

Enquanto isso, os traficantes e aficcionados de cocaína em todo o país — e provavelmente no Caribe e na América do Sul —

trabalhavam numa versão mais segura da cocaína destilada.

Descobriram que o processo de misturar o pó da cocaína em uma panela com soda e água e em seguida reduzir o líquido resultava em pequenas pedras de cocaína para ser fumada. O nome crack derivou do som produzido pela soda durante o cozimento. Outros apelidos carinhosos viriam depois: Rock, Kryptonite, Kiblles 'n Bits, Scrabble and Love. No início dos anos 80, a droga de classe ficou disponível para as massas. Agora, só faltavam duas coisas para fazer do crack um fenômeno: um fornecimento abundante de cocaína pura e uma fórmula para levar o novo produto ao grande mercado.

O abastecimento foi fácil, pois a invenção do crack coincidiu com uma superabundância de cocaína colombiana. No final dos anos 70, o preço da cocaína no atacado nos Estados Unidos caiu drasticamente, ao mesmo tempo em que o nível de pureza da droga crescia. Um emigrante nicaragüense chamado Oscar Danilo Blandon era suspeito de importar muito mais cocaína colombiana do que qualquer outra pessoa. Blandon realizou tantas transações com os novos traficantes de crack da zona pobre de Los Angeles que acabou ganhando o codinome de Johnny Rei do Crack. Tempos de-pois, ele diria que traficava cocaína para levantar dinheiro para os Contras de sua terra natal, patrocinados pela CIA. Blandon gostava de afirmar que a CIA, em contrapartida, lhe dava cobertura nos Estados Unidos, permitindo que ele vendesse cocaína impunemente. Tais declarações detonaram a crença que ainda permanece até

hoje, principalmente ente os negros urbanos, de que a própria CIA era o principal patrocinador do comércio americano de crack.

Investigar a veracidade dessa crença não faz parte do objetivo deste livro. O que comprovadamente é verdade é o fato de que Oscar Danilo Blandon ajudou a criar um vínculo — entre os cartéis de cocaína colombianos e os comerciantes de crack internos — que para sempre mudaria a história americana. Ao depositar quantidades maciças de cocaína nas mãos das gangues de rua, Blandon e outros como ele provocaram um boom devastador do crack, dando a quadrilhas como a Black Gansgster Disciple Nation razão para existir.

Desde que as cidades existem, existem gangues de algum tipo.

Nos Estados Unidos, elas têm sido uma espécie de casa de passagem para imigrantes recém-chegados. Nos anos 20, só Chicago abrigava mais de 1.300 gangues de rua, que englobavam todas as tendências éticas, políticas e criminosas imagináveis. Em geral, as gangues mostravam mais competência para arrumar briga do que para arrumar dinheiro. Algumas se viam como empreendimentos comerciais e um punhado delas — mais do que todas, a

Máfia – efetivamente ganhava dinheiro (principalmente para os chefões). Em sua maioria, porém, esses gângsteres não passavam de

"fichinhas", como se diz por aí.

Em Chicago floresceram principalmente as gangues negras de rua, cujos integrantes nos anos 70 chegavam à casa das dezenas de milhares, e os crimes que cometiam – grandes e pequenos – eram responsáveis por empanar o viço das zonas urbanas. Pane do problema provinha do fato de que esses criminosos aparentemente nunca eram presos. Os anos 60 e 70 foram um ótimo período para os bandidos urbanos na maioria das cidades americanas. A possibilidade de punição era tão pequena – esse foi o auge do sistema judicial liberal e do movimento pelos direitos dos criminosos – que não se pagava muito caro por cometer um crime.

Nos anos 80, contudo, os tribunais começaram a reverter radicalmente essa tendência. Os direitos dos criminosos foram limitados e os princípios norteadores das sentenças tornaram-se mais rígidos. Mais e mais gângsteres negros de Chicago eram manda-dos para as prisões federais. Por uma feliz coincidência, alguns de seus companheiros de cadeia eram integrantes de gangues mexicanas com fortes laços com os traficantes colombianos. No passado, os gângsteres negros compravam a droga de um intermediário, a Máfia – que, por acaso, estava comendo o pão que o diabo amassou por conta das novas leis antiextorsão do governo federal. A época que o crack aportou em Chicago, porém, os gângsteres negros já haviam estabelecido conexões para comprar a cocaína diretamente dos traficantes colombianos.

A cocaína nunca vendera bem no gueto: era cara demais. Isso antes da invenção do crack. O novo produto se mostrou ideal para usuários de baixa renda. Por demandar uma porção tão ínfima de cocaína pura, uma dose de crack custava uns poucos dólares. Seu intenso "barato" tomava o cérebro em apenas alguns segundos – e passava rápido, levando o usuário a querer mais. Desde o início, o crack estava fadado a um enorme sucesso.

E quem melhor para vendê-lo do que os milhares de integrantes juniores de todas aquelas gangues de rua como a Black Gangster Disciple Nation? Elas já dominavam o território – afinal, a propriedade era a essência de sua atividade – e eram suficientemente ameaçadoras para impedir que os clientes sequer pensassem em passá-las para trás. De uma hora para outra, a gangue urbana deixou de ser um clube de pivetes e se transformou em genuíno empreendimento comercial.

As gangues também ofereciam uma oportunidade de emprego a longo prazo. Até o advento do crack, era praticamente impossível ganhar a vida numa gangue de rua. Quando chegava a hora de um pivete precisar sustentar uma família, ele era obrigado a pedir demissão. Não havia pivetes de 30 anos: a essa altura, ele estava num emprego legítimo, havia sido morto ou preso. Com o crack, porém, era possível ganhar dinheiro. Ao invés de seguir em frente e abrir caminho para outros pivetes, os veteranos permaneciam.

Essa mudança ocorreu exatamente quando o tipo antiquado de emprego estável – principalmente os das fábricas – estava desaparecendo. No passado, um negro semiqualificado em Chicago conseguia ganhar um salário decente trabalhando numa fábrica. Com essa opção escasseando, o tráfico de crack passou a ser mais sedutor ainda. Que dificuldade havia nisso? O troço viciava tanto que até um idiota conseguia vendê-lo.

Quem estava ligando para o fato de que o jogo do crack era um torneio que somente uns poucos venciam? Quem estava ligando para o fato de ele ser tão perigoso – ficar em pé numa esquina, fazendo vendas rápidas e anônimas, como o McDonald's vende hambúrgueres, sem saber coisa alguma sobre seus fregueses e te-mendo aparecer alguém para prender, roubar ou matar você?

Quem estava ligando para o fato de que o produto vendido viciava de tal forma garotos, avós e padres a ponto de eles não pensarem senão em conseguir a próxima dose? Quem daria a mínima, se o crack matasse o bairro todo?

Para os americanos negros, as quatro décadas a separar a Segunda Guerra Mundial do boom do crack foram marcadas pelo progresso constante e às vezes vertiginoso. Principalmente a partir da aprovação das leis dos direitos civis em meados dos anos 60, os sinais visíveis de um progresso social criaram raiz entre os americanos negros. A diferença de renda entre negros e brancos estava encolhendo, bem como o abismo entre as notas escolares das crianças negras e das brancas. Talvez a maior vitória tenha se dado no terreno da mortalidade infantil. Até bem recentemente -

1964 — uma criança negra tinha duas vezes mais possibilidade de morrer do que uma branca, muitas vezes de uma doença simples como diarréia ou pneumonia. Com os hospitais segregados, os serviços de saúde dispensados a grande parte dos pais negros equivalia aos do Terceiro Mundo. Isso mudou quando o governo federal obrigou os hospitais a abandonar a segregação: em apenas sete anos, a taxa de mortalidade de crianças negras caiu para a metade. Nos anos 80, praticamente todos os aspectos da vida haviam melhorado para os americanos negros, e o progresso não mostrava sinais de arrefecimento.

Então surgiu o crack.

Embora o uso do crack não tenha sido um fenômeno

exclusivamente negro, ele atingiu a comunidade negra de forma mais contundente do que qualquer outra. Essa constatação pode ser feita através da observação dos mesmos indicadores de progresso social citados acima. Após décadas de declínio, a mortalidade infantil entre os negros começou a crescer drasticamente nos anos 80, bem como os índices de nascimento de bebês abaixo do peso e de abandono d e filhos pelos pais. A diferença no desempenho de crianças brancas e negras aumentou.

O número de negros mandados para prisão triplicou. O crack foi tão destrutivo que se o seu efeito for avaliado em relação a todos os americanos negros, e não apenas em relação aos usuários de crack e suas famílias, veremos que o progresso pós-guerra do grupo não só cessou por completo, como também, em muitos casos, retrocedeu dez anos. Os americanos negros foram mais atingidos pelo crack de cocaína do que por qualquer outra causa isolada desde Jim Crow.

Para completar, surgiram os crimes. Num período de cinco anos, o índice de homicídios entre jovens negros urbanos *quadruplicou.* De repente ficou tão perigoso morar em certas zonas de Chicago, ou St. Louis, ou Los Angeles quanto morar em Bogotá.

A violência associada ao boom do crack era variada e implacável. Coincidiu com uma onda criminal americana ainda mais ampla que vinha se formando há duas décadas. Embora o crescimento dessa onda em muito tenha precedido o advento do crack, a tendência foi de tal forma exacerbada por essa droga que levou os criminologistas a fazerem previsões apocalípticas. James Alan Fox, talvez o especialista mais citado na grande imprensa, previu a iminência de um "banho de sangue" em conseqüência da violência juvenil.

No entanto, Fox e outros arautos da sabedoria convencional estavam errados.

O banho de sangue não se materializou. O índice de criminalidade, na verdade, começou a cair – tão inesperada, consistente e drasticamente que, agora, com o distanciamento de vários anos, chega a ser difícil relembrar o peso esmagador daquela onda de crimes.

Qual a razão dessa queda?

Existem algumas, mas uma delas surpreende mais do que as outras. Oscar Danilo Blandon, codinome Johnny Rei do Crack, pode ter sido o instigador um efeito cascata, em que, com suas ações, uma única pessoa inadvertidamente causa um mundo de sofrimento. Mas, sem que ninguém, absolutamente ninguém, se desse conta, um outro notável efeito cascata – este na direção inversa – acabava de entrar no jogo.

Em seu trabalho a respeito do aborto, publicado em 2001, *Levitt e seu co-autor John Donohue avisavam que suas descobertas "não deveriam ser erroneamente interpretadas como um aval ao aborto nem como um pedido de intervenção por parte do Estado nas decisões femininas quanto à fertilidade". Os dois chegaram a sugerir que o crime poderia ser facilmente contornado, caso "fosse providenciado um ambiente melhor para as crianças expostas a maior risco de se torna-rem criminosas".*

Apesar de tudo, o assunto em si conseguiu ofender praticamente todo mundo.

Os conservadores ficaram furiosos diante da tese de que o aborto pudesse ser considerado uma ferramenta da luta contra o crime. Os liberais manifestaram de-cepção com a "discriminação" contra as mulheres pobres e negras. Os economistas argumentaram que a metodologia de Levitt não era sólida. Enquanto a mídia se esbaldava com o tema aborto-criminalidade, Levitt foi diretamente atacado, sendo chamado de ideólogo (tanto pelos conservadores quanto pelos liberais), de eugenicista, de racista e até mesmo de cruel.

Na verdade, aparentemente, ele não é nada disso. Tem pouca simpatia pela

política e menos ainda pelo moralismo. É genial, discreto e imperturbável, além de seguro sem ser arrogante. Não é capaz de disfarçara língua presa. Sua aparência é a de um sujeito superquadrado: camisa xadrez abotoada até o colarinho, calça cáqui com cinto de tressé e confortáveis mocassins marrons. Sua agenda de bolso traz o logotipo do Departamento Nacional de Pesquisas Econômicas. "Seda ótimo se ele pudesse cortar o cabelo mais de três vezes por ano", lamenta sua mulher, Jeannette, "e trocasse os óculos que vem usando há 15 anos e que sequer naquela época estavam na moda". Foi um bom g o s t a no secundário, mas acabou tão enferrujado que chama a si mesmo de "o ser humano mais frágil ainda vivo" e pede à mulher que abra as latas em casa.

Em outras palavras, nada em sua aparência ou no seu comportamento sugere que ele seja um cospe fogo.

T H E N E W Y O R K T I M E S M A G A Z I N E , 3 DE A G O S T O DE 2 0 0 3

4 Onde foram parar todos

os criminosos?

Em 1966, um ano após se tornar o ditador comunista da Romênia, Nicolae Ceausescu declarou ilegal o aborto. "O feto é propriedade de toda a sociedade", afirmou ele. "Qualquer um que evite filhos é um desertor que vira as costas às leis da continuidade nacional."

Declarações tão grandiosas faziam parte do dia-a-dia do regime Ceausescu, pois seu plano-mestre – criar uma nação digna do Novo Homem Socialista – era uma ode à grandiosidade. Ceausescu construiu palácios para uso próprio enquanto perseguia e negligenciava o povo. Ao abandonar a agricultura em prol da industrialização, obrigou boa parte da população rural a se mudar para prédios sem calefação. Nomeou para cargos públicos 40

parentes, inclusive a própria mulher, Elena, que exigiu 40 moradias e um farto estoque de peles e jóias. A Sra. Ceausescu, conhecida oficialmente como "a melhor mãe que a Romênia poderia desejar", não esbanjava instinto maternal. "Os vermes nunca se satisfazem, não importa quanta comida recebam de nós", disse ela quando os romenos se revoltaram contra a escassez de gêneros provocada pela má administração do marido. Em casa, gravava as conversas dos filhos para se assegurar de sua lealdade.

A proibição do aborto por Ceausescu visava a alcançar um de seus maiores objetivos: fortalecer rapidamente a Romênia através de um boom demográfico. Até 1966, a Romênia praticara uma das políticas mais liberais do mundo com relação ao aborto. Essa era, com efeito, a principal forma de controle de natalidade vigente, com cinco abortos para cada nascimento com vida. Agora, praticamente da noite para o dia, o aborto estava proibido, salvo para as mães de mais de quatro filhos e as ocupantes de cargos graduados no Partido Comunista. Proibiram-se, ao mesmo tempo, todos os métodos anticoncepcionais e a educação sexual. Agentes federais sarcasticamente apelidados de Polícia Menstrual abordavam regularmente as mulheres em seus locais de trabalho para submetê-las a testes de gravidez. Uma mulher que passasse muito tempo sem engravidar era obrigada a pagar um alto

"imposto de celibato".

Os incentivos de Ceausescu produziram o resultado desejado. Um ano depois da proibição do aborto, o índice de nascimentos na Romênia dobrou. Esses bebês nasceram em um país onde, a menos que se pertencesse ao clã Ceausescu ou à elite comunista, a vida era miserável. Tais crianças, porém, acabariam tendo uma vida especialmente miserável. Comparadas às crianças romenas nascidas apenas um ano antes, as hostes nascidas após o banimento do aborto viriam a se sair pior sob todos os aspectos possíveis: levariam piores notas na escola, teriam menos sucesso no mercado de trabalho e mostrariam, também, mais propensão a se tornar criminosas.

A proibição do aborto vigorou até Ceausescu finalmente perder o controle da Romênia. No dia 16 de dezembro de 1989, milhares de pessoas foram para as ruas de Timisoara protestar conta o seu regime corrosivo. Muitos manifestantes

eram adolescentes e estudantes universitários. A polícia matou dezenas deles. Um dos líderes da oposição, um professor quarentão, disse mais tarde que fora instigado a protestar, apesar do medo, pela filha de 13 anos. "O mais interessante é que aprendemos com nossos filhos a não temer", disse ele. "A maioria tem entre 13 e 20

anos." Poucos dias depois do massacre de Timisoara, Ceausescu discursou em Bucareste para 100 mil pessoas. Novamente, os jovens mostraram sua força. Silenciaram Ceausescu aos gritos de

"Timisoara!" e "Abaixo os assassinos!" Sua hora chegara. Ele e Elena tentaram fugir do

país com $1 bilhão, mas foram presos, julgados sumariamente e, no dia de Natal, executados por um pelotão de fuzilamento.

De todos os líderes comunistas depostos nos anos próximos ao colapso da União Soviética, apenas Nicolae Ceausescu enfrentou uma morte violenta. Não se deve esquecer que sua queda foi precipitada em grande medida pela juventude da Romênia — boa parte da qual, se o aborto não houvesse sido proibido, jamais teria nascido.

A história do aborto na Romênia talvez pareça uma maneira estranha de começar a contar a história da criminalidade americana nos anos 90. Mas não é. De uma forma significativa, a história romena do abono é o avesso da imagem da história da criminalidade americana. O ponto de encontro de ambas foi aquele dia de Natal de 1989, quando Nicolae Ceausescu aprendeu da maneira difícil — com uma bala na cabeça — que sua proibição ao abono tivera implicações muito mais profundas do que supunha.

Naquele dia a criminalidade se aproximava de seu pico nos Estados Unidos. Nos 15 anos anteriores, os crimes violentos haviam aumentado 80%, constituindo a essência dos telejornais noturnos e das discussões nacionais.

Quando o índice de criminalidade começou a cair no início dos anos 90, essa queda foi tão rápida e repentina que surpreendeu todo mundo. Alguns especialistas precisaram de vários anos para sequer reconhecer que a criminalidade estava diminuindo, tão confiantemente apostavam em seu contínuo crescimento. Com efeito, muito tempo depois de ela atingir o ápice, alguns deles continuavam prevendo cenários cada vez mais sombrios. As provas, porém, eram irrefutáveis: a longa e brutal escalada da criminalidade vinha fazendo o caminho oposto e não interromperia essa tendência até que os índices chegassem ao patamar de 40 anos antes.

Agora os especialistas corriam para justificar suas previsões equivocadas. O criminologista James Alan Fox explicou que seu alerta quanto a um "banho de sangue" fora, na verdade, um exagero intencional. "Eu nunca disse que veríamos sangue correndo nas ruas", afirmou, "mas usei expressões pesadas, comòbanho de sangue', para chamar a atenção das pessoas. E consegui. Não peço desculpas por ter usado termos alarmistas" (se a idéia era fornecer urna distinção sem mostrar a diferença — "banho de sangue" contra "sangue correndo nas ruas" — devemos nos lembrar de que mesmo quando batem em retirada, os especialistas podem estar se autopromovendo).

Depois de instalado o alívio, depois que todos relembraram como era viver sem o medo premente da violência, surgiu uma pergunta natural: onde foram parar todos aqueles criminosos?

Sob um aspecto, a resposta parecia enigmática. Afinal, se nenhum dos criminologistas, policiais graduados, economistas, políticos e outros que trafegam nessas áreas havia previsto o declínio da criminalidade, como seriam subitamente capazes de identificar sua causa?

Mas esse exército heterogêneo de especialistas apresentava agora uma falange de hipóteses para explicar a queda da criminalidade.

Numerosos artigos de jornal seriam escritos abordando o assunto.

Suas conclusões, em geral, ecoavam o que o último especialista afirmara a determinado repórter. Abaixo, classificadas pela freqüência com que eram mencionadas, seguem as explicações para a queda da criminalidade presentes em artigos publicados de 1991 a 2001 nos dez jornais de maior circulação do banco de dados LexisNexis: EXPLICAÇÃO PARA A QUEDA DA CRIMINALIDADE NÚMERO

DE

MENÇÕES

1. Estratégias policiais inovadoras

52

2. Crescente confiança nas prisões

47

3. Mudanças nos mercados de crack e outras drogas 33

4. Envelhecimento da população

32

5. Leis mais rígidas de controle de armas

32

6. Melhora da situação económica

28

7. Número maior de policiais

26

8. Todas as outras explicações (aumento da aplicação da 34

pena capital, leis contra armas escondidas, remuneração pela devolução de armas e outros)

Se você é do tipo que gosta de jogos de adivinhação, talvez esteja disposto a gastar alguns minutos ponderando quais das explicações acima têm mérito e quais não têm. Uma pista: das sete principais da lista, apenas três podem comprovadamente ter contribuí-do para a queda da criminalidade. As outras não passam, na maior parte, de fantasia, autopromoção ou ilusão de alguém.

Mais uma pista: uma das grandes causas mensuráveis da queda da criminalidade não aparece na lista, pois não recebeu uma única menção nos jornais.

Comecemos com uma explicação incontroversa: a melhora da situação econômica. O declínio na criminalidade, que começou no início dos anos 90, veio acompanhado de um crescimento econômico acelerado e de uma queda significativa do desemprego.

Pode-se deduzir daí que a economia tenha sido um elemento potente de combate ao crime. Um exame mais minucioso dos dados, contudo, derruba essa teoria. E verdade que um mercado de trabalho mais pujante torna certos crimes relativamente menos atraentes. Isso, porém, se aplica apenas àqueles de motivação financeira direta – assalto a residência e pessoas e roubo de carros –

e não a crimes violentos como homicídio, agressão e estupro.

Ademais, as pesquisas revelam que uma queda de 1% no desemprego responde por uma queda de 1% dos crimes não-violentos. Durante os anos 90, o índice de desemprego caiu dois pontos percentuais; os crimes não-violentos, enquanto isso, diminuíram aproximadamente 40%. Uma falha ainda maior na teoria do crescimento econômico diz respeito aos crimes violentos.

Os homicídios caíram percentual-mente mais ao longo dos anos 90

do que qualquer outro tipo de crime, e muitos estudos confiáveis não apontaram *vínculo algum* entre a economia e o crime violento.

Esse elo frágil fica mais frágil ainda quando voltamos o olhar para um passado recente – a década de 1960 –, quando a economia passou por um crescimento desenfreado, conforme aconteceu com os crimes violentos. Assim, embora uma boa performance econômica nos anos 90 pudesse soar, à

primeira vista, como uma explicação provável para a queda da criminalidade, é quase certo que isso não tenha afetado significativamente o comportamento criminoso.

A menos, é claro, que "a economia" reflita um conceito mais amplo: um meio de empreender a construção e manutenção de centenas de prisões. Consideremos agora outra das explicações para a queda da criminalidade: *crescente confiança nas prisões.* Talvez ajudasse virar do avesso a pergunta. Ao invés de buscar respostas para a queda da criminalidade, conjeturar sobre o seu crescimento tão drástico.

Ao longo da primeira metade do século XX, a incidência dos crimes violentos nos Estados Unidos foi, de maneira geral, bastante constante. No início dos anos 60, porém, eles começaram a aumentar. Olhando para trás, é claro que

um dos principais fatores a alimentar essa tendência foi um sistema judicial leniente. O índice de condenações caiu durante a década de 1960, e os criminosos condenados cumpriam penas menores. Essa tendência se instalou devido, em parte, à expansão dos direitos dos acusados — expansão essa, segundo alguns, há muito esperada (outros argumentam que ela teria ido longe demais). Enquanto isso, os políticos mostravam cada vez mais complacência em relação aos criminosos — "por medo de parecerem racistas", como escreveu o economista *Gary* Becker, "já que os afro-americanos e os hispânicos são responsáveis por uma parcela desproporcional de delitos". Assim, alguém inclinado a agir de forma criminosa contava com incentivos a seu favor: uma possibilidade mais remota de ser condenado e, caso o fosse, uma pena mais curta como punição. Tendo em vista que os criminosos reagem como qualquer outra pessoa a incentivos, o resultado foi uma escalada da criminalidade.

Foi preciso algum tempo — e um bocado de turbulência política

—, mas tais incentivos acabaram sendo reduzidos. Criminosos que antes teriam sido libertados — principalmente nos casos de delitos relacionados a drogas e de revogação da liberdade condicional —

agora ficavam encarcerados. Entre 1980 e 2000, o número de acusados por crimes relacionados a drogas condenados à prisão aumentou 15 vezes. Muitas outras penas, sobretudo para crimes violentos, tornaram-se mais longas. Tudo isso gerou um efeito dramático. Em 2000, já havia mais de dois milhões de presos nas cadeias, aproximadamente quatro vezes mais do que em 1972, sendo que metade desse crescimento teve lugar na década de 1990.

São muito fortes os indícios que vinculam o endurecimento da punição com os índices mais baixos de criminalidade. Penas duras se revelaram ao mesmo tempo inibidoras (para o criminoso potencial em liberdade) e profiláticas (para o criminoso potencial já preso).

Por mais lógico que isso pareça, alguns criminologistas foram de encontro à lógica. Um estudo acadêmico de 1977 chamado "On Behalf of a Moratorium on Prison Construction" observou que os índices de criminalidade costumam ser

altos quando os índices de prisão são altos, concluindo que o crime só diminuiria com a redução dos índices de encarceramento. (Felizmente, os agentes penitenciários não correram para libertar os presos para depois sentar e esperar tranqüilamente a queda da criminalidade. Como comentou mais tarde o cientista político John J. Dilulio Jr.: "Aparentemente é preciso ter Ph.D. em criminologia para duvidar de que manter criminosos na cadeia reduz a criminalidade.") A tese desse estudo acadêmico se apóia em uma confusão básica entre correlação e causalidade. Consideremos uma tese paralela: o prefeito de uma cidade percebe que os times locais criam tumulto nas comemorações de suas vitórias na final do Campeonato Nacional e fica intrigado com essa correlação. Como o autor do estudo

"Moratorium", porém, o prefeito é incapaz de determinar a direção dessa correlação e, no ano seguinte, decreta que os cidadãos devem dar início às comemorações do Campeonato *antes que a bola comece a rolar* — ato que, em sua mente confusa, garantirá uma vitória.

O descontentamento com o enorme crescimento da população carcerária tem muitas razões. Nem todos ficam satisfeitos de ver um número tão significativo de americanos, principalmente americanos negros, atrás das grades. Por outro lado, a prisão não é sequer um começo de solução das causas que geram o crime, que são diversas e complexas. Por último, essa solução não é nada barata: chega a cerca de $25 mil por ano a manutenção de um preso. No entanto, se o objetivo aqui é explicar a queda da criminalidade nos anos 90, o encarceramento é certamente um dos fatores-chave, respondendo por aproximadamente um terço dessa queda.

Outra explicação para a queda da criminalidade costuma aparecer de mãos dadas com o encarceramento: *o aumento da aplicação da pena capital. O* número de execuções nos Estados Unidos quadruplicou entre os anos 80 e 90, levando muita gente a concluir — no contexto de um debate que se prolonga há décadas —

que a pena capital ajudou a reduzir a criminalidade. Tal debate, contudo, ignora dois fatos importantes.

Primeiro, em vista da raridade com que as penas capitais são executadas neste país e as delongas envolvidas, nenhum criminoso seria levado a desistir do crime em função da ameaça de execução.

Ainda que o número de penas capitais tenha quadruplicado no decorrer de uma década, houve apenas 478 execuções em todo o país nos anos 90. Qualquer pai ou mãe que já disse a um filho desobediente, "tudo bem, vou contar até dez e desta vez vou *mesmo* castigar você", sabe direitinho qual é a diferença entre um freio e uma ameaça vazia. O estado de Nova York, por exemplo, até hoje jamais executou um criminoso desde que a pena de morte foi restabeleci-da, em 1995. Mesmo entre os prisioneiros no corredor da morte, o índice anual de execuções é de apenas 2% — contra os 7% de risco anual de morte ao qual está exposto um integrante da gangue do crack Black Gangster Disciple Nation. Se é mais seguro viver no corredor da morte do que nas ruas, custa a crer que o temor de uma execução seja uma força inibidora do comportamento criminoso. Como os $3 de multa pelo atraso dos pais nas creches de Israel, o incentivo negativo da pena capital simplesmente não é grande o bastante para alterar o comportamento de um marginal.

A segunda falha na tese da pena capital é ainda mais óbvia.

Suponhamos que a pena de morte *seja* um freio. Quantos crimes ela efetivamente impede? O economista Isaac Ehrlich, em um estudo bastante citado de 1975, apresenta uma estimativa considerada otimista: a execução de 1 criminoso se traduz em menos 7 homicídios que poderiam vir a ser cometidos por ele.

Façamos as contas.

Em 1991, houve 14 execuções nos Estados Unidos: em 2001, foram 66. De acordo com o cálculo de Ehrlich, essas 52 execuções extras responderiam por menos 364 homicídios em 2001 — uma redução sem dúvida nada modesta, porém menor que os 4% de redução efetivamente registrados naquele ano. Assim, mesmo no cenário mais favorável apresentado por um defensor da pena de morte, a pena capital explicaria apenas 1/25 da redução do número de

homicídios na década de 1990. Ademais, tendo em vista que a pena de morte raramente é aplicada a outros crimes que não homicídios, seu efeito inibidor não pode ser responsável por um átimo sequer do declínio dos demais crimes violentos.

E pouquíssimo provável, por isso, que a pena de morte, como é hoje aplicada nos Estados Unidos, exerça alguma influência sobre os índices de criminalidade. Muitos que a defenderam um dia também já chegaram a essa conclusão. "Sinto-me moral e intelectualmente obrigado a admitir simplesmente que a experiência da pena de morte fracassou", disse o desembargador da Suprema Corte americana Harry A. Blackmun em 1994, quase 20 anos após ter votado pelo seu restabelecimento. "Não pretendo mais me envolver com a mecânica da morte."

Pelo exposto, não foi a pena capital que reduziu a criminalidade, tampouco a euforia econômica. Os índices de encarceramento, por outro lado, efetivamente exerceram grande influência. Todos esses criminosos não se dirigiram à cadeia por conta própria, é claro.

Alguém precisou investigar o crime, pegar o bandido e fundamentar o caso que levaria à sua condenação. O que naturalmente conduz a uma dupla de explicações para a queda da criminalidade:

Estratégias policiais inovadoras

Aumento no número de policiais

Vamos primeiro abordar o segundo item. O número de policiais *per capita* nos Estados Unidos aumentou 14% ao longo dos

anos 90. Será, porém, que apenas aumentar o número de policiais reduz a criminalidade? A resposta parece óbvia — sim — mas comprovar sua veracidade já não é tão fácil, visto que quando a criminalidade cresce, a população exige proteção e invariavelmente destinam-se mais verbas à polícia.

Assim, se observarmos unicamente as correlações evidentes entre a polícia e a criminalidade, descobriremos que quando há mais policiais, a tendência é haver mais crimes. Isso, é claro, não significa que a polícia esteja ensejando os crimes, assim como não se pode deduzir daí, como fizeram alguns criminologistas, que a criminalidade cairia se os criminosos fossem libertados da cadeia.

Para demonstrar a causalidade é necessário um cenário em que se contratem mais policiais por motivos totalmente desvinculados do aumento do número de crimes. Se, por exemplo, distribuíssemos policiais aleatoriamente em algumas cidades e não o fizéssemos em outras, seria possível verificar se a criminalidade cai nas cidades que foram contempladas com esses policiais.

Para ser franco, é esse precisamente o cenário criado por políticos ávidos de votos. Nos meses que antecedem a eleição, os prefeitos costumam garantir seus votos através da contratação de mais policiais — mesmo quando o índice de criminalidade se encontra estacionário. Assim, comparando-se o índice de criminalidade em um conjunto de cidades onde recentemente houve eleições municipais (e, conseqüentemente, mais policiais foram contratados) com outro conjunto de cidades onde não se realizaram eleições (logo, cujo número de policiais não aumentou), é possível medir o efeito desse contingente policial extra sobre a criminalidade. A resposta é: mais policiais realmente contribuem para reduzir substancialmente os índices de criminalidade.

Novamente vale a pena olhar para trás e determinar, para começar, por que a criminalidade cresceu tanto. De 1960 a 1985, o número de policiais *caiu* mais de 50% em relação ao número de crimes. Em alguns casos, a contratação de mais efetivo foi considerada uma violação da postura liberal da época; em outros, foi apenas taxada de excessivamente onerosa. Essa redução de 50% no

efetivo policial se traduziu em uma redução praticamente idêntica da probabilidade de um criminoso ser pego. Combinada à acima citada complacência adotada pela outra metade do sistema jurídico criminal — os tribunais — essa diminuição do policiamento criou um fone incentivo positivo para os criminosos.

Nos anos 90, as filosofias — e as necessidades — haviam mudado. A tendência do policiamento inverteu-se, com a contratação em alta escala nas cidades de todo o país. Esses policiais todos não apenas amaram como inibidores como constituíram a mão-de-obra necessária para levar à cadeia criminosos que, do contrário, teriam continuado em liberdade. A contratação de mais policiais foi responsável por cerca de 10% da queda da criminalidade nos anos 90.

No entanto, não foi só isso que mudou na década de 1990.

Consideremos a mais freqüente de todas as explicações para a queda da criminalidade: *estratégias policiais inovadoras.*

Talvez nenhuma outra teoria soe mais atraente do que a crença de que uma polícia inteligente iniba o crime. Ela oferecia uma série de heróis de carne e osso e não, simplesmente, uma ausência de vilões, logo adquirindo a aura de fidedigna em virtude de sua compatibilidade com os fatores que, segundo John Kenneth Galdraith, mais contribuem para a construção da sabedoria convencional: a facilidade com que uma idéia é absorvida e o grau em que a mesma afeta o nosso bem-estar pessoal.

A história funcionou mais radicalmente em Nova York, onde o recém-eleito prefeito Rudolph Giuliani e seu secretário de Segurança escolhido a dedo, William Bratton, se comprometeram a solucionar a situação desesperadora que a cidade vivia em termos de criminalidade. Bratton abordou o policiamento de uma forma inovadora. Abriu para o Departamento de Polícia de Nova York o que um de seus membros chamou mais tarde de "nosso período ateniense", no qual atribuía-se mais peso a idéias novas do que às práticas cristalizadas. Em lugar de passar a mão na cabeça dos seus delegados de polícia, Bratton exigia satisfações; em vez de confiar unicamente no conhecimento ultrapassado dos policiais, introduziu novas soluções tecnológicas, como o CompStat, um método computadorizado de lidar com os focos locais da criminalidade.

A idéia nova mais fascinante que Bratton pôs em prática brotou da teoria da janela quebrada, concebida pelos criminologistas James Q. Wilson e George Kelling. Essa teoria defende que pequenos problemas não-solucionados acabam

por se tornar problemas grandes, ou seja, se alguém quebra uma janela e vê que a mesma não é logo consertada, a mensagem é que as demais janelas também podem ser quebradas e quem sabe mesmo o prédio todo, incendiado.

Com os homicídios crescendo desenfreadamente, os tiras de Bill Bratton começaram a exercer vigilância sobre o tipo de delito que costumava passarem branco: pular a roleta do metrô, esmolar de forma demasiadamente agressiva, urinar na ma, lavar os vidros de um carro no sinal mediante uma "doação" apropriada do motorista.

A maioria dos nova-iorquinos adorou essa repressão por seus próprios méritos, mas um apreço especial foi dirigido à idéia, firmemente pregada por Bratton e por Giuliani, de que sufocar esses delitos menores equivalia a cortar o oxigênio do elemento criminoso. O infrator que pula a roleta do metrô hoje pode, perfeita-mente, ser o criminoso procurado pelo homicídio de ontem. O drogado urinando num beco pode estar a caminho de um assalto.

Quando os crimes violentos começaram a diminuir

drasticamente, os nova-iorquinos se dispuseram de bom grado a tecer loas a seus mentores, o prefeito criado no Brooklyn e seu secretário de Segurança com sotaque bostoniano. Mas os dois homens de vontade férrea foram menos competentes no momento de partilhar a glória. Logo depois que a reviravolta na criminalidade pôs Bratton — e não Giuliani — na capa da revista *Time*, Bratton foi pressionado a pedir demissão. Ficara no cargo apenas 27 meses.

