

STEVEN D. LEVITT e STEPHEN J. DUBNER



FREAKONOMICS

O ESTRANHO MUNDO DA ECONOMIA

O Lado Escondido de Todas as Coisas

EDITORIAL  PRESENÇA

STEVEN D. LEVITT e STEPHEN J. DUBNER

FREAKONOMICS

O ESTRANHO MUNDO DA ECONOMIA

O Lado Escondido de Todas as Coisas

Tradução de Carlos Braga



FICHA TÉCNICA

Título original: *Freakonomics*

Autores: *Steven D. Levitt e Stephen J. Dubner*

Copyright © 2005 by Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner

Tradução © Editorial Presença, Lisboa, 2006

Tradução: *Carlos Braga*

Fotografia: © *Getty Images / Image One*

Capa: *Ana Espadinha*

Composição, impressão e acabamento: *Multiitipo — Artes Gráficas, Lda.*

1.ª edição, Lisboa, Janeiro, 2006

Depósito legal n.º 236 235/05

Reservados todos os direitos
para Portugal à

EDITORIAL PRESENÇA

Estrada das Palmeiras, 59

Queluz de Baixo

2730-132 Barcarena

Email: info@presenca.pt

Internet: <http://www.presenca.pt>

ÍNDICE

NOTA EXPLICATIVA	11
Clarificam-se as origens deste livro.	
INTRODUÇÃO: O lado escondido de todas as coisas	19
Explica-se a ideia central do livro: isto é, se a moral representa a forma como as pessoas gostariam que o mundo funcionasse, a economia mostra como ele, na verdade, funciona.	
<i>Por que é que o senso comum tão frequentemente está errado, não tem razão... Como é que os peritos — desde os criminologistas aos agentes imobiliários, dos políticos aos cientistas — distorcem os factos... Por que é que saber o que medir, e como medir, é a chave para compreender a vida moderna... O que é a economia insólita («freakonomics»), a economia aplicada a aspectos da vida a que não é costume aplicá-la?</i>	
1. O que é que os professores e os lutadores de sumo têm em comum?	35
Exploramos a beleza dos incentivos, bem como o seu lado oculto e negro — a batota e a fraude.	
<i>Quem é que faz batota? Quase todos nós... Como é que os batoteiros fazem batota, como é que cometem fraudes e como é possível apanhá-los... Histórias de um infantário israelita... O desaparecimento súbito de sete milhões de crianças americanas... Professores que cometem fraudes em Chicago... Por que é que enganar para perder é pior que enganar para ganhar... Será que o sumo, o desporto nacional japonês, pode ser atingido pela corrupção? ... O que é que o Homem dos Bolos viu: é possível que o género humano seja mais honrado do que pensamos.</i>	
2. O que é que o Ku Klux Klan e um grupo de agentes imobiliários têm em comum?	71

Defende-se que nada é mais poderoso do que a informação, especialmente quando alguém abusa do poder que esta confere.

Infiltrar-se clandestinamente no Ku Klux Klan... Por que é que os peritos, sejam eles quais forem, estão numa posição perfeita para nos explorar... O antídoto para o abuso da informação: a internet... Por que é que um carro novo perde de um momento para o outro tanto valor logo que é vendido... Descodificar a linguagem dos agentes imobiliários: o que é que «bem conservada» realmente significa... Trent Lott é mais racista do que a média dos concorrentes do Elo Mais Fraco? ... Acerca de que coisas é que os utilizadores dos sites de encontros on-line geralmente mentem?

3. Por que é que os traficantes de droga ainda vivem em casa dos pais? 107

Descobre-se que o senso comum é, com muita frequência, uma rede de ideias fabricadas e de interesses e conveniências próprias.

Por que é que os peritos habitualmente ajeitam as estatísticas; a invenção da halitose crónica... Como fazer uma boa pergunta... A longa e estranha viagem de Sudhir Venkatesh ao covil do tráfico de crack... A vida é uma competição... Por que é que as prostitutas ganham mais do que os arquitetos... O que é que um traficante de droga, um jogador de futebol de uma equipa escolar e um assistente editorial têm em comum... Em que é que a invenção do crack de cocaína foi semelhante à invenção das meias de nylon... Será que o crack foi a pior coisa que se abateu sobre os negros americanos desde Jim Crow?

4. O que é feito de todos os criminosos? 137

A verdade sobre o crime vem à tona e todas as ficções são deitadas borda fora.

O que é que Nicolae Ceausescu aprendeu — da pior maneira possível — sobre o aborto... Por que é que os anos 60 foram uma época ótima para se ser criminoso... Pensa que a próspera economia dos anos 90 pôs um travão à criminalidade? Pense lá bem... Por que é que a pena capital não serve de dissuasor para os criminosos... Será que o facto de existir mais polícia faz realmente baixar as taxas?... Prisões, prisões por toda parte... Olhar melhor para o «milagre» da polícia da cidade de Nova Iorque... O que é, realmente, uma arma?... Por que é que os primeiros traficantes de crack eram como os milionários da Microsoft e os que vieram depois são semelhantes aos empresários de uma qualquer animaisdeestimação.com... O superpredador contra o cidadão idoso... Jane Roe, travão do crime: como é que a legalização do aborto mudou tudo.

5. O que faz os pais perfeitos?	169
Fazemos, a partir de diversos pontos de vista, uma pergunta importante: será que os pais têm realmente importância no futuro dos filhos?	
<i>A conversão da parentalidade arte em ciência... Por que é que os peritos em parentalidade gostam de assustar mortalmente os pais... O que é que é mais perigoso: uma arma de fogo ou uma piscina? A economia do medo... Pais obsessivos e a difícil controvérsia entre natureza e educação... Por que é que uma boa escola não é tão boa como o leitor possa pensar... A diferença de desempenho escolar entre negros e brancos e o «agir como branco»... Oito coisas que fazem com que uma criança seja melhor aluna e outras oito que não têm qualquer influência.</i>	
6. Pais perfeitos, Parte II; ou: será que uma Roshanda pareceria tão doce se tivesse outro nome?	203
Pesamos a importância do primeiro acto oficial dos pais — dar um nome ao bebé.	
<i>Um rapaz chamado Winner (Vencedor) e o seu irmão Loser (Perdedor)... Os nomes mais negros e os nomes mais brancos... A segregação da cultura: por que é que Seinfeld nunca esteve nos vinte programas mais vistos entre os telespectadores negros... Será que quem tem um nome realmente mau o deve mudar?... Nomes do topo da escala social e nomes do fim da escala (e como é que isso vai mudando)... Britney Spears: um sintoma, não uma causa... Será Aviva o próximo Madison?... O que é que os pais estão a dizer ao mundo quando põem um nome aos seus filhos.</i>	
EPÍLOGO: Dois caminhos para Harvard	229
O grau de confiança nos dados confronta-se com a aleatoriedade da vida.	
NOTAS DOS AUTORES	233
NOTAS DOS TRADUTORES	257
AGRADECIMENTOS	261

NOTA EXPLICATIVA

O jovem economista mais brilhante da América — assim considerado, pelo menos, por um júri de economistas veteranos — pára junto a um semáforo na zona sul de Chicago. Estamos num belo dia de sol de meados de Junho. Conduz um velho Chevy Cavalier verde todo sujo por dentro, com uma janela que não fecha bem e que faz um estrépito terrível quando vai a uma velocidade própria de auto-estrada.

Mas o carro, neste momento, está parado, como o estão as ruas por volta do meio-dia: postos de gasolina, muitíssimo betão, edifícios de tijolo com janelas de madeira.

Um velho sem-abrigo aproxima-se. Diz que não tem casa nem que comer e pede esmola. Veste um casaco rasgado, demasiado pesado para o calor que faz, e usa um boné de basebol vermelho encardido.

O economista não tranca as portas nem avança para o evitar. Nem revolve os bolsos à procura de trocos. Limita-se a observar, como se estivesse por detrás de um vidro com visão num único sentido. Passado um instante, o sem-abrigo vai-se embora.

«Tinha uns belos auscultadores», diz o economista, continuando a observá-lo através do espelho retrovisor: «Melhores que os meus. Se não fosse isso, parecia ter poucos recursos.»

Steven Levitt tende a ver as coisas de uma forma diferente da maioria das pessoas. E, também, de uma forma diferente da maioria dos economistas. Trata-se de uma característica maravilhosa ou perturbadora, dependendo do que o leitor pensa acerca dos economistas.

The New York Times Magazine, 3 de Agosto de 2003

No Verão de 2003, O *New York Times Magazine* pediu a Stephen J. Dubner, escritor e jornalista, que escrevesse um artigo sobre Steven D. Levitt, um jovem economista muito conceituado da Universidade de Chicago.

Dubner, que estava a desenvolver uma investigação tendo em vista a publicação de um livro sobre a psicologia do dinheiro, tinha entrevistado ultimamente muitos economistas e achou que eles, muitas vezes, falavam inglês como se fosse a sua quarta ou quinta língua. Levitt, que acabara de ganhar a Medalha John Bates Clark (prémio atribuído de dois em dois anos ao melhor economista americano com menos de quarenta anos de idade), fora entrevistado por muitos jornalistas e achou que o pensamento destes não era muito... *robusto*, como diria um economista.

Mas Levitt achou que Dubner não era um completo idiota. E Dubner achou que Levitt não correspondia ao padrão habitual dos seres humanos. O escritor ficou deslumbrado pela criatividade do trabalho do economista e pela sua habilidade para o explicar. Apesar das suas credenciais de elite (uma licenciatura em Harvard, um doutoramento no MIT, um monte de prémios), Levitt abordou a economia de uma forma notavelmente não-ortodoxa. Parecia olhar para as coisas não tanto como um académico mas como um explorador muito inteligente e curioso — um documentarista cinematográfico, talvez, ou um investigador forense ou um agente de apostas cujos mercados fossem desde o desporto passando pelo crime e até à cultura popular. Tem-se interessado pouco pelo tipo de assuntos monetários que vêm à cabeça da maioria das pessoas quando pensam em economia; faz gala da sua modéstia. «Sei muito pouco sobre economia», disse, a certa altura, a Dubner enquanto afastava o cabelo dos olhos. «Não sou bom a matemática, não sei muito de econometria e também não sei fazer teoria. Se me perguntar se o mercado de valores vai subir ou baixar, se me perguntar se a economia vai crescer ou entrar em recessão, se me perguntar se a deflação é boa ou má, se me perguntar qualquer coisa sobre impostos — era uma completa aldrabice se lhe dissesse que sabia alguma coisa sobre qualquer desses assuntos.»

Aquilo por que Levitt se interessa são os factos e os enigmas da vida quotidiana. As suas investigações são um banquete para quem quer que queira saber como é que o mundo realmente funciona. Dubner referiu esta sua atitude pouco comum no artigo que escreveu depois da entrevista:

A economia, como Levitt a vê, é uma ciência com ferramentas excelentes para descobrir respostas mas com uma grande falta de perguntas com verdadeiro interesse. O seu contributo particular é a capacidade para fazer essas perguntas. Por exemplo: Se os traficantes de droga ganham tanto dinheiro, por que é que continuam a viver em casa da família? O que é que é mais perigoso, uma arma ou uma piscina? O que é que, na realidade, fez cair a pique as taxas de criminalidade durante a última década? Será que os agentes imobiliários levam a peito os interesses dos clientes? Por que é que os pais negros dão aos filhos nomes que podem comprometer as suas perspectivas de carreira profissional? Os professores fazem batota para atingir os padrões convenientes nos testes escolares? O mundo do sumo é corrupto?

E como é que um sem-abrigo vestido com farrapos tem uns auscultadores de cinquenta dólares?

Muita pessoas — incluindo um grande número de colegas seus — podem considerar que o trabalho de Levitt não se insere bem no campo da economia. Mas ele limitou-se a ir ao âmago dos objectivos primordiais desta ciência, libertando-a de tudo aquilo que os envolve e, por vezes, esconde: explicar como é que as pessoas conseguem obter aquilo que querem. Ao contrário da maioria dos académicos, ele não tem medo de usar as suas observações pessoais e a sua curiosidade; também não tem medo das pequenas histórias nem de escrever narrativas e descrições (mas desconfia da matemática). É um intuitivo. Peneira uma pilha de dados para descobrir uma qualquer coisa que ninguém tinha descoberto. Descobre formas de medir efeitos que os economistas veteranos tinham declarado não-mensuráveis. Os temas que mais lhe interessam — embora ele próprio diga que nunca se envolveu neles — são a fraude, a corrupção e o crime.

A curiosidade brilhante de Levitt também interessou imenso a milhares leitores do *New York Times*. Foi submerso por perguntas

e questões, enigmas e solicitações — desde a *General Motors* aos *New York Yankees* e a membros do Senado, mas também de presos e de pais e de um homem que durante vinte anos tinha mantido registos precisos das suas vendas de bolos. Um antigo vencedor da Volta a França em bicicleta contactou Levitt para lhe pedir ajuda para provar que, actualmente, o *dopping* predomina na Volta; a CIA quis saber como é que Levitt poderia usar dados estatísticos para apanhar implicados na lavagem de dinheiro e terroristas.

Todos eles, no fundo, estavam a responder à força da convicção subjacente a toda actividade de Levitt: que o mundo moderno, apesar de um excesso de obscuridade, complicação, aparências enganosas, fraudes e actividades ilícitas, *não* é impenetrável, *não* é impossível de compreender e conhecer e que — se se fizerem as perguntas certas —, é ainda mais interessante e misterioso do que nós pensamos. Tudo o que é necessário é uma nova forma de olhar.

Na cidade de Nova Iorque, os editores passavam a vida a dizer-lhe que devia escrever um livro.

«Escrever um livro?», disse. «Não quero escrever um livro.» Ele já tinha um milhão a mais de problemas para resolver do que tempo para os resolver. Nem achava que fosse essa a sua vocação. Por isso, disse que não, que não estava interessado — «a menos que», propôs, «talvez Dubner e eu o pudéssemos fazer em conjunto».

Trabalhar em colaboração não é para todos. Mas os dois decidimos conversar para ver se essa ideia poderia resultar. Decidimos que sim. Esperamos que o leitor concorde.

FREAKONOMICS

**O ESTRANHO MUNDO
DA ECONOMIA**

O LADO ESCONDIDO DE TODAS AS COISAS

Aquando da entrevista de candidatura a uma bolsa da Society of Fellows, o venerável clube intelectual da Universidade de Harvard que concede bolsas a jovens académicos para desenvolverem o seu trabalho durante três anos sem qualquer objectivo pré-definido, Levitt achava que tinha muito poucas hipóteses de ser seleccionado. Para começar, não se considerava um intelectual. Ia ser entrevistado durante um jantar por membros seniores da Sociedade, um conjunto de filósofos, cientistas e historiadores de renome mundial. Tinha medo de não ter conversa suficiente que chegasse sequer para o primeiro prato.

A certa altura, um dos entrevistadores fez-lhe uma pergunta inquietante: «Tenho alguma dificuldade em perceber qual é o tema unificador do seu trabalho. Pode explicar-me qual é?»

Levitt ficou bloqueado. Não fazia a menor ideia de qual era o tema unificador do seu trabalho ou, mesmo, se alguma vez tinha existido.

Amartya Sen, o futuro Prémio Nobel de Economia, interveio e resumiu claramente o que pensava ser o tema unificador, o objecto fundamental da investigação, de Levitt.

É isso, respondeu vigorosamente Levitt, é esse o meu tema.

Outro dos entrevistadores defendeu que era outro o tema.

Tem razão, disse Levitt, é esse o meu tema.

E assim continuou a conversa, parecendo cães agarrados a um osso, até que o filósofo Robert Nozick interrompeu.

«Que idade tem você, Steve?», perguntou.

«Vinte e seis.»

Nozick virou-se para os outros colegas: «Ele tem vinte e seis anos. Para que é que precisa de ter um tema unificador? Talvez ele venha

a ser uma dessas pessoas com tanto talento que não precisa de ter nenhum. Pegará nas questões, uma a uma, e descobrirá a resposta; e estará muito bem assim.»

The New York Times Magazine, 3 de Agosto de 2003

INTRODUÇÃO

O Lado Escondido de Todas as Coisas

Quem quer que tenha vivido nos Estados Unidos no princípio dos anos 90 e que prestasse alguma atenção aos noticiários da noite ou às notícias dos jornais diários tinha muito boas razões para andar assustado até à medula.

A culpa era do crime. Tinha vindo a subir de uma forma implacável — um gráfico que retratasse a taxa de criminalidade em qualquer cidade americana durante as recentes décadas parecia o perfil de uma montanha escarpada — e parecia anunciar o fim do mundo tal como o imaginamos. Homicídios com armas de fogo, voluntários ou não, tinham-se transformado num lugar comum. Com os assaltos a automóveis, o tráfico de *crack*, os roubos e as violações acontecia o mesmo. O crime violento era uma companhia horrível, aterradora e constante. E as coisas pareciam estar a ficar cada vez piores. Muito piores. Todos os especialistas na matéria o diziam.

A causa era o denominado superpredador. Durante um certo tempo, era ele que estava por toda a parte. Olhava-nos ameaçadoramente na capa das revistas. Aparecia, com os seus modos de fanfarrão nos grossos relatórios oficiais. Era um adolescente esquelético, habitante da grande cidade, com uma arma barata na mão e nada mais do que crueldade no coração. Havia milhares deles, segundo nos diziam, uma geração de assassinos prontos a lançar o país no mais profundo caos.

Em 1995, o criminologista James Alan Fox escreveu um relatório para o Procurador-Geral de Justiça dos Estados Unidos que esmiuçava detalhadamente a ameaça de uma explosão próxima de homicídios cometidos por adolescentes. Fox apresentava um cená-

rio otimista e outro pessimista. No cenário otimista, segundo ele, a taxa de homicídios praticados por adolescentes subiria quinze por cento durante a próxima década; no cenário pessimista, mais do que duplicaria. «A próxima onda de crime vai ser tão má», declarou ele, «que vai fazer com que se pense em 1995 como sendo os bons velhos tempos.»

Outros criminologistas, cientistas políticos e autores bem informados previram o mesmo futuro tenebroso, como o fez o Presidente Clinton. «Sabemos que temos aproximadamente seis anos para inverter esta situação da criminalidade juvenil», afirmou Clinton, «ou o nosso país vai viver no caos. E os meus sucessores não terão tempo para fazer discursos sobre as maravilhosas oportunidades da economia global; dedicarão todo o seu tempo a tentar manter juntos o corpo e a alma das pessoas que circulam nas ruas destas cidades.» As apostas pendiam para o lado dos criminosos.

E, de repente, em vez de crescer cada vez mais intensamente, a criminalidade começou a cair. E a cair cada vez mais. A queda da criminalidade era espantosa, nos aspectos mais diversos. Ela era omnipresente, com todos os tipos de crime a diminuir, em todos os pontos do país. Era persistente, com o ritmo de queda a aumentar de ano para ano. E era completamente inesperada — especialmente para os especialistas que tinham previsto exactamente o oposto.

A dimensão da inversão da tendência era surpreendente. A taxa de homicídios envolvendo adolescentes, em vez de subir cem por cento ou, até mesmo, quinze por cento, como James Alan Fox tinha alertado, caiu mais do que cinquenta por cento em cinco anos. Por volta do ano 2000, a taxa global de homicídios nos Estados Unidos tinha atingido o seu nível mais baixo em trinta e cinco anos. E o mesmo acontecia com a taxa de quase todos os outros tipos de crime, desde os assaltos aos roubos de automóveis.

Embora não tivessem previsto a queda da criminalidade — que, na realidade, já se preparava mesmo quando eles fizeram as suas previsões aterradoras —, os especialistas na matéria apressaram-se logo a explicá-la. A maioria das suas teorias parecia perfeitamente lógica. Fora a vigorosa economia dos anos 90, defenderam eles, que ajudara a inverter a situação do crime. Fora a proliferação

de leis de controlo de armas, acrescentaram ainda. Fora o género de estratégias policiais inovadoras do tipo que tinha sido posto em prática na cidade de Nova Iorque, onde o número de homicídios caiu de 2245, em 1990, para 596, em 2003.

Estas teorias não eram apenas lógicas; eram, também, animadoras, porque atribuíam a queda de criminalidade a iniciativas humanas específicas e recentes. Se fossem o controlo de armas e as estratégias policiais inteligentes e os trabalhos mais bem pagos que suprimiam o crime — então desde sempre a possibilidade de impedir o crime estivera ao nosso alcance. Como voltaria a estar, Deus permitisse que isso não acontecesse, quando a situação da criminalidade voltasse a ser tão preocupante.

Estas teorias fizeram o seu caminho, aparentemente sem ser postas em dúvida, das bocas dos especialistas para os ouvidos dos jornalistas e para a cabeça do público. Em resumo, transformaram-se em senso comum.

Havia só um problema: não eram verdadeiras, a razão não fora essa.

Entretanto, havia um outro factor, que tinha contribuído em grande medida para a enorme queda da criminalidade dos anos 90. Ganhara forma vinte anos atrás e tinha que ver com uma jovem de Dallas chamada Norma McCorvey.

Como a célebre borboleta que agita as asas num continente e acaba por provocar um furacão no outro lado do mundo, Norma McCorvey alterou espectacularmente o curso dos acontecimentos sem o querer. Tudo o que ela queria era fazer um aborto. Era uma mulher de vinte e dois anos, pobre, sem educação, sem qualificações, alcoólica, toxicodependente e já tinha dado dois filhos para adopção e, nessa altura, em 1970, ficara novamente grávida. Porém, no Texas, como em quase todos os estados, naquela época, o aborto era ilegal. A causa de McCorvey foi adoptada por pessoas mais poderosas do que ela. Essas pessoas fizeram dela a litigante principal numa acção judicial que pretendia legalizar o aborto. O réu era Henry Wade, procurador do distrito de Dallas. O caso acabou por chegar ao Supremo Tribunal de Justiça dos Estados Unidos, tendo por essa altura o nome de McCorvey sido escondido sob o pseudónimo de Jane Roe. No dia 22 de Janeiro de 1973, o tribunal

decidiu a favor de Roe, permitindo que o aborto fosse considerado legal em todo o país. Está claro que, na altura em que a decisão foi tomada, já era tarde para McCorvey/Roe poder abortar. Deu à luz e deu a criança para adopção. (Anos mais tarde, renunciaria à sua posição a favor da legalização do aborto e tornar-se-ia activista dos movimentos pró-vida.)

Mas, então, como é que o processo *Roe contra Wade* desencadeou, uma geração depois, a maior queda de criminalidade registada na história?

No que diz respeito ao crime, acontece que nem todas as crianças nascem iguais. Nem sequer parecidas. Décadas de estudos mostraram que uma criança nascida num ambiente familiar adverso tem mais probabilidades do que as outras crianças de vir a tornar-se um criminoso. E os milhões de mulheres com maiores probabilidades de abortar na sequência da sentença do processo *Roe contra Wade* — mães pobres, solteiras e adolescentes para quem os abortos ilegais eram, antes, demasiado caros ou muito difíceis de conseguir — eram, em geral, modelos de adversidade. Eram as mesmas mulheres cujos filhos, se tivessem nascido, teriam tido muito mais probabilidades do que a média de se tornarem criminosos. Contudo, devido a *Roe contra Wade*, estas crianças *não* tinham nascido. Esta causa poderosa teria um efeito drástico a longo prazo: anos depois, exactamente na altura em que estas crianças atingiriam a idade de se iniciar no crime, a taxa de criminalidade começou a afundar-se.

Não foi o controlo de armas, nem a economia forte ou as novas estratégias policiais que, no fim de contas, travaram a onda de crime americana. Foi, entre outros factores, a realidade de que o conjunto de criminosos potenciais se tinha reduzido numericamente de uma forma espectacular.

Mas agora, quando os especialistas da queda da criminalidade (os antigos arautos do apocalipse) difundiram as suas teorias através dos meios de comunicação social, quantas vezes é que citaram a legalização do aborto como uma das causas dessa queda?

Zero.

Trata-se de uma mistura requintada de comércio e camaradagem: a contratação de um agente imobiliário para vender a nossa casa.

Ele realça os encantos da casa, tira algumas fotografias, fixa o preço, escreve um anúncio sedutor, mostra a casa de uma forma agressiva a potenciais clientes, negoceia as ofertas e vê a transacção chegar ao seu fim. É verdade que é muito trabalho, mas ele acaba por ficar com uma fatia agradável do bolo. Na venda de uma casa de 300 000 dólares, uma habitual comissão de seis por cento rende 18 000 dólares. Dezoito mil dólares, dizemos cá para nós: é muito dinheiro. Mas também acabamos por pensar que nunca conseguiríamos ter vendido a casa sozinhos por 300 000 dólares. O agente soube o que devia fazer para — como é que foi aquela frase que ele usou? — «maximizar o valor da casa». Conseguiu-nos muita massa, não é verdade?

Verdade?

Um agente imobiliário pertence a uma raça diferente de especialista do que um criminologista, mas, na sua essência, tem todas as características de um perito, de um especialista. Isto é, ele conhece o seu campo de actividade muito melhor que o leigo por conta de quem está a agir. Está mais bem informado sobre o valor da casa, o estado do mercado de habitação, até mesmo sobre a forma de pensar e a disposição do comprador. Dependemos dele relativamente a toda esta informação. Na realidade, foi por isso que contratámos um perito na matéria.

À medida que o mundo se torna mais especializado, este tipo incontável de peritos foi-se, igualmente, tornando indispensável. Médicos, advogados, procuradores, corretores de títulos, mecânicos de automóvel, corretores de empréstimos hipotecários, especialistas em planeamento financeiro: todos eles desfrutam de uma gigantesca vantagem informacional. E usam essa vantagem para nos ajudar, para ajudar a pessoa que os contratou, para conseguir exactamente o que essa pessoa quer pelo melhor preço.

Verdade?

Seria extraordinário pensar que assim acontece. Mas os peritos são seres humanos, e os seres humanos respondem a incentivos. A forma como um determinado especialista nos trata depende, por

isso mesmo, de como os incentivos desse perito se configuram na situação em questão. Às vezes os seus incentivos podem trabalhar a nosso favor. Por exemplo: um estudo sobre as oficinas de automóveis da Califórnia concluíram que elas muitas vezes passavam uma pequena conta de reparação para deixar alguns carros passar indevidamente nas inspeções relativas à emissão de gases — a razão para o fazerem é que os mecânicos brandos ganhavam, depois, com a fidelização dos clientes. Mas, num caso diferente, os incentivos de um perito podem funcionar contra nós. Num estudo médico, verificou-se que os obstetras de áreas com taxas de natalidade em declínio tinham mais tendência para fazer cesarianas do que os obstetras de áreas em que esta taxa estava em crescimento, sugerindo que, quando o negócio está difícil, os médicos tendem a levar os seus clientes a optar por métodos mais caros.

Uma coisa é suspeitar de que os especialistas abusam da sua posição e outra é prová-lo. A melhor forma de o fazer é medir a forma como esses especialistas executam o mesmo serviço quando estão a trabalhar para um cliente ou quando estão a fazê-lo para si próprios. Infelizmente, um cirurgião não se opera a si próprio. Nem o seu ficheiro clínico é do domínio público; nem nenhum mecânico regista as reparações do seu próprio carro.

Porém, as vendas de casas são uma matéria de registo público. É frequente os agentes imobiliários venderem casas que lhes pertencem. Um recente conjunto de dados, cobrindo a venda de quase cem mil casas nos subúrbios de Chicago, mostra que mais de três mil dessas casas eram propriedade dos próprios agentes.

Antes de mergulhar nos dados, é útil fazer a seguinte pergunta: qual é o incentivo do agente imobiliário quando está a vender uma casa que lhe pertence? É simples: fazer o melhor negócio possível. Esse é também o incentivo de qualquer pessoa que está a vender a sua casa. Por isso, o incentivo de quem está a vender a sua casa e o incentivo do agente imobiliário parecem estar completamente alinhados. A comissão deste, no fim de contas, é calculada com base no preço de venda da habitação.

Mas, no que diz respeito a incentivos, as comissões são enganadoras. Em primeiro lugar, a comissão de seis por cento é, claramente, na prática, dividida entre o agente do vendedor e o agente

do comprador. Cada agente entrega, habitualmente, metade da sua comissão à agência. O que quer dizer que só 1,5 por cento do preço de compra é que entra directamente no bolso do agente que está a vender a nossa casa.

Assim, na venda da nossa casa de 300 000 dólares, o seu verdadeiro ganho pessoal não é a comissão de 18 000 dólares mas sim 4500 dólares. Mesmo assim não é nada mau, podemos nós pensar. Mas e se a casa, de facto, valesse mais do que os 300 000 dólares? Se, com um pouco mais de esforço e paciência e mais alguns anúncios no jornal, fosse possível vendê-la por 310 000 dólares? Depois de tirada a comissão, isso fazia entrar nos bolsos da pessoa que estava a vender a sua casa mais 9400 dólares. Mas o agente só ganhava pessoalmente mais 1,5 por cento da diferença de 10 000 dólares — uns meros 150 dólares. Se o cliente ganha 9400 dólares e ele só ganha 150, talvez os incentivos de ambos não estejam, afinal de contas, tão alinhados como pareciam. (Especialmente quando é o agente que paga os anúncios e faz todo o trabalho.) Será que o agente está disposto a gastar todo esse tempo, dinheiro e energia a mais só por 150 dólares?

Há um modo de o descobrir: medir a diferença entre os dados de vendas das casas que pertencem aos próprios agentes de imobiliários e das casas que eles venderam em nome de clientes. Usando os dados das vendas dessas 100 000 casas de Chicago e isolando as diversas variáveis — local, idade e qualidade da casa, a sua estética e outros factores —, verifica-se que um agente imobiliário mantém no mercado as casas que lhe pertencem mais dez dias em média e as vende por um preço superior a um pouco mais do que três por cento — o que representa cerca de 10 000 dólares numa casa de 300 000 dólares. Quando está a vender a sua própria casa, um agente procura obter a melhor oferta; quando está a vender a de um cliente, procura levá-lo a aceitar a primeira oferta decente que aparece. Tal como um corretor de títulos que ganha à comissão, ele quer é fazer negócios e fazê-los o mais depressa possível. Por que não? A parte que ganha com uma melhor oferta — 150 dólares, no nosso exemplo — é muito fraca como incentivo para o encorajar a agir de outra forma.

De todas as verdades conhecidas sobre a política, há uma que todos pensam ser mais verdadeira que as outras: o dinheiro faz ganhar eleições. Arnold Schwarzenegger, Michael Bloomberg, Jon Corzine — (Apesar dos exemplos contrários de Howard Dean, Steve Forbes, Michael Huffington e, em especial, Thomas Golisano, que, em três eleições para o governo do estado de Nova Iorque gastaram noventa e três milhões de dólares do seu próprio dinheiro e só conseguiram, respectivamente, quatro por cento, oito por cento e catorze por cento dos votos). A maioria das pessoas concorda que o dinheiro tem uma influência que não devia ter nas eleições e que se gasta demasiado dinheiro em campanhas eleitorais.

Na realidade, existem estudos sobre dados eleitorais que mostram ser verdade que o candidato que gasta mais dinheiro na campanha é normalmente o que ganha. Mas será que é o seu dinheiro a *causa* da vitória?

Podia parecer lógico pensar assim, tal como parecia lógico que o desenvolvimento da economia nos anos 90 tivesse ajudado a reduzir o crime. Mas, só porque se verifica uma correlação entre duas coisas, isso não significa que uma é a causa da outra. Uma correlação significa, muito simplesmente, que existe uma relação entre dois factores — chamemos-lhe X e Y — mas não diz nada sobre o sentido dessa relação. É possível que X cause Y ; também é possível que Y cause X ; e pode muito bem acontecer que X e Y sejam ambos causados por um qualquer outro factor, Z .

Pensemos na seguinte correlação: as cidades onde se verificam muitos homicídios também tendem a ter muitos polícias. Consideremos, agora, a correlação entre o número de polícias e os homicídios em duas cidades reais. Denver e Washington, DC, têm aproximadamente a mesma população — mas Washington tem quase três vezes o número de polícias de Denver e tem, também, oito vezes o número de homicídios. Porém, a menos que se tenha mais informação, é difícil dizer qual é a relação causal entre estes dois factos. Alguém que não conheça bem o assunto poderia olhar para estes números e concluir que é toda essa polícia a mais em Washington que é a causa do maior número de homicídios. Esse tipo de con-

clusão absurda, que tem muitos precedentes na história, provoca geralmente uma resposta absurda. Basta lembrar a lenda popular acerca do czar que descobriu que as províncias do seu império que tinham mais doenças eram, também, as que tinham mais médicos. O que é que decidiu? Mandou logo fuzilar todos os médicos.

Agora, voltando ao assunto das despesas em campanhas eleitorais: para descobrir a relação entre o dinheiro e o resultado das eleições, é útil tomar em consideração os incentivos em jogo no financiamento de uma campanha. Digamos que o leitor é o tipo de pessoa que poderia contribuir com 1000 dólares para um candidato. Podem colocar-se duas hipóteses para a situação em que irá dar a sua contribuição: uma disputa renhida, em que pensa que o seu dinheiro pode influenciar o resultado; ou uma campanha em que o candidato é um vencedor seguro e em que o leitor gostaria de gozar à sombra dessa vitória ou de receber alguma contrapartida futura. O candidato para que *não* contribui vai perder de certeza as eleições. (Basta perguntar a qualquer candidato presidencial quem é que recebe dinheiro no Iowa ou em New Hampshire.) Assim, os favoritos e os actuais titulares dos cargos conseguem arranjar muito mais dinheiro do que os que têm poucas hipóteses de vir a ganhar. E o que é que se passa com as despesas? Os titulares dos cargos e os favoritos têm, obviamente, mais dinheiro, mas só gastam muito se acharem que têm algumas hipóteses de perder; caso contrário, para que é que vale a pena esvaziar os cofres nessa guerra quando o seu conteúdo pode vir a ser mais útil um dia que se apresente um adversário mais perigoso?

Agora pensemos em dois candidatos, um com sérios atractivos e outro, nem por isso. O candidato com mais atractivos consegue angariar mais dinheiro e ganha facilmente. Mas foi o dinheiro que o fez ganhar os votos ou foram os seus atractivos que fizeram com que conseguisse os votos e o dinheiro?

Trata-se de uma pergunta crucial mas muito difícil de responder. Os atractivos perante os eleitores não são, afinal de contas, fáceis de quantificar. Como é que podem ser medidos?

Na realidade, não podem, excepto num caso especial. A chave é medir um candidato em comparação consigo... próprio: quer dizer, é provável que o Candidato A hoje seja semelhante ao Candi-

dato A daqui a dois ou quatro anos. O mesmo se pode dizer de um Candidato B. Se, em duas eleições sucessivas, o Candidato A só concorreu contra o candidato B, mas, em cada caso, gastou quantias diferentes, então, com o factor dos atractivos dos candidatos mais ou menos constante, podemos medir o impacto do dinheiro.

Acontece que essa situação de dois candidatos concorrerem um contra o outro em eleições sucessivas se verifica em quase mil disputas eleitorais para o Congresso dos EUA desde 1972. O que é que os números têm a dizer em tais casos?

É aqui que surge a grande surpresa: a quantia despendida pelos candidatos quase não tem influência nos resultados. Um candidato vencedor pode cortar as suas despesas para metade e perde só um por cento dos votos. No caso do candidato derrotado, se duplicar as suas despesas com a campanha, pode ser que consiga deslocar a seu favor os mesmos um por cento de votos. O que realmente conta para um candidato político não é quanto gasta; o que interessa é o que ele é. (O mesmo se pode dizer — e sê-lo-á dito no capítulo 5 — acerca dos pais.) Alguns políticos são em si apelativos para os eleitores, e outros, pura e simplesmente, não o são e não há quantidade nenhuma de dinheiro que possa alterar muito as coisas nessa matéria. (Os Srs. Dean, Forbes, Huffington e Golisano, naturalmente, já aprenderam a lição.)

E o que dizer sobre a outra metade da verdade comumente aceite sobre as eleições — que a quantidade de dinheiro gasto no financiamento de campanhas eleitorais é excessiva, podendo mesmo considerar-se obscena? Num período eleitoral típico, que inclui campanhas para a presidência, o Senado e a Câmara de Representantes, gastam-se aproximadamente mil milhões de dólares por ano — o que parece muito dinheiro, a menos que se queira comparar com algo de aparentemente menos importante do que eleições democráticas.

Por exemplo, é a mesma quantia que os americanos gastam todos os anos em pastilhas elásticas.

O tema deste livro não é a comparação entre a despesa com pastilhas elásticas e com campanhas eleitorais, nem a hipocrisia dos agentes imobiliários dissimulados, nem o impacto da legalização

do aborto sobre a criminalidade. É verdade que o livro aborda estes assuntos, bem como muitos outros, desde a arte de ser bons pais (a arte da parentalidade) até à mecânica de fazer batota e falsear resultados, desde os mecanismos internos do Ku Klux Klan na sua luta pela discriminação racial até ao concurso televisivo *O Elo Mais Fraco*. O que este livro pretende é levantar uma ou duas das camadas que escondem a superfície da vida moderna e ver o que se passa por baixo dessas camadas. Faremos muitas perguntas, algumas delas frívolas e outras que são questões de vida-ou-de-morte. As respostas podem, muitas vezes, parecer estranhas, mas, depois de ver bem as coisas, também bastante óbvias. Procuraremos essas respostas analisando dados — quer esses dados surjam sob a forma de resultados de testes escolares, das estatísticas de crime da cidade de Nova Iorque ou dos registos contabilísticos de um traficante de *crack*. (Muitas vezes aproveitaremos padrões reconhecíveis nos dados e que foram até aqui incidentalmente ignorados, como um rasto de avião no céu.) É bom opinar ou teorizar sobre um assunto, como o género humano está habituado a fazer, mas, quando a atitude moral é substituída por uma avaliação honesta dos dados, o resultado é, frequentemente, uma nova e surpreendente visão das coisas.

Podem dizer-se que a moral representa o modo como as pessoas gostariam que o mundo funcionasse — enquanto a economia representa o modo como ele, de facto, funciona. A Economia é acima de tudo uma ciência de medida. Compreende um conjunto extraordinariamente poderoso e flexível de ferramentas que permitem avaliar com fiabilidade um vasto conjunto de informação para determinar o efeito de um qualquer factor ou, até mesmo, o efeito global. É isso que «a economia» é, afinal de contas: um conjunto de informação sobre empregos, bens imóveis, operações bancárias e investimentos. Mas as ferramentas da economia podem ser, também, facilmente aplicadas a assuntos que são bem mais *interessantes*.

Este livro foi, pois, escrito a partir de uma visão do mundo muito específica, baseada num pequeno conjunto de ideias fundamentais:

Os incentivos são a base da vida moderna. E compreendê-los — ou, muitas vezes, investigá-los a fundo — é a chave para resolver quase todos os enigmas, desde o crime violento até à viciação dos resultados desportivos e aos *sites* de encontros *on-line*.

O senso comum, muitas vezes, está errado, não tem razão. O crime não continuou a crescer nos anos 90, o dinheiro não faz ganhar eleições, e — surpresa das surpresas — nunca foi demonstrado que beber oito copos de água por dia trouxesse qualquer benefício à saúde. O senso comum assenta, muitas vezes, em falsidades e é formado de uma forma deficiente, e ver as coisas para além da sua óptica é, frequentemente, muitíssimo difícil, mas é possível.

Os efeitos espectaculares têm, frequentemente, causas distantes e difíceis de descortinar. A resposta para um determinado enigma nem sempre está bem à frente dos nossos olhos. Norma McCorvey teve um impacto muitíssimo maior na criminalidade do que os efeitos combinados do controlo de armas, de uma economia forte e de estratégias policiais inovadoras. E o mesmo aconteceu, como veremos, com um homem chamado Oscar Danilo Blandon, aliás Johnny Semente de Crack.

Os «especialistas» e «peritos» — desde os criminologistas aos agentes imobiliários — usam a sua posição privilegiada em termos de informação para servir os seus próprios interesses. Porém, podem ser derrotados no seu próprio jogo. E, com o desenvolvimento da Internet, a sua vantagem informacional está a diminuir a todo o momento — como o comprovou, entre outras coisas, a queda do preço dos caixões e dos prémios dos seguros de vida.

Saber o que medir e como o medir transforma um mundo complicado num mundo muito menos complicado. Se aprendermos a olhar para os dados da forma certa, conseguimos explicar enigmas que, caso contrário, podiam parecer impossíveis de resolver. Porque não há nada como o poder cristalino dos números para limpar camadas de confusão e de contradições.

O objectivo deste livro é, assim, explorar o lado escondido de... todas as coisas. Pode, por vezes, tratar-se de um exercício frustrante. Pode, muitas vezes, fazer-nos sentir como se estivéssemos a procurar uma agulha num palheiro ou, até mesmo, a olhar para um daqueles espelhos deformadores que existem nos locais de diversão; mas a ideia é olhar para muitos cenários diferentes e examiná-los de uma forma pela qual raramente tenham sido examinados. Em certos aspectos, trata-se de um conceito estranho para um livro. A maioria dos livros trata fundamentalmente de um único tema, que se pode

condensar numa ou duas frases e, depois, desenvolve-o a fundo: a história do sal; a fragilidade da democracia; o uso e abuso da pontuação. Este livro não tem nenhum tema unificador desse tipo. Considerámos, durante aproximadamente seis minutos, a hipótese de escrever um livro em torno de um único tema — a teoria e a prática da microeconomia aplicada, por exemplo? — mas acabámos por optar, pelo contrário, por um tipo de abordagem de caça ao tesouro. Sim, esta abordagem emprega as melhores ferramentas analíticas que a economia pode oferecer, mas também nos permite seguir qualquer curiosidade estranha que nos venha à cabeça. Por isso, inventámos um novo campo de estudo: *Freakonomics* — a «*Estranheconomia*» ou a «Economia Insólita». Ela mostra-nos o que pode ser o mundo estranho da economia e como esta pode contribuir para conhecermos o lado escondido das coisas. O tipo de assuntos que abordamos neste livro não é geralmente coberto nas revistas e programas de economia, mas isso pode mudar. Como a ciência da economia consiste, em primeiro lugar, num conjunto de ferramentas e não num conjunto de temas, então, nenhum assunto, por mais afastado que pareça, está para além do seu alcance.

Vale a pena lembrar que Adam Smith, o fundador da economia clássica, era, em primeiro lugar e fundamentalmente, um filósofo. Ele esforçou-se por ser um moralista e, ao fazê-lo, tornou-se um economista. Quando, em 1759, publicou *A Teoria dos Sentimentos Morais*, o capitalismo moderno estava a dar os seus primeiros passos. Smith foi atraído pelas enormes mudanças desencadeadas por esta nova força, mas o seu interesse não residia apenas nos números. Era o efeito humano, o facto de as forças económicas estarem a mudar significativamente o modo de pensar e o comportamento das pessoas face a uma determinada situação, que o interessava. O que é que leva uma pessoa a enganar os outros ou a roubar enquanto as outras o não fazem? Como é que uma escolha, aparentemente inócua, boa ou má, de uma pessoa acaba por afectar um grande número? No tempo de Smith, as relações de causa e efeito tinham começado a acelerar de um modo selvagem; os incentivos tinham decuplicado. A gravidade e o impacto destas mudanças estavam a surpreender e a dominar os cidadãos do seu tempo de uma forma tão grave e chocante como, por vezes, a vida moderna nos afecta hoje em dia.

O verdadeiro tema do trabalho de Smith era o atrito entre o desejo individual e as normas da sociedade. O historiador económico Robert Heilbroner, na sua obra *The Wordly Philosophers*, procurou descortinar como é que Smith conseguia desligar as acções do homem, uma criatura egoísta, do grande plano moral em que o mesmo homem operava. «Smith sustentou que a resposta residia na nossa capacidade para nos colocarmos na posição de uma terceira pessoa, de um observador imparcial», escreveu Heilbroner, «e, deste modo, formar uma noção dos argumentos... objectivos a favor de uma determinada opinião.»

Imagine-se, então, o leitor na companhia de uma terceira pessoa — ou, se quiser, de duas outras pessoas — ansiosas por explorar os argumentos objectivos de opiniões interessantes em matérias interessantes. Estas explorações começam, geralmente, com uma pergunta simples mas que não tinha sido feita antes. Do tipo: o que é que os professores e os lutadores de sumo têm em comum?

«Gostava de conseguir reunir um conjunto de ferramentas que nos permitisse apanhar terroristas», disse Levitt. «Ainda não sei como é que o vou conseguir. Mas, se se obtiverem os dados adequados, tenho poucas dúvidas de que vou descobrir a resposta.»

Pode parecer absurdo ver um economista a sonhar com apanhar terroristas. Tal como lhe deveria ter parecido absurdo, se você fosse um professor de Chicago, ser chamado a um gabinete e dizerem-lhe que, hum, os algoritmos concebidos por aquele homem magro e com óculos grossos tinham determinado que você é um aldrabão, que cometeu uma fraude. E que está despedido. Steven Levitt pode não acreditar completamente em si próprio, mas acredita numa coisa: os professores, os criminosos e os agentes imobiliários podem mentir, tal como os políticos e, até mesmo, os analistas da CIA. Mas os números não mentem.

The New York Times, 3 de Agosto de 2003

O QUE É QUE OS PROFESSORES E OS LUTADORES DE SUMO TÊM EM COMUM?

Imagine por um momento que é o gerente de um infantário. Você tem uma política claramente definida e divulgada de que os pais devem ir buscar os filhos às quatro horas da tarde. Mas é muito frequente os pais chegarem atrasados. Resultado: no fim do dia, vê-se perante algumas crianças ansiosas e, pelo menos, um professor que tem de ficar à espera de que os pais cheguem. O que fazer?

Dois economistas que ouviram falar deste dilema — esta situação tornou-se bastante vulgar — propuseram uma solução: multar os pais atrasados. Afinal de contas, por que é que o infantário havia de ser obrigado a tomar conta destas crianças de graça?

Os economistas decidiram testar a sua solução, realizando um estudo em dez infantários de Haifa, em Israel. O estudo durou vinte semanas, mas a multa não foi introduzida imediatamente. Durante as primeiras quatro semanas, os economistas limitaram-se a registar o número de pais que chegaram tarde; havia, em média, oito atrasos por semana e por infantário. Na quinta semana, começou a ser aplicada a multa. Foi anunciado que qualquer pai que chegasse atrasado mais do que dez minutos pagaria três dólares por criança por cada incidente. A multa seria somada à conta mensal dos pais, que andava à volta de trezentos e oitenta dólares.

Logo que a multa foi posta em prática, o número de atrasos... aumentou imediatamente. Passado pouco tempo havia vinte atrasos por semana, mais do que o dobro da média original. O incentivo teve claramente um efeito perverso, contrário ao esperado.

A Economia é, na sua raiz, o estudo de incentivos: como é que as pessoas conseguem o que querem, ou de que precisam, especialmente quando outras pessoas querem ou precisam da mesma coisa. Os economistas adoram incentivos. Eles adoram inventá-los e pô-los em prática, estudá-los e corrigi-los. O economista típico acredita que o mundo não foi ainda capaz de inventar um problema que ele não seja capaz de resolver se lhe for dada carta branca para conceber o esquema de incentivos adequado. A sua solução pode não ser sempre bonita — pode envolver coacção, penalidades exorbitantes ou a violação das liberdades individuais — mas o problema original será, com toda a certeza, resolvido. Um incentivo é uma bala, uma alavanca, uma chave: um objecto, muitas vezes minúsculo, com um poder surpreendente para mudar uma situação.

Todos nós aprendemos a responder a incentivos, negativos e positivos, desde que nascemos. Se formos, ainda titubeantes nos nossos primeiros passos, em direcção a um fogão quente e lhe tocarmos, queimamos um dedo. Mas se trazemos óptimas notas da escola, dão-nos, como prémio, uma bicicleta nova. Se formos apanhados a esgaravatar no nariz nas aulas, somos ridicularizados. Mas se formos ases do basquetebol, subimos na escala social. Se não respeitarmos o toque de recolher, somos castigados. Mas se tivermos boas notas finais no secundário, conseguimos ir para o curso que queremos numa boa universidade. Se chumbamos no curso de Direito, somos obrigados a ir trabalhar na companhia de seguros do nosso pai. Mas se somos tão bons no nosso trabalho que uma empresa de rival nos vem convidar, somos nomeados administradores e já não temos de trabalhar para o nosso pai. Se ficamos tão entusiasmados com o novo lugar de administrador que voltamos para casa a 150 à hora, somos apanhados pela polícia e multados em cem dólares. Mas, se conseguimos ultrapassar as projecções de vendas e ganhamos um prémio no fim do ano, não só deixamos de ficar preocupados com os cem dólares como também podemos comprar aquele fogão espantoso topo de gama com que sempre sonhámos — e em que o nosso filho, ainda cambaleante nas suas primeiras tentativas de andar pelo seu pé, pode agora queimar o próprio dedo.

Um incentivo é, muito simplesmente, um meio de levar as pessoas a fazerem mais as coisas boas e menos as coisas más. Mas a

maioria dos incentivos não nasce por geração espontânea. Alguém — seja um economista, um político ou um pai — tem de os inventar. O seu filho de três anos come a sopa toda durante uma semana? Ganha uma ida à loja de brinquedos. Uma siderurgia lança imenso fumo para o ar? A empresa é multada por cada metro cúbico de poluente que emite acima do limite legal. Existem muitos americanos que não pagam o imposto sobre o rendimento? Foi o economista Milton Friedman quem ajudou a encontrar uma solução para este problema: retenção automática na fonte no caso dos salários dos empregados por conta de outrem.

Há três tipos básicos de incentivos: económicos, sociais e morais. É muito frequente que um esquema de incentivos inclua as três variedades. Pensemos na campanha antitabagista dos últimos anos. A adição de um «imposto de pecado» de 3 dólares por cada embalagem de dez maços é um incentivo económico forte contra a compra de cigarros. A proibição de fumar em restaurantes e bares é um incentivo social poderoso. E quando o governo dos Estados Unidos afirma que os terroristas se autofinanciam a vender cigarros no mercado negro, isso funciona como um incentivo moral bastante forte.

Alguns dos incentivos mais fortes e convincentes até agora inventados foram criados para a dissuasão da prática de actividades criminosas. Considerando este facto, poderia valer a pena fazer uma pergunta familiar — por que é que existe tanto crime nas sociedades modernas? — e, para além dela, podíamos perguntar-nos também: por que é que não há muito mais crimes?

No fim de contas, todos nós nos encontramos regularmente perante oportunidades de agredir, roubar e defraudar. A hipótese de ir parar à prisão — e de, por essa forma, perder o emprego, a casa e a liberdade, tudo penalidades essencialmente económicas — constitui, sem dúvida, um incentivo forte. Todavia, quando se trata de crime, as pessoas também respondem a incentivos morais (não querem fazer algo que consideram errado) e incentivos sociais (não querem ser vistos pelos outros como fazendo algo de errado). Para certos tipos de comportamentos condenáveis, os incentivos sociais são muitíssimo poderosos. Num eco da letra escarlate de Hester Prynne, muitas cidades americanas combatem actualmente a prostituição com uma ofensiva baseada na vergonha, colocando

fotografias de clientes (e de prostitutas) condenados em *sites* da Internet ou em televisões locais. O que é que mete mais medo: uma multa de quinhentos dólares por contratar um prostituta ou os amigos e a família de olhos esbugalhados a ver a nossa fotografia no www.HookersAndJohns.com*.

Assim, através de uma complicada, desorganizada e constantemente reajustada teia de incentivos económicos, sociais e morais, a sociedade moderna dá o seu melhor na militância contra o crime. Algumas pessoas defendem que não se está a fazer o que se devia e podia fazer. Mas, se analisarmos um período longo, vemos claramente que isso não é verdade. Podemos tomar em consideração a tendência histórica no que se refere a homicídios (não incluindo as guerras), que é simultaneamente o crime medido com maior fiabilidade e o melhor barómetro da taxa de criminalidade global de uma sociedade. Estas estatísticas, compiladas pelo criminologista Manuel Eisner, registam os níveis históricos de homicídios em cinco regiões europeias.

HOMICÍDIOS

(por 100 000 pessoas)

	INGLATERRA	PAÍSES BAIXOS E BÉLGICA	ESCANDINÁVIA	ALEMANHA E SUÍÇA	ITÁLIA
Sécs. XIII e XIV	23,0	47,0	n.d.	37,0	56,0
Séc. XV	n.d.	45,0	46,0	16,0	73,0
Séc. XVI	7,0	25,0	21,0	11,0	47,0
Séc. XVII	5,0	7,5	18,0	7,0	32,0
Séc. XVIII	1,5	5,5	1,9	7,5	10,6
Séc. 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

O declínio acentuado destes números ao longo dos séculos sugere que para uma das preocupações mais sérias do ser humano — ser assassinado — os incentivos que temos construído colectivamente estão a resultar cada vez melhor.

* Onde se encontram fotografias das prostitutas e dos seus clientes. (NT)

Então o que é que estava errado com o incentivo no caso dos infantários israelitas?

É provável que o leitor já tenha adivinhado que a multa de três dólares, muito simplesmente, era demasiado pequena. Por aquele preço, um pai com uma criança podia suportar chegar atrasado todos os dias e só pagava um extra de sessenta dólares por mês — apenas um sexto do preço base. Se compararmos com os preços de *baby-sitting*, é bastante barato. Mas o que é que aconteceria se a multa tivesse sido fixada em cem dólares em vez de três dólares? Provavelmente, isso teria posto um fim aos atrasos, mas teria também gerado bastante má-vontade. (Qualquer incentivo é em si um jogo de contrapartidas; o segredo está em encontrar o justo equilíbrio.)

Mas havia outro problema com a multa do infantário. O incentivo económico (a penalidade de três dólares) substituíra um incentivo moral (o sentimento de culpa que os pais deveriam sentir quando chegavam atrasados). Por apenas alguns dólares por dia, os pais podiam deitar para trás das costas o seu sentimento de culpa. Para além disso, o pequeno valor da multa enviou aos pais um sinal de que o facto de ir buscar os filhos mais tarde não constituía um grande problema. Se o infantário avaliava o seu prejuízo por cada atraso em apenas três dólares, por que é que haveria de valer a pena ter o aborrecimento de encurtar o jogo de ténis? Realmente, quando os economistas eliminaram a multa de três dólares, na décima sétima semana do seu estudo, o número de pais a chegar tarde não mudou. Agora podiam chegar tarde, não pagar qualquer multa e não sentir culpa alguma.

É esta a natureza estranha e poderosa dos incentivos. Um ligeiro beliscão pode produzir resultados drásticos e frequentemente imprevistos. Thomas Jefferson referiu isto ao reflectir sobre o minúsculo incentivo que conduziu à Festa do Chá em Boston e, por sua vez, à Revolução Americana: «A combinação de causas e de consequências neste mundo é tão impenetrável e imprevisível que um imposto de dois cêntimos sobre o chá, injustamente aplicado em apenas uma parte do território, é o suficiente para mudar a condição de todos os seus habitantes».

Nos anos 70, alguns investigadores conduziram um estudo que, tal como o estudo israelita do infantário, pôs em confronto um

incentivo moral com um incentivo económico. Neste caso, quiseram conhecer melhor a motivação que estava por detrás das doações de sangue. A sua descoberta foi a seguinte: quando se oferece às pessoas uma pequena compensação monetária por doar sangue, em vez de muito simplesmente as elogiar pelo seu altruísmo, elas tendem a doar menos sangue. A compensação monetária transformou um nobre acto de caridade numa forma dolorosa de ganhar alguns dólares, que não valiam o esforço.

O que é que acontecia se se oferecesse aos doadores de sangue um incentivo de 50 ou 500 ou 5000 dólares? Com certeza o número de doadores teria mudado drasticamente.

Mas também qualquer outra coisa teria mudado drasticamente, porque todo o incentivo tem o seu lado obscuro. Se meio litro de sangue valesse de repente 5000 dólares, seriam de certeza muitas as pessoas que levariam isso em conta. Poderiam mesmo literalmente roubar sangue à mão armada. Poderiam mesmo fazer passar sangue de porco como sendo o seu próprio sangue. Poderiam contornar a limitação de doações usando falsos bilhetes de identidade. Qualquer que seja o incentivo, qualquer que seja a situação, haverá sempre pessoas desonestas a tentar tirar ilegalmente uma qualquer vantagem dele, seja por que meio for.

Ou, como W. C. Fields disse uma vez: uma coisa que vale a pena ter é uma coisa pela qual vale a pena aldrabar ou cometer uma fraude.

Quem é que aldraba? Quem é que faz batota? Quem é que comete fraudes?

Bem, quase toda a gente, se estiverem em causa os interesses certos. Qualquer um pode dizer: «Eu não aldrabo, sejam quais forem os interesses em jogo». Mas acaba por se lembrar de quando fez batota, por exemplo, ao jogo. Na semana passada. Ou da bola de golfe cuja posição ajeitou. Ou daquela vez que lhe apeteceu imenso um bolo na sala de convívio do escritório, mas não tinha consigo o dólar que devia pôr na lata do café. E mesmo assim levou o bolo. E disse para si próprio que pagava o dobro na próxima vez. E não pagou.

Por cada pessoa inteligente que se dá ao trabalho de criar um esquema de incentivos, existe um exército das pessoas, inteligentes

ou não, que vai dedicar ainda mais tempo a tentar dar-lhe a volta. Aldrabar pode ou não fazer parte da natureza humana, mas é com certeza uma característica proeminente em quase todos os empreendimentos humanos. Aldrabar é um acto económico primordial: conseguir mais por menos. Não são só os nomes sonantes — os CEOs que fazem *inside-trading*, usando ilegalmente informação privilegiada, os desportistas dopados ou os políticos corruptos — que aldrabam. É a empregada de café que mete ao bolso as suas gorjetas em vez de as pôr todas no bolo comum. É o gerente de supermercado que vai ao computador e reduz as horas dos empregados para aparecer com melhores resultados e ter uma melhor avaliação de desempenho. É o aluno do terceiro ano que, com medo de não passar para o quarto ano, copia as respostas do teste do colega do lado.

Algumas das aldrabices deixam apenas um ligeiro rasto. Noutros casos, a prova é bem visível. Veja-se o que aconteceu em 1987 num dia de Primavera, à meia-noite: sete milhões de crianças americanas desapareceram de repente. A pior onda de raptos da história? Não. Foi na noite de 15 de Abril, e os Serviços de Finanças acabavam de mudar uma norma. Em vez de muito simplesmente declarar o número de filhos dependentes, passou a ser exigido aos contribuintes que dessem o número de Segurança Social de cada filho. Dum momento para o outro, sete milhões de crianças — crianças que só tinham existido como deduções fantasmas nos antigos impressos de declaração de rendimentos — desapareceram, representando dez por cento de todas as crianças dependentes nos Estados Unidos.

O incentivo para esses contribuintes que aldrabavam a sua declaração eram bastante claros. O mesmo acontecia com a empregada de café, com o gerente de supermercado e com o aluno do terceiro ano. Mas o que é que se passa com o professor desse aluno do terceiro ano? Terá ele um incentivo para fazer batota? E nesse caso, como é que a faria?

Imagine agora o leitor que, em vez de dirigir um infantário em Haifa, está a gerir o serviço de Escolas Públicas de Chicago, um sistema que proporciona educação a 400 000 alunos por ano.

O mais volátil debate actualmente em curso entre gestores de escolas, professores, pais e alunos americanos, diz respeito à realização de testes de elevada exigência. A exigência é considerada elevada, porque as escolas não se limitam apenas a avaliar os alunos com o objectivo de medir o seu progresso; elas são também, cada vez mais, responsabilizadas pelos resultados obtidos.

O governo federal definiu elevados padrões de exigência para os testes como parte integrante da lei designada por Nenhuma Criança Pode Ser Deixada Para Trás (No Children Left Behind), assinada pelo Presidente Bush em 2002. Mas até mesmo antes daquela lei, a maioria dos estados aplicou testes anuais unificados aos alunos do ensino básico e do ensino secundário. Houve vinte estados que recompensaram individualmente escolas devido aos bons resultados obtidos pelos seus alunos nos testes ou pela melhoria significativa desses resultados; trinta e dois estados aplicaram sanções às escolas que tiveram maus resultados.

O sistema de Ensino Público de Chicago adoptou o sistema de provas de elevada exigência em 1996. Sob a nova política, uma escola com baixos resultados em leitura seria colocada em observação e enfrentaria a ameaça de ser fechada, de o seu pessoal ser despedido ou integrado noutra estabelecimento de ensino. O Sistema de Ensino Público de Chicago (CPS-Chicago Public School System) também abandonou o que era conhecido como «promoção social». No passado, só um aluno particularmente incapaz ou difícil é que não passava de ano. Actualmente, para passar de ano, todos os alunos dos terceiro, sexto e oitavo anos têm de ter uma nota mínima no exame unificado (provas globais) com perguntas de escolha múltipla, conhecido como o Iowa Test of Basic Skills, destinado a medir de uma forma uniforme as capacidades básicas dos alunos.

Os defensores do sistema de testes de elevada exigência alegam que este sistema eleva os padrões de aprendizagem e dá aos alunos um maior incentivo para estudar. Além disso, se o teste impede os maus alunos de passar sem mérito, estes não irão inundar os anos mais avançados e reduzir a velocidade de aprendizagem dos bons alunos. Os que se opõem a este sistema, por seu lado, manifestam a preocupação de que certos alunos serão incorrectamente penalizados se não tiverem, por acaso, bons resultados nos testes

e que os professores podem concentrar o seu esforço nos tópicos dos testes, desprezando assuntos mais importantes.

É claro que os alunos sempre tiveram incentivos para fazer batota desde que existem exames e testes. Mas o sistema de testes de elevada exigência mudou tão radicalmente os incentivos para os professores que também eles têm, agora, razões para fazer batota. Com este sistema, um professor cujos alunos têm maus resultados nos testes pode ser censurado ou pode ser preterido num aumento ou numa promoção. Se a escola, no seu conjunto, tem maus resultados, o financiamento federal pode ser retido; se a escola é posta sob observação, o professor arrisca-se a ser despedido. O sistema de testes de elevada exigência apresenta também alguns incentivos positivos para os professores. Se os seus alunos obtêm bons resultados, o professor pode receber um louvor, ser promovido e até ficar mais rico: o estado da Califórnia introduziu gratificações de 25 000 dólares para professores que tenham obtido melhorias significativas nos resultados dos testes dos respectivos alunos.

E se um professor decidisse analisar esta paisagem em que foram recentemente introduzidos incentivos e considerasse a hipótese de inflacionar de alguma forma os resultados dos seus alunos, ainda podia encontrar um último incentivo: o professor que vicia os resultados raramente é investigado, dificilmente é descoberto e quase nunca é castigado.

Como é que um professor pode aldrabar os resultados? Há um certo número de possibilidades, desde os mais rudimentares aos mais sofisticados. Um aluno do quinto ano, recentemente, em Oakland, quando voltou para casa, contou à mãe, todo satisfeito, que o seu professor era tão bom que tinha escrito as respostas do exame estatal no quadro. É claro que exemplos deste são raros, porque colocar o seu destino nas mãos de trinta testemunhas pré-adolescentes não parece ser um risco que até mesmo o pior professor corra (o professor de Oakland foi obviamente despedido). Há modos mais subtis para inflacionar os resultados dos alunos. O professor pode muito simplesmente conceder aos alunos algum tempo a mais para responder ao teste. Se conseguir ter uma cópia do exame mais cedo — isto é, ilegitimamente — pode preparar os seus alunos para determinadas perguntas que sabe que vão sair. De uma forma menos

explícita, pode «ensinar para o teste», baseando os seus planos de aulas nas perguntas dos exames dos últimos anos, o que não é considerado propriamente fraude, mas, sem dúvida, viola o espírito do teste. Uma vez que todos estes testes são de respostas de escolha múltipla, sem penalização pelas respostas erradas, o professor podia mesmo ensinar os seus alunos a preencher ao acaso todos os espaços em branco à medida que a hora se aproxima do final, ou preenchendo uma série de respostas B ou um qualquer padrão de respostas B e C alternadas. O professor poderia mesmo chegar ao ponto de ser ele a preencher os espaços em branco depois de os alunos terem saído da sala de exame.

Mas se um professor quiser realmente falsear os resultados — de modo a valorizar-se a si próprio — pode recolher as folhas de resposta dos seus alunos e, durante uma hora ou duas, antes de as entregar para serem lidas por um *scanner* digital, apagar as respostas erradas e substituí-las por respostas certas. (E você que sempre pensou que aquele lápis n.º 2 era para as crianças corrigirem as suas respostas.) Se este tipo de aldrabices verdadeiramente se verificar, como é que é possível descobrir os professores que cometeram a fraude?

Para apanhar um aldrabão, ajuda tentar pensar como se estivéssemos no seu lugar, como se fôssemos um deles. Se estivéssemos dispostos a apagar as respostas erradas dos nossos alunos e preencher a folha com respostas certas, provavelmente não alteraríamos demasiadas respostas erradas. Fazê-lo ia dar demasiado nas vistas. Provavelmente, nem mesmo iríamos querer alterar as respostas nos testes de todos os alunos — outra dica. Nem, possivelmente, iríamos ter o tempo suficiente para isso, porque as folhas de resposta são entregues logo a seguir ao teste ter terminado. Assim, o que poderíamos fazer era escolher uma série de oito ou dez perguntas sucessivas e preencher as respostas correctas a, digamos, metade ou dois terços dos alunos. Poderíamos facilmente memorizar um conjunto curto de respostas correctas e assim seria muito mais rápido apagar e mudar esse conjunto do que alterar as folhas de resposta inteiras de todos os alunos. Poderíamos, até, pensar em centrar a nossa actividade na parte final do teste onde as perguntas tendem a ser mais difíceis do que as do princípio. Deste modo, seria mais provável conseguir substituir respostas erradas por respostas certas.

Se a economia é uma ciência principalmente relacionada com os problemas de incentivos, é também — felizmente — uma ciência com ferramentas estatísticas destinadas a medir como é que as pessoas respondem a esses incentivos. Tudo o que é necessário são alguns dados.

Neste caso, o sistema de Ensino Público de Chicago correspondeu às necessidades. Disponibilizou um banco de dados das respostas aos testes dadas por todos os alunos abrangidos pelo CPS desde o terceiro ao sétimo ano e desde 1993 até 2000. O que representa cerca de 30 000 alunos por nível de escolaridade e por ano, mais do que 700 000 jogos de respostas a testes e quase 100 milhões de respostas individuais. Os dados, organizados por sala de aula, incluíram as séries de respostas, pergunta a pergunta, dadas por cada aluno nas disciplinas de leitura e de matemática. (As verdadeiras folhas de resposta em papel não foram disponibilizadas; habitualmente, eram destruídas pouco depois da realização do teste.) Os dados incluíram também alguma informação sobre cada professor e informação demográfica sobre todos os alunos, bem como os resultados dos seus testes anteriores e posteriores — o que veio a verificar-se ser um elemento fundamental para descobrir os professores que viciavam os resultados.

Obtidos esses dados, estava na altura de construir um algoritmo que pudesse extrair algumas conclusões dessa massa de dados. O que é que poderia caracterizar uma turma de um professor que aldraba os resultados?

A primeira coisa a procurar seria padrões de resposta fora do comum numa determinada sala de aula: por exemplo, blocos de respostas idênticas especialmente entre as perguntas mais difíceis. Se dez alunos brilhantes (de acordo com os resultados dos testes passados e dos testes seguintes) deram respostas certas às primeiras cinco perguntas (geralmente as mais fáceis), o facto de esse bloco ser idêntico não deve ser considerado suspeito. Mas se dez maus alunos responderem bem às últimas cinco perguntas no exame (as mais difíceis), vale a pena olhar para o que se passou. Outro sinal de alarme pode ser um padrão estranho nas respostas ao teste de um aluno qualquer — como, por exemplo, ter respondido bem às perguntas difíceis e ter respondido erradamente às perguntas

fáceis — especialmente quando comparados com os milhares de alunos noutras salas de aula que obtiveram resultados semelhantes no mesmo teste. Além disso, o algoritmo procurava uma sala de aula cheia de alunos que tivessem obtido resultados de longe melhores do que os seus resultados anteriores fariam esperar e que tiveram resultados significativamente mais baixos no ano seguinte. Um pico espectacular nos resultados de um ano poderia ser inicialmente atribuído a um bom professor; mas, com uma queda significativa a seguir, há uma forte probabilidade de o pico ter sido provocado por meios artificiais.

Consideremos agora as séries de respostas dos alunos do sexto ano de duas salas de aula diferentes de Chicago que fizeram uma prova de matemática idêntica. Cada linha horizontal representa as respostas de um aluno. A letra a, b, c ou d indica uma resposta correcta; um número indica uma resposta errada, correspondendo 1 a a, 2 a b, e assim por diante. Um zero representa uma resposta correspondente a um espaço em branco. Uma destas salas de aula teve, quase de certeza, um professor que viciou os resultados e a outra, um que não o fez. Tente o leitor descobrir a diferença — embora desde já o possa prevenir que não é fácil de descobrir a olho nu.

Sala de aula A

```

112a4a342cb214d0001acd24a3a12dadbc4a000000
d4a2341cacbddad3142a2344a2ac23421c00adb4b3cb
1b2a34d4ac42d23b141acd24a3a12dadbc4a2134141
dbaab3dcacbd1dadbc42ac2cc31012dadbc4adb40000
d12443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300
db2abad1acbdda212b1acd24a3a12dadbc400000000
d4aab2124cbddadbc1a42cca3412dadbc423134bc1
1b33b4d4a2b1dadbc3ca22c00000000000000000000
d43a3a24acb1d32b412acd24a3a12dadbc422143bc0
313a3ad1ac3d2a23431223c000012dadbc400000000
db2a33dcacbd32d313c21142323cc300000000000000
d43ab4d1ac3dd43421240d24a3a12dadbc400000000
db223a24acb11a3b24cacd12a241cdadbc4adb4b300

```

db4abadcacb1dad3141ac212a3a1c3a144ba2db41b43
1142340c2cbddadb4b1acd24a3a12dadbc43d133bc4
214ab4dc4cbdd31b1b2213c4ad412dadbc4adb00000
1423b4d4a23d24131413234123a243a2413a21441343
3b3ab4d14c3d2ad4cbcac1c003a12dadbc4adb40000
dba2ba21ac3d2ad3c4c4cd40a3a12dadbc400000000
d122ba2cacbd1a13211a2d02a2412d0dbcb4adb4b3c0
144a3adc4cbddadbcb2c2cc43a12dadbc4211ab343
d43aba3cacbddadbcbca42c2a3212dadbc42344b3cb

Sala de aula B

db3a431422bd131b4413cd422a1acda332342d3ab4c4
d1aa1a11acb2d3dbc1ca22c23242c3a142b3adb243c1
d42a12d2a4b1d32b21ca2312a3411d00000000000000
3b2a3434c32d21b1123cdc00000000000000000000
34aabad12cbdd3d4c1ca112cad2ccd00000000000000
d33a3431a2b2d2d44b2acd2cad2c2223b40000000000
23aa32d2a1bd2431141342c13d212d233c34a3b3b000
d32234d4a1bdd23b242a22c2a1a1cda2b1baa33a0000
d3aab23c4cbddadb23c322c2a222223232b443b24bc3
d13a14313c31d42b14c421c42332cd2242b3433a3343
d13a3ad122b1da2b11242dcl1a3a12100000000000000
d12a3ad1a13d23d3cb2a21ccada24d2131b440000000
314a133c4cbd142141ca424cad34c122413223ba4b40
d42a3adcacbddadb42ac2c2ada2cda341baa3b24321
db1134dc2cb2dadb24c412clada2c3a341ba20000000
d1341431acbddd3c4c213412da22d3d1132a1344b1b
1ba41a21a1b2dadb24ca22c1ada2cd32413200000000
dbaa33d2a2bddadbcbca11c2a2accda1b2ba20000000

Se o leitor adivinhou que a sala de aula A foi a sala onde os resultados foram alterados, parabéns. Mostram-se em seguida as séries de respostas da sala de aula A, desta vez reordenadas pelo computador, ao qual foi pedido para aplicar o algoritmo e procurar encontrar padrões suspeitos de respostas.

Sala de aula A

(Com a aplicação do algoritmo de pesquisa de fraude)

1. 112a4a342cb214d0001**acd24a3a12dadbc**b4**a0000000**
2. 1b2a34d4ac42d23b141**acd24a3a12dadbc**b4**a2134141**
3. db2abad1acbdda212b1**acd24a3a12dadbc**b4**00000000**
4. d43a3a24acb1d32b412**acd24a3a12dadbc**b4**22143bc0**
5. d43ab4d1ac3dd43421240d24**a3a12dadbc**b4**00000000**
6. 1142340c2cbddadb4b1**acd24a3a12dadbc**b4**3d133bc4**
7. dba2ba21ac3d2ad3c4c4cd40**a3a12dadbc**b4**00000000**
8. 144a3adc4cbddadbcbcb2c2cc**43a12dadbc**b4**211ab343**
9. 3b3ab4d14c3d2ad4cbcac1c003**a12dadbc**b4**adb40000**
10. d43aba3cacbddadbcbca42c2a3212**dadbc**b4**2344b3cb**
11. 214ab4dc4cbdd31b1b2213c4ad**412dadbc**b4**adb00000**
12. 313a3ad1ac3d2a23431223c000012**dadbc**b4**00000000**
13. d4aab2124cbddadbcb1a42cca3412**dadbc**b4**23134bc1**
14. dbaab3dcacb1dadbc42ac2cc31012**dadbc**b4**adb40000**
15. db223a24acb11a3b24cacd12a241c**dadbc**b4**adb4b300**
16. d122ba2cacbd1a13211a2d02a2412d0dbcb4**adb4b3c0**
17. 1423b4d4a23d24131413234123a243a2413a21441343
18. db4abadcacb1dad3141ac212a3a1c3a144ba2db41b43
19. db2a33dcacb3d2d313c21142323cc3000000000000000
20. 1b33b4d4a2b1dadbc3ca22c00000000000000000000
21. d12443d43232d32323c213c22d2c23234c332db4b300
22. d4a2341cacbddad3142a2344a2ac23421c00adb4b3cb

Olhemos para as respostas assinaladas a negrito. Será verosímil que, entre vinte e dois alunos, quinze tenham conseguido dar, de alguma maneira, as mesmas seis respostas correctas consecutivas (a série d-a-d-b-c-b) só por si próprios?

Há pelo menos quatro razões para pensar que isso é improvável. Primeira: essas perguntas, colocadas perto do fim do teste, eram mais difíceis do que as perguntas anteriores. Segunda: tratava-se principalmente de alunos abaixo do nível médio, poucos deles tendo conseguido dar seis respostas certas sucessivas em qualquer outro ponto do teste, tornando ainda mais improvável que conseguissem responder certo às mesmas seis perguntas difíceis. Terceira: até esse

ponto do teste, as respostas dos quinze alunos não tinham qualquer correlação visível. Quarta: três dos alunos (os números 1, 9 e 12) deixaram pelo menos uma resposta em branco antes da série suspeita e depois acabaram o teste com outra série de espaços em branco. Isto sugere que uma longa série, ininterrupta, de respostas em branco não foi quebrada pelo aluno mas sim pelo professor.

Há outra particularidade sobre a série de respostas suspeita. Em nove dos quinze testes, as seis respostas correctas são precedidas por uma outra série idêntica, 3-a-1-2 que inclui três de quatro respostas erradas. E, em todos os quinze testes, as seis respostas certas são seguidas pela mesma resposta errada, um 4. Por que razão é que um professor que está a aldrabar os resultados se dá ao trabalho de apagar a folha de teste de um aluno e de a preencher com uma resposta errada?

Talvez se trate apenas de um comportamento estratégico. No caso de ser apanhado e chamado ao gabinete do director, poderia apontar as respostas erradas como prova de que não alterou os resultados. Ou talvez — e pode ser uma razão menos benevolente mas igualmente provável — o próprio professor não sabe a resposta certa. (Com as provas globais, não é geralmente fornecida aos professores a chave com as respostas.) Se for este o caso, então temos uma boa pista para justificar o facto de os seus alunos precisarem de que lhes melhorem os resultados: têm um mau professor.

Outra indicação de alteração fraudulenta dos resultados na sala de aula A é o desempenho global da turma. Como alunos do sexto ano que estavam a fazer a prova no oitavo mês do ano lectivo, estes alunos precisavam de alcançar um resultado médio de 6,8 para serem considerados dentro dos padrões nacionais. (Os alunos do quinto ano que fazem a prova no oitavo mês do ano deveriam atingir 5,8, os do sétimo, 7,8 e assim por diante.) Os alunos da sala de aula A alcançaram a média 5,8 no seu sexto ano, o que representa exactamente um valor abaixo do que deveriam alcançar. Este facto mostra claramente que são, em média, maus alunos. Porém, no ano anterior, estes alunos ainda tiveram piores resultados, uma média de 4,1 nos testes do quinto ano. Em vez de terem melhorado 1 valor entre o quinto e o sexto ano, como seria de esperar, melhoraram 1,7 pontos, o valor correspondente a quase dois anos. Mas esta mila-

grosa melhoria foi de curta duração. Quando estes mesmos alunos do sexto ano passaram para o sétimo ano, a média das suas notas foi de 5,5 — mais de dois valores abaixo do padrão e ainda pior do que conseguiram no sexto ano. Vejamos o comportamento errático das notas de três alunos em particular da sala de aula A, em três anos consecutivos:

	5.º ano	6.º ano	7.º ano
Aluno 3	3,0	6,5	5,1
Aluno 6	3,6	6,3	4,9
Aluno 14	3,8	7,1	5,6

Por seu lado, os resultados da sala de aula B também são fracos, mas, pelo menos, indicam um esforço honesto: 4,2; 5,1 e 6,0. Assim, uma turma inteira, na sala de aula A, tornou-se de repente, durante um ano, muito inteligente e, no seguinte, muito fraca ou, o que é mais provável, o seu professor do sexto ano fez um passe de mágica com um lápis n.º 2.

Há dois pontos dignos de nota respeitantes aos alunos da sala de aula A, tangenciais à própria fraude. O primeiro é que eles estão obviamente muitíssimo mal preparados do ponto de vista escolar, o que faz deles o tipo de alunos para quem o sistema de testes de exigência elevada foi principalmente concebido e promovido para ajudar. O segundo ponto é que estes alunos não deixariam de sofrer um terrível choque quando passaram para o sétimo ano. Tudo o que sabiam era que tinham passado de ano devido aos resultados dos seus testes. (Na realidade, «nenhuma criança foi deixada para trás».) Não foram eles que melhoraram artificialmente as suas notas; provavelmente, esperavam que tudo lhes corresse pelo melhor no sétimo ano e acabaram, contra as suas expectativas, por falhar estrondosamente. Este pode, até, ser o aspecto mais cruel das provas de alta exigência. Um professor que aldraba os resultados das provas pode dizer para si próprio que está a ajudar os seus alunos, mas a verdade é que está muito mais interessado em ajudar-se a si próprio.

Uma análise de todos os dados de Chicago revela claramente a existência de professores a viciar os resultados dos exames em mais de duzentas salas de aula por ano, ou seja, cerca de cinco por cento do total. Trata-se de uma estimativa conservadora, já que o algoritmo apenas era capaz de identificar a forma mais notória de fazer batota — aquela em que os professores alteraram de uma forma sistemática as respostas dos alunos — e não as muitas formas mais subtis que um professor pode utilizar para viciar os resultados. Num estudo recente que envolveu professores da Carolina do Norte, cerca de trinta e cinco por cento daqueles que responderam disseram que tinham visto os seus colegas a fazerem batota, de uma ou outra maneira, seja dando tempo extra aos alunos, sugerindo respostas ou alterando à mão as respostas dos alunos.

Quais são as características que distinguem um professor que vicia os resultados? Os dados de Chicago mostram que os professores do sexo masculino e os do sexo feminino têm uma propensão aproximadamente igual para fazer batota. Um professor que vicia os resultados tende a ser mais jovem e menos qualificado do que a média. Tem, também, mais tendência para enganar depois de uma mudança de incentivos. Os dados de Chicago cobriram os anos de 1993 a 2000, abrangendo assim a introdução em 1996 do sistema de testes de elevada exigência. O que é certo é que em 1996 se verificou um pico pronunciado nas viciações de resultados. Nem as fraudes foram aleatórias. Foram os professores das turmas com resultados mais baixos que mostraram maior tendência para cometer fraude. É, também, de referir que a gratificação de 25 000 dólares atribuída aos professores da Califórnia foi abolida possivelmente, em parte, por causa das suspeitas de que muito desse dinheiro ia para professores que tinham falsificado os resultados.

Nem todos os resultados da análise das fraudes de Chicago foram tão desagradáveis. Para além da detecção de falsificadores de resultados, o algoritmo permitiu também identificar os melhores professores do sistema escolar. O impacto de um professor bom era quase tão visível como o de um falsificador. Em vez de acertar nas respostas de uma forma aleatória, os seus alunos mostravam uma verdadeira melhoria nos tipos mais fáceis de perguntas que anteriormente tinham errado, o que constituía uma indicação de que

tinham mesmo aprendido. E os alunos de um bom professor levavam consigo essa melhoria para o ano seguinte.

A maioria das análises académicas deste tipo tende a ficar esquecida, sem ser lida por ninguém, numa estante poeirenta de uma biblioteca. Mas, nos princípios de 2002, o novo responsável do sistema de Escolas Públicas de Chicago, Arne Duncan, contactou os autores do estudo. Não pretendia contestar ou silenciar os resultados do estudo. Queria, sim, ter a certeza de que os professores identificados pelo algoritmo como autores de fraude estavam mesmo a viciar os resultados — e depois agir em consequência.

Duncan era, à primeira vista, um candidato com poucas probabilidades de ser designado para desempenhar um lugar daquela importância. Tinha só trinta e seis anos quando foi nomeado, era um típico académico americano de Harvard que tinha, também, jogado basquetebol profissional na Austrália. Estava há apenas três anos no CPS — e nunca desempenhara qualquer lugar suficientemente importante para ter uma secretária — antes de se tornar o seu responsável máximo, o seu CEO. O facto de Duncan ter crescido em Chicago em nada o prejudicou. O seu pai foi professor de Psicologia na Universidade de Chicago; a sua mãe dirigiu, como voluntária, a título gratuito, um programa de tempos livres num bairro pobre durante quarenta anos. Quando Duncan era criança, os amigos com que brincava depois das aulas eram as crianças pobres de que a mãe tomava conta. Por isso, quando assumiu a responsabilidade das escolas públicas, a sua preocupação e o seu compromisso era mais com os alunos e com as suas famílias do que com os professores e com o seu sindicato.

Duncan decidiu que a melhor forma de se ver livre dos professores batoteiros era aplicar de novo as provas globais. Só tinha os recursos necessários para reaplicar o teste em 120 salas de aula. Pediu, por isso, aos criadores do algoritmo para o ajudarem a escolher quais as turmas a examinar de novo.

Como é que era possível utilizar de uma forma eficaz a repetição desses 120 testes? Poderia parecer sensato repetir os testes apenas nas turmas em que era maior a probabilidade de o professor ter viciado os resultados. Mas até mesmo se os resultados da repetição do teste fossem piores, os professores poderiam dizer que os alunos

tinham tido piores resultados apenas porque lhes tinha sido dito que os resultados não contavam para a passagem — o que, na realidade, iria acontecer. Para tornar convincentes os resultados da repetição do teste, era necessária a inclusão, como grupo de controlo, de alguns professores que não tivessem viciado os resultados. Qual poderia ser o melhor grupo de controlo? As turmas que o algoritmo demonstrou terem os melhores professores, nas quais se pensava que as melhorias de nota tinham sido legitimamente obtidas. Se essas turmas mantivessem essas melhorias enquanto a turma de um suspeito de fraude piorasse os seus resultados, os professores fraudulentos dificilmente poderiam alegar que os seus alunos só pioraram os seus resultados por saberem que estes resultados não teriam consequências.

Foi nesta base que foi constituído o lote de turmas a quem se ia aplicar a repetição do teste. Mais de metade das 120 turmas escolhidas para a repetição correspondiam a casos de suspeita de fraude. As restantes foram divididas entre os professores supostamente excelentes (resultados elevados mas nenhum padrão de resposta suspeito) e, como meio de controlo adicional, turmas com resultados medíocres e nenhuma resposta suspeita.

A repetição foi realizada algumas semanas depois do exame original. Não foi explicada aos alunos a razão da repetição. Nem aos professores. Mas estes podem ter suspeitado da razão quando foi anunciado que seriam funcionários do CPS e não, como habitualmente, os professores que aplicariam o teste. Aos professores seria pedido que ficassem na sala de aula com os seus alunos, mas não lhes seria permitido sequer tocar nas folhas de resposta.

Os resultados foram tão convincentes como o algoritmo tinha previsto. Nas turmas escolhidas como grupo de controlo, onde não havia suspeita de fraude, os resultados mantiveram-se aproximadamente os mesmos ou até, em alguns casos, melhoraram. Em contraste, os alunos com os professores identificados como tendo cometido fraude pioraram claramente a nota, em média mais do que um valor.

Como resultado, o sistema de Ensino Público de Chicago começou a despedir os professores que tinham cometido fraude. As provas só eram suficientemente fortes para despedir uma dúzia deles,

mas todos os outros que tinham aldrabado os resultados tinham recebido uma séria advertência. O resultado final do estudo de Chicago constitui um testemunho adicional sobre o poder dos incentivos: no ano seguinte, as falsificações de resultados por professores caíram mais de trinta por cento.

Poderia pensar-se que o grau de sofisticação dos professores que cometem fraude vai aumentando com o nível escolar em que esta é cometida. Mas um exame realizado na Universidade da Geórgia no Outono de 2001 põe em causa esta ideia. O curso chamava-se Princípios Básicos de Treino e Estratégias de Basquetebol e a obtenção do diploma, no último ano, tinha por base um único exame constituído por vinte perguntas. Entre estas perguntas figuravam as seguintes:

Quantas partes existem num jogo de basquetebol universitário?

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

Quantos pontos é que se obtém com um cesto de 3 pontos metido a partir de meia distância num jogo de basquetebol?

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

Qual é o nome do exame que todos os finalistas das escolas secundárias do Estado da Geórgia têm de passar?

- a. Exame à vista
- b. Exame de Coragem
- c. Exame de Controlo de Erro
- d. Exame Final da Geórgia

Em sua opinião, qual é o melhor treinador-adjunto da I Divisão no país?

- a. Ron Jirsa
- b. John Pelphrey
- c. Jim Harrick Jr.
- d. Steve Wojciechowski

Se o leitor está admirado com a última pergunta, talvez valha a pena saber que aquela cadeira de Princípios Básicos de Treino era dada por Jim Harrick Jr., treinador-adjunto da equipa de basquetebol da universidade. Também pode ajudar saber que o pai dele, Jim Harrick Sr., era o treinador titular da mesma equipa. Não é para admirar que a cadeira de Princípios Básicos de Treino fosse uma das cadeiras favoritas entre os jogadores da equipa dos Harrick. Todos os alunos tiveram a nota máxima. Pouco tempo depois, ambos os Harrick foram dispensados dos seus lugares de treinadores.