Nova York sem dúvida inovou em matéria de estratégias policiais no período da queda da criminalidade dos anos 90 e vivenciou um declínio no número de crimes muito maior do que qualquer outra cidade americana de porte. O número de homicídios caiu de 30,7 para 100 mil habitantes, em 1990, para 8,4 para 100 mil habitantes em 2000 – uma diferença de 73,6%. Uma análise minuciosa dos fatos, contudo, mostra que as estratégias inovadoras no policiamento provavelmente exerceram um papel pequeno nesse gigantesco declínio.

Primeiramente, a queda da criminalidade em Nova York começou em 1990. No final de 1993, o número de crimes contra a propriedade e de crimes violentos, inclusive homicídios, já despencara quase 20%. Rudolph Giuliani, porém, só assumiu a Prefeitura — e nomeou Bratton — no início de 1994. A criminalidade já se encontrava em queda livre quando os dois homens entraram em cena. E continuaria a cair bem depois de Bratton ser chutado do cargo.

Em segundo lugar, as novas estratégias policiais vieram acompanhadas de uma mudança muito mais relevante dentro da força policial: um surto de contratações. Entre 1991 e 2001, o Departamento de Polícia de Nova York cresceu 45%, mais de três vezes a média nacional. Como foi visto antes, um aumento no número de policiais, independentemente de novas estratégias, *comprovadamente* reduz a criminalidade. Por um cálculo conservador, seria de esperar que essa gigantesca expansão da força policial nova-iorquina resultasse numa redução da criminalidade em Nova York da ordem de 18% em relação à média nacional. Subtraindo-se esses 18% do índice de redução dos homicídios em Nova York, descontando assim o efeito do surto de contratação de policiais, Nova York perde o lugar de líder da nação com seus 73,6% de queda, deslizando para o meio da lista. Muitos desses novos policiais foram, na verdade, contratados por David Dinkins, o prefeito derrotado por Giuliani. Dinkins lutou desesperadamente pelos votos da lei-e-ordem, sabendo o tempo todo que seu adversário seria Giuliani, um ex-promotor federal (os dois haviam se enfrentado também nas eleições anteriores). Assim, os que quiserem creditar a Giuliani a queda da criminalidade que o façam, pois foi sua reputação de defensor da lei e da ordem que levou Dinkins a contratar to-dos aqueles policiais. No final, é claro, o aumento da força policial foi proveitoso para todos — mas o proveito de Giuliani foi muito maior do que o de Dinkins.

Mais prejudicial ao argumento de que as inovações da polícia de Nova York provocaram a queda da criminalidade é um fato simples e geralmente desprezado: a criminalidade caiu *em todos os lugares* nos anos 90, não apenas em Nova York. Poucas cidades lançaram mão do tipo de estratégia usada em Nova York e nenhuma, certamente, o fez com tamanho zelo. Mesmo em Los Angeles, porém, uma cidade famosa por seu policiamento deficiente, a criminalidade caiu em percentuais muito parecidos com os de Nova York, quando não se leva em conta o aumento da força policial desta última.

Seria estúpido negar que um policiamento inteligente seja uma boa coisa. Bill Bratton decerto merece o crédito de ter revigorado a força policial de Nova York, mas os indícios são alarmante-mente parcos no sentido de sua estratégia ter tido o efeito panacéia sobre a criminalidade que ele e a mídia a ela atribuíram. A próxima etapa será continuar a medir o impacto das inovações policiais — em Los Angeles, por exemplo, onde o próprio Bratton assumiu o cargo de secretário de Segurança no final de 2002. Ao mesmo tempo em que pôs devidamente em prática ali algumas das inovações que foram sua marca registrada em Nova York, Bratton anunciou que sua prioridade era mais elementar: arranjar dinheiro para contratar milhares de novos policiais.

Exploremos agora outra dupla freqüente de explicações para a queda da criminalidade:

Leis mais duras em relação a armas

Mudanças no mercado de crack e de outras drogas

Primeiro, as armas. Raramente as discussões sobre esse tema são puramente racionais. Os defensores das armas consideram as leis que as regem severas demais; seus adversários afirmam precisamente o contrário. Como pessoas inteligentes podem ter visões tão distintas? O motivo é que uma arma gera um conjunto complexo de questões que mudam ao sabor de um único fator: a mão que empunha a arma.

Vale a pena voltar um passo e fazer uma pergunta elementar: o que é uma arma? Uma ferramenta que pode ser usada para matar alguém, é claro. Principalmente, porém, uma arma é um grande agente perturbador da ordem natural.

Uma arma altera o resultado de qualquer disputa. Digamos que um sujeito parrudo e outro não tão parrudo troquem desaforos num bar e comecem uma briga. Para o menos parrudo é bastante óbvio ele vá apanhar. Sendo assim, por que se dar ao trabalho de brigar? A ordem natural das coisas permanece intacta.

Se, no entanto, o mais fracote está armado, ele passa a ter uma boa chance de vencer. Nesse cenário, a introdução de uma arma pode muito bem acarretar mais violência.

Imaginemos agora, em lugar de um sujeito parrudo e outro menos parrudo, uma estudante abordada à noite na rua por um assaltante. O que acontece se apenas o assaltante estiver armado? E

se for apenas a estudante? E se ambos estiverem armados? Um adversário das armas dirá que, para começar, a arma deve ser mantida longe do assaltante. Um defensor das armas dirá que a estudante precisa ter uma arma para reverter o que se tornou a ordem natural: são os bandidos que têm armas (se a menina espantar o assaltante, a introdução da arma, nesse caso, pode levar *a menos* violência). Qualquer assaltante com um mínimo de iniciativa provavelmente porta uma arma, já que num país como os Estados Unidos, com um dinâmico mercado negro delas, qualquer pessoa é capaz de adquirir a sua.

Existem tantas armas nos Estados Unidos que se dermos uma para cada adulto, faltarão adultos para recebê-las. Quase dois terços dos homicídios americanos envolvem uma arma de fogo, parcela bem maior do que em outros países industrializa-dos.

Nosso índice de homicídios também é muito mais alto do que o desses países. Pode parecer que ele seja alto assim porque é tão fácil obter uma arma. As pesquisas, com efeito, comprovam que isso é verdade.

As armas, contudo, não são as únicas responsáveis. Na Suíça todo homem adulto recebe um rifle para o serviço militar juntamente com a permissão para guardá-lo em casa. Numa proporção *per capita*, a Suíça tem mais armas de fogo do que qualquer outro país, mas mesmo assim é um dos lugares mais seguros do mundo. Em outras palavras, as armas não causam os crimes. Dito isso, os métodos americanos usados para manter as armas longe do alcance de pessoas *capazes* de cometer crimes são, na melhor das hipóteses, insuficientes. Tendo em

vista que uma arma – ao contrário de um papelote de cocaína, ou um carro, ou uma calça – dura pratica-mente para sempre, mesmo o ato de fechar a torneira provedora de novas armas ainda deixa um oceano delas disponíveis.

Com isso em mente, consideremos uma variedade de iniciativas de controle das armas para verificar seu impacto sobre a criminalidade nos anos 90.

A lei mais famosa de controle de armas é a Lei Brady, aprovada em 1993, que exige uma averiguação criminal e um período de espera antes que alguém tenha o direito de adquirir um revólver.

E possível que os políticos tenham achado atraente essa solução, mas para um economista ela não faz muito sentido. Por quê? Porque as regras de um mercado legal estão fadadas a fracassar quando existe um mercado negro de peso para o mesmo produto. Com armas tão baratas e fáceis de conseguir, o criminoso padrão não tem incentivo algum para preencher um formulário de aquisição de armas de fogo na loja do bairro e depois ainda esperar uma semana. A Lei Brady, por isso, revelou-se praticamente impotente para reduzir a criminalidade (um estudo com presos mostrou que mesmo antes da Lei Brady apenas 1/5 dos criminosos comprava suas armas de um comerciante autorizado). Várias leis locais de controle de armas também fracassaram. Tanto Washington como Chicago instituíram a proibição de armas muito antes que a criminalidade começasse a declinarem todo o país nos anos 90, mas ainda assim essas duas cidades foram retardatárias – e não precursoras – em relação à redução nacional da criminalidade.

Um freio que *comprovou* ser moderadamente eficaz foi o aumento das penas dos indivíduos flagrados na posse ilegal de armas. Existe espaço, contudo, para aperfeiçoamentos nessa seara. Não que seja provável, mas se a pena de morte fosse aplicada a qualquer pessoa na posse ilegal de uma arma, e se tal pena fosse realmente cumprida, o número de crimes com armas de fogo certamente despencaria.

Outro destaque do combate ao crime da década de 1990 — e dos telejornais — foi a devolução remunerada de armas. Todos se recordam das imagens: uma

ameaçadora pilha reluzente de armas de fogo no meio de um círculo formado pelo prefeito, pelo secretário de Segurança e pelos ativistas da comunidade. Belo cenário para uma foto, sem dúvida, mas isso é tudo. As armas devolvidas são em geral peças de coleção ou velharias. A remuneração para quem a devolve — normalmente $50 ou $100, sendo que num caso da Califórnia foram três horas gratuitas de psicoterapia — não é um incentivo adequado para alguém que realmente planeje usar sua arma. Além disso, o número de armas devolvidas não chega aos pés sequer do volume das que simultaneamente dão entrada no mercado. Relacionando-se o número de armas nos Estados Unidos e o número anual de homicídios, a probabilidade de uma dessas armas ter sido usada para matar alguém no ano de sua devolução é de uma em 10 mil. O

programa de devolução rotineiro envolve menos de mil armas — o que representa uma expectativa de menos de 1/10 de um homicídio por vez, ou seja, insuficiente para produzir sequer um microscópico impacto na queda da criminalidade.

Existe, ainda, um argumento oposto — ode que precisamos de *mais* armas na rua, só que na mão das pessoas certas (como a estudante citada anteriormente, ao invés do assaltante). O

economista John R. Lott Jr. é o principal defensor dessa idéia. Seu cartão de visita é o livro *Mais armas, menos crimes*, no qual argumenta que o número de crimes violentos diminuiu em áreas onde é permitido aos cidadãos de bem portar armas de forma não ostensiva. Tal teoria talvez surpreenda, mas faz sentido. Se um criminoso imagina que sua vítima potencial pode estar armada, é possível que desista de cometer o crime. Os adversários de armas chamam Lott de

ideólogo pró-armas, e o próprio Lott tornou-se um pára-raio dessa controvérsia, tendo cunhado um pseudônimo que só fez exacerbar essa condição: "Mary Rosh". Com esse nome, ele defende sua teoria em discussões online. Mary Rosh, que se identificou como ex-aluna de Lott, elogiou o intelecto, a imparcialidade e o carisma do professor. "Devo dizer que ele foi o melhor professor que já tive", escreveu. "Não dava a perceber para a classe que era um radical de direita... Costumávamos nos inscrever em qualquer matéria lecionada por Lott até um dia em que ele nos disse que era melhor estudarmos com outros

professores para aprender de forma diferente as disciplinas do curso de graduação." Em seguida, vieram as alegações inquietantes de que Lott efetivamente inventara parte dos dados da pesquisa que fundamentou sua teoria. Independente de serem ou não fraudados esses dados, a hipótese de Lott, que ele mesmo admite ser curiosa, não parece válida. Quando outros estudiosos tentaram obter os mesmos resultados, a conclusão foi de que as leis de permissão do porte de armas simplesmente não diminuem a criminalidade.

Consideremos a explicação que vem a seguir: *o estouro da bolha do* crack. O crack de cocaína é uma droga tão potente e viciadora que um mercado altamente lucrativo surgiu praticamente da noite para o dia. E fato que apenas os líderes das gangues de crack estavam enriquecendo, mas isso só fazia os traficantes "fichinhas" ficarem mais ansiosos por uma promoção. Muitos deles se dispunham a matar seus rivais com esse fim, não importando se o rival era da mesma gangue ou não. Havia, também, combates armados pela posse de valiosos pontos-de-venda. O típico homicídio relaciona-do ao crack consistia na morte de um traficante (ou mais de um) por outro (ou outros), e não, ao contrário do que reza a sabedoria convencional, na de um lojista por um drogado por causa de uns trocados. O resultado foi uma enorme escalada dos crimes violentos. Um estudo revelou que mais de 25% dos homicídios de Nova York em 1988 estavam relacionados ao crack.

A associação da violência ao crack começou a esmorecer por volta de 1991, induzindo muita gente a achar que o próprio crack sumira. Não é fato. Fumar crack continua hoje em dia muito mais comum do que muitos imaginam. Quase 5% de todas as prisões nos Estados Unidos ainda se vinculam à cocaína (contra 6% no auge da onda do crack), e as visitas aos pronto-socorros por parte de seus usuários também não diminuíram significativamente.

O que *realmente* acabou foram os lucros gigantescos na venda de crack. O preço da cocaína há anos vem caindo e isso se acentuou à medida que o crack se popularizava. Os traficantes começaram a fazer concorrência de preços e os lucros evaporaram. A bolha do crack estourou tão dramaticamente quando a bolha da Nasdaq acabará estourando um dia (compare a primeira geração de traficantes à dos milionários da Microsoft e a segunda às Pets.com).

Quando os traficantes veteranos começaram a ser mortos ou mandados para a cadeia, os traficantes mais jovens concluíram que os lucros menores não justificavam o risco. O torneio perdera seu encanto. Já não valia mais a pena matar alguém para tomar seu território e menos ainda morrer por isso.

Assim, a violência esmoreceu. De 1991 a 2001, o índice de homicídios entre jovens negros – com representação desproporcional entre os traficantes de crack – caiu 48%, comparado aos 30% de homicídios entre negros e brancos mais velhos (outro fator menos significativo para essa queda foi o fato de alguns traficantes te-rem passado a atirar nas nádegas de seus inimigos ao invés de matá-los. Esse método altamente ofensivo era considerado mais degradante – bem como, obviamente, merecedor de punição menos severa – do que o homicídio). Tudo isso considerado, *o crash* do mercado de crack foi responsável por apenas 15% da queda da criminalidade nos anos 90 – um percentual de peso, sem dúvida, embora mereça ser ressaltado que o crack havia respondido por muito mais do que 15% do *aumento* da criminalidade nos anos 80. Em outras palavras, o efeito concreto do crack ainda se faz sentir em termos de crimes violentos, para não falar do sofrimento que a droga em si continua a gerar.

O último par de explicações para a queda da criminalidade diz respeito a duas tendências demográficas. A primeira foi citada farta-mente na mídia: *o envelhecimento da população.*

Até a queda drástica da criminalidade, ninguém jamais mencionara tal teoria. Na verdade, a corrente "banho-de-sangue"

da criminologia apregoava precisamente o oposto — que um aumento na parcela adolescente da população produziria um estoque de superpredadores que poriam a nação de joelhos. "No horizonte espreita uma nuvem que o vento logo soprará sobre nós", James Q. Wilson escreveu em 1995. "A população começará a rejuvenescer novamente... Preparem-se."

No todo, porém, a parcela adolescente *não* vinha aumentando.

Criminologistas como Wilson e James Alan Fox interpretaram equivocadamente os dados demográficos. O crescimento real da população nos anos 90 ocorreu, com efeito, entre os mais velhos.

Embora isso possa ter alarmado os planos de saúde e a Previdência Social, o americano médio pouco tinha a temer dessa horda crescente de idosos. Que os idosos não tenham muita tendência para o crime não é propriamente uma novidade; a possibilidade de um idoso médio ser preso é 1/50 da probabilidade de que a de um adolescente médio ir para a cadeia. E isso que torna tão atraente a teoria do envelhecimento da população como explicação para a queda da criminalidade: como as pessoas "amolecem" com a idade, um número maior de idosos deve levar a menos crimes. Um exame cuidadoso dos dados, contudo, revela que as cabeças grisalhas dos Estados Unidos nada fizeram para reduzir a criminalidade nos anos 90. A mudança demográfica é um processo muito lento e sutil — ninguém passa de adolescente baderneiro a cidadão decano em meia dúzia de anos — para sequer começar a explicar o repentino declínio da criminalidade.

Houve, porém, uma outra mudança demográfica — imprevista e de longa gestação — que drasticamente reduziu a criminalidade nos anos 90.

Voltemos, brevemente, à Romênia de 66. De repente e sem aviso, Nicolae Ceausescu declarou ilegal o aborto. As crianças nascidas na esteira da proibição do abono tinham muito mais possibilidade de se tomarem criminosas do que as nascidas anteriormente. Por quê? Estudos em outras regiões da Europa Oriental e na Escandinávia dos anos 30 aos anos 60 revelaram uma tendência similar. Na maioria dos casos o aborto não foi totalmente proibido, mas exigia-se que a mulher recorresse a um juiz para fazê-

lo. Os pesquisadores descobriram que nas situações em que o aborto era negado a uma mulher, ela em geral se ressentia do filho, deixando de proporcionar para a criança um lar saudável. Mesmo descontando os fatores renda, idade, instrução e saúde da mãe, esses pesquisadores concluíram que tais crianças também eram mais propensas a se tornarem criminosas.

Por outro lado, os Estados Unidos tiveram urna história diversa da Europa na questão do aborto. Nos primórdios da nação, era permitido fazer um aborto antes da fase do "chute" – ou seja, quando os primeiros movimentos do feto já podem ser sentidos, normalmente por volta de 16 a 18 semanas de gravidez. Em 1828, Nova York tornou-se o primeiro estado a limitar o aborto: em 1900, ele foi declarado ilegal em todo o país. No século XX, o procedimento costumava ser perigoso e caro, razão pela qual poucas mulheres pobres faziam abortos. O acesso dessas mulheres aos métodos de controle de natalidade também era menor. Em conseqüência disso, o que elas tinham, sim, era mais filhos.

No final dos anos 60, vários estados começaram a permitir o aborto em circunstâncias extremas: estupro, incesto ou risco para a mãe. Em 1970, cinco estados já haviam legalizado o aborto e tornado o procedimento acessível: Nova York, Califórnia, Washington, Alasca e Havaí. Em 22 de janeiro de 1973, a legalização do aborto foi repentinamente estendida a todo o país com a sentença da Suprema Corte no processo *Roe x Wade*. A opinião da maioria, relatada pelo desembargador Harry Blackmun, se referia especificamente ao calvário da futura mãe: O prejuízo que o Estado imporia à mulher grávida ao negar tal opção é evidente...

A maternidade, ou uma prole adicional, pode gerar para a mulher uma vida e um futuro preocupantes. O dano psicológico pode ser iminente. A saúde física e emocional pode ser sobrecarregada pelos cuidados maternos. Existe ainda o sofrimento, para todos os envolvidos, relacionado a um filho indesejado, além do problema de fazer nascer uma criança em uma família já incapaz, em termos psicológicos e outros, de cuidar dela.

A Suprema Corte verbalizou o que as mães na Romênia e na Escandinávia — bem como em outros lugares — há muito sabiam: quando uma mulher não deseja um filho, em geral há bons motivos para isso. Ela pode ser solteira ou ter um mau casamento, bem como se considerar pobre demais para criar um filho. Pode achar que sua vida é instável ou infeliz demais ou, ainda, que o álcool ou as drogas que consome são capazes de prejudicar a saúde do bebê.

Talvez se considere demasiado jovem ou pouco instruí-da. E

possível até que queira muito ter filhos, mas não neste mo-mento.

Alguma razão, em um leque delas, a faz crer que é incapaz de oferecer um lar apropriado à criação de uma criança saudável e produtiva.

No primeiro ano que se seguiu ao processo *Roe x Wade*, cerca de 750 mil mulheres fizeram abortos nos Estados Unidos (ou seja, um aborto para cada quatro nascimentos com vida). Em 1980, o número de abortos chegava a 1,6 milhão (um para cada 2,25

nascimentos com vida), patamar em que estacionou. Em um país com 225 milhões de habitantes, 1,6 milhão de abortos por ano —

um para cada 140 americanos — talvez não soasse tão dramático.

No primeiro ano que se seguiu à morte de Nicolae Ceausescu, quando foi suspensa a proibição desse procedimento na Romênia, houve um aborto para cada *vinte e dois* romenos. Ainda assim, a cada ano, 1,6 milhão de americanas grávidas deixaram, de uma hora para a outra, de dar à luz esses bebês.

Até o processo *Roe x Wade,* eram predominantemente as filhas de pais da classe média ou da classe média alta que podiam providenciar e custear um aborto ilegal seguro. Agora, em lugar de um procedimento ilegal que chegava a custar $500, o aborto estava ao alcance de qualquer mulher por menos de $100.

Qual era o perfil feminino mais provável de se beneficiar da decisão do caso *Roe x Wade?* Em geral, a mulher solteira, de menos de 20 anos e pobre, e, algumas vezes, com as três características.

Que tipo de futuro o bebê dessa mulher teria? Um estudo demonstrou que a típica criança impedida de nascer nos primeiros anos da legalização do aborto estaria 50% mais propensa que a média a viver na pobreza; teria, igualmente, uma probabilidade 60% maior de ser criada por apenas um dos genitores. Esses

dois fatores — uma infância pobre e um lar de mãe/pai solteiro — estão entre os mais fortes fatores determinantes de um futuro criminoso. Crescer num lar de genitor solteiro praticamente dobra a propensão de uma criança para o crime. O mesmo ocorre com os filhos de mães adolescentes. Um outro estudo mostrou que a baixa instrução materna é o fator isolado de mais peso para conduzir à criminalidade.

Em outras palavras, os próprios fatores que levaram milhões de americanas a fazerem aborto também representam indicadores de que seus filhos, caso tivessem nascido, teriam vidas infelizes e possivelmente criminosas.

Naturalmente, a legalização do aborto nos Estados Unidos teve uma série de conseqüências. O infanticídio diminuiu drasticamente, bem como os casamentos forçados e o número de bebês entregues à adoção (o que causou um boom na adoção de bebês estrangeiros). As gravidezes aumentaram quase 30%, mas os nasci-mentos *caíram 6%,* sugerindo que muitas mulheres estariam usando o aborto como método de controle de natalidade, um tipo cruel e drástico de política de prevenção.

No entanto, o efeito mais dramático da legalização do aborto

— e que levaria anos para se fazer sentir — talvez tenha sido o seu impacto sobre a criminalidade. No início dos anos 90, precisamente quando a primeira leva de crianças nascidas após o caso *Roe x Wade* chegava à adolescência — época em que os jovens do sexo masculino atingem seu auge criminoso —, o índice de criminalidade começou a cair. O que faltava nessa leva, é claro, eram as crianças mais propensas a se tornarem criminosas. A criminalidade continuou a cair à medida que uma geração inteira alcançou a maioridade, dela excluídas as crianças cujas mães não haviam querido pô-las no mundo. O aborto legalizado resultou num número menor de filhos indesejados; filhos indesejados levam a altos índices de criminalidade. A legalização do aborto, assim, levou a menos crimes.

Essa teoria está fadada a provocar inúmeras reações, que vão da descrença à repulsa, bem como uma variedade de objeções, das triviais às morais. A primeira

objeção é a mais direta: a teoria é válida? Talvez aborto e criminalidade estejam meramente correlacionados, não havendo aí nexo causal.

Talvez seja mais cômodo acreditar no que dizem os jornais, ou seja, que a queda dos índices de criminalidade deveu-se a um policiamento brilhante, a um controle inteligente das armas e a uma economia emergente. Habituamo-nos a vincular causalidade a coisas que podemos tocar ou sentir, não a fenômenos distantes e complexos. Acreditamos, principalmente, em causas de curto prazo: uma cobra morde um amigo nosso, ele grita de dor e morre. A mordida da cobra, concluímos, foi a causa da morte. Na maioria das vezes esse raciocínio está correto, mas quando se trata de causa e efeito, é comum haver um "porém" nesse tipo de raciocínio "bateu, levou". Sorrimos com superioridade, hoje em dia, quando pensamos em antigas culturas que abraçavam causas equivocadas –

os guerreiros que acreditavam, por exemplo, que estuprando virgens sairiam vencedores nas batalhas. No entanto, também abraçamos causas equivocadas, geralmente incitados por um especialista que afirma uma verdade na qual tem interesse pessoal.

Como, então, saber se o vínculo aborto-crime tem nexo causal ou se aqui se trata tão-somente de uma correlação?

Uma forma de testar o efeito do aborto sobre a criminalidade seria examinar os dados da criminalidade nos cinco estados que legalizaram o aborto antes que a Suprema Corte estendesse esse direito ao restante do país. Em Nova York, na Califórnia, em Washington, no Alasca e no Havaí, a uma mulher já era permitido recorrer ao aborto no mínimo dois anos antes do caso *Roe x Wade,* e realmente esses estados precursores da legalização viram a criminalidade baixar antes dos outros 45 estados e do Distrito de Columbia. Entre 1988 e 1997, os crimes violentos nos estados que primeiro legalizaram o aborto caíram 13% se comparados aos demais; entre 1994 e 1997, seus índices de homicídio caíram 23%

mais do que os dos outros estados.

E se tudo isso não tiver senão sido uma coincidência? O que mais deve ser investigado nos dados para estabelecer o vínculo aborto-criminalidade?

Um fator a buscar seria uma correlação entre o índice de abortos e o da criminalidade em cada um deles. Na verdade, os estados com os mais altos índices de aborto nos anos 70

apresentaram as maiores quedas na criminalidade nos anos 90, enquanto os estados com baixos índices de aborto mostraram uma queda menor na criminalidade (esta correlação existe até mesmo quando descontada uma variedade de fatores que influem na criminalidade: o nível de prisões efetuadas, o número de policiais e a situação econômica). Desde 1985 os estados com altos índices de abortos tiveram uma queda aproximadamente 30% maior do que a dos estados com índices baixos de aborto (a cidade de Nova York apresentava um índice alto de abortos *e* fazia parte de um estado precursor da legalização, uma dupla de fatores que comprometem ainda mais a afirmação de que o policiamento inovador motivou a queda da criminalidade). Além disso, não havia ligação entre o índice de abortos e os índices de criminalidade estado a estado *antes* do final da década de 1980 – quando o primeiro grupo afetado pelo aborto legalizado alcançou seu pico criminoso –, o que é mais uma indicação de que o caso *Roe x Wade* foi o acontecimento que efetivamente desequilibrou a balança da criminalidade.

Existem mais correlações ainda, positivas e negativas, a escorar o vínculo aborto-criminalidade. Em estados com altos índices de aborto, a diminuição dos crimes, em termos absolutos, se deu na leva de jovens pós-Roe, e não no grupo de criminosos mais velhos. Ademais, estudos na Austrália e no Canadá desde então estabeleceram um vínculo similar entre a legalização do aborto e a criminalidade. Deixaram de integrar a leva pós- *Roe* não só milhares de jovens criminosos, mas também milhares de mães solteiras adolescentes — já que muitas das meninas abortadas teriam provavelmente seguido a tendência das *próprias* mães.

Não é preciso dizer que é chocante descobrir que o aborto foi um dos maiores fatores responsáveis pela diminuição da criminalidade da história americana. A sensação é menos darwiniana do que swiftiana, trazendo à

lembrança uma velha observação ferina atribuída a G. K. Chesterton: quando inexistem chapéus suficientes para todos, a solução do problema não é cortar algumas cabeças. A queda da criminalidade foi, no jargão dos economistas, "um beneficio acidental" da legalização do aborto. Não é preciso, porém, ser contra o aborto, do ponto de vista moral ou religioso, para perder o prumo diante da noção de que um sofrimento pessoal possa ser convertido em satisfação coletiva.

Com efeito, muita gente considera o aborto em si um crime violento. Um jurista afirmou que a legalização do aborto foi pior que a escravidão (já que implica morte) ou que o Holocausto (já que o número de abortos pós-Roe nos Estados Unidos —

aproximadamente 37 milhões até 2004 — superou o dos seis milhões de judeus mortos na Europa). Quer se tenha ou não opinião extremada em relação ao aborto, o tema continua a ser extremamente delicado. Anthony V. Bouza, um ex-policial de elite tanto no Bronx como em Minneapolis, descobriu isso quando se candidatou a governa-dor do estado de Minnesota em 1994. Alguns anos antes, Bouza escrevera um livro em que qualificava o aborto como sendo "possivelmente o único instrumento eficaz na prevenção da criminalidade neste país desde o final dos anos 60".

Quando essa declaração foi publicada pouco antes da eleição, Bouza despencou nas pesquisas. E acabou derrotado.

Seja qual for a posição assumida frente ao aborto, uma pergunta geralmente assoma à mente: que atitude tomar quanto à troca de mais abortos por menos crimes? E possível arbitrar um preço para uma transação tão complicada?

Acontece que os economistas têm o curioso hábito de arbitrar preços para transações complicadas. Consideremos as tentativas para salvar da extinção a coruja pintalgada. Um estudo econômico descobriu que para proteger cerca de cinco mil corujas, os custos de oportunidade — ou seja, a renda de que abdica a indústria hoteleira e outras — seriam da ordem de $46

bilhões, ou pouco mais de $9 milhões por coruja. Depois do vazamento de óleo do *Exxon Valdez* em 1989, um outro estudo estimou a soma que cada domicílio americano estaria disposto a pagar para evitar outro desastre como aquele: $31. Um economista é capaz de fixar um preço até mesmo para as partes do corpo.

Consideremos a ta-bela que o estado de Connecticut utiliza para indenizar acidentes de trabalho.

PARTE DO CORPO LESADA OU PERDIDA

INDENIZAÇÃO EM REMUNERAÇÕES SEMANAIS

Dedo (primeiro)

36

Dedo (segundo)

29

Dedo (terceiro)

21

Dedo (quarto)

17

Polegar (da mão principal)

63

Polegar (da outra mão)

54

Mão (principal)

168

Mão (a outra)

155

Braço (principal)

208

Braço (o outro)

194

Dedo do pé (dedão)

28

Dedo do pé (qualquer outro)

9

Pé 125

Nariz 35

Olho 157

Rim 117

Fígado 347

PARTE DO CORPO LESADA OU PERDIDA

INDENIZAÇÃO EM REMUNERAÇÕES SEMANAIS

Pâncreas 416

Coração 520

Mama 35

Ovário 35

Testículo 35

Pénis 35-104

Vagina 35-104

Apenas para argumentar, façamos uma pergunta indecente: qual a relação de valor entre um feto e um recém-nascido? Diante da tarefa salomônica de sacrificar a vida de um recém-nascido em troca de um número indeterminado de fetos, que número você escolheria? Este não é senão um exercício de raciocínio —

obviamente não existe uma resposta certa —, mas talvez ajude a esclarecer o impacto do aborto sobre a criminalidade.

Para alguém que seja definitivamente pró-vida ou

definitivamente pró-escolha, esse é um cálculo simples. O

primeiro, acreditando que a vida começa com a concepção, provavelmente consideraria o valor de um recém-nascido *versus* o

de um feto como sendo 1 para 1. O segundo, acreditando que o direito de uma mulher de escolher o aborto supera qualquer outro fator, provavelmente diria que nenhum número de fetos equivale ao valor de um recém-nascido que seja.

Tomemos, porém, uma terceira pessoa (se você se identifica intimamente com a primeira ou a segunda pessoa acima, talvez se sinta agredido pelo exercício a seguir e prefira pular os dois próximos parágrafos). Esta terceira pessoa não crê que um feto seja equivalente a um recém-nascido na proporção de 1 para 1, mas também não acredita que a um feto não possa ser atribuído valor algum. Digamos que, uma vez obrigado a atribuir um valor relativo, apenas para argumentar, ele decida que um recém-nascido equivale a 100 fetos.

Nos Estados Unidos acontecem, aproximadamente, um milhão e meio de abortos anualmente. Para alguém que acredite que um recém-nascido equivale a 100 fetos, esse milhão e meio de abortos representaria – dividindo-se 1,5 milhões por 100 – a perda de 15 mil vidas humanas, o que por acaso é mais ou menos o número de vítimas anuais de homicídio nos Estados Unidos, e bem mais que o número de homicídios evitados anualmente graças à legalização do aborto. Assim, mesmo para quem considera que um feto equivalha tão-somente a 1/100 de um ser humano, a permuta mais abortos x menos crimes, sob a ótica de um economista, é altamente ineficaz.

O que o vínculo aborto-criminalidade nos diz é: quando o governo dá a uma mulher a oportunidade de escolha quanto ao aborto, ela em geral pondera corretamente se está ou não em condições de criar bem o bebê. Se conclui que não está, geralmente opta pelo aborto.

Uma vez, porém, que uma mulher decida que *vai* ter seu bebê, uma pergunta premente se impõe: O que se espera dos pais a partir do nascimento de um filho?

Levitt descobriu que o apoio da Universidade de Chicago ia além do plano acadêmico. No ano seguinte àquele em que foi contratado, sua mulher deu à luz o primeiro filho do casal, Andrew. Uma noite, logo depois de completar um ano, Andrew apareceu com uma ligeira febre. O médico diagnosticou uma infecção no ouvido. Quando, ao acordar, o menino começou a vomitar, os pais o levaram ao hospital, onde ele morreu no dia seguinte de meningite pneumocócica.

Em meio ao choque e à dor, Levitt tinha uma turma de graduação que precisava ter aulas. Foi Gary Becker - um Prémio Nobel beirando os 70 anos - que o substituiu. Um outro colega, D. Gale Johnson, enviou um cartão de pêsames que de tal modo emocionou Levitt que até hoje ele sabe o texto de cor.

Levitt e Johnson, um economista agrícola na casa dos 80 anos, passaram a conversar com regularidade. Levitt descobriu que a filha de Johnson fora uma das primeiras americanas a adotar uma criança chinesa. Em pouco tempo, os Levitt começaram a tomar as providências para fazer o mesmo, adotando uma menina chamada Amando. Além de Amando, o casal teve uma filha, hoje com

três anos, e um filho, prestes a fazer um ano. Mas a morte de Andrew gerou proveitos, de diversas formas. Os Levitt se tornaram amigos íntimos da família da garotinha para quem doaram o fígado de Andrew (o coração também foi doado, mas o bebé receptor morreu). Não espanta que um estudioso como Levitt, que pesquisa temas da vida real, tenha, além disso, lançado mão dessa experiência com a morte em seu trabalho.

Ele e Jeannette aderiram a um grupo de apoio para pais vitimados por esse tipo de perda. Levitt teve um choque ao descobrir quantas crianças morrem afogadas em piscinas. Essas mortes não viram notícia de jornal – ao contrário, por exemplo, da de uma criança morta durante uma brincadeira com uma arma de fogo.

Levitt ficou curioso e foi atrás de números que contassem a história.

Registrou os resultados na forma de um artigo independente para o Chicago Sun Times. Dele constava a espécie de contra-intuição pungente que o tornou famoso: "Se você possui uma arma e tem uma piscina no jardim, a possibilidade de a piscina causar a morte de uma criança é 100 vezes maior."

T H E N E W Y O R K T I M E S M A G A Z I N E , 3 DE AGOSTO DE 2003

5 O que faz um pai ser

perfeito?

Terá existido algum dia uma arte tão zelosamente convertida em ciência quanto a da parentalidade?

Ao longo das últimas décadas, um rebanho vasto e variado de especialistas em parentalidade surgiu no cenário. Qualquer um que tente, ainda que acidentalmente, seguir seus conselhos corre o risco de ficar paralisado, pois a sabedoria convencional em termos de parentalidade muda a cada hora. Vezes há

em que isso decorre da divergência entre dois especialistas. Noutras, os especialistas mais badalados concordam em massa, de repente, que a sabedoria convencional até então vigente estava errada e que a nova, ao menos por algum tempo, é irrefutavelmente válida. A amamentação, por exemplo, é a única maneira de assegurar que uma criança seja saudável e intelectualmente apta — a menos que a mamadeira seja a resposta. Um bebê só pode ser posto para dormir de barriga para cima

— até que seja decretado que ele só pode ser posto para dormir de bruços. Comer fígado é: a) tóxico, ou b) obrigatório para o desenvolvimento do cérebro. Aposente o cinto e mime a criança; dê palmadas e vá preso.