Se o leitor fica chocado com o facto de os professores do ensino básico e secundário de Chicago e os da Universidade da Geórgia cometerem fraudes — no fim de contas, espera-se que um professor, para além de transmitir conhecimentos, incuta valores aos seus alunos —, então também a ideia de batota entre lutadores de sumo o pode perturbar profundamente. No Japão, o sumo não só é o desporto nacional como é também um repositório do sentimento religioso, militar e histórico do país. Com os seus rituais de purificação e as suas raízes imperiais, o sumo é, de certo modo, sacrossanto a um ponto tal que os desportos americanos nunca poderão ser. Realmente, diz-se acerca do sumo que ele tem menos que ver com competição do que com a própria honra.

É verdade que desporto e batota andam de mãos dadas. Isto porque é mais vulgar fazer batota perante um incentivo claro (a diferença entre ganhar e perder, por exemplo) que perante um incentivo vago. Atletas como os corredores olímpicos ou os halterofilistas, os ciclistas na Volta a França em bicicleta, os avançados no futebol e os jogadores de basebol: todos eles têm sido vistos a engolir qualquer pílula ou pó que lhes possa dar uma qualquer vantagem. E não são só os participantes que fazem batota. Os dirigentes de basebol cuidadosos tentam captar os sinais dos adversários. No Campeonato Olímpico de Inverno de Patinagem Artística de 2002 foram apanhados um juiz francês e um juiz russo a tentar trocar votos de forma a garantir a obtenção de medalhas pelos patinadores dos seus países. (O indivíduo acusado de orquestrar a troca de votos, um reputado delinquente russo chamado Alimzhan Tokhtakhounov, também foi acusado de manipular fraudulentamente concursos de beleza em Moscovo.)

Um atleta que é apanhado a fazer batota é normalmente condenado, mas a maioria dos fãs, pelo menos, compreende o motivo que o levou a cometer a fraude: teve um desejo tão grande de ganhar que infringiu as regras. (Como disse uma vez o jogador de baseball Mark Grace: «Se não fizer batota, não está a dar tudo por tudo».) Pelo contrário, um atleta que faz batota para perder é atirado para um género de inferno nos meios desportivos. Os White Chicago Sox, que estabeleceram uma combinação com os jogadores para perder o importantíssimo torneio World Series (e que passaram a ser desde então conhecidos por Black Sox), ficaram cobertos por uma mancha de iniquidade até mesmo entre os adeptos menos ferrenhos de baseball. A equipa titular de basquetebol da Universidade de Nova Iorque, que era admirada pelo seu jogo inteligente e combativo, caiu de um momento para o outro em desgraça quando se descobriu em 1951 que vários jogadores tinham recebido dinheiro para perder pontos — falhando intencionalmente cestos para favorecer certos apostadores. É bem conhecido o personagem de Terry Malloy, o antigo pugilista atormentado representado por Marlon Brando no filme *Há Lodo no Cais*. Como Malloy percebeu, todos os seus problemas tiveram origem num combate fabricado em que ele perdeu. Se não fosse esse combate, ele podia ter tido classe; poderia ter sido um grande pugilista.

Se fazer batota para perder é o principal pecado no desporto e se o combate de sumo é o principal desporto de uma grande nação, não podia acontecer no sumo qualquer caso de resultado fabricado. Ou será que pode?

Uma vez mais, os dados podem contar a história. Tal como aconteceu com os testes escolares de Chicago, os dados que aqui são tidos em consideração são inexcusáveis: são os resultados de quase todos os combates oficiais de sumo entre os lutadores japoneses de alto nível, entre Janeiro de 1989 e Janeiro de 2000, um total de 32 000 combates em que intervieram 281 lutadores diferentes.

O esquema de incentivos que rege o sumo é complicado e extraordinariamente poderoso. Cada lutador mantém uma posição que afecta todos os aspectos da sua vida: quanto dinheiro é que ganha, o número de pessoas que com ele convivem, o que tem para comer e dormir e todas as outras formas de tirar proveito do seu sucesso.

Os sessenta e seis lutadores mais bem posicionados no *ranking* nacional do Japão, incluindo as divisões *makuuchi* e *juryo*, compõem a elite do sumo. Um lutador que esteja perto do topo desta pirâmide de elite pode ganhar milhões e é tratado como fazendo parte da realeza. Qualquer lutador que se situe entre os primeiros quarenta lugares no *ranking* ganha pelo menos 170 000 dólares por ano. Mas, em contrapartida, o lutador situado em septuagésimo lugar no Japão ganha apenas 15 000 dólares por ano. A vida não é muito agradável fora da elite. Os lutadores situados na parte inferior da tabela têm de cuidar dos seus superiores, que lhes preparar as refeições e limpar os quartos e, até mesmo, de ensaboar as partes do corpo mais difíceis de alcançar. Por isso, o lugar no *ranking* é tudo na vida.

A posição de um lutador no *ranking* é baseada no seu desempenho no torneio de elite — que se realiza seis vezes por ano. Cada lutador tem quinze combates por torneio, um por dia ao longo de quinze dias sucessivos. Se acaba o torneio com um resultado vitorioso (oito vitórias ou melhor), a sua posição no *ranking* melhora. Se acaba com um resultado negativo, a sua posição cai. Se cai demasiado, é expulso do *ranking* da elite. Por isso, a oitava vitória em qualquer torneio tem uma importância decisiva, é a diferença entre promoção e despromoção; é cerca de quatro vezes mais importante do que uma vitória normal.

Assim, um lutador que entra no dia final de um torneio situado na fronteira entre a vitória e a derrota, com um resultado de 7-7, tem muito mais a ganhar com uma vitória do que um adversário com um resultado de 8-6 tem a perder.

É, então, possível que um lutador com 8-6 possa deixar-se vencer por um lutador com 7-7? Um combate de sumo é como uma rajada concentrada de força, velocidade e influência que, muito frequentemente dura apenas alguns segundos. Não é muito difícil deixar-se vencer. Imaginemos por um momento que o combate de sumo é manipulado. Como é que seria possível medir os dados para o provar?

O primeiro passo seria isolar os combates em questão: os que têm lugar no último dia de um torneio entre um lutador que está na fronteira entre o resultado positivo e o negativo e um lutador que já garantiu a sua oitava vitória. (Visto que mais de metade de

todos os lutadores termina um torneio com sete, oito ou nove vitórias, existem centenas de combates que caem dentro destes critérios.) Uma partida do último dia entre dois lutadores com 7-7 tem poucas probabilidades de ser combinada, porque ambos os lutadores precisam da vitória. Um lutador com dez ou mais vitórias provavelmente também não está disposto a desperdiçar uma partida, uma vez que tem o seu próprio incentivo forte para ganhar: o prêmio de 100 000 dólares para o campeão final do torneio e uma série de prêmios de 20 000 dólares atribuídos a «técnica excelente», «espírito combativo» e outros.

Consideremos, agora, a estatística seguinte, que representa centenas de partidas nas quais um lutador com 7-7 enfrentou um lutador com 8-6 no último dia de um torneio. A coluna da esquerda regista a probabilidade, baseada em todos os combates anteriores entre os dois lutadores que lutam naquele dia, de o lutador com 7-7 ganhar. A coluna da direita mostra com que frequência é que os lutadores com 7-7 na verdade ganharam.

PERCENTAGEM PREVISÍVEL DE VITÓRIAS DE LUTADORES COM 7-7 FACE A ADVERSÁRIOS COM 8-6	PERCENTAGEM REAL DE LUTADORES COM 7-7 VENCEDORES FACE A ADVERSÁRIOS COM 8-6
48,7	79,6

Ou seja, a probabilidade de os lutadores com 7-7, com base nos resultados passados, ganharem é de pouco menos de metade do que acabou por se verificar. Isto faz sentido; os resultados que obtiveram neste torneio indicam que o lutador com 8-6 é ligeiramente melhor. Mas, na realidade, o lutador na fronteira entre o positivo e o negativo ganhou quase oito em cada dez combates contra os seus adversários com 8-6. Os lutadores na fronteira obtêm também resultados surpreendentemente bons contra adversários com 9-5:

PERCENTAGEM PREVISÍVEL DE VITÓRIAS DE LUTADORES COM 7-7 FACE A ADVERSÁRIOS COM 9-5	PERCENTAGEM REAL DE LUTADORES COM 7-7 VENCEDORES FACE A ADVERSÁRIOS COM 9-5
47,2	73,4

Por mais suspeito que isto pareça, uma percentagem de vitórias mais elevada do que seria de esperar não é, só por si, suficiente para provar que um combate foi combinado. Depende tanta coisa de uma oitava vitória que é de esperar que o lutador que está naquela situação lute com todas as suas forças para vencer aquele combate crucial. Mas talvez haja pistas adicionais nos dados que provam a existência de conluio.

Vale a pena pensar no incentivo que um lutador pode ter para perder um combate. Talvez aceite um suborno (o que não vai obviamente ser registado nos dados). Ou talvez seja feita alguma outra combinação entre os dois lutadores. Recordemos que o grupo de elite de lutadores de sumo é extraordinariamente fechado. Cada um dos sessenta e seis lutadores de elite defronta quinze dos outros num torneio de dois em dois meses. Além disso, cada lutador pertence a uma equipa que é geralmente dirigida por um antigo campeão de sumo, o que faz com que mesmo as equipas rivais partilhem laços íntimos. (Os lutadores da mesma equipa não combatem entre si.)

Olhemos, agora, para a percentagem de vitórias-derrotas entre os lutadores com 7-7 e os lutadores com 8-6 na vez seguinte em que eles se defrontam, quando nem um nem outro está na fronteira. Neste caso, não existe nenhuma grande pressão relativamente ao combate. Seria, assim, de esperar que os lutadores que ganharam os seus combates 7-7 no torneio anterior obtivessem resultados aproximadamente semelhantes aos que tiveram em partidas anteriores contra os mesmos adversários — isto é, que ganhassem em cerca de cinquenta por cento dos casos. Não seria de esperar que melhorassem o seu resultado para oitenta por cento.

Como seria de esperar, os dados mostram que os lutadores de 7-7 só ganham quarenta por cento dos novos combates. Oitenta por cento num combate e quarenta por cento no seguinte? Será que isto faz sentido?

A explicação mais lógica é que os lutadores fizeram um acordo equilibrado do tipo: tu deixas-me ganhar hoje, quando eu realmente preciso da vitória, e eu deixo-te ganhar da próxima vez. (Tal arranjo não pressupõe um suborno em dinheiro.) É especialmente interessante notar que no segundo combate a seguir entre os mes-

mos dois lutadores as percentagens de vitórias voltam ao nível esperado de cerca de cinquenta por cento, sugerindo que a combinação só abrangeu dois combates.

E não são só os resultados dos lutadores individuais que são suspeitos. Os resultados colectivos das várias equipas de sumo são, de uma forma semelhante, estranhos. Quando os resultados dos lutadores de uma equipa, em casos em que se encontram na fronteira, são bons contra lutadores de uma segunda equipa, eles tendem a obter resultados particularmente fracos quando são os lutadores da segunda equipa que se encontram na situação de fronteira. O que parece indicar que muitas das fraudes são comandadas ao mais alto nível, como no caso da troca de votos entre os juízes de patinagem olímpica.

Nunca foi empreendida qualquer acção disciplinar formal contra um lutador de sumo japonês por fraude nos resultados de um combate. Os responsáveis da Associação Japonesa de Sumo arquivam sempre toda e qualquer acusação desse tipo como sendo invenções proferidas por antigos lutadores descontentes. Na realidade, a mera associação verbal das palavras «sumo» e «fraude» na mesma frase pode fazer irromper a fúria nacional. As pessoas tendem a pôr-se na defensiva quando a integridade do seu desporto nacional é posta em causa.

Mesmo assim, de vez em quando, surgem referências a combates combinados nos meios de comunicação social japoneses. Estas tempestades jornalísticas ocasionais oferecem mais uma oportunidade para medir a possível existência de corrupção no sumo. O escrutínio dos meios de comunicação social, afinal de contas, cria um incentivo poderoso: se dois lutadores de sumo ou as suas equipas têm combinado o resultado de combates, eles podem tomar cuidados em não continuar a fazê-lo no momento em que um enxame de jornalistas e de câmaras de televisão lhes é apontado.

O que é que acontece, então, em tais situações? Os dados mostram que nos torneios de sumo realizados imediatamente a seguir ao aparecimento de alegações de combates combinados, os lutadores com 7-7 só ganham 50 por cento dos seus combates do último dia contra adversários com 8-6, em vez dos típicos 80 por cento. Seja qual for a forma como os dados sejam tratados, eles sugerem inevi-

tavelmente que é difícil defender que não existem combinações fraudulentas nos combates de sumo.

Há vários anos, dois antigos lutadores de sumo proferiram graves e extensas acusações acerca da manipulação de resultados no sumo — e não só. Para além de partidas falseadas, segundo eles, abundava no sumo o uso de drogas e de escapadelas sexuais, subornos e fuga ao fisco, bem como laços íntimos com a *yakuza*, a máfia japonesa. Os dois homens começaram a receber telefonemas ameaçadores; um deles disse aos seus amigos que tinha medo de ser morto pela *yakuza*. Mesmo assim, foram por diante com os planos para dar uma conferência de imprensa no Clube dos Correspondentes Estrangeiros em Tóquio. Contudo, pouco antes da conferência marcada, os dois homens morreram — com diferença de horas, no mesmo hospital, com uma doença respiratória semelhante. A polícia declarou que não tinha havido qualquer ilegalidade, mas não abriu nenhum processo de investigação. «Parece muito estranho que estas duas pessoas tenham morrido no mesmo dia e no mesmo hospital», observou Mitsuru Miyake, o director de uma revista de sumo. «Mas ninguém os viu ser envenenados; por isso, é impossível provar as suspeitas».

Tenham ou não sido as suas mortes intencionais, estes dois homens tinham feito o que nenhuma outra pessoa ligada aos meios do sumo tinha feito até aí: citaram nomes. Dos duzentos e oitenta e um lutadores abrangidos pelos dados acima citados, eles identificaram vinte e nove lutadores como tendo estado envolvidos em fraudes e onze como sendo incorruptíveis.

O que é que acontece quando os rumores são confirmando pela análise dos dados dos combates? Em combates entre dois lutadores supostamente corruptos, o lutador que estava na fronteira ganhou cerca de oitenta por cento das vezes. Em partidas em que está em causa uma situação de fronteira entre um resultado positivo ou negativo (número igual de vitórias e derrotas nos combates anteriores) contra um adversário supostamente limpo, pelo contrário, o lutador nessa situação não ganhava mais vezes do que aquilo que os seus resultados anteriores fariam prever. Além disso, quando se tratava de um lutador supostamente corrupto a defrontar um adversário que nem tinha sido referido como corrupto nem como

limpo, os resultados eram quase tão desviados do que seria normal como quando dois lutadores referidos como corruptos se defrontavam — o que sugere que a maioria do lutadores que não foram especificamente nomeados também era corrupta.

Assim, se os lutadores de sumo, os professores e os pais que vão buscar os filhos ao infantário todos eles cometem fraudes, devemos concluir que o género humano é inata e universalmente corrupto? E, se for esse o caso, até que ponto é que é corrupto?

A resposta pode residir no... bolo. Consideremos a história verdadeira de um homem chamado Paul Feldman.

Uma vez, Feldman começou a sonhar em grande. Tendo como formação um curso de economia agrícola, queria atacar o problema da fome no mundo. Em vez disso, arranjou trabalho em Washington, a analisar as despesas com armas para a Marinha norte-americana. Estávamos no ano de 1962. Durante os vinte anos seguintes, ele continuou a fazer sempre coisas do mesmo tipo. Teve lugares de alta responsabilidade e ganhou bom dinheiro, mas não se sentia completamente realizado com o seu trabalho. Na festa de Natal do escritório, os colegas não o apresentaram às suas esposas como «o chefe do grupo de estudos» (o que ele realmente era), mas sim como «o sujeito que traz os bolos».

Os bolos tinham começado como um gesto casual: um gesto de recompensa por parte do chefe para com os empregados sempre que ganhavam um contrato de estudo. A partir de certa altura, transformou-se num hábito. Todas as sexta-feiras, passou a trazer alguns bolos, uma faca e queijo creme. Quando os empregados dos andares vizinhos ouviram falar dos bolos, também quiseram. A certa altura estava a trazer quinze dúzias de bolos por semana. Para recuperar os custos, colocou uma cesta para pôr o dinheiro e um letreiro com a contribuição sugerida. A taxa de pagamento era de aproximadamente noventa e cinco por cento; ele atribuiu a diferença de pagamento a esquecimento e não a fraude.

Em 1984, quando o seu instituto passou a ter uma nova administração, Feldman pensou na sua carreira e fez uma careta. Decidiu deixar aquele trabalho e passar a vender bolos, um tipo de pãezinhos tradicionais judaicos chamados *bagels*. Os seus amigos econo-

mistas acharam que ele tinha perdido o juízo, mas a mulher apoiou-o. O mais novo dos seus três filhos estava a acabar a universidade, e o casal já tinha o empréstimo da casa pago.

Deu uma volta pelos centros de escritórios que rodeiam Washington e abordou os possíveis clientes com uma proposta simples: de manhã cedo, ia entregar alguns bolos e uma cesta para o dinheiro na sala de convívio das empresas e voltava antes do almoço para ir buscar o dinheiro e as sobras. Era um esquema de comércio baseado na honra, e funcionou. Dentro de alguns anos, Feldman estava a entregar 8 400 bolos por semana em 140 empresas e a ganhar tanto como ganhava como investigador. Tinha-se livrado das correntes que o prendiam a uma vida de gabinete fechado e estava feliz.

Tinha também — embora não fosse essa a sua intenção — concebido uma bela experiência económica. Desde o princípio, Feldman recolheu rigorosamente os dados sobre o seu negócio. Desta forma, comparando o dinheiro recolhido com o número de bolos levado, era-lhe possível avaliar, até ao centavo, o grau de honestidade dos seus clientes. Roubavam-no? Se roubavam, quais eram as características que distinguiam uma empresa em que era roubado de outra onde não o era? Em que circunstâncias é que as pessoas tendem a roubar mais ou menos?

O estudo acidental de Feldman proporciona uma janela sobre uma forma de fraude que sempre tem apresentado sérios obstáculos aos académicos: o crime de colarinho branco. (Sim, não pagar ao homem dos bolos é, neste caso, um crime de colarinho branco, por mais pequeno que seja.) Poderia parecer absurdo abordar um problema tão grande e difícil de tratar como o crime de colarinho branco através da vida de um vendedor de bolos. Mas, frequentemente, uma questão pequena e simples pode ajudar a compreender o maior dos problemas.

Apesar de toda a atenção prestada a empresas fraudulentas como a Enron, os académicos sabem muito pouco sobre as práticas de crime de colarinho branco. Por que razão é que isso acontece? Não há bons dados sobre esta matéria. Uma característica fundamental do crime de colarinho branco é que apenas ouvimos falar da pequeníssima parte constituída pelas pessoas que são apanhadas a cometer

fraude. A maioria dos aldrabões leva vidas sossegadas e teoricamente felizes; raramente são descobertos empregados que roubam a empresa em que trabalham.

Com o crime de rua, pelo contrário, não é isso que acontece. Um assalto, um roubo ou um homicídio é normalmente relatado, quer o criminoso seja apanhado ou não. Um crime de rua tem uma vítima que, geralmente, denuncia o crime à polícia, que gera dados que, por sua vez, geram milhares de artigos e publicações de carácter académico escritos por criminologistas, sociólogos e economistas. Mas o crime de colarinho branco não apresenta nenhuma vítima óbvia. Quem é que, exactamente, os responsáveis pela Enron roubaram? E como é possível medir uma coisa se não se sabe a quem é que ela aconteceu, ou com que frequência, ou com que dimensão?

O negócio de bolos de Paul Feldman era diferente. Existia uma vítima. A vítima era Paul Feldman.

Quando começou o seu negócio, esperava uma taxa de noventa e cinco por cento de pagamento, baseado na experiência que tinha do seu próprio escritório. No entanto, da mesma maneira que a criminalidade tende a ser baixa numa rua onde se encontra estacionado um carro da polícia, a taxa de noventa e cinco por cento era artificialmente elevada: a presença de Feldman dissuadia os roubos. E não era só isso que se passava; as pessoas que habitualmente comiam os bolos conheciam o fornecedor e nutriam sentimentos (presumivelmente bons) por ele. Diversos estudos de carácter psicológico e económico mostraram que as pessoas estão dispostas a pagar quantias diferentes pelo mesmo artigo conforme o seu fornecedor. O economista Richard Thaler, no seu estudo de 1985 intitulado «Cerveja na Praia», mostrou que um banhista com sede estava disposto a pagar 2,65 dólares por uma cerveja tomada num hotel de luxo mas apenas 1,50 dólares pela mesma cerveja se a comprasse numa tosca mercearia de bairro.

No mundo real, Feldman aprendeu a conformar-se com menos que noventa e cinco por cento. Acabou por considerar «honesta» uma empresa em que a taxa de pagamento fosse de cerca de noventa por cento. Considerava uma taxa entre oitenta e noventa por cento «aborrecida mas tolerável». Se uma empresa pagasse abaixo

dos oitenta por cento, Feldman poderia afixar um bilhete atrevido do seguinte tipo:

O custo dos bolos subiu drasticamente desde o princípio do ano. Infelizmente, o número de bolos que desaparece sem ser pago também subiu. Não deixe que isso continue a acontecer. Eu não imagino que algum de vocês ensine os seus filhos a enganar os outros; se assim é, por que é que o hão-de fazer vocês mesmos?

No princípio, Feldman deixava uma cesta aberta para o dinheiro, mas era muito frequente que o dinheiro desaparecesse. Depois tentou uma lata de café com uma abertura para pôr o dinheiro na tampa de plástico; mas também esse sistema mostrou ser tentador. Por fim, recorreu a fazer caixas de contraplacado com uma pequena abertura cortada no topo. A caixa de madeira resultou bem. Todos os anos ele distribui aproximadamente cerca de sete mil caixas e só perde, em média, uma por roubo. Trata-se de uma estatística intrigante: as mesmas pessoas que habitualmente roubam mais do que dez por cento dos bolos quase não mostram tendência para roubar a caixa do dinheiro — é um tributo ao carácter matizado e complexo da forma como, do ponto de vista social, se encara o roubo. Na perspectiva de Feldman, um empregado de escritório que come um bolo sem pagar está a cometer um crime; o empregado de escritório, provavelmente, não pensa o mesmo. Esta distinção tem, provavelmente, menos que ver com a pequena quantia envolvida (os bolos de Feldman custam um dólar cada, incluindo o queijo creme) do que com o contexto do «crime». O mesmo empregado de escritório que não paga pelo seu bolo também é capaz de beber um longo trago de refrigerante enquanto está a encher um copo num restaurante *self-service*, mas é muito pouco provável que saia do restaurante sem pagar a conta.

Deste modo, o que é que os dados sobre os bolos nos têm para dizer? Nos últimos anos, houve duas tendências dignas de nota na taxa de pagamento global. A primeira foi um declínio longo e lento que começou a verificar-se em 1992. Por volta do Verão de 2001, a taxa global tinha vindo a cair para aproximadamente oitenta e sete por cento. Porém, imediatamente a seguir ao 11 de Setembro da-

quele ano, a taxa subiu dois por cento e não tem diminuído muito desde aí. (Se um ganho de dois por cento no pagamento não parece ser muito, pense-se no fenómeno da seguinte forma: a taxa de não-pagamento caiu de treze para onze por cento, o que representa uma diminuição de quinze por cento nos roubos.) Visto que muitos dos clientes de Feldman estão ligados à segurança nacional, pode ter havido um elemento patriótico neste «Efeito 11 de Setembro». Ou pode representar uma onda mais geral de empatia.

Os dados também mostram que os escritórios mais pequenos são mais honestos do que os grandes. Um escritório com uma dúzia de empregados geralmente paga mais três a cinco por cento do que um escritório com cerca de cem empregados. Isto pode parecer contrário ao que seria de esperar. Num escritório maior, há muito mais gente à volta da mesa dos bolos, o que leva a que haja mais testemunhas a ver se as pessoas deitam o dinheiro na caixa. Mas na comparação grande-escritório/pequeno-escritório, o crime dos bolos parece reflectir o crime de rua. Há muito menos crimes de rua *per capita* em áreas rurais do que em cidades, em grande parte porque um criminoso rural tornar-se-á, provavelmente, mais conhecido (e, por isso, apanhado). Além disso, uma comunidade menor tende a proporcionar maiores incentivos sociais contra o crime, sendo o principal a vergonha.

Os dados relativos aos bolos reflectem também a medida em que o humor das pessoas parece afectar a honestidade. Por exemplo, o tempo que faz é um factor muito importante. Um tempo agradável fora da época inspira as pessoas a pagar, levando a uma taxa mais alta de pagamentos. Um dia frio fora da época normal, pelo contrário, leva a que haja mais pessoas a enganar; o mesmo acontece com a chuva forte e com o vento. Piores são os feriados. A semana de Natal produz uma queda de dois por cento na taxa de pagamento — o que representa, mais uma vez, um aumento de quinze por cento na taxa de roubo, um efeito da mesma dimensão, mas de sentido contrário, que o do 11 de Setembro. O Dia de Acção de Graças é quase tão mau; a semana do Dia dos Namorados também é má, tal como a semana à volta do 15 de Abril. Porém, há alguns feriados bons: as semanas que incluem o 4 de Julho, o Dia do Trabalho e o Dia de Colombo. Qual é a diferença entre os dois

conjuntos de feriados? Os feriados com baixa taxa de roubos representam pouco mais do que um dia extra de trabalho. Os feriados com alta taxa de roubos são carregados de diversas ansiedades e de elevadas expectativas familiares. Feldman também chegou a algumas das suas próprias conclusões sobre a honestidade, mais baseadas na sua experiência do que nos dados. Ele chegou, também, à conclusão de que a moral é um factor importante — que um escritório é mais honesto quando os empregados gostam do seu chefe e do trabalho que fazem. Acredita, também, que os empregados dos níveis mais elevados da escala empresarial enganam mais do que os dos níveis mais baixos. Ele chegou a esta conclusão depois de distribuir bolos durante anos numa empresa distribuída por três andares — um andar executivo no topo e dois andares mais abaixo com as vendas, o serviço ao cliente e os empregados administrativos. (Feldman pensa que talvez os executivos enganem devido a um sentido sobredesenvolvido dos seus direitos superiores. O que não pensou é que talvez tivesse sido por enganar que eles conseguiram chegar a executivos.)

Se a moral representa o modo como nós gostaríamos que o mundo funcionasse e a economia representa a forma como ele funciona na realidade, então a história do negócio de bolos de Feldman situa-se na própria intersecção entre a moral e a economia. Sim, a verdade é que muitas pessoas o roubam, mas a enorme maioria, mesmo sem que ninguém esteja a assistir, não o faz. Este resultado pode surpreender algumas pessoas — inclusive os amigos economistas de Feldman, que o aconselharam há vinte anos dizendo que o seu esquema baseado na honra nunca funcionaria. Mas não teria apanhado Adam Smith de surpresa. De facto, o tema do primeiro livro de Smith, *A Teoria dos Sentimentos Morais*, era a honestidade inata do género humano. «Por mais egoísta que se possa pensar que o homem seja», escreveu Smith, «é evidente que há alguns princípios na sua natureza que o fazem interessar-se pelo destino dos outros e tornam a felicidade destes necessária para si próprio, mesmo que não tire nenhuma vantagem disso, excepto o prazer de a ela assistir.»

Há uma história, «O Anel de Giges», que Feldman às vezes conta aos seus amigos economistas. Vem na *República* de Platão.

Um aluno chamado Glauco contou a história em resposta a uma lição de Sócrates — que, tal como Adam Smith, defendia que as pessoas são geralmente boas e não têm necessidade de coação. Glauco, tal como os amigos economistas de Feldman, discordava. Contou, então, a história de um pastor chamado Gíges que deu com uma caverna secreta dentro da qual se encontrava um cadáver que tinha um anel. Quando Gíges pôs o anel no seu dedo, achou que este o tornava invisível. Sem que ninguém fosse capaz de observar o seu comportamento, Gíges praticou actos deploráveis — seduziu a rainha, assassinou o rei, e assim por diante. A história de Glauco colocou uma questão moral: será que algum homem consegue resistir à tentação do mal se souber que os seus actos não podem ser testemunhados? Glauco parecia pensar que a resposta é «não». Mas Paul Feldman alinha com Sócrates e com Adam Smith — porque sabe que a resposta, pelo menos em oitenta e sete por cento dos casos, é «sim».

Levitt é o primeiro a dizer que alguns dos seus temas — um estudo sobre a discriminação em O Elo Mais Fraco? — roçam a banalidade. Mas mostrou aos outros economistas a forma como as suas ferramentas podem captar e explicar o mundo real. «Levitt é considerado um semideus, uma das mais criativas personalidades na ciência económica e, talvez também, nas ciências sociais», afirma Colin F. Camerer, um economista do Instituto de Tecnologia da Califórnia. «Ele representa algo que todos pensam que virão a ser quando vão para a faculdade de Economia, mas normalmente acabam por ver a fâsca da criatividade apagada por uma carga infinita de matemática — uma espécie de detective intelectual que tenta descobrir o sentido das coisas.»

The New York Times Review, 3 de Agosto de 2003

O QUE É QUE O KU KLUX KLAN E UM GRUPO DE AGENTES IMOBILIÁRIOS TÊM EM COMUM?

Como acontece com todas as instituições, o Ku Klux Klan teve uma história marcada por altos e baixos. Foi fundado imediatamente a seguir ao final da Guerra Civil por seis antigos soldados confederados em Pulaski, no Tennessee. Os seis jovens, quatro dos quais estavam a dar os primeiros passos como advogados, viam-se a si próprios apenas como um círculo de amigos com ideias semelhantes — daí o nome que escolheram, «kuklux», uma variante de *kuklos*, a palavra grega para «círculo». Acrescentaram «klan» porque todos eles eram de descendência escoceso-irlandesa. No começo, as suas actividades não pretendiam ser mais do que inocentes brincadeiras nocturnas — montar a cavalo pelos campos, envoltos em lençóis brancos e capuzes feitos de fronhas de almofadas. Mas não demorou muito para que o Klan evoluísse para uma organização terrorista multiestatal destinada a assustar e a matar escravos emancipados. Entre os seus líderes regionais encontravam-se cinco antigos generais confederados; os seus partidários e apoiantes mais dedicados eram donos de plantações para quem a Reconstrução trouxe consigo um pesadelo económico e político. Em 1872, o Presidente Ulysses S. Grant desvendou perante a Câmara dos Representantes os verdadeiros objectivos do Ku Klux Klan: «Pela força e pelo terror, impedir qualquer acção política que não esteja de acordo com as posições dos membros, privar os cidadãos de cor do direito de posse de armas e do direito de participar em eleições livres, suprimir as escolas que admitiam crianças de cor e reduzir as pessoas de cor a uma condição próxima da escravidão.»

O Klan, nos seus tempos iniciais, fez o seu trabalho através da publicação de panfletos, de linchamentos, de tiros, de incêndios, de castrações, de açoitamentos e de mil outras formas de intimidação. Tinha como alvo os antigos escravos e qualquer branco que defendesse o direito dos negros a votar, comprar terras ou estudar. Passada apenas uma década, porém, o Klan tinha sido extinto, em grande parte através de intervenções legais e militares provenientes de Washington, DC.

Todavia, ainda que o próprio Klan tivesse sido derrotado, os seus objectivos tinham sido em grande parte alcançados pela promulgação das leis Jim Crow. O Congresso, que durante a Reconstrução fora rápido a tomar medidas de liberdade jurídica, social e económica para os negros, começou, quase com a mesma rapidez, a fazer marcha atrás. O governo federal concordou em retirar as suas tropas de ocupação do Sul, permitindo a restauração do domínio branco. No processo *Plessy contra Ferguson*, o Supremo Tribunal de Justiça dos Estados Unidos abriu o caminho à completa segregação racial.

O Ku Klux Klan permaneceu praticamente adormecido até 1915, quando o filme de D. W. Griffith, *O Nascimento de uma Nação* — originalmente intitulado *The Clansman* —, ajudou a faísca a reacender-se. Griffith apresentou o Klan como uma organização de cruzados em luta pela própria civilização branca e como uma das forças mais nobres da história americana. O filme citou uma frase da obra *Uma História do Povo Americano*, escrita por um historiador célebre: «Por fim despontou para a existência um grande Ku Klux Klan, um verdadeiro império do Sul, para proteger o país sulista.» O autor do livro era o presidente dos Estados Unidos, Woodrow Wilson, que o escrevera quando era investigador e presidente da Universidade de Princeton.

Por volta dos anos 20, um Klan revigorado reivindicava oito milhões de membros, incluindo o Presidente Warren G. Harding que, segundo se diz, fez o seu juramento perante o Klan na Sala Verde da Casa Branca. Nesse tempo, o Klan não estava confinado ao Sul, mas recrutava os seus membros em todo o país; nessa época, não se limitava a perseguir apenas os negros, mas também os católicos, os judeus, os comunistas, os sindicalistas, os imigrantes, os agitadores e todos aqueles que considerava que ameaçavam o *statu*

quo. Em 1933, com a ascensão de Hitler na Alemanha, Will Rogers foi o primeiro a estabelecer uma ligação entre o novo Klan e a nova ameaça surgida na Europa: «Todos os jornais dizem que Hitler está a tentar copiar Mussolini», escreveu ele. «A mim, parece-me que é o Ku Klux que ele está a copiar.»

O começo da Segunda Guerra Mundial e um certo número de escândalos internos provocaram um novo declínio do Klan. O sentimento público virou-se contra o Klan ao mesmo tempo que a unidade de um país em guerra se sobrepunha à sua mensagem de separatismo.

Mas, dentro de alguns anos, havia já sinais de uma significativa revitalização. À medida que a ansiedade do tempo de guerra deu lugar à incerteza do pós-guerra, o número de membros do Klan recrudesciu. Apenas dois meses depois do Dia da Vitória sobre o Japão, o Klan queimou, em Atlanta, uma cruz de cerca de 100 metros de altura em frente da Stone Mountain, local de uma célebre escultura de Robert E. Lee gravada na pedra. A extravagante cerimónia da cruz em chamas, disse depois um membro do Klan, tinha como objectivo «avisar os negros de que a guerra tinha acabado e que o Klan estava de novo em acção».

Atlanta tinha-se, então, tornado o quartel-general do Klan. O Klan manteve importantes relações com políticos influentes da Geórgia, e os seus «capítulos» da Geórgia incluíam muitos polícias e ajudantes de xerife. É verdade que o Klan era uma sociedade secreta, que se divertia com senhas e contra-senhas e cenas de capa-e-espada, mas o seu poder real residia no terror que ele próprio alimentava — exemplificado pelo segredo por todos conhecido de que o Ku Klux Klan e as forças da lei eram irmãos de armas.

Atlanta — a Cidade Imperial do Império Invisível do KKK, na gíria do Klan — era também a terra de Stetson Kennedy, um homem de trinta anos da mesma estirpe de um qualquer membro do Klan, mas com ideias e sentimentos opostos. Vinha de uma ilustre família sulista cujos antepassados incluíam dois signatários da Declaração de Independência, um oficial do Exército Confederado e John B. Stetson, fundador da famosa fábrica de chapéus e a quem a Universidade de Stetson foi buscar o seu nome.

Stetson Kennedy cresceu numa casa de catorze divisões em Jacksonville, na Florida, e era o mais novo de cinco irmãos. O seu

tio Brady pertencia ao Klan. Mas o seu primeiro contacto real com o Klan deu-se quando a criada da família, Flo, que tinha criado Stetson com muito carinho e dedicação, foi amarrada a uma árvore, espancada e violada por um grupo de homens do Klan. O pecado por ela cometido tinha sido protestar com o condutor branco do eléctrico, que lhe dera troco a menos.

Como Kennedy não pôde combater na Segunda Guerra Mundial — sofria de problemas da coluna desde a infância — sentia-se no dever de defender o seu país em casa. O seu pior inimigo, acreditava ele, era o fanatismo e a intolerância. Kennedy tornou-se, como ele próprio dizia, um «dissidente em grande», escrevendo artigos e livros contra o fanatismo. Tornou-se amigo íntimo de Woody Guthrie e de Richard Wright e anfitrião de outro progressistas: Jean-Paul Sartre publicou o seu trabalho em França.

Kennedy não começou a escrever de uma forma fácil e sem sofrimento. As suas raízes eram as de um jovem rural que seria mais natural levar uma vida apagada a pescar nos pântanos. Mas ele estava obcecado por uma devoção determinada à sua causa. Kennedy acabaria por se tornar o único membro não-judeu da Liga Contra a Difamação a continuar no pós-guerra o esforço para combater a intolerância. (É a ele que se deve a expressão «Poder do Sobrolho Franzido», uma peça fundamental da campanha de pressão conduzida pela Liga Contra a Difamação, que encorajava as pessoas a franzirem ostensivamente o sobrolho quando ouviam qualquer discurso marcado pela intolerância.) Tornou-se o único correspondente branco do *Pittsburgh Courier*, o maior jornal negro do país. (Escrevia uma coluna sobre a luta racial no Sul sob o pseudónimo Daddy Mention — um herói popular dos negros que, segundo conta a lenda, conseguiu escapar ao tiroteio de um xerife.)

O que impelia Kennedy era um ódio à mesquinhez, às vistas curtas, à ignorância, ao obstrucionismo e à intimidação — que, na sua opinião, nenhuma organização ostentava mais orgulhosamente do que o Ku Klux Klan. Kennedy encarava o Klan como o braço terrorista do próprio *establishment* branco. E isso obcecava-o por um grande número de razões. O Klan tinha ligações com líderes e responsáveis políticos, empresariais e judiciais. O público estava assus-

tado e sentia-se impotente para fazer alguma coisa contra o Klan. E os poucos grupos contra o ódio racial que existiam nessa época tinham pouca força e mesmo escassa informação sobre o Klan. Como Kennedy escreveu mais tarde, havia uma coisa que lhe desagradava particularmente no que dizia respeito ao Klan: «Quase tudo o que se escrevia sobre o assunto eram editoriais e não relatos pormenorizados ou exposições sobre a organização e os seus actos. Os seus autores, é verdade, estavam *contra* o Klan, mas os artigos continham muito poucos factos *acerca* dele e da sua vida interna.»

Foi por isso que Kennedy decidiu — como o faria qualquer combatente contra a intolerância destemido, com um grão de loucura e algo inconsciente dos riscos corridos — infiltrar-se no Ku Klux Klan sob uma identidade falsa.

Em Atlanta, começou a arrastar-se por uma sala de bilhares «cujos frequentadores habituais», como escreveu depois, «tinham o aspecto frustrado e cruel do Klan». Um dia, um motorista de táxi chamado Slim, sentou-se ao seu lado no balcão do bar. «O que este país está a precisar é de um bom *Kluxing*», disse Slim. «É a única forma de pôr os negros, os judeus, os latinos católicos e os vermelhos no seu lugar!»

Kennedy apresentou-se como John S. Perkins, o pseudónimo que decidiu adoptar para a sua missão. Contou a Slim, o que era verdade, que o seu tio Brady Perkins da Florida tinha sido um Grande Titã no Klan. «Mas eles agora estão mortos, não estão?», perguntou a Slim.

Isso encorajou Slim a proferir o que era um cartão de visita do Klan: «Aqui Ontem, Hoje, Sempre! O Ku Klux Klan Está em Acção! Deus Deu-Nos Homens!» Slim disse a Perkins que ele estava com sorte, porque estava a decorrer uma campanha de angariação de novos membros. A jóia de inscrição, que era de 10 dólares — o *slogan* comercial do Klan era: «Você Odeia os Negros? Você Odeia os Judeus? Você Tem Dez Dólares?» —, tinha sido reduzida para 8. Depois pagavam-se outros 10 dólares de quota anual e 15 pela capa com capuz.

Kennedy evitou pagar as diferentes contribuições para a organização, fingindo que tinha dificuldade em arranjar o dinheiro, mas concordou em aderir. Pouco tempo depois, fez o juramento do Klan

numa cerimónia nocturna de iniciação de massas realizada na Stone Mountain. Kennedy começou a assistir às reuniões semanais do Klan, indo a seguir a correr para casa para escrever apontamentos num código secreto que inventou. Conseguiu saber as identidades dos líderes locais e regionais do Klan e decifrar a hierarquia, os rituais e a linguagem própria do Klan. Era hábito do Klan pôr *Kl* no princípio de muitas palavras; assim, dois membros do Klan mantêm uma Klonversação na Klaverna local. Muitos dos hábitos espantaram Kennedy pela sua infantilidade ridícula. O aperto de mão secreto do Klan, por exemplo, era dado com a mão esquerda e sacudindo molemente o pulso. Quando um membro do Klan vai de viagem e quer localizar outros confrades numa cidade estranha, pergunta por um «Sr. Ayak» — sendo «Ayak» o código para «Você É Um membro do Klan (*Are You A Klansman*)?». Espera que lhe respondam «Sim, e eu também conheço um Sr. Akai», querendo Akai dizer: «Eu Sou Um Membro do Klan (*A Klansman Am I*)».

Pouco tempo depois, Kennedy foi convidado para pertencer aos *Klavaliers*, a polícia secreta e «esquadrão de choque» do Klan. Para alcançar esse privilégio, teve de cortar o pulso com uma navalha para fazer um juramento de sangue:

«*Klansman*, jura solenemente por Deus e pelo Diabo nunca trair os segredos que lhe forem confiados na sua qualidade de *Klavalier* do Klan?»

«Juro», respondeu Kennedy.

«Jura arranjar uma boa arma e bastantes munições para estar pronto para dar a sério nos pretos quando eles começarem a arranjar sarilhos?»

«Juro.»

«Jura fazer tudo o que estiver ao seu alcance para aumentar a taxa de natalidade dos brancos?»

«Juro.»

Kennedy teve de pagar 10 dólares pela sua iniciação nos *Klavaliers*, bem como um dólar por mês para cobrir as despesas dos *Klavaliers*. Teve também de comprar uma segunda túnica com capuz, para ser tingida de negro.

Como *Klavalier*, Kennedy ficou preocupado com a enorme possibilidade de lhe ser exigido, algum dia, que participasse em actos

violentos. Mas depressa descobriu um facto central da vida no Klan — e do terrorismo em geral: a maior parte das ameaças de violência nunca vão para além da fase da ameaça.

Consideremos os linchamentos, a marca característica da violência do Klan. Seguem-se, compiladas pelo Tuskegee Institute, as estatísticas de linchamento de negros, década a década nos Estados Unidos:

ANOS	LINCHAMENTOS DE NEGROS
1890-1899	1111
1900-1909	791
1910-1919	569
1920-1929	281
1930-1939	119
1940-1949	31
1950-1959	6
1960-1969	3

Tenha-se, ainda, em consideração que estes números não representam apenas os linchamentos atribuídos ao Ku Klux Klan, mas o número total de linchamentos participados. As estatísticas revelam, pelo menos, três factos dignos de nota. O primeiro é óbvio: os linchamentos diminuem com o passar do tempo. O segundo é a ausência de uma correlação entre linchamentos e números de membros do Klan: na realidade, houve *mais* linchamentos de negros entre 1900 e 1909, quando o Klan estava adormecido, do que durante os anos 20, quando o Klan tinha milhões de membros — o que sugere que o Ku Klux Klan levou a cabo muitíssimos menos linchamentos do que geralmente se pensa.