Em seu livro *Raising America: Expelis, Parents, anda Century of Advice About Children,** Ann Hulbert documentou a freqüência

---

* *Nota da Tradutora:* "Educando os Estados Unidos: Especialistas, Pais e um Século de Conselhos sobre os Filhos".

com que os especialistas em educação infantil contradizem uns aos outros e até mesmo a si próprios. Sua falação seria hilária se não causasse tanta confusão e, muitas vezes, medo. Gary Ezzo, que na série de livros *Babywise* avaliza uma "estratégia de administração da criança" para mães e pais em busca "da perfeição como genitores", enfatiza a importância de habituar um bebê, desde cedo, a dormir sozinho a noite toda. Do contrário, adverte Ezzo, a falta de sono pode "causar um impacto negativo sobre o desenvolvimento do sistema nervoso central da criança", levando a dificuldades de aprendizado. Por outro lado, os que defendem que o bebê deve "dormir acompanhado" advertem que dormir sozinho é psicologicamente prejudicial para o bebê e que o mesmo deve ser acolhi-do na "cama da família". E quanto à estimulação? Em 1983, T. Berry Brazelton escreveu que um bebê vem ao mundo "totalmente equipado para aprender sobre si mesmo e o mundo que o cerca". Brazelton era a favor de uma calorosa estimulação precoce — uma criança "interativa". Cem anos antes, porém, L. Emmet Holt alertara para o fato de que um bebê não era um

"brinquedo". Não de-via haver "pressão, coação ou estimulação indevida" durante os dois primeiros anos de vida.

Para Holt, o cérebro se desenvolve de tal forma nesse período que uma estimulação exagerada pode "causar muitos danos". Ele acreditava, também, que um bebê que chora não deve ser posto no colo a menos que esteja com dor. Sua explicação era a de que é preciso deixar um bebê chorar de 15 a 30 minutos por dia: "Esse é o exercício do bebê."

O típico especialista dessa área, como os de outras, tende a passar uma excessiva autoconfiança. Um especialista não fica pesando todos os lados de uma questão: finca logo uma bandeira num deles. Isso acontece porque um especialista cujos argumentos soem comedidos ou reticentes não atrai muita atenção. Um especialista tem que ser direto se o que pretende é transformar sua teoria de algibeira em sabedoria convencional. O melhor meio para consegui-lo é falar à emoção da platéia, pois a emoção é a inimiga da argumentação racional. Em termos de emoções, uma delas — o medo — é mais forte que as demais. O superpredador, as armas de

destruição em massa iraquianas, o mal da vaca louca, a síndrome da morte súbita de bebês: como ignorar os conselhos do especialista nesses horrores quando, à semelhança do tio malvado que conta histórias de terror para crianças pequenas demais, ele nos reduz a bebês apavorados?

Ninguém é mais suscetível ao terrorismo de um especialista do que um pai ou uma mãe. O medo é, na verdade, um componente de peso no exercício da parentalidade. Um genitor, afinal é o zelador da vida de uma outra criatura, criatura essa que no começo é mais indefesa do que o recém-nascido de praticamente qualquer das outras espécies. Isso leva um bom número de pais a gastar um bocado da energia de que precisam para criar os filhos administrando o medo.

O problema é que eles costumam temer as coisas erradas. Não lhes cabe culpa por isso. Distinguir fatos de boatos é sempre difícil, principalmente para um pai (ou mãe) ocupado. E o burburinho causado pelos especialistas — para

não falar na pressão por parte de outros pais — é tão acachapante que eles quase não conseguem pensar por si mesmos. Os fatos que conseguem enxergar em geral já foram maquiados ou exagerados, se não mesmo

descontextualizados, para servir ao interesse de terceiros.

Consideremos os pais de uma menina de oito anos chamada —

digamos — Molly. Suas duas melhores amigas, Amy e Imani, moram na vizinhança. Os pais de Molly sabem que os pais de Amy têm uma arma em casa e por isso proibiram Molly de brincar lá. Por essa razão, Molly passa um bom tempo na casa de Imani, onde existe uma piscina na parte dos fundos. Os pais de Molly estão satisfeitos por terem feito uma escolha inteligente visando à segurança da filha.

Segundo os dados, contudo, essa escolha nada tem de inteligente. Todos os anos há um afogamento infantil para cada 11

mil piscinas residenciais nos Estados Unidos (num país com 6

milhões de piscinas, isso representa, aproximadamente, 550

crianças de menos de dez anos afogadas anualmente). Enquanto isso, a possibilidade de morte infantil por arma de fogo é de uma para

cada 1 milhão de armas (num país com um número estimado de 200 milhões de armas, isso significa que 175 mortes de crianças são causadas anualmente por armas de fogo). A probabilidade de morte por afogamento em uma piscina (1 em 11 mil) contra mor-te por arma de fogo (1 em 1 milhão) nem sequer é digna de comparação: Molly tem aproximadamente 100 vezes mais possibilidade de morrer afogada na casa de Imani do que brincando com a arma dos pais de Amy.

No entanto, a maioria de nós, como os pais de Molly, é incompetente para calcular riscos. Peter Sandman, que se autodescreve como "consultor de riscos" em Princeton, New Jersey, deu seu parecer no início de 2004 depois que um único caso do mal da vaca louca nos Estados Unidos provocou um frenesi anticarne de boi. "A realidade é que", disse ele ao *The New York Times*, " *os* riscos que assustam as pessoas e os riscos que causam suas mortes são muito diferentes".

Sandman fez uma comparação entre o mal da vaca louca (uma aterrorizante, mas muitíssimo improvável ameaça) e a disseminação de patógenos oriundos de alimentos na média das cozinhas domésticas (ocorrência extremamente comum, mas por algum motivo bem menos aterrorizadora). "Os riscos que controlamos são uma fonte muito menor de indignação do que os que estão fora do nosso controle", disse Sandman. "No caso da vaca louca, me parece que os riscos estão além do nosso controle. Não posso afirmar se há ou não príon na minha carne. Não dá para ver ou perceber através do olfato, enquanto a sujeira da minha própria cozinha está totalmente sob o meu controle. Posso lavar minhas esponjas, posso limpar o chão."

O princípio do "controle" de Sandman também é capaz de explicar por que a maioria de nós tem mais medo de andar de avião do que de carro. O raciocínio é o seguinte: já que posso controlar o carro, sou eu o responsável pela minha segurança; como não posso controlar o avião, fico à mercê de uma série de fatores externos.

Sendo assim, o que realmente devemos temer mais, o avião ou o carro?

Talvez valha a pena fazer primeiro uma pergunta mais básica: de quê, exatamente, temos medo? De morrer, supostamente. Mas o medo da morte precisa ser delimitado. Claro que sabemos que vamos morrer e nos preocupamos acidentalmente com isso, mas se lhe disserem que você tem 10% de possibilidade de morrer no ano que vem, sua preocupação aumentará muito e talvez você até decida viver de maneira diferente. E se for informado de que tem uma possibilidade de 10% de morrer no próximo minuto, você provavelmente entrará em pânico. Assim, é a possibilidade *iminente* da morte que detona esse medo — o que significa que o modo mais lógico de calcular o medo da morte

seria pensar nele em ter-mos de horas.

Se você vai fazer uma viagem e tem a opção de usar o avião ou o carro, talvez prefira levar em conta o índice de mortes por hora em avião *versus* carro. E certo que muito mais pessoas morrem anualmente nos Estados Unidos em acidentes automobilísticos (aproximadamente 40 mil pessoas) do que em desastres aéreos (menos de mil pessoas). Mas também é verdade que a maioria delas passa mais tempo em carros do que em aviões (mais pessoas morrem anualmente até mesmo em acidentes de barco do que em desastres aéreos; como vimos no caso das piscinas *versus* armas, a água é bem mais perigosa do que se imagina). No entanto, o índice de mortes por hora em acidentes automobilísticos e aéreos é praticamente igual. Os dois artefatos são igualmente capazes (ou, na verdade, incapazes) de levar à morte.

Mas o medo floresce melhor no tempo presente. Por isso os especialistas contam com ele: num mundo cada vez mais impaciente diante de processos de longo prazo, o medo é um potente elemento de curto prazo. Digamos que você seja uma autoridade do governo encarregada de buscar recursos para combater um de dois males mais comprovadamente letais: os ataques terroristas e as doenças cardíacas. Qual dessas causas levaria os membros do Congresso a abrir os cofres? A probabilidade de qualquer pessoa ser morta em um ataque terrorista é infinitesimalmente menor do que a da mesma pessoa entupir suas artérias de gordura alimentar e

morrer de uma doença cardíaca. Só que um ataque terrorista acontece *agora;* a morte por doença cardíaca é uma catástrofe distante e silenciosa. Os atos terroristas estão fora do nosso controle; as bata-tas fritas, não. Tão importante quanto o fator controle é aquilo que Peter Sandman chama de fator pavor. A morte provocada por ataque terrorista (ou pelo mal da vaca louca) é considerada absolutamente pavorosa; a morte causada por uma doença cardíaca, por algum motivo, não é vista assim.

Sandman é um especialista que atua dos dois lados da moeda.

E capaz de ajudar um grupo de ambientalistas a expor um perigo para a

saúde pública num dia e no outro ter como cliente o presidente de uma cadeia de lanchonetes que tenta conter um surto de *E. coli*. Sandman reduziu sua competência de especialista a uma equação simples: risco = perigo + indignação. Para o presidente da cadeia de lanchonetes com a carne do hambúrguer contaminada, Sandman trabalha para "reduzir a indignação"; para os ambientalistas, sua função é "fazer crescer a indignação".

Vale a pena observar que Sandman dirige suas baterias para a indignação, não para o perigo em si. Ele admite que a indignação e o perigo não têm o mesmo peso em sua equação "risco". "Quando o perigo é grande e a indignação pequena, a reação do público é insuficiente", diz ele. "Quando o perigo é pequeno e a indignação grande, a reação é exacerbada."

Então por que uma piscina atemoriza menos que uma arma?

A idéia de uma criança ser morta com um tiro no peito vindo da arma do vizinho é abominável, dramática, aterradora — resumin-do: ultrajante. Piscinas não inspiram indignação, em parte devi-do ao fator familiaridade. Assim como a maioria das pessoas passa mais tempo em carros do que em aviões, a maioria de nós está muito mais familiarizada com o ato de nadar em piscinas do que com o de disparar armas. No entanto, apenas 30 segundos bastam para uma criança se afogar, e isso costuma acontecer sem barulho.

Um bebê pode se afogar numa poça d'água de uns poucos centímetros. As providências para evitar os afogamentos, em compensação, são bastante simples: um adulto vigilante, uma cerca em volta da piscina, uma porta trancada para que uma criança pequena não saia sem ser vista.

Se todos os pais adotarem essas precauções, as vidas de umas 400 crianças serão salvas anualmente, superando o número de vidas salvas por duas das invenções mais difundidas dos últimos tempos: berços mais seguros e assentos infantis para automóveis.

Os dados mostram que as cadeirinhas para carro são, na melhor das

hipóteses, nominalmente úteis. Certamente é mais seguro manter a criança no banco traseiro do que no colo de um adulto no banco da frente, onde, no caso de um acidente, ela se transforma num projétil. Mas a segurança aqui provém de evitar que a criança viaje em situação propícia a virar uma bala, não do fato de amarrá-la numa cadeirinha de $200. Mesmo assim, muitos pais exageram de tal forma a vantagem de uma dessas cadeirinhas que correm para a delegacia ou o corpo de bombeiros mais próximo para instalá-la corretamente. O gesto, é claro, denota amor, mas não deixa de ser um sintoma do que poderíamos chamar de parentalidade obsessiva (pais obsessivos sabem que o são e geralmente se orgulham disso; pais não-obsessivos também sabem quem são os obsessivos e costumam zombar deles).

A maioria das novidades no campo da segurança infantil está associada – choque dos choques – a um novo produto a entrar no mercado (quase cinco milhões de cadeirinhas para automóveis são vendidas a cada ano). Esses produtos quase sempre resultam de algum temor crescente quanto ao qual, como diria Peter Sandman, a indignação supera o perigo. Comparemos as 400 vidas que umas poucas precauções para garantir a segurança das piscinas salvariam ao número de vidas salvas graças a cruzadas bem mais ruidosas: embalagens à prova de manuseio infantil (estimativa de 50 vidas por ano), pijamas à prova de chamas (10 vidas), manter as crianças longe dos *airbags* dos carros (ocorreram menos de cinco mortes de crianças pequenas por ano desde o advento dos *airbags)* e cadarços seguros em roupas infantis (2 vidas).

Espere aí!, você dirá. Qual o problema de os pais serem manipulados por especialistas e marqueteiros? Não deveríamos aplaudir qualquer tentativa, por mais insignificante ou manipuladora que seja, que aumente a segurança de uma criança? Os pais já não têm preocupações suficientes? Afinal, são responsáveis por um dos feitos mais incrivelmente importantes de que temos conhecimento: a modelagem do próprio caráter do filho. Não são?

A última guinada mais radical na sabedoria convencional sobre a parentalidade foi provocada por uma pergunta simples: quão importantes, efetivamente, são os pais?

Maus pais com certeza fazem uma enorme diferença. Como o vínculo

aborto-criminalidade deixa claro, os filhos indesejados —

desproporcionalmente sujeitos à negligência e ao abuso — têm um futuro pior do que os filhos ansiosamente esperados por seus pais.

Mas quanto esses pais extremosos realmente contribuem para a vida dos filhos?

Essa pergunta representa a evolução de décadas de pesquisas.

Uma série de estudos, incluindo pesquisas com gêmeos separados ao nascer, já concluíram que os genes sozinhos são responsáveis por cerca de 50% da personalidade e da capacidade de uma criança.

Assim, se a natureza responde por metade do destino de uma criança, o que responde pela outra metade? Certamente deve ser a criação — as fitas Baby Mozart, os sermões na igreja, as visitas aos museus, as aulas de francês, as conversas, carinhos, brigas e castigos que, no todo, constituem a função dos pais. Como explicar, porém, um outro estudo famoso, o Projeto de Adoção do Colorado, que acompanhou a vida de 245 bebês entregues à adoção, não encontrando absolutamente *nenhuma* relação entre os traços de personalidade da criança e os dos pais adotivos? Ou os outros estudos que demonstraram que o caráter de uma criança é pouco afetado por fatores como: freqüentar ou não uma creche, ter pai e mãe ou apenas um genitor (ou dois pais e duas mães ou somente um de cada) e ser filha de mãe que trabalhe fora?

Essas discrepâncias natureza-criação foram abordadas num livro de 1998 escrito por uma autora de livros didáticos pouco conhecida chamada Judith Rich Harris. *The Nurture Assumption* era, na verdade, um ataque à parentalidade obsessiva. O livro, de tão polêmico, exigiu dois subtítulos: "Por que as crianças dão no que dão" e "Os pais são menos importantes do que se pensa, e os amiguinhos, mais". Judith Harris argumenta, embora com tato, que os pais se equivocam ao pensar que contribuem imensamente na formação da personalidade dos filhos. Essa crença, escreveu ela, foi um "mito cultural", e a

influência de cima para baixo dos pais é suplantada pelos efeitos imediatos da pressão dos iguais, a força esmagadora exercida diariamente pelos amigos e colegas de escola.

A imprevisibilidade da bomba de Judith — uma avó, sem Ph.D.

ou currículo acadêmico — provocou especulações e contrariedade.

"O público terá razão de dizer "Lá vem mais uma", escreveu um comentarista. "Num ano nos dizem que os laços são a chave da questão, no outro, o que importa é o lugar que a criança ocupa entre os irmãos. Espere aí! O que importa mesmo é a estimulação.

Os primeiros cinco anos de vida são os mais importantes. Não! Os três primeiros é que são. Não! Está tudo encerrado no primeiro ano. Esqueça: a genética é que manda!"

Mas a teoria da autora foi devidamente endossada por uma galeria de pesos-pesados, entre os quais Steven Pinker, o psicólogo cognitivo e escritor best-seller, que, em seu próprio livro *Blank Slate,* chamou as idéias de Judith Harris de "perturbadoras" (no bom sentido). "Os pacientes nas terapias tradicionais gastam os 50

minutos que têm relembrando os conflitos da infância e aprendendo a atribuir a infelicidade que sentem à forma como foram tratados pelos pais", escreveu Pinker. "Muitas biografias buscam na infância dos biografados as raízes para as tragédias e triunfos de suas vidas adultas. 'Especialistas em parentalidade'

fazem as mulheres se sentirem madrastas se saírem de casa para trabalhar ou deixa-rem, uma vez que seja, de ler uma história para os filhos na hora de dormir. Todas essas crenças profundamente enraizadas terão que ser revistas."

Será? Os pais *têm* que fazer diferença, você dirá. Além disso, ainda que os

amiguinhos exerçam tamanha influência sobre a criança, não são os pais que basicamente escolhem os amiguinhos dos filhos? Não é por isso que se angustiam tanto na hora de escolher a vizinhança certa, a escola certa, o grupo certo de amigos?

Apesar de tudo, é boa a pergunta sobre o quanto importam os pais. Ela também é tremendamente complicada. Para determinar a influência dos pais, qual a dimensão da criança a ser medida? A sua personalidade? As notas escolares? A postura moral? A competência criativa? Seu salário na fase adulta? E que peso deve ser atribuído a cada um dos elementos que afetam o desenvolvimento de uma criança, isto é, os genes, o ambiente familiar, o nível socioeconômico, a escolaridade, a discriminação, a sorte, as doenças etc.?

Apenas para argumentar, consideremos a história de dois meninos, um branco e um negro.

O branco cresce na zona residencial de Chicago, criado por pais que lêem muito e são engajados na reforma do ensino. O pai, que tem um bom emprego na indústria, freqüentemente leva o filho para caminhadas ecológicas. A mãe é uma dona de casa que acaba voltando para a faculdade e se formando em educação. O

menino é feliz e tem um ótimo desempenho escolar. Seus professores acham que ele tem condições de se tornar um gênio da matemática. Os pais o encorajam e ficam orgulhosíssimos quando o filho pula um ano. Seu irmão mais novo é uma gracinha e muito inteligente também. A família chega ao ponto de fazer saraus literários em casa.

O menino negro nasceu em Daytona Beach, na Flórida, e foi abandonado pela mãe aos dois anos. O pai tem um bom emprego como vendedor, mas bebe muito e costuma espancar o garoto com a ponta de metal de uma mangueira de jardim. Uma noite, quando o menino tem 11 anos e está enfeitando uma pequena árvore de Natal

— a primeira da sua vida —, o pai começa a surrar a namorada na cozinha. A

surra é tão violenta que alguns dentes da moça vão parar na base da árvore de Natal, mas o menino sabiamente não abre a boca. Na escola, ele não se empenha o mínimo. Em pouco tempo, está vendendo drogas, assaltando e andando armado. Faz questão de já estar dormindo quando o pai chega bêbado da rua e de sair antes que

ele acorde. O pai acaba sendo preso por agressão sexual e, aos 12

anos, o garoto já está se virando sozinho.

Não é preciso ser defensor da parentalidade obsessiva para ver que o segundo menino não tem chance alguma e que o primeiro já nasceu com a vida ganha. Quais as chances de o segundo, com o problema adicional da discriminação, vir a levar uma vida produtiva? Quais as chances de o primeiro, tão decididamente talhado para o sucesso, vir a fracassar? E quanto desse destino deve cada um deles creditar aos pais?

Seria possível teorizar indefinidamente sobre o que torna um pai perfeito. Os autores deste livro dispõem de dois motivos para não fazê-lo. O primeiro é que nenhum dos dois se declara especialista em parentalidade (embora, juntos, tenhamos seis filhos com menos de cinco anos). O segundo é que a teoria nos convence menos do que o dizem os dados.

Algumas facetas do futuro de uma criança – a personalidade, por exemplo, ou a criatividade – não são facilmente mensuráveis através dos dados. Mas o desempenho escolar é. Uma vez que a maioria dos pais concorda quanto ao fato de que a educação é o núcleo da formação de uma criança, faz todo sentido começar pelo exame de um conjunto revelador de dados escolares.

Esses dados dizem respeito à escolha da escola, um tema sobre o qual a maioria das pessoas tem opiniões fortes, num sentido ou noutro. Os defensores desse princípio argumentam que os impostos que pagam devem lhes dar o direito de mandar os filhos para a melhor escola possível. Seus adversários se preocupam com a possibilidade da escolha acabar confinando os piores alunos

nas piores escolas. Ainda assim, praticamente todos os pais acreditam que seu filho virá a se desenvolver, bastando apenas que freqüente a escola cena, aquela que combine de forma apropriada ensino, atividades extracurriculares, ambiente amistoso e segurança.

A opção de escolha não é novidade na rede pública escolar de Chicago. Isso se deve ao fato de que nela, como acontece na maioria dos distritos escolares urbanos, havia um número desproporcional de alunos pertencentes a minorias. A despeito da decisão de 1954 da Suprema Corte americana no caso *Brown x Conselho de Educação de Topeka*, ordenando a dessegregação nas escolas, muitos alunos negros da rede pública de Chicago continuaram freqüentando escolas praticamente só de negros. Por isso, em 1980 o Ministério da Justiça americano e o Conselho de Educação de Chicago se juntaram para tentar integrar melhor as escolas da cidade. Decretou-se que os alunos novos podiam se inscrever em qualquer escola secundária do distrito.

Mora sua longevidade, há várias razões que fazem do programa de livre-escolha da rede pública de Chicago um bom material de estudo. Ele oferece um enorme conjunto de dados — Chicago tem a terceira maior rede pública de ensino do país, depois de Nova York e Los Angeles — bem como uma ampla variedade de escolha (mais de 60 escolas secundárias) e muita flexibilidade. Os índices de adoção do programa são, por isso, muito altos, com cerca da metade dos alunos da rede pública de Chicago optando por escolas que não se situam em seus bairros. O maior achado do programa de ensino público de Chicago — como tema de um estudo, ao menos — é a forma de execução do jogo da livre-escolha escolar.

Como seria de esperar, abrir as portas de qualquer escola a todos os estudantes secundários de Chicago criaria um pandemônio.

As que obtivessem boas notas nos provões e registrassem altos índices de graduação rapidamente se veriam inundadas, tornando impossível satisfazer o desejo de todos os alunos.

Para garantir justiça, o sistema optou pelo sorteio. Para um pesquisador essa

é uma dádiva notável. Um cientista comportamentalista dificilmente vislumbraria uma experiência melhor em seu laboratório. Assim como os cientistas aleatoriamente atribuem um rato a um grupo de tratamento e outro a um grupo de controle, o conselho escolar de Chicago fez o mesmo. Imagine-mos dois estudantes, estatisticamente idênticos, querendo freqüentar uma escola nova e melhor. Dependendo do movimento das bolinhas na esfera de metal, um deles vai para a nova escola e o

outro fica onde está. Agora multipliquemos esses dois estudantes alguns milhares de vezes. O resultado é uma experiência natural em grande escala. Claro que não foi esse o objetivo das autoridades do sistema de ensino de Chicago ao conceberem o sorteio. No entanto, quando visto dessa forma, o sorteio provê um meio excelente de avaliar precisamente quanta diferença faz, afinal de contas, a escolha de uma escola — ou, na verdade, uma escola melhor.

E o que revelam os dados?

A resposta não é animadora para os pais obsessivos: neste caso, a escolha da escola praticamente não fez diferença alguma. E verdade que os alunos de Chicago que entraram no sorteio se mostraram mais propensos a se formar do que os que ficaram de fora —

aparentemente sugerindo que a escolha de escola faça diferença.

Mas isso não passa de ilusão. A prova está na seguinte comparação: o desempenho dos alunos que ganharam no sorteio e foram para uma escola "melhor" não foi superior aos alunos equivalentes que perderam no sorteio e ficaram onde estavam. Ou seja, um aluno que optou por estudar numa escola fora do próprio bairro demonstrou mais propensão para se formar independentemente de ter tido a oportunidade de ir para uma escola melhor. O que à primeira vista soa como uma vantagem oriunda da mudança para uma nova escola não se vincula de forma alguma à nova escola, significando tão-somente que os alunos — e pais — que optam pela mu-dança costumam ser, para começar, mais inteligentes e mais motivados do ponto de vista escolar. Estatisticamente, porém, não houve qualquer beneficio acadêmico com a troca

de escolas.

Será que os alunos que permaneceram nas escolas do bairro foram prejudicados? Não. Suas notas continuaram mais ou menos as mesmas de antes da suposta mudança dos mais aptos.

Houve, contudo, um grupo de estudantes em Chicago que enfrentou uma mudança dramática: os que entraram numa escola técnica ou numa academia para profissionais de carreira. O

desempenho destes foi substancialmente superior ao apresentado nos antigos cenários acadêmicos, e seu índice de conclusão de curso ficou muito acima do que o desempenho anterior levaria a prever. Assim, o programa de livre-escolha de Chicago realmente ajudou a preparar para carreiras sólidas um pequeno grupo de estudantes que sem esse beneficio seriam problemáticos, aos lhes dar uma formação prática. Mas aparentemente não tornou nenhum deles mais inteligente.

É válido afirmar que a escolha da escola não tem grande importância? Nenhum pai responsável, seja ele obsessivo ou não, está disposto a acreditar nisso, mas alto lá: talvez seja porque a avaliação do estudo anterior envolva alunos do ensino médio; talvez a essa altura a sorte já esteja lançada. "Muitíssimos alunos chegam ao ensino médio despreparados", comentou recentemente o secretário de Educação do estado de Nova York, Richard P. Mills: "Muitíssimos alunos chegam ao ensino médio com os conheci-mentos nas áreas da leitura, da escrita e da matemática no nível do ensino fundamental. Os problemas precisam ser corrigidos nos níveis anteriores."

Com efeito, há estudos acadêmicos que dão razão à ansiedade de Mills. Ao examinar a diferença de renda entre os adultos negros e brancos – é fato comprovado que os negros ganham bem menos

–, os estudiosos descobriram que a diferença praticamente desaparece se forem levadas em conta as notas mais baixas dos negros na 8ª série. Em outras palavras, a diferença de renda entre negros e brancos é, em boa parte, um

resultado da diferença de instrução entre negros e brancos que poderia ter sido percebida muitos anos antes. "A redução do abismo entre as notas de negros e brancos", escreveu um dos autores do estudo, "seria mais produtiva na promoção da igualdade racial do que qualquer outra estratégia que demande amplo apoio político".

Qual a origem da disparidade das notas escolares de negros e brancos? Ao longo dos anos, surgiram muitas teorias: a pobreza, a constituição genética, o fenômeno do "retrocesso de verão"

(supõe-se que os negros perdem mais terreno do que os brancos durante as férias escolares), preconceito racial nas provas ou no que tange à percepção dos professores e uma resistência dos negros contra o "comportamento de branco".

Em um trabalho chamado "The Economics of 'Acting White" o jovem economista negro de Harvard Roland G. Fryer Jr. defende que alguns estudantes negros "têm um enorme desestímulo para investir em comportamentos específicos (instrução, balé etc.) devido ao risco de passarem por negros querendo parecer brancos (= 'comportamento entreguista'). Em algumas comunidades, esse rótulo pode acarretar punições que vão desde a rejeição como um pária até o risco de espancamento e até mesmo de morte". Fryer cita as lembranças de um certo jovem, Kareem Abdul-Jabbar, conhecido como Lew Alcindor, que logo após começar a freqüentar a 4ª série da nova escola descobriu que sabia ler melhor do que os alunos da 7ª: "Quando os colegas perceberam, virei um alvo... Era a minha primeira experiência num ambiente fora de casa, em um contexto de negros apenas, e me vi sendo punido por tudo que me haviam ensinado que era certo. Eu tirava 10 em tudo e era odiado por isso; falava de maneira correta e era xingado. Tive que aprender uma nova linguagem só para lidar com as ameaças. Eu era bem educado e bonzinho e apanhei por isso."

Fryer também é um dos autores de "Understanding the Black-White Test Score Gap in the First Two Years of School"

(Entendendo a diferença das notas de negros e brancos nos primeiros dois anos escolares). Esse trabalho aproveita um novo conjunto de dados do governo

que ajuda a abordar de forma confiável a questão. O mais interessante é que os dados conseguem responder à pergunta que qualquer pai — seja branco, negro ou de outra raça — gostaria de fazer: quais são os fatores que afetam e quais os que não afetam o desempenho escolar de uma criança?

No final do anos 90, o Ministério da Educação americano assumiu um projeto monumental chamado Estudo Longitudinal da Primeira Infância. Sua meta era avaliar o progresso acadêmico de mais de 20

mil crianças do jardim-de-infância à 9 série. Meninos e meninas foram escolhidos em todo o país a fim de representar uma amostragem precisa das crianças estudantes americanas.

O estudo avaliou o desempenho acadêmico dos alunos e coletou informações básicas sobre cada um deles: raça, sexo, estrutura familiar, nível socioeconômico, nível de instrução dos pais e daí por diante. Seu alcance, porém, se estendeu além dessa base, incluindo ainda entrevistas com os pais (e os professores e diretores das escolas), em que era feita uma longa lista de perguntas mais íntimas do que as que normalmente constam dos formulários oficiais: se os pais espancavam os filhos e com que regularidade; se os levavam para visitar bibliotecas ou museus; quanto tempo as crianças gastavam por dia vendo televisão.

O resultado foi um riquíssimo conjunto de dados que, uma vez que se façam as perguntas corretas, contam uma história surpreendente.

Como é possível que esse tipo de dados conte uma história confiável? Submetendo-o ao artifício favorito dos economistas: a análise de regressão. Não, a análise de regressão não é uma forma ultrapassada de tratamento psiquiátrico, mas uma ferramenta poderosa — embora limitada — que utiliza técnicas estatísticas para identificar correlações que de outra forma nos escapariam.

Correlação não é senão um termo estatístico que indica se duas variáveis caminham juntas. Costuma fazer frio quando neva; esses dois fatores estão

positivamente correlacionados. Sol e chuva, enquanto isso, têm correlação negativa. Nada mais fácil — desde que existam apenas umas poucas variáveis. No entanto, quando se trata de umas poucas *centenas* de variáveis, tudo fica mais difícil. A análise de regressão é a ferramenta que capacita um economista a ordenar essas enormes pilhas de dados. Isso é feito tornando artificialmente constante todas as variáveis, salvo as duas que desejamos examinar para depois demonstrar como as mesmas se correlacionam.

Em um mundo perfeito, um economista pode realizar uma experiência controlada exatamente como faz um físico ou um biólogo: escolhendo duas amostras, manipulando aleatoriamente uma delas e avaliando o efeito. Mas um economista raramente tem a seu dispor uma experiência tão pura (razão pela qual o sorteio para escolha de escolas em Chicago foi uma coincidência tão feliz). Ele geralmente dispõe de um conjunto de dados com inúmeras variáveis, nenhuma aleatoriamente gerada, sendo que algumas estão relacionadas e outras, não. Nessa barafunda, é preciso determinar quais fatores se correlacionam e quais, não.

No caso dos dados do Estudo Longitudinal da Primeira Infância, imaginemos que a análise de regressão cumpra a seguinte tarefa: converter cada uma dessas 20 mil crianças em idade escolar numa espécie de painel eletrônico com idêntico número de botões, cada um deles representando uma categoria de dados da criança: suas notas de matemática da 1ª série, suas notas de matemática *da* 3ª série, sua média em leitura na 1ª série, a média em leitura na 3ª série, o grau de instrução da mãe, a renda do pai, o número de livros que ela tem em casa, a abastança relativa da vizinhança e daí por diante.

Agora o pesquisador é capaz de tirar algumas conclusões desse mesmo conjunto complicado de dados. Ele pode juntar as crianças que partilhem várias características — todos os painéis eletrônicos que tenham os botões virados na mesma direção — e, em seguida, pescar a característica que elas *não* partilham. E esse o meio de identificar o real impacto daquele único botão no amplo painel eletrônico. E assim que o efeito desse botão — e, mais cedo ou mais tarde, o de cada um deles — fica evidente.

Digamos que desejemos descobrir, por meio dos dados desse estudo, a

resposta para uma questão fundamental sobre parentalidade e educação: ter um monte de livros em casa determina um bom desempenho da criança na escola? A análise de regressão não tem como responder a essa pergunta, mas é capaz de responder a outra ligeiramente diferente: uma criança que tenha em sua casa um monte de livros costuma se sair melhor na escola do que uma cuja casa não abrigue livro algum? A diferença entre a primeira e a segunda pergunta é a diferença entre causalidade (1ª pergunta) e correlação (2ª pergunta). Uma análise de regressão pode demonstrar correlação, mas não comprova causalidade. Afinal, existem muitas maneiras pelas quais duas variáveis se correlacionam. X pode causar Y; Y pode causar X; algum terceiro fator pode estar

causando X e Y. Uma regressão sozinha não vai responder se neva por estar frio, se está frio por estar nevando ou se os dois fatores aparecem juntos apenas por coincidência.

Os dados do estudo mostram, por exemplo, que uma criança cuja casa tem muitos livros em geral tira notas mais altas do que outra sem livros em casa. Mas as notas altas também estão correlacionadas a muitos outros fatores. Se compararmos apenas crianças com muitos livros e crianças sem livros, a resposta pode não ser representativa. Talvez o número de livros na casa de uma criança aponte tão-somente para o nível de renda de seus pais. A comparação que realmente se deseja fazer é entre duas crianças iguais em tudo, exceto numa coisa – no caso, o número de livros em casa –, para ver se esse único fator influencia o desempenho escolar.

E preciso que se diga que a análise de regressão é menos ciência do que arte (nesse sentido, tem muito em comum com a própria função de criar filhos). Mas um pesquisador experiente pode usá-la para verificar quão representativa uma correlação é – e tal-vez até mesmo dizer se tal correlação indica uma relação causal.

Assim sendo, o que nos diz a análise dos dados do estudo sobre o desempenho escolar? Várias coisas. A primeira diz respeito ao abismo entre as notas dos negros e as dos brancos.

Há muito vem sendo observado que o desempenho das crianças negras, mesmo antes de entrarem na sala de aula, fica abaixo do das brancas. Mais que isso: as crianças negras não se equiparavam nem quando descontada uma ampla gama de variáveis (descontar uma variável significa, basicamente, eliminar sua influência, assim como um golfista utiliza seu handicap em comparação ao de outro golfista. No caso de um estudo acadêmico como o Estudo Longitudinal da Primeira Infância, um pesquisador poderia descontar qualquer número de deficiências de um aluno quando comparado com o aluno médio). No entanto, esse novo conjunto de dados conta uma outra história. Após descontar apenas um punhado de variáveis – incluídos aí o nível de renda e de instrução dos pais e a idade da mãe por ocasião do nascimento do primeiro filho –, o

abismo entre as crianças negras e as brancas praticamente inexiste no momento em que elas entram na escola.

Tal descoberta é encorajadora sob dois aspectos: significa que as crianças negras pequenas continuaram a obter ganhos quando comparadas às brancas. Significa, ainda, que o abismo remanescente, seja de que dimensão for, pode ser vinculado a um punhado de fatores prontamente identificáveis. Os dados revelam que o mau desempenho escolar das crianças negras não se deve ao fato de ser negro, mas ao de vir de lares de baixa renda e baixa instrução.

Crianças negras e brancas do mesmo nível socioeconômico, porém, apresentam a mesma capacidade para leitura e para matemática ao entrar no jardim-de-infância.

Uma boa notícia, não? Calma. Primeiramente, tendo em vista que a criança negra média *tem* maior probabilidade de vir de um lar de baixa renda e baixa instrução, o abismo é bastante real: na média, as crianças negras ainda *continuam tendo* desempenhos piores. Para piorar, mesmo quando descontamos a renda e a instrução dos pais, o abismo entre negros e brancos reaparece logo nos primeiros dois anos depois da entrada na escola. No final do ensino fundamental, o desempenho de uma criança negra está abaixo do de uma criança branca estatisticamente equivalente. E o abismo cresce consistentemente ao longo do ensino médio e da faculdade.

Por quê? Essa é uma pergunta difícil e complexa, mas uma resposta possível talvez seja a de que a escola freqüentada pela criança negra padrão não é a mesma que a criança branca padrão freqüenta, e a da primeira é simplesmente... ruim. Mesmo 50 anos depois do caso *Brown x Conselho de Educação*, muitas escolas americanas continuam, na prática, segregadas. O Estudo Longitudinal pesquisou aproximadamente mil escolas, tomando como amostragem 20 alunos de cada. Em 35% dessas escolas, nem uma única criança negra foi incluída na amostragem. A típica criança branca do estudo freqüenta uma escola que tem apenas 6% de alunos negros, enquanto a típica criança negra freqüenta uma escola com cerca de 60% de negros.

Em que aspecto as escolas negras são ruins? Curiosamente, não nos aspectos tradicionalmente avaliados. Em termos de tamanho das classes, instrução dos professores e índice de computadores por aluno, as escolas para negros e brancos são similares. A típica escola de alunos negros, contudo, tem uma taxa mais alta de indicadores de problemas, como gangues, pessoas estranhas posta-das à porta e carência de subsídios para Associações de Pais e Mestres. Essas escolas oferecem um ambiente que simplesmente não conduz ao aprendizado.

Os alunos negros não são os únicos a padecer nas escolas ruins.

O desempenho das crianças brancas que as freqüentam também é deficiente. Na verdade, não existe um desnível entre as notas de negros e brancos *dentro* de uma escola ruim nos primeiros anos escolares, descontado o ambiente familiar do aluno. Todos os alunos de uma escola ruim, sejam negros ou brancos, *perdem* terreno para os alunos das boas escolas. Talvez educadores e pesquisadores equivocadamente atribuam importância demasiada à disparidade entre as notas de negros e brancos; a discrepância má escola/boa escola pode ser a questão mais relevante. Consideremos este fato: os dados do estudo revelam que alunos negros em boas escolas *não* têm desempenho pior do que têm os brancos, e os alunos negros em boas escolas têm desempenho melhor do que os alunos brancos em escolas ruins.

Assim, segundo esses dados, a escola tem evidente impacto no progresso escolar de uma criança. Será válido dizer o mesmo quanto à parentalidade? Todas aquelas fitas do Baby Mozart trazem retorno? E quanto à leitura de

histórias de ninar? A mudança para o bairro mais residencial e de nível melhor valeu a pena? Os filhos de pais que fazem parte de Associação de Pais e Mestres se saem melhor do que os filhos de pais que nunca ouviram falar dessas associações?

A ampla gama de dados do estudo oferece uma correlação convincente entre as circunstâncias pessoais de uma criança e seu desempenho escolar. Por exemplo, quando descontados todos os fatores, fica evidente que as crianças das zonas rurais se saem pior do que a média. As que moram nos arredores da cidade se situam na metade

da curva, enquanto as das áreas urbanas tiram notas acima da média (é possível que as cidades atraiam uma mão-de-obra mais instruída e, conseqüentemente, pais com filhos mais inteligentes).

Na média, as meninas conseguem notas melhores do que os meninos, e o desempenho dos asiáticos fica acima do dos brancos

— embora os negros, como já relatamos acima, estejam no mesmo nível dos brancos com características equivalentes e em escolas equivalentes.

De posse do que você sabe agora sobre análise de regressão, sabedoria convencional e parentalidade, pondere a seguinte lista de 16 fatores. Segundo os dados do Estudo Longitudinal, oito deles revelam uma forte correlação — positiva ou negativa — com as notas escolares. Os demais não parecem relevantes. Fique à vontade para descobrir quais são quais.

A criança tem pais muito instruídos.

A família da criança está intacta.

Os pais da criança têm alto nível socioeconômico.

Os pais da criança se mudaram recentemente para um bairro melhor.

A mãe da criança tinha 30 anos ou mais na ocasião do nascimento do primeiro filho.

A mãe da criança não trabalhou fora entre o nascimento do filho e a sua entrada no jardim-de-infância.

A criança nasceu com baixo peso.

A criança freqüentou o programa pré-escolar Head Start. Os pais da criança falam a língua nacional (inglês) em casa. Os pais costumam levar a criança a museus.

A criança é adotada.

A criança é espancada com freqüência.

Os pais da criança estão engajados na Associação de Pais e Mestres.

A criança assiste bastante à televisão.

A criança tem muitos livros em casa.

Os pais lêem para a criança quase diariamente.

Abaixo estão os oito fatores que *estão* fortemente correlacionados com as notas escolares:

A criança tem pais muito instruídos.

Os pais da criança têm alto nível socioeconômico.

A mãe da criança tinha 30 anos ou mais na ocasião do nascimento do primeiro filho.

A criança nasceu com baixo peso.

Os pais da criança falam a língua nacional (inglês) em casa.

A criança é adotada.

Os pais da criança estão engajados na Associação de Pais e Mestres.

A criança tem muitos livros em casa.

E os oito que não estão:

A família da criança está intacta.

Os pais da criança se mudaram recentemente para um bairro melhor.

A mãe da criança não trabalhou fora entre o nascimento do filho e a sua entrada no jardim-de-infância.

A criança fez parte do programa pré-escolar Head Start.

A criança é espancada com freqüência.

A criança assiste bastante à televisão.

Os pais lêem para a criança quase diariamente.

Agora, dois a dois:

Relevante: A criança tem pais muito instruídos.

Irrelevante: A família da criança está intacta.

Uma criança cujos pais sejam muito instruídos costuma se sair bem na escola, o que não chega a causar espanto. Uma família com muito preparo tende a dar valor ao ensino. Mais importante ainda: pais com QIs altos em geral adquirem mais instrução, e o QI é um fator altamente hereditário. No entanto, o fato de uma família estar intacta não parece relevante. Assim como os estudos anteriormente citados mostram que a estrutura da família tem pouco impacto na personalidade da criança, aparentemente não afetando seu desempenho acadêmico. Isso não quer dizer que as famílias devam sair por aí se desmanchando. Entretanto, a constatação pretende encorajar os cerca de 20 milhões de crianças americanas em idade escolar que são criadas por um único genitor.

Relevante: Os pais da criança têm alto nível socioeconômico.

Irrelevante: Os pais da criança se mudaram recentemente para um bairro melhor.

Um nível socioeconômico alto está profundamente

correlacionado com as notas escolares, o que parece lógico. O nível socioeconômico é um forte indicador de sucesso em geral — sugere um QI mais alto e mais instrução — e pais bem-sucedidos têm maior probabilidade de ter

filhos bem-sucedidos. A mudança para um bairro melhor, por outro lado, não aumenta as possibilidades de uma criança na escola, talvez porque a mudança em si represente um fator de ruptura. Mais provavelmente, porém, a explicação é que uma casa mais bonita não gera notas mais altas, assim como um tênis mais bonito não faz um atleta saltar mais alto.

Relevante: A mãe da criança tinha 30 anos ou mais na ocasião do nascimento do primeiro filho.

Irrelevante: A mãe não trabalhou fora entre o nascimento do filho e sua entrada no jardim-de-infância.

Uma mulher que só veio a ter o primeiro filho com, no mínimo, 30 anos provavelmente testemunhará seu bom desempenho escolar. Essa mãe costuma ser alguém que quis adquirir uma instrução mais extensa ou deslanchar a própria carreira. Igualmente é mais provável que ela tenha *desejado* um filho mais do que uma mãe adolescente o faria. Isso não significa que uma primípara mais

velha seja necessariamente uma mãe melhor, mas certamente ela pôs a si mesma — e seus filhos — numa posição mais vantajosa (vale a pena mencionar que essa vantagem não é contabilizada no caso de uma mãe adolescente que espera até os 30 anos para ter um *segundo* filho. Os dados do Estudo Longitudinal mostram que o desempenho do segundo filho não será melhor do que o do primeiro). Ao mesmo tempo, uma mãe que opta por não trabalhar fora até que a criança entre no jardim-de-infância aparentemente não beneficia em nada o desempenho escolar do filho. Pais obsessivos talvez achem incômoda essa falta de correlação — qual o sentido de todas aquelas sessões de deveres escolares com a mamãe?

—, mas é isso que nos dizem os dados.

Relevante: A criança nasceu com baixo peso.

Irrelevante: A criança fez parte do programa pré-escolar Head Start.

Uma criança nascida com baixo peso costuma se sair mal na escola, talvez porque o simples nascimento prematuro seja prejudicial ao seu bem-estar geral. Outra razão é que o nascimento com baixo peso muitas vezes prediz uma futura má criação, já que uma mãe que fuma, bebe ou de outra forma qualquer trata mal seu bebê no útero não está propensa a mudar de comportamento apenas porque teve um filho. Uma criança de baixo peso, por sua vez, costuma ser uma criança pobre — e, como tal, com mais probabilidade de freqüentar o Head Start, o programa pré-escolar federal. De acordo com os dados do Estudo Longitudinal, contudo, o Head Start em nada afeta as notas futuras do aluno. A despeito da grande aprovação que cerca o Head Start (um dos autores deste livro foi um dos participantes do projeto-piloto), é preciso admitir que sua ineficácia tem sido insistentemente demonstrada. Uma razão provável é que em lugar de passar o dia com sua própria mãe semi-instruída e extenuada pelo trabalho, a criança que faz parte do Head Start passa o dia com a mãe semi-instruída e extenuada de outra criança (e mais outras tantas crianças igualmente carentes).

Na verdade, menos de 30% dos professores do Head Start têm licenciatura. Além disso, o emprego é tão mal remunerado – uma professora do Head Start ganha cerca de $21 mil anuais contra os $40 mil da média das professoras de jardins de infância públicos –

que é pouco provável que boas professoras sejam atraídas para o programa em futuro próximo.

Relevante: Os pais da criança falam a língua nacional (inglês) em casa.

Irrelevante: Os pais levam com freqüência a criança a museus.

Uma criança cujos pais falam a língua nacional (no caso, inglês) apresenta melhor desempenho escolar do que outra cujos pais não o façam. Mais uma vez, isso não espanta. Essa correlação ganha mais fundamento com o desempenho dos alunos hispânicos no Estudo Longitudinal. Como grupo, os alunos

hispânicos apresentam desempenho ruim; igualmente mostram uma probabilidade desproporcionalmente alta de ter pais que não falam inglês (no entanto, nas últimas séries costumam alcançar os colegas mais adiantados). Se assim é, o que acontece na situação oposta – um pai e uma mãe que não só são proficientes em inglês, mas passam o fim de semana alargando os horizontes culturais do filho com visitas a museus? Lamento, mas embora pais obsessivos acreditem piamente em injeções de cultura, os dados do Estudo Longitudinal não revelam qual-quer correlação entre as visitas ao museu e as notas escolares.

Relevante: A criança é adotada.

Irrelevante: A criança é espancada com freqüência.

Existe uma forte correlação – negativa – entre a adoção e as notas escolares. Por quê? Os estudos demonstraram que a competência acadêmica de uma criança é muito mais influenciada pelo QI dos pais biológicos do que o dos pais adotivos, e as mães que entregam seus filhos à adoção em geral têm QIs significativamente mais baixos do que aqueles que os adotam. Existe uma outra

explicação para adotados com baixo índice de aprendizado, que, embora soe de mau gosto, combina com a teoria econômica básica do interesse pessoal: a mãe que sabe que vai entregar seu bebê à adoção costuma não tomar os mesmos cuidados pré-natais que uma mulher que manterá o filho consigo (consideremos — correndo o risco de expandir o raciocínio de mau gosto — a forma como alguém trata o próprio carro e aquele que alugou para o fim de semana).

Mas se um filho adotado tende a tirar notas mais baixas, o mesmo não acontece com uma criança que apanha. Talvez isso surpreenda

— não porque espancamentos são necessariamente prejudicais, mas porque, em termos convencionais, bater é considerado uma prática ignorante. Assim somos levados a supor que pais que batem nos filhos sejam ignorantes sob outros aspectos. Porém, esse talvez não seja o caso, ou quem sabe exista uma outra história a ser conta-da sobre os espancamentos. Recordemos que o Estudo

Longitudinal incluiu entrevistas diretas com os pais das crianças. Assim, um pai

— ou mãe — teria que se sentar cara a cara como pesquisador oficial e admitir espancar o filho, o que levaria a crer que por estar disposto a isso, ele/ela seja ignorante ou — mais interessante ainda —

tremendamente honesto. E possível que a honestidade seja mais essencial para configurar uma boa criação do que o hábito de espancar seja essencial para configurar uma má criação.

Relevante: Os pais da criança estão engajados na Associação de Pais e Mestres.

Irrelevante: A criança assiste bastante à televisão.

Uma criança cujos pais estejam engajados na Associação de Pais e Mestres costuma se sair bem na escola — o que provavelmente indica que os pais com forte ligação com a educação criam crianças mais inteligentes. Os dados do estudo, por outro lado, não mostram correlação entre as notas escolares de uma criança e a quantidade de tempo que ela passa diante da televisão.

Contraria-mente à sabedoria convencional, ao que tudo indica ver televisão não embota o cérebro da criança (na Finlândia, onde o sistema de ensino

foi classificado como o melhor do mundo, a maioria das crianças não entra na escola antes dos sete anos, mas muitas delas costumam aprender a ler sozinhas assistindo a programas de televisão americanos com legendas em finlandês). Igualmente, o uso de computador em casa não transforma ninguém num Einstein: os dados do estudo não mostram correlação alguma entre o uso do computador e os resultados escolares.

Agora, a última dupla de fatores:

Relevante: A criança tem muitos livros em casa.

Irrelevante: Os pais lêem para a criança quase diariamente.

Conforme observado anteriormente, comprovou-se que uma criança com muitos livros em casa realmente se sai melhor nos estudos. Ler regularmente para ela, porém, *não* afeta suas notas.

Tal afirmação parece encerrar um enigma, remetendo-nos à pergunta original: quanto exatamente, e de que forma, os pais realmente importam?

Comecemos com a correlação positiva: ter livros em casa é igual a melhores notas na escola. A maioria inferiria dessa correlação uma óbvia relação de causa e efeito. Vejamos: um garotinho chamado Isaías tem um monte de livros em casa. Ele se sai muitíssimo bem nas provas de leitura na escola, provavelmente porque o pai ou a mãe costuma ler para ele. No entanto, a coleguinha Emily, que também tem um monte de livros em casa, praticamente nunca toca neles, preferindo brincar com sua Barbie e ver desenhos na televisão. Emily tem exatamente o mesmo desempenho escolar de Isaías. Por outro lado, o amiguinho de Isaías e Emily, Ricky, não tem *nenhum* livro em casa, mas freqüenta a biblioteca diariamente com a mãe; Ricky é um leitor fanático.

Curiosamente, seu desempenho escolar é *pior* do que o de Emily ou o de Isaías.

O que deduzir daí? Se ler livros não produz impacto nas notas escolares da primeira infância, será que sua mera presença física na casa

torna as crianças mais inteligentes? Exercerão os livros algum tipo de osmose mágica no cérebro infantil? Se assim é, poderíamos nos ver tentados a simplesmente enviar um caminhão abarrotado de livros para todas as casas em que moram crianças em idade pré-escolar.

Com efeito, foi o que tentou fazer o governador de Illinois. No início de 2004, o governador Rod Blagojevich anunciou sua intenção de enviar um livro por mês a cada criança do estado, desde o nascimento até o ingresso no jardim-de-infância. O plano custaria $26 milhões anuais, mas, para Blagojevich, tratava-se de uma intervenção vital em um estado onde 40% dos alunos de 3ª série se encontravam abaixo da média em leitura. "Quando se possui [livros]

e eles são seus", disse ele, "fazem parte da sua vida, isso contribui para uma sensação... de que os livros devem fazer parte da sua vida."

Assim, todas as crianças nascidas em Illinois teriam uma biblioteca de 60 volumes ao ingressarem na escola. Isso resultaria em notas mais altas em leitura?

Provavelmente não (embora jamais venhamos a saber com certeza: no final, o Legislativo de Illinois rejeitou o projeto). Afinal, os dados do Estudo Longitudinal não dizem que ter livros em casa *produza* notas mais altas, indicando apenas que os dois fatores estão correlacionados.

Como interpretar tal correlação? Eis uma teoria provável: para começar, os pais que compram muitos livros infantis em sua maioria são inteligentes e instruídos (e transmitem seus conhecimentos e ética funcional aos filhos). Ou talvez se preocupem bastante com educação e com os filhos de maneira geral (o que significa que criam um ambiente que estimula e premia o aprendizado). Esses pais acreditam

— tão firmemente quanto o governador de Illinois — que cada livro infantil seja um talismã que conduz a uma inteligência ilimitada. No entanto, tal crença provavelmente não passa de um equívoco. Um livro é muito mais um *indicador* do que um agente de inteligência.

Então o que tudo isso diz a respeito da importância dos pais em geral? Consideremos novamente os oito fatores do estudo correlacionados às notas escolares:

A criança tem pais muito instruídos.

Os pais da criança têm nível socioeconômico alto.

A mãe da criança tinha 30 anos ou mais na ocasião do nascimento do primeiro filho.

A criança nasceu com baixo peso.

Os pais da criança falam a língua nacional (inglês) em casa.

A criança é adotada.

Os pais da criança estão engajados na Associação de Pais e Mestres.

A criança tem muitos livros em casa.

E os oito fatores sem correlação:

A família da criança está intacta.

Os pais da criança se mudaram recentemente para um bairro melhor.

A mãe não trabalhou fora entre o nascimento do filho e seu ingresso no jardim-de-infância.

A criança freqüentou o programa pré-escolar Head Start.

Os pais costumam levar a criança a museus.

A criança apanha com freqüência.

A criança assiste bastante à televisão.

Os pais lêem para a criança quase diariamente.

Supergeneralizando: a primeira lista descreve coisas que os pais são; a segunda, coisas que os pais *fazem.* Os pais realmente instruídos, bem-sucedidos e saudáveis tendem a ter filhos que se saem bem na escola. Aparentemente, porém, não faz grande diferença o fato de uma criança freqüentar museus, apanhar ou participar do programa pré-escolar Head Start, nem o de ler assiduamente ou se plantar diante da televisão.

Para os pais — e os especialistas em parentalidade — que estejam obcecados com técnicas de criação de filhos, isso pode ser uma má notícia. A realidade é que, aparentemente, a técnica vem sendo supervalorizada.

No entanto, isso não significa que os pais não tenham importância. E claro que têm um bocado. Esta é a charada: quando se pega um livro sobre como criar filhos, já é tarde demais. A maior parte das coisas importantes foi decidida há muito tempo – quem somos, com quem nos casamos, que tipo de vida leva-mos. Se você é inteligente, trabalhador, instruído, ganha bem e está casado com alguém igualmente privilegiado, seus filhos têm grandes chances de se dar bem na vida (também não atrapalha, ao que tudo indica, ser honesto, equilibrado, carinhoso, bem como interessado pelo mundo à volta). Porém não se trata tanto do que você *faz* como pai, mas de quem você é.

Nesse sentido, um pai superprotetor lembra muito um candidato político que acredita que o dinheiro ganha eleições, quando na verdade todo o dinheiro do mundo não é capaz de eleger alguém que os eleitores não apreciem.

Em um trabalho intitulado "The Nature and Nurture of Economic

Outcomes", o economista Bruce Sacerdote abordou o debate natureza-criação, fazendo uma avaliação quantitativa de longo prazo dos efeitos da criação de um filho. Utilizou três estudos sobre adoção – dois americanos e um inglês –, contendo da-dos consistentes a respeito das crianças adotadas, seus pais adotivos e os biológicos. Sacerdote descobriu que os pais que adotam filhos são quase sempre mais inteligentes, mais instruídos e mais bem pagos do que os pais biológicos do bebê. No entanto, as vantagens dos pais adotivos exercem pouca influência sobre o desempenho escolar do filho. Como também foi visto nos dados do Estudo Longitudinal, os filhos adotivos tiram notas relativamente baixas na escola; qualquer que seja a influência que os pais adotivos exerçam, ela aparentemente é suplantada pela força da genética. Sacerdote descobriu, porém, que os pais não permanecem impotentes para sempre. Ao se tornarem adultos, os filhos adotivos já deram uma guinada expressiva quanto ao destino que lhes fora reservado apenas em função do seu QI.

Comparados a crianças similares que não foram entregues à adoção, observou-se que os adotados são muito mais propensos a freqüentar a

universidade, conseguir empregos bem remunerados e esperar até o final da adolescência para casar. E a influência dos pais adotivos, concluiu Sacerdote, que faz a diferença.

Levitt acha que esbarrou em algumas pistas numa nova tese sobre nomes negros. Seu interesse era saber se o portador de um nome ostensivamente negro sofre algum prejuízo econômico. A resposta - ao contrário de outras pesquisas recentes - é negativa. Agora, porém, surgiu-lhe uma dúvida ainda maior: a cultura negra é a causa da desigualdade racial ou sua conseqüência? Para um economista, até mesmo em se tratando de Levitt, esta é uma nova seara - a "quantificação da cultura", como ele a chama, considerando-a uma tarefa espinhosa, complicada - quem sabe até impossível

- e profundamente sedutora.

THE NEW YORK TIMES MAGAZINE, *3* DE AGOSTO DE 2003

Pais perfeitos, parte I I ; ou:

6 uma Roshanda seria tão

doce se tivesse outro nome?

Obsessivos ou não, pais e mães *querem* crer que é grande a diferença que fazem quanto ao tipo de pessoa que o filho vier a ser. Caso contrário, por que se dar a tanto trabalho?

O primeiro ato oficial dos pais – dar nome ao bebê – evidencia tal crença. Como qualquer pai/mãe moderno sabe, a indústria dos nomes de bebês está em alta, conforme comprova a proliferação de livros, sites na Internet e consultores especializados. Muitos pais parecem acreditar que uma criança não terá sucesso a menos que receba o nome certo, sendo que muitos os consideram portadores de um elemento estético ou até mesmo de poderes proféticos.

É possível que isso explique por que, em 1958, um cidadão nova-iorquino, Robert Lane, resolveu chamar seu filho recém-nascido de Winner (vencedor). Os Lane, que residiam num conjunto habitacional no Harlem, já tinham vários filhos, cada um com um nome banal. Mas este agora... Aparentemente, Robert Lane sentira algo diferente com relação ao garoto. Winner Lane: como ele poderia fracassar com um nome desses?

Três anos depois, os Lane tiveram outro menino, o sétimo e último filho. Por razões que ninguém hoje consegue identificar, Robert resolveu chamá-lo Loser (perdedor/fracassado). Que se saiba, ele nada tinha contra o novo bebê, querendo apenas fazer uma brincadeira com os nomes dos dois últimos filhos. Primeiro um Vencedor, agora um Perdedor. Mas se Winner Lane não tinha como dar errado, seria válido esperar que Loser Lane desse certo?

Na verdade, Loser Lane deu certo. Cursou a escola preparatória com uma

bolsa de estudos, formou-se na Universidade Lafavette na Pensilvânia e entrou para o Departamento de Polícia de Nova York (sonho antigo da mãe), onde chegou a detetive e, de-pois, a sargento. Embora jamais escondesse o nome, muitos se sentiam constrangidos em usá-lo.

"Por isso tenho um monte de nomes", conta ele hoje, "de Jimmy a James, ou qualquer outro que resolvam escolher, como, por exemplo, Timmy. Raramente, porém, alguém me chama de Loser." Segundo ele, de vez em quando "alguém joga um tempero francês: `Losier"'. Os colegas de trabalho o chamam de Lou.

E quanto ao irmão com o nome fadado ao sucesso? A realização mais notável de Winner Lane, hoje quarentão, é o comprimento de sua ficha criminal: quase 40 prisões por assalto, violência doméstica, invasão, resistência à prisão e outros delitos.

Atualmente os irmãos quase não se falam. O pai, que os batizou, já morreu. A idéia que teve estava certa – os nomes pressagiam o destino –, mas ele deve ter confundido os meninos.

Existe ainda o caso recente de Temptress (provocadora), uma menina de 15 anos cujas infrações a levaram ao Tribunal de Família do Condado de Albany, em Nova York. O juiz, W. Dennis Duggan, há muito vinha se dando conta dos nomes estranhos de alguns dos infratores. Um adolescente, Amcher, recebera o nome da primeira coisa que os pais viram ao chegar ao hospital: o letreiro Albany Medical Center Hospital Emergency Room (Emergência do Centro Médico de Albany). Não obstante, Duggan considerou Temptress o nome mais chocante com que já es-barrara. "Pedi-lhe que saísse da sala de audiências para poder perguntar à mãe a razão de ter dado à filha o nome de Temptress", recordou-se mais tarde o juiz. "Ela respondeu que, assistindo ao programa de televisão *The Cosby Show,* gostara da jovem atriz. Expliquei-lhe que o nome da moça era na verdade *Tempest*

Bledsoe, recebendo dela a resposta de que descobrira mais tarde ter entendido errado. Perguntei-lhe se conhecia o significado da palavràtemptress', ao que ela respondeu que também disso ela só tomara ciência depois. A filha foi

autuada por comportamento incontrolável, o que incluía levar homens para casa enquanto a mãe estava no trabalho. Indaguei da mãe se lhe ocorrera que a filha pudesse estar fazendo jus ao nome. A maior parte da nossa conversa escapou totalmente ao seu alcance."

Estaria Temptress realmente "fazendo jus ao nome", como inferiu o juiz Duggan? Ou acabaria se envolvendo em confusões ainda que se chamasse Chastity (castidade)?*

Não é preciso ser gênio para presumir que Temptress não tinha os pais ideais. Não apenas a mãe se dispôs a chamá-la assim, como era ignorante o bastante para não saber o significado da palavra. Também não espanta, até certo ponto, que um rapaz chama-do Amcher fosse parar num tribunal. Pessoas que não se dão ao trabalho de escolher um nome para o filho não parecem propensas a ser os melhores pais do mundo.

Afinal, o nome que damos aos filhos afeta ou não suas vidas?

Ou será *a nossa* vida que se reflete nos nomes deles? Seja como for, que tipo de sinal o nome de uma criança manda para o mundo? E o mais importante: isso realmente faz diferença?

Por acaso, Loser e Winner, Temptress e Amcher eram todos negros. Será mera coincidência ou haverá algum sentido maior vinculando nomes a culturas?

Toda geração tem produzido um punhado de acadêmicos badalados que promovem a reflexão sobre a cultura negra. Roland G. Fryer Jr., o jovem economista que analisou o fenômeno do

"comportamento branco" e a defasagem negros-brancos nas notas escolares, talvez conste da próxima. Sua ascensão foi _____

* *Nota da Tradutora:* Ver nota da página 237.

surpreendente. Uni aluno indiferente, do ensino fundamental, oriundo de uma família instável, ingressou na Universidade do Texas em Arlington com uma bolsa de estudos esportiva. Duas coisas lhe aconteceram durante a faculdade: perceber de imediato que jamais chegaria à NFL (National Football League) ou à NBA (National Basketball Association) e, levando a sério os estudos pela primeira vez na vida, descobrir que gostava de estudar.

Depois de estagiar na Penn State e na Universidade de Chicago, Fryer foi contratado como professor em Harvard aos 25 anos.

Sua reputação de avaliador ponderado da questão racial já estava consolidada.

A missão de Fryer é o estudo do subdesempenho dos negros.

"Pode-se recitar de cor todas as estatísticas quanto ao desempenho inferior dos negros", diz ele. "Pode-se olhar para os diferenciais nos nascimentos fora do casamento, na mortalidade infantil ou na expectativa de vida. Os negros constituem o grupo ético de pior desempenho on SATs.* Os negros ganham menos que os brancos.

Ainda não estão se dando bem, ponto final. Desejo descobrir, basicamente, onde foi que os negros falharam e pretendo dedicar minha vida a isso."

Além da disparidade econômica e social entre negros e brancos, a atenção de Fryer foi despertada pela existência, na prática, de uma segregação cultural. Negros e brancos assistem a programas de televisão distintos (*o Monday Night Football é* o único que aparece na lista dos programas mais assistidos pelos dois grupos; *Seinfeld,* uma das séries mais populares da história da televisão, se-quer aparece ente os 50 preferidos dos negros).

Negros e brancos fumam cigarros de marcas diferentes (a marca Newport tem 75% da preferência dos adolescentes negros contra 12% dos brancos; os adolescentes brancos preferem a marca Marlboro). E pais negros dão a seus filhos nomes totalmente diversos dos das crianças brancas.

---

* *Nota da Tradutora:* Em português, Teste de Aptidão Acadêmica.

Fryer acabou por se perguntar: essa cultura negra diferente seria uma *causa* da disparidade econômica entre negros e brancos ou meramente um reflexo desta?

Como ocorreu com o Estudo Longitudinal, Fryer foi buscar a resposta em uma pilha de dados: informações contidas nas certidões de nascimento de cada criança nascida na Califórnia desde 1961. Os dados, abrangendo mais de 16 milhões de nascimentos, incluíam itens-padrão, como nome, sexo, raça, peso do nascituro e o estado civil dos pais, bem como fatores mais reveladores sobre a família: o código postal (que indica o status socioeconômico e a composição racial de um bairro), os recursos para o pagamento da conta do hospital (novamente um indicador econômico) e o nível de instrução dos pais.

Os dados californianos comprovaram o quão diferente são os pais negros dos brancos na hora de dar nome aos filhos. Pais brancos e ásio-americanos, enquanto isso, põem nomes bastante semelhantes em seus filhos. Existe uma certa disparidade entre os pais brancos e os hispano-americanos, mas ela é insignificante diante da diferença observada quando se trata de negros e brancos.

Os dados também mostram que esse abismo entre negros e brancos é um fenômeno recente. Até o início dos anos 70, havia bastante semelhança entre os nomes dos negros e os dos brancos. A menina nascida numa comunidade negra em 1970 recebia um nome duas vezes mais comum entre os negros do que entre os brancos. Em 1980, passou a receber um nome *vinte* vezes mais comum entre negros (os nomes de meninos acompanharam a mesma tendência, com

agressividade menor, porém —

provavelmente porque os pais de todas as raças são menos audaciosos com os nomes de meninos do que com os de meninas).

Tendo em vista a localização e a época dessa mudança — áreas urbanas populosas onde o ativismo afro-americano vinha ganhando força —, a causa mais provável dessa explosão de nomes negros ostensivamente distintos parecia ser o movimento *Black Power,* que buscou acentuar a cultura africana e combater a o argumento de que os

negros seriam inferiores. Se tal revolução nos nomes foi efetivamente inspirada pelo *Riad. Power,* essa teria sido uma das conseqüências mais duradouras do movimento. Penteados afros são raros hoje em dia, *dashikis* mais raros ainda. O fundador do Black Panther, Boby Seale, é mais conhecido hoje por promover uma linha de produtos para churrasco.

Uma grande quantidade de nomes negros são hoje

exclusividade dos negros. Mais de 40% das meninas negras nascidas na Califórnia num dado ano recebem um nome que *nenhuma* das cerca de 100 mil recém-nascidas brancas recebeu naquele mesmo ano. Mais notável ainda é o fato de que 30% das meninas negras ganham um nome que não aparece entre os bebês em geral, brancos e negros, nascidos naquele ano na Califórnia (vale dizer que, só na década de 1990, 228 bebês também foram batizados de "Unique",* além de três que receberam os similares "Uneek", "Uneque" e "Uneqqee").

Mesmo quando se trata de nomes negros muito populares, é rara a sua escolha por brancos. Das 629 meninas batizadas de Deja nos anos 90, 591 eram negras. Das 454 Precious, 431 eram negras. Das 318 Shanices, 310 eram negras.

Que tipo de genitor tem mais propensão a batizar um filho com um nome negro tão peculiar? Os dados fornecem uma resposta cristalina: uma mãe

solteira, de baixa renda e pouco instruída oriunda de um bairro negro e dona, ela própria, de um nome negro peculiar. Para Fryer, dar a um filho um nome supernegro é, por parte de pais negros, um sinal de solidariedade com a comunidade. "Se eu batizar meu filho de Madison", diz ele,

"talvez pensem `tem alguém querendo se mudar para o outro lado da linha do trem, não é ? ' Se as crianças negras que estudam cálculo e balé são acusadas de "comportamento branco", argumenta Fryer, as mães que põem o nome de Shanice nas filhas estão simplesmente adotando o "comportamento negro".

---

* *Nota da Tradutora:* Em português tem o sentido de especial, ímpar.

O estudo californiano mostra que muitos pais brancos sinalizam na direção oposta. Mais de 40% dos bebês brancos recebem nomes que são, no mínimo, mais comuns entre os brancos. Consideremos Connor e Cody, Emily e Abigail. Numa amostragem recente abrangendo dez anos, cada um desses nomes foi dado a pelo menos dois mil bebês na Califórnia — menos de 2%

deles negros.

Então, quais são os nomes "mais brancos" e os "mais negros"?

Os 20 nomes "mais brancos" para meninas 1. Molly

11.

Jenna

2. Amy

12.

Heather

3. Claire

13.

Katherine

4. Emily

14.

Caitlin

5. Katie

15.

Kaitlin

6. Madeline

16.

Holly

7. Katetyn

17.

Allison

8. Emma

18.

Kaittyn

9. Abigail

19.

Hannah

10. Carly

20. Kathryn

Os 20 nomes "mais negros" para meninas

1. Imani

11.

Jada

2. Ebony

12.

Tierra

3. Shanice

13.

Tiara

4. Aalyah

14.

Kiara

5. Precious

15.

Jazmine

6. Nia

16.

Jasmin

7. Deja

17.

Jazmin

8. Diamond

18.

Jasmine

9. Asia

19.

Alexus

10. Aliyah

20. Raven

Os 20 nomes "mais brancos" para meninos 1. Jake

11. Cole

2. Connor

12. Lucas

3. Tanner

13. Bradley

4. Wyatt

14. Jacob

5. Cody

15. Garrett

6. Dustin

16. Dylan

7. Luke

17. Maxwell

8. Jack

18. Hunter

9. Scott

19. Brett

10. Logan

20. Colin

Os 20 nomes "mais negros" para meninos

1. DeShawn

11. Demetrius

2. DeAndre

12. Reginald

3. Marquis

13. Jornal

4. Daniel].

14. Maurice

5. Terrell.

15. Jalen

6. Malik

16. Darius

7. Trevon

17. Xavier

8. Tyrone

18. Terrance

9. Willie

19. André

10. Dominique

20. Darryl

Agora, que diferença faz ter um nome muito branco ou muito negro? Ao longo dos anos, uma série de "estudos atuariais" tentou avaliar como são vistos os nomes. Numa das modalidades desses estudos, um pesquisador enviava para empregadores potenciais dois currículos idênticos (e falsos): um com um nome

tradicionalmente branco e o outro com um nome identificado com imigrantes ou membros de uma minoria. Os currículos "brancos" sempre conseguiam um número maior de entrevistas.

De acordo com esse estudo, se DeShawn Williams e Jake Williams mandassem currículos idênticos para o mesmo empregador, Jake Williams teria mais chances de ser chamado. A implicação é que nomes que soam negros acarretam uma punição econômica. Tais estudos são fascinantes, mas altamente limitados, pois não conseguiram explicar *por que* DeShawn não foi chamado.