Terceiro, relativamente à dimensão da população negra, os linchamentos foram extremamente raros. É claro que mesmo um único linchamento é um linchamento a mais. Mas, no virar do século, os linchamentos dificilmente seriam uma ocorrência quase diária tal como actualmente são muitas vezes recordados. Comparem-se as 281 vítimas de linchamentos nos anos 20 com o número de crianças negras que morreram em consequência de desnutrição,

pneumonia, diarreia e outras causas do mesmo tipo. Em 1920, aproximadamente 13 em cada 100 crianças negras morreram ainda na infância, ou seja, cerca de 20 000 crianças por ano — em comparação com as 28 pessoas que eram linchadas por ano. Mesmo em 1940, morreram aproximadamente 10 000 crianças negras por ano.

Que grandes verdades é que sugerem estes números sobre os linchamentos? O que é que significa o facto de os linchamentos serem relativamente raros e terem vindo a cair com o passar do tempo, até mesmo face a um enorme crescimento do número de membros do Klan?

A explicação mais convincente é que todos esses linchamentos iniciais *deram resultado*. Os brancos racistas — pertencessem ou não ao Ku Klux Klan — conseguiram, através das suas acções e da sua retórica, desenvolver um forte esquema de incentivos terrivelmente claro e terrivelmente atemorizador. Se um negro violava o código de comportamento aceite, fosse respondendo a um motorista de eléctrico ou ousando tentar votar, sabia que podia ser punido, podendo essa punição ir mesmo até à morte.

Assim, a meio da década de 40, quando Stetson Kennedy aderiu ao Klan, este não *necessitava*, na realidade, de recorrer muito à violência. Muitos negros, a quem tinham dito, ao longo de muito tempo, para se comportarem como cidadãos de segunda classe — ou ainda pior — pura e simplesmente conformavam-se e obedeciam. Um ou dois linchamentos chegaram para os tornar dóceis em grande escala, porque as pessoas respondem intensamente a incentivos fortes. E há poucos incentivos mais poderosos do que o medo da violência aleatória — é essencialmente por isso que o terrorismo é tão eficaz.

Mas, se o Ku Klux Klan dos anos 40 não era, em geral, violento, o que é que era? O Klan que Stetson Kennedy encontrou era, de facto, uma laméntável fraternidade de homens, a maioria deles pouco instruídos e com perspectivas limitadas de vida, que sentiam a necessidade de um lugar onde se pudessem exprimir e afirmar — e de uma desculpa para não dormir em casa algumas noites. O facto de a sua fraternidade assentar em cânticos quase-religiosos, em juramentos e saudações rituais, tudo muito secreto, ainda tornava as coisas mais atractivas.

Kennedy também descobriu que o Klan constituía uma forma discreta de fazer dinheiro, pelo menos para os que pertenciam ao topo da hierarquia. Os líderes do Klan tinham um certo número de fontes de rendimento: milhares de quotas; empresários que contratavam o Klan para assustar os sindicatos ou que pagavam protecção ao Klan; cerimónias colectivas do Klan que geravam volumosos donativos em dinheiro; e, até mesmo, as ocasionais surtidas armadas ou as operações nocturnas. Havia, ainda, vigarices como a Associação do Klan para a Assistência na Morte, que vendia apólices de seguro aos membros do Klan, apenas aceitando pagamentos em dinheiro ou por meio de cheques passados em nome do próprio Grande Dragão.

Depois de alguns semanas dentro do Klan, Kennedy estava ansioso por fazer qualquer coisa que se visse contra a organização, da melhor forma que fosse capaz. Quando ouviu falar de planos do Klan para atacar uma reunião sindical, passou a informação para um amigo do sindicato. Passou também informações sobre o Klan ao adjunto do Procurador-Geral da Geórgia, que era um inimigo declarado do Klan. Depois de investigar o esquema de funcionamento do Klan, Kennedy escreveu ao Governador da Geórgia sugerindo os pontos em que ele podia ser atacado: o Klan tinha sido considerado uma organização apolítica e não-lucrativa; mas Kennedy tinha provas de que ele se dedicava claramente a obter lucros e a actividades políticas.

Nenhum dos esforços de Kennedy produziu o efeito desejado. O Klan estava bem entrincheirado nas instituições e tinha uma base de apoio tão alargada que Kennedy se sentia como se estivesse a atirar pedras a um gigante. E até mesmo se ele conseguisse, de alguma forma, causar algum dano ao Klan em Atlanta, os milhares de outros «capítulos» em todo o país — o Klan estava até agora a viver um momento sério de revitalização — permaneceriam intactos.

Kennedy estava extremamente frustrado e, no meio dessa frustração, surgiu-lhe uma ideia luminosa. Um dia, tinha reparado num grupo de miúdos que se entretinham com uma espécie de brincadeira de espiões em que trocavam entre si senhas e contra-senhas secretas idiotas. Isso fez-lhe lembrar o Klan. Não teria piada, pensou ele, pôr as senhas do Klan e o resto dos seus segre-

dos nas mãos de miúdos por todo o país? Que melhor forma é que poderia existir para desarmar uma sociedade secreta do que infantilizar — e tornar pública — a maioria da sua informação secreta? (Por coincidência, no filme *O Nascimento de uma Nação*, um antigo soldado confederado inspira-se, para lançar o Klan, em duas crianças brancas que viu cobertas com lençóis para assustar um grupo de crianças negras.)

Kennedy pensou no sítio ideal para levar a cabo esta missão: o programa radiofónico *Aventuras do Super-Homem*, transmitido todas as noites à hora do jantar para milhões de ouvintes a nível nacional. Contactou os produtores do programa e perguntou-lhes se gostariam de escrever alguns episódios sobre o Ku Klux Klan. Os produtores ficaram entusiasmados. O Super-Homem lutava há anos contra Hitler, Mussolini e Hirohito; mas, com o fim da guerra, estavam com falta de novos vilões.

Kennedy começou a alimentar os produtores do Super-Homem com a melhor informação que conseguia sobre o Klan. Falou-lhes sobre o Sr. Ayak e o Sr. Akai e deu-lhes uma ideia geral das passagens mais interessantes da Bíblia do Klan, chamada Kloran. (Kennedy nunca percebeu por que é que um grupo cristão e defensor da supremacia branca havia de dar à sua Bíblia o mesmo nome do livro mais sagrado do Islão.) Explicou o papel dos oficiais do Klan de qualquer Klavern local: o Klaliff (vice-presidente), o Klokard (conferencista), o Kludd (capelão), o Kligrapp (secretário), o Klabee (tesoureiro), o Kladd (mestre), o Klarogo (responsável pela segurança interna), o Klexter (responsável pela segurança externa), o Klokann (uma comissão de investigação composta por cinco membros) e os Klavaliers (o braço armado, ao qual o próprio Kennedy pertenceu e cujo capitão era designado por Dilacerador-Mor de Asnos). Explicou detalhadamente a hierarquia do Klan, que se estende desde o nível local ao nacional: um Sublime Ciclope e os seus doze Terrores; um Grande Titã e as suas doze Fúrias; um Grande Dragão e as suas nove Hidras; e o Mago Imperial e os seus quinze Génios. Kennedy passou, também, aos produtores do programa as senhas e contra-senhas reais, o programa de acção e as bisbilhotes que emanavam do seu próprio «capítulo» do Klan, Nathan Bedford Forrest Klavern N.º 1 de Atlanta, Reino da Geórgia.

Os produtores de rádio começaram por escrever programas que cobriam quatro semanas, em que o Super-Homem fustigava o Ku Klux Klan.

Kennedy mal podia esperar pela primeira reunião do Klan a seguir ao primeiro programa ir para o ar. Não havia dúvidas de que o Klavern ficou altamente perturbado. O Grande Dragão tentou fingir que não se passava nada e dirigir a reunião como se tudo estivesse a correr normalmente, mas as tropas, agitadas, não o permitiram. «Quando voltei do trabalho para casa uma destas noites», queixou-se um deles, «encontrei o meu filho e um grupo de amigos, uns com toalhas atadas à volta do pescoço como se fossem capas e outros com fronhas de almofadas enfiadas na cabeça a fazer de capuzes. Os que tinham capas perseguiram os que tinham capuzes por toda a casa. Quando lhes perguntei o que é que estavam a fazer, disseram que estavam a brincar a um novo tipo de brincadeira de polícias e ladrões chamado “O Super-Homem contra o Klan”. Caça aos bandidos, chamavam-lhe eles! Sabiam todas as nossas senhas e contra-senhas secretas e tudo o resto. Nunca me senti tão ridículo em toda a minha vida! O que é que vai acontecer se o meu próprio filho um dia descobre o meu uniforme do Klan?»

O Grande Dragão Principal prometeu descobrir o Judas que se escondia entre eles.

«O mal já está feito», disse um dos membros do Klan.

«O nosso ritual sagrado a ser profanado por um bando de miúdos na rádio!», exclamou o Kladd.

«Não transmitiram tudo», ainda contestou o Grande Dragão.

«O que não transmitiram foi o que não tinha nenhum interesse e não valia a pena», retorquiu o Kladd.

O Dragão sugeriu que mudassem imediatamente a senha de «vermelho de sangue» para «morte aos traidores».

Depois da reunião dessa noite, Kennedy telefonou para os produtores do programa do Super-Homem a dizer a nova senha, e eles prometeram incluí-la no programa seguinte. Na reunião do Klan da semana seguinte, a sala estava quase vazia; e as propostas para novas admissões tinham caído para zero.

De todas as ideias que Kennedy tinha tido — e veio a ter a seguir — para lutar contra o fanatismo e a intolerância, a campanha

do Super-Homem foi claramente a mais inteligente e, provavelmente, a mais eficaz. Teve exactamente o efeito que ele esperara: voltando o secretismo do Klan contra si mesmo, transformando conhecimentos preciosos em razões de troça. Em vez de seduzir milhões de membros, como tinha acontecido na geração anterior, o Klan perdeu a sua dinâmica e começou a afundar-se. Embora nunca tenha morrido completamente, sobretudo no Sul — David Duke, um Líder do Klan do Louisiana, homem de falas mansas, montou operações de legitimação junto do Senado e de outras instâncias e departamentos oficiais — o Klan nunca voltou a ser o mesmo. Na sua obra *The Fiery Cross: The Ku Klux Klan in America*, o historiador Wyn Craig Wade considera Stetson Kennedy «o factor isolado mais importante na prevenção de uma revitalização do Ku Klux Klan no Norte no período do pós-guerra». Isto não aconteceu por Kennedy ser corajoso, ou resoluto, ou imbatível, embora ele fosse tudo isso. Aconteceu porque Kennedy compreendeu o poder da informação. O Ku Klux Klan era um grupo cujo poder — tal como acontece, em grande medida, com os políticos, os agentes imobiliários ou os corretores da Bolsa — derivava, em grande parte, do facto de acumular e guardar informação. Uma vez que essa informação caia nas mãos erradas (ou, dependendo do ponto de vista, nas mãos *certas*), muita da vantagem do grupo desaparece.

No fim dos anos 90, o preço dos seguros de vida de capitalização caiu espectacularmente. Este facto causou um certo mistério, porque essa queda não tinha nenhuma causa óbvia. Os preços de outros tipos de seguros, incluindo os de saúde, o seguro automóvel e os de habitação, não estavam de forma alguma a baixar. Nem tinha havido qualquer mudança radical entre companhias de seguros, corretores, agentes e compradores de seguros de vida. Então, o que é que aconteceu?

Aconteceu a Internet. Na Primavera de 1996, a *Quotesmith.com* tornou-se o primeiro de vários *websites* a permitir a um cliente comparar, em poucos segundos, o preço de um seguro de vida em algumas dúzias de companhias diferentes. Para este tipo de *websites*, os seguros de vida com capitalização eram um produto perfeito.

Ao contrário de outras formas de seguro — incluindo os seguros de vida sem direito a indemnização em caso de vida, que são um instrumento financeiro mais complicado — as apólices de vida com capitalização são bastante homogêneas: as apólices de trinta anos, com garantia de um milhão de dólares são, no essencial, todas idênticas umas às outras, independentemente da companhia que as vende. Assim, o que realmente interessava na escolha era o preço. Andar à procura da apólice mais barata, um processo que anteriormente era moroso e demorado, tinha, de repente, passado a ser uma coisa simples. Com os clientes a serem capazes de encontrar instantaneamente a apólice mais barata, as companhias mais caras não tiveram outra solução senão baixar os seus preços. Em pouco tempo, os clientes estavam a pagar menos um bilião de dólares por ano em seguros de vida com amortização.

E vale a pena ter em conta que estes *websites* se limitam a listar preços; até ao momento, nem sequer vendem apólices. Assim, aquilo com que eles, na realidade, lidam não é com apólices de seguro. Tal como Stetson Kennedy, aquilo com que lidam é com informação. (Se existisse a Internet no tempo em que Kennedy se infiltrou no Klan, o que provavelmente teria acontecido era ele correr para casa depois de cada reunião para pôr num *blog* tudo o que tinha descoberto.) É evidente que existem diferenças entre pôr a nu os segredos do Ku Klux Klan ou revelar os elevados preços dos prémios cobrados pelas companhias de seguro. O Klan tirava proveito da informação secreta, informação cujo secretismo gerava medo, enquanto os preços dos seguros eram menos um segredo do que um conjunto de factos disponibilizados de uma forma que tornava as comparações difíceis. Mas, em ambos os casos, a disseminação da informação diluiu o seu poder. Como o Presidente do Supremo Tribunal de Justiça, Louis D. Brandeis, escreveu uma vez, «A luz do sol é o melhor dos desinfetantes».

A informação é uma baliza, um sinal, um varapau, um ramo de oliveira ou um dissuasor, dependendo de quem a esgrime e da forma como o faz. A informação é tão poderosa que a *assunção* da informação, até mesmo se a informação realmente não existe, pode ter um efeito tranquilizador. Consideremos o caso de um carro usado estreado há um dia.

O dia em que um carro é tirado do *stand* é o pior dia da sua vida; nesse dia ele perde imediatamente cerca de um quarto do seu valor. Pode parecer absurdo, mas sabemos bem que é verdade. Não se consegue vender um carro novo que foi comprado por 20 000 dólares por mais do que talvez 15 000 dólares, mesmo que tenha sido comprado e estreado na véspera. Por que razão é que isto acontece? Porque, evidentemente, só quem tenha chegado à conclusão de que ele não presta é que pode estar a querer revender um carro acabado de comprar. Por isso, mesmo que o carro seja bom, qualquer comprador potencial presume que ele há-de ter qualquer problema. Presume que o vendedor tem alguma informação sobre o carro de que ele, o comprador, não dispõe — e o vendedor é penalizado por essa suposta informação.

E se o carro *não* presta mesmo? O vendedor faria bem em esperar um ano para o vender. Nessa altura, a suspeita da existência de qualquer problema ou de que o carro não é bom ter-se-á esbatido; com esse tempo, haverá sempre pessoas a vender os seus carros com um ano de idade, bons e em perfeito estado, e o carro mau passa despercebido no meio deles, sendo provavelmente possível vendê-lo por mais do que ele realmente vale.

É normal e frequente que, numa transacção, uma das partes intervinientes esteja mais bem informada que a outra. Na linguagem dos economistas, esse fenómeno é conhecido como assimetria de informação. É comumente aceite como uma verdade do capitalismo que uma pessoa (normalmente um especialista) possa, em geral, saber mais do que outra pessoa (normalmente um consumidor). Mas, na realidade, actualmente, as assimetrias de informação têm, por toda a parte e nos mais diversos campos, sido mortalmente feridas pela Internet.

A informação é a moeda corrente da Internet. Como meio de comunicação, a Internet é tremendamente eficiente em transferir informação das mãos de quem a tem para as mãos dos que a não têm. Frequentemente, como no caso das apólices de seguro de vida com direito a indemnização em caso de vida, a informação existe mas de uma forma muitíssimo dispersa. (Nessas circunstâncias, a Internet actua como se fosse um íman gigantesco que ondulasse sobre um mar infinito de medas de palha e descobrisse e apanhasse

as agulhas que se encontrassem dispersas e ocultas em cada uma delas.) Da mesma forma que Stetson Kennedy conseguiu o que nenhum jornalista, pessoa de boa vontade ou perseguidor tinha até aí conseguido, a Internet conseguiu o que nenhum defensor do consumidor tinha até aí conseguido: diminuiu tremendamente a distância entre os peritos e o público.

A Internet mostrou-se particularmente frutífera em situações em que um encontro cara a cara com um especialista pode *exacerbar* o problema da assimetria da informação — situações em que um especialista pode usar a sua vantagem em termos de informação para nos fazer sentir estúpidos, ou precipitados, ou superficiais, ou, até, ignóbeis. Consideremos um cenário em que um ente querido nosso acabou de morrer e o agente funerário — que sabe que nós não sabemos praticamente nada do seu negócio e que estamos de baixo de um forte estado emocional — se aproveita para nos levar a comprar um caixão de mogno de 7000 dólares. Ou o vendedor de automóveis aldrabão que faz todos os possíveis por esconder o preço base do carro debaixo de uma montanha de adicionais e de incentivos. Porém, depois, com a cabeça fria e na tranquilidade da nossa casa, podemos usar a Internet para descobrir exactamente quanto é que o negociante pagou ao fabricante por aquele carro. Ou poderíamos ir a www.TributeDirect.com e comprar o mesmo caixão de mogno por 3200 dólares, com entrega ao domicílio na própria noite. A menos que decidamos gastar 2995 dólares por «O Último Buraco» (um caixão com cenas de golfe), ou «Recordações de Caça» (com imagens de grandes corças amedrontadas e de outras presas), ou um dos muito modelos mais baratos que o agente funerário por uma qualquer razão não mencionou.

Não se pode dizer que a Internet, apesar de poderosa como é, tenha aniquilado a besta que é a assimetria da informação. Consideremos os escândalos com grandes empresas ocorridos no princípio dos anos 2000. Os crimes cometidos pela Enron incluíam parcerias escondidas, dívidas disfarçadas e a manipulação dos mercados de energia. Henry Blodget da Merrill Lynch e Jack Grubman da Salomon Smith Barney escreveram relatórios «embelezados» sobre empresas que sabiam que não prestavam. Frank Quattrone do Crédit

Suisse First Boston empreendeu uma investigação sobre a forma como a sua empresa promoveu a venda de acções em problemáticas primeiras ofertas públicas de venda (IPO). Sam Waksal desfez-se das suas acções ImClone quando teve acesso a informações antecipadas sobre um relatório negativo da Food and Drug Administration que estava para sair; a sua amiga Martha Stewart também vendeu as suas acções e depois mentiu sobre a razão que a levou a fazê-lo. A WorldCom e a Global Crossing simularam fraudulentamente bilhões de dólares de lucros para inflacionar as cotações das suas acções. Um grupo de empresas de fundos de investimento deixou que clientes seus privilegiados negociassem a preços preferenciais e outro grupo foi acusado de esconder as remunerações dos gestores de topo.

Embora de natureza extraordinariamente diversa, todos estes crimes têm uma característica comum: foram pecados que tinham que ver com a informação. A maioria deles envolveu um perito, ou um grupo organizado de peritos, que fabricou e difundiu falsa informação ou escondeu informação verdadeira; em todos os casos, os peritos tentaram manter a assimetria da informação o mais assimétrica possível.

Aqueles que praticam tais actos, especialmente no reino da alta finança, procuram sempre defender-se dizendo: «Toda a gente fazia o mesmo». O que até pode, em grande medida, ser verdade. Uma característica dos crimes de informação é que são muito poucos, de entre os cometidos, os que acabam por ser descobertos. Ao contrário dos crimes de rua, eles não deixam atrás de si um cadáver ou uma montra partida. Ao contrário do que acontece com um criminoso no caso já referido dos bolos — isto é, alguém que come um dos bolos de Paul Feldman, mas não deixa o dinheiro para o pagar —, quem pratica crimes no âmbito da informação não tem de enfrentar, em geral, ninguém que, como Feldman, se ocupe a contar todos os cêntimos. Para que um crime de informação venha à superfície, é preciso que algo de drástico aconteça. Quando tal se verifica, os resultados tendem a ser muito reveladores. No fim de contas, os autores desses crimes não estavam à espera que os seus actos privados viessem a tornar-se públicos. Consideremos o caso das gravações da Enron, com as conversas de empregados da Enron

secretamente gravadas que vieram à tona depois da implosão da empresa. Durante uma conversa telefónica de 5 de Agosto de 2000, dois empregados encarregados de negociar a compra e venda de energia falavam de como um fogo de grandes dimensões na Califórnia permitiria à Enron elevar os seus preços de electricidade. «A palavra mágica do dia», dizia um dos empregados, «é ‘Queimar, menino, Queimar’.» Alguns meses depois, dois empregados, também da secção de compras e vendas de energia da Enron, Kevin e Tom, falavam sobre como os funcionários do Estado da Califórnia quiseram obrigar a Enron a reembolsar os lucros obtidos através da manipulação dos preços.

KEVIN: Eles estão a querer sacar todo o vosso dinheiro? Todo o dinheiro que vocês roubaram às avozinhas pobres da Califórnia?

BOB: É verdade, a Vovó Millie, homem.

KEVIN: É boa, agora ela quer receber de volta o raio do dinheiro, que nós lhe conseguimos apanhar com o raio dos 250 dólares por *megawatt*-hora.

Se partirmos do princípio de que existem muitos peritos que usam a informação que possuem para nos prejudicar, temos razão. Os peritos dependem do facto de nós não dispormos da informação de que eles dispõem. Ou de ficarmos tão confusos com a complexidade das suas acções que não saberíamos o que fazer com a informação se a tivéssemos. Ou de ficarmos tão atemorizados com o nível dos seus conhecimentos que não ousamos contestá-los. Se o nosso médico nos diz que temos de fazer uma angioplastia mesmo que algumas investigações actuais sugeriram que a angioplastia tem fracos resultados na prevenção de ataques cardíacos — não é provável que pensemos que o nosso médico está a usar a sua vantagem informacional para ganhar alguns milhares de dólares ou de os dar a ganhar a um amigo. Mas como David Hillis, um cardiologista do Centro Médico da Universidade do Sudoeste do Texas, situado em Dallas, explicou ao *New York Times*, um médico pode ter os mesmos incentivos económicos que um vendedor de automóveis, ou que um agente funerário, ou um gestor de um fundo de investimentos: «Se você for cardiologista e Joe Smith, o internista local,

lhe costuma enviar doentes para fazer angioplastia e você lhes diz sistematicamente que não precisam dela para nada, não tarda muito que o Joe Smith deixe de lhe enviar doentes.»

Armados com informação, os peritos podem beneficiar de um enorme, mesmo que não declarado, factor de aumento do seu poder: o medo. Medo de que os nossos filhos nos venham a encontrar mortos no chão da casa de banho devido a um ataque cardíaco se não fizermos uma angioplastia. Medo de que um caixão barato exponha a nossa avó a um terrível destino debaixo da terra. Medo de que um carro de 25 000 dólares fique amassado como um brinquedo num acidente, considerando que um carro de 50 000 dólares envolverá os nossos entes queridos num casulo de aço inexpugnável. O medo criado pelos peritos e especialistas no mundo do comércio pode não rivalizar com o medo criado por terroristas como o Ku Klux Klan, mas o princípio é o mesmo.

Consideremos, agora, uma transacção que não pareceria, numa visão superficial, provocar muito medo: vender a nossa casa. O que é que essa operação tem de tão assustador? Aparte o facto de que vender uma casa é, em geral, a maior transacção financeira da nossa vida, de que, normalmente, temos uma experiência escassa em negócios imobiliários e de que podemos ter uma ligação emocional enorme à casa em que vivemos, existem, pelo menos, duas razões possíveis para ter medo: vender a casa por muito menos do que ela vale e não conseguir mesmo vendê-la de todo.

No primeiro caso, temos medo de pedir um preço muito baixo; no segundo, temos medo de pedir demais. É claro que isso é função do agente imobiliário a que podemos recorrer — encontrar o meio-termo ideal. É a agência imobiliária que pode ter toda a informação necessária: a lista de casas semelhantes à venda, as recentes tendências de vendas, as oscilações do mercado de hipotecas, talvez até mesmo uma pista sobre um possível comprador. Sentimo-nos felizes por poder, neste empreendimento complicado, ter como aliado um perito tão conhecedor do problema.

É pena que ele veja as coisas de um modo diferente. Um agente imobiliário pode não olhar para nós tanto como um aliado mas mais como um alvo. Pensemos no estudo citado no começo deste livro que mediu a diferença entre o preço de venda das casas que pertencem

ciam aos próprios agentes imobiliários e o das casas que eles venderam por conta dos seus clientes. O estudo descobriu que um agente mantém as suas próprias casas no mercado em média mais dez dias, à espera de uma oferta melhor, e que as vende por um valor três por cento superior ao das casas dos clientes de que é intermediário — ou seja, 10 000 dólares na venda de uma casa de 300 000 dólares. Isto é, 10 000 dólares que entram no bolso dele mas não entram no dos seus clientes, um belo lucro devido ao abuso de informação e a uma percepção aguda dos incentivos. O problema é que o agente só obtém pessoalmente um lucro adicional de 150 dólares se vender a casa do seu cliente por mais 10 000 dólares, o que não é grande recompensa para o muito trabalho extra de que necessita para o conseguir fazer. Assim, o trabalho dele é convencê-lo de que uma oferta de 300 000 dólares é, de facto, uma ótima oferta, até mesmo uma oferta generosa e de que só um tolo é que a recusaria.

É claro que isso pode não ser dito de uma forma directa, mas, sim, através de subterfúgios. O agente não quer parecer bruto e chamar tolo ao seu cliente. Por isso, pode apenas, talvez, sugerir-lo — falando acerca de uma casa, muito maior, mais agradável, de construção mais recente, na mesma zona, que está há seis meses à venda. Trata-se da principal arma do agente: a conversão da informação em medo. Vejamos a seguinte história verdadeira, contada por John Donohue, um professor de direito que em 2001 ensinava na Universidade de Stanford: «Eu estava prestes a comprar uma casa no *campus* de Stanford», recorda ele, «e o agente do vendedor continuava a dizer-me que eu estava a fazer um ótimo negócio, porque o mercado estava a ponto de disparar. Assim que eu assinei o contrato de compra, perguntou-me se eu precisava de um agente para vender a minha antiga casa de Stanford. Disse-lhe que, provavelmente, ia tentar vendê-la eu próprio sem recurso a nenhuma agência e ele respondeu-me logo: ‘John, isso era capaz de resultar em circunstâncias normais, mas, com o mercado estagnado e saturado como está actualmente, você precisa mesmo da ajuda de um agente’».

Em cinco minutos, um mercado em expansão tinha estagnado. Tais são os milagres que um agente imobiliário à procura do seu próximo negócio consegue realizar.

Consideremos, agora, uma outra história verdadeira de abuso de informação por parte de um agente imobiliário. A história envolve K., um amigo íntimo de um dos autores deste livro. K. queria comprar uma casa que estava marcada a 469 000 dólares na lista das casas à venda. Ele estava a pensar oferecer 450 000 dólares, mas telefonou ao agente do vendedor primeiro e perguntou-lhe qual era o preço mais baixo que ele achava que o proprietário do imóvel poderia aceitar. Do outro lado, o agente reagiu prontamente a recriminar K. «Desculpe, mas isso não se faz, devia ter vergonha de me fazer essa pergunta», disse ele. «É uma violação clara da ética do negócio imobiliário.»

K. pediu desculpa. A conversa desviou-se para outros assuntos mais mundanos. Ao fim de dez minutos, quando a conversa estava a acabar, o agente disse a K: «Deixe-me dizer-lhe uma última coisa. O meu cliente está disposto a vender a casa por muito menos do que você possa pensar.»

Com base nesta conversa, K. ofereceu 425 000 dólares pela casa em vez dos 450 000 dólares que tinha pensado oferecer. No fim, o vendedor aceitou 430 000 dólares. Graças à intervenção *do seu próprio agente*, o vendedor perdeu 20 000 dólares pelo menos. Mas o agente só perdeu 300 dólares — um preço pequeno a pagar para assegurar que ia rápida e facilmente fechar o negócio, que lhe proporcionou uma comissão de 6450 dólares.

Assim, parece que uma grande parte do trabalho de um agente imobiliário é convencer o proprietário do imóvel a vender por menos do que ele gostaria enquanto, ao mesmo tempo, dá a entender aos potenciais compradores que podem conseguir comprar a casa por um preço mais baixo do que o que é pedido. É claro que existem formas mais subtis de o fazer do que a de dizer preto no branco ao comprador para fazer uma oferta mais baixa. O estudo sobre os agentes imobiliários acima citado inclui também dados que revelam como os agentes transmitem informação através dos anúncios de venda que escrevem. Frases como «bem conservada», por exemplo, tem um significado tão importante para um agente imobiliário como a expressão «Sr. Ayak» para um membro do Klan; significa que uma casa é velha, mas ainda não está completamente a cair. Um comprador bem informado sabe isso (ou descobre-o quando vê a

casa), mas para o reformado de sessenta e cinco anos que está a pôr a sua casa à venda, «bem conservada» até pode soar a um elogio, que é exactamente o que o agente pretende.

Uma análise da linguagem usada nos anúncios de imobiliário mostra que certas palavras estão fortemente correlacionadas com o preço de venda final de uma casa. Isso não significa necessariamente que etiquetar uma casa de «bem conservada» *faça* com que ela se venda por menos do que uma casa equivalente. Mas indica que, quando um agente imobiliário etiqueta uma casa de «bem conservada», está a encorajar o comprador a discutir o preço e a propor um valor mais baixo.

Listamos abaixo dez termos habitualmente usados em anúncios do ramo imobiliário. Cinco deles têm uma correlação positiva forte com o preço final de venda e cinco têm uma correlação negativa forte com esse valor. Vejamos se o leitor consegue adivinhar quais são uns e os outros.

Dez Termos Habitualmente Utilizados em Anúncios do Ramo Imobiliário

Fantástico

Granito

Espaçoso

Última palavra em construção

!

Corian

Encantador

Ácer

Óptima vizinhança

Requintada

Uma «casa fantástica» é, com certeza, fantástica ao ponto de garantir um preço elevado, não acha? E o que dizer de uma casa «encantadora» e «espaçosa» com uma «óptima vizinhança»? Não, não, não e não. A divisão entre as palavras é a seguinte:

Cinco Termos Correlacionados com
Preço de Venda Mais Elevado

Granito
Última palavra em construção
Corian
Ácer
Requintada

Cinco Termos Correlacionados com um
Preço de Venda Mais Baixo

Fantástico
Espaçoso
!
Encantadora
Ótima vizinhança

Três dos cinco termos correlacionados com um preço de vendas mais elevado são descrições físicas da própria casa: granito, *Corian* e ácer. No que toca a informação, estes termos são específicos e directos — e, por isso, muito úteis. Se o comprador gosta de granito, pode ser que goste da casa; mas até mesmo que não goste, «granito» não está certamente conotado com a necessidade de grandes reparações. Tal como «requintada» ou «última palavra em construção», expressões que, ambas, parecem querer significar que a casa é, a certo nível, verdadeiramente fantástica.

«Fantástica», pelo contrário, é um adjectivo perigosamente ambíguo, como o é «encantadora». Ambas as palavras parecem ser um código do agente imobiliário para uma casa que não tem muitas qualidades e atributos específicos que valha a pena descrever. Por seu lado, as casas «espaçosas» estão frequentemente decrépitas ou não são práticas para viver.

A expressão «ótima vizinhança» indicia ao comprador que, bem, *aquela* casa não é muito boa, mas as que estão à volta podem

sê-lo. E um ponto de exclamação num anúncio de venda de casas não quer, de certeza, dizer nada de bom; é uma forma de embrulhar defeitos reais com um falso entusiasmo.

Se estudarmos as palavras usadas nos anúncios das casas que pertencem à própria agência imobiliária, verifica-se que ela enfatiza realmente as condições descritivas (em particular, «nova», «granito», «ácer» e «pronta a habitar imediatamente») e evita adjetivos vazios (incluindo «maravilhosa», «imaculada» e o denunciador «!»). Depois, espera pacientemente pelo melhor comprador. Pode mesmo falar ao comprador de uma casa próxima que foi vendida por mais 25 000 dólares do que o preço que está a pedir ou de uma outra casa que está a ser objecto de uma guerra de ofertas entre potenciais compradores. O agente imobiliário, nestas circunstâncias, tem o cuidado de se aproveitar de todas as vantagens que a assimetria de informação de que desfruta lhe proporciona.

Mas, tal como o agente funerário, o vendedor de automóveis e a companhia de seguros de vida, o agente imobiliário também vê a sua vantagem corroída pela Internet. No fim de contas, qualquer pessoa que queira vender uma casa pode ligar-se à rede e obter a sua própria informação sobre as tendências do mercado e sobre as taxas de juro das hipotecas. A informação foi posta à solta. E dados de vendas recentes mostram os resultados. Os agentes imobiliários ainda conseguem continuar a vender por um preço mais alto as suas próprias casas em comparação com as casas dos seus clientes, mas, com a proliferação de *websites* imobiliários, a diferença entre os dois preços diminuiu cerca de um terço.

Seria ingenuidade pensar que as pessoas só abusam da informação quando estão a actuar como peritos ou como agentes comerciais. Os agentes comerciais e os peritos também são pessoas — o que sugere que também temos tendência para abusar da informação nas nossas vidas pessoais, seja retendo informação verdadeira, seja trabalhando a informação que decidimos fornecer. Um verdadeiro agente imobiliário pode piscar o olho ou fazer um sinal com a cabeça quando inclui na lista das propriedades que está a propor uma «casa bem conservada», mas todos nós temos as nossas atitudes e limitações equivalentes.

Pense o leitor para consigo na forma como, aproximadamente, se descreve a si próprio durante uma entrevista de emprego — comparando com a forma como se descreveria num primeiro encontro romântico. (Para ser ainda mais divertido, compare a conversa dessa primeira saída com uma conversa com a mesma pessoa passados dez anos de casado.) Ou pense em como é que, mais ou menos, se apresentaria pela primeira vez num programa de televisão. Que tipo de imagem é que quereria projectar? Talvez quisesse parecer inteligente, ou amável, ou bonito; possivelmente não iria querer aparecer como uma pessoa cruel ou fanática. Na época do apogeu do Ku Klux Klan, os seus membros tinham orgulho em desacreditar publicamente qualquer pessoa que não fosse cristã, conservadora e branca. Mas as manifestações públicas de intolerância diminuíram muito desde então. (Stetson Kennedy, agora com oitenta e oito anos, atribui esta evolução, em certa parte, à sua velha Campanha do «Poder do Sobrolho Franzido».) Até mesmo certas manifestações subtis de fanatismo e intolerância, se vêm a público, não deixam, actualmente, de ter os seus custos. Trent Lott, líder da maioria no Senado norte-americano, aprendeu isso mesmo em 2002, depois de fazer um brinde na festa do centésimo aniversário de Strom Thurmond, seu colega senador e sulista. No seu brinde, Lott fez uma referência à campanha para presidente de Thurmond, em 1948, que foi construída sobre uma plataforma segregacionista; o Mississípi — que era o Estado de origem de Lott — foi um dos apenas quatro estados em que Thurmond ganhou. «Estamos orgulhosos desse facto», disse Lott aos convivas. «E se o resto do país tivesse seguido a nossa orientação, também não teríamos tido todos os problemas que tivemos ao longo de todos estes anos.» A demonstração de que Lott era um adepto da segregação provocou a fúria suficiente para que ele fosse forçado a deixar o seu lugar de liderança no Senado.

Até mesmo um cidadão sem qualquer cargo público não gosta, seguramente, de aparecer em público com uma imagem de intolerância. Será que existe um modo para testar a atitude face à discriminação em público?

Por mais incrível que isso possa parecer, o concurso televisivo *O Elo Mais Fraco* proporciona um laboratório inigualável para estu-

dar o fenómeno da discriminação. Importado do Reino Unido, *O Elo Mais Fraco* tornou-se em pouco tempo tremendamente popular nos Estados Unidos. O concurso inclui oito concorrentes (ou, numa versão mais recente, transmitida de dia, seis) que respondem a perguntas diversas e competem entre si para ganhar um único *jackpot* em dinheiro. Mas o jogador que dá mais respostas correctas não é necessariamente o jogador que ganha. Depois de cada volta, todos os concorrentes votam para eliminar um dos outros concorrentes. Em princípio e segundo as regras, a capacidade de um jogador para responder correctamente às perguntas deveria ser o factor de escolha; a raça, o sexo e a idade não pareceriam ter importância. Mas será que não contam? Comparando os votos reais de um concorrente com os votos que verdadeiramente serviriam melhor o seu interesse, é possível concluir se está em jogo um factor de discriminação.

A estratégia de votação muda à medida que o jogo vai avançando. Nas diversas voltas iniciais, faz sentido eliminar os maus jogadores, uma vez que o *jackpot* só cresce quando os jogadores dão as respostas correctas. Nas voltas seguintes, os incentivos estratégicos mudam. A partir de certa altura, passa a interessar mais a cada concorrente ganhar o *jackpot* do que fazê-lo crescer. E é mais fácil conseguir esse objectivo se se eliminarem os outros bons jogadores. Assim, de um modo geral, o concorrente típico vota para eliminar os piores jogadores nas primeiras voltas e os melhores jogadores nas seguintes.

Podem analisar-se os dados das votações de *O Elo Mais Fraco* para ver se a avaliação da capacidade de um concorrente depende da sua raça, sexo ou idade. Se um jovem negro responde correctamente a um grande número de perguntas mas é votado para expulsão no princípio do jogo, então há que pôr a hipótese de o factor discriminação ter tido influência. Como, também, se uma senhora branca e idosa não responde bem a uma única pergunta e não é expulsa na votação, parece estar em jogo um qualquer tipo de discriminação positiva.

Recordemos, de novo, que tudo isto se passa frente a uma câmara de televisão. Os concorrentes sabem que os amigos, a família e os colegas de trabalho estão a assistir. Quem é que, se alguém o for, é discriminado habitualmente em *O Elo Mais Fraco*?

Não são, como se demonstra, os negros. Uma análise de mais de 160 sessões revela que os concorrentes negros, tanto nas primeiras como nas últimas voltas do jogo, são eliminados de acordo com uma percentagem que corresponde, mais ou menos, à sua capacidade para responder acertadamente. O mesmo acontece com as concorrentes femininas. De certo modo, nenhuma destas conclusões é muito surpreendente. Duas das mais fortes campanhas do passado meio-século foram o movimento dos direitos civis e o movimento feminista que diabolizaram a discriminação dos negros e das mulheres, respectivamente.

Isto é, poderia pensar-se, assim, com boa vontade, que a discriminação foi praticamente erradicada durante o século XX, como aconteceu com a poliomielite.

Ou, o que é mais provável, a discriminação de certos grupos passou a parecer uma atitude tão anacrónica que, à excepção das pessoas mais insensíveis, todos fazem o maior esforço para, pelo menos em público, *parecerem* pessoas bem-pensantes. Isto não quer dizer que a discriminação, em si própria, tenha desaparecido — apenas quer dizer que as pessoas têm vergonha de a demonstrar. Como é que é possível determinar se a ausência de discriminação contra os negros e as mulheres representa uma verdadeira ausência ou não passa de fachada? É possível tirar essa conclusão olhando para outros grupos que a sociedade não protege tão bem. Na realidade, os dados da votação de *O Elo Mais Fraco* indicam dois tipos de concorrentes que são constantemente discriminados negativamente: os idosos e os hispânicos.

Entre economistas, há duas teorias principais sobre a discriminação. O que é interessante é que os concorrentes idosos de *O Elo Mais Fraco* parecem estar sujeitos a um dos tipos, enquanto os hispânicos parecem estar sujeitos ao outro. O primeiro tipo é designado de discriminação baseada no gosto e significa que uma pessoa adopta uma atitude discriminatória simplesmente porque prefere não interagir com um determinado tipo de pessoa. No segundo tipo, conhecido como discriminação baseada na informação, as pessoas acreditam que um outro tipo de pessoa tem fracas capacidades e age em conformidade.

Em *O Elo Mais Fraco*, os hispânicos sofrem do tipo de discriminação baseada na informação. Os outros concorrentes parecem conside-

rar os hispânicos, em geral, como jogadores fracos, até mesmo quando o não são. Esta percepção traduz-se na eliminação dos hispânicos nas primeiras voltas mesmo que estejam a responder bem e na sua não-eliminação nas últimas voltas, quando o desejo dos concorrentes é manter os hispânicos em jogo para enfraquecer a concorrência.

Os concorrentes idosos, pelo seu lado, são vítimas de discriminação baseada no gosto: *tanto* nas primeiras como nas últimas voltas, são eliminados de acordo com uma proporção que está muito afastada das suas capacidades. Parece que os outros concorrentes — a idade média neste concurso anda à volta dos trinta e quatro anos — pura e simplesmente não querem ter à sua volta os jogadores mais velhos.

É muito possível que um concorrente típico de *O Elo Mais Fraco* nem sequer esteja consciente da discriminação que exerce sobre os hispânicos e sobre os idosos (ou, no caso dos negros e das mulheres, da *ausência* de discriminação). No fim de contas, está nervoso e excitado, está a concorrer a um concurso em que as coisas se passam muito rapidamente e sob os holofotes da televisão. O que sugere, naturalmente, uma outra pergunta: como é que essa mesma pessoa expressará as suas preferências — e revela informação acerca de si próprio — no isolamento da sua casa?

Num determinado ano, uns quarenta milhões de americanos trocam verdades íntimas sobre si próprios com estranhos. Tudo isto acontece nos *sites* de encontros da Internet. Alguns deles, como Match.com, eHarmony.com e Yahoo Singles, atraem uma larga audiência. Outros respondem a gostos mais específicos: ChristianSingles.com, JDate.com, LatinMatcher.com, BlackSinglesConnection.com, CountryWesternSingles.com, USMilitarySingles.com, PlusSizeSingles.com e Gay.com. Os *websites* de encontros são o negócio com base em assinantes mais próspero na Internet.

Cada *site* opera de uma forma ligeiramente diferente, mas, na sua essência, consiste no seguinte: uma pessoa compõe um anúncio pessoal sobre si própria que, de um modo geral, inclui uma fotografia, elementos biográficos, nível de rendimentos, habilitações académicas, referência às coisas de que gosta e às de que não gosta e assim por diante. Se o anúncio chama a atenção de alguém, esse alguém

envia um *e-mail* e pode até marcar um encontro. Em muitos *sites*, a pessoa especifica também os seus objectivos para o encontro: relação «a longo prazo», «amor ocasional» ou «apenas travar conhecimento».

Existem, pois, duas volumosas camadas de dados a ser procurados: a informação que as pessoas incluem nos seus anúncios e a taxa de respostas obtida por qualquer anúncio em particular. Podemos interrogar cada camada de dados de sua maneira. No caso dos anúncios, até que ponto é que as pessoas são francas (e honestas) quando toca a partilhar a sua informação pessoal? E, no caso das respostas, que tipo de informação constante nos anúncios pessoais é considerada como a mais (e a menos) desejável?

Dois economistas e um psicólogo reuniram-se recentemente para estudar estas duas questões. Ali Hortaçsu, Günter J. Hitsch e Dan Ariely analisaram os dados de um dos *sites* de encontros mais populares, centrando o seu estudo em cerca de 30 000 utilizadores, metade de Boston e metade de San Diego.

Cinquenta e sete por cento dos utilizadores eram homens e a gama mais frequente de idades dos utilizadores era de vinte e seis a trinta e cinco anos. Apesar de representarem uma mistura racial adequada para chegar a algumas conclusões sobre a raça, eram predominantemente brancos.

Eles também eram muito mais ricos, mais altos, mais magros e com melhor aspecto do que a média. Foi isso, pelo menos, que escreveram sobre si próprios.

Mais de quatro por cento dos assinantes declarou ganhar mais do que 200 000 dólares por ano, quando menos do que um por cento dos utilizadores típicos da Internet ganha realmente essa quantia, o que sugere que três em cada quatro desses assinantes de elevados rendimentos exageraram. Tanto os utilizadores masculinos como os femininos indicaram, globalmente, que tinham mais dois centímetros e meio de altura do que a média nacional. Quanto ao peso, os homens estavam alinhados com a média nacional, mas as mulheres disseram, em geral, que pesavam aproximadamente nove quilos a menos do que a média nacional.

Mais impressionante ainda é que setenta por cento das mulheres tenham afirmado ter um «aspecto melhor do que a média»,

incluindo vinte e quatro por cento que disseram ter «muito bom aspecto». Os homens da Internet também eram maravilhosamente atraentes: sessenta e sete por cento afirmaram ter um aspecto «melhor do que a média», incluindo vinte e um por cento com «muito bom aspecto». O que só deixa espaço para aproximadamente trinta por cento dos utilizadores com «aspecto normal», incluindo um mero um por cento com «aspecto pior que a média» — o que sugere que o utilizador típico dos encontros via Internet ou é um fantasista, um narcisista ou, muito simplesmente, tem dificuldade em alcançar o que significa a «média». (Ou, talvez, todos eles sejam apenas realistas: como qualquer agente imobiliário sabe, a casa típica não é «encantadora» ou «fantástica», mas se não disser que o é, ninguém se dará sequer ao trabalho de dar uma olhadela.) Vinte e oito por cento das mulheres no *site* disseram que eram loiras, um número muito para além da média nacional, o que indica muitas pinturas, muitas mentiras ou ambas.

Alguns utilizadores, entretanto, eram muitíssimo honestos. Oito por cento dos homens — cerca de um em cada doze — admitiam ser casados, informando metade destes oito por cento que eram «casados e felizes». Mas o facto de serem honestos não significa que fossem incautos. Dos duzentos e cinquenta e oito «homens casados e felizes» na amostra, só nove é que puseram a fotografia no anúncio. A recompensa de ganhar uma amante pesava evidentemente menos do que o risco de a esposa descobrir o seu anúncio pessoal. («E o que é que *tu* foste fazer àquele *website*?», podia o marido replicar, de certeza sem grande proveito.)

Das muitas maneiras de não ter sucesso num *website* de encontros, não pôr uma fotografia é, talvez, a mais segura. (Não que a fotografia seja necessariamente uma fotografia de quem põe o anúncio; é claro que é sempre possível pôr uma fotografia de alguém, completamente estranho, mais bem-parecido; mas tal engano não deixa de fazer ricochete a seu tempo.) Um homem que não incluía a sua fotografia obtém apenas um quarto do volume de *e-mails* de resposta do que os que põem fotografia; uma mulher que não inclui a sua fotografia só recebe um sexto das respostas. Um homem de baixos rendimentos, com baixas habilitações académicas, insatisfeito com o emprego, não muito atraente, um pouco gordo e calvo

que põe a sua fotografia no anúncio tem mais probabilidades de receber alguns *e-mails* do que um homem que diz que tem 200 000 dólares de rendimento e que tem um aspecto irresistível mas que não põe uma fotografia. Existe um grande número de razões para que alguém possa não colocar uma fotografia — ou tem dificuldades técnicas, ou tem vergonha de ser visto por amigos, ou, pura e simplesmente, não é muito atraente — mas, como no caso de um carro novíssimo em folha com um sinal de «vende-se», os clientes potenciais pressupõem que existe algo de seriamente errado por detrás das aparências.

Conseguir um encontro já é, como se sabe, difícil. Cinquenta e sete por cento dos homens que põem anúncios não recebem um *e-mail* sequer; vinte e três por cento das mulheres não recebem uma única resposta. As características que conduzem à existência de um grande número de respostas, pelo seu lado, não constituem grande surpresa mesmo para quem tenha um conhecimento mais do que superficial das características de cada um dos sexos. De facto, as preferências expressas pelos utilizadores dos *sites* de encontros coincidem completamente com os estereótipos mais comuns acerca de homens e de mulheres.

Por exemplo, os homens que dizem que querem ter uma relação de longo prazo conseguem muito mais respostas do que os homens que procuram um encontro amoroso ocasional. Mas as mulheres que procuram um romance ocasional têm imenso sucesso. Para os homens, o aspecto de uma mulher tem uma importância fundamental. Para as mulheres, o nível de rendimentos de um homem é muitíssimo importante. Quanto mais rico um homem é, mais *e-mails* ele recebe. Mas o atractivo de uma mulher, correspondente ao rendimento no homem, são umas belas curvas: os homens não querem, em geral, ter encontros com mulheres de *baixos* rendimentos, mas uma vez que uma mulher começa a ganhar demasiado, parecem ficar assustados. Os homens querem sair com estudantes, artistas, músicas, veterinárias e celebridades (mas evitam secretárias, reformadas e mulheres que trabalhem nas forças armadas ou no sistema judicial). As mulheres querem sair com militares, polícias e bombeiros (possivelmente em resultado do 11 de Setembro, tal como aconteceu com o aumento do número de pagamentos dos

bolos no negócio de Paul Feldman), bem como com advogados e executivos da área financeira. As mulheres evitam operários, actores, estudantes e homens que trabalham no sector alimentar ou hoteleiro. Para os homens, o facto de serem baixos é uma grande desvantagem (é provavelmente por essa razão que tantos mentem a esse respeito), mas o peso não importa muito. Para as mulheres, ter peso a mais é mortal (provavelmente por isso é que elas mentem). Para um homem, ter o cabelo ruivo ou ondulado é um factor negativo, como o é a calvície — mas uma cabeça rapada não provoca qualquer problema. Para uma mulher, o cabelo grisalho é mau, enquanto o cabelo loiro é muito bom. No mundo dos encontros *on-line*, uma bela cabeleira loira numa mulher vale mais ou menos o mesmo que ter uma licenciatura — e, se compararmos uma pintura de cabelo que custa uns 100 dólares com propinas de 100 000 dólares, sai muitíssimo mais barato.

Além de toda a informação sobre rendimentos, educação e aspecto, os homens e as mulheres no *site* de encontros referem a sua raça. É-lhes também pedido para indicarem a sua preferência relativamente à raça dos potenciais parceiros de encontro. Verificou-se que a maioria das respostas indicavam «a mesma raça que eu» ou «não tem importância». Tal como os concorrentes de *O Elo Mais Fraco*, os utilizadores do *website* estavam a testemunhar publicamente os seus sentimentos acerca das pessoas que não se pareciam com eles. Só depois, em *e-mail* já confidencial, é que iriam agir segundo as suas *verdadeiras* preferências com as pessoas com que quisessem sair.

Cerca de metade das mulheres brancas no *site* e oitenta por cento dos homens brancos declararam que a raça não tinha importância para eles. Mas os dados das respostas contam uma história diferente. Os homens brancos que disseram que a raça não lhes interessava enviaram noventa por cento dos seus *mails* para mulheres brancas. As mulheres brancas que disseram que a raça não lhes importava enviaram aproximadamente noventa e sete por cento dos seus *e-mails* para homens brancos.

Será realmente possível que a raça não tenha importância para estas mulheres e homens brancos e que muito simplesmente nunca tenha calhado acertarem num encontro com um não-branco que lhes interessasse? Ou será mais provável que digam que a raça não

tem importância para eles porque querem — especialmente para os seus potenciais companheiros da própria raça — dar uma ideia de espíritos abertos?

A diferença entre a informação que proclamamos publicamente e a informação que sabemos ser verdadeira é, frequentemente, muito grande. (Ou, de uma forma mais familiar: dizemos uma coisa e fazemos outra.) É possível observar este tipo de comportamento tanto nas relações pessoais como nos negócios e, é claro, na política.

Actualmente estamos completamente acostumados às falsas proclamações públicas dos próprios políticos. Mas os eleitores também mentem. Consideremos uma eleição entre um candidato negro e um candidato branco. É possível que os eleitores brancos mintam nas sondagens, dizendo que vão votar no candidato negro para parecerem mais indiferentes à cor do que na realidade são? Aparentemente é isso que acontece. Em 1989, na eleição para Presidente da Câmara da Cidade de Nova Iorque entre David Dinkins (um candidato negro) e Rudolph Giuliani (que é branco), Dinkins ganhou por apenas alguns pontos. Embora Dinkins se tenha tornado o primeiro Presidente da Câmara negro da cidade, a escassa margem de votos com que venceu foi uma surpresa, porque as sondagens apontavam-no como vencedor com uma vantagem de quinze pontos percentuais. Quando David Duke, defensor da supremacia branca, concorreu para Senador em 1990, obteve quase vinte por cento mais de votos do que as sondagens pré-eleitorais tinham previsto, o que quer dizer que milhares de eleitores do Louisiana não quiseram admitir a sua preferência por um candidato com posições racistas.

Duke, embora nunca tenha conseguido chegar ao lugar a que insistentemente procurou chegar na política, provou ser um mestre na manipulação da informação. Como Grande Feiticeiro dos Cavaleiros do Ku Klux Klan, conseguiu juntar uma lista de moradas de milhares de membros do Klan e de outros seus apoiantes que viria, em seguida, a tornar-se a sua base política. Não contente por usar a lista para si próprio, vendeu-a por 150 000 dólares ao governador do Louisiana. Alguns anos mais tarde, Duke usaria uma vez mais a lista em benefício próprio, para anunciar aos seus partidários que estava a passar por momentos difíceis e que precisava

dos seus donativos. Foi desta forma que Duke conseguiu aumentar em centenas de milhares de dólares as suas receitas pelo trabalho continuado por si desenvolvido no campo da supremacia branca. Na sua carta, explicou aos seus apoiantes que estava tão falido que o banco estava a tentar ficar-lhe com a casa.

Na verdade, Duke já tinha vendido a casa com um sólido lucro. (Não se sabe se recorreu a um agente imobiliário.) E a maioria do dinheiro que recebeu dos seus apoiantes era usado não para promover a causa da supremacia branca, mas antes para satisfazer o seu vício do jogo. Tratava-se de um pequeno esquema fraudulento que ia mantendo em funcionamento até ser preso e enviado para a prisão federal de Big Spring, no Texas.

Levitt adapta-se a todos lugares e a lado nenhum. Ele é uma borboleta sábia que ninguém conseguiu apanhar e juntar à sua colecção (tanto lhe ofereceram trabalho na equipa económica de Clinton como a campanha de 2000 de Bush lhe pediu para ser conselheiro em matéria de criminalidade), mas de que todos se reclamam e a que todos querem recorrer. Tornou-se conhecido como um mestre das soluções simples e inteligentes. Ele é aquele tipo de sujeito que, num cenário de grande atrapalhão e ansiedade, vê todos os engenheiros a andar à volta de uma máquina parada sem saber o que fazer — e, de repente, percebe que ninguém se lembrou de a ligar à corrente.

The New York Times Magazine, 3 de Agosto de 2003

POR QUE É QUE OS TRAFICANTES DE DROGA AINDA VIVEM EM CASA DOS PAIS?

Os dois capítulos anteriores foram construídos em torno de um par de perguntas assumidamente insólitas: *O que é que os professores e os lutadores de Sumo têm em comum?* e *O que é que o Ku Klux Klan e um grupo de agentes imobiliários têm em comum?* Mas, se ganharmos o hábito de fazer bastantes perguntas, por mais esquisitas que possam parecer no momento, acabamos por aprender coisas que vale a pena saber.

O primeiro truque para fazer perguntas é determinar se a nossa pergunta é uma boa pergunta. O facto de uma pergunta nunca ter sido feita não a torna, só por isso, uma boa pergunta. Desde há muitos séculos que existem pessoas inteligentes a fazer perguntas, a questionar as coisas; por isso, muitas das perguntas que *não* foram feitas limitam-se a conduzir a respostas desinteressantes.

Mas, se for possível pormos em questão qualquer coisa que interesse verdadeiramente às pessoas e descobrir uma resposta que as consiga surpreender — isto é, se conseguirmos dar a volta ao senso comum —, então pode ser que tenhamos alguma sorte.

É a John Kenneth Galbraith, o sábio económico hiperliterato que devemos a frase inglesa «*conventional wisdom*» (senso comum). E não a considerava um elogio. «Nós associamos verdade com conveniência», escreveu ele, «o que, geralmente, está relacionado com o interesse próprio e o bem-estar pessoal ou com o que lhe parece mais promissor para evitar esforços desastrosos ou mudanças de vida indesejáveis. Temos também tendência para aceitar muito melhor tudo aquilo que contribui mais para a nossa auto-estima.» O com-

portamento económico e social, continua Galbraith, «é complexo, e compreender o seu carácter é mentalmente cansativo. Por isso aderimos, como se fossem uma bóia, às ideias que melhor se ajustam à forma como compreendemos as coisas».

Por isso, o senso comum, na óptica de Galbraith deve ser simples, conveniente, confortável e reconfortante — embora não corresponda necessariamente à verdade. Seria uma estupidez defender que o senso comum *nunca* corresponde à verdade. Mas procurar descobrir em que casos é que o senso comum pode ser falso — descobrir, talvez, as pistas e as razões de formas de pensar confusas, enviesadas ou interesseiras — é uma bela maneira de começar a fazer perguntas interessantes.

Consideremos agora a história recente dos sem-abrigo nos Estados Unidos. No princípio dos anos 80, um defensor dos sem-abrigo, chamado Mitch Snyder, afirmou que havia aproximadamente três milhões de americanos sem-abrigo. O público ouviu e tomou nota. Mais do que uma em cada cem pessoas nos Estados Unidos da América era sem-abrigo, não tinha casa para viver? É certo que parecia demasiado, mas... bem, o grande especialista na matéria tinha-o afirmado. Um problema que antes era pacífico foi repentinamente catapultado para o nível da consciência nacional. Snyder chegou mesmo a testemunhar perante o Congresso sobre a dimensão do problema. Segundo foi noticiado, afirmou, também, perante uma audiência universitária, que 45 pessoas sem-abrigo morrem em cada segundo — o que significaria um número gritante e impossível de 1,4 mil milhões de sem-abrigo mortos todos os anos. (A população dos Estados Unidos da América do Norte era, nessa ocasião, de aproximadamente 225 milhões.) Mesmo que se considere que Snyder se enganou ou que foi mal citado e que tinha querido dizer que morria *um* sem-abrigo em cada quarenta e cinco segundos, ainda teríamos 701 000 sem-abrigo mortos todos os anos — o que significaria cerca de um terço de todas as mortes verificadas nos Estados Unidos. Hum. Em última instância, quando Snyder foi pressionado quanto ao seu número de três milhões de sem-abrigo, admitiu que era um número inventado. Os jornalistas tinham andado atrás dele e insistido para que desse um número específico, disse, e não quis que eles se fossem embora de mãos vazias.

Podem ser triste, mas não nos deve surpreender saber que peritos como Snyder podem ter interesses próprios que os fazem chegar ao ponto de mentir. Mas eles não podem enganar-nos sozinhos, apenas por si próprios. Os jornalistas precisam tanto dos peritos como os peritos precisam dos jornalistas. Todos os dias há páginas de jornais e noticiários de televisão para encher e um perito capaz de fazer uma revelação surpreendente é sempre bem-vindo. Trabalhando em conjunto, os jornalistas e os peritos são os arquitectos de muito daquilo a que se chama senso comum.

A publicidade é, também, uma ferramenta importante para ajudar a criar o senso comum. O *Listerine*, por exemplo, foi inventado no século XIX como sendo um anti-séptico cirúrgico poderoso. Mais tarde, foi vendido, destilado, como produto de limpeza para o chão e de tratamento para a gonorreia. Mas não foi um produto de grande sucesso até aos anos 20 do século XX, quando foi lançado como um solução para a «halitose crónica» — expressão médica bastante retorcida para designar o mau hálito. Os novos anúncios do *Listerine* apresentam mulheres jovens abandonadas e homens desejosos de casar mas afastados pelo hálito podre do seu companheiro. «Será que, apesar disso, posso ser feliz com ele?», interroga-se a jovem casadoira. Até essa altura, o mau hálito não era, em geral, considerado uma catástrofe assim tão grande. Mas o *Listerine* mudou tudo. Como o estudioso da publicidade James B. Twitchell escreveu: «O *Listerine* teve mais êxito a promover a halitose do que a promover a higiene oral.» Em apenas sete anos, as receitas da empresa aumentaram de 115 000 dólares para mais de 8 milhões de dólares.

Uma vez estabelecido, aquilo que constitui o senso comum pode ser difícil de contrariar. Paul Krugman, o colunista do *The New York Times* e crítico dedicado de George W. Bush, lamentou este facto logo no momento em que a campanha para a reeleição do Presidente foi lançada em 2004: «A imagem aprovada para caracterizar o Sr. Bush é que ele é um homem simples, honrado e com uma linguagem terra-a-terra, e vão sendo feitos artigos e documentários que se ajustam a esta imagem. Mas se o senso comum tivesse interiorizado que, pelo contrário, ele era um ‘menino bem’ que finge ser *cowboy*, os jornalistas também tinham imenso material que servisse para difundir essa imagem.»

Nos meses que antecederam a invasão do Iraque pelos Estados Unidos, em 2003, os peritos militares oscilaram entre previsões diametralmente opostas acerca das armas de destruição maciça do Iraque. Mas muitas vezes, tal como aconteceu com as «estatísticas» de Mitch Snyder sobre os sem-abrigo, um dos extremos ganha a guerra do senso comum, independentemente da sua veracidade. Os defensores dos Direitos da Mulher, por exemplo, exageraram a incidência da agressão sexual afirmando que uma em cada três mulheres americanas vão, durante a sua vida, ser vítimas de violação ou de tentativa de violação. (O número verdadeiro aproxima-se de uma pessoa em cada oito — mas os defensores da causa sabem que é preciso ser-se uma pessoa muito destemida para contestar publicamente as suas afirmações.) Todos aqueles que trabalham em prol da cura das mais diversas doenças actualmente incuráveis fazem sistematicamente o mesmo. Por que não fazê-lo? Um pouco de mentira criativa pode chamar a atenção, provocar indignação e — talvez o mais importante — permitir obter o dinheiro e o capital político necessários para fazer face ao verdadeiro problema.

É claro que um perito, seja em matéria de defesa da saúde das mulheres ou em aconselhamento político ou publicidade, tende a ter incentivos diferentes do resto das pessoas. E os incentivos de um especialista podem variar 180 graus, dependendo da situação.

Vejamos o caso da polícia. Uma auditoria recente descobriu que a polícia em Atlanta subestimava muito significativamente nos seus relatórios o crime desde o princípio dos anos 90. A prática aparentemente começou quando Atlanta estava a trabalhar para conseguir ser escolhida como o local para as Olimpíadas de 1996. A cidade precisou de limpar a sua imagem de cidade violenta e de o fazer rapidamente. Por isso, todos os anos, milhares de crimes violentos ou eram classificados como não-violentos ou, muito simplesmente, eliminados das estatísticas. (Apesar deste esforço permanente — houve mais de 22 000 participações eliminadas só em 2002 — Atlanta continua a ficar com regularidade nos primeiros lugares entre as cidades americanas mais violentas.)

Pelo contrário, noutras cidades, a Polícia estava a procurar transmitir uma situação completamente diferente durante os anos 90. O aparecimento súbito e violento do *crack*, feito a partir da cocaína,

fez com que os departamentos de polícia por todo o país desenvolvessem todos os esforços para aumentar os seus recursos. Fizeram saber que se tratava de uma luta desigual: os traficantes de droga estavam munidos das armas mais modernas que havia e tinham acesso a meios financeiros inesgotáveis. Esta ênfase no dinheiro veio a dar resultados, porque nada enfurecia mais as pessoas respeitadoras da lei do que a imagem do traficante de *crack* milionário. Os meios de comunicação social glosaram amplamente este tipo de relatos, retratando o tráfico de *crack* como uma das ocupações mais lucrativas na América.

Mas quem passasse algum tempo nas zonas de habitação social onde o *crack* era muito frequentemente vendido poderia ter reparado em algo de estranho: não só a maioria dos traficantes de *crack* continuava a viver nesses prédios de habitação social como, na sua maioria, continuava a viver em casa dos pais. Ao constatar tal facto, era natural que desse voltas à cabeça e se interrogasse a si próprio: «Por que é que isto se passa?».

A resposta a esta pergunta pode encontrar-se procurando obter os dados adequados e certos, e o segredo para conseguir obter os dados correctos reside, normalmente, em encontrar a pessoa certa — o que é mais fácil de dizer do que de fazer. Os traficantes de droga raramente têm formação em economia, e os economistas raramente lidam com negociantes de *crack*. Por isso, para dar a resposta àquela pergunta deve começar-se por tentar encontrar alguém que *tenha realmente* vivido no meio dos traficantes de droga e que consiga perceber os segredos do comércio e trazer esses segredos para fora desse meio.

Sudhir Venkatesh — conhecido por Sid entre os seus amigos de juventude, mas que voltou a ser Sudhir — nasceu na Índia, cresceu nos subúrbios de Nova Iorque e do Sul da Califórnia e formou-se em Matemática na Universidade da Califórnia, em San Diego. Em 1989 começou a fazer o doutoramento em Sociologia na Universidade de Chicago. Estava interessado em compreender a maneira como os jovens formavam a sua identidade; para isso, passou três meses a seguir os Grateful Dead nas suas digressões por todo país. Não estava interessado no duro e exaustivo trabalho de campo típico da sociologia.

Mas o seu orientador, o eminente especialista em pobreza William Julius Wilson, mandou rapidamente Venkatesh para o trabalho de campo, tendo como missão visitar os bairros negros mais pobres de Chicago com um bloco de notas e um inquérito com setenta perguntas de resposta de escolha múltipla. A primeira pergunta do inquérito era:

Como é que se sente por ser negro e pobre?

- a. Muito mal
- b. Mal
- c. Nem bem nem mal
- d. Razoavelmente bem
- e. Muito bem

Um dia, Venkatesh deslocou-se a um conjunto de habitações sociais, situado à distância de vinte quarteirões da universidade, na margem do Lago Michigan, para aplicar o questionário. Tratava-se de um conjunto de três prédios de dezasseis andares em tijolo amarelo-acinzentado. Venkatesh descobriu rapidamente que os nomes e moradas que lhe tinham dado estavam completamente desactualizados. Os edifícios estavam em péssimas condições e praticamente abandonados. Algumas famílias viviam nos andares mais baixos, iam buscar clandestinamente a água e a electricidade à rede pública e os elevadores não trabalhavam. E o mesmo acontecia com as luzes da escada. Era um fim de tarde no princípio do Inverno, e na rua já começava a ficar escuro.

Venkatesh, que é um indivíduo bem-parecido e bem-constituído mas não é de uma valentia fora do vulgar, tinha subido ao sexto andar, procurando encontrar alguém que respondesse ao seu inquérito. De repente, no patamar da escada, encontrou um grupo de adolescentes a jogar aos dados. Tratava-se de uma quadrilha de jovens traficantes de *crack* principiantes que operavam a partir daquele edifício e não ficaram muito contentes por vê-lo.

«Sou um estudante da Universidade de Chicago», arriscou Venkatesh, puxando do seu questionário, «e estou a aplicar...»

«Vá-se lixar, o que está a fazer na nossa escada?»

Havia uma guerra permanente em Chicago entre as diferentes quadrilhas. Ultimamente, as coisas tinham ficado mais violentas — com tiroteios quase diários. Esta quadrilha, que era uma filial do Black Gangster Disciple Nation, estava entre a espada e a parede. Não sabia o que havia de fazer com Venkatesh. Ele não *parecia* ser membro de uma quadrilha rival. Mas seria uma espécie de espião? Polícia não era de certeza. Nem era preto nem era branco. Não parecia constituir qualquer ameaça — só estava armado com o seu bloco de apontamentos — mas também não parecia ser totalmente inofensivo. Graças aos três meses que tinha andado atrás dos Greatful Dead, ainda estava com um aspecto, como diria mais tarde, «de um *freak* genuíno, com o cabelo até à cintura».

Os membros da quadrilha começaram a discutir o que é que haviam de fazer com Venkatesh. Deixá-lo ir embora? Mas, se ele fosse contar à quadrilha rival sobre o seu poiso nas escadas, estavam sujeitos a um ataque de surpresa. Um dos jovens, com aspecto nervoso, passava qualquer coisa de uma mão para a outra — na obscuridade, Venkatesh acabou por perceber que se tratava de uma arma — e dizia em voz baixa: «Deixem-me tratar dele, deixem-me tratar dele.» Venkatesh estava a ficar cada vez mais assustado.

A multidão foi crescendo e foi-se tornando mais barulhenta. Depois chegou um membro mais velho da quadrilha. Arrancou o bloco de notas das mãos de Venkatesh e, quando viu que era um questionário escrito, pareceu ficar admirado.

«Não percebo nada desta porcaria», disse ele.

«Isso é porque não sabes ler», ripostou um dos adolescentes e todos se desataram a rir do mais velho.

Mandou Venkatesh mostrar o que é que queria e para lhe fazer uma pergunta do questionário. Venkatesh fez-lhe a pergunta do como-é-que-se-sente-por-ser-negro-e-pobre. Viu-se perante uma enxurrada de gargalhadas, umas mais agradáveis do que outras. Como Venkatesh contou mais tarde aos seus colegas da universidade, percebeu logo que o conjunto de perguntas de resposta múltipla de a) a e) não chegava. Na realidade, percebeu ele naquela situação, as respostas deviam ter sido qualquer coisa como:

- a. Muito mal
- b. Mal

- c. Nem bem nem mal
- d. Razoavelmente bem
- e. Muito bem
- f. Vá-se lixar

As coisas iam ficando cada vez mais feias para Venkatesh, quando apareceu outro homem. Desta vez era J. T., o líder da quadrilha. J. T. queria saber o que é que se estava a passar. Pediu a Venkatesh que lhe lesse a pergunta do questionário. Ouvia e acabou por dizer que ele não podia responder à pergunta porque não era negro.

«Bem, então», disse Venkatesh, «como é que se sente por ser afro-americano e pobre?»

«Também não sou afro-americano nenhum, seu idiota. Eu sou preto.» E, em seguida, J. T. deu uma lição taxonómica ao vivo, ainda que não inamistosa de todo, sobre o significado de «preto», «afro-americano» e «negro». Enquanto ele falava, reinava um silêncio embaraçoso. Continuavam todos sem saber o que é que haviam de fazer com Venkatesh. J. T., que tinha vinte e muitos anos, conseguira acalmar os seus subordinados mas não parecia querer interferir directamente com a sua presa. Caiu a noite e J. T. foi-se embora. «As pessoas não saem daqui vivas», disse a Venkatesh o adolescente nervoso da arma. «Sabes isso, não sabes?»

À medida que a noite ia avançando, os sequestradores iam aliviando a tensão. Primeiro, deram a Venkatesh uma cerveja, e depois outra, e outra ainda. Quando precisou de urinar, foi aonde eles iam — ao patamar do andar de cima. J. T. voltou a aparecer algumas vezes, mas não disse nada de importante. Nasceu o Sol e depois veio o meio-dia. Venkatesh ia tentando falar sobre o seu questionário; mas os jovens traficantes de *crack* limitavam-se a rir e a explicar-lhe como as perguntas dele eram estúpidas. Finalmente, quase vinte e quatro horas depois de Venkatesh ter tropeçado neles, deixaram-no ir embora.

Ele foi para casa e tomou um duche. Estava aliviado, mas tinha também ficado cheio de curiosidade. Venkatesh ficara espantado com o facto de a maioria das pessoas, incluindo ele próprio, nunca se ter dado ao trabalho de pensar sobre o dia-a-dia dos criminosos

do gueto. Tinha ficado ansioso por perceber como é que os Black Disciples funcionavam, a todos os níveis.

Algumas horas mais tarde, decidiu voltar ao prédio em que tinha estado. Mas, desta vez, tinha pensado em algumas perguntas melhores para fazer.

Tendo visto directamente, com os seus próprios olhos e à sua própria custa, que o método convencional de recolha de dados era, neste caso, absurdo, Venkatesh decidiu desfazer-se do seu questionário e inserir-se no seio da quadrilha. Procurou J. T. e fez-lhe a sua proposta. J. T. achou que Venkatesh estava louco, literalmente louco — um estudante universitário que quer conviver com uma quadrilha de traficantes de *crack*? Mas não deixou de apreciar aquilo que Venkatesh procurava e o que estava a fazer. Acontece que J. T. era, ele próprio, licenciado em Gestão. Depois da faculdade, tinha estado empregado no departamento de *marketing* da Loop, uma empresa que vendia equipamento de escritório. Mas sentiu-se tão deslocado naquele ambiente — como se fosse um branco a trabalhar no quartel-general da Afro Sheen, como gostava de dizer —, que se despediu. Mas, apesar disso, nunca esqueceu o que tinha aprendido. Sabia a importância que tinha recolher dados e procurar novos mercados; ele próprio estava sempre à procura de melhores estratégias de gestão. Não era por acaso que J. T. era o líder daquela quadrilha de *crack*. Tinha nascido para ser chefe.

Depois de alguma luta, J. T. prometeu a Venkatesh acesso sem restrições às operações da quadrilha, desde que J. T. mantivesse poder de veto sobre qualquer informação que, se fosse publicada, pudesse vir a ser prejudicial.

Quando os edifícios amarelo-acinzentados da margem do lago foram demolidos, pouco tempo depois da primeira visita de Venkatesh, a quadrilha mudou-se para outro bloco de habitações sociais mais longe ainda, na parte sul de Chicago. Durante os seis anos seguintes, foi lá, praticamente, que Venkatesh viveu. Sob a protecção de J. T., observou de perto os membros da quadrilha, tanto no seu trabalho como em casa. Fez-lhes um número infindável de perguntas. Às vezes, os *gangsters* acabavam por ficar aborrecidos com a sua curiosidade; mas, frequentemente, aproveitavam-se da sua vontade de os ouvir falar. «Isto aqui é uma guerra, 'meu'», disse-lhe

um dos traficantes. «Quer dizer, todos os dias as pessoas lutam para sobreviver; por isso, estás a ver, fazemos o que podemos. Não temos qualquer escolha e se isso significa ser morto, que se lixe, o que é que o preto aqui à volta pode fazer para dar de comer à família?»

Venkatesh ia mudando de uma família para outra, lavando a sua louça do jantar e dormindo no chão. Comprava brinquedos para os miúdos das casas por onde ia passando; uma vez, viu uma mulher a usar o babete do seu bebé para limpar o sangue de um traficante de droga adolescente que tinha sido baleado até morrer à frente de Venkatesh. William Julius Wilson, lá atrás, na Universidade de Chicago, tinha pesadelos com medo do que podia acontecer a Venkatesh.

Durante anos, a quadrilha enfrentou guerras sangrentas e, por fim, uma acusação federal. Um dos seus membros, chamado Booty, que estava um grau abaixo de J. T. na hierarquia, veio ter com Venkatesh com uma história. Booty contou-lhe que estava a ser acusado pelo resto da quadrilha de ter provocado a acusação federal e suspeitava, por isso, que não tardaria muito a ser morto. (Tinha razão.) Mas, antes, Booty queria fazer alguma coisa que compensasse o mal que tinha feito. Por causa de toda a conversa da quadrilha acerca de como o tráfico de *crack* não fazia mal nenhum — eles até gostavam, também, de se gabar de que ele mantinha o dinheiro dos negros na comunidade negra —, Booty estava a sentir-se culpado e com remorsos. Quis deixar atrás de si alguma coisa que pudesse beneficiar, de algum modo, a geração seguinte. Deu a Venkatesh uma pilha de cadernos de espiral azuis e negros — as cores da quadrilha — bastante usados. Eles continham um registo completo de quatro anos de transacções financeiras do bando. Sob a direcção de J. T., os livros de contabilidade tinham sido rigorosamente mantidos em dia: vendas, salários, dívidas, até mesmo os subsídios de morte pagos às famílias dos membros assassinados.

A princípio, Venkatesh nem sequer queria os cadernos. Se a polícia descobrisse que os tinha, ainda podia, também, vir a ser acusado. Para além disso, o que é que ia fazer com aqueles dados? Apesar da sua formação matemática, há muito tempo que tinha deixado de pensar em números.

Depois de ter completado o seu trabalho na Universidade de Chicago, Venkatesh foi premiado com uma estadia de três anos na Harvard Society of Fellows. O seu ambiente de pensamento exigente, perspicaz, profundo e cheio de bonomia — as paredes forradas a madeira de nogueira, o carrinho de xerês que tinha pertencido a Oliver Wendell Holmes — deliciou Venkatesh. Chegou ao ponto de se tornar o mordomo de vinhos da sociedade. Mas, mesmo assim, saía com regularidade de Cambridge e voltava vezes sem conta a visitar a quadrilha de *crack* em Chicago. Aquele estudo de campo, a nível da rua, transformou Venkatesh em algo de anormal, de fora do comum. A maioria dos outros jovens *Fellows* eram intelectuais de pantufas que gostavam de fazer os seus trocadilhos em grego.

Um dos objectivos da sociedade era reunir estudiosos de variados campos que, de outra forma, poderiam não ter ocasião de se encontrar. Venkatesh encontrou logo outro jovem *Fellow* fora do comum, que também passava ao lado dos estereótipos da sociedade. Dava-se o caso de ser um economista que, em vez de se dedicar a grandes pensamentos macroeconómicos, preferia a sua própria lista de microcuriosidades fora do comum. No topo da sua lista estava o crime. E, assim, dez minutos depois de se terem encontrado, Sùdhir Venkatesh falou a Steven Levitt sobre os cadernos de espiral de Chicago e decidiram fazer em conjunto um artigo científico sobre o assunto. Seria a primeira vez que aqueles dados financeiros inestimáveis caíam nas mãos de um economista e tinham honras de ser analisados como elementos relativos a uma antiga actividade ilegal e criminosa.

Como é que a quadrilha *trabalhava*, então? Na realidade, de uma forma tremendamente parecida com a maioria das empresas americanas, nada de muito diferente do que um restaurante McDonald's. De facto, se puséssemos lado a lado um organograma do McDonald's e outro dos Black Disciples, dificilmente conseguiríamos encontrar diferenças.

A quadrilha no meio da qual Venkatesh tinha caído era uma de cerca de cem filiais — na realidade, franchisadas — de uma orga-

nização Black Disciples mais vasta. J. T., o líder com formação universitária da sua filial franchisada, reportava a uma liderança central constituída por cerca de vinte homens que era chamada, sem ironia, conselho de administração. (Ao mesmo tempo que os subúrbios brancos suburbanos imitavam minuciosamente a cultura de gueto dos *rappers* negros, os criminosos negros do gueto imitavam meticulosamente o pensamento empresarial dos mandões dos subúrbios.) J. T. pagava ao conselho de administração quase vinte por cento das suas receitas pelo direito de vender *crack* numa área bem definida de vinte e quatro quarteirões. O resto do dinheiro pertencia-lhe e podia distribuí-lo como bem entendesse.

Três dos membros mais importantes da quadrilha ou oficiais (designados por *officers*) reportavam directamente a J. T.: um responsável pela segurança dos membros da quadrilha (designado por *enforcer*), um tesoureiro (que era responsável pelos recursos financeiros líquidos da quadrilha) e um responsável pelo transporte de grandes quantidades de droga e dinheiro para e do fornecedor (designado por *runner*). Abaixo deste nível de maior importância e responsabilidade ficava o nível dos vendedores de rua — conhecidos como peões ou infantaria (*foot soldiers*). O objectivo de um *peão* era vir um dia a ser *oficial*. J. T. podia ter tido entre vinte e cinco e setenta e cinco *peões* na sua folha de pagamento, dependendo da época do ano (o Outono era a melhor época para a venda de *crack*; o Verão e a época de Natal eram períodos fracos) e do tamanho do território da quadrilha (que dobrou num determinado momento em que os Black Disciples fizeram um *take-over* hostil sobre o território de uma quadrilha rival). No nível mais baixo da organização de J. T. estavam cerca de duzentos membros conhecidos como soldados rasos ou básicos (*rank and file*). Estes nem sequer eram empregados. Mas eram obrigados a contribuir financeiramente com uma quota para a quadrilha — uns pela protecção relativamente a ataques de quadrilhas rivais, outros pela hipótese de vir a conseguir um trabalho como *peão*.

Os quatro anos de registos constantes nos cadernos da quadrilha coincidiam com os anos do pico da explosão do *crack* e o negócio era excelente. A franquia de J. T. quadruplicou as suas receitas durante este período. No primeiro ano, conseguia ter uma receita

média de 18 500 dólares por mês; no último ano, estava a conseguir fazer 68 400 dólares por mês. Vejamos um resumo das receitas mensais no terceiro ano:

Vendas de droga	24 800 dólares
Quotas	5100
Taxas de Extorsão	2100
	<hr/>
Receitas mensais totais	32 000 dólares

As «vendas de droga» representam só o dinheiro do negócio do *crack*. A quadrilha permitia a alguns dos *básicos* vender heroína no seu território, mas recebia uma taxa fixa em vez de receber uma percentagem dos lucros. (Este dinheiro não era contabilizado e entrava directamente nos bolsos de J. T.; provavelmente, também «desnatava» outras fontes de receita.) Os 5100 dólares em quotas provinham apenas dos *básicos*, uma vez que os membros de pleno direito da quadrilha não pagavam quotas. As taxas de extorsão eram pagas por outros negociantes que operavam no território da quadrilha, incluindo supermercados, táxis clandestinos, chulos, vendedores de coisas roubadas ou mecânicos de rua.

Vejamos agora as despesas de J. T., excluindo salários, correspondentes às receitas de 32 000 dólares por mês:

Custo das drogas	5000 dólares
Taxa para o conselho de administração	5000
Combatentes mercenários	1300
Armas	300
Diversos	2400
	<hr/>
Custos totais, excluindo salários	14 000 dólares

Os combatentes mercenários eram não-membros contratados por curtos espaços de tempo para ajudar a quadrilha nas suas guerras territoriais. O custo das armas é pequeno, porque os Black Disciples tinham um negócio paralelo com traficantes de armas locais que os ajudavam a movimentar-se no bairro em troca de armas de graça ou com grandes descontos. As despesas diversas incluem taxas

legais, festas, subornos e eventos realizados na comunidade patrocinados pela quadrilha. (Os Black Disciples esforçavam-se seriamente para serem vistos como um pilar e não como um flagelo da comunidade que habitava no seu território.) As despesas diversas também incluem os custos associados com o assassinato de um membro da quadrilha. A quadrilha não só paga o funeral como é também frequente dar à família da vítima o correspondente a três anos de salários do morto. Venkatesh perguntou uma vez por que é que a quadrilha era tão generosa nesta matéria. «É uma pergunta muito estúpida, essa», disseram-lhe, «todo este tempo que estiveste connosco, ainda não percebeste que as famílias deles são as nossas famílias. Nós não as podemos abandonar. Conhecemos esses tipos durante toda a nossa vida, meu, por isso, quando estão aflitos, nós também nos preocupamos. Temos de respeitar a família.» Havia uma outra razão para os subsídios por morte: a quadrilha tinha medo de que a comunidade deixasse de os apoiar (os seus negócios eram claramente destrutivos) e achava que podia comprar alguma complacência com algumas centenas de dólares aqui e acolá.

O resto do dinheiro que a quadrilha ganhava ia para os seus membros, a começar por J. T. Era a rubrica do orçamento da quadrilha que fazia J. T. mais feliz:

Lucro líquido mensal atribuído ao líder	8500 dólares
---	--------------

A 8500 dólares por mês, o salário anual de J. T. era de aproximadamente 100 000 dólares livres de impostos, claro, e não incluindo as várias receitas «por fora» que ele embolsava. Era muito mais do que ele ganhava na sua curta estada nos escritórios da Loop. E J. T. era apenas um dos cem líderes a este nível dentro da rede dos Black Disciples. Havia, portanto, alguns traficantes de droga que podiam dar-se ao luxo de viver à larga ou — no caso dos membros do conselho de administração da quadrilha — mesmo muitíssimo à larga. Cada um desses vinte chefes máximos acabava por ganhar cerca de 500 000 dólares por ano. (Um terço deles, porém, estavam praticamente sempre presos — o que representava uma penalização significativa devida à sua posição elevada numa indústria ilícita.)

Assim, os cento e vinte homens do topo da pirâmide dos Black Disciples tinham ótimos rendimentos. Mas a pirâmide sobre a qual eles se sentavam era gigantesca. Se usarmos a filial franchisada de J. T. como padrão — 3 dirigentes (*officers*) e cerca de cinquenta *peões* — havia uns 5300 homens que trabalhavam para esses 120 chefes. Depois, ainda havia outros 20 000 membros *básicos* que não eram pagos, muitos dos quais não queriam mais nada para além de uma oportunidade para virem a ser *peões*. Estavam até dispostos a pagar um tributo regular à quadrilha para terem a sua oportunidade.

E até que ponto é que este trabalho tão desejado compensa? Aqui está o total dos salários mensais que J. T. paga aos membros da sua quadrilha:

Salários combinados pagos aos três dirigentes	2100 dólares
Salários combinados pagos a todos os <i>peões</i>	7400
	<hr/>
Total dos salários mensais da quadrilha (excluindo o líder)	9500 dólares

Assim, J. T. pagava aos seus empregados 9500 dólares, um salário mensal *combinado* que era apenas mais 1000 dólares do que o seu próprio salário oficial. O salário-hora de J. T. era de 66 dólares. Os três dirigentes abaixo dele, entretanto, levavam para casa, cada um deles, 700 dólares por mês, o que dá cerca de 7 dólares por hora. E os *peões* ganhavam só 3,30 dólares por hora, menos do que o salário mínimo. Por isso, a resposta à pergunta inicial — se os traficantes de droga ganham tanto dinheiro, por é que continuam a viver em casa dos pais? — é que, com excepção dos «chefões», eles não ganham muito dinheiro. Não têm outra alternativa senão viver com a família. Por cada traficante que ganha bem, existem centenas de traficantes que «andam aos caídos». Os cento e vinte homens de topo da quadrilha dos Black Disciples representam apenas 2,2% do total dos membros da quadrilha, mas levam para casa mais de metade do dinheiro.

Por outras palavras, uma quadrilha de *crack* trabalha de uma forma muito parecida com o padrão típico de uma empresa capitalista: para ganhar um salário elevado, é preciso estar próximo do topo

da pirâmide. Apesar da retórica da liderança acerca da natureza familiar do negócio, os salários da quadrilha são quase tão diferenciados como os das grandes empresas americanas. Um *peão* tem bastante em comum com um empregado de balcão do McDonald's ou com um empregado responsável por preencher as prateleiras de um hipermercado Wal-Mart. De facto, a maioria dos *peões* de J. T. também trabalha em empregos com o salário mínimo no sector legal da economia para complementar os seus insuficientes ganhos ilícitos. O líder de uma outra quadrilha de *crack* contou uma vez a Venkatesh que podia muito bem pagar mais aos seus *peões*, mas que isso não seria prudente. «Nós temos, abaixo de nós, todos estes tipos que querem o nosso lugar, está a topar?», declarou ele. «Por isso, está a ver, nós tentamos tomar conta deles, mas, está a ver, também temos de lhes mostrar quem é o chefe. Temos sempre de sacar o nosso primeiro, ou então deixa de existir líder. Se um líder começa a sofrer perdas, eles consideram-no um fraco e um merda.»