Terá sido rejeitado porque o empregador é racista e está convencido de que DeShawn Williams seja negro? Ou sua rejeição se deveu à impressão de que "DeShawn" seja alguém de uma família de baixa renda e pouca instrução? Um currículo representa um conjunto de pistas não-confiáveis – um estudo recente demonstrou que mais de 50% deles contêm mentiras –, e

"DeShawn" pode simplesmente sugerir uma estrutura familiar carente para um empregador que ache que funcionários de tal extração não são confiáveis.

Esses estudos também não prevêem o que teria acontecido numa entrevista de emprego. E se o empregador *for* racista e involuntariamente tiver concordado em entrevistar um negro porta-dor de um nome que soa branco? Ficará mais inclinado a contratar o candidato negro depois de encontrá-lo cara a cara? Ou a entre-vista é uma perda de tempo dolorosa e desanimadora para o candidato negro – ou seja, uma multa econômica por ter um nome *de branco?* Seguindo esse mesmo raciocínio, talvez um negro com nome de branco pague uma multa econômica na comunidade *negra*. *O* que dizer, ainda, da vantagem potencial a ser auferida na comunidade *negra* por ter um nome ostensivamente negro? Por não poderem avaliar o futuro real dos fictícios DeShawn Williams e Jake Williams, os estudos atuariais são incapazes de processar o impacto mais amplo de um nome ostensivamente negro.

Quem sabe DeShawn devesse simplesmente mudar de nome.

Faz-se isso o tempo todo, é claro. Os funcionários do Registro Civil da cidade de Nova York recentemente informaram que a troca de nomes está no auge. Algumas das mudanças são apenas, ainda que sob um aspecto bizarro, de natureza estética. Um jovem casal, Natalie Jeremijenko e Dalton Conley, acabaram de rebatizar o filho de quatro anos de Yo Xing Heyno Augustus Eisner Alexander Weiser

Knuckles Jeremijenko-Conley. Alguns trocam seus nomes por motivos econômicos: depois que um motorista de táxi de Nova York foi morto com uni firo no início de 2004, noticiou-se que o Sr.

Goldberg era na verdade um sikh indiano que achou vantajoso adotar um nome judeu ao imigrar para a cidade. A decisão de Goldberg deve ter perturbado uns e outros nos círculos do showbiz, onde é tradição de longa data tocar de nome quando este for judeu. Foi assim que Issur Danielovitch virou Kirk Douglas e que a William Morris adquiriu fama sob a direção de seu dono, o ex-Zelman Moses.

A pergunta é: teria Zelman Moses se saído tão bem caso não passasse a se chamar William Morris? O futuro de DeShawn Williams seria mais brilhante caso seu nome fosse Jake ou Connor Williams? E tentador achar que sim, como também é tentador acreditar que um caminhão abarrotado de livros infantis pudesse tornar mais inteligente uma criança.

Embora os estudos atuariais não possam ser usados para genuinamente avaliar quanta diferença faz um nome, os dados californianos fazem isso.

Como? Os dados californianos incluem não apenas as estatísticas vitais sobre um bebê, mas informações sobre o nível de instrução, a renda e, mais relevante que tudo isso, a data de nascimento da mãe. Através deste último elemento é possível identificar as centenas de milhares de mães californianas nascidas na Califórnia e dessa forma vinculá-las a suas *próprias* certidões de nascimento. Assim, uma nova e poderosa história emergiu dos dados: era viável monitorar o futuro de qualquer dessas mulheres.

Esse é o tipo de cadeia de dados com que sonham os pesquisadores, possibilitando a identificação de um conjunto de crianças nascidas sob circunstâncias similares para localizá-las novamente mais tarde e ver no que deram. Entre essas centenas de milhares de mulheres dos da-dos californianos, muitas tinham nomes ostensivamente negros, e muitas não. Utilizando a análise de regressão para descontar fatores que pudessem ter influído em suas trajetórias devida, foi possível avaliar o impacto de um único fator –

no caso, o prenome de uma mulher – sobre sua instrução, renda e saúde.

E o nome importa?

Os dados mostram que, na média, uma pessoa com um nome ostensivamente negro — seja uma mulher chamada Imani ou um homem chamado DeShawn — *tem*, com efeito, um futuro pior do que uma mulher chamada Molly ou um homem chamado Jake. O

problema, contudo, não está no nome. Se dois garotos negros, Jake Williams e DeShawn Williams nascem no mesmo bairro e sob as mesmas circunstâncias familiares e econômicas, é provável que os dois tenham futuros similares. No entanto, o tipo de pai que batiza o filho de Jake *não* costuma morar no mesmo bairro onde mora o tipo de pai que dá ao filho o nome de DeShawn nem partilhar as circunstâncias econômicas deste. Por isso, na média, um menino chamado Jake tende a ganhar mais dinheiro e adquirir mais instrução do que outro chamado DeShawn. E mais provável que um DeShawn se veja comprometido por um passado de baixa renda, pouca instrução e um lar de um único genitor. Seu nome é um indicador — não uma causa — de seu futuro. Assim como uma criança que não tem livros em casa tem menos probabilidade de tirar notas altas na escola, um menino chamado DeShawn tem menos probabilidade de se dar bem na vida.

E se DeShawn *tivesse* mudado seu nome para Jake ou Connor?

Sua situação mudaria para melhor? Eis uma pista: qualquer um que se dê ao

trabalho de mudar de nome em prol do sucesso econômico está, no mínimo — como os estudantes de Chicago que entraram no sorteio para escolher uma escola —, altamente motivado, e motivação talvez seja um indicador de sucesso maior do que este ou aquele nome.

Assim como os dados do Estudo Longitudinal responderam a perguntas sobre parentalidade que extrapolavam a questão do abismo entre as notas escolares de negros e de brancos, os dados californianos sobre nomes contam uma série de histórias além daquela dos nomes ostensivamente negros. Genericamente falando, os da-dos nos dizem como os pais vêem a si mesmos — e, o que é mais significativo, que tipo de expectativas têm em relação aos filhos.

Para começar, uma pergunta: afinal, de onde vêm os nomes?

Não a fonte em si onde são garimpados – isso é óbvio: a Bíblia, o enorme apanhado de nomes tradicionais ingleses, alemães, italianos e franceses, nomes de princesas e nomes hippies, nomes nostálgicos e de lugares. Cada vez mais os nomes de marcas (Lexus, Armani, Bacardi, Timberland) e o que chamaríamos de nomes "aspiracionais". Os dados californianos mostram oito Harvards nascidos nos anos 90 (todos eles negros), 15 Yales (todos brancos) e 18 Princetons (todos negros). Não está registrado nenhum Doctor, mas há três Lawyers (advogados) (todos negros), nove Judges (juízes) (oito deles brancos), três Senators (senadores) (todos brancos) e dois Presidents (ambos negros). Existem, também, os nomes inventados. Roland G. Fryer Jr., ao longo do programa de rádio em que discutia sua pesquisa sobre nomes, recebeu um telefonema de uma mulher negra preocupada com o nome dado a uma sobrinha recém-nascida. O mesmo era pronunciado *shuh-Teed,* mas tinha a grafia "Shithead" (cabeça de merda).

Tomemos ainda os gêmeos Orange (laranja) Jello e Lemon (limão) Jello, também negros, cujos pais ainda tiveram o cuidado de insistir na pronúncia de *a-RON-zhello e le-MON-zhello.*

OrangeJello, LemonJello e Shithead ainda não caíram na boca do povo, mas outros, já. Como é que um nome se espalha, e por quê? Seria apenas uma questão de modismo, ou existe uma explicação lógica? Sabemos que os nomes

vão e vêm — basta observar o resgate de Sophie e Max praticamente da extinção — mas será que existe um padrão nesses movimentos?

A resposta está nos dados californianos: sim.

Entre as mais interessantes revelações presentes nos dados está a correlação entre o nome de um bebê e o status socioeconômico dos pais. Consideremos os nomes femininos mais comumente encontrados nos lares brancos de classe média e nos lares brancos de classe baixa (esta e outras listas posteriores incluem da-dos dos anos 90 apenas, para assegurar uma amostragem ampla, mas também anal).

Nomes femininos mais comuns

em lares brancos de classe média

1. Sarah

11.

Nicole

2. Emily

12.

Taylor

3. Jessica

13.

Elizabeth

4. Lauren

14.

Katherine

5. Ashley

15.

Madison

6. Amanda

16.

Jennifer

7. Megan

17.

Alexandra

8. Samantha

18.

Brittany

9. Hannah

19.

Danielle

10. Rachel

20. Rebecca

Nomes femininos mais comuns

em lares brancos de baixa renda

1. Ashley

11. Emily

2. Jessica

12. Nicole

3. Amanda

13. Elizabeth

4. Samantha

14. Heather

5. Brittany

15. Alyssa

6. Sarah

16. Stephanie

7. Kayla

17. Jennifer

8. Amber

18. Hannah

9. Megan

19. Courtney

10. Taylor

20. Rebecca

É verdade que existe uma boa dose de coincidência. Não esqueçamos, contudo, que esses são os nomes mais comuns entre todos e consideremos o volume do conjunto de dados. A diferença de uma para outra posição consecutiva nessas listas pode representar

várias centenas ou até milhares de crianças. Assim, se Brittany aparece em quinto lugar na lista "baixa renda" e no 18º na lista

"classe média", ele é sem dúvida um nome do segmento mais pobre.

Outros exemplos são ainda mais incisivos. Cinco nomes de cada categoria sequer aparecem entre os 20 da outra. A seguir, os cinco favoritos das famílias abastadas e das famílias modestas, na ordem de disparidade em relação à outra categoria:

Os nomes femininos mais comuns

entre os brancos mais abastados

1. Alexandra

2. Lauren

3. Katherine

4. Madison

5. Rachel

Os nomes femininos mais comuns

entre os brancos mais pobres

1. Amber

2. Heather

3. Kayla

4. Stephanie

5. Alyssa

E os masculinos:

Os nomes preferidos peles brancos mais abastados

1. Benjamin

2. Samuel

3. Jonathan

4. Alexander

5. Andrew

Os nomes preferidos pelos brancos mais pobres

1. Cody

2. Brandon

3. Anthony

4. Justin

5. Robert

Considerando-se a relação entre a renda e a escolha dos nomes e o fato de que renda e *instrução* guardam estreita correlação, não espanta descobrir um vínculo igualmente forte entre o nível de instrução dos pais e o nome escolhido para seus filhos. Voltando mais uma vez aos nomes mais comuns entre crianças brancas, as escolhas a seguir são as mais freqüentes entre pais mais alto grau de instrução e entre os que têm mais baixo grau de instrução: Nomes mais comuns para meninas brancas

de pais com alto grau de instrução

1. Katherine

2. Emma

3. Alexandra

4. Julia

5. Rachel

Nomes mais comuns para meninas brancas

de pais com baixo grau de instrução

1. Kayla

2. Amber

3. Heather

4. Brittany

5. Brianna

Nomes mais comuns para meninos brancos

de pais com alto grau de instrução

1. Benjamin

2. Samuel

3. Alexander

4. John

5. William

Nomes mais comuns para meninos brancos

de pais com baixo grau de instrução

1. Cody

2. Travis

3. Brandon

4. Justin

5. Tyler

O efeito é ainda mais gritante quando a amostragem é ampliada para além dos nomes mais comuns. Consultando todo o banco de dados da Califórnia, os seguintes são os nomes que representam os pais brancos menos instruídos.

Os 20 nomes para meninas brancas

mais representativos de pais de baixa instrução

(média de anos de escolaridade da mãe entre parênteses) 1. Angel

(11,38)

11. Jazmine

(11,94)

2. Heaven

(11,46)

12. Shyanne

(11,96)

3. Misty

(11,61)

13. Britany

(12,05)

4. Destiny

(11,66)

14. Mercedes

(12,06)

5. Brenda

(11,71)

15. Tiffanie

(12,08)

6. Tabatha

(11,81)

16. Ashly

(12,11)

7. Bobbie

(11,87)

17.

Tonya

(12,13)

8. Brandy

(11,89)

18.

Crystal

(12,15)

9. Destinee

(11,91)

19. Brandie

(12,16)

10. Cindy

(11,92)

20. Brandi

(12,17)

---

1 Com um mínimo de 100 ocorrências.

Se você ou alguém de quem você gosta se chama Cindy ou Brenda e está acima, digamos, de 40 anos, pode ter a impressão de que esses nomes não denotavam então uma família de pouca instrução. Isso é verdade. Esses nomes, como vários outros, vêm, ultimamente, sofrendo guinadas acentuadas e rápidas. Alguns dos outros preferidos por pais de baixa instrução são, obviamente, produto de equívocos ortográficos, intencionais ou não, com relação a nomes-padrão. Na maioria dos casos, mesmo com a ortografia padrão, esses nomes — Tabitha, Cheyenne, Tiffany, Brittany e Jasmine— também revelam pouca instrução. As diversas ortografias até de um mesmo nome, porém, são capazes de revelar uma grande disparidade:

Dez "Jasmines" em ordem crescente de instrução materna (anos de escolaridade da mãe entre parênteses)

1. Jazmine

(11,94)

2. Jazmyne

(12,08)

3. Jazzmin

(12,14)

4. Jazzmine

(12,16)

5. Jasmyne

(12,18)

6. Jasmina

(12,50)

7. Jazmyn

(12,77)

8. Jasmine

(12,88)

9. Jasmin

(13,12)

10. Jasmyn

(13,23)

A seguir, a lista de nomes para meninos brancos filhos de pais de baixa instrução. Ela inclui eventuais equívocos de ortografia (Micheal e Tylor), mas a tendência mais comum é o uso de apelido como nome.

Os 20 nomes para meninos brancos mais

representativos de pais de baixa instrução2

(anos de escolaridade da mãe entre parênteses)

1. Ricky

(11,55)

11. Tommy

(11,89)

2. Joey

(11,65)

12. Tony

(11,96)

3. Jessie

(11,66)

13. Micheal

(11,98)

4. Jimmy

(11,66)

14. Ronnie

(12,03)

5. Billy

(11,69)

15. Randy

(12,07)

6. Bobby

(11,74)

16. Jerry

(12,08)

7. Johnny

(11,75)

17. Tylor

(12,14)

8. Larry

(11,80)

18. Terry

(12,15)

9. Edgar

(11,81)

19. Danny

(12,17)

10. Steve

(11,84)

20. Harley

(12,22)

Vejamos, agora, os nomes que indicam o grau *mais alto* de instrução dos pais. Esses nomes não têm muito em comum, fonética ou esteticamente falando, com os nomes escolhidos por pais de baixa instrução. Os de meninas são, sob muitos aspectos, originais, embora com uma boa parcela de influência literária ou artística de modo geral. Um alerta para os candidatos a pais que estejam buscando um nome "inteligente": lembrem-se de que ele não *tornará* seu filho inteligente, mas fará com que compartilhe o mesmo nome de outras crianças inteligentes – ao menos por algum tempo (uma lista maior de nomes de meninos e meninas se encontra na página 237).

---

2 Com um mínimo de 100 ocorrências.

Os 20 nomes de meninas brancas mais representativos de pais de alto grau de instrução3

(número de anos de escolaridade da mãe entre parênteses) 1. Lucienne

(16,60)

11. Rorem

(16,08)

2. Marie-Claire (16,50)

12. Oona

(16,00)

3. Glynnis

(16,40)

13. Atara

(16,00)

4. Adair

(16,36)

14. Linden

(15,94)

5. Meira

(16,27)

15. Waverly

(15,93)

6. Beatriz

(16,26)

16. Zofia

(15,88)

7. Clementine

(16,23)

17. Pascale

(15,82)

8. Philippa

(16,21)

18. Eleanora

(15,80)

9. Aviva

(16,18)

19. Elika

(15,80)

10. Flannery

(16,10)

20. Neeka

(15,77)

Agora, os nomes de meninos que vêm surgindo atualmente em lares com alto n í v e l de instrução. Esta lista apresenta boa i n c i dência de nomes hebreus, com uma p e r c e p t í v e l tendência para o t r a d i c i o n a l i s m o i r l a n d ê s .

Os 20 nomes de meninos brancos mais representativos de alto grau de instrução dos pais4

(anos de escolaridade da mãe entre parênteses)

1. Dov

(16,50)

11. Finnegan

(16,13)

2. Akiva

(16,42)

12. MacGregor (16,10)

3. Sander

(16,29)

13. Flroian

(15,94)

4. Yannick

(16,20)

14. Zev

(15,92)

5. Sacha

(16,18)

15. Beckett

(15,91)

6. Guillaume (16,17)

16. Kia

(15,90)

7. Elon

(16,16)

17. Ashkon

(15,84)

8. Ansel

(16,14)

18. Harper

(15,83)

9. Yonah

(16,14)

19. Sumner

(15,77)

10. Tor

(16,13)

20. Calder

(15,75)

---

3 Com um mínimo de 10 ocorrências.

4 Com um mínimo de 10 ocorrências.

Se muitos nomes das listas anteriores lhe soam pouco familiares, não fique sem graça. Mesmo os nomes de meninos – que sempre foram menos variados do que os de meninas – vêm se proliferando loucamente. Isso significa que mesmo os nomes mais populares hoje em dia são menos populares do que costumavam ser. Consideremos os dez nomes mais populares para meninos negros na Califórnia em 1990 e, em seguida, em 2000. Os "dez mais" de 1990 abrangem

3.375 bebês (18,7% dos nascidos naquele ano), enquanto os "dez mais" de 2000 abrangem apenas 2.115

(14,6% dos bebês nascidos naquele ano).

Nomes mais populares para meninos negros

(número de ocorrências entre parênteses)

1990 2000

1. Michael

(532)

1. Isaiah

(308)

2. Christopher (531)

2. Jordan

(267)

3. Anthony

(395)

3. Elijah

(262)

4. Brandon

(323)

4. Michael

(235)

5. James

(303)

5. Joshua

(218)

6. Joshua

(301)

6. Anthony

(208)

7. Robert

(276) 7. Christopher (169) 8. David

(243)

8. Jalen

(159)

9. Kevin

(240)

9. Brandon

(148)

10. Justin

(231)

10. Justin

(141)

Em dez anos, até o nome mais popular para bebês negros (532

ocorrências de Michael) tornou-se muito menos popular (308

ocorrências de Isaiah). Isso deixa claro que os pais estão escolhendo nomes mais variados. No entanto, uma guinada mais notável ocorreu nessas listas: uma taxa muito rápida de inversões.

Observa-se que quatro dos nomes de 1990 (James, Robert, David e Kevin) não constam da lista dos "dez mais" de 2000. E certo que todos eles ocupavam posições na segunda metade dela, mas os nomes que os substituíram em 2000 não ficaram na lanterna. Três deles – Isaiah, Jordan e Elijah – ficaram em primeiro, segundo e terceiro

lugares em 2000. Veremos um exemplo ainda mais radical de como um nome pode total e rapidamente entrar e sair de moda se considerarmos os dez nomes mais populares para meninas brancas na Califórnia em 1960 e, depois, em 2000.

Nomes mais populares para meninas brancas

1960 2000

1. Susan 1.

Emily

2. Lisa 2.

Hannah

3. Karen 3.

Madison

4. Mary 4.

Sarah

5. Cynthia 5.

Samantha

6. Deborah 6.

Lauren

7. Linda 7.

Ashley

8. Patricia 8.

Emma

9. Debra 9.

Taylor

10. Sandra 10.

Megan

Nem um único nome da lista de 1960 permaneceu entre os "dez mais" de 2000. Alguém dirá que é difícil ficar na moda durante 40 anos.

Que tal, então, comparar os nomes mais populares de hoje com os

"dez mais" de apenas 20 anos atrás?

Os nomes mais populares para meninas brancas

1980 2000

1. Jennifer 1.

Emily

2. Sarah 2.

Hannah

3. Melissa 3.

Madison

4. Jessica 4.

Sarah

5. Christina 5.

Samantha

6. Amanda 6.

Lauren

7. Nicole 7.

Ashley

8. Michelle 8.

Emma

9. Heather 9.

Taylor

10. Amber 10.

Megan

Há um único remanescente: Sarah. E de onde essas Emilys, Emmas e Laurens surgiram? De onde terá saído *Madison?* É

facílimo ver que esses novos nomes se tornaram altamente populares muito rápido. Mas por quê?

Vamos dar uma outra olhada numa dupla de listas anteriores.

Abaixo os nomes mais populares escolhidos para meninas nos anos 90 por famílias de baixa renda e por famílias de classe média ou alta.

Os nomes mais comuns para meninas brancas da classe alta nos anos 90

1. Alexandra

2. Lauren

3. Katherine

4. Madison

5. Rachel

Os nomes mais comuns para meninas

brancas de baixa renda nos anos 90

1. Amber

2. Heather

3. Kayla

4. Stephanie

5. Alyssa

Deu para perceber alguma coisa? Talvez valha a pena comparar esses nomes com a lista dos nomes mais populares para meninas brancas da página 205, que inclui os "dez mais" de 1980 a 2000.

Lauren e Madison, dois dos preferidos da classe alta dos anos 90, chegaram à lista dos "dez mais" de 2000. Por outro lado, Amber e Heather, dois dos "dez mais" de 1980, agora se encontram na lista das famílias de baixa renda.

Vemos claramente um padrão: quando um nome "pega"

entre os indivíduos da classe alta – pais com alto grau de instrução –, ele começa a empreender uma viagem ladeira abaixo na escala socioeconômica. Amber e Heather começaram sua carreira como nomes da classe alta, como aconteceu com Stephanie ou Brittany. Para cada bebê de classe alta batizado de Stephanie ou Brittany, outros cinco de baixa renda receberam esses nomes no curso de dez anos.

Então, onde as famílias de baixa renda vão buscar os nomes para seus filhos? Muita gente supõe que a tendência na escolha dos nomes é ditada pelas celebridades, mas, na verdade, sua influência sobre os nomes de bebês é reduzida. Até o ano de 2000, a cantora Madonna já vendera 130 milhões de discos no mundo todo, mas não havia gerado nem as 10 homônimas necessárias —

e isso na Califórnia — para integrar o *master index* de quatro mil nomes do qual se originou a lista de nomes para meninas da pá-

gina 237. Talvez, ao ver todas as Brittanys, Britneys, Brittanis, Brittanies, Brittneys e Brittnis que pululam por aí hoje em dia, Britney Spears lhe venha à

cabeça. Na verdade, porém, ela é um sintoma, não uma causa, da explosão de

Brittanys/Brimeys/Brittanis/Brittanies/Brittneys/Brittnis. Com sua grafia mais comum — Brittany — na 18ª posição entre os nomes favoritos da classe alta e na quinta entre os "dez mais" da classe baixa, certa-mente ele se aproxima do fim do prazo de sua validade. Décadas atrás, Shirley Temple foi, igualmente, um sintoma do boom de Shirleys, embora seja freqüentemente lembrada como causa dele (é preciso que se diga também que muitos nomes de menina, inclusive Shirley, Carol, Leslie, Hilary, Renee, Stacy e Tracy começaram a vida como nomes de menino.

O contrário, porém — nomes de meninas virarem nomes de menino —, quase nunca ocorre).

Assim é que não são os famosos que mandam no jogo dos nomes. E a família ali do outro quarteirão, aquela que tem a casa maior e o carro mais novo. As famílias que foram pioneiras na escolha dos nomes Amber e Heather para suas filhas e que agora as

estão batizando de Lauren ou de Madison; as famílias que costumavam dar a seus filhos os nomes de Justin ou Brandon e que agora optam por Alexander ou Benjamin. Os pais relutam em pedir de empréstimo nomes de alguém próximo demais – parentes ou amigos íntimos –, mas muitos, quer se dêem conta ou não, gostam do som de nomes que soam "bem-sucedidos".

No entanto, quando um nome da classe alta é adotado em massa, os pais da classe alta o abandonam, e ele acaba sendo considera-do tão trivial que até os pais de baixa renda acabam por desprezá-lo, momento em que ele cai de moda por completo. Os pais de baixa renda, enquanto isso, vão atrás do próximo nome que os pais da classe alta acabaram de descobrir.

Assim, fica claro o seguinte: os pais de todas essas Alexandras, Laurens, Katherines, Madisons e Rachels que não esperem que o seu cachê perdure muito. Esses nomes já estão a caminho de se tornar coqueluche. De onde, então,

brotarão os novos nomes da classe alta?

Não seria surpresa encontrá-los entre os nomes mais

"inteligentes" de meninos e meninas na Califórnia, listados na páginas 203, que ainda são bastante obscuros. Sem dúvida alguns deles – Oona e Glynnis, Florian e Kia – estão fadados a continuar obscuros. E válido supor o mesmo com relação à maioria dos nomes hebreus (Rotem e Zofia, Akiva e Zev), embora mui-tos dos nomes mais em moda hoje em dia (David, Jonathan, Samuel, Benjamin, Rachel, Hannah, Sarah e Rebecca) sejam nomes bíblicos. Aviva talvez seja o único nome hebreu moderno prestes a estourar: é fácil de pronunciar, bonito, forte e convenientemente flexível.

Elaborada a partir de alguns bancos de dados de nomes

"sofisticados", vejamos uma amostragem dos nomes da classe alta de hoje. Alguns, por incrível que pareça, serão coqueluche amanhã. Antes de torcer o nariz, pergunte-se: existe algum entre eles mais ridículo do que lhe teria parecido "Madison" há dez anos?

Os nomes mais populares para meninas de 2015?

Annika Isabel

Ansley Kate

Ava Lara

Avery Linden

Aviva Maeve

Clementine Marie-Claire

Eleanor Maya

Ella Philippa

Em ma

Phoebe

Fiona Quinn

Flannery Sophie

Grace Waverly

Os nomes mais populares para meninos de 2015?

Aidan Jackson

Aldo Johan

Anderson Keyon

Ansel Liam

Asher Maximilian

Beckett McGregor

Bennett Oliver

Carter Reagan

Cooper Sander

Finnegan Sumner

Harper Will

Obviamente, uma série de motivos contribui para a escolha de um nome para um filho. Os pais podem preferir algo mais tradicional ou algo mais original, algo ímpar ou totalmente na moda.

Seria chover no molhado dizer que todos buscam – consciente-mente ou não – uni nome "sofisticado" ou "classe A". No entanto, também é verdade que todo pai tenta sinalizar *alguma coisa* com um nome, seja ele Winner ou Loser, Madison ou Amber, Shithead ou Sander, DeShawn ou Jake. O que os dados californianos sugerem é que um número incrível de pais lança mão de um nome para expressar suas *próprias expectativas a* respeito de quão bem-sucedidos serão seus filhos. Provavelmente o nome não fará a mínima diferença, mas dará aos pais, no mínimo, a sensação de, desde o comecinho, ter tentado fazer o melhor possível.

EPÍLOGO:

Dois caminhos para Harvard

E agora, depois de todas essas páginas, uma promessa feita no início foi cumprida: este livro, realmente, não tem um "tema unificador".

No entanto, ainda que não haja tema unificador em *Freakonomics*, ao menos existe um fio condutor nas aplicações cotidianas desse campo de estudo, que tem a ver com o raciocínio lógico sobre o comportamento humano no mundo real. Para isso basta adotar uma nova maneira de olhar, discernir e avaliar. Essa não é, necessariamente, uma tarefa difícil nem requer um raciocínio ultra-sofisticado. Tentamos, basicamente, descobrir o que um membro-padrão de uma gangue ou um lutador de sumô descobriu por si próprio (embora tenhamos tido que fazer o processo inverso).

Será que a competência para pensar assim vai melhorar a sua vida em termos materiais? E pouco provável. Talvez você decida cercar sua piscina ou pressionar seu corretor de imóveis a trabalhar mais duro. E possível, porém, que o efeito concreto seja mais sutil. Talvez se torne mais cético quanto à sabedoria convencional; talvez comece a procurar indícios de que as coisas não são exatamente como parecem; talvez pesquise um punhado de dados e os examine, equilibrando inteligência e intuição para chegar a uma brilhante idéia nova. Algumas delas poderão tornar você meio polêmico, quem sabe mesmo impopular. Afirmar que a legalização do aborto resultou na maciça queda da criminalidade inevitavelmente levantará protestos explosivos do ponto de vista da moral. Mas o cerne da questão é que o raciocínio estilo *Freakonomics* simplesmente não tem nada a ver com moralidade. Como sugerimos no início deste livro, se a moralidade representa um mundo ideal, a economia representa o mundo real.

O mais provável resultado da leitura deste livro é o seguinte: você vai se descobrir fazendo um bocado de perguntas. Muitas não levarão a coisa alguma, mas outras produzirão respostas interessantes e até mesmo surpreendentes. Lembre-se da pergunta feita no final do penúltimo capítulo: quão importantes, realmente, são os pais?

Os dados a esta altura já deixaram claro que os pais são imensamente importantes sob determinados aspectos (em sua maioria definidos muito antes do nascimento de um filho) e totalmente ir-relevantes sob outros (aqueles que nos

deixam obcecados). Não se pode culpar os pais por tentarem fazer alguma coisa – qualquer coisa –para ajudar os filhos a alcançar o sucesso, ainda que isso seja tão sem importância quanto escolher para ele um nome de rico.

No entanto, também existe um enorme efeito acidental que compromete até mesmo as tentativas paternas mais bem-intencionadas.

Se você está dentro da média, certamente conhece alguns pais inteligentes e dedicados cujos filhos saíram totalmente dos trilhos.

Talvez também já tenha testemunhado a situação oposta, em que um filho se deu bem apesar das piores intenções e hábitos dos pais.

Recordemos os dois meninos, um branco e o outro negro, descritos no Capítulo 5.O menino branco criado nos arredores de Chicago teve pais carinhosos, inteligentes, encorajadores e equilibrados, que enfatizavam a importância da instrução e da família.

O menino negro de Daytona Beach foi abandonado pela mãe, espan-cado pelo pai e se tornou um gângster em tempo integral na adolescência. O que terá acontecido com os dois?

O segundo, hoje com 27 anos, é Roland G. Fryer Jr., o economista de Harvard que estuda o subdesempenho dos negros.

O branco também chegou a Harvard, mas, pouco depois, tudo desandou para ele. Seu nome é Ted Kaczynski.*

---

* *Nota da Traduto* r *a:* O "Unabomber" americano, preso pelo FBI em abril de 1996, hoje cumprindo uma pena de 30 anos sem direito à condicional.

NOTAS

O conteúdo deste livro deriva da pesquisa de Steven D. Levitt, muitas vezes realizada em parceria com um ou mais colaboradores. As notas abaixo incluem menções a trabalhos acadêmicos nos quais o material se baseia. Também fizemos um uso liberal da pesquisa de outros estudiosos, também mencionados abaixo; agradecemos aos mesmos não apenas por seu trabalho, mas pelas conversas posteriores que nos permitiram apresentar melhor suas idéias. O material restante (leste livro veio de pesquisas não publicadas anteriormente ou de entrevistas feitas por um dos autores ou ambos. O

material não listado nas notas teve como fonte bancos de dados, notícias publicadas na mídia e trabalhos de referência.

U M A N O T A E X P L I C A T I V A

ix-xi OS TRECHOS EM ITÁLICO nesta seção e em qualquer outro trecho do livro apareceram pela primeira vez em Stephen J. Dubner,

"The Probability That a Real-Estate Agent Is Cheating You (and Other Riddles of Modern Life)". *The New York Times Magazine,* 3 de agosto de 2003.

I N T R O D U Ç Ã O

5-8

A QUEDA RECORRENTE DA CRIMINALIDADE a discussão sobre a queda da criminalidade pode ser encontrada cm Steven D.

LeVITT,

"Understanding Why Crime Fell in the 1990's: Four Factors That Explaìn the Decline and Six that Don't", Journal *of Economic Perspectives* 18, n. 1 (2004), pgs. 163-90. / **5** O superpredador: Vide "Kids With Guns", de Eric Pooley, *New York Magazi* ne, 9 de agosto de 1991; "The Coming of the Super-Predators", de John J.

Dilulio Jr., *Weekly Standard, 27* de novembro de 1995; "The Lull Before the Storm?", de Tom Morganthau, *Newsweek,* 4 de dezembro de 1995; "Now for the Bad News: A Teenage Time Bomb", de Richard Zoglin, *Time,* 15 de janeiro de 1996 e "Crime Time Bomb", de Ted Gest, U. *S. News & World Report, 25* de março de 1996. **/5-6 As sombrias previsões de James Alan Fox** podem ser encontradas em dois relatórios do governo:

"Trends in Juvenile Violence: A Report to the United States Attorney General on Current and Future Rates of Juvenile Offending" (Washington, D.C.: Bureau of Justice Statistics, 1996) e "Trends in Juvenile Violence: An Update" (Washington, D.C.: Bureau of Justice Statistics, 1997). / **6. O comentário assustado do Presidente Clinton** foi feito durante um discurso em Boston, em 1997, em que foram anunciadas novas medidas contra a criminalidade; vide "Clinton Urges Campaign Against Youth Crimes", de Alison Mitchell, *New York Times,* 20 de fevereiro de 1997/ **7 A história de Norma Mc Corvey/Jane Ro**e: vide

"Who is `Jane Roe'?: Anonymous No More, Norma McCorvey No Longer Supports Abortion Rights", de Douglas S. Wood, CNN.com, 18 de junho de 2003 e "Iam Roe: My Life, *Roe x Wade* and Freedom of Choice", Norma McCorvey com Andy Meisler (New York: HarperCollins, 1994)./ **8 O vínculo aborto-criminalidade** foi levantado em dois trabalhos de auto-ria de Steven D. Levitt e John J. Donohue III: "The Impact of Legalized Abortion on Crime", *Quarterly Journal of Economia 116,* n. 2 (2001), p. 379-420 e "Further Evidence That Legalized Abortion Lowered Crime: A Response to Joyce", *Journal of Human Resources* 39, n. 1 (2004), p. 29-49.

A HISTÓRIA VERDADEIRA DA CORRETAGEM DE IMÓVEIS: o estudo que avalia como o corretor de imóveis trata do próprio imóvel em comparação ao de um cliente é o trabalho de Steven D. Levitt e Chad Syverson "Market Distortions When Agents Are Better Informed: A Theoretical and Empirical Exploration of the Value of Information in Real State Transactions *" , National Bureau of Economic Research, 2005.* **/9-10 Os lenientes mecânicos de automóveis da Califórnia** são abordados em "An Empirical Examination of Moral Hazard in the Vehicle Inspection Market", de Thomas Hubbard, *RAND Journal of Economics 29,* n. 1

(1998), p. *406-26* e em "How Do Consumers Motivate Experts?

Reputational Incentives in an Auto Repair Market", de Thomas Hubbard, *Journal of Law & Economics 45,* n. *2 (2002),* p. *437-68./*

Os médicos que fazem cesarianas extras são abordados em

"Physician Financial Incentives and Caesaran Section Delivery", de Jonathan Bruber e Maria Owings, *RAND Journal of Economics 27,* n. 1 (1996), p. 99-123.

11-14

O MITO DOS GASTOS DE CAMPANHA é abordado mais

detalhadamente em um trio de trabalhos: "Using Repeat Challengers to Estimate the Effect of Campaign Spending on Election Outcomes in the U.S. House", de Steven D. Levitt, *Journal of Political Economy,* agosto de 1994, p. *777-98;*

"Congressional Campaign Finance Reform", de Steven D. Levitt, *Journal of Economic Perspectives 9* (1995), p. 183-93 e "The Impact of Federal Spending

on House Election Outcomes", de Steven D.

Levitt e James M. Snyder *Jr., Journal of Political Economy 105, n.*

1(1997), p. *30-53.*

15

OITO COPOS D'ÁGUA POR DIA: vide "Can Water Aid Weight Loss?", de Robert J. Davis, *Wall Street Journal, 16* de março de *2004,* que menciona um relatório do Institute of Medicine que concluiu que "não existe qualquer fundamento científico para que se recomende a ingestão [de oito copos d'água por dial e que a maioria das pessoas consome água suficiente através da ingestão normal de alimentos e líquidos".