Para além do baixo salário, os *peões* enfrentaram condições de trabalho terríveis. Para começar, têm de estar em pé todo o dia, parados numa esquina, e têm de lidar com drogados. (Os membros da quadrilha são seriamente aconselhados contra o uso do produto que eles próprios vendem, conselho que, se preciso for, é reforçado com pancada.) Os *peões* correm também o risco de ser presos e, o que lhes mete ainda mais medo, de ser submetidos a um tratamento violento. Se recorrermos aos documentos financeiros da quadrilha e ao resto do estudo realizado por Venkatesh, é possível reconstituir uma lista de acontecimentos adversos da quadrilha de J. T. durante os quatro anos em questão. Os resultados são incrivelmente desanimadores. Se o leitor fosse membro da quadrilha de J. T. durante os quatro anos inteiros, eis o destino típico que teria tido de enfrentar durante esse período:

Número de prisões por membro	5,9
Número de feridas não-mortais ou de lesões (não incluindo as lesões provocadas pela própria quadrilha por violação das regras)	2,4
Probabilidade de ser morto	1 em 4

Uma hipótese em quatro de ser morto! Comparemos este risco com o de um lenhador, que as Estatísticas do Departamento do Trabalho consideram ser o trabalho mais perigoso nos Estados Unidos. Durante quatro anos, um lenhador, corre apenas o risco de 1 para 200 de morrer por acidente de trabalho. Comparemos, ainda, o risco do traficante de *crack* com o de um preso no corredor da morte no Texas, que é o estado onde um maior número de prisioneiros é executado. Em 2003, o Texas executou vinte e quatro presos — apenas cinco por cento dos cerca de quinhentos prisioneiros encarcerados no corredor da morte por essa época. O que significa que se tem mais hipóteses de morrer por traficar *crack* num bairro social de Chicago do que tendo sido condenado à morte no Texas e estando preso à espera da execução.

Assim, se traficar *crack* é o trabalho mais perigoso na América e se o salário é só de 3,30 dólares por hora, por que diabo é que alguém quer um trabalho desses?

Bem, pela mesma razão que uma bela camponesa do Wisconsin vai para Hollywood. Pela mesma razão que um jogador de futebol americano de uma escola secundária se levanta às 5 horas da madrugada para levantar pesos. Todos eles desejam ter sucesso num campo extremamente competitivo no qual, se se atinge o topo, se ganha uma fortuna (para não falar da glória e do poder que se alcançam).

Para um miúdo que cresce num bairro social do Sul de Chicago, ser traficante de *crack* é uma profissão fascinante. Para muitos deles, o trabalho de chefe-de-quadrilha — altamente visível e altamente lucrativo — é, sem grande lugar para dúvida, o melhor trabalho a que pensam poder ter acesso. Se tivessem crescido em circunstâncias diferentes, podiam ter pensado em vir a ser economistas ou escritores. Mas, no bairro onde a quadrilha de J. T. opera, o caminho para um trabalho legítimo decente é praticamente invisível. Cinquenta e seis por cento das crianças do bairro vivem abaixo do limiar de pobreza (em comparação com a média nacional de dezoito por cento). Setenta e oito por cento foram criados apenas por um dos pais. Menos do que cinco por cento dos adultos do bairro tirou um curso superior; apenas um em cada três homens adultos trabalha. A mediana do rendimento dos habitantes do bairro era de aproximadamente 15 000 dólares por ano, muito menos do que metade

da média dos Estados Unidos. Durante os anos em que Venkatesh viveu com a quadrilha de J. T., os *peões* pediam-lhe muitas vezes ajuda para arranjar o que eles consideravam «um bom emprego»: trabalhar como contínuo ou porteiro na Universidade de Chicago.

O problema com o tráfico do *crack* é igual ao de todas as outras profissões fascinantes: são muitas as pessoas que estão a concorrer e muito poucos os prémios. Vir a ganhar bom dinheiro na quadrilha de *crack* não era muito mais provável do que a jovem camponesa do Wisconsin tornar-se uma estrela cinematográfica ou o jogador da escola secundária vir a jogar na NFL (Liga Nacional de Futebol Americano). Mas os criminosos, como todas as outras pessoas, respondem a incentivos. Por isso, se o prémio é suficientemente grande, fazem fila no prédio cheios de esperança de que a sorte os bafeje. No lado sul de Chicago, as pessoas que querem vender *crack* excedem em muito o número de esquinas disponíveis.

Esses jovens pretendentes a senhores da droga deparam com uma lei imutável do trabalho: quando há muitas pessoas que querem e são capazes de fazer um trabalho, esse trabalho, geralmente, não é bem pago. Este é um entre quatro factores significativos que determinam o salário. Os outros são as capacidades específicas (as competências) que um trabalho requer, as características desagradáveis do trabalho e a procura a que o trabalho responde.

O equilíbrio delicado entre estes factores ajuda a explicar por que é que, por exemplo, uma prostituta ganha, geralmente, mais que um arquitecto. Pode pensar-se que não devia ser assim. O arquitecto pode ser considerado mais qualificado (tal como a palavra é normalmente definida) e com um grau mais elevado de educação (mais uma vez, como normalmente se define esse atributo). Mas as miúdas pequenas não têm, em geral, o sonho de vir a ser prostitutas; por isso, a oferta de prostitutas potenciais é relativamente baixa. As suas competências, embora não se possa necessariamente dizer que são «especializadas», são postas em prática num contexto muito especializado. O trabalho é desagradável e pouco atractivo, pelo menos sob dois aspectos significativos: a probabilidade de serem vítimas de violência e a oportunidade perdida de ter uma vida familiar estável. E o que é que acontece quanto à procura? Basta dizer que é mais provável um arquitecto contratar uma prostituta do que o contrário.

Nas profissões que provocam um certo fascínio — o cinema, o desporto, a música e a moda — está em jogo uma dinâmica diferente. Até mesmo nas actividades de segunda linha no que respeita a encanto e fascínio, como a edição, a publicidade e os meios de comunicação social, encontramos enxames de jovens brilhantes que se precipitam sobre trabalhos aborrecidos, mal pagos e que exigem uma dedicação sem limites. Um assistente editorial que ganha 22 000 dólares numa editora de Manhattan, um jogador de futebol americano de uma escola secundária que não é pago e um traficante de *crack* adolescente a ganhar 3,30 dólares à hora estão todos no mesmo barco, a desempenhar o mesmo papel, um papel que se compreende melhor se o encararmos como a participação numa competição.

As regras da competição são claras. Tem que se começar de baixo se se quer ter uma oportunidade de chegar ao topo. (Da mesma maneira que um jogador que joga na Liga começou, em geral, por jogar nos campeonatos de menor importância, da mesma maneira que um Grande Dragão do Ku Klux Klan provavelmente começou num humilde escalão da hierarquia, um patrão da droga começa, em geral, por vender drogas numa esquina.) É preciso estar disposto a trabalhar duramente e durante muito tempo com salários abaixo da média. Para conquistar um lugar melhor na competição, é preciso provar, não apenas que se está ao nível da média mas que se é espectacular. (A forma de se distinguir difere de profissão para profissão, é claro; embora J. T. controlasse os resultados das vendas dos seus *peões*, era a força da sua personalidade que realmente mais contava.) E quando, por fim, as pessoas se dão conta de que nunca chegarão ao topo, abandonam a competição. (Algumas pessoas aguentam mais do que outras — veja-se o caso dos «actores» que vão envelhecendo à espera de um papel em Nova Iorque — mas, em geral, as pessoas cedo compreendem a mensagem.)

A maioria dos *peões* de J. T. está pouco disposta a continuar como *peão* muito mais tempo quando percebe que não está a progredir. Especialmente quando o tiroteio começa. Depois de vários anos relativamente calmos, a quadrilha de J. T. viu-se envolvida numa guerra territorial com uma quadrilha vizinha. Os tiroteios e os disparos feitos a partir de carros em andamento tornaram-se um

acontecimento diário. Para um *peão* — o homem da quadrilha na rua — esta evolução era particularmente perigosa. A natureza do negócio exige que os clientes sejam capazes de o encontrar facilmente e depressa; se ele se escondesse da outra quadrilha, não conseguia vender o seu *crack*.

Até ao desencadear da guerra entre as quadrilhas, os *peões* de J. T. equilibravam o risco e o trabalho mal pago com a recompensa do avanço na hierarquia. Mas, como um *peão* contou a Venkatesh, agora ele queria ser compensado pelo risco adicional: «Você ia ficar por aqui quando toda esta porcaria se está a passar? Não ia, pois não? Por isso, se me pedem para arriscar a vida, então, ponham-me em frente dinheiro fresco, meu. Paguem-me melhor, porque o que me dão não compensa o estar aqui enquanto eles se guerreiam.»

Esta guerra não tinha sido desejada por J. T. Em primeiro lugar, foi forçado a pagar salários mais elevados aos *peões* por causa do risco acrescido. Ainda pior, a guerra de quadrilhas era má para o negócio. Se o Burger King e o McDonald's se lançassem numa guerra de preços para conquistar quota de mercado, acabavam por, em parte, ganhar em volume o que perdiam no preço. (E ninguém era morto a tiro.) Mas numa guerra de quadrilhas, as vendas caem a pique, porque os clientes ficam tão assustados com a violência que não saem para comprar o *crack* ao ar livre. A guerra saía cara a J. T. em todos os aspectos.

Então por que é que ele começou a guerra? De facto, não o fez. Foram os seus *peões* que a começaram. Acontece que um patrão do *crack* não tem tanto controlo sobre os seus subordinados como gostaria. E isso acontece porque têm incentivos diferentes.

Para J. T., a violência representava uma distração do negócio; teria preferido que os seus homens nunca tivessem disparado um único tiro. Para os *peões*, porém, a violência servia um propósito. Uma das poucas formas pelas quais um *peão* se podia distinguir — e, assim, avançar na competição — era provando a sua bravura na luta. Um assassino era respeitado, temido, falado. O incentivo de um *peão* era ganhar fama; o incentivo de J. T. era, pelo contrário, impedir os *peões* de o fazer. «Nós tentamos explicar a estes putos que pertencem a uma organização séria», contou ele uma vez a Venkatesh. «Não tem nada que ver com andar por aí a matar gente.

Mas eles vêem essa merda de filmes e pensam que o que interessa é andar por aí a espalhar merda. Mas não é. Tem de se aprender a fazer parte de uma organização; não se pode estar a lutar todo o tempo. Isso é mau para o negócio.»

No fim, J. T. acabou por levar a melhor. Controlou a expansão da quadrilha e entrou numa nova era de prosperidade e de paz relativa. J. T. era um ganhador. Era tão bem pago, porque eram muito poucos os que conseguiam fazer o que ele fazia. Era alto, bem-parecido, inteligente, duro e sabia motivar as pessoas. Também era astuto, nunca se arriscando a ser preso por porte de armas ou de dinheiro. Enquanto o resto da sua quadrilha vivia na pobreza em casa da família, J. T. tinha várias casas, várias mulheres e vários carros. Tinha também a sua formação universitária em Gestão, claro. Procurava permanentemente tirar partido desta vantagem. Foi por isso que mandou organizar a contabilidade à maneira de uma empresa, acabando esses registos por ir parar às mãos de Sudhir Venkatesh. Nenhum outro líder de filial franchisada tinha alguma vez feito algo de semelhante. J. T. mostrou uma vez os seus livros de contabilidade aos membros do conselho de administração para provar, como se isso fosse preciso, a sua capacidade empresarial.

E deu resultado. Ao fim de seis anos a dirigir a sua quadrilha local, J. T. foi promovido a membro do conselho de administração. Tinha nessa altura trinta e quatro anos. Tinha ganho a competição. Mas esta competição teve um prémio que o mundo dos livros e do desporto profissional e mesmo Hollywood não têm. A venda de drogas, no fim de contas, é ilegal. Pouco tempo depois de fazer parte do conselho de administração, os Black Disciples foram praticamente paralisados por uma acusação federal — a mesma acusação que levou o *gangster* chamado Booty a entregar a Venkatesh os seus cadernos — e J. T. foi preso.

Pensemos, agora numa outra pergunta insólita: o que é que o *crack* tem em comum com as meias de *nylon*?

Em 1939, quando DuPont introduziu os *nylons*, foram inúmeras as mulheres americanas que sentiram que se tinha dado um milagre em sua honra. Até então, as meias eram feitas de seda e a seda era delicada, cara e pouco abundante. Por volta de 1941,

tinham-se vendido uns sessenta e quatro milhões de pares de meias de *nylon* — mais meias do que as mulheres adultas existentes nos Estados Unidos. Tinham um preço acessível, eram bastante atraentes e, na prática, viciantes.

DuPont tinha conseguido a proeza com que todo o profissional de *marketing* sonha: oferecer classe às massas. Neste aspecto, a invenção das meias de *nylon* tinha muita semelhança com a invenção do *crack* produzido a partir da cocaína.

Nos anos 70, para quem consumia drogas, não havia droga de maior classe do que a cocaína. Adorada por estrelas de *rock* e por estrelas de cinema, desportistas e, até mesmo, por alguns políticos, a cocaína era uma droga de poder e de ostentação. Era limpa, era branca, era bonita. A heroína estava em decadência, e a erva era áspera, mas a cocaína proporcionava um belo êxtase.

Ah, e também era muito cara. E o seu efeito não durava muito tempo. Isso conduziu os consumidores de cocaína a tentar aumentar a potência da droga. Começaram por acrescentar amónia e éter etílico a hidrócloro de cocaína ou cocaína em pó e a queimar a mistura para libertar a «base» de cocaína, para a purificar. Mas podia ser perigoso. Como Richard Pryor provou — quase se matou com este processo — é melhor deixar a química para os químicos.

Entretanto, os traficantes e os amantes de cocaína em todo o país, e talvez também nas Caraíbas e na América do Sul, estavam a trabalhar numa versão mais segura de cocaína destilada. Descobriram que misturando numa caçarola cocaína em pó com bicarbonato de sódio e com água e, em seguida, aquecendo tudo até o líquido ter desaparecido, se produziam minúsculas pedras de cocaína que davam para fumar. O produto acabou por ser chamado *crack* devido ao som crepitante que o bicarbonato de sódio fazia ao ser queimado. Seguiram-se logo nomes mais afectuosos: *Rock*, *Kryptonite*, *Kibbles 'n Bits*, *Scrabble* e *Love*. No princípio dos anos 80, a droga das elites estava pronta para as massas. Agora só faltavam duas coisas para transformar o *crack* num fenómeno: uma oferta abundante de cocaína crua e um modo de levar o novo produto a um mercado de massas.

A cocaína era fácil de arranjar, porque a invenção do *crack* coincidiu com um excesso de oferta de cocaína colombiana. No final

dos anos 70, o preço por atacado da cocaína nos Estados Unidos caiu espectacularmente, mesmo estando o seu grau de pureza a subir. Um emigrante nicaraguense chamado Oscar Danilo Blandon era suspeito de ser o maior importador de cocaína colombiana. Blandon vendia tanto *crack* aos traficantes que brotavam constantemente na zona centro-sul de Los Angeles que se tornou conhecido como o Johnny Semente de Crack. Blandon diria mais tarde que vendia cocaína para obter dinheiro para os Contras da Nicarágua patrocinados pela CIA. Ele gostava de dizer que, em troca, a CIA o protegia nos Estados Unidos, permitindo-lhe vender cocaína com toda a impunidade. Estas declarações alimentavam uma convicção que ainda actualmente se mantém, especialmente entre os negros urbanos, que era a própria CIA o principal patrocinador do comércio americano de *crack*.

A verificação dessa acusação está para além do âmbito deste livro. O que é uma verdade fácil de comprovar é que Oscar Danilo Blandon ajudou a estabelecer um vínculo — entre os cartéis de cocaína colombianos e os negociantes dos bairros antigos ou degradados das cidades — que viria a alterar a história americana. Colocando enormes quantidades de cocaína nas mãos das quadrilhas de rua, Blandon e outros como ele deram lugar a uma explosão devastadora de *crack*. E as quadrilhas como a Black Gangster Disciple Nation encontravam novas razões para a sua existência.

Desde sempre, onde existem cidades, existem quadrilhas de um ou de outro tipo. Nos Estados Unidos, os *gangs* constituíram tradicionalmente, em parte, uma espécie de lar de abrigo para os imigrantes acabados de chegar. Nos anos 20, só Chicago tinha mais de 1300 quadrilhas de rua, alimentadas por todos os laços de natureza étnica, política e criminosa que era possível imaginar. Em regra, as quadrilhas mostravam muito melhores resultados a fazer distúrbios do que a fazer dinheiro. Algumas imaginavam-se a si próprias empresas comerciais, e umas tantas — como a Máfia, em particular — ganhavam mesmo dinheiro (pelo menos os que ocupavam os altos escalões da sua hierarquia). Mas a maioria dos *gangsters* era, como bem nos mostra a imagem estereotipada, *gangsters* de meia-tigela.

As quadrilhas de rua compostas por negros floresceram em Chicago, chegando a atingir dezenas de milhares de membros nos

anos 70. Constituíram o tipo de criminosos, insignificantes ou não, que desenrascava a vida nas áreas urbanas. Parte do problema era que estes criminosos nunca pareciam ser presos. Os anos 60 e os anos 70 foram, vistos em retrospectiva; uma grande época para se ser criminoso de rua na maioria das cidades americanas. A perspectiva de castigo era tão baixa — estava-se no auge de um sistema de justiça liberal e do movimento dos direitos dos criminosos — que não se corria grande risco em cometer um crime.

Pelos anos 80, porém, os tribunais tinham começado a inverter radicalmente aquela tendência. Os direitos dos criminosos foram reduzidos e foram estabelecidas directrizes mais rigorosas para as condenações. Eram cada vez mais os *gangsters* negros de Chicago que eram presos e enviados para prisões federais. Por uma feliz coincidência, alguns dos presos da mesma categoria eram membros de quadrilhas mexicanas com laços estreitos com os traficantes de droga colombianos. No passado, os *gangsters* negros compravam as drogas através de um intermediário, a Máfia — a qual, nesse momento, estava a ser perseguida pelas novas leis anti-extorsão do governo federal. Mas, na época em que o *crack* chegou a Chicago, os *gangsters* negros já tinham estabelecido as ligações necessárias para comprar a sua cocaína directamente aos traficantes colombianos.

A cocaína nunca se tinha vendido muito no gueto: era demasiado cara. Mas isso era antes da invenção do *crack*. Este novo produto era ideal para um cliente de rua de baixos rendimentos. Dado que apenas exigia uma quantidade minúscula de cocaína pura, uma dose de *crack* custava apenas alguns dólares. O seu efeito poderoso atingia o cérebro numa questão de segundos — e depois diminuía rapidamente, o que levava o consumidor a voltar à procura de mais. Desde o princípio, o *crack* estava destinado a ter um enorme sucesso.

E quem melhor para o vender do que os milhares de jovens membros de todas essas quadrilhas de rua como a Black Gangster Disciple Nation? As quadrilhas já dominavam o território — o negócio imobiliário era, na sua essência, o seu verdadeiro negócio fundamental — e eram suficientemente ameaçadores para evitar que os clientes ousassem pensar em roubá-los. De repente, a quadrilha

urbana de rua evoluiu de um clube de adolescentes malcomportados para uma verdadeira empresa comercial.

A quadrilha representava, também, uma oportunidade de emprego de longa duração. Antes de surgir o *crack*, era quase impossível ganhar a vida numa quadrilha de rua. Quando chegava a altura de um *gangster* começar a ter de sustentar uma família, tinha de abandonar a quadrilha. Não existiam *gangsters* de trinta anos: com essa idade, ou estava a trabalhar num trabalho legal, ou estava morto, ou estava na prisão. Mas com o *crack*, era possível ganhar dinheiro a sério. Em vez de abandonar a quadrilha e deixar os mais jovens subir, os veteranos não se iam embora. E isto passava-se na mesma altura em que o velho tipo de empregos para toda a vida — como, principalmente, o trabalho nas fábricas — estava a desaparecer. No passado, em Chicago, um negro semiqualficado podia ganhar um salário decente a trabalhar numa fábrica. Com essa oportunidade a diminuir, o negócio do *crack* parecia uma alternativa ainda melhor. E como é que podia ser um trabalho difícil? O material viciava tanto que até um idiota era capaz de o vender.

Que importava que o jogo do *crack* fosse uma competição em que só muito poucos é que, possivelmente, podiam ganhar? Que importava que fosse tão perigoso — ficar todo o dia em pé numa esquina a vender o produto tão rápida e anonimamente como o McDonald's vende hambúrgueres, sem conhecer nenhum dos seus clientes, e sempre a pensar quem é que podia vir prendê-lo, ou roubá-lo, ou, até mesmo, matá-lo? Que importava que o seu produto viciasse tanto os miúdos de doze anos, e as avós, e os pregadores que passavam a não pensar em mais nada que não fosse a próxima dose? Que importava que o *crack* matasse a vizinhança?

Para os negros americanos, as quatro décadas entre a Segunda Guerra Mundial e a explosão do *crack* tinham sido marcadas por uma melhoria constante e espectacular da sua situação. Em particular desde a legislação sobre os direitos civis de meados dos anos 60, os sinais indicadores de progresso social tinham, finalmente, ganho raízes entre os americanos negros. A diferença abismal de rendimentos entre negros e brancos estava a diminuir. Tal como a diferença entre o aproveitamento escolar das crianças negras e o das crianças brancas. Talvez o ganho mais encorajador tenha sido

o respeitante à mortalidade infantil. Mesmo em 1964, uma criança negra tinha duas vezes mais hipóteses de morrer do que uma criança branca, frequentemente devido a uma causa tão básica como uma diarreia ou uma pneumonia. Com a segregação racial nos hospitais, muitos doentes pretos recebiam um tratamento típico do Terceiro Mundo. Mas isso mudou quando o governo federal impôs o fim da segregação racial nos hospitais: ao fim de exactamente sete anos, a taxa de mortalidade infantil entre os negros tinha sido reduzida a metade. Nos anos 80, praticamente todos os aspectos da vida estavam a melhorar para os negros americanos e esse progresso não mostrava nenhum sinal de abrandar.

Foi nessa altura que chegou o *crack*.

Embora o consumo de *crack* estivesse longe de ser um fenómeno exclusivamente negro, ele fustigou os bairros negros com muito mais intensidade do que a maioria das zonas. É possível comprová-lo medindo os mesmos indicadores de progresso social acima citados. Após décadas de declínio, a mortalidade infantil entre os negros começou a estabilizar nos anos 80, o mesmo acontecendo com a taxa de bebés nascidos com peso inferior ao normal e com a taxa de abandono infantil por parte dos pais. A diferença de aproveitamento escolar entre crianças negras e brancas aumentou. O número de negros presos triplicou. O *crack* era tão fortemente destrutivo que, se o seu efeito for calculado para a média de todos os americanos negros e não apenas para os consumidores de *crack* e as suas famílias, veremos que o progresso desse grupo no pós-guerra não só foi congelado como, em muitos casos, recuou o equivalente a dez anos. Os negros americanos sofreram mais por causa do *crack* do que por qualquer outra causa isolada desde Jim Crow.

E, depois, havia o crime. Durante um período de cinco anos, a taxa de homicídio entre jovens negros urbanos quadruplicou. De repente, tornou-se tão perigoso viver em certas zonas de Chicago, ou de St. Louis, ou de Los Angeles como viver em Bogotá.

A violência associada com a explosão do *crack* era variada e implacável. Coincidiu com uma onda mais vasta de crime nos Estados Unidos que se vinha a desenvolver há duas décadas. Embora o avolumar desta onda de crime tenha antecedido em muito o *crack*, a tendência foi tão agravada pelo *crack* que os criminologistas fize-

ram previsões absolutamente apocalípticas. James Alan Fox, talvez o perito em criminologia mais amplamente citado na imprensa popular, alertou para a iminência de um «banho de sangue» devido à violência juvenil.

Mas Fox e os outros fornecedores de senso comum não tinham razão. O banho de sangue não se materializou. A taxa de crime, na realidade, começou a cair, de uma forma tão inesperada, intensa e espectacular que, agora, à distância de vários anos, é difícil de compreender o esmagamento daquela onda de crime.

O que é que provocou aquela queda?

Foram diversas as razões, mas uma delas mais surpreendente do que as outras. Oscar Danilo Blandon, o chamado Johnny Semente de Crack, pode ter sido o instigador de um efeito de onda pelo qual, inadvertidamente, as acções duma única pessoa causam um oceano de desespero. Mas quase ignorado por toda a gente, um outro efeito de onda muitíssimo poderoso — que se deslocava em sentido oposto — tido acabado de entrar em jogo.

No artigo científico de Levitt sobre o aborto, publicado em 2001, ele e o co-autor John Donohue avisaram que as suas descobertas «não deviam ser mal interpretadas nem como uma defesa do aborto nem como um apelo à intervenção do estado nas decisões das mulheres sobre a fertilidade». Sugeriram até que o crime também podia ser, da mesma forma, diminuído «proporcionando melhores ambientes para as crianças que ofereciam maior risco em termos de um futuro criminoso».

Mesmo assim, o próprio tema conseguiu ofender quase toda a gente. Os conservadores ficaram furiosos por o aborto poder ser encarado como uma ferramenta de luta contra o crime. Os progressistas ficaram horrorizados pelo facto de as mulheres pobres e negras serem tratadas como categorias no estudo, o que consideravam sinal de segregação. Os economistas resmungaram que a metodologia de Levitt não era fiável. À medida que os meios de comunicação social começaram a divulgar artigos sobre a relação aborto-crime, Levitt ficou debaixo de fogo directo. Foi apelidado de ideólogo e de parcial (tanto pelos conservadores como pelos progressistas), de eugenista, de racista e de outras coisas piores.

Na realidade, parece que não é nada disso. Não tem grande gosto pela política e ainda menos por pregar moral. É uma pessoa cordial, comedida e pouco influenciável, é senhor das suas convicções mas não é pretensioso. Fala com uma voz consideravelmente ciciada. O seu aspecto é muito despreocupado: uma camisa de xadrez com botões nos colarinhos, gangas indefiníveis e um cinto trançado, sapatos castanhos práticos. O seu calendário de bolso tem o emblema do Departamento Nacional de Investigação Económica. «Gostava que ele cortasse o cabelo mais de três vezes por ano», diz

a sua esposa, Jeannette, «e que não continuasse a usar os mesmos óculos que comprou há quinze anos, e que nem nessa altura estavam na moda.» Ele era um razoável jogador de golfe na escola secundária, mas tem-se atrofiado tanto fisicamente que se chama a si próprio «o ser humano vivo mais fraco ao cimo da Terra» e pede sempre a Jeannette para lhe abrir as garrafas.

Por outras palavras, não há nada no seu aspecto ou nos seus modos que sugira um incendiário.

The New York Times Magazine, 3 DE AGOSTO DE 2003

O QUE É FEITO DE TODOS OS CRIMINOSOS?

Em 1966, Nicolae Ceaușescu, um ano depois de se ter tornado o ditador comunista da Roménia, ilegalizou o aborto. «O feto é propriedade de toda a sociedade», proclamou. «Quem quer que seja que evite ter filhos não passa de uma desertora que abandona as leis de continuidade nacional.»

Declarações grandiloquentes como esta eram comuns durante o reinado de Ceaușescu, porque o seu plano mestre — criar uma nação merecedora do Homem Novo Socialista — era um exercício de grandiosidade. Ele construiu palácios para si próprio enquanto exercia violência sobre os seus cidadãos e não cuidava das suas necessidades nem do seu bem-estar. A agricultura foi abandonada a favor da indústria e forçou muitos dos antigos camponeses a viver em prédios de apartamentos sem aquecimento. Atribuiu lugares no governo a quarenta membros da sua família, incluindo a sua esposa, Elena, que exigiu quarenta casas e uma quantidade imensa de peles e de jóias. A Senhora Ceaușescu, oficialmente designada como a Melhor Mãe que a Roménia Poderia Ter, não era particularmente maternal. «Os vermes nunca ficam satisfeitos, por mais comida que se lhes dê», afirmou ela quando os romenos se queixaram de falta de comida provocada pela má gestão do seu marido. Chegou a ter os seus próprios filhos sob escuta para se assegurar da sua lealdade.

A proibição do aborto por parte de Ceaușescu foi pensada para atingir um dos seus objectivos principais: fortalecer rapidamente a Roménia, através do aumento da sua população. Até 1966, o país tivera uma das políticas mais liberais do mundo em matéria de

aborto. O aborto era, na realidade, a principal forma de controlo dos nascimentos, com quatro abortos por cada nado-vivo. Praticamente de um dia para o outro, o aborto foi proibido. As únicas isenções eram mães que já tivessem quatro filhos ou mulheres com uma posição de relevo no Partido Comunista. Ao mesmo tempo, quer a educação sexual quer a contracepção foram proibidas. Existiam agentes do Governo, conhecidos satiricamente como a Polícia Mens-trual, que reuniam regularmente as mulheres nos seus locais de trabalho para administrar testes de gravidez. Se uma mulher, de uma forma continuada, não engravidasse, era forçada a pagar um avultado «imposto de celibato».

Os incentivos de Ceaușescu produziram o efeito desejado. Pas-sado um ano da proibição do aborto, a taxa de natalidade romena tinha duplicado. Estes bebés nasciam num país onde, a menos que se pertencesse ao clã Ceaușescu ou à elite comunista, a vida era miserável. Assim, estas crianças estavam destinadas a ter vidas particularmente miseráveis. Comparando com as crianças romenas nascidas apenas um ano mais cedo, a coorte de crianças nascidas depois da proibição do aborto teve piores resultados em tudo o que fosse possível de medir: estas crianças, no seu conjunto, tiveram pior desempenho escolar, tiveram menos sucesso no mercado de trabalho e verificou-se, também, que demonstraram uma probabilidade maior de enveredar pela senda do crime.

A proibição do aborto foi mantida até Ceaușescu ter perdido o poder na Roménia. No dia 16 de Dezembro de 1989, milhares de pessoas tomaram as ruas de Timisoara para protestar contra o seu regime corrosivo e corrupto. Muitos dos manifestantes eram adolescentes e estudantes da faculdade. A polícia matou dúzias deles. Um dos líderes da oposição, um professor de quarenta anos, disse mais tarde que tinha sido a sua filha de treze anos a insistir para ele participar na manifestação, apesar do medo que ele tinha de lá ir. «O que é mais interessante é que nós aprendemos a não ter medo com os nossos filhos», confessou. «A maioria tinha idades entre os treze e os vinte anos.» Alguns dias depois do massacre de Timisoara, Ceaușescu fez um discurso em Bucareste perante cem mil pessoas. Mais uma vez os jovens estavam presentes em força. Apuparam Ceaușescu com gritos de «Timisoara!» e «Abaixo os assassinos!».

O seu tempo tinha chegado ao fim. Ele e Elena tentaram fugir do país com um bilião de dólares, mas foram capturados, submetidos a um julgamento sumário e, no Dia de Natal, fuzilados.

De todos os líderes comunistas depostos nos anos que acompanharam o desmoronamento da União Soviética, só Nicolae Ceaușescu é que sofreu uma morte violenta. Não se deve deixar de ter em conta que a sua morte foi, em grande medida, precipitada pela juventude romena — uma grande parte da qual, se não fosse a sua proibição do aborto, nunca teria chegado a nascer.

Falar da história do aborto na Roménia pode parecer uma forma estranha de começar a falar da história do crime na América do Norte durante os anos 90. Mas não é. De uma forma relevante, a história do aborto na Roménia é uma imagem invertida da história do crime na América. O ponto de sobreposição foi o Dia de Natal de 1989, em que Nicolae Ceaușescu aprendeu da pior maneira possível — com uma bala na cabeça — que a sua proibição do aborto tinha implicações muito mais profundas do que ele pensava.

Naquele dia, o crime estava quase no seu auge nos Estados Unidos. Nos quinze anos anteriores, o crime violento tinha aumentado oitenta por cento. Era o crime que dominava os noticiários da noite e as conversas em todo o país.

Quando a taxa de criminalidade começou a cair no princípio dos anos 90, isso aconteceu de uma forma tão rápida e súbita que surpreendeu toda a gente. Foram precisos muitos anos para que os especialistas na matéria reconhecessem que o crime estava mesmo a diminuir, tão convencidos se mostravam do seu aumento constante. Muito tempo depois de a criminalidade ter atingido o seu cume e começado a diminuir, na verdade, alguns deles continuaram a prever cenários cada vez mais sombrios. Mas a realidade impunha-se: a longa e brutal espiral do crime estava a inverter o seu movimento, e essa tendência não deixaria de se verificar até que a taxa de criminalidade tivesse recuado para o nível de há quarenta anos.

Por isso, actualmente, os peritos apressam-se a justificar os seus erros de previsão. O criminologista James Alan Fox explicou que o seu alerta para a iminência de um «banho de sangue» era, na realidade, um exagero intencional. «Eu nunca disse que ia haver san-

gue a correr nas ruas», justificou-se ele, «mas usei expressões fortes como ‘banho de sangue’ para chamar a atenção das pessoas. E consegui-o. Não peço desculpa por usar termos alarmistas.» (Se Fox parece fazer uma distinção entre coisas iguais — «banho de sangue» e «sangue a correr nas ruas» — temos de nos lembrar que, até mesmo quando estão a bater em retirada, os peritos podem procurar tirar proveito da situação.)

Depois de o alívio se ter instalado, depois de as pessoas se habituarem a viver sem o constante medo do crime, surgiu uma pergunta natural: o que é que é feito de todos aqueles criminosos?

A um certo nível, a resposta parecia difícil de descobrir. No fim de contas, se nenhum dos criminologistas, responsáveis policiais, economistas, políticos ou outros que lidam com estes assuntos tinham previsto o declínio do crime, como é que podiam, de repente, identificar as suas causas?

Mas este exército heterogéneo de peritos avançou com uma imensidão de hipóteses para explicar a queda da criminalidade. E foram muitos os artigos de jornal escritos sobre este assunto. As conclusões dependiam muitas vezes do perito com quem o repórter tinha falado mais recentemente. Apresentamos em seguida, por ordem de frequência de referências, as explicações para a queda do número de crimes citadas em artigos publicados entre 1991 e 2001 nos dez jornais de maior circulação constantes da base de dados *LexisNexis*:

EXPLICAÇÃO DA DIMINUIÇÃO DO CRIME	NÚMERO DE CITAÇÕES
1. Estratégias policiais inovadoras	52
2. Maior rigor no recurso à prisão	47
3. Alterações no mercado do <i>crack</i> e de outras drogas	33
4. Envelhecimento da população	32
5. Leis de controlo de armas mais apertadas	32
6. Economia forte	28
7. Aumento do número de polícias	26
8. Todas as outras explicações (aumento da aplicação da pena de morte, leis sobre armas escondidas, recolha paga de armas pelas autoridades e outras)	34

Quem gostar de brincar às adivinhas, pode dedicar os próximos momentos a ponderar quais das explicações anteriores parecem ter alguma credibilidade e quais as que não parecem ser verdadeiras. Já agora, damos uma dica: das sete explicações principais da lista, só em relação a três é que é possível provar que contribuíram para a diminuição do crime. As outras são, na sua maior parte, invenções de alguém com imaginação, interesses próprios ou palpites que agradam a quem os faz. Mais uma sugestão: uma das maiores causas mensuráveis da queda do crime nem sequer aparece mesmo na lista, porque não teve direito a uma única menção na imprensa.

Comecemos com uma das explicações, razoavelmente incontroversa: *a economia forte*. O declínio da criminalidade começou no princípio dos anos 90 e foi acompanhado por uma economia nacional em fase de grande desenvolvimento e por uma queda significativa na taxa de desemprego. Poderia tirar-se a conclusão de que a economia era como que um martelo que ajudava a esmagar o crime. Mas um olhar mais atento aos dados destrói esta teoria. É verdade que um mercado de trabalho mais forte pode tornar certos crimes relativamente menos atractivos. Mas isso apenas acontece com os tipos de crimes com uma motivação financeira directa — assaltos, furtos, roubos de automóveis — e não com o tipo de crimes como homicídio, agressão e estupro. Além disso, existem estudos que mostram que uma diminuição na taxa de desemprego de um ponto percentual provoca uma diminuição de um por cento no crime não-violento. Durante os anos 90, a taxa de desemprego caiu dois por cento; o crime não-violento, entretanto, caía cerca de quarenta por cento. Mas uma falha ainda maior na teoria da economia forte diz respeito ao crime violento. O homicídio caiu a uma taxa maior durante os anos 90 do que qualquer outro tipo de crime, e um grande número de estudos fiáveis mostrou que *não* existe virtualmente nenhuma ligação entre a economia e o crime violento. Esta fraca ligação ainda se revela mais fraca se olharmos para trás para uma década recente, os anos 60, em que a economia sofreu um crescimento enorme — o mesmo acontecendo com o crime violento. Assim, enquanto uma economia forte nos anos 90 poderia ter

parecido, numa análise superficial, uma explicação provável para a queda da criminalidade, é praticamente certo que ela não afectou o comportamento criminal de uma forma significativa.

A menos que, digamos, «a economia» seja interpretada num sentido mais amplo — como o meio de construir e manter centenas de prisões. Consideremos agora uma outra explicação para a diminuição do crime: *maior rigor no recurso à prisão*. Poderia ajudar, para começar, formular de uma maneira diferente a pergunta que fizemos no início acerca do crime. Em vez de procurar saber o que é que fez cair o crime, pensar na seguinte questão: por que é que ele tinha, antes, aumentado tão espectacularmente?

Durante a primeira metade do século XX, a incidência do crime violento nos Estados Unidos era, em geral, bastante estável. Mas, no início dos anos 60, começou a aumentar. Olhando em retrospectiva, está claro que um dos factores principais que alimentaram esta tendência foi um sistema de justiça mais suave. As taxas de condenação diminuíram durante os anos 60 e os criminosos que eram condenados cumpriam penas mais curtas. Esta tendência foi, em parte, impulsionada por um alargamento dos direitos dos indivíduos acusados da prática de crime — um alargamento que já devia ter sido feito há muito tempo, defenderão alguns. (Outros defenderão que esse alargamento foi longe demais.) Ao mesmo tempo, os políticos eram cada vez mais brandos em matéria de crime — «com medo de parecer racistas», como escreveu o economista Gary Becker, «uma vez que os afro-americanos e os hispânicos cometiam uma parte desproporcionada de delitos». Assim, para o tipo de pessoas que pudessem querer cometer um crime, os incentivos estavam a seu favor: uma probabilidade muito mais baixa de ser condenado e, se fosse condenado, um tempo de prisão mais curto. Dado que os criminosos respondem tão rapidamente a incentivos como qualquer outra pessoa, o resultado foi um aumento significativo do número de crimes.

Levou algum tempo e foi precisa alguma turbulência política, mas estes incentivos acabaram por ser reduzidos. Os criminosos que anteriormente teriam sido libertados — por crimes relacionados com a droga e por revogação da liberdade condicional, em particular — eram, agora, pelo contrário, mantidos na prisão. Entre

1980 e 2000, o número de pessoas presas sob acusações relacionadas com a droga aumentou quinze vezes. Foram alargadas muitas outras penas, especialmente por crime violento. O efeito total foi espectacular. Por volta do ano 2000, mais de dois milhões de pessoas estavam na prisão, um número cerca de quatro vezes maior do que o de 1972. Metade deste aumento teve lugar durante os anos 90.

As provas da relação que associa um aumento do castigo com uma diminuição das taxas de criminalidade são muito fortes. As penas de prisão severas demonstraram agir tanto de uma forma dissuasora (para o candidato a criminoso em liberdade) como de uma forma profiláctica (para o candidato a criminoso que já se encontra preso). Por mais lógico que isto possa parecer, alguns criminologistas combateram essa lógica. Um estudo académico de 1977 intitulado «Por uma Moratória na Construção de Prisões» assinou que as taxas de crime tendem a ser elevadas quando as taxas de prisão são elevadas e concluiu que o crime cairia se as taxas de prisão baixassem. (Felizmente, os carcereiros não baixaram a guarda à espera de que, por isso, o crime diminuísse. Como o cientista político John J. Dilulio Jr. comentou mais tarde: «Aparentemente, é preciso um doutorado em criminologia para duvidar de que manter na prisão os criminosos perigosos diminui o número de crimes».) O argumento da «Moratória» assenta numa confusão básica entre correlação e causalidade. Consideremos uma situação paralela. O presidente da câmara de uma cidade verifica que os seus cidadãos festejam de uma forma esfuziante sempre que o seu clube ganha o campeonato. Fica intrigado com esta correlação, mas, tal como o autor da «Moratória», não vê o sentido em que a correlação funciona. Assim, no ano seguinte, decreta que os cidadãos comecem a festejar a vitória *antes do primeiro lance* — acto que, na sua mente confusa, assegurará a vitória.

É claro que existem bastantes razões para não se gostar do enorme aumento da população prisional. Nem todos poderão ficar satisfeitos com o facto de uma parte significativa dos americanos, especialmente dos negros, viverem atrás das grades. Nem a prisão resolve as raízes e as causas do crime, que são diversas e complexas. Além disso, a prisão não é uma solução barata: custa aproximada-

mente 25 000 dólares por ano manter uma pessoa na prisão. Mas se o nosso objectivo é explicar a diminuição do crime nos anos 90, a prisão é, de certeza, uma das respostas mais importantes. Ela é responsável por cerca de um terço da queda do número de crimes.

Outra explicação para a diminuição do crime é frequentemente citada a par da prisão: *o aumento da aplicação da pena de morte*. O número de execuções nos Estados Unidos quadruplicou entre os anos 80 e os anos 90, conduzindo muitas pessoas a concluir — no contexto de um debate que dura há décadas — que a pena de morte ajuda a diminuir o número de crimes. Porém, perdidos no meio do debate, figuram dois factos importantes.

Em primeiro lugar, dada a pouca frequência com as que as execuções são levadas a cabo neste país e a enorme demora em aplicá-las realmente, nenhum criminoso razoável deveria ficar intimidado com a ameaça de execução. Embora a pena capital tenha quadruplicado no espaço de uma década, houve apenas 478 execuções em todo os Estados Unidos durante os anos 90. Qualquer pai que alguma vez tenha dito a uma criança teimosa: «Bem, vou contar até dez e desta vez é que vou *mesmo* castigar-te» sabe a diferença entre dissuasão e ameaça oca. O Estado de Nova Iorque, por exemplo, não registou uma única execução desde que voltou a instituir a pena de morte, em 1995. Até mesmo entre os prisioneiros do corredor da morte, a taxa de execução anual é apenas de dois por cento — o que é muito pouco comparado com os sete por cento de probabilidades de morte enfrentada todos os anos por um membro da quadrilha negra de tráfico de *crack* Black Gangster Disciple Nation. Se a vida no corredor da morte é mais segura do que a vida nas ruas, é difícil acreditar que o medo da execução seja uma força motriz nos cálculos de um criminoso. Tal como a multa de três dólares para os pais que chegavam atrasados aos infantários israelitas, o incentivo negativo da pena de morte não é suficientemente ameaçador para levar um criminoso a mudar o seu comportamento.

A segunda falha no argumento da pena de morte é ainda mais óbvia. Pensemos por um momento que a pena de morte é um factor de dissuasão. Quantos crimes é que ela, na realidade, dissuade de praticar? O economista Isaac Ehrlich, num artigo científico de

1975, muitas vezes citado, avança uma estimativa que é geralmente considerada otimista: a execução de um criminoso traduz-se em menos sete homicídios que o criminoso poderia ter cometido. Agora, façamos as contas. Em 1991, houve catorze execuções nos Estados Unidos; em 2001, houve sessenta e seis. De acordo com os cálculos de Ehrlich, essas cinquenta e duas execuções a mais teriam evitado trezentos e sessenta e quatro homicídios em 2001 — um número que não é desprezível, claro, mas que representa menos de quatro por cento da diminuição real de homicídios nesse ano. Assim, mesmo na melhor das hipóteses, para um defensor da pena de morte, esta apenas poderia explicar um vinte e cinco avos da queda do número de homicídios nos anos 90. E, uma vez que a pena de morte raramente é aplicada a crimes diferentes do homicídio, o seu efeito dissuasor não pode ser tomado em consideração para o declínio dos outros crimes violentos.

É, pois, extremamente improvável que a pena de morte, tal como é aplicada nos Estados Unidos, exerça qualquer influência real nas taxas da criminalidade. Até mesmo muitos dos seus partidários já chegaram a esta conclusão. «Eu sinto-me moral e intelectualmente obrigado a reconhecer que, muito simplesmente, a experiência da pena de morte falhou», disse o Presidente do Supremo Tribunal de Justiça, Harry A. Blackmun, em 1994, quase vinte anos depois de ter votado o seu restabelecimento. «Deixarei de contar com a maquinaria da morte.»

Assim, como se viu, não foi a pena de morte que fez diminuir o crime, como também o não foi a melhoria da situação económica. Mas as taxas elevadas de condenação a penas de prisão tiveram muito que ver com essa diminuição. Todos esses criminosos que foram para a prisão não foram pelo seu pé, é evidente. Alguém teve de investigar o crime, prender o malfeitor e organizar o processo que o levaria à condenação. O que conduz naturalmente a um par de explicações relacionadas entre si para a queda da criminalidade:

Estratégias policiais inovadoras
Aumento do número de polícias

Consideremos em primeiro lugar a segunda razão. O número de polícias *per capita* nos Estados Unidos subiu aproximadamente catorze por cento durante os anos 90. Mas será que o aumento do número de polícias, por si só, reduz o crime? A resposta parece óbvia — sim, reduz —, mas já não é tão fácil prová-lo. Isso acontece, porque quando o crime está a subir, as pessoas clamam por protecção e, invariavelmente, é atribuído mais dinheiro à polícia. Assim, se olharmos simplesmente para a correlação entre a polícia e o crime, poderemos concluir que quando há mais polícias, tende a haver mais crime. É claro que isso não significa que a polícia é a causa do crime, da mesma maneira que não significa, como defenderam alguns criminologistas, que o crime diminuiria se os criminosos fossem libertados da prisão.

Para mostrar a existência de causalidade, precisamos de um cenário no qual sejam contratados mais polícias por razões completamente diferentes do aumento da taxa de crime. Por exemplo, se a polícia fosse aleatoriamente espalhada por algumas cidades e não noutras, poderíamos observar se o crime diminuía nas cidades em que a polícia tinha sido colocada.

Acontece que este cenário é frequentemente criado por políticos sedentos de votos. Nos meses que antecedem o dia das eleições, os presidentes da câmara em exercício, nos Estados Unidos, tentam habitualmente cativar o voto dos eleitores mais influenciados pelo tema lei-e-ordem contratando mais polícias — mesmo quando a taxa da criminalidade está estável. Assim, comparando a taxa da criminalidade num conjunto de cidades que tiveram recentemente eleições (e que contrataram mais polícias por essa ocasião) com outro conjunto de cidades que não tiveram qualquer eleição (e, por isso, não aumentaram o número de polícias), é possível isolar e estudar o efeito do aumento do número de polícias na taxa de crime. A resposta é clara: sim, na realidade, o aumento do número de polícias baixa substancialmente a taxa de crime.

Mais uma vez, pode ser útil olhar para trás e ver por que razão o crime tinha aumentado tanto. De 1960 a 1985, o número de polícias caiu mais de cinquenta por cento relativamente ao número de crimes. Em alguns casos, contratar mais polícias foi considerado

uma violação da estética liberal dominante na época; noutros casos, foi considerado pura e simplesmente demasiado dispendioso. Este declínio de cinquenta por cento na polícia traduziu-se numa diminuição aproximadamente equivalente da probabilidade de um determinado criminoso ser apanhado. Combinada com a indulgência já anteriormente citada que vigorava na outra metade do sistema de justiça criminal, as salas de tribunal, esta diminuição de policiamento criou um incentivo positivo forte para os criminosos.

Por volta dos anos 90, as ideias — e as necessidades — mudaram. A tendência no que se refere ao policiamento inverteu-se, com o recrutamento de polícias em grande escala em todas as cidades do país. Não só todos esses polícias tiveram um efeito dissuasor, como também proporcionaram a necessária força de trabalho para prender os criminosos que, de outra forma, teriam ficado à solta. A contratação de mais polícias foi responsável por cerca de dez por cento da diminuição do crime.

Mas não foi só o número de polícias que mudou nos anos 90; consideremos a explicação mais citada de todas para a queda do crime: *estratégias policiais inovadoras*.

Não existe, possivelmente, nenhuma teoria mais atractiva do que a convicção de que um policiamento inteligente diminui o crime. Esta teoria trouxe à baila um conjunto de heróis de boa-vontade mais do que a escassez de vilões. Esta teoria tornou-se rapidamente matéria de fé, porque fazia apelos a factores dos que, de acordo com John Kenneth Galbraith, mais contribuem para a formação daquilo a que se convencionou chamar o senso comum: a facilidade com que uma ideia pode ser compreendida e o grau em que afecta o nosso bem-estar pessoal.

A teoria foi espectacularmente demonstrada na cidade de Nova Iorque, onde o presidente da câmara recentemente eleito, Rudolph Giuliani, e o seu responsável pela polícia, William Bratton, prometeram resolver a situação desesperante da cidade no respeitante ao crime. Bratton adoptou uma nova abordagem ao problema do policiamento. Ele inaugurou no Departamento de Polícia de Nova Iorque (NYPD) o que um velho oficial de polícia chamou mais tarde o «nosso período ateniense», no qual foi dado mais peso a ideias novas em comparação com algumas velhas práticas cristalizadas.

Em vez de mimar os chefes da sua área, Bratton responsabilizou-os pela obtenção de resultados. Em vez de confiar apenas em velhos conhecimentos baseados na experiência, introduziu soluções tecnológicas como o *CompStat*, um método informático de tratar as áreas com maior incidência de crime.

A nova ideia considerada mais eficaz que Bratton introduziu teve como origem a teoria da janela partida, concebida pelos criminologistas James Q. Wilson e George Kelling. A teoria da janela partida defende que, se não se controlam os delitos de menor importância, estes acabam por se transformar em delitos mais graves: quer dizer, se alguém parte uma janela e vê que ela não é imediatamente arranjada, toma isso como sinal de que não faz mal partir o resto das janelas e, até mesmo, talvez, pegar também fogo ao edifício.

Por isso, com os homicídios a proliferar, os polícias de Bill Bratton começaram a vigiar o tipo de acções a que não era dada importância anteriormente: saltar por cima das cancelas do metro, pedir esmola de uma forma demasiado agressiva, urinar nas ruas, «limpar» o pára-brisas de um carro com um pano sujo para que o condutor faça um «donativo» apropriado.

A maioria dos nova-iorquinos gostou deste esforço disciplinador em si mesmo. Mas, sobretudo, gostaram particularmente da ideia, fortemente apregoada por Bratton e Giuliani, de que combater estes pequenos crimes, em particular, era como eliminar o abastecimento de oxigénio que alimenta o elemento do crime. O indivíduo que hoje salta por cima das cancelas do metro podia muito bem ser procurado por um assassinio praticado ontem. O drogado que urina numa ruela podia muito bem estar a caminho de um roubo.

À medida que o crime violento começou a cair de uma forma espectacular, os nova-iorquinos estavam mais que contentes em atribuir os louros ao seu operático presidente da câmara, criado em Brooklyn, e ao seu chefe da polícia com um sotaque cerrado de Boston e um rosto de traços bem vincados e rugas salientes. Mas esses dois homens voluntariosos não eram muito bons a compartilhar a glória. Pouco depois de a inflexão na taxa de crime na cidade ter levado a fotografia de Bratton — e não a de Giuliani — para a capa da revista *Time*, Bratton foi levado a pedir a demissão. Tinha sido comissário da polícia durante apenas vinte e sete meses.

A cidade de Nova Iorque foi claramente inovadora em matéria de estratégias policiais durante o período de diminuição do crime nos anos 90 e assistiu, também, a um maior declínio na criminalidade do que qualquer outra grande cidade americana. As taxas de homicídio caíram de 30,7 por 100 000 pessoas em 1990 para 8,4 por 100 000 pessoas em 2000, uma alteração de 73,6 %. Mas uma análise cuidadosa dos factos mostra que as estratégias policiais inovadoras tiveram, provavelmente, pouco efeito neste enorme declínio.

Em primeiro lugar, a diminuição do crime em Nova Iorque começou em 1990. No final de 1993, a taxa do crime contra a propriedade e do crime violento, incluindo homicídios, já tinha caído quase vinte por cento. Ora, Rudolph Giuliani só foi eleito presidente da câmara — e só nomeou Bratton — no princípio de 1994. O crime estava já claramente a diminuir antes de ambos chegarem. E continuou a diminuir muito depois de Bratton ter sido obrigado a abandonar o seu cargo.

Em segundo lugar, as novas estratégias policiais foram acompanhadas por uma mudança muito mais significativa no corpo da polícia: uma abundância de novas contratações. Entre 1991 e 2001, o Departamento de Polícia de Nova Iorque cresceu quarenta e cinco por cento, mais do que três vezes a média nacional. Como se defendeu acima, é possível demonstrar que um aumento no número de polícias, independentemente da implementação de novas estratégias, reduz o crime. Segundo cálculos prudentes, só por si, seria de esperar que esta enorme expansão de efectivos da polícia de Nova Iorque reduzisse o crime dezoito por cento relativamente à média nacional. Se subtrairmos esses dezoito por cento à redução de homicídios em Nova Iorque, descontando assim o efeito do aumento do número de efectivos policiais, Nova Iorque deixa de ocupar os primeiros lugares nacionais com a queda da sua taxa de criminalidade de 73,6%; vai parar ao meio da tabela. Muitos desses novos polícias foram, na realidade, contratados por David Dinkins, o presidente da câmara que Giuliani derrotou. Dinkins tinha tentado desesperadamente segurar o voto da lei-e-ordem, tendo consciência de que o seu adversário seria Giuliani, um antigo procurador de justiça federal. (Os dois homens já tinham concorrido um contra o outro quatro anos antes.) Por isso, os que desejam atribuir a Giuliani

o mérito da diminuição do crime continuam a poder fazê-lo, porque foi a sua preocupação com a reputação de defender a lei e a ordem que fez com que Dinkins contratasse todos esses polícias. No fim, é claro, o aumento do número de polícias foi útil para todos — mas ajudou muito mais Giuliani do que Dinkins.

Ainda mais prejudicial à ideia de que as inovações da polícia de Nova Iorque contribuíram significativamente para a diminuição do crime é um facto simples e muitas vezes desprezado: o crime diminuiu em toda a parte durante os anos 90, não diminuiu apenas em Nova Iorque. Poucas foram as outras cidades que tentaram o tipo de estratégias que Nova Iorque implementou e, de certeza, nenhuma o fez com o mesmo zelo. Mas até mesmo em Los Angeles, uma cidade famosa pelo seu deficiente policiamento, o crime caiu aproximadamente a mesma percentagem que em Nova Iorque, desde que se leve em conta o efeito do crescimento dos efectivos policiais de Nova Iorque.

Seria um erro grosseiro defender que uma acção policial inteligente não é útil. Bill Bratton tem certamente o mérito de dar novas forças ao departamento de polícia de Nova Iorque. Mas há pouquíssimas razões para acreditar que a sua estratégia fosse a panaceia contra o crime que ele e os meios de comunicação social supuseram. O passo seguinte será continuar a medir o impacto da inovação policial — por exemplo, em Los Angeles, onde o próprio Bratton se tornou o responsável da polícia no fim de 2002. Ao mesmo tempo que instituiu algumas das inovações que tinham marcado a sua acção em Nova Iorque, Bratton anunciou que a sua principal prioridade era mais básica: conseguir o dinheiro necessário para contratar milhares de novos polícias.

Vamos agora explorar outro par de explicações comuns sobre a diminuição do crime:

Leis de controlo de armas mais apertadas
Alterações no mercado do *crack* e de outras drogas

Em primeiro lugar, as armas. Os debates sobre este assunto raramente são feitos com a cabeça fria. Os defensores da liberalização

da posse de armas consideram que as leis sobre armas são demasiado rígidas; os adversários consideram exactamente o contrário. Como é possível que pessoas inteligentes vejam o mundo de uma forma tão diferente? Porque uma arma levanta um jogo complexo de problemas que mudam de acordo com um factor: que mão é que empunha a arma.

Poderia valer a pena dar um passo atrás e fazer uma pergunta rudimentar: o que *é* uma arma? É um instrumento que pode ser usado para matar alguém, claro, mas, mais significativamente, uma arma é um elemento que introduz uma grande perturbação na ordem natural.

Uma arma baralha o resultado de qualquer disputa. Digamos que um tipo duro e um tipo menos duro começam a discutir num bar e acabam por se envolver à pancada. Se é óbvio para o indivíduo menos duro que não leva a melhor, por que razão é que ele se vai deixar envolver numa briga? A hierarquia mantém-se intacta. Mas se se dá o caso de o indivíduo menos duro ter uma arma, ele tem grandes possibilidades de ganhar. Neste cenário, a introdução de uma arma pode muito bem conduzir a mais violência.

Se em vez do sujeito duro e do sujeito menos duro, imaginarmos uma jovem adolescente a passear de noite e que é repentinamente atacada por um assaltante. O que é que acontece se só o assaltante é que estiver armado? E se for só a jovem a estar armada? E se *ambos* estiverem armados? Um adversário da liberalização da posse de armas dirá que, em primeiro lugar, haveria que impedir que o assaltante tivesse uma arma. Um defensor da liberalização da posse de armas argumentará que a jovem adolescente necessita de ter uma arma para romper a ordem natural: são os maus que têm as armas. (Se a jovem assustar o assaltante, então a introdução de uma arma, neste caso, pode conduzir a menos violência.) Qualquer assaltante, mesmo com pouca iniciativa, em princípio está armado, porque num país como os Estados Unidos, com um mercado negro de armas florescente, qualquer pessoa pode comprar uma.

Existem tantas armas nos Estados Unidos que, se déssemos uma a cada adulto, esgotávamos os adultos antes de esgotarmos as armas. Nos Estados Unidos, perto de dois terços dos homicídios envolvem

uma arma, o que representa uma percentagem maior do que a que se verifica nos outros países industrializados. A taxa de homicídios nos Estados Unidos é, também, muito mais elevada do que nesses países. Pareceria, então, provável que a nossa taxa de homicídio fosse, em parte, tão elevada por as armas serem tão acessíveis. Na realidade, diversos estudos demonstram que isso é verdade.

Mas as armas não são tudo. Na Suíça, é fornecida uma espingarda a todo o indivíduo adulto do sexo masculino para poder cumprir os seus deveres de membro da milícia e é-lhe permitido manter a arma em sua casa. Numa base *per capita*, a Suíça tem mais armas de fogo do que praticamente qualquer outro país e, apesar disso, é um dos lugares mais seguros no mundo. Por outras palavras, não são as armas que causam o crime. Dito isto, nos Estados Unidos, os métodos clássicos de manter as armas afastadas das pessoas que *realmente* cometem crimes são, no mínimo, fracos. É uma vez que uma arma — ao contrário de um saco de cocaína, ou um carro, ou um par de calças — pode durar quase para sempre, mesmo fechando a torneira a novas armas, ainda ficava um oceano de armas disponível.

Tendo tudo isto em conta, consideremos uma variedade de iniciativas tomadas recentemente relativas à posse de armas para ver o impacto que elas podem ter tido sobre o crime nos anos 90.

A lei de controlo de armas mais famosa é o Brady Act, promulgado em 1993, que exige uma verificação do registo criminal e um período de espera para que uma pessoa possa comprar uma arma. Esta solução pode parecer muito interessante para os políticos, todavia, para um economista, não faz muito sentido. Porquê? Porque a regulamentação de um mercado legal está condenada a falhar quando existe um mercado negro saudável para o mesmo produto. Com armas tão baratas e tão fáceis de adquirir, o criminoso típico não tem qualquer incentivo para preencher um impresso de pedido de licença de porte de arma de fogo na loja de armas próxima da área da sua residência e para esperar uma semana. O Brady Act, como era de esperar, demonstrou ser praticamente impotente na diminuição do crime. (Um estudo sobre os criminosos presos mostrou que, mesmo antes de o Brady Act ser promulgado, só cerca de um quinto dos criminosos é que tinha comprado as suas armas a um vende-

dor autorizado.) Diversas leis locais de controlo de armas também falharam. Tanto Washington DC como Chicago instituíram proibições no uso de armas muito antes de o crime começar a diminuir por todo o país, nos anos 90, e ambas as cidades estavam no fim da tabela e não nos lugares cimeiros da redução do crime a nível nacional. Uma medida dissuasora que se *revelou* moderadamente eficaz foi o aumento significativo do tempo de prisão para quem fosse apanhado em situação de posse ilegal de arma. Mas há ainda muito a melhorar. Embora não seja provável que tal venha a acontecer, se a pena de morte fosse aplicada ao porte ilegal de arma e se a pena fosse mesmo concretizada, é quase certo que os crimes à mão armada diminuíssem.

Outra medida a que foi dado bastante relevo no combate ao crime nos anos 90 — e nos noticiários da noite — foi a recolha paga de armas por parte das autoridades. Todos se lembram da imagem: um montão ameaçador e brilhante de armas de fogo cercado pelo presidente da câmara, pelo chefe da polícia e pelos activistas do bairro. Proporcionou óptimas operações fotográficas, mas teve o significado que teve. As armas geralmente entregues por este sistema ou eram heranças ou não prestavam. O pagamento que era oferecido ao vendedor da arma — normalmente cinquenta ou cem dólares, mas numa das operações desse tipo realizadas na Califórnia, eram três horas grátis de psicoterapia — estava longe de ser um incentivo adequado para quem, de facto, tivesse planos para usar a sua arma. E o número de armas entregues nem sequer atingia o número de armas novas chegadas ao mercado no mesmo período. Dado o número de armas existentes nos Estados Unidos e o número de homicídios verificados todos os anos, a probabilidade de uma determinada arma ser usada para matar alguém nesse ano é de 1 em 10 000. O programa típico de recolha paga de armas rende menos do que mil armas — e traduz-se numa expectativa de menos um décimo de homicídio por recolha. O que está longe de ser suficiente para, digamos, provocar sequer um ligeiro impacto na diminuição do crime.

Depois, há um argumento oposto — que nós precisamos de *mais* armas na rua, mas nas mãos das pessoas certas (como nas da jovem adolescente em vez de nas do seu assaltante). O economista John

R. Lott Jr. é o principal campeão desta ideia. O seu cartão de visita é o livro *More Guns, Less Crime (Mais Armas, Menos Crime)* onde ele defende que o crime violento diminuiu nas áreas em que é permitido aos cidadãos respeitadores da lei trazerem consigo armas escondidas. A sua teoria pode ser surpreendente, mas tem a sua razão de ser. Se um criminoso suspeitar de que a sua potencial vítima pode estar armada, é possível que tenha algum medo de cometer o crime. Os adversários da liberalização do porte de arma apelidam Lott de ideólogo pró-armas, e Lott acabou por se deixar transformar num pára-raios da controvérsia sobre a posse de armas. E ainda aumentou as suas dificuldades ao criar um pseudónimo, «Mary Rosh», para defender a sua teoria em debates *on-line*. Rosh, que se identifica como uma antiga aluna Lott, elogiou a capacidade intelectual do seu professor, a sua imparcialidade e o seu carisma. «Tenho de dizer que ele foi o melhor professor que eu tive», escreveu ela. «Ninguém conseguia aperceber-se, através das suas aulas, de que ele era um ideólogo da direita... Havia um grupo de estudantes que tentavam assistir a todas as aulas que ele dava. Lott acabou por ter de nos dizer que era melhor assistirmos também às aulas de outros professores para conhecer outros pontos de vista e outras perspectivas de ensino.» E depois havia a alegação perturbadora de que Lott, na realidade, tinha inventado alguns dos dados do estudo para apoiar a sua teoria de mais-armas/menos-crime. Independentemente de os dados terem ou não sido falsificados, a polémica hipótese de Lott não parece ser verdadeira. Quando outros estudiosos tentaram reproduzir os seus resultados, concluíram que as leis que facilitavam o porte de arma não faziam diminuir o crime.

Consideremos a outra explicação que vem a seguir para a queda do crime: *o rebentamento da bolha do crack*. O *crack* era uma droga tão potente e tão viciadora que se criou um mercado tremendamente lucrativo quase de um dia para outro. É verdade que só os líderes das quadrilhas de *crack* é que ficavam ricos. Mas isso apenas fazia com que os traficantes de rua ainda ficassem mais ansiosos de subir de escalão. Muitos deles estavam dispostos a matar os seus rivais para o conseguir, quer o rival pertencesse ao seu bando ou a outro. Também havia batalhas a tiro por causa de esquinas particular-

mente rentáveis para a venda de drogas. O homicídio típico do *crack* envolvia um traficante de *crack* que dispara sobre outro (ou dois, ou mesmo três outros traficantes) e não, ao contrário do que pensa o senso comum, um traficante de *crack* de olhos esgazeados pela droga a disparar sobre o empregado de uma loja por causa de alguns dólares. O resultado foi um aumento enorme do crime violento. Um estudo concluiu que mais do que vinte e cinco por cento dos homicídios verificados na cidade de Nova Iorque em 1988 estavam relacionados com o *crack*.

A violência associada ao *crack* começou a baixar por volta de 1991. Isso levou muitas pessoas a pensar que o próprio *crack* estava a desaparecer. Não era verdade. Fumar *crack* continua a ser muito mais popular, ainda hoje, do que a maioria das pessoas pensa. Quase cinco por cento das prisões em todos os Estados Unidos ainda continuam a estar relacionadas com a cocaína (contra seis por cento no auge do *crack*); nem as entradas de drogados com *crack* nas emergências dos hospitais diminuíram assim tanto.

O que *desapareceu* foram os lucros enormes com a venda do *crack*. O preço da cocaína tem vindo a cair ao longo dos últimos anos e foi-se tornando mais barata à medida que o *crack* se ia tornando mais popular. Os traficantes começaram a baixar os preços devido à concorrência; e os lucros desapareceram. A bolha do *crack* rebentou de uma forma tão espectacular como a bolha do Nasdaq. (Podemos encarar a primeira geração de traficantes de *crack* como os milionários da Microsoft; e a segunda geração como os donos de uma empresa do tipo «animaisdeestimação.com».) Como os traficantes de *crack* veteranos ou foram mortos, ou foram presos, os traficantes mais jovens decidiram que os lucros menores não justificavam o risco. A competição tinha perdido o seu fascínio. Já não valia a pena matar alguém para roubar o seu território de venda de *crack* e, com maior certeza ainda, não valia a pena ser morto.

Por isso, a violência diminuiu. Entre 1991 e 2001, a taxa de homicídio entre jovens negros — que tinham uma presença desproporcionada entre os traficantes de *crack* relativamente à sua percentagem na população — caiu quarenta e oito por cento, em comparação com trinta por cento para negros e brancos mais velhos. (Outro factor menor que contribuiu para a diminuição da taxa de

homicídios foi o facto de alguns negociantes de *crack* passarem a disparar contra as nádegas dos seus inimigos em vez de os assassinar; este método de insulto violento foi considerado mais degradante — e era obviamente menos severamente castigado que o homicídio.) Considerando tudo isto, o estouro do mercado de *crack* foi responsável por cerca de quinze por cento da queda do crime nos anos 90 — um factor significativo, é verdade, embora se devesse ter em conta que o *crack* fora responsável por mais do que quinze por cento do aumento do crime verificado nos anos 80. Por outras palavras, o efeito líquido do *crack* ainda está a ser sentido na forma de crime violento, para não falar das desgraças que a própria droga continua a causar.

O par final de explicações para a diminuição da taxa da criminalidade diz respeito a duas tendências demográficas. A primeira foi muito citada nos meios de comunicação social: *o envelhecimento da população*.

Até o crime ter diminuído tão drasticamente, nunca ninguém referiu esta teoria. Na realidade, a escola criminológica do «banho de sangue» implicava exactamente a teoria oposta — que um aumento da percentagem de adolescentes na população produziria uma matilha de superpredadores que dariam cabo da nação. «Bem perto, para além do horizonte, espreita uma nuvem que os ventos não tardarão a trazer para cima de nós», escreveu James Q. Wilson, em 1995. «A população vai começar a ser de novo mais jovem... Preparem-se.»

Mas, na realidade, a percentagem de adolescentes na população *não estava* a aumentar. Os criminologistas como Wilson e James Alan Fox tinham interpretado mal os dados demográficos. O verdadeiro crescimento da população nos anos 90 verificava-se, na realidade, entre os mais velhos. Apesar de tal facto poder constituir um problema para os seguros de saúde e para a Segurança Social, o americano médio pouco tinha a temer da horda crescente de idosos. Não é, de certeza, muito surpreendente saber que as pessoas mais idosas não têm, em geral, muitos intentos criminosos; o indivíduo médio de sessenta e cinco anos de idade tem uma probabilidade cinquenta vezes mais baixa de ser preso do que um adolescente médio. É isso que torna a teoria da redução de crime devido ao

envelhecimento da população tão atractiva: uma vez que as pessoas ganham mais juízo à medida que envelhecem, quanto mais envelhecida for a população, menos crime existirá. Mas um olhar mais atento aos dados revela que o envelhecimento da América não teve nada que ver com a redução do crime nos anos 90. As alterações demográficas são um processo demasiado lento e subtil — não se passa de jovem adolescente arruaceiro para cidadão maduro em poucos anos — para que possam explicar o declínio súbito da criminalidade.

Porém, houve outra mudança demográfica, imprevista e de longa gestação, que contribuiu para reduzir drasticamente o crime nos anos 90.

Voltemos, por um momento, a recordar a Roménia em 1966. De repente e sem avisar, Nicolae Ceauşescu declarou o aborto ilegal. As crianças nascidas após a proibição do aborto tinham mais probabilidades de se transformar em criminosos do que as crianças nascidas antes. Por que é que isso acontecia? Estudos realizados noutros países da Europa de Leste e na Escandinávia, desde os anos 30 até aos anos 60, revelaram uma tendência semelhante. Na maioria destes casos, não foi completamente proibido o aborto, mas uma mulher tinha que obter autorização de um juiz para poder abortar. Os investigadores descobriram que nos casos em que era negada à mulher a autorização para abortar, era frequente que ela não recebesse bem o bebé e não lhe proporcionasse um bom ambiente familiar. Mesmo analisando por escalões de rendimento, idade, nível de educação e saúde da mãe, os investigadores concluíram que aquelas crianças tinham maiores probabilidades de vir a ser criminosos.

Entretanto, o que se passou nos Estados Unidos quanto ao aborto foi diferente do que o que se passou na Europa. Nos primeiros tempos da nação, era permitido fazer um aborto antes do «primeiro pontapé» — isto é, até se sentirem os primeiros movimentos do feto, normalmente por volta da décima sexta à décima oitava semana de gravidez. Em 1828, Nova Iorque tornou-se o primeiro estado a restringir o aborto; por volta de 1900, o aborto tinha sido ilegalizado em todo o país. O aborto, durante o século XX, era, nos Estados Unidos, muitas vezes perigoso e geralmente caro. Por isso,

houve menos mulheres pobres a fazer abortos. Essas mulheres tinham também menos acesso a métodos contraceptivos. O que fez com que, em consequência de todos estes factores, tivessem muito mais filhos.

Nos finais dos anos 60, vários estados começaram a autorizar o aborto em certas circunstâncias extremas: estupro, incesto ou perigo de vida para a mãe. Por volta de 1970, já havia cinco estados que tinham legalizado completamente o aborto e tinham criado condições de fácil acessibilidade para o realizar: Nova Iorque, Califórnia, Washington, Alasca e Havai. No dia 22 de Janeiro de 1973, a legalização do aborto foi subitamente alargada a todo o país devido a uma sentença do Supremo Tribunal de Justiça norte-americano no caso *Roe contra Wade*. A opinião da maioria, escrita pelo Juiz Harry Blackmun, referia especificamente a possível situação futura da mãe:

O prejuízo que o Estado imporia à mulher grávida negando-lhe completamente esta escolha é visível. (...) A maternidade, ou o nascimento de mais um filho, pode forçar a mulher a uma vida e a um futuro miseráveis. Os danos psicológicos podem ser iminentes. A saúde mental e física pode ser afectada pela exigência de criar um filho. Há, também, que ter em conta a angústia, para todos os interessados, associada a uma criança não desejada e há o problema de trazer uma criança para uma família já incapaz de cuidar dela, sob o ponto de vista psicológico e sob outros pontos de vista.

O Supremo Tribunal deu voz ao que as mães na Roménia e na Escandinávia — e em muitos outros lados — já há muito sabiam: quando uma mulher não quer ter um filho, ela normalmente tem uma boa razão para isso. Pode ser solteira ou ter um mau casamento. Pode considerar-se demasiado pobre para criar um filho. Pode pensar que a sua vida é demasiado instável ou infeliz, ou pode pensar que o seu vício de consumo de álcool ou de drogas poderá prejudicar a saúde do bebé. Pode pensar que é demasiado jovem ou que ainda não tem os estudos suficientes. Pode até desejar muito vir a ter um filho, mas só daí a alguns anos, não agora. Por uma qualquer de cem possíveis razões, pode sentir que não é capaz de propor-

cionar um ambiente em casa em que seja possível criar uma criança saudável e capaz de enfrentar a vida.

No primeiro ano depois da sentença final do processo *Roe contra Wade*, houve, nos Estados Unidos, 750 000 mulheres que fizeram aborto (o que representa um aborto por cada quatro nascimentos). Por volta de 1980, o número de abortos alcançou 1,6 milhões (um por cada 2,25 nados-vivos). Num país de 225 milhões de habitantes, 1,6 milhões de abortos por ano — um por cada cento e quarenta americanos — pode não ter chamado muito a atenção. No primeiro ano depois da morte de Nicolae Ceaușescu, quando o aborto foi restabelecido na Roménia, havia um aborto por cada vinte e dois romenos. Só mais uma coisa: das mulheres americanas que ficavam grávidas em cada ano, 1,6 milhões, de repente, e de um momento para o outro, não davam à luz e esses filhos não nasciam.

Antes de *Roe contra Wade*, eram fundamentalmente as mulheres provenientes de famílias das classes média ou alta que tinham o dinheiro necessário e que conseguiam encontrar forma de fazer um aborto ilegal em segurança. Agora, em vez de um procedimento ilegal que podia custar cerca de quinhentos dólares, qualquer mulher poderia abortar facilmente, muitas vezes por menos de 100 dólares.

Que tipo de mulher é que tinha mais probabilidades de beneficiar com a sentença do processo *Roe contra Wade*? Geralmente, era solteira, adolescente ou pobre e, por vezes, as três coisas em simultâneo. Que tipo de futuro é que poderia vir a ter o seu filho? Um estudo realizado mostrou que a criança típica que deixou de nascer nos primeiros anos após a legalização do aborto teria mais cinquenta por cento de probabilidades do que a média de viver em condições de pobreza; teria também tido sessenta por cento mais de probabilidades de ser criada por apenas um dos pais. Estes dois factores — pobreza infantil e lar monoparental — encontram-se entre os factores mais fortes que levam a prever que uma criança terá um futuro criminal. O facto de ser criada num lar monoparental duplica aproximadamente a tendência de uma criança para vir a praticar crimes. O mesmo acontece com o facto de ser filho de uma mãe adolescente. Um outro estudo demonstrou que o baixo nível escolar materno é o factor isolado mais poderoso que conduz à criminalidade.

Por outras palavras, os mesmos factores que levaram milhões de mulheres americanas a abortar pareciam, também, fazer prever que os seus filhos, caso tivessem nascido, teriam tido uma vida infeliz e, possivelmente, criminoso.

Pode ter-se a certeza de que a legalização do aborto nos Estados Unidos teve inúmeras consequências. O número de infanticídios caiu espectacularmente. O mesmo aconteceu com os casamentos forçados, bem como com o número de bebés dados para adopção (o que levou ao enorme incremento da adopção de bebés estrangeiros). O número de gravidezes subiu cerca de trinta por cento, mas os nascimentos, na realidade, *caíram* seis por cento, o que indica que muitas mulheres passaram a utilizar o aborto como um método de controlo de nascimentos, uma espécie de apólice de seguro crua e drástica.

Talvez o efeito mais espectacular da legalização do aborto, porém, e que levaria anos a revelar-se, fosse o seu impacto na taxa de criminalidade. No princípio dos anos 90, ao mesmo tempo que a primeira coorte de crianças nascidas depois da sentença do processo *Roe contra Wade* atingia o final da sua adolescência — a idade na qual os jovens enveredam em pleno pelo crime — a taxa de criminalidade começou a cair. O que esta coorte não tinha no seu seio, porque não tinham chegado a nascer, eram, é claro, as crianças que tinham a maior probabilidade de se vir a tornar criminosas. E a taxa de criminalidade continuou a cair na medida em que uma geração inteira cresceu até à idade crítica sem incluir as crianças cujas mães não tinham querido trazer uma criança ao mundo. A legalização do aborto conduziu a menos filhos não-desejados; e os filhos não-desejados levam a taxas de criminalidade elevadas; foi desta forma que a legalização do aborto conduziu à existência de menos crimes.

Esta teoria está destinada a provocar uma enorme variedade de reacções, desde a incredulidade passando pela rejeição até a uma grande variedade de objecções, desde o nível do quotidiano ao nível moral. A primeira objecção mais provável é a mais directa: a teoria é verdadeira? Talvez entre o aborto e o crime exista apenas uma correlação e não uma relação de causalidade. Pode ser mais reconfortante acreditar naquilo que os jornais dizem, que a queda da

criminalidade se deve ao brilhantismo da polícia, a um inteligente controlo de armas e a uma economia em crescimento. Temos tendência para ligar a relação de causalidade a coisas que podemos tocar ou que podemos sentir e não a um fenómeno distante ou difícil de entender. Principalmente acreditamos nas causas próximas e de efeito rápido: uma cobra pica o meu amigo, ele grita de dor e, em seguida, morre. A mordedura da cobra, concluímos, deve tê-lo morto. A maior parte das vezes essa presunção está certa. Mas, quando se trata de causa e efeito, é frequente existirem armadilhas nesse tipo precipitado de pensamento. Hoje sorrimos maliciosamente quando pensamos em culturas antigas que acreditaram em causas erradas, que actualmente nos parecem absurdas — por exemplo, guerreiros que acreditavam que o facto de violar uma virgem lhes garantia a vitória no campo de batalha. Mas nós também acreditamos muitas vezes em causas erradas, normalmente empurrados pelas afirmações de um especialista que proclama uma qualquer verdade na qual ele tem um interesse próprio, por vezes oculto.

Como é, então, possível afirmar se a ligação entre o aborto e o crime é de tipo causal ou não passa de uma simples correlação?

Uma forma de testar o efeito do aborto na criminalidade seria medir os dados sobre a criminalidade nos cinco estados em que o aborto era legal antes de o Supremo Tribunal ter alargado o direito ao aborto ao resto do país. Em Nova Iorque, na Califórnia, em Washington, no Alasca e no Havai, as mulheres podiam abortar legalmente desde pelo menos dois anos antes da sentença do processo *Roe contra Wade*. E, realmente, esses estados viram o crime começar a diminuir mais cedo do que os outros quarenta e cinco estados e o Distrito de Columbia. Entre 1988 e 1994, nos estados que legalizaram o aborto mais cedo, o crime violento caiu treze por cento em comparação com os outros estados; entre 1994 e 1997, a sua taxa de homicídios caiu vinte e três por cento mais do que nos outros estados.

Mas não seria possível que aqueles estados tivessem, pura e simplesmente, sorte? O que mais é que podemos procurar nos dados para estabelecer uma ligação causal entre o aborto e a taxa de criminalidade?

Um factor a procurar seria uma correlação entre a taxa de aborto de cada estado e a sua taxa de criminalidade. Pode afirmar-se com

segurança que os estados com a mais elevada taxa de aborto nos anos 70 foram os que registaram uma maior diminuição na taxa de criminalidade nos anos 90, enquanto os estados com baixas taxas de aborto registaram menores diminuições de criminalidade. (Esta correlação existe até mesmo quando se isola um conjunto de factores que influenciam a criminalidade: a percentagem de indivíduos presos num estado, o número de polícias e a sua situação económica.) Desde 1985, os estados com taxas de aborto elevadas registaram uma queda de criminalidade cerca de trinta por cento maior do que a dos estados com baixos níveis de aborto. (A cidade de Nova Iorque teve elevadas taxas de aborto e foi um dos estados que legalizaram mais cedo o aborto, factores que mais adiante foram escondidos pela tese de que eram as estratégias policiais inovadoras que tinham causado a queda da criminalidade.) Além disso, não havia nenhuma ligação entre a taxa de abortos de um determinado estado e a sua taxa de criminalidade *antes* dos finais dos anos 80 — quando a primeira coorte afectada pela legalização do aborto estava a atingir a idade de maior propensão para o crime —, o que é mais uma indicação de que a sentença no processo *Roe contra Wade* foi, na realidade, o acontecimento que fez inclinar o fiel da balança do crime.

Há outras correlações, positivas e negativas, que sustentam a ligação entre aborto e criminalidade. Nos estados com taxas de aborto elevadas, o declínio na criminalidade verificou-se inteiramente ao nível da coorte pós-*Roe*, ao contrário do que se verificou com o segmento de criminosos mais velhos. Para além disso, existem estudos sobre a Austrália e o Canadá que estabelecem uma ligação semelhante entre a legalização do aborto e a criminalidade. E a coorte pós-*Roe* não só tinha menos alguns milhares de jovens criminosos masculinos como também tinha milhares de mães solteiras adolescentes a menos — porque muitas das bebés que não nasceram por as suas mães terem abortado teriam sido as jovens com maior tendência para imitar os comportamentos das suas *próprias* mães.

Descobrir que o aborto é um dos factores mais importantes da baixa de criminalidade na história americana é, desnecessário será dizê-lo, perturbador e chocante. Tem um carácter mais swiftiano

do que darwiniano; faz lembrar uma tirada muito antiga atribuída a G. K. Chesterton: quando não há chapéus suficientes para passear, o problema não se resolve cortando algumas cabeças. A queda da criminalidade era, na linguagem dos economistas, um «benefício não-intencional» (ou um efeito colateral) da legalização do aborto. Mas não é preciso ser-se contra o aborto, por razões morais ou religiosas, para se sentir abalado pela ideia de que uma desgraça privada seja convertida num bem público.

Na realidade, existem bastantes pessoas que consideram o próprio aborto um crime violento. Houve mesmo um académico muito considerado que afirmou que a legalização do aborto era pior do que qualquer escravidão (uma vez que envolve uma morte) ou que o Holocausto (uma vez que o número de abortos pós-*Roe* nos Estados Unidos, cerca de trinta e sete milhões em 2004, excede em número os seis milhões de judeus mortos na Europa). Quer uma pessoa tenha ou não convicções e reacções de carácter emocional tão fortes sobre o aborto, esta questão não deixa de ser uma questão muitíssimo delicada. Anthony V. Bouza, um antigo oficial superior da polícia no Bronx e em Minneapolis, descobriu isso mesmo quando, em 1994, se candidatou a governador do estado de Minnesota. Alguns anos antes, Bouza tinha escrito um livro em que afirmava que o aborto era «o único dispositivo comprovadamente eficaz na prevenção do crime adoptado nesta nação desde o fim dos anos 60». Quando foi dada publicidade à opinião de Bouza, praticamente antes da data das eleições, ele de imediato caiu a pique nas sondagens. E, depois, perdeu as eleições.

Seja o que for que uma pessoa pense sobre o aborto, é provável que uma pergunta venha ao de cima: o que fazer do balanço entre mais aborto e menos crime? É possível atribuir números a essa operação complicada de compensação?

Acontece que os economistas têm um hábito curioso de atribuir números a transacções complicadas. Consideremos o esforço para impedir a extinção da coruja malhada do Norte. Um estudo económico estimou que, para proteger cerca de cinco mil corujas, os custos de oportunidade — isto é, as receitas perdidas pela indústria da madeira e por outras actividades económicas — seriam de quarenta e seis mil milhões de dólares, ou seja, mais de 9 milhões

por coruja. Depois do derramamento de petróleo do *Exxon Valdez* em 1989, um outro estudo estimou a quantia que o lar típico americano estaria disposto a pagar para evitar outro desastre semelhante: 31 dólares. Os economistas até são capazes de atribuir valor a uma parte específica do corpo. Vejamos a tabela que o estado do Connecticut aplica para indenizações por acidentes de trabalho.

PARTE DO CORPO PERDIDA OU DANIFICADA	COMPENSAÇÃO EM SEMANAS DE SALÁRIO
Dedo (primeiro)	36
Dedo (segundo)	29
Dedo (terceiro)	21
Dedo (quarto)	17
Dedo polegar (mão mestra)	63
Dedo polegar (outra mão)	54
Mão (mestra)	168
Mão (outra)	155
Braço (mestre)	208
Braço (outro)	194
Dedo do pé (grande)	28
Dedo do pé (qualquer outro)	9
Pé	125
Nariz	35
Olho	157
Rim	117
Fígado	347
Pâncreas	416
Coração	520
Mama	35
Ovário	35
Testículos	35
Pênis	35-104
Vagina	35-104

Como hipótese, façamos uma pergunta que pode ser considerada excessiva ou imprópria: qual é o valor relativo entre um feto e um recém-nascido? Perante a tarefa salomônica de trocar a vida de

um recém-nascido por um número indeterminado de fetos, que número de fetos é que um de nós poderia definir? Trata-se apenas de um exercício especulativo — obviamente esta questão não tem uma resposta certa bem definida —, mas este exercício pode ajudar a clarificar o impacto do aborto na criminalidade.

Para uma pessoa que é absolutamente contra o aborto (como os movimentos pró-vida) ou absolutamente a favor do direito de escolha, trata-se de um cálculo simples. O primeiro, acreditando que a vida começa com a concepção, consideraria provavelmente que o valor de um recém-nascido contra o valor de um feto é de 1: 1. A segunda pessoa, acreditando que o direito de uma mulher a abortar se sobrepõe a qualquer outro factor, defenderia provavelmente que não é possível estabelecer um número de fetos que se possa considerar equivalente a um recém-nascido.

Mas consideremos uma terceira pessoa. (Se o leitor se identifica fortemente quer com a primeira quer com a segunda das pessoas atrás citadas, pode considerar ofensivo e chocante o exercício seguinte e talvez prefira saltar este parágrafo e o próximo.) Esta terceira pessoa não acredita que um feto seja absolutamente equivalente a um recém-nascido, mas também não acha que um feto não tem nenhum valor relativo. Digamos que ela é obrigada, a mero título de exercício, a atribuir um valor relativo e que decide que um recém-nascido tem um valor equivalente a cem fetos.

Há, nos Estados Unidos, cerca de 1,5 milhões de abortos por ano. Para uma pessoa que acredita que 1 recém-nascido vale 100 fetos, esses 1,5 milhões de abortos vão traduzir-se — dividindo 1,5 milhões por 100 — no equivalente a uma perda de 15 000 vidas humanas. Quinze mil vidas: acontece tratar-se aproximadamente do mesmo número de pessoas que morrem, por ano, devido a homicídios, nos Estados Unidos. E é um número muito superior ao número de homicídios eliminados por ano devido à legalização do aborto. Por isso, até mesmo para alguém que considera que um feto só vale um centésimo do valor de um ser humano, o balanço entre uma maior incidência de abortos e uma diminuição da criminalidade é, do ponto de vista de um economista, muitíssimo ineficiente.