17

ADAM SMITH, é claro, ainda merece ser lido (principalmente se o leitor é dono de uma infinita paciência). O mesmo se aplica a *The Worldly Philosophers,* de Robert Heilbroner (Nova York: Simon & Shuster, 1953), que contém biografias memoráveis de Smith, Karl Marx, Thorstein Veblen, John Maynard Keynes, Joseph Schumpeter e outros papas da Economia.

1. O QUE PROFESSORES E LUTADORES DE SUMO

TEM EM COMUM?

21, 25 O ESTUDO DAS CRECHES ISRAELENSES: vide "A Fine Is a Price", de Uri Gneezy e Aldo Rustichini, *Journal of Legal Studies 2 9* , n. 1

(janeiro de 2000), p. 1-17 e "The 'w' Effect of Incentives", de Uri Gneezy,

tese da Universidade de Chicago.

24

O HOMICÍDIO AO LONGO DOS SÉCULOS: vide "Secular Trends of Violence, Evidence and Theoretical Interpretations", de Manuel Eisner, *Crime and justice: a Review of Research 3* (2003), também apresentado em "Violence and the Rise of Modern Society", de Manuel Eisner, *Criminology in Cambridge,* outubro de 2003, pgs. 3-7.

25

CAUSA E EFEITO SEGUNDO THOMAS JEFFERSON: *Autobiography of Thomas Jefferson* (1829; reeditado, Nova York: G.P. Putnam's Sons, 1914), p. 156.

26

SANGUE EM TROCA DE DINHEIRO: vide "The Gift of Blood", de Richard M. Titmuss, *Transaction 8* (1971), também apresentado em *The Philosophy of Welfare: Selected Writings by R. M. Titmuss,* ed. B. Abel-Smith e K. Titmuss (Londres: Allen and Unwin, 1987). Vide, ainda, "Altruism, Attribution, and Intrinsic Motiva-tion in the Recruitment of Blood Donors", de William E. Upton, dissertação de Ph.D., Universidade de Cornell, 1973.

27

QUANDO SETE MILHÕES DE CRIANÇAS SUMIRAM DA NOITE

PARA O DIA: vide "Who Are the Ineligible EITC Recipients?", de Jeffrey Liebman, *National Tax Journal 53* (2000), p. 1165-86. O

trabalho de Liebman foi feito em cima de "Where Some of Those Dependents Went", de John Szilagvi, *1 9 9 0 Research Conference Report: How Do We Affect Taxpayer Behavior?* (Departamento da Receita Federal: março de 1991), p. 162-63.

27-39

OS PROFESSORES TRAPACEIROS DE CHICAGO: este estudo, que também fornece consistente material sobre os provões, aparece em detalhes em duas teses: "Rotten Apples: An Investigation on the Prevalence and Predictors of Teacher Cheating", de Brian A.

Jacob e Steven D. Levitt, *Quarterly Journal of Economics 118,* n. *3*

(2003), p. 843-77 e "Catching Cheating Teachers: The Results of an Unusual Experiment in Implementing Theory", de Brian A.

Jacob e Steven D. Levitt, *Brookings-Wharton Papem on Urban Affairs,* 2003, p. 185-209. / **29 A aluna de 5ª série de Oakland que tinha uma professora superboazinha**: baseado numa entrevista do autor com uma ex-superintendente adjunta do Departamento de Educação de Oakland. / **36 A trapaça entre os professores da Carolina do Norte**: vide "Standardized Tests: Irregularities in Administering of Tests Affect Test Results", de G. H. Gay, *Journal of Instructional Psychology 17,* n. *2* (1990), p. 93-103./ **37-39 A história de Arne Duncan, Secretário de Educação de Chicago** baseou-se em grande parte em entrevistas do autor. Vide, ainda, "The Outsider Comes In", de Amy D'Orio, *District Administration: The Magazine for K-12 Education Leaders,* agosto de 2002, bem como vários artigos do *Chicago Tribune* de autoria de Ray Quintanilla.

39-40

O TESTE SOBRE BASQUETE DA UNIVERSIDADE DA GEÓRGIA veio

a público quando a universidade apresentou 1.500 páginas de documentos no decorrer de uma investigação feita pela National Collegiate Athletic Association.

40-47

A TRAPAÇA NO SUMÔ: vide "Winning Isn't Everything: Corrup tion in Sumo Wrestling", de Mark Duggan e Steven D. Levitt, *American Economic Review 92, n . 5* (dezembro de 2002), p. 1594-1605./ **40-47 Há muito a descobrir a respeito do sumô,** e um bocado pode ser aprendido nos seguintes livros: *The Big Book of Sumo,* de Mina Hall (Berkeley, Calif.: Stonebridge Press, 1997); *Nakabon,* de Keisuke Itai (Tóquio: Shogakkan Press, 2000) e *Yaocho,* de Onaruto (Tóquio: Line Books, 2000)./ **46**

Dois lutadores de sumô que põem a boca no trombone morrem misteriosamente: vide "Sumo Wrestlers (They're BIG) Facing a Hard Fall", de Sheryl WuDunn, *New York Times*, 28 de junho de 1996 e "Sumo Quake: Japan's Revered Sport Is Marred by Charges of Tax Evasion, March Fixing, Ties to Organized Crime and Two Mysterious Deaths", de Anthony Spaeth, abordado por Irene M. Kunii e Hiroki Tashiro, *Time (Internacional),* 30 de setembro de 1996.

47-53 O HOMEM DAS BROAS: Paul Feldman vinha procurando um economista da área de pesquisas que se interessasse por seus dados e chamou a atenção de Steven Levitt (vários outros estudiosos não mostraram interesse). Levitt e, em seguida, Dubner fizeram uma visita à empresa de broas de Feldman próximo a Washington. A pesquisa de ambos conduziu a um artigo basicamente similar à versão da história que aparece neste livro: "What the Bagel Man Saw", de Stephen J. Dubner e Steven D. Levitt, *The New York Times Magazine, 6* de junho de *2004.* Levitt também está elaborando uma tese acadêmica sobre o negócio das broas de Feldman. / **49 O estudo da "Cerveja na Praia"** é abordado em

"Mental Accounting and Consumer Choice", de Richard H.

Thaler, *Marketing Science 4* (verão de *1985),* pgs. 119-214.

Também vale a pena ler "The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life", de Richard H. Thaler (Nova York: Free Press, 1992).

2 . EM QUE A KU KLUX KLAN SE PARECE

COM UM GRUPO DE CORRETORES DE IMÓVEIS?

55-66 DESMASCARANDO A KU KLUX KLAN: muitos livros excelentes já foram escritos sobre a Ku Klux Klan. Com relação aos dados gerais, baseamo-nos, em grande parte, em *The Fiery Cross: The Ku Klux Klan in America,* de Wyn Craig Wade (Nova York: Simon & Schuster, 1987) *e* em *Hoode Americanism: The First Century of the Ku Klux Klan, 1865-1965,* de David M. Chalmers (Garden City, NY: Doubleday, 1965). Vide, ainda, *After Appomattox: How the South Won the War,* de Stetson Kennedy (Gainesville: University Press of Florida, 1995). De especial interesse para nós foi *The Klan Unmasked,* de Stetson Kennedy (Boca Raton: Florida Atlantic University Press, 1990), originalmente lançado como I *Rode with the Ku Klux Klan* (Londres: Arco Publishers, 1954). No entanto, o próprio Stetson Kennedy deve ser o maior conhecedor vivo da história da Klan (para maiores informações, visite www.stetsonkennedy.com. Vale ressaltar que vários trabalhos de Kennedy se encontram no Schomburg Center for Research in Black Culture em Nova York). Os autores visitaram Kennedy em sua residência próximo a Jacksonville, na Flórida, onde o entre-vistaram e consultaram sua enorme coleção de mementos e documentos da Klan (também experimentamos seus camisolões da Klan). Agradecemos imensamente a cooperação recebida. O

economista de Harvard Roland G. Fryer Jr. nos acompanhou na visita. Ele e Steven Levitt estão no momento escrevendo uma série de trabalhos sobre a Ku Klux Klan. É preciso que se diga que Fryer dirigia o carro alugado que nos levou até a casa de Kennedy, quando fomos obrigados a parar para pedir informações numa estradinha de terra. Como Kennedy ainda é considerado um inimigo pelos simpatizantes da Klan, o vizinho a quem nos dirigimos nitidamente queria preservar o segredo sobre o seu paradeiro. Assim, ele chegou até a janela do

carro, olhou bem nos olhos de Fryer, que é negro, e perguntou com a maior seriedade: "Vocês não são da Klan, são?" Fryer garantiu-lhe que não.

68-69 O QUE ACONTECEU COM O PREÇO DOS SEGUROS POR PRAZO

DETERMINADO? Vide "Does the Internet Make Markets More Competitive? Evidence from the Life Insurance Industry", de Jeffrey R. Brown e Austan Goolsbee, Journal *of Political Economy 110*, n. 3 (junho de 2002), pgs. 481-507.

67

A FRASE DO DESEMBARGADOR DA SUPREMA CORTE, LOUIS D.

BRANDEIS, "Dizem que a luz do sol é o melhor desinfetante que existe": vide *Other People's Money – and How Bankers Use It*, de Louis D. Brandeis (Nova York: Frederick A. Sotkes, 1914).

69-70

O ENIGMA DO CARRO ZERO USADO: esta tese, bem como grande parte do que entendemos hoje por "informação assimétrica", teve origem em um trabalho escrito por George A. Akerlof em seu primeiro ano como professor assistente em Berkeley, em 1966-67. Três vezes rejeitado – duas das revistas disseram a Akerlof que

"não tinham interesse em publicar trabalhos sobre temas tão triviais" – foi finalmente publicado como "The Market for

`Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", de George A. Akerlof, *Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1970.

Cerca de 30 anos mais tarde Akerlof recebeu o Nobel de Economia com esse trabalho. Todos o consideram o Nobel de Economia mais encantador de todos os tempos.

72-73 AS GRAVAÇÕES DA ENRON: à época em que este livro foi escrito, as fitas podiam ser ouvidas no site http://www.cbsnews.com/stories/

2004/06/01/eveningnews/main6_20626.shtml. Vide, ainda, "Enron Traders on Grandma Millie and Making Out Like Bandits", de Richard A. Oppel Jr, *The New York Times,* 13 de junho de 2004.

73

AS ANGIOPLASTIAS SÃO REALMENTE NECESSÁRIAS? Vide "New Heart Studies Question the Value of Opening Arteries", de Gina Kolata, *The New York Times*, 21 de março de 2004.

73-78

A VERDADEIRA HISTÓRIA DOS CORRETORES DE IMÓVEIS

REVISITADA: vide "Market Distortions When Agents Are Better Informed: A Theoretical and Empirical Exploration of the Value of Information in Real-Estate Transactions", de Steven D. Levitt e Chad Syverson, teses do National Bureau of Economic Research, 2005.

79

TRENT LOTT, UM SEGREGACIONISTA NEM TÃO SECRETO ASSIM: As circunstâncias envolvendo os comentários nefastos de Lott es-tão muito bem

descritas em "Lott: Tripped Up by History", de Dan Goodgame e Karen Tumulty, Time.com/cnn.com., 16 de dezembro de 2002.

80-82 O VÍNCULO MAIS FRACO: vide "Testing Theories of Discrimination: Evidence from *The Weakest Link",* de Steven D. Levitt, Journal *of Law and Economia 17* (outubro de 2004) p. 431-52. **82 A teoria da discriminação baseada no gosto** surgiu com Gary S. Becker em *The Economia of Discrimination* (Chicago: University of Chicago Press, 1957)./ **82 A teoria da discriminação baseada na informação** derivou de uma série de trabalhos, que inclui o de Edmund Phelps "A Statistical Tehory of Racism and Sexism", *American Economic Revim 62,* n. 4 (1972), p. 659-61 e ode Kenneth Arrow "The Theory of Discrimination", em "Discrimination in Labor Markets", ed. Orley Ashenfelter e Albert Rees (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1973).

82-86 A HISTÓRIA DA PAQUERA ON LINE: vide "What Makes Vou Click: An Empirical Analysis of Online Dating", de Dan Ariely, Günter J.

Hitsch e Ali Hortaçsu, trabalhos da Universidade de Chicago, 2004.

87

MENTIRAS ELEITORAIS: DINKINS/GIULIANI: vide "Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification", de Timur Kuran (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1995), bem como "Governor Joins Kinkins Attacks Against Rival", de Kevin Sack, *The New York Times,* 27 de outubro de 1989, e

"Uncertainty over Polis Clouds Strategy in Mayor Race", de Sam Roberts, *New York Times,* 31 de outubro de 1989.

87

MENTIRAS ELEITORAIS: DAVID DURE: vide "Private Truths, Public

Lies", de Kuran e também "Republican Quits Louisiana Race in Effort to Defeat Ex-Klansman", de Peter Applebome, *The New York Times,* 5 de outubro de 1990, bem como "Racial Politics in South's Contests: Hot Wind of Hate or Last Gasp", de Peter Applebome, *The New York Times*, 5 de novembro de 1990.

87

DAVID DUKE, MESTRE EM ABUSO DA INFORMAÇÃO: entre as muitas fontes de auxílio foram usados "David Duke's Work-Release Program", de Karen Henderson, *Nation Public Radio,* 14 de maio de *2004* e o completíssimo "Duke's Decline", de John McQuaid, *New Orleans Times-Picayune*, 13 de abril de 2003.

3 . POR QUE OS TRAFICANTES DE DROGAS CONTINUAM MORANDO

COM AS MÃES?

91-92

A "SABEDORIA CONVENCIONAL" DE JOHN KENNETH GALBRAITH: vide "The Concept of the Conventional Wisdom", o segundo capítulo de *The Affluent Society* (Boston: Houghton Mifflin, 1958).

92

MITCH SNYDER E OS MILHÕES DE SEM-TETO: a controvérsia sobre o ativismo de Snyder foi amplamente coberta, principalmente nos jornais do Colorado, ao longo do início da década de 80 e voltou à tona em 1990 quando Snyder cometeu suicídio. Uma boa visão geral é fornecida em "How the Homeless `Crisis' Was Hyped", de Gary S. Becker e Guity Nashat Becket, em *The Economics of Life* (Nova York: McGraw-Hill, 1997), pgs. 175-6. O capítulo foi adaptado a partir de um artigo de 1994 na *Business Week* dos mesmos

autores.

93 A INVENÇÃO DA HALITOSE CRÔNICA: a estranha e convincente história do Listerine está muito bem contada em *Twenty Ads That Shook the World: The Centuty's Most Groundbreaking Advertising and How It Changed Us All* (Nova York: Crown, 2000), p. 60-69.

93 GEORGE W. BUSH, UM CAUBÓI DE FAZ-DE-CONTA: vide "New Year's Resolutions", de Paul Krugman, *The New York Times, 26* de dezembro de 2003.

94 MENOS ESTUPROS DO QUE SE IMAGINA: as estatísticas de 2002 da Pesquisa Nacional sobre Criminalidade, destinada a obter respostas honestas, sugerem que o risco de uma mulher ser vítima, durante toda a sua vida, de uma relação (ou tentativa de uma relação) sexual indesejada é da ordem de um para oito (e não um para três, como costumam afirmar os entendidos). Para os homens, a Pesquisa Nacional sobre Criminalidade indica a incidência de um para 40, em lugar de um em nove, como sustentam os comentaristas.

94 MAIS CRIMES DO QUE SE ACREDITAVA HAVER: vide "Report Says Atlanta Underrreported Crimes to Help Land 1996 Olympics", de Mark Niesse, Associated Press, 20 de fevereiro de 2004.

95-110 A LONGA E ESTRANHA VIAGEM DE SUDHIR VENKATESH À TOCA DO CRACK: à época em que este livro foi escrito, Venkatesh era professor-assistente de sociologia e Estudos Afro-Americanos na Universidade de Columbia./ **95-101 O material biográfico so**bre Venkatesh foi colhido principalmente em entrevistas do autor.

Vide, também, "The Gang Way", de Jordan Marsh, *Chicago Reader*, 8 de agosto de 1997 e "The Science of Fitting In", de Robert L. Kaiser, *Chicago Tribune,* 10 de dezembro de 2000./ **101-110 As peculiaridades da gangue do crack** foram aborda-das em quatro trabalhos de Sudhir Alladi Venkatesh e Steven D.

Levitt: "The Financial Activities of an Urban Street Gang", *Quarterly Journal of Economics 115,* n. *3* (agosto de 2000), p. 755-89; "Àre We a Family or a Business?' History and Disjuncture in the Urban American Street Gang", *Theory and Society 29* (outono de 2000), p. 427-62; "Growing Up in the Projects: The Economic Lives of a Cohort of Men Who Came of Age in

Chicago Public Housing", *American Economic Revim' 91,* n. *2*

(2001), p. 79-84 e "The Political Economy of an American Street Gang", teses da American Bar Foundation, 1998. Vide, ainda,

"American Project: The Rise and Fali of a Modern Ghetto", de Sudhir Alladi Venkatesh (Cambridge, Mass: Harvard University Press, 2000)./ **106 O tráfico de crack: o emprego mais perigoso nos Estados Unidos**: segundo o Bureau de Estatísticas do Trabalho, as dez mais perigosas atividades legais são as de madeireiro, pesca-dor, piloto e navegador, operário encarregado de estruturas de metal, vendedor motorizado, reparador de telhados, eletricista, trabalhador rural, operário da construção civil e motorista de caminhão.

A INVENÇÂO DAS MEIAS DE NÁILON: Foi Wallace Carothers, um jovem químico de Iowa funcionário da DuPont que, depois de sete anos de tentativas, descobriu uma forma de soprar polímeros líquidos através de minúsculos bicos para criar uma fibra de fios superfortes. Era o náilon. Vários anos mais tarde, a DuPont distribuiu as meias de náilon em Nova York e em Londres. Ao contrário da lenda, o nome do tecido miraculoso não resultou da combinação dos nomes dessas duas cidades, como também não se trata, como afirmam os boatos, de um acrônimo para "Now You've Lost, Old Nippon" (Agora você está perdido, Japão), uma cutucada no mercado de seda japonês, até então absoluto. O nome, na verdade, era uma corruptela de "No Run" (não desfia), uma promessa que as novas meias não foram capazes de cumprir, fato que em nada diminuiu o seu sucesso. Carothers, um depressivo de longa data,

não viveu para ver sua invenção virar moda: suicidou-se em 1937 ingerindo cianureto. Vide *Enough for One Lifetime: Wallace Carothers, Inventor of Nylon*, de Matthew E.

Hermes (Filadélfia: Chemical Heritage Foundation, 1996).

111 A GÍRIA DO CRACK: o Greater Dallas Council on Alcohol and Drug Abuse coletou um leque altamente interessante de nomes populares para a cocaína. Para a cocaína em pó: Badrock, Bazooka, Beam, Berni, Bernice, Big C, Blast, Blizzard, Blow, Blunt, Bouncing Powder, Bump, C, Caballo, Caine, Candy, Caviar, Charlie, Chicken Scratch, Coca, Cocktail, Coconut, Coke, Cola, Damablanca, Dust, Flake, Fex, Florida Snow, Foo Foo, Freeze, G-Rock, Girl, Goofball, Happy Dust, Happy Powder, Happy Trails, Heaven, King, Lady, Lady Caine, Late Night, Line, Mama Coca, Marching Dust/Powder, Mojo, Monster, Mujer, Nieve, Nose, Nose Candy, P-Dogs, Peruvian, Powder, Press, Prime Time, Rush, Shot, Sleighride, Sniff, Snort, Snow, Snowbirds, Soda, Speedball, Sporting, Stardust, Sugar, Sweet Stuff, Toke, Trails, White Lady, White Powder, Yeyo, Zip. Para cocaína para fumar: Base, Ball, Beat, Bisquits, Bonés, Boost, Boulders, Brick, Bump, Cakes, Casper, Chalk, Cookies, Crumbs, Cubes, Farbags, Freebase, Gravei, Hardball, Hell, Kibbles n'Bits, Kryptonite, Love, Moonrocks, Nuggets, Onion, Pebbles, Piedras, Piece, Ready Rock, Roca, Rock(s), Rock Star, Scotty, Scrabble, Smoke House, Stones, Teeth, Tornado.

112 JOHNNY REI DO CRACK Oscar Danilo Blandon e sua alegada aliança com a CIA são discutidos em detalhe e de uma forma que suscitou enorme controvérsia em uma série em três partes chamada "San Jose Mercury News", de Gary Webb, lançada em 18 de agosto de 1996. Vide, ainda, "Though Evidence is Thin, Tale of CIA and Drugs Has a Life of Its Own", de Tim Golden, *New York Times,* 21 de outubro de 1996 *e Dark Alliance: The CIA, the Contras, and the Crack Cocaine Explosion*, de Gary Webb (Nova York: Seven Stories Press, 1998). O Departamento de Justiça americano examinou detalhadamente a questão mais tarde, em *The CIA-Contra-Crack Cocaine Controversy: A Review of the justice Department's Investigations and Prosecutions*, disponível no site www.usdoj_gov/oig/special/9712/ch01p1.htm.

113

AS CANGUES NOS ESTADOS UNIDOS: vide *The Gang,* de Frederick Thrasher (Chicago: University of Chicago Press, 1927).

114-15 A REDUÇÃO DE VÁRIOS ABISMOS ENTRE NEGROS E BRANCOS

ANTES DO CRACK: vide "An Overview of Social and Economic Trends By Race", de Rebecca Blank, *em America Becoming: Racial Trends and Their Consequences,* ed Neil J. Smelster, William Julius Wilson e Faith Mitchell (Washington, DC: National Academy Press, 2001), pgs. 21-40./ **115 Com relação à mortalidade de crianças negras**, vide "Civil Rights, the War on Porverty, and Black-White Convergente in Infant Mortalitity in Mississipi", de Douglas V. Almond, Kenneth Y. Chay e Michael Greenstone, teses do National Bureau of Economic Research, 2003.

115-16 os INÚMEROS EFEITOS DESTRUTIVOS DO CRACK são discutidos em "The Impact of Crack Cocaine", de Roland G. Fryer Jr., Paul Heaton, Steven D. Levitt e Kevin Murphy, tese da Universidade de Chicago, 2005.

4 . O N D E F O R A M P A R A R T O D O S O S C R I M I N O S O S ?

119-21 A PROIBIÇÃO DE NICOLAE CEAUSESCU AO ABORTO: as informações gerais sobre a Romênia e sobre os Ceausescu foram tiradas de uma variedade de fontes, incluindo "Eastern Europe, the Third Communism", *Time,* 18 de março de 1966; "Ceausescu Ruled with an Iron Grip", *Washington Post,* 26 de dezembro de 1989; "The Ceausescus: 24 Years of Fierce Repression, Isolation and Independence", de Ralph Blumenthal, *The New York Times,* 26 de dezembro de 1989; "In Craddle of Rumanian Re-volt, Anger Quickly Overcame Fear", de Serge Schmemann, *The New York Times,* 30 de dezembro de 1989; "Overplanned Parenthood: Ceausescu's Cruel Law", de Karen Breslau, *Newsweek, 22* de janeiro de 1990 e "The Economic Legacy of Ceausescu", de Nicolas Holman, *Student Economic Review,* 1994./**120 O**

vínculo entre a proibição romena do aborto e o futuro dos nascituros foi explorado em uma dupla de trabalhos: "The Impact of an Abortion ban on Sócio-Economic Outcomes of Children: Evidence from România", de Cristian Pop-Eleches, tese da Universidade de Columbia, 2002 e "The Supply of Birth Control Methods, Education and Fertility: Evidence from România", de Cristian Pop-Eleches, tese da Universidade de Columbia, 2002.

121-22 A GRANDE QUEDA AMERICANA DA CRIMINALIDADE: conforme observado anteriormente, este material foi retirado de

"Understanding Why Crime Fell in the 1990's: Four Factors That Explain the Decline and Six That Do Not", de Steven D. Levitt, *J o u rnal of Economic Perspectives, 18* n. 1 (2004), p. 163-90./ **121 A**

"de-

claração intencionalmente óbvia" de James Alan Fox: vide

"No Simple Solution for Solving Violent Crimes", de Torsten Ove, *Pitsburgh Post-Gazette,* 12 de setembro de 1999.

124

OS POLÍTICOS ESTAVAM CADA VEZ MAIS COMPLACENTES COMA CRIMINALIDADE: este e vários outros temas correlatos são discutidos em "Stiffer Jail Terms Will Make Gunmen More Gun-Shy", "How to Tackle Crime? Take a Tough, Head-On Stance" e

"The Economic Approach to Fighting Crime", de Gary S. Becker e Guity Nashat Becker, todos publicados em *The Economics of Life* (Nova York: McGraw-Hill, 1997), p. 135-44. *Os* capítulos foram adaptados a partir de artigos

na *Business Week* dos mesmos autores.

124-26 MAIOR CONFIANÇA NAS PRISÕES: com relação ao número 15 vezes maior de presos por crimes envolvendo drogas, vide "An Empirical Analysis of Imprisoning Drug Offenders", de Ilyana Kuziemko e Steven D. Levitt, Journal *of Public Economics 88,* n. 9-10 (2004), p. *2043-66./* **125 E se soltássemos todos os presos?**

Vide "On Behalf of a Moratorium on Prison Construction", de William Nagel, *Crime and Delinquency 23* (1977), p. 152-74./ **125**

"Aparentemente, é preciso ser PhD...": vide "Arresting Ideas: Tougher Law Enforcement Is Driving Down Urban Crime", de John J. Dilulio Jr., *Policy Review, n. 75* (outono de 1995).

126-27 A PENA CAPITAL: para um esclarecimento completo sobre o fato do Estado de Nova York não ter executado um único criminoso vide "Capital Punishment in New York State: Statistics from Eight Years of Representation, 1995-2003 *"* (Nova York: Gabi-nete do Defensor Público de Condenados à Pena Capital, agosto de *2003),* disponível no site nycdo.org/8yt.html. Mais recentemente, o Tribunal de Recursos de Nova York considerou a própria pena de morte inconstitucional, suspendendo efetivamente todas as execuções./ **126 Executar 1 criminoso resulta em 7**

homicídios a menos: vide "The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death", de Isaac Ehrlich, *Ame-rica Economic Review 6S* (1975) e "Capital Punishment and Deterrence: Some Further Thoughts and Evidence", de Isaac Ehrlich,

Journal of Political Economy 85 (1977), p. 741-88./ **127 "Não mais lidarei com a mecânica da morte"** : trecho do parecer dissidente do desembargador Harry A. Blackmun em uma sentença de *1994* da Suprema Corte negando provimento à apelação em um caso de pena de morte no Texas, *Callins x Collins,* 510 U.S. 1141

(1994); citado em *Congressional Quarterly Researcher 5,* n. *9* (10 de março de 1995). Vale a pena observar que os júris americanos também parecem ter perdido o apetite para a pena capital — em parte, ao que tudo indica, devido à freqüência com que inocentes têm sido executados nos últimos anos ou inocentados enquanto aguardam a execução no corredor da morte. Na década de *90, 290*

criminosos, em média, eram condenados à morte anualmente; nos primeiros quatro anos da década de 2000, esse número caiu para 174. Vide "Fewer Death Sentences Being Imposed in U.S.", de Adam Liptak, *The New York Times,* 15 de setembro de 2004.

127-29 A POLÍCIA REALMENTE REDUZ A CRIMINALIDADE? Vide "Using Electoral Cycles in Police Hiring to Estimate the Effect of Police on Crime", de Steven D. Levitt, *American Economic Revim' 87,* n. *3*

(1997), p. *270-90; "* Why Do Increased Arrest Rates Appear to Re-duce Crime: Deterrence, Incapacitation, or Measurement Error?", de Steven D. Levitt, *Economical lnquiry 36,* n. *3* (1998), p. *353-72* e

"The Response of Crime Reporting Behavior to Changes in the Size of the Police Force: Implications for Studies of Police Effecti-veness Using Reported Crime Data", de Steven D. Levitt, *Journal of Quantitative Criminology 14* (fevereiro de *1998),* p. 62-81./ **129 A década de 1960 foi ótima para quem queria ser criminoso:** vide *The Economia of Life,* de Gary S. Becker e Guity Nashat Becker (Nova York: Mc Graw-Hil , 1997), p. 142-43.

129-31 O ".MILAGRE" DA CRIMINALIDADE EM NOVA YORK: a citada expressão "período ateniense" surgiu numa entrevista do autor com o ex-comandante da polícia William J. Gorta, um dos inventores do CompStat./ **130 A teoria da janela quebrada**: vide "Broken Windows: The Police and Neighborhood Safety", de George L.

Kelling, *Atlantic Monthly,* março de 1982./ **132 A contratação de mais policiais por Bratton em Los Angeles**: vide "The Gang Buster", de Terry McCarthy, Time, 19 de janeiro de 2004.

132-36 AS LEIS CONTRA AS ARMAS: quanto ao fato de haver mais armas do que adultos nos Estados Unidos, vide *Guns in America: Result of a Comprehensive Survey of Gun Ownership and Use*, de Philip Cook e Jens Ludwig (Washington: Police Foundation, 1996)./ **133 O**

vínculo arma-criminalidade: vide "More Guns, More Crime", de Mark *Duggan, Journal of Política/ Economy 109,* n. 5 (2001), p.

1086-1114./ **134 Armas na Suíça**: vide "Armed to the Teeth, and Free", de Stephen P. Halbrook, *Wall Street Journal Europe,* 4

de junho de 1999./ **134 A inócua Lei Brady:** vide "Homicide and Suicide Rates Associated with Implementation of the Brady Handgun Violence Prevention Act", de Jens Ludwig e Philip Cook, *Journal of the American Medica/Association 284, n.* 5 (2000) p. 585-91./ **134 Infratores que compram armas no mercado negro**: vide "Armed and Considered Dangerous: A Survey of Fe-lons and Tehir Firearms", de James D. Wright e Peter H. Rossi (Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter, 1986)./ **135 A troca da arma pela psicoterapia:** vide "Wise Climb-Down, Bad Veto", *Los Angeles Times,* 5 de outubro de 1994./ **135 Por que a entrega remunerada de armas não funciona**: vide "Money for Guns: Evaluation of the Seattle Gun Buy-Back Program", de C. Callahan, F. Rivera e T. Koepsell, *Public Health Reports 109,* n. 4

(1994), p. 472-77; "Youth Violence in Boston: Gun Markets, Serious Youth Offenders, a a Use-Reduction Strategy", de David Kennedy, Anne Piehl e Anthony Braga, *Law and Contemporary Problems 59* (1996), p. 147-83 e "Austrália: A Massive Buy-back of Low-Risk Guns", de Peter Reuter e Jenny Mouzon, em *Evaluating Gun Policy: Effects on Crime and Violence,* ed. Jens Ludwig e Philip Cook (Washington, DC: Brookings Institution, 2003)./

135-36 A teoria do "direito de portar" de John Lott: vide

"Right-to-Carry Concealed Guns and the Importance of Deterrence, de John R. Lott Jr. e Devid Mustard, *Journal of Legal Studies 26* (janeiro de 1997), p. 1-68 *e More Guns, Less Crime: Understanding Crime and Gun Control Laws,* de John R. Lott Jr.

(Chicago: University of Chicago Press, 1998)./ **136 John Lott como Mary Rosh**: vide "The Mistery of Mary Rosh", de Julian Sanchez, *Reason,* maio de 2003 e "Scholar Invents Fan to Answer His Critics", de Richard Morin, *Washington Post,* 1 de fevereiro de 2003./ **136 Derrubada a teoria sobre armas de Lott**: vide

"Shooting Down thèMore Guns, Less Crime's Hypothesis"', de Ian Ayeres e John J. Donohue III, *Stanford Law Review* 55(2003), p. 1193-1312 e "More Guns, More Crimes", de Mark Duggan, *Journal of Political Economy 109,* no. 5 (2001), p. 1086-1114.

136-37 O ESTOURO DA BOLHA DO CRACK: para uma abordagem da histó-

ria do crack e suas peculiaridades, vide "The Impact of Crack Cocaine", de Roland G. Fryer Jr., Paul Heaton, Steven Levitt e Kevin Murphy, tese da Universidade de Chicago, 2005./ **136 25 por cento de homicídios**: vide "Crack and Homicide in New York City: A Case Study in the Epidemiology of Violence", de Paul J.

Gldstein, Henry H. Brownstein, Patrick J. Ryan e Patricia A. Bel-lucci, em *Crack in America: Demon Drugs and Social justice,* ed.

Craig Reinarman e Harry G. Levine (Berkeley: University of California Press, 1997), pgs. 113-30.

138-39 A TEORIA DO "ENVELHECIMENTO DA POPULAÇÃO": vide "The Limited Role of Changing Age Structure in Explaining Aggregate Crime Rates", de Steven D. Levitt, *Criminology 37* n. 3 (1999), pgs.

581-99. Embora a teoria do envelhecimento esteja atual-mente descartada, estudiosos de renome continuam a circulá-la. Vide

"Most Crimes of Violence and Property Hover at 30-Year Low", de Matthew L. Wald, *l h e New York Times,* 13 de setembro de 2004, em que Lawrence A. Greenfield, diretor do Bureau of Justice Statistics, diz: "É provável que não exista um fator isolado que explique por que os índices de criminalidade vêm caindo ao longo de todos esses anos, cncontrando-se atualmente em seu nível mais baixo desde que começamos a mensurá-los em 1973. Isso deve ter relação com o elemento demográfico e, muito provavelmente, com o fato de muitos infratores contumazes estarem presos."/ **138 "Uma nuvem à espreita"** : vide "Crime and Public Policy", de James Q. Wilson, em *Crime,* ed. James Q.

Wilson e Joan Petersilia (São Francisco: ICS Press, 1995), p. 507.

138-47 O VÍNCULO ABORTO-CRIMINALIDADE: para urna noção geral, vide "The Impact of Legalized Abortion on Crime", de John J. Donohue III e Steven D. Levitt, *Quarterly, Journal <Economia 116,* n. *2*

(2001), p. 379-420 e "Further Evidence That Legalized Abortion Lowered Crime: A Response to Joyce", de John J. Donohue III e Steven D. Levitt, *Journal of Human Resources 39, n* . 1 (2004), p. 29-49./ **139**

Estudos sobre o aborto na Europa Oriental e na Escandinávia: vide "The Psychological Sequelae of Therapeutic Abortion – Denied and Completed", de P.K. Dagg, *American Journal of Psychiatry 148,* n. *5*

(maio de 1991), p. h578-85 *e B o m Unwanted: Developmental Effects of Denied Abortion,* de Henry David, Zdenek Dytrych et al. (Nova York: Springer,

1998)./ **139-40 O parecerem Roex Wade** *: Roe x Wade,* 410

U.S. 113 (1973)./ **141 Um estudo demonstrou que a criança padrão**: vide "Abortion Legalization and Child Living Circunstances: Who is thèMarginal Child'?", de Jonathan Gruber, Philip P. Levine e Douglas Staiger, *Quarterly Journal of Economics 114* (1999) p. 263-91./

141 Os mais consistentes indicadores de um futuro criminoso: vide "Family Factors as Correlates and Predictors of Juvenile Conduct Problems and Deliquency", de Rolf Loeber e Magda Stouthamer-Loeber, *Crime and justice, vol. 7,* ed. Michael Tonry e Norval Morris (Chicago: University of Chicago Press, 1986). Vide, também, *Crime in the Making: Pathways and Turning Points Through Life,* de Robert Sampson e John Laub (Cambridge, Massa Harvard University Press, 1993)./ **141 Assim como ter uma mãe adolescente**: vide "The Impact of Income and Family Structure on Deliquency", de William S.

Comanor e Llad Phillips, tese da Universidade da Califórnia – Santa Bárbara, 1999./ **141 Outro estudo mostrou que a baixa instrução materna**: "Maternal Smoking During Preganancy and Risk of Criminal Behavior Among Adult Male Offspring in the Northern Finland 1966

Birth Cohort", de Pijkko Rasanen et al., *American Journal of Psychiatry* 156 (1999), p. 857-62./ **141 O infanticídio teve queda dramática**: vide "Legalized Abortion and the Homicide of Young Children: An Empirical Investigation", de Susan Sorenson, Douglas Wiebe e Richard Berk, *Analyses of Social Issues and Public Policy 2 ,* n. 1(2002), p. 23956./

143-44 Estudos da Austrália e do Canadá: vide "Does Increased Abortion Lead to Lower Crime? Evaluating the Relationship between Crime, Abortion and Fertility", de Anindya Sen, manuscrito não publicado, e "Abortion and Crime",

de Andrew Leigh e Justin Wolfers, *AQ: Journal of Contemporary, Analysis 72,* n. 4 (2000), p. 28-30./ **144 Muitos dos fetos do sexo feminino abortados**:

vide

"The Impact of Legalized Abortion on Teen Childbearing", de John J. Donohue III, Jeffrey Grogger e Steven D. Levitt, tese da Universidade de Chicago, 2002./ **144**

O aborto é pior do que a escravidão: vide "Accusing Justice: Some Variations on the Themes of Robert M. Cover's *justice Accused",* de Michael S. Paulsen, *journal of Law and Religion 7,* n. 33 (1989), pgs. 33-97./ **144 O abono como**

"o único instrumento eficaz na prevenção da criminalidade" : vide *The Police Mystique: An Insider's Look at Cops, Crime, and the Criminal Justice System,* de Anthony V. Bouza (Nova York: Plenum, 1990)./ **145 Nove milhões para salvar uma coruja pintalgada**: vide "Economics of the Endangered Species Act", de Gardner M. Brown e Jason F. Shogren, *Journal of Economic Perspectives 12,* n. 3 (1998) p. 3-20./ **145 Trinta e um dólares para evitar outro derramamento de óleo como o do Exxon Valdez:** vide "Assessing Damages for the Exxon Valdez Oil Spill", de Glenn W. Harrison, tese da Universidade do Centro da Flórida, 2004./ **145-46 Lista de preços das partes do corpo**: obtida a partir do Worker's Compensation Information Packet do estado de Connecticut, p. 27, disponível no site wcc.state.ct.us/download/acrobat/info-packet.pdf.

5 . O Q U E F A Z U M P A I S E R P E R F E I T O ?

151-54 A INCONSTANTE SABEDORIA DOS ESPECIALISTAS EM

PARENTALIDADE: *Raising America: Expelis, Parents, anda Century of Advice About Children,* de Ann Hulbert (Nova York: Knopf, 2003) é um compêndio extremamente útil de conselhos aos pais./ **151-52 A "estratégia para cuidar de bebês" e o conselho sobre a falta de sono com a chancela de Gary Ezzo**: vide *On Becoming Babywise,* de Gary Ezzo e Robert Bucknam (Sisters, Oregon: Multnomah, 1995), p. 32 e 531 **152 T. Berry Brazelton e a**

criança "interativa" : *Infants and Mothers: Difference in Development,* edição revisada, de T. Berry Brazelton (Nova York: Delta/Seymour Lawrence, 1983), p.

xxiii./ **152 O alerta de Emmet Holt contra "estímulos indevidos"** : *The Happy Baby,* de L.

Emmet Holt (Nova York: Dodd, Mead, 1924), p. 7./ **152 O choro como "exercício do bebê"** : *The Care and Feeding of Children: A Catechism for the Use of Mothers and Children's Nurses,* de L. Emmet Holt (Nova York: Appleton, 1894), pg. 53.

153-56 UMA ARMA OU UMA PISCINA? Vide "Pools More Dangerous than Guns", de Steven Levitt, *Chicago Sun-Times,* 28 de julho de 2001.

154-58 A OPINIÃO DE PETER SANDMAN SOBRE O MAL DA VACA LOUCA E

OUTROS RISCOS: vide "Squeaky Clean? Not Even Close", de Amanda Hesser, *The New York Times*, *28* de janeiro de 2004 e

"The Peter Sandman Risk Communication Web Site", em http://

www.psandman.com/index.htm.

158-61 QUANTA IMPORTÂNCIA REALMENTE TÊM OS PAIS? Vice *The Nurture Assumption:* Why *Children Turn Out the Way They Do*, de Judith Rich Harris (Nova York: Free Press, 1998). Para um perfil de Judith Harris que também fornece uma excelente abordagem da polêmica natureza-criação, vide "Do Parents Matter?", de Malcolm Gladwell, *The New Yorker,* 17 de agosto de 1998 e "Peer Pressure", de Carol Tavris, *The New York Times Book Review,* 13 de setembro de 1998./ **159 "Lá vamos nós de novo"** : vide Tavris, *The New York Times./* **159 Pinker chamou de "perturbadoras"**

os conceitos de Judith Harris: "Sibling Rivalry: Why the Nature/Nurture Debate Won't Go Away", de Steven Pinker, *Boston Globe*, 13 de outubro de 2002, adaptado a partir de *The Blank Slate: The Modern Dinial of Human Nature*, de Steven Pinker (Nova York: Viking, 2002).

161-64 A ESCOLHA DE ESCOLAS EM CHICAGO: este material foi colhido em "The Impact of School Choice on Student Outcomes: An Analysis of the Chicago Public Schools", de Julie Berry Cullen, Brian Jacob e Steven D. Levitt, *Journal of Public Economia,* em edição e "The Effect of School Choice on Student Outcomes: Evidence from Randomized Lotteries", de Julie Berry Cullen, Brian Jacob e Steven D. Levitt, trabalho do National Bureau of Economic Research, 2003.

164

ALUNOS QUE CHEGAM À ESCOLA SECUNDÁRIA DESPREPARADOS

PARA ACOMPANHAR O CURRÍCULO: vide "More Students Passing Regents, but Achievement Gap Persists", de Tamar Lewin, *The New York Times,* 18 de março de 2004.

164

O ABISMO ENTRE A RENDA DE NEGROS E A DE BRANCOS REFLETE O

ABISMO ENTRE SUAS NOTAS ESCOLARES NA OITAVA SÉRIE: vide

"The Role of Pré-Market Factors in Black-White Wage Differences", de Derek Neal e William *R.* Johnson, Journal *of Political Economy 104*

(1996), p. 869-95 e "The Role of Human Capital in Earnings Differences Between Black and White Men", de June O'Neill, *Journal of Economic Perspectives 4, n.* 4 (1990), p. 2 5-46./ **164 "Redução da diferença das notas escolares de negros e brancos"** : vide

"America's Next Achievement Test: Closing the Black-White Test Score Gap", de Christopher Jencks e Meredith Phillips, *American Prospect* 40 (setembro-outubro de 1998), p. 44-53.

165 "COMPORTAMENTO BRANCO": vide "The Economics of Àcting White', de David Austen-Smith e Roland G. Fryer Jr., trabalho de National Bureau of Economic Research, 2003./ **165 Kareem Abdul-Jabbar:** *Giant Steps,* de Kareem Abdul-Jabbar e Peter Knobler (Nova York: Bantam, 1983), p. 16.

165-79 O ABISMO ENTRE AS NOTAS ESCOLARES DOS NEGROS E AS DOS

BRANCOS E O ESTUDO LONGITUDINAL DA PRIMEIRA INFÂNCIA este material foi obtido em "Understanding the Black-White Score Gap in the First Two Years of School", de Roland G. Fryer Jr. e Steven D. Levitt, *The Review* of *Economics and Statistics 86, n. 2* (2004), p.

447-464. Enquanto este trabalho contém uma rápida abordagem da correlação entre as notas escolares e os fatores de ordem doméstica (se a criança assiste à tevê, se é espancada etc.), esses dados são passados em revista no apêndice do trabalho. Com relação ao Estudo Longitudinal da Primeira Infância propriamente dito, uma visão geral do mesmo pode ser obtida em nces.ed.gov/ecls/.

175

PAIS ADOTIVOS COM QIs MAIS ALTOS DO QUE A MÃE

BIOLOGICA: vide "The Nature and Nurture of Economic Outcomes", de Bruce Sacerdote, trabalho do National Bureau of Economic Research, 2000.

177 A INSTRUÇÃO NA FINLÂNDIA: vide "Educators Flocking to Finland, Land of Literate Children", de Lizette Alvarez, *The New York Times, 9* de abril de *2004.*

178 UM LIVRO PARA CADA CRIANÇA: vide "Governor Wants Books for Tots: Kids Would Get *60* by Age *5* in Effort to Boost Literacy", de John Keilman, *Chicago Tribune,* 12 de janeiro de 2004.

180-81 A INFLUÊNCIA DOS PAIS ADOTIVOS: vide "The Nature and Nurture of Economic Outcomes", de Sacerdote.

6. PAIS PERFEITOS, PARTE II; OU: UMA ROSHANDA

SERIA TÃO DOCE SE TIVESSE OUTRO NOME?

185-86 A HISTÓRIA DE LOSER LANE: Colhida em entrevistas do autor e em "Winner and Loser: Names Don't Decide Destiny", de Sean Gardiner, *Newsday, 22* de julho de *2002.*

186-87 O JUIZ E A PROVOCADORA (TEMPTRESS): baseado em entrevistas do autor.

188

ROLAND G. FRYER E O ESTUDO DO SUBDESEMPENHO DOS

NEGROS: colhido em entrevistas do autor.

188-89 A DIFERENÇA DAS MARCAS DE CIGARRO DE NEGROS E BRANCOS; vide "Cigarette Brand Preferences Among Adolescents", de Lloyd Johnston, Patrick O'Malley, Jerald Bachman e John Schu-lenberg, *Monitoring the Future Occasional Paper 45,* Intitute for Social Research, Universidade de Michigan, 1999.

188-95 NOMES NEGROS (E OUTRAS DIFERENÇAS CULTURAIS ENTRE

NEGROS E BRANCOS): vide "The Causes and Consequences of Distinctively Black Names", de Roland G. Fryer Jr. e Steven D.

Levitt, *Quarterly Journal of Economics 119,* n. *3* (agosto de 2004), p. *767-805.*

192

CURRÍCULOS "BRANCOS" GANHAM DE CURRÍCULOS "NEGROS": o mais recente estudo atuarial a chegar a uma conclusão foi "Are Emily and Greg More Employable than Lakisha and Jamal? A Field Experiment Evidence on Labor Market Discrimination", de Marianne Bertrand e Sendhil Mullainathan, trabalho do National Bureau of Economic Research, 2003.

193-94 YO XING HEYNO AUGUSTUS EISNER ALEXANDER WEISER

KNUCKLES JEREMIJENKO-CONLEY: vide "A Boy Named Yo, Etc.: Name Changes, Both Practical and Fanciful, Are on the Rise", de Tara Bahrampour, *The New York Times,* 25 de setembro de 2003.

194

MICHAEL GOLDBERG, SIKH NASCIDO NA ÍNDIA: vide "Livery Driver

Is Wounded in a Shooting", de Robert F. Worth, *The New York Times*, 9 de fevereiro de 2004.

194

WILLIAM MORRIS, NASCIDO ZELMAN MOSES: entrevista do autor com Alan Kannof, ex-diretor de operações da Agência William Morris.

196 MARCAS COMO PRENOMES: colhido nos dados relativos a certidões de nascimento da Califórnia e abordado em "Naming the Baby: Parents Brand Tehir Tot with What's Hot", de Stephanie Kang, *The Wall Street Journal*, 26 de dezembro de 2003.

196

UMA GAROTA CHAMADA SHITHEAD: E possível que a mulher que ligou para o progama radiofônico para contar a Roland Fryer sobre sua sobrinha Shithead estivesse mal informada ou até mesmo mentindo. Não obstante, ela não é a única a considerar que os nomes negros algumas vezes extrapolam: Bill Cosby, durante um discurso em maio de 2004 na NAACP (Associação Nacional para o Avanço de Pessoas de Cor) por ocasião da solenidade do 50'

aniversário do caso *Brown x Conselho de Educação* repreendeu os negros de baixa renda por uma variedade de atitudes autodestrutivas, inclusive a de pôr nos filhos nomes pertencentes a

"guetos". Cosby foi sumariamente criticado tanto por brancos quanto por negros (vide "The New Cosby Kids", de Barbara Ehrenreich, *The New York Times, 2* de julho de 2004 e "America's Granddad Gets Ornery", de Debra Dickerson, *Slate,* 13 de julho de 2004). Logo após, o secretário de Educação da Califórnia, Richard Riordan - o abastado ex-prefeito branco de Los Angeles - foi vítima de ataques sob a alegação de racismo (vide "Riordan Stung by

`Gotcha' News", de Tim Rutten, Los Angeles Times, 10 de julho de 2004). Riordan, em visita a uma biblioteca em Santa Bárbara para promover um projeto de leitura, conheceu uma menina chamada Isis, que lhe disse que seu nome significava "princesa egípcia".

Riordan, tentando ser engraçado, respondeu: "O significado é ìgnorante', sua nojenta." A indignação daí resultante levou os ativistas negros a pedirem a renúncia de Riordan. Mervyn Dymally, um congressista negro de Compton, explicou que Isis era "uma menina afro-americana. Será que ele teria feito o mesmo com uma menina branca?" A verdade, porém, é que Isis *era* branca. Alguns ativistas tentaram manter vivo o protesto contra Riordan, mas a mãe de Isis, Trinity, encorajou-os a afrouxar a pressão. A filha, explicou ela, não havia levado a sério a brincadeira de Riordan. "Tenho a impressão", disse Trinity, "de que ela o achou meio bobão."

196

ORANGEJELLO E LEMONJELLO: Embora esses nomes ostentem a aura de lenda urbana — na verdade, ambos são objeto de discussão em vários sites da Internet que disseminam lendas urbanas – os autores souberam da existência de OrangeJello e LemonJello através de Doug McAdam, um sociólogo da Universidade de Stanford, que jura ter encontrado os dois meninos numa mercearia.

200

UMA LISTA BEM MAIS COMPRIDA DE NOMES DE MENINOS E

MENINAS: a seguir uma coleção aleatória de nomes que são interessantes, bonitos, incomuns, muito comuns ou que são típicos do grau de instrução que representam (cada um deles com índice mínimo de ocorrência de dez vezes no banco de nomes da Califórnia).

ALGUNS NOMES DE MENINAS

(anos de escolaridade da mãe entre parênteses)*

Abigail (14, 72), Adelaide (15,33), Alessandra (15,19), Alexandra (14,67), Alice (14,30), Alison (14,82), Allison (14,54), Amalia (15,25), Amanda (13,30), Amber (12,64), Amy (14,09), Anabelle (14,68), Anastasia (13,98), Angelina (12,74), Annabel (15,40), Anne (15,49), Anya (14,97), Ashley (12,89), Au-tumn (12,86), Ava (14,97), Aziza (11,52), Bailey (13,83), Beatrice (14,74), Beatriz (11,42), Belinda (12,79), Betty (11,50), Breanna (12,71), Britt (15,39), Brittany (12,87), Bronte (14,42), Brooklyn (13,50), Brooklynne (13,10), Caitlin (14,36), Caitlynn (13,03), Cammie (12,00), Campbell (15,69), Carly (14,25), Carmella (14,25), Cassandra (13,38), Cassidy (13,86), Cate (15,23), Cathleen (14,31), Cecilia (14,36), Chanel (13,00), Charisma (13,85), Charlotte (14,98), Chastity* (10,66), Cherokee (11,86), Chloe (14,52), Christina (13,59), Ciara (13,40), Cierra (12,97), Cordelia (15,19), Courmey (13,55), Crimson (11,53), Cynthia (12,79), Dahlia (14,94), Danielle (13,69), Daphne (14,42), Darlene (12,22), Dawn (12,71), Deborah (13,70), December (12,00), Delilah (13,00), Denise (12,71), Deniz (15,27), Desiree (12,62), Destiny (11,65), Diamond (11,70), Diana (13,54), Diane (14,10), Dora (14,31), Eden (14,41), Eileen (14,69), Ekaterina (15,09), Elizabeth (14,25), Elizabethann (12,46), Ella (15,30), Ellen (15,17), Emerald (13,17), Emily (14,17), Emma (15,23), Faith (13,39), Florence (14,83), Francesca (14,80), Frankie (12,52), Franziska (15,18), Gabrielle (14,26), Gennifer (14,75), Georgia (14,82), Geraldine (11,83), Ginger (13,54), Grace (15,03), Gracie (13,81), Gretchen (14,91), Gwyneth (15,04), Haley (13,84), Halle (14,86), Hannah (14,44), Hilary (14,59), Hillary (13,94), Ilana (15,83), Ilene (13,59), Indigo (14,38), Isabel (15,31), Isabell (13,50), Ivy (13,43), Jacquelin (12,78), Jacqueline (14,40), Jade (13,04), Jamie (13,52), Jane (15,12), Janet (12,94), Jeanette (13,43), Jeannette (13,86), Jemma (15,04), Jennifer (13,77), Johanna (14,76), Jordan (13,85), Joyce (12,80), Juliet (14,96), Kailey (13,76), Kara (13,95), Karissa (13,05), Kate *(15,23),* Katelynne (12,65), Katherine (14,95), Kayla (12,96), Kelsey (14,17), Kendra (13,63), Kennedy (14,17), Kimia (15,66), Kylie (13,83), Laci (12,41), Ladonna (11,60), Lauren (14,58), Leah (14,30), Lenora (13,26), Lexington (13,44),

* Com relação à adolescente chamada Temptress da p. 187, a julgar pela má posição ocupada por "Chastity" (castidade) na lista, é improvável que auferisse grandes benefícios caso se chamsse Chastity.

Lexus (12,55), Liberty (13,36), Liesl (15,42), Lily (14,84), Linda (12,76), Linden (15,94), Lizabeth (13,42), Lizbeth (9,66), Lucia (13,59), Lucille (14,76), Lucy (15,01), Lydia (14,40), MacKenzie (14,44), Madeline (15,12), Madison (14,13), Mandy (13,00), Mara (15,33), Margaret (15,14), Mariah (13,00), Mary (14,20), Matisse (15,36), Maya (15,26), Meadow (12,65), Megan (13,99), Melanie (13,90), Meredith (15,57), Michaela (14,13), Micheala (12,95), Millicent (14,61), Molly (14,84), Montana (13,70), Naomi (14,05), Nascem (15,23), Natalie (14,58), Nevada (14,61), Nicole (13,77), Nora (14,88), Olive (15,64), alivia (14,79), Paige (14,04), Paisley (13,84), Paris (13,71), Patience (11,80), Pearl (13,48), Penelope (14,53), Phoebe (15,18), Phoenix (13,28), Phyllis (11,93), Portia (15,03), Precious (11,30), Quinn (15,20), Rachel (14,51), Rachell (11,76), Rebecca (14,05), Renee (13,79), Rhiannon (13,16), Rikki (12,54), Ronnie (12,72), Rosalind (15,26), Ruby (14,26), Sabrina (13,31), Sadie (13,69), Samantha (13,37), Sarah (14,16), Sasha (14,22), Sayeh (15,25), Scarlett (13,60), Selma (12,78), September (12,80), Shannon (14,11), Shayla (12,77), Shayna (14,00), Shelby (13,42), Sherri (12,32), Shira (15,60), Shirley (12,49), Simone (14,96), Siobhan (14,88), SkyIynn (12,61), Solveig (14,36), Sophie (15,45), Stacy (13,08), Stephanie (13,45), Stevie (12,67), Storm (12,31), Sunshine (12,03), Susan (13,73), Suzanne (14,37), Svetlana (11,65), Tabitha (12,49), Talia (15,27), Tallulah (14,88), Tatiana (14,42), Tatum (14,25), Taylor (13,65), Tess (14,83), Tia (12,93), Tiffany (12,49), Tracy (13,50), Trinity (12,60), Trudy (14,88), Vanessa (12,94), Venus (12,73), Veronica (13,83), Veronique (15,80), Violet (13,72), Whitney (13,79), Willow (13,83), Yael (15,55), Yas-mine (14,10), Yvonne (13,02) e Zoe (15,03).

ALGUNS NOMES DE MENINOS

(anos de escolaridade da mãe entre parênteses)

Aaron (13,74), Abdelrahman (14,08), Ace (12,39), Adam (14,07), Aidan

(15,35), Alexander (14,49), Alistair (15,34), Andrew (14,19), Aristotle (14,20), Ashley (12,95), Atticus (14,97), Baylor (14,84), Bjorn (15,12), Blane (13,55), Blue (13,85), Brian (13,92), Buck (12,81), Bud (12,21), Buddy (11,95), Caleb (13,91), Callum (15,20), Carter (14,98), Chaim (14,63), Christ (11,50), Christian (13,55), Clyde (12,94), Cooper (14,96), Dakota (12,92), Daniel (14,01), Dashiell (15,26), David (13,77), Deniz (15,65), Dylan (13,58), Eamon (15,39), Elton (12,23), Emil (14,05), Eric (14,02), Finn (15,87), Forres(

(13,75),

Franklin (13,55), Gabriel (14,39), Gary (12,56), Giancarlo (15,05), Giuseppe (13,24), Graydon (15,51), Gustavo (11,68), Hashem (12,76), Hugh (14,60), Hugo (13,00), Idean (14,35), Indiana (13,80), Isaiah (13,12), Jackson (15,22), Jacob (13,76), Jagger (13,27), Jamieson (15,13), Jedidiah (14,06), Jeffrey (13,88), Jeremy (13,46), Jesus (8,71), Jihad (11,60), Johan (15,11), John-Paul (14,22), Jonathan (13,86), Jordan (13,73), Jorge (10,49), Joshua (13,49), Josiah (13,98), Jules (15,48), Justice (12,45), Kai (14,85), Keanu (13,17), Keller (15,07), Kevin (14,03), Kieron (14,00), Kobe (13,12), Kramer (14,80), Kurt (14,33), Lachlan (15,60), Lars (15,09), Leo (14,76), Lev (14,35), Lincoln (14,87), Lonny (11,93), Luca (13,56), Malcolm (14,80), Marvin (11,86), Max (14,93), Maximilian (15,17), Michael (13,66), Michelangelo (15,58), Miro (15,00), Mohammad (12,45), Moises (9,69), Moses (13,11), Moshe (14,41), Muhammad (13,21), Mustafa (13,85), Nathaniel (14,13), Nicholas (14,02), Noah (14,45), Norman (12,90), Oliver (15,14), Otlando (12,72), Otto (13,73), Parker (14,69), Parsa (15,22), Patrick (14,25), Paul (14,13), Peter (15,00), Philip (14,82), Philippe (15,61), Phoenix (13,08), Presley (12,68), Quentin (13,84), Ralph (13,45), Raphael (14,63), Reagan (14,92), Rex (13,77), Rexford (14,89), Rocco (13,68), Rocky (11,47), Roland (13,95), Romain (15,69), Royce (13,73), Russell (13,68), Ryan (14,04), Sage (13,63), Saleh (10,15), Satchel (15,52), Schuyler (14,73), Sean (14,12), Sequoia (13,15), Sergei (14,28), Ser-gio (11,92), Shawn (12,72), Shelby (12,88), Simon (14,74), Slater (14,62), Solomon (14,20), Spencer (14,53), Stephen (14,01), Stetson (12,90), Steven (13,31), Tanner (13,82), Tariq (13,16), Tennyson (15,63), Terence (14,36), Terry (12,16), Thaddeus (14,56), Theodore (14,61), Thomas (14,08), Ti-mothy (13,58), Toby (13,24), Trace (14,09), Trevor (13,89), Tristan (13,95), Troy (13,52), Ulysses (14,25), Uriel (15,00), Valentino (12,25), Virgil (11,87), Vladimir (13,37), Walker (14,75), Whitney (15,58) , Willem (15,38), William (14,17), Willie

(12,12), Winston (15,07), Xavier (13,37), Yasser (14,25), Za-chary (14,02), Zachory (11,92), Zane (13,93) e Zebulon (15,00).

205

OS NOMES MAIS POPULARES PARA MENINAS, 1960 E 2000: o banco de nomes da Califórnia foi criado em 1961, mas a diferença ano a ano é insignificante.

207

SHIRLEY TEMPLE É UM SINTOMA, NÃO UMA CAUSA: vide A *Matter of Taste: How Numes, Fashions, and Culture Change,* de Stanley Lieberson (New Haven, Conn.: Vale University Press, 2000).

Sociólogo de Harvard, Lieberson é o renomado mestre do estudo acadêmico dos nomes (entre outros). A *Matter of Taste,* por exemplo,

conta em detalhes como, a partir de 1960, são as famílias judias americanas que primeiro introduzem muitos nomes femininos (Amy, Danielle, Erica, Jennifer, Jessica, Melissa, Rachel, Rebecca, Sarah, Stacy, Stephanie, Tracy), enquanto apenas um punhado deles (Ashley, Kelly e Kimberly) surgiu em famílias não-judias. Outra boa abordagem de como são escolhidos os nomes pode ser encontrada em "Where Have All the Lisas Cone?", de Peggy Orenstein, *The New York Times Magazine, 6* de julho de 2003. Vale a pena, ainda que apenas por curiosidade, ver *The Sweetest Sound* (2001), o documentário de Alan Berliner sobre nomes.

207

NOMES DE MENINOS SE TORNAM NOMES DE MENINAS (MAS NÃO

O CONTRÁRIO): Tal observação foi retirada do trabalho de Cleveland Kent Evans, psicólogo e onomatólogo na

Universidade Bellevue em Bellevue, Nebrasca. Uma amostra do trabalho de Evans pode ser vista em academic.bellevue.edu/-

CKEvans/cevans.html. Vide, ainda, *Unusual & Most Popular Baby Numes*, de Cleveland Kent Evans (Lincolnwood, Illinois: Publications International/Signet, 1994) e *The Ultimate Baby Name Book*, de Cleveland Kent Evans (Lincolnwood, Illinois: Publications International/Plume, 1997).

EPÍLOGO: DOIS CAMINHOS PARA HARVARD

212 O MENINO BRANCO QUE CRESCEU NOS ARREDORES DE CHICAGO: este trecho, bem como o anterior sobre o mesmo menino (p. 160), foi tirado de entrevistas do autor e de "Truth Versus Lies", manuscrito não publicado de Ted Kaczynski, 1998. Vide, ainda, "I Don't Want to Live Long. I Would Rather Get the Death Penalty than Spend the Rest of My Life in Prison", de Stephen J. Dubner, *Time*, 18 de outubro de 1999.

212 O MENINO NEGRO DE DAYTONA BEACH: este trecho, bem como o anterior sobre o mesmo menino (p. 160-61) foi tirado de entrevistas do autor com Roland G. Fryer Jr.

AGRADECIMENTOS

Gostaríamos de agradecer a duas pessoas que contribuíram para a elaboração deste livro: Claire Wachtel, da William Morrow, e Suzanne Gluck, da William Morris. Este é o terceiro livro escrito por Stephen Dubner sob os auspícios das duas, que continuam a lhe inspirar gratidão e, algumas vezes, pasmo.

Para Steven Levitt, este livro é o primeiro nessas circunstâncias, e ele se declara devidamente impressionado. Agradecemos muito aos colegas talentosos

e que nos deram apoio, tanto na William Morrow quanto na William Morris: Michael

Morrison, Cathy Hemming, Lisa Gallagher, Debbie Stier, Dee Dee De Bartlo, George Bick, Brian McSharry, Jennifer Pooley, Kevin Callahan, Trent Duffy e vários outros na William Morrow; Tracy Fisher, Karen Gerwin, Erin Malone, Candace Finn, Andi McNichol, e vários outros na William Morris. Também quere-mos agradecer a muitos personagens deste livro (principalmente a Stetson Kennedy, Paul Feldman, Sudhir Venkatesh, Arne Duncan e Roland Fryer) pelo tempo e atenção que nos dedicaram. Igualmente somos gratos aos amigos e colegas que ajudaram a aperfeiçoar o manuscrito, incluídos aí Melanie Thernstrom, Lisa Chase e Colin Camerer, sem esquecer Linda Jines, que concebeu o título: bom trabalho.

AGRADECIMENTOS PESSOAIS

Devo muito aos meus vários co-autores e colegas, cujas fantásticas idéias recheiam este livro, e a todos os indivíduos generosos que me ensinaram tudo o que sei sobre economia e sobre a vida. Sou particularmente grato à Universidade de Chicago, que me fornece o campo ideal de pesquisa em sua Initiative on Chicago Price Theory, e a American Bar Foundation pelo apoio e acolhida como membro.

Minha mulher, Jeanette, e nossos filhos, Amanda, Olivia, Ni-cholas e Sophie fazem de cada dia uma alegria, embora sintamos imensa falta de Andrew. Agradeço a meus pais, que me mostraram que não há mal em ser diferente. Acima de tudo, quero agradecer ao meu amigo e co-autor Stephen Dubner, que é um autor brilhante e um gênio criativo.

- S.D.L.

Todos os livros que escrevi deram frutos ou, no mínimo, chegaram às páginas da *The New York Times Magazine*. Este não é exceção. Por esse motivo agradeço a Hugo Lindgren, Adam Moss e Gerry Marzorati. Agradeço,

igualmente, a Vera Titunik e a Paul Tough por convidarem o Homem das Broas para aparecer na *The New York Times. Sou* imensamente grato a Steven Levitt, que é tão sábio e inteligente, e até mesmo gentil, a ponto de me deixar arrependido - isto é, quase arrependido - por não ser um economista. Agora sei por que a metade desses profissionais sonha em ter um escritório ao lado do de Levitt. Finalmente, como sempre, minha gratidão e amor vão para Ellen, Solomon e Anya. A gente se vê no jantar.

- S.J.D.

ÍNDICE

a renda dos, 174, 198

Abdul-Jabbar, Kareem, 175

como participantes de um

aborto, 127

programa de tevê, 90-91

a oposição ao, 17-18, 153-157

índices de criminalidade e os, 133-

as estatísticas sobre o, 150-151, 153-

134, 147 nas gangues de ma, 106-

155, 157

126

as questões morais e o, 153-157 como

o "comportamento branco" dos, 174,

método de controle da natalidade,

198, 200-201

130

os nomes dados aos filhos dos, 193, 195-

ilegal, 18, 129-131, 148-149

205, 214-215

índices de criminalidade e o, 17-18, 24,

Ver os movimentos pelos direitos

25, 149-157

civis; linchamentos; racismo

legalização do, 17-18, 24-25, 129-130, 149-

Alcindor, Lew, 175

155, 221-222 administradores, 37

algoritmos, 29, 41, 46, 48-49

adoção, 17, 18, 168, 181-182, 185-186, 190-

alunos

191

a promoção social dos, 38

de estrangeiros, 151-152, 159-160

a trapaça por parte dos, 37, 39, 40

afogamento em piscinas, IX, 160, 153-154,

avaliação escolar, IX, 29, 37-50,

155, 156

125, 173-175

afro-americanos

a cultura negra e a desigualdade dos,

avaliando o desempenho acadêmico

XI, 193, 198

dos, 175-191

a diferença de estilo de vida entre os

hispânicos, 185

americanos brancos e os, 125-126,

incentivos escolares dos, 38

174-175, 198

minorias, 171-184

a mortalidade infantil entre os, 74, 125

negros vs. brancos, 125, 174-175,

178-180, 181

amamentação, 161

análise de regressão, 176-178

exigido nas provas, 29, 37-49, 57

Anel de Gyges, O (Platão), 63

de crianças adotadas, 185-186,

angioplastia, 83

190-191

anticatolicismo, 69, 71

de crianças negras x crianças

anticomunismo, 69, 71

brancas, 125, 174-175, 178-180,

anti-semitismo, 69, 71

181

apostas, 51, 97

meninos *versas* meninas, 181

Ariely, Dan, 93

múltipla escolha, 38, 49-50

armas de destruição em massa, 103,

os dados da, 40-46, 52, 175-191 os

162-163

fatores familiares e a, 180-191 os

armas

provões, 20, 37-49,

as drogas e as, 104, 107, 108, 118-

retestagem, 38-39

Aventuras do Super-Homem, As,

119 as mortes em piscinas *vs* mortes

76-77

por

armas de fogo, IX, 160, 163-164,

Babywise (Ezzo), 162

165, 166

basquete, 32, 49-50, 51, 198

definição de, 143

Becker, Gary, 134, 159

devolução remunerada de, 132, 145 beisebol, 51

oferta de, 15, 142-146, 160, 163-

bíblia, 206

164 os homicídios e as, 143, 145

Black Gangster Disciple Nation,

posse ilegal de, 145

106-121, 122, 123-124, 136

assalto, 15

Blackmun, Harry A., 137, 149

assassinato. *Ver* homicídio

Blagojevich, Rod, 188

Associação de Benefícios por Morte, 75

Blandon, Oscar Danilo, 25, 122,

Associação de Pais e Mestres (PTA),

126

180 182, 186, 189

Blank Slate (Pinker), 169

Associação Japonesa de Sumô, 55

Bledsoe, Tempestt, 197

ataques terroristas de 11 de setembro,

Blodget, Henry, 81

61, 95

Bloomberg, Michael, 21

auto-estima, 102

Booty (membro de gangue), 100-110,

automóveis

120

a segurança dos, 83, 164-165

Boston Tea Party, 35

acidentes aéreos fatais *vs* acidentes

Bouza, Anthony V., 154

de, 165

Brandeis, Louis D., 79

airbags nos, 167

Brando, Marlon, 51

cadeirinhas de crianças nos, 167

Bratton, William, 139-142

redução de valor dos, 79, 80, 83, 88

Brazelton, T. Berry, 162

roubo de, 15, 16, 133

broas, compra de, 36, 57-63

seguros de, 78

Brown vs. Conselho de Educação de

venda e revenda de, 79, 80, 83, 88

Topeka, 172, 179, 245

Bureau Americano de Estatísticas do

vistoria dos, 10-11

Trabalho, 116, 233

avaliação escolar

a trapaça dos professores para

alcançar o padrão

Bureau de Estatísticas do Trabalho dos

o interesse dos clientes e os, 20

Estados Unidos, 115-116, 233 Bush,

os incentivos dos, 19, 20-21, 25-26,

85

George W., 38

termos empregados pelos, 86-89

Corzine, Jon, 21

caixinha de gorjetas, 37

Cosby, Bill, 245

caixões, compra de, 81, 83

cálculos, VIII, 200

crack de cocaína, 15, 25, 104-106, 108,

111, 112, 115-117, 119, 120-126

Câmara de Deputados dos Estados

apelidos para o, 121, 233-234

Unidos, 24

mudanças no mercado do, 131-132,

Camerer, Colin F., 65

142, 146-147

campanha antitabagista, 33

creches, 35, 36, 57

campeonato mundial, 51, 135

multas para atraso na saída, 31, 35

capitalismo, 27, 80, 115

Crédit Suisse First Boston, 81

Ceausescu, Elena, 129-130

crianças/filhos

Ceausescu, Nicolae, 129-131

Cerveja na Praia

a educação das, 171-191

(Thaler), estudo, 59

a morte de, IX, 159-160

Chesterton, G.K., 154

Chicago Sun-Times, 160

abandono de, 125, 170, 222

Chicago White Sox,

adoção de, 17, 18, 151, 159-160,

de 1919, 51

chicletes, 24

168, 182, 185, 190-191

ambiente familiar e os, 18, 167-171,

CIA, IX, 122

176, 178, 180-181

ciência política, 7

carentes, 48, 184, 203

ciência social, 65, 105

dando nomes aos, IX, 193, 195-220

clima, 61

dependentes, 37

Clinton, Bill, 17, 99

indesejadas/os, 168

Clube dos Correspondentes

influência dos pais sobre os,

Estrangeiros(Tóquio), 56

168-170, 180-191

Colapso da União Soviética, 131

leitura feita pelas e para as, 170,

concursos de beleza, 51

176, 178, 181, 182, 187-189

condição de sem-teto, 102, 104

nas creches, 31, 34-37, 57

fones de ouvido caros e a, VII, IX

natureza vs. criação dos, 168-171,

Congresso americano, 23-24, 68, 102

190-191

Ver Câmara e Senado dos EUA

negligência e abuso com as, 168,

Conley, Dalton, 203

170

contando histórias, IX, 22, 26

personalidade das/dos, 168, 170,

contracepção, 130

171, 183

controle sobre armas, 16, 18, 25,

peso baixo no nascimento das, 125,

132, 142, 144-146, 152

182, 184, 189

corretores de imóveis, 24, 78, 84-89,

punição dos, 136, 161, 168, 176, 181

97, 101

QI das, 182-183, 185, 190

a venda das próprias casas pelos, 20,

rurais vs. urbanas e suburbanas,

84-89

180-181

as comissões dos, 20-21, 84

saúde e desenvolvimento das,

dos esportes, 50-57

161-163

padrões dos, 24-25

segurança das, IX, 160, 163-168

paquera na lnternet, 92-96

teorias conflitantes quanto à criação

programas de tevê, 90-92

de, 161-163, 168-169

registro dos, IX, 24, 58-62, 82,

ver alunos

110-116, 120

criminalidade

seleção dos, 105

aborto e a, 17-18, 24, 25, 149-

sobre a educação na primeira

154, 157

infância, 175-191, 199, 205 *V e r*

adolescente, 15-16

informação

afro-americanos e a, 134, 147

Danielovitch, Issur, 204

aumento dos índices da, 15-16,

Dean, Howard, 21, 24

126, 131, 134, 138

Declaração de Independência, 70

corporativa, 58, 59, 81-82

deflação, VIII

crimes contra a propriedade, 141 Departamento de Educação crimes de rua, IX, 58-59, 104-126,