O que a relação entre aborto e criminalidade nos mostra é o seguinte: quando o governo dá a uma mulher a oportunidade de

tomar a sua própria decisão sobre o aborto, ela normalmente faz um bom juízo sobre se está em posição de criar o bebê em condições adequadas. Se ela decide que não o consegue fazer, escolhe frequentemente o aborto.

Mas quando uma mulher decide que *irá* ter o seu filho, surge uma questão importante: o que é que os pais devem fazer quando nasce uma criança?

Levitt descobriu que o apoio na Universidade de Chicago ia muito para além dos aspectos escolares. No ano seguinte a ter sido contratado, a sua mulher deu à luz o seu primeiro filho, Andrew. Um dia, pouco depois de Andrew ter feito um ano, adoeceu com febre alta. O médico diagnosticou-lhe uma otite. Quando começou a vomitar, na manhã seguinte, os pais levaram-no ao hospital. No dia seguinte morria com meningite pneumocócica.

No meio do choque e da tristeza, Levitt tinha uma turma de caloiros a que tinha de dar aulas. Foi Gary Becker — um professor de quase setenta anos, laureado com o prémio Nobel — que o substituiu. Outro colega, D. Gale Johnson, enviou-lhe um cartão de condolências que o comoveu tanto que ainda hoje consegue citá-lo de cor.

Levitt e Johnson, um especialista em economia agrária com oitenta anos de idade, começaram a falar regularmente. Levitt ficou a saber que a filha de Johnson foi uma das primeiras americanas a adoptar uma criança chinesa. Muito rapidamente, Levitt iniciou os procedimentos para fazer o mesmo e adoptou uma menina chamada Amanda. Além de Amanda, eles já tinham tido uma outra menina, agora com três anos e um filho com quase um ano de idade. Mas a morte de Andrew tinha-o afectado de várias formas. Os Levitt tinham estabelecido relações de amizade com a família de uma menina a quem tinham doado o fígado de Andrew. (Também tinham doado o seu coração, mas esse bebé morreu.) E, o que não é menos surpreendente para um académico que investiga os temas da vida real, a morte também fez parte do trabalho de Levitt.

Ele e Jeannette tinham constituído um grupo de apoio a pais atingidos pelo desgosto. Levitt estava chocado com a quantidade de

crianças que morriam afogadas em piscinas. Este era o tipo de morte que não era notícia — ao contrário, por exemplo, das crianças que morriam enquanto brincavam com armas de fogo.

Levitt ficou curioso e foi à procura dos números acerca deste assunto. Publicou os resultados num artigo para o Chicago Sun-Times. Realçavam uma espécie de lamentável contradição do senso comum pela qual se tornou famoso: «se possuir uma arma e uma piscina nas traseiras da sua casa, a piscina tem 100 vezes mais probabilidades de provocar a morte de uma criança do que a arma de fogo».

The New York Times Magazine, 3 de Agosto de 2003

O QUE FAZ OS PAIS PERFEITOS?

Alguma vez existiu outra arte que tão devotadamente se tenha convertido em ciência como a arte da parentalidade (*parenting*)?

Durante as últimas décadas, surgiu um vasto e diversificado grupo de peritos em parentalidade. Qualquer pessoa que tente, mesmo casualmente, seguir os seus conselhos, pode ficar bloqueada, porque o senso comum acerca da parentalidade parece mudar de hora a hora. Uma vez é um especialista que difere de outro. Outras vezes e de repente, os especialistas mais acirrados concordam em massa que os velhos conhecimentos estavam errados, e os novos conhecimentos adquirem, pelo menos durante algum tempo, o direito de irrefutabilidade. Por exemplo, amamentar uma criança ao peito é o único modo de garantir que esta venha a ser saudável e intelectualmente bem desenvolvida — a menos que a alimentação feita com o biberão seja a resposta certa. Um bebé deve dormir sempre deitado de costas — até ser decretado que só deve ser deitado de bruços. Comer fígado ou é a) tóxico ou b) imperativo para o desenvolvimento do cérebro. Quem poupa a vara estraga a criança; dê uma palmada à criança e vai parar à cadeia.

No seu livro *Raising America: Experts, Parents, and a Century of Advice about Children*, Ann Hulbert documentou amplamente como os especialistas em parentalidade se contradizem uns aos outros e até mesmo a si próprios. Esta brincadeira poderia ser hilariante se não provocasse tanta confusão e, se frequentemente, não fosse tão assustadora. Gary Ezzo, que na sua colecção de livros *Babywise* sanciona uma «estratégia para a gestão da criança» para as mães e os pais que tentam «alcançar a excelência em parentalidade», acentua

a importância de ensinar os bebês, desde muito cedo, a dormirem sozinhos à noite. Caso contrário, adverte Ezzo, a privação do sono poderia «ter um impacto negativo numa criança que está a desenvolver o seu sistema nervoso central» e conduzir à aprendizagem de comportamentos inadequados. Entretanto, os defensores do «dormir acompanhado» advertem que dormir sozinho é prejudicial para a psique do bebê e que este deve ser levado para a «cama dos pais». E o que acontece com a estimulação? Em 1983, T. Berry Brazelton escreveu que um bebê chega ao mundo «lindamente preparado para o papel de aprender sobre si e sobre o mundo que o rodeia». Brazelton é a favor de uma forte estimulação desde muito cedo — de uma criança «interactiva». L. Emmett Holt já alertara, cem anos antes, para o facto de um bebê não ser um «brinquedo».

Holt acreditava que não deveria haver «nenhuma violência, nenhuma pressão, nenhuma estimulação imprópria» durante os primeiros dois anos de vida de uma criança; o cérebro tem um crescimento tão grande durante aquele tempo que a hiperestimulação poderia causar «um enorme dano». Acreditava também que nunca se devia dar colo a um bebê que chorasse a menos que ele estivesse com dores. Como explicava Holt, um bebê deveria ser deixado a chorar durante quinze a trinta minutos por dia: «É o exercício do bebê».

O especialista típico em matéria de parentalidade, tal como os especialistas de qualquer outra área, é propenso a mostrar-se excessivamente seguro de si mesmo. Um especialista não se limita a discutir os vários aspectos de um assunto, mas empunha firmemente a sua bandeira de um dos lados da barricada. Isto acontece porque um especialista cujos argumentos se mostrem demasiado dependentes das circunstâncias ou denotem muitas cambiantes não chama, frequentemente, grande atenção. Um especialista deve ser ousado e esperar conseguir transformar, através de fórmulas de alquimia, a sua teoria caseira em senso comum. A melhor forma de o fazer consiste em atrair as emoções do público, porque a emoção é inimiga do argumento racional. E, no que diz respeito às emoções, uma delas — o medo — é mais forte que todas as restantes. O superpredador, as armas de destruição maciça iraquianas, a doença das vacas loucas, a morte no berço: como será possível

não atendermos aos conselhos do especialista no que respeita a estes horrores que, tal como acontece nas histórias terrivelmente assustadoras sobre o homem mau contadas a crianças muito pequenas, despertam os nossos maiores receios?

Ninguém é mais susceptível ao negócio do medo promovido por um especialista do que um pai. O medo é, na realidade, uma componente fundamental do acto de parentalidade. Afinal de contas, um pai é o administrador da vida de outra criatura, uma criatura que, no início, é mais desamparada que o recém-nascido de quase todas as outras espécies. Isto leva muitos pais a desperdiçarem grande parte da sua energia parental simplesmente com o medo.

O problema deles é terem, frequentemente, medo das coisas erradas. Na realidade, a culpa não é deles. Separar os factos dos rumores é sempre um trabalho duro, especialmente para um pai ocupado. E o ruído gerado pelos especialistas — já para não falar da pressão exercida pelos outros pais conhecidos — é tão opressivo que acabam por ter muita dificuldade em pensar por si próprios. Os factos que normalmente conseguem apurar foram deturpados, exagerados ou retirados do seu contexto para servir prioridades que não são as suas.

Vejamos, por exemplo, o caso dos pais de uma menina de oito anos, a que chamaremos Molly. As suas duas melhores amigas, Amy e Imani, vivem perto de sua casa. Os pais de Molly sabem que os pais de Amy têm uma arma de fogo; por isso, proibiram Molly de ir brincar para casa da amiga. Ao invés, Molly passa muito tempo em casa de Imani, que tem uma piscina no pátio das traseiras. Os pais de Molly sentem que tomaram uma decisão inteligente para proteger a sua filha.

Contudo, de acordo com os dados estatísticos, a sua decisão não foi, de modo algum, uma decisão inteligente. Nos Estados Unidos existe, todos os anos, um afogamento de uma criança por cada 11 000 piscinas residenciais. (Num país com 6 milhões de piscinas, isto significa ainda que, de um modo muito grosseiro, 550 crianças com menos de dez anos de idade morrem por afogamento todos os anos.) Entretanto, há apenas uma criança morta por arma de fogo num universo de um milhão de armas. (Num país onde se estima que existam 200 milhões de armas, isto significa, embora gros-

seiramente, que 175 crianças com menos de dez anos morrem atingidas por armas de fogo todos os anos). A probabilidade de morte por afogamento numa piscina (1 em 11 000) e a possibilidade de morte provocada por uma arma de fogo (1 em 1 milhão) nem sequer se aproximam: de modo grosseiro, é cem vezes mais provável que Molly morra afogada em casa de Imani que a tiro em casa de Amy.

Mas a maioria de nós é, como os pais de Molly, mau avaliador do risco. Peter Sandman, «consultor de risco de comunicações» em Princeton, Nova Jérсия, fez a seguinte observação no princípio de 2004, depois de um único caso de doença das vacas loucas nos Estados Unidos ter provocado um frenesim contra o bife. «A verdade», disse Sandman no *New York Times*, «é que os riscos que assustam as pessoas e os riscos que matam as pessoas são muito diferentes.»

Sandman fez uma comparação entre a doença das vacas loucas (uma ameaça assustadora mas extremamente rara) e a propagação de elementos patogénicos na comida que acontece nas nossas cozinhas (extremamente comum, mas que, por alguma razão, não nos assusta muito). «Os riscos que controlamos constituem uma fonte de alarme muito menor do que os riscos que estão fora do nosso controlo», afirmou Sandman. «No caso das vacas loucas, sinto que as coisas estão para além do meu controlo. Não posso dizer se a minha carne tem ou não priões. Não consigo vê-los, não consigo cheirá-los. Considero que a higiene da minha própria cozinha está completamente sob o meu próprio controlo. Posso limpar as minhas esponjas. Posso limpar o chão.»

O princípio do «controlo» de Sandman também poderia explicar por que razão a maioria das pessoas se sente mais assustada ao andar de avião do que a conduzir um carro. No fundo, pensam o seguinte: desde que eu controle o carro, eu sou o único responsável pela minha segurança; uma vez que eu não tenho qualquer controlo sobre o avião, estou à mercê de uma miríade de factores externos.

Assim, na verdade, de que é que deveríamos ter mais medo, de andar de avião ou de andar de automóvel?

Poderia ajudar começar por fazer uma pergunta mais importante: do que é que, exactamente, temos medo? Da morte, presumivelmente. Mas o medo da morte tem de ser reduzido. É claro que

todos sabemos que vamos morrer e, ocasionalmente, poderemos preocupar-nos com esse facto. Mas se nos disserem que temos dez por cento de probabilidades de morrer no próximo ano, poderemos preocupar-nos muito mais, escolhendo provavelmente viver a nossa vida de um modo diferente. E se nos disserem que temos dez por cento de probabilidades de morrer no próximo minuto, provavelmente entraremos em pânico. Assim, é a possibilidade *imminente* da morte que dirige o medo, o que significa que o modo mais razoável para calcular o medo da morte será pensar no assunto tendo por base a hora. Se vamos fazer uma viagem e temos a possibilidade de escolher entre ir de automóvel ou de avião, poderemos querer levar em conta o índice de mortalidade por hora de automóvel ou de avião. É verdade que morrem muito mais pessoas nos Estados Unidos todos os anos em acidentes de automóvel (cerca de quarenta mil) que em acidentes de avião (menos de mil). Mas também é verdade que a maioria das pessoas passa muito mais tempo a viajar de carro do que de avião. (Morrem até mesmo mais pessoas em acidentes de barco todos os anos do que em acidentes de avião; tal como vimos no caso das piscinas *versus* armas, a água é muito mais perigosa do que a maioria das pessoas pensa.) O índice de mortalidade por hora em automóvel e em avião é quase igual. Os dois aparelhos têm uma probabilidade igual (ou, na verdade, improbabilidade) de nos conduzir à morte.

Mas o medo prospera no tempo presente. É por isso que os peritos confiam nele; num mundo cada vez mais impaciente com os processos de longo prazo, o medo é um jogo poderoso de curto prazo. Imagine que é um funcionário público encarregado de obter os fundos necessários para lutar contra um de dois assassinos incontestados: os ataques terroristas e as doenças de coração. Qual a causa que pensa que leva mais facilmente os membros do Congresso a abrir os cofres? As probabilidades de uma determinada pessoa ser morta num ataque terrorista são infinitamente menores que as probabilidades de essa mesma pessoa vir a entupir as suas artérias com comida com elevado teor de gordura e morrer de doença cardíaca. Mas um ataque terrorista acontece *agora*; a morte por doença cardíaca é uma catástrofe distante e tranquila. Os actos terroristas situam-se para além do nosso controlo; as batatas fritas não. Tão

importante quanto o factor de controlo é aquilo a que Peter Sandman chama o factor medo. A morte provocada por um ataque terrorista (ou pela doença das vacas loucas) é considerada absolutamente terrível; a morte por doença cardíaca, por alguma razão, não o é.

Sandman é um perito que trabalha em ambos os lados do tabuleiro. Um dia é capaz de apoiar um grupo de ecologistas na denúncia dos perigos para a saúde pública. No dia seguinte, o seu cliente poderá ser um CEO de uma cadeia de comida rápida que tenta lidar com uma vaga de infecções intestinais. Sandman reduziu a sua sabedoria a uma equação simples: Risco = perigo + alarme. Para o CEO com a carne de hambúrguer de má qualidade, Sandman ocupa-se da «redução do alarme»; para os ecologistas, ocupa-se do «aumento do alarme».

Note-se que Sandman trata do alarme e não do perigo em si próprio. Ele reconhece que o alarme e o perigo não têm o mesmo peso na sua equação de risco. «Quando o perigo é alto e o alarme é baixo, as pessoas têm uma reacção mais fraca do que seria de esperar», defende. «E quando o perigo é baixo e o alarme é alto, têm uma reacção excessiva.»

Assim, por que razão é que uma piscina provoca menos medo do que uma arma? O pensamento de uma criança que é atingida no tórax com a arma de um vizinho é horrível, dramático, arrepiante — numa palavra, alarmante. As piscinas não inspiram esse mesmo alarme. Isto deve-se em parte ao factor de familiaridade. Da mesma maneira que a maioria das pessoas passa mais tempo a viajar de carro do que a viajar de avião, a maioria de nós tem muito mais experiência em nadar em piscinas do que em atirar com armas de fogo. Porém, para uma criança se afogar são suficientes cerca de trinta segundos; e isso acontece, frequentemente, de uma forma silenciosa. Uma criança pode afogar-se numa pequena quantidade de água. Os passos para prevenir o afogamento, entretanto, são bem simples: um adulto atento, uma vedação em redor da piscina, uma porta das traseiras fechada para que nenhuma criança se consiga escapular para a rua sem ser vista.

Se todos os pais seguissem estas precauções, talvez se pudessem salvar as vidas de quatrocentas crianças pequenas todos os anos. Isso excederia em muito as vidas salvas por duas invenções amplamente

promovidas na memória recente: berços mais seguros e cadeiras de criança para carros. Os dados mostram que estas cadeiras são, quando muito, nominalmente úteis. É certamente mais seguro manter uma criança no banco de trás do que sentá-la ao colo no banco da frente, onde em caso de acidente esta acabará por se tornar um verdadeiro projectil. Mas a segurança que está em causa consiste em evitar que as crianças se transformem em projecteis, não em amarrá-las numa cadeirinha de 200 dólares. Contudo, muitos pais, para aumentar o benefício de uma cadeirinha de bebé, vão até à esquadra de polícia local ou ao posto de bombeiros para conseguirem instalá-la de uma forma correcta. Este seu gesto é, certamente, um gesto de amor, mas também um gesto que poderia ser considerado parentalidade obsessiva. (Os pais obsessivos sabem que o são e sentem-se geralmente orgulhosos por isso; os pais não-obsessivos também sabem quem são os obsessivos e tendem a rir-se deles.) A maioria das inovações no campo da segurança das crianças fica a dever-se — horror dos horrores — a um produto novo que vai ser comercializado. (Quase cinco milhões de cadeiras para automóveis são vendidas todos os anos.) Estes produtos são, frequentemente, uma resposta para algum trauma de crescimento em que, tal como Peter Sandman diria, o alarme excede em valor o perigo. Compare as quatrocentas vidas que alguns cuidados com as piscinas poderiam poupar com o número de vidas poupado pelas cruzadas mais ruidosas: as embalagens à prova de crianças (uma estimativa de cinquenta vidas por ano), os pijamas não-inflamáveis (dez vidas), manter as crianças longe dos *airbags* nos automóveis (morrem apenas cerca de cinco crianças pequenas por ano desde a introdução dos *airbags*) e a segurança com o tipo de tecido com que é feita a roupa para crianças (duas vidas).

Esperem um momento, pode dizer-me o leitor. O que importa se os pais são manipulados pelos peritos e pelos vendedores? Não deveremos aplaudir qualquer esforço, por mais pequeno ou manipulador que seja, desde que contribua para aumentar a segurança da criança? Os pais não têm já bastante com que se preocupar? Afinal, os pais são responsáveis por uma das mais terríveis e importantes proezas que conhecemos: a formação do carácter de uma criança. Não é assim?

A tendência mais radical do senso comum, nos últimos tempos, no que respeita à parentalidade, foi provocada por uma pergunta simples: até que ponto os pais têm importância no futuro dos seus filhos?

Claramente, a *má* parentalidade importa muito. Como a ligação entre aborto e crime torna claro, uma criança não-desejada — que está muitíssimo mais sujeita a negligência e a abuso que as outras crianças — tem resultados piores que as crianças que foram ansiosamente desejadas pelos pais. Mas como é que é possível medir o que de facto esses pais ansiosos podem fazer por amor aos seus filhos?

Esta pergunta representa um crescendo de décadas de pesquisa. Uma vasta gama de estudos, incluindo pesquisas realizadas com gémeos que foram separados à nascença, já tinha concluído que os genes só eram responsáveis por cerca de cinquenta por cento da personalidade e das capacidades de uma criança.

Assim, se a natureza responde por metade do destino de uma criança, quem é que responde pela outra metade? Seguramente deve ser a educação — a audição de gravações de Mozart pelo bebé, os sermões da igreja, as visitas aos museus, as lições de francês, os compromissos, e os abraços, e as discussões, e os castigos que, na generalidade, constituem o acto de parentalidade. Mas, então, como explicar um outro estudo famoso, o Colorado Adoption Project, que seguiu as vidas de 245 bebés propostos para adopção e que não encontrou qualquer virtual correlação entre os traços de personalidade da criança e os dos pais adoptivos? Ou outros estudos que mostraram que o carácter de uma criança não era muito afectado pelo facto de ter frequentado ou não a creche, de ter um ou dois pais, de a mãe ter trabalhado ou não, de ter duas mães ou dois pais ou um pai e uma mãe?

Estas discrepâncias entre a natureza e a educação apareceram expostas em 1998, num livro escrito por uma autora pouco conhecida, Judith Rich Harris. *The Nurture Assumption*, na verdade, constituiu um ataque ao papel dos pais obsessivos, um livro tão provocante que exigiu dois subtítulos: *Why Children Turn Out the Way They Do* e *Parents Matter Less Than You Think and Peers Matter More*. Harris defendeu, embora delicadamente, que os pais estão

errados ao pensar que contribuem de uma forma bastante decisiva para a personalidade do seu filho. Esta crença, de acordo com o que escreveu, é apenas um «mito cultural». A autora defendeu que a influência dos pais é ultrapassada pela pressão exercida todos os dias pelos amigos e pelos companheiros de escola.

A surpreendente teoria de Harris — era apenas uma avó, sem qualquer pós-graduação ou filiação acadêmica — causou espanto e pesar. «É compreensível que o público diga: 'Cá estamos nós outra vez'», escreveu um crítico. «Um ano dizem-nos que o vínculo é fundamental, no ano seguinte que é a ordem de nascimento. Espere, não, o que realmente interessa é a estimulação. Os primeiros cinco anos de vida são os mais importantes; não, são os primeiros três anos; não, terminou tudo no primeiro ano. Esqueçam: É tudo de ordem genética!»

Mas a teoria de Harris estava devidamente sancionada por uma lista de pesos pesados. Entre eles encontrava-se Steven Pinker, o psicólogo do cognitivismo e autor muito popular, que no seu próprio livro *Blank Slate* designou os pontos de vista de Harris como «perturbadores» (no bom sentido). «Os pacientes das formas tradicionais de psicoterapia passam os cinquenta minutos da consulta a reviver os seus conflitos de infância e a atribuir as culpas da sua infelicidade à forma como foram tratados pelos seus pais», escreveu Pinker. «Muitas biografias remetem para a infância as raízes das tragédias e dos triunfos do adulto. Os peritos em parentalidade fazem as mulheres sentirem-se monstros se saírem de casa para ir trabalhar ou se falharem uma leitura do livro infantil *Goodnight Moon*. Todas estas crenças profundamente arraigadas terão de ser repensadas.»

Terão? Os pais *têm* de ter importância, dizemos a nós próprios. Além de que, se os companheiros exercem assim tanta influência sobre uma criança, não são os pais que, em grande parte, são responsáveis pela escolha dos companheiros dos seus filhos? Não é por isso que os pais se preocupam tanto com o bairro certo, a escola certa, o círculo certo de amigos?

Todavia, a pergunta sobre até que ponto é que os pais são importantes vale a pena ser analisada. É também terrivelmente complicada. Ao determinar a influência dos pais, que dimensão da criança

estamos a medir: a sua personalidade? O seu nível académico? O seu comportamento moral? As suas capacidades criativas? O seu salário em adulto? E que peso é que deveremos atribuir a cada uma das muitas contribuições que afectam o sucesso de uma criança: os genes, o ambiente familiar, o nível socioeconómico, a educação, a discriminação, a felicidade, a doença, e assim por diante?

Como mera hipótese de trabalho, vamos considerar a história de dois rapazes, um branco e outro negro.

O rapaz branco é criado num subúrbio de Chicago por pais que leram muitíssimo e que se envolvem na reforma escolar. O pai tem um emprego respeitável na indústria, leva frequentemente o filho a dar passeios ao campo. A mãe é uma dona de casa que possivelmente voltará à faculdade e irá fazer um bacharelato em educação. O rapaz é feliz e tem um óptimo desempenho escolar. Os professores pensam que ele tem possibilidades de vir a ser um verdadeiro génio em matemática. Os pais encorajam-no e sentem-se terrivelmente orgulhosos sempre que ele passa de ano. Tem um irmão mais novo adorável que também é brilhante. A família até tem reuniões literárias em sua casa.

O rapazinho negro nasceu em Daytona Beach, Florida, e a mãe abandonou-o aos dois anos. O pai tem um bom emprego como vendedor, mas bebe muito. Bate frequentemente no rapaz com a ponta metálica de uma mangueira. Uma noite, tinha o filho onze anos e estava a decorar uma árvore de Natal — a primeira que teve em toda a sua vida — quando o pai começou a bater numa amiga na cozinha. Bateu-lhe com tanta força que alguns dentes lhe saltaram da boca e foram pousar na base da árvore de Natal do rapazinho, mas o rapaz não é estúpido e cala-se. Na escola não faz qualquer esforço. Em breve está a vender drogas, a fazer assaltos à mão armada aos moradores dos subúrbios. Procura estar a dormir antes de o pai voltar para casa bêbado e sair de casa antes de o pai acordar. O pai vai de vez em quando preso por atentado ao pudor. Por volta dos doze anos, o menino está praticamente entregue a si próprio.

Não é preciso ser defensor de uma parentalidade obsessiva para pensar que o segundo rapaz não teve qualquer oportunidade e que o primeiro teve. Quais são as probabilidades de o segundo rapaz, somando-lhe o obstáculo da discriminação racial, vir a ter uma vida

produtiva? E quais as probabilidades de o primeiro rapaz, tão activamente preparado para o sucesso, vir, de alguma maneira, a falhar? E que parte do seu destino deve cada um dos rapazes atribuir aos pais?

Poderia teorizar-se sempre sobre o que faz o pai perfeito. Por duas razões, os autores deste livro não o farão. Em primeiro lugar, nenhum de nós pretende ser um especialista em parentalidade (embora tenhamos seis filhos com menos de cinco anos). Em segundo lugar, porque a teoria da parentalidade nos convence menos do que as informações que os dados nos dão.

Certas facetas da criança, por exemplo, a personalidade ou a criatividade, não são medidas facilmente através de dados. Mas o desempenho escolar pode sê-lo. E uma vez que a maioria dos pais concordará que a educação continua a ser o cerne da formação de uma criança, faz todo o sentido começar por examinar uma série de dados escolares.

Estes dados dizem respeito à possibilidade de escolha da escola, um assunto a respeito do qual a maioria das pessoas tem opiniões firmes, de uma ou de outra forma. Os verdadeiros crentes no sistema de possibilidade de escolha da escola defendem que os dólares dos seus impostos lhes dão o direito de enviar os seus filhos para a melhor escola possível. Os críticos preocupam-se com o facto de o sistema de escolha das escolas poder levar os maus estudantes para as piores escolas. Praticamente todos os pais parecem acreditar que os seus filhos terão êxito se puderem frequentar a escola certa, aquela onde exista uma mistura apropriada de qualidade académica, actividades extracurriculares, de amizade e de segurança.

O sistema de possibilidade de escolha das escolas chegou cedo ao sistema da Escola Pública de Chicago (CPS). Foi por isso que o CPS, tal como muitos distritos escolares urbanos, teve um número desproporcionado de estudantes provenientes das minorias. Apesar de o Supremo Tribunal norte-americano, em 1954, ter decidido, no processo *Brown contra o Conselho de Educação de Topeka*, que as escolas deviam ser isentas de segregação racial, muitos estudantes negros do CPS continuaram a frequentar escolas que eram, na sua quase totalidade, frequentadas por negros. Assim, em 1980, o Departa-

mento de Justiça norte-americano e o Departamento de Educação de Chicago associaram-se para tentar uma melhor forma de integração racial nas escolas da cidade. Foi decretado que os estudantes caloiros poderiam concorrer a praticamente qualquer escola do ensino secundário do distrito.

Para além da sua longevidade, há várias razões para o programa de direito à escolha das escolas CPS ser já um bom programa para estudarmos. Oferece um vasto leque de dados — Chicago possui o terceiro maior sistema escolar do país, depois de Nova Iorque e de Los Angeles — bem como uma vasta quantidade de escolhas (mais de sessenta escolas secundárias) e uma enorme flexibilidade. As suas taxas de aceitação são, por isso, muito elevadas, com cerca de metade dos estudantes do CPS a optar por uma escola fora da sua área residencial. Mas o aspecto mais extraordinário do programa CPS — pelo menos, para efeitos de estudo — é observar como decorre o jogo da escolha da escola.

Como era de prever, a abertura das portas de todas as escolas a todos os caloiros em Chicago ameaçou criar reacções negativas. As candidaturas a escolas com bons resultados nos testes e com elevadas taxas de sucesso na conclusão dos cursos acabariam por exceder largamente as vagas, tornando impossível satisfazer os pedidos de todos os estudantes.

Para repor a justiça, o CPS recorreu a um sorteio. Para um investigador, isto é uma verdadeira dádiva. Um cientista do comportamento dificilmente conseguiria projectar uma experiência melhor no seu laboratório. Tal como um cientista poderia introduzir aleatoriamente um rato num grupo de tratamento e outro num grupo de controlo, o Departamento Escolar de Chicago fez exactamente o mesmo.

Imagine dois estudantes, com uma posição estatística idêntica, querendo ambos frequentar uma escola nova e melhor. Graças à forma como a bola salta dentro da tómbola, um deles é colocado na escola nova e o outro é preterido. Agora imagine multiplicar estes estudantes por milhares. O resultado é uma experiência natural em grande escala. Não era este o objectivo dos funcionários do Departamento Escolar de Chicago que conceberam o sorteio. No entanto, encarado sob este ponto de vista, o sorteio oferece um

extraordinário meio para medir exactamente até que ponto é que a possibilidade de escolha da escola — ou, na realidade, de uma escola melhor — verdadeiramente interessa. Então, o que é que revelam os dados? A resposta não é de molde a encorajar os pais obsessivos: neste caso, a escolha da escola não teve qualquer importância. É verdade que os estudantes de Chicago que *foram contemplados* no sorteio para a escolha da escola tiveram mais probabilidades de se diplomarem do que os estudantes que não foram colocados — o que parece sugerir que a escolha da escola faz a diferença. Mas isto não passa de uma ilusão. A prova está nesta comparação: os estudantes que ganharam no sorteio e que foram para uma escola melhor não tiveram um desempenho melhor que os estudantes que, em igualdade de circunstâncias, perderam no sorteio e não foram colocados onde desejavam. Quer dizer, um estudante que tivesse optado por uma escola fora da sua área de residência tinha mais probabilidade de se formar independentemente de ter ganho ou não a oportunidade de frequentar uma escola nova. O que parece ser uma vantagem, conseguir a oportunidade de ir frequentar uma escola nova, não está de modo nenhum relacionado com a escola nova. O que isto significa é que, à partida, os estudantes — e os pais — que escolhem a opção de ir para uma escola fora da sua área de residência tendem a ser mais inteligentes e academicamente mais motivados. Contudo, de acordo com as estatísticas, não tiveram qualquer benefício, do ponto de vista académico, por mudar de escola.

E será verdade que os estudantes foram prejudicados por terem abandonado as escolas da sua área de residência? Não: continuaram a obter os mesmos resultados nos testes que antes da suposta drenagem de cérebros.

Porém, houve um grupo de estudantes em Chicago que assistiu a uma mudança espectacular: os que entraram numa escola técnica ou num curso profissionalizante. Estes estudantes tiveram um desempenho substancialmente melhor do que tinham obtido nos ciclos anteriores e diplomaram-se com classificações muito mais elevadas do que aquelas que o seu desempenho passado teria feito prever. Assim, o programa CPS, que permite a escolha da escola, ajudou a preparar um pequeno segmento de estudantes a lutar por car-

reiras profissionais sólidas, dando-lhes capacidades práticas. Mas não parece que tenha tornado alguém muito mais inteligente.

Na realidade, será a escolha da escola assim tão importante? Nenhum pai respeitável, obsessivo ou não, está disposto a acreditar nisso. Mas vejamos: talvez isso aconteça porque o estudo do CPS avalia os estudantes das escolas do ensino secundário; provavelmente os dados já tinham sido lançados. «Há muitos estudantes que chegam à escola secundária sem estarem preparados para fazer o exigente trabalho escolar», observou, recentemente, Richard P. Mills, comissário de educação do Estado de Nova Iorque, «muitos dos estudantes que chegam às escolas do ensino secundário têm um nível de conhecimentos na leitura, na escrita e na matemática que não ultrapassa o nível elementar. Temos de corrigir este problema mais cedo, nos ciclos anteriores.»

Na realidade, os estudos académicos vieram comprovar as preocupações de Mills. Ao examinar a diferença existente entre o rendimento da população adulta negra e da branca — está bem patente que os negros ganham significativamente menos — os estudos concluem que a diferença é praticamente eliminada se se considerar as pontuações obtidas nos testes pelos negros no grau mais baixo, o oitavo ano. Por outras palavras, a diferença existente entre a população negra e a branca é, em grande parte, o produto de uma lacuna de educação que deveria ter sido observada muitos anos antes. «Trabalhar para reduzir a diferença de classificações obtidas nos testes entre a população negra e a branca», escreveram os autores de um dos estudos sobre a matéria, «daria mais resultado para promover a igualdade racial do que qualquer outra estratégia que obtém vastos apoios políticos.»

Assim, onde é que está a origem da diferença existente nas pontuações obtidas nos testes pela população negra e pela branca? Muitas teorias foram avançadas durante anos: a pobreza, a carga genética, o fenómeno «da regressão de Verão» (pensa-se que os negros fazem uma regressão maior na área do conhecimento que os brancos quando a escola está encerrada), o enviezamento racial nos testes ou nas percepções dos professores e a relutância dos negros em agir como os brancos. No seu ensaio intitulado «The Economics of 'Acting White'», Roland G. Fryer Jr., o jovem economista negro de Harvard,

defende que alguns «estudantes negros têm uma tremenda falta de incentivos para investir em certas actividades (isto é, educação, bailado, etc.) pelo facto de poderem ser considerados como indivíduos que estão a tentar agir como os brancos (o que é considerado ‘traição’). Um tal rótulo, em alguns bairros, corre o risco de ser mal visto e acarreta a aplicação de alguns castigos que variam entre ser considerado desenraizado social, ser espancado ou morto». Fryer cita as memórias do jovem Kareem Abdu-Jabbar, conhecido então como Lew Alcindor, que tinha acabado de entrar para o quarto ano de uma escola nova e descobriu que tinha um nível de leitura superior ao dos próprios colegas do sétimo ano: «Quando as outras crianças descobriram as minhas capacidades, tornei-me um alvo... Era a primeira vez que estava longe de casa, a minha primeira experiência numa comunidade completamente negra e encontrei-me numa situação em que era castigado por todas as coisas que me tinham ensinado estar certas. Tive A, a nota máxima, a todas as disciplinas e fui odiado por esse facto; falava correctamente e fui chamado *punk*. Tive de aprender uma linguagem nova, pura e simplesmente para poder lidar com as ameaças. Tinha boas maneiras e era um bom rapaz e paguei tudo isso na pele.»

Fryer é, também, um dos autores do estudo «Understanding the Black-White Test Score Gap in the First Two Years of School» (Para Compreender a Diferença entre os Resultados Escolares de Negros e Brancos nos Primeiros Dois Anos de Escolaridade). Este estudo tem a vantagem de tirar partido de um novo tesouro dos dados oficiais que ajudam com segurança a estudar a diferença de resultados entre a população negra e a branca. Porventura o mais interessante é que os dados são, também, óptimos para responder à pergunta que todos os pais — negros, brancos ou quaisquer outros — desejam fazer: quais os factores que afectam ou não o desempenho de uma criança na escola?

No fim dos anos 90, o Departamento de Educação dos Estados Unidos empreendeu um projecto monumental chamado Estudo Longitudinal Sobre a Primeira Infância (*Early Childhood Longitudinal Study* — ECLS).

O ECLS procurava medir o progresso escolar de mais de vinte mil crianças desde o infantário até à quinta classe. Os indivíduos abran-

gidos pelo estudo foram escolhidos em todo o país para representar uma amostra significativa das crianças americanas em idade escolar.

O ECLS mediu o desempenho escolar dos estudantes e reuniu a informação que é habitual nas investigações e estudos deste tipo sobre cada criança: a raça, o sexo, a estrutura familiar, o estatuto socioeconómico, o nível de educação dos pais, e assim por diante. Mas o estudo foi muito mais além destes dados básicos. Incluía também entrevistas com os pais dos estudantes (e professores e administradores escolares), colocando uma longa lista de perguntas mais íntimas do que as perguntas típicas feitas habitualmente numa entrevista oficial: se os pais batiam nos filhos e com que frequência; se os levavam a bibliotecas ou a museus; a quantas horas de televisão é que as crianças assistiam.

O resultado foi um conjunto inacreditavelmente rico de dados — que, se forem feitas as perguntas certas, nos permitem chegar a algumas conclusões surpreendentes.

Como pode este tipo de dados ser analisado para nos fazer chegar a uma conclusão credível? Recorrendo ao estratagema favorito do economista: a análise de regressão. Não, a análise de regressão não é uma forma esquecida de tratamento psiquiátrico. É uma poderosa ferramenta — ainda que de uso litado — que recorre às técnicas estatísticas para identificar correlações que, de outra forma, poderiam ficar escondidas.

A *correlação* não é nada mais do que um termo estatístico que indica se duas variáveis se movimentam em conjunto. Tende a estar frio lá fora quando neva; esses dois factores estão correlacionados positivamente. O sol e a chuva, pelo contrário, têm uma correlação negativa. É bastante fácil quando só há um par de variáveis. Mas com *cem* variáveis, tudo se torna mais difícil. A análise de regressão é a ferramenta que permite a um economista ordenar estas longas listas de dados. Mantém artificialmente constantes todas as variáveis menos as duas em que quer focalizar a sua atenção e mostra então como estas duas variam em conjunto.

Num mundo perfeito, um economista poderia recorrer a uma experiência controlada, tal como o fazem o físico ou o biólogo: montam duas amostras, manipulam uma delas ao acaso e medem

o efeito. Mas um economista raramente pode dar-se ao luxo de proceder à experimentação pura. (Por essa razão o sorteio da escolha de escolas em Chicago foi um feliz acaso.) O que normalmente um economista tem é um conjunto de dados com muitas variáveis, nenhuma delas gerada ao acaso e em que algumas se relacionam e outras não. No meio desta confusão, vai ter de determinar quais os factores que se correlacionam e quais os que não estão correlacionados.

No caso dos dados do ECLS, poderia ajudar pensar na análise de regressão para executar a tarefa seguinte: converter cada uma dessas vinte mil crianças em idade escolar num tipo de quadro de circuitos eléctricos com um número idêntico de interruptores. Cada interruptor representa uma única categoria de dados da criança: os resultados que obteve a matemática no primeiro ano e no terceiro ano, os resultados obtidos a leitura no seu primeiro ano e no terceiro ano, o nível de educação da mãe, o rendimento do pai, a quantidade de livros que tem em casa, a riqueza relativa do bairro em que vive e assim por diante.

Desta forma, é possível a um investigador extrair algumas conclusões deste complicado quadro de dados. Pode alinhar todas as crianças que compartilham muitas características — todos os quadros de circuitos eléctricos que têm os seus interruptores virados para o mesmo lado — e então destaca a única característica que *não* partilham. É esta a forma como isola o verdadeiro impacto do único interruptor que fica virado ao contrário no quadro de circuitos eléctricos. É desta maneira que o efeito daquele interruptor — e, eventualmente, de todos os interruptores — se manifesta.

Digamos que queremos fazer uma pergunta fundamental aos dados do ECLS sobre a parentalidade e a educação: considera que ter muitos livros em casa leva o seu filho a ter sucesso na escola? A análise de regressão não consegue responder completamente a essa questão, mas pode responder a uma ligeiramente diferente: uma criança que possua muitos livros em sua casa tende a ter mais sucesso do que uma criança que não possua quaisquer livros? A diferença entre a primeira pergunta e a segunda é a diferença entre causalidade (pergunta 1) e correlação (pergunta 2). Uma análise de regressão pode demonstrar a existência de correlação, mas não prova a

existência de uma relação de causalidade. Afinal, há vários modos como duas variáveis podem estar correlacionadas. X pode causar Y; Y pode causar X; ou pode ser que algum outro factor seja a causa de X e Y. Uma regressão só não nos pode dizer se neva porque está frio, se está frio porque neva ou se apenas se verifica, muito simplesmente, que as duas coisas acontecem em conjunto.

Por exemplo, os dados do ECLS mostram que uma criança que possua muitos livros em casa tende a obter melhores resultados do que uma criança que não possua livros. Assim, estes factores estão correlacionados e é bom saber isso. Mas a obtenção de resultados mais elevados nos testes está correlacionada com muitos outros factores. Se se comparar simplesmente as crianças que possuem muitos livros com as crianças que não possuem livros, a resposta pode não ser muito significativa. Talvez o número de livros que uma criança tem em casa indique apenas o dinheiro que os seus pais possuem. O que realmente queremos fazer é comparar duas crianças que são semelhantes em todos os aspectos menos um — neste caso, o número de livros que tem em sua casa — e ver se esse factor faz diferença no desempenho escolar.

Deveria ser dito que a análise da regressão é mais uma arte do que uma ciência. (Sob este ponto de vista, tem muito em comum com a própria parentalidade.) Mas um profissional qualificado pode usar esta técnica para dizer até que ponto é significativa uma correlação e, talvez até mesmo, para nos dizer se aquela correlação indica uma relação de causalidade.

Assim, o que é que uma análise dos dados do ECLS nos diz sobre o desempenho das crianças na escola? Várias coisas. A primeira diz respeito à diferença existente na obtenção de resultados entre a população negra e a população branca.

Foi observado durante muito tempo que as crianças negras, até mesmo antes de entrarem numa sala de aulas, tinham um desempenho mais baixo que os seus parceiros brancos. Além disso, as crianças negras não estão à altura nem mesmo quando se controla uma vasta lista de variáveis. (Controlar uma variável consiste essencialmente em eliminar a sua influência, exactamente como um jogador de golfe usa um *handicap* contra outro. No caso de um estudo académico como o ECLS, um investigador poderia controlar qual-

quer número de desvantagens que um estudante poderia apresentar quando comparado com o estudante comum.) Mas este novo conjunto de dados conta-nos uma história diferente. Depois de controlar apenas algumas variáveis — inclusive o rendimento, o nível de educação dos pais e a idade da mãe quando nasceu o seu primeiro filho —, as diferenças entre as crianças negras e as crianças brancas são virtualmente eliminadas no momento em que as crianças entram para a escola.

Trata-se de uma descoberta duplamente encorajadora. Significa que as crianças negras continuaram a fazer progressos em relação aos seus parceiros brancos. Significa, também, que a diferença remanescente pode ser ligada a um conjunto de factores rapidamente identificáveis. Os dados revelam que as crianças negras que têm um fraco desempenho na escola o fazem não porque são negras, mas porque tendem a vir de lares com fracos níveis de rendimento e de educação. Uma criança negra típica e uma criança branca do mesmo nível socioeconómico, têm, porventura, as mesmas capacidades em matemática e em leitura quando entram no infantário.

Boas notícias, não é verdade? Bem, nem tanto. Em primeiro lugar, visto que é mais provável a criança negra média ser proveniente de um lar com fracos níveis de rendimento e de educação, a diferença é muito real: em média, as crianças negras têm um desempenho escolar mais fraco. Pior ainda, até mesmo quando o rendimento dos pais e o nível educacional são controlados, a diferença entre a população negra e a branca reaparece dentro de apenas dois anos após a entrada da criança na escola. No final do primeiro ano, uma criança negra tem um desempenho estatisticamente mais fraco do que uma criança branca em igualdade de circunstâncias. E a diferença aumenta continuamente no segundo e no terceiro anos.

Por que é que isto acontece? Trata-se de uma pergunta difícil, complicada. Mas a resposta pode residir no facto de a escola frequentada pela criança negra típica não ser a mesma escola frequentada pela criança branca típica e a criança negra típica ir para uma escola que é, pura e simplesmente... má. Mesmo cinquenta anos passados sobre o processo *Brown contra o Conselho de Educação*, muitas escolas americanas continuam a ser virtualmente segregacionistas. O projecto ECLS inspeccionou cerca de mil escolas, recolhendo

amostras de vinte crianças em cada uma delas. Em trinta e cinco por cento dessas escolas, nem uma única criança negra foi incluída na amostra. A criança branca típica no estudo ECLS frequenta uma escola onde existem apenas seis por cento de crianças negras; a criança negra típica frequenta uma escola onde existem aproximadamente sessenta por cento de negros.

Até que ponto é que as escolas para negros são más? Não o são, e isso