Americano, 175

crimes do colarinho branco, 58-63,

Departamento de Justiça dos Estados

81-83

Unidos, 112

crimes não denunciados, 103

Departamento de Polícia de Nova

crimes violentos, 15-16, 22, 25, 34-

York (NYPD), 139-142, 196

35, 59, 104, 106, 109-110,125-126,

Dilulio, John J. Jr., 135

130-131, 133, 141, 146-147

dinheiro

delitos menores, 140

a lavagem de, IX

incentivos para a, 116-117, 124,

a política e o, 21-24, 25

133-134, 138-139

extorsão, 59

informações sobre a, 81-83

no banco e investido, 25

inibindo a, 33-35, 59, 127, 134,

o roubo de, 59, 60-61

137-139, 144

o tráfico de drogas e o, IX, 24, 104-

previsões sobre a, 15-17, 126, 131-132,

105, 111-115, 116, 118, 119, 124

147-148

subornos em, 55, 56

relacionada às drogas, 104-126, 134,

Dinkins, David, 97, 141

146-147

direitos das mulheres, 104

teoria da janela quebrada e a, 140

diretores de agências funerárias, 81, 83,

V e r traficantes de drogas: *crimes* 88

específicos

discriminação, 89-92

vítimas da, 59, 103, 125-126

baseada em informações, 92

criminologistas, 16, 19, 26, 59, 126,

baseada no gosto pessoal, 92,

131, 135, 148

93-97

currículos, 202-203

ética e religiosa, 69, 71-72, 92

percepção e análise, 65,

dados

90-92

cadeia de, 204 das

por idade, 90, 91-92

provas, 40-46

racial, 24, 63, 66-78, 90, 91, 92,

economia

96-97, 125, 171-175, 180, 203

global, 16

sexual, 90, 91, 92

a força da, VII-IX, 18, 25

ultrapassada, 90-91

dos anos 90, 16-17, 22, 25, 133

doadores de sangue, 36

economistas, 59, 62-63, 65, 93, 105,

110-111, 127-128, 132, 155, 176,

doença coronariana, 83, 165-166

193

Donohue, John, 85, 127

educação sexual, 130

Douglas, Kirk, 204

educação, 171-191

drogas

dada pelos pais, 209-213

morando com suas mães, IX, 105,

na primeira infância, 175-191, 199,

114, 120

205

nos esportes, IX, 37, 51, 56, 121

ver escolas: provas

o homicídio e as, 109-110, 113, 116,

Eisner, Manuel, 34

119, 125, 147

eleições

os incentivos dos, 116-117, 124

a raça e as, 96-97

os riscos a que se expõem os, 108,

charme do candidato nas, 23-24

109, 113, 115-116, 118-120,

de 1948, 89

113-126, 147

de 1989, 97

Ver crack de cocaína; traficantes de

de 1990, 97

drogas; heroína 106

de 2000, 99

Duggan, W. Dennis, 196-197

de 2004, 103

Duke, David, 78, 97

gastos de campanha nas, 21-24, 25

Duncan, Arne, 47-48

emprego, 25

DuPont, 121, 233

entrevistas de, 203

Dymally, Mervyn, 246

perda do, 33, 133

remuneração no, 17

econometria, VIII

emprego, 17, 25, 33, 133

economia

Enron, 59, 81, 82

a ciência da mensuração e a, 25, 40 a

Erlich, Isaac, 136

cultura negra e a, IX, 193, 198-199

escândalos corporativos, 58, 59, 81-83

as ferramentas da, IX, 26, 40, 65,

escândalos sexuais, 56

175-178

escolas, 171-191

clássica, 27

a qualidade das, 171, 179-180

definições de, IX, 25, 32, 40

dessegregação das, 171-174, 179

economia

escolha de, 171-174, 177, 205

o moralismo e a, 25, 62, 222 os

ver alunos; notas

incentivos e a, 19-21, 31-33,

especialistas

34-36, 40, 83

a mídia e os, 102-104

uma abordagem heterodoxa da,

as previsões dos, 15-16, 126, 131,

VII-X, 25-27, 65, 127-128 *ver*

132, 147-148

dinheiro

em criação de filhos, 161-163,

168-170,189-190

exploração e abuso por parte dos,

Giuliani, Rudolph, 97, 139-141

80-91

Global Crossing, 81

informação dos, 80-89, 102-105

Goldberg, Michael, 204

O interesse pessoal dos, 131-132,

Golisano, Thomas, 21, 24

133, 162-163

gonorréia, 103

o senso comum e os, 102-104

Grace, Mark, 51

os incentivos dos, 18-21, 25-27,

Grant, Ulysses, 67-68

104

Grateful Dead, 105, 106

redução do abismo entre a opinião

Griffith, D.W., 68

pública e os, 80-81, 88-89

Grubman, Jack, 81

esportes

grupos de apoio, 160

a trapaça nos, 25, 36, 50-57

Guerra de Secessão, 67

as apostas nos, 51

Guthrie, Woody, 70

as drogas nos, IX, 37, 51, 56, 121

entregando a vitória nos, 51-57

halitose, 103

os incentivos nos, 52-53, 55

Harding, Warren G., 68

os juízes do, 51, 55

Harrick, Jim Jr., 50

estouro de sindicatos, 69,75

Harrick, Jim Sr., 50

Estudo Longitudinal da Primeira

Harris, Judith Rich, 169

Infância (ECLS), 175-191, 199, 205

Head Start, 181-182, 184-185, 189

estudos sobre gêmeos, 168

Heilbroner, Robert, 27

estupro, 15, 70, 104, 133, 152, 232

heroína, 121

Exército Confederado, 67, 70, 76

Hillis, David, 83

Exxon Valdez, *155*

hispânicos, 91-92, 134, 185, 199

Ezzo, Gary, 161, 162

History of the American People, A

(Wilson), 68

FDA (Food and Drug

Hitler, Adolf, 69, 76

Administration), 81

Hitsch, Günter J., 93

Feldman, Paul, 57-63, 82, 95

Holmes, Oliver Wendell, 110

Fields, W.C., 36

holocausto, 154

fones de ouvido, VII, IX

Holt, L. Emmet, 162

Forbes, Steve, 21, 24

homicídio, 59, 63, 133, 140

Fox, James Alan, 15, 16, 126, 131, 148

a correlação com a polícia, 22, 140,

freakonomics, 231-232

141

as idéias fundamentais da, 25-26

a queda nos índices de, 16-17, 34,

Friedman, Milton, 33

133-134, 137, 151-152, 157 as

Fryer, Roland G. Jr., 175, 198-200,

armas e o, 143-144, 145-146

206, 222

relacionado às drogas, 109-110, 113,

fundos mútuos, 82, 83

116, 119, 125-126, 146-147

futebol, 116, 117, 198

honestidade, 93-94

inata, 62

Galbraith, John Kenneth, 101-102,

honra, 57-62

129 gangues criminosas, 51, 56, 123

Hortaçsu, Mi, 93

General Motors, IX

Huffington, Michael, 21, 24

infanticídio, 151

Hulbert, Ann, 161

informação

a disseminação da, 79, 80, 103

ImClone, 81

a mídia e a, 103-104

Imperador Hiroíto, 76

abuso da, 81-89, 96-97, 102-105

impostos, VIII

assimétrica, 80, 81-82, 88

a evasão dos, 56

em anúncios pessoais, 93-97

"pecado", 33

especialistas em, 80-89, 102-105

a retenção dos, 33

falsa, 81, 85, 93, 95, 97, 98, 102-105

a sonegação de, 37, 56

o poder da, 77-90

incentivos, 27

o registro da, IX, 24, 58-62, 82,

a barganha inerente aos, 35

110-116, 120, 121

a invenção e implementação dos,

secreta, 76, 79, 81

32-33, 34, 35, 36-37

sonegação e maquiagem da, 89,

a reação aos, 31-36, 74

93-97

como marco da vida moderna, 25

suposição de possuir, 79-80

criminosos, 116-117, 124, 134,

Ver namoro na Internet

137-139

Instituto de Tecnologia da Califórnia,

65

definições de, 32, 33

Instituto Tuskegee, 73

descoberta e compreensão dos, 25

interesse pessoal, 90

divisores de água x obscuros, 51

dos especialistas, 132, 133, 162-163

dos corretores de imóveis, 18-19,

observação impessoal vs., 27

20-21, 26, 84-85

verdade e, 101-102

dos especialistas, 18-21, 25-26, 104

Internet, 26, 78-81, 88

dos professores, 38-40, 46-47

a informação como a moeda da,

econômicos, 18-21, 31-33, 35, 36,

80-81

40, 84

levantamento de preços na, 78-79,

esquemas baseados em, 31-33,

81, 88

26-27, 42

Ver namoro na Internet

estudo dos, 38

intuição, IX

lidando com os, 32, 35

Iraque

morais, 33, 35-36

A invasão americana do, 103

mudança de, 90-91, 104

armas de destruição em massa, 103,

negativos x positivos, 32-33, 38-40

162-163

o poder dos, 34-35

sociais, 33-34

J.T. (líder de gangue), 107-200,

índices de criminalidade e prisões, 132,

111-120

133-138, 144

Jefferson, Thomas, 35

índices de natalidade

Jeremijenko, Natalie, 203

o crescimento dos, 130

Jeremijenko-Conley, Yo Xing Heyno

o declínio dos, 19, 151

Augustus Eisner Alexander Weiser

os tipos de parto e os, 20

Knuckles, 203-204

ver aborto

jogos olímpicos, 104

a vida familiar de, 159-160

fraude no julgamento nos, 51, 55

o perfil feito pela revista *New York*

Johnson, D. Galé, 159

Times, IX-X, 13-14, 29, 65, 99,

127-128, 159-160, 193

Kaczynski, Ted, 222

prêmios e credenciais, VIII

Kennedy, Stetson, 69-78, 80

liberdades civis, 32

a campanha anti-preconceito de,

Liga Antidifamação (ADL), 70

70-71, 74-78, 89

Liga Nacional de Futebol (NFL), 117,

a estratégia "Frown Power" de, 70,

198

89

linchamentos, 68, 70, 73-74

a infiltração na KKK de, 71-72,

Listerine, 103

74-78, 79

Lott, John R i r . , 145-146

Krugman, Paul, 103

Lott, Trent, 89

Ku Klux Klan, 24, 67-78, 89, 97,

101, 118

Madonna, 217

a criação da, 67

máfia, 122-123

a história de altos e baixos da, 67,

mal da vaca louca, 163, 164, 166

68-69, 73-74, 75, 78

marinha americana, 57

as fontes de renda da, 74-76

Massachusetts Institute of Technology

as metas terroristas da, 67-68, 69,

(MIT), VIII

71-75, 83

matemática, VIII, 65, 105, 110

conluio das autoridades policiais

McAdam, Doug, 246

com a, 69, 70

McCorvey, Norma, 17, 25

denúncias de um membro da,

McDonald's, 111, 115, 119, 124

71-73,74-79,70

mecânicos de automóveis, 19-20

rituais e linguagem da, 67, 69,

Medalha John Bates Clark, VIII

71-73, 74, 75-78, 86

Medicare, 148

médicos, 19-20, 83

Lane, Loser, 196, 197

meias de náilon, 120, 233

Lane, Robert, 195-196

mensuração, IX, 24-25, 59

Lane, Winner, 195-196, 197

a economia como a ciência da, 25,

Lee, Robert E., 69

40

Lei "No Child Left Behind", 38

ferramentas para, 25, 40

Lei Brady (1993), 144

mentiras, 29, 81-82, 104

leis Jim Crow, 68, 125

mercado de ações, 37, 79, 81, 82

leis sobre armas escondidas, 132

mercado negro, 144

Levitt, Amanda, 160

Merrill Lynch, 81

Levitt, Jeanette, 118, 149-150

microeconomia, 26

Levitt, Steven D

mídia, 118

a abordagem heterodoxa de,

a informação e a, 103-104, 105

VIII-X, 25-27, 65, 159-160

os especialistas e a, 102-104

a aparência física de, 159-160

Mills, Richard P., 174

a curiosidade de, IX, 160

Miyake, Mitsuru, 56

Monday Night Football, 198

femininos n e g r o s , 196-197,

moralismo, 25-27

199-200, 201

a e c o n o m i a vs. o , 2 5, 62, 222

hebreus, 213, 218

o interesse pessoal *e o,* 27

hispânicos, 199

os incentivos *e o,* 33, 35, 36

irlandeses, 213

More Guns, Less Crime (J. Lott), 145-146

judeus, 204, 250

Morris, William, 204

mais populares, 214-220

morte

masculinos brancos, 202-203,

acidental, IX, 160, 163-168

208-210, 212, 213-214

de *crianças,* IX, 159-160, 163-164,

masculinos *n e g r o s* , 195-196,

165, 166

202-203, 205, 214

por *afogamento, IX,* 160, 163-164,

o futuro *e os,* IX, 195-197, 219-165, 166

220 o status *s o c i o e c o n ô m i c o e os, riscos* de *x* medo *da,* IX, 160, 198-200, 206-213

163-168

rótulo, 206

Ver pena capital; homicídio

normas *da* sociedade, 27

Moses, Zelman, 204

Nozick, Robert, 14

movimento black power, 200

movimento *pelos* direitos *civis,* 91

obstetras, 19

multas, 31-32, 3 *5*

"On Behalf *of a* Moratorium *on* Prison Mussolini, Benito, 69, 76

Construction *"* , 135

Nascimento de uma Nação, O 68, 76

pais, 24, 38, 161-191

National Basketball Association (NBA),

a influência dos, 168-171, 180-191

abandono pelos, 125, 170, 222

n e g o c i a t a s , 37

adotivos, 17, 151, 159, 168, 181, 190

New York City College, 51

afio-americanos, IX, 193, 195-205,

New York Times, 108, 164

214-215

Revista New York Times, VII-X,

atrasados para buscar *os* filhos *nas*

13-14, 29, 65, 99, 127-128,

c r e c h e s , 31, 35-37, 136

159-160, 193

conselhos conflitantes *aos,* 161-163,

New York Yankees, IX

168-170

n o m e s , 195-220, 244-250

o temor dos, 163-168

a criação dos filhos *e os*, 209-213, *ob se ss iv os* , 167, 169, 171, 184, 185, 246-249

189, 195

a mudança de, 203-204

os n o m e s escolhidos pelos, *X*, 193, *a o r i g e m* dos, 206

195-220, 244-250

ásio-americanos, 199

punições infligidas pelos, 136, 161,

erros de ortografia *nos*, 197, 211

168, 176, 181, 182, 185, 189

europeus, 206

solteiros, 151, 154

femininos brancos, 200-201, 207-

status *e* instrução dos, 181-190,

208, 209, 210-211, 213, 215-

210-213

219

panteras *ne gra s*, 200

paquera na Internet, 92-96

Quattrone, Frank, 81

partes do corpo

doação e transplante de, 159-160

racismo, 171-174, 203

valores atribuídos às, 155-156

a segregação e o, 68, 89-90, 125,

Partido Comunista (Romênia),

171-174, 179

129-131

ver as leis Jim Crow; linchamentos

Raising America: Experts, Parents, and a

pena capital, 132, 136, 236

Century of Advice about Children

Perkins, Brady, 70, 71

(Hulbert), 161

pijamas anti-fogo, 167

Receita Federal (IRS), 37

Pinker, Steven, 169

reconstrução, 67, 68

Pitsburgh Courier, 70

redução da criminalidade, IX, 16-18,

Platão, 63

25, 126, 131-157

Plessy *v s* . Ferguson, 68

a economia forte e a, 18, 25, 133,

polícia, 56

137, 152

as estatísticas da criminalidade e a,

a pena capital e a, 132, 136

17, 25, 59, 132, 138-142, 143

a polícia e a, 17-18, 25, 59,

crescimento do número de

132, 137-142, 152

policiais, 132, 138-139, 141,

as mudanças no mercado de drogas e

142

a, 132, 142, 147

estratégias inovadoras da, 16, 25,

as teorias sobre a, 18, 22, 25, 33-35,

59, 132, 138, 139-142

131-153, 239

políticos, 37

leis mais duras e a, 18, 25, 132, 142,

liberais *v s* . conservadores, 127-128

144-147

mentirosos, 29

o aborto legalizado e a, 17, 24, 25,

Prêmio Nobel, 13, 159

149-154

preocupações com a saúde, 25, 78-79,

o controle de armas e a, 18, 25, 132,

83

142, 144-146

Previdência Social, 37, 148

o encarceramento e a, 132,

Previdência Social, 61

134-136, 137, 144

professores, 29, 101

o envelhecimento da população e a,

a competência dos, 41, 47, 48

132, 148

a demissão de, 29, 39, 49

República, A (Platão), 63

bônus para os, 39, 47

resistência ao mal, 63

e a trapaça para alcançar os padrões

revogação da liberdade condicional, 134

exigidos nas provas, IX, 29, 37-

Revolução Americana, 35

49, 57-58

Riordan, Richard, 246

os incentivos dos, 38-40, 47

riscos ambientais, 155, 166

professores x professoras, 46

Roe vs. Wade, 17 , 2 4 , 1 4 9 - 1 5 4

Projeto de Adoção do Colorado, 168

Roe, Jane. Vi *de* McCorvey, Norma

promoção social, 38

Rogers, Will, 69

prostituição, 33, 117

roubo, 27, 33, 36, 61

Pryor, Richard, 121

do colarinho-branco, 58-62, 82

publicidade, 103, 118

Sacerdote, Bruce, 190-191

sumô, IX, 27, 51-57, 101, 221

Salomon Smith Barney, 81

a história e a tradição do, 50

Sandman, Peter, 164, 166, 167

colocação no ranking e

remuneração no, 52-54

Sartre, Jean-Paul, 70

o escrutínio da mídia no, 55-56

Schwarzeneger, Arnold, 21

os dados sobre o, 52-57

Seale, Bobby, 200

os incentivos no, 52-54, 55

Segunda Divisão do Beisebol, 118

os torneios de elite do, 52-55, 56

Segunda Guerra Mundial, 69, 70,

trapaça e corrupção no, 50, 51-57

124

superpredadores, 15, 148, 162

seguros de vida

Suprema Corte dos Estados Unidos, 17,

a queda no custo dos, 26, 78-79

68, 149-150, 152, 172

levantamento de preços dos, 78-

79

tabagismo, 33, 198-199

por prazo determinado vs. seguro

televisão, 103, 176, 181, 182 ,186, 187,

de vida total, 78

189, 198

seguro-saúde, 78

Temple, Shirley, 217

Seinfeld, 198

Teoria dos Sentimentos Morais,

Sen, Amartya, 13

A (Smith), 27, 62

Senado americano, 24, 78, 89, 97

Terrorismo

senso comum, 101-104

ameaças do, 73

alterações no, 167

arrecadação de fundos para o, 33

bases nebulosas do, 25, 102

freio para o, IX, 29

especialistas e jornalistas, 102-

medo do, 165-166

104, 126, 161-162

ver Ku Klux Klan; ataques

imprecisão do, 25, 126, 186-187

terroristas de 11 de setembro

questionamento do, 101-102

teste de aptidão acadêmica (SATs), 198

seqüestro-relâmpago, 15

Teste de Aptidões Básicas de Iowa, 38

Setor de Emergência do Centro

testes de gravidez, 130

Médico de Albany, 196

Thaler, Richard, 59

Sindicato de Ladrões, 5 1

The Cosby Show, 197

síndrome da morte súbita de bebês,

The Economia of Acting White' (Fryer),

163

175

Sistema de Ensino Público de

Lhe Fiery Cross: The Ku Klux Klan in

Chicago, 37-49

America (Wade), 78

Smith, Adam, 27, 62-63

The Nature and Nurture of Economic

Snyder, Mitch, 102-103, 104

Outcomes (Sacerdote), 190-191

sociólogos, 59, 65, 105

The Nurture Assumption (Harris),

Sócrates, 63

168-169

sono, 161, 162

The Worldly Philosopher (Heilbroner), 27

Spears, Britney, 217

Thurmond, Strom, 89

Stetson, John B., 69

Time, *140*

Stewart, Martha, 81

subornos, 55-56

Tokhtakhounov, Alimzhan, 51

Understanding the Black-White Test

traficantes de drogas, 15, 25, 104-

Score Gap in the First Two Years of

126, 170

School (Fryer), 175-176

a conexão colombiana dos, 122-123

Universidade da Califórnia, San

a contabilidade dos, 24, 110, 111-

Diego, 105

116, 120, 121

Universidade da Geórgia: curso de

a organização e a hierarquia dos,

Princípios de Treinamento e

111-115, 117-120

Estratégias do Basquete, 49-50

a renda dos, IX, 104-105, 111-

Universidade de Chicago, 48, 105-106,

115, 116, 118, 119, 124

110, 117, 159, 198

a vida cotidiana dos, 107-110

Universidade de Harvard, VIII, 47,

afro-americanos como, 121,

198, 222

122-126, 147

Society of Fellows, 13-14, 110-111

as armas dos, 104, 107, 108, 118-119 Universidade de Princeton, 68

as armas e as, 104, 107, 108, 118-119 Universidade de Stanford, 85

as guerras por território dos, 109,

Universidade do Texas em Arlington,

111-112, 113, 118-119

198

trapaça, IX, 27, 36-62

Southwestern Medical Center da,

a honra e a, 57-62

83

a mecânica da, 23-24, 39-41

Universidade Lafayette, 196

a moral e a , 61-63

Universidade Stetson, 70

a natureza humana e a, 36-37,

57-58

Venkatesh, Sudhir, 105-111, 115-117,

como um ato econômico

primordial, 37

119-120

descobrindo a, 36-37, 39-49, 53-

Volta à França *(Tour de France),* IX, 51

57, 58-59

dos alunos, 37, 38-39, 40-41

Wade, Henry, 17-18

dos professores, treinadores, etc.,

Wade, Wyn Craig, 78

IX, 29, 37-50

Waksal, Sam, 81

nos esportes, 36, 50-57

Wal-Mart, 115

nos negócios, IX, 36, 57-63, 81-83,

Weakest Link, The 24, 65, 90-92, 96

95

William Morris, 204

os feriados e a, 61-62

Wilson, James Q., 148

os subornos e a, 55, 56

Wilson, William Julius, 105, 109

trapacear para perder, 50-57

Wilson, Woodrow, 68

treinadores, 49-50

WorldCom, 81

Tribunal de Família do Condado de

Wright, Richard, 70

Albany, 196-197

Twitchell, James B., 103

Yakuza, 56

Sumário

Capa - Orelha - Contracapa

INTRODUÇÃO: O lado oculto de tudo

15

Onde é apresentada a idéia central do livro, ou seja: se o moralismo representa a maneira como gostaríamos que o mundo funcionasse, a economia mostra como ele funciona na realidade.

Porque a sabedoria convencional em geral é equivocada... Como os especialistas — dos criminologistas aos corretores de imóveis, passando pelos cientistas políticos — torcem os fatos... Por que saber o que avaliar e como avaliar é a chave para entender a vida moderna... O que vem a ser "freakonomics", afinal?

1. O que os professores e os lutadores de sumô têm em comum?

31

Onde exploramos o lirismo dos incentivos, bem como seu lado negro

— a trapaça.

Quem trapaceia? Praticamente todo mundo... Como os trapaceiros trapaceiam, e como desmascará-los... O caso de uma creche israelense... O

repentino sumiço de sete milhões de crianças americanas... Os professores trapaceiros de Chicago... Por que trapacear para perder é pior do que trapacear para vencer... Será que no sumi'', o esporte nacional do Japão, existe corrupção?... O que o Homem das Broas testemunhou: a humanidade talvez seja mais honesta do que imaginamos.

2. Em que a Ku Klux Klan se parece com um grupo de corretores de imóveis?

67

Onde defendemos que não há nada mais poderoso do que a informação, principalmente quando esse poder é manipulado.

Penetrando como espião na Ku Klux Klan... Por que os especialistas de todo gênero estão na posição ideal para explorar você... O antídoto para a manipulação da informação: a lnternet... Por que um carro zero perde tanto do seu valor quando sai da agência... Quebrando o código do corretor de imóveis: o que significa, realmente, "em bom estado"... Trent Lot é mais racista do que a média dos concorrentes do programa "The Weakest Link"?... Sobre o que mentem os paqueradores online?

3. Por que os traficantes continuam morando

com as mães?

101

Onde vemos que a sabedoria convencional quase sempre é uma mistura de invenções, interesse pessoal e conveniência.

Por que os especialistas costumam inventar estatísticas; a invenção da halitose crônica... Como fazer uma boa pergunta... A longa e estranha viagem de Sudhir Venkatesh à toca do crack... A vida é um torneio... Por que as prostitutas ganham mais do que os arquitetos... O que um traficante de drogas, um zagueiro da escola secundária e um assistente editorial têm em comum... Como a invenção do crack de cocaína lembra a invenção das meias de náilon... Será que o crack foi a pior coisa que se abateu sobre os negros desde Jim Crow?

4. Onde foram parar todos os criminosos?

129

Onde separamos os fatos da ficção, no caso da criminalidade.

A lição aprendida por Nicolae Ceausescu — a duras penas —sobre o aborto...

Por que os anos 60 foram uma ótima época para a atividade criminosa... Você acha que a economia em crescimento acelerado dos anos 90 freou a criminalidade?

Pense bem... Porque a pena capital não impede o crime... A polícia reduz os índices de criminalidade?... Cadeias por todo lado... Investigando o "milagre" da poli-da de Nova York... Afinal o que é uma arma?. . Porque os primeiros traficantes de crack eram uma espécie de milionários da Microsoft e os traficantes recentes mais se parecem com a Pets.com... O super predador versus o cidadão respeitável. . Jane Roe e a queda da criminalidade: como a legalização do aborto alterou tudo.

5. O que faz um pai ser perfeito?

161

Onde fazemos, sob uma variedade de ângulos, uma pergunta premente : os pais são realmente importantes?

Como a parentalidade deixou de ser uma arte para se tornar uma ciência... Por que os especialistas em criação de filhos gostam de aterrorizar os pais... O que é mais perigoso: uma arma ou uma piscina?... A economia do medo... Pais obsessivos e a polêmica natureza x criação... Por que uma boa escola não é tão boa quanto se imagina... O abismo entre as notas escolares de negros e brancos e o "comportamento de branco"... Oito coisas que melhoram o desempenho escolar de uma criança e oito que são inócuas.

6. Pais perfeitos, parte II; ou uma Roshanda

seria tão doce se tivesse outro nome?

195

Onde ponderamos a importância do primeiro ato oficial dos pais — dar nome ao bebê.

Um menino chamado Winner e seu irmão Loser... Os nomes mais negros e os nomes mais brancos... A segregação cultural: por que o seriado

"Seinfild" nunca entrou na lista dos "50 mais" dos telespectadores negros... Se seu dome é realmente ruim, vale a pena trocá-lo?... Nomes da classe alta e nomes da classe baixa (e como os da primeira chegam à segunda)... Britney Spears: uni sintoma, não uma causa... Aviva será o substituto de Madison?... O que cr pais estão querendo dizer ao mundo quando dão nomes aos filhos.

EPÍLOGO: Dois Caminhos para Harvard

221

Onde a confiabilidade dos dados encontra a casualidade da vida.

Notas 223

Agradecimentos 251

Índice Analítico 253

Preencha a **ficha de cadastro** no final deste livro e receba gratuitamente informações

sobre os lançamentos e as promoções da

Editora Compus/Elsevier.

Consulte também nosso catálogo

completo e últimos lançamentos em

www.campus.com.br

Do original:

Freakonomics

Tradução autorizada do idioma inglês da edição publicada por William Morrow –

HarperCollins Publishers

Copyright © 2005 by Steven D. Levitt & Stephen J. Dubner

© 2005, Elsevier Editora Ltda.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 9.610 de 19/02/1998. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros.

Editoração Eletrônica: Estúdio Castellani *Revisão Gráfica:* Mariflor Brenlla Rial Rocha e Ana Paula Campos *Foto de* Capa: James Meyer

Projeto Gráfico

Elsevier Editora Ltda.

A Qualidade da Informação.

Rua Sete de Setembro, 111 – 16° andar

20050-002 Rio de Janeiro RJ Brasil

Telefone: (21) 3970-9300 FAX: (21) 2507-1991

E-mail: *info@elsevier.com.br*

Escritório São Paulo:

Rua Quintana, 753/82 andar 04569-011

Brooklin São Paulo SP Tel.: (11) 5105-8555

ISBN 85-352-1504-2

Edição original: ISBN 0-06-073132-X

Nota: Muito zelo e técnica foram empregados na edição desta obra. No entanto, podem ocorrer erros de digitação, impressão ou dúvida conceitual. Em qualquer das hipóteses, solicitamos a comunicação à nossa Central de Atendimento, para que possamos esclarecer ou encaminhar a questão.

Nem a editora nem o autor assumem qualquer responsabilidade por eventuais danos ou perdas a pessoas ou bens, originados do uso desta publicação.

Central de atendimento

Tel: 0800-265340

Rua Sete de Setembro, 111, 162 andar – Centro – Rio de Janeiro e-mail: info@elsevier.com.br

site: www.campus.com.br

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte.

Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

D878f

Dubner, Stephen J.

Freakonomics : o lado oculto e inesperado de tudo que nos afeta : as revelações de um economista original e politicamente incorreto / Stephen Dubner, Steven Levitt ; tradução Regina Lyra. – Rio de Janeiro : Elsevier, 2005 – 7 Reimpressão.

Tradução de: Freakonomics

ISBN 85-352-1504-2

1. Economia - Aspectos psicológicos. 2. Economia – Aspectos sociais. I. Título.

05-1414. CDD

330

CDU 330

Cadastre-se e receba informações

sobre nossos lançamentos,

novidades e promoções.

Para obter informações sobre lançamentos e novidades da Campus/Elsevier, dentro dos assuntos do seu

interesse, basta cadastrar-se no nosso site. É rápido e fácil.

Além do catálogo completo on-line, nosso site possui avançado sistema de buscas para consultas, por autor, título ou assunto.

Você vai ter acesso às mais importantes publicações sobre Profissional Negócios, Profissional Tecnologia, Universitários, Educação/Referência

e Desenvolvimento Pessoal.

Nosso site conta com módulo de segurança de última geração para suas compras.

Tudo ao seu alcance, 24 horas por dia.Clique www.campus.com.br e fique sempre bem informado.

w w w . c a m p u s . c o m . b r

É rápido e fácil. Cadastre-se agora.

Sistema CTcP,

impressão e acabamento

executados no parque gráfico da

Editora Santuário

www.redemptor.com.br - Aparecida-SP

O que é mais perigoso, uma arma ou uma

confuso, complicado e enganoso, não é

piscina? O que os professores e os lutadores de

impenetrável nem indecifrável. Na verdade,

sumô têm em comum? Por que os traficantes de

quando se fazem as perguntas certas, o mundo é

drogas moram com as mães? Qual a importância real ainda mais interessante do que supomos. É

dos pais? Que tipo de impacto teve o caso Roe x

preciso, apenas, uma visão nova. Steven Levitt,

Wade, que levou à legalização do aborto nos Estados por meio de um raciocínio incrivelmente inteligente Unidos, sobre a criminalidade?

e objetivo, mostra como é possível ver as coisas

Talvez essas não pareçam perguntas de um

de maneira clara nessa barafunda.

economista, mas Steven D. Levitt não é um

Freakonomics levanta esta premissa

economista como os outros. Um acadêmico

heterodoxa: se a moralidade representa o modo

superaclamado, ele estuda a rotina e os enigmas da como gostaríamos que o mundo funcionasse, a

vida real — da trapaça à criminalidade, dos esportes Economia representa o modo como ele realmente

à criação dos filhos — e suas conclusões costumam funciona. É verdade que os leitores vão tirar deste virar de cabeça para baixo o senso comum,

livro enigmas e histórias para entreter

geralmente a partir de uma montanha de dados e de interlocutores em muitas e muitas festas, mas

uma pergunta simples nunca feita. Algumas dessas

Freakonomics traz mais que isso. Ele redefine a perguntas tratam de questões de vida ou morte,

maneira como encaramos o mundo.

outras têm uma natureza assumida-mente esdrúxula.

Daí surge o novo campo de estudo apresentado

Steven D. Levitt leciona economia na

neste livro: freakonomics.

Universidade de Chicago e recebeu recente-

Steven Levitt e Stephen Dubner demonstram que

mente a Medalha John Bates Clark, concedida a

a Economia é, em essência, o estudo dos incentivos cada dois anos ao melhor economista americano

— como as pessoas conseguem o que desejam ou

de menos de quarenta anos.

lhes é necessário, principalmente quando outros

Stephen J. Dubner mora em Nova York e

desejam a mesma coisa ou dela necessitam. Em

escreve para o **The New York Times** e **The New Freakonomics,** ambos se dispõem a explorar o lado **Yorker**. É o autor dos best-sellers **Turbulent** oculto de... ora, de tudo. A estrutura de uma gangue **Souls** e **Confessions of a Hero-Whorshiper.**

de crack; a verdade sobre os corretores de imóveis; os mitos do financiamento de campanhas eleitorais; as pistas que apontam um professor trapaceiro; os segredos da Ku Klux Klan.

0 que liga essas histórias é a crença de que o

mundo moderno, a despeito de aparentemente

Consulte nosso catálogo completo e

últimos lançamentos em:

www.campus.com.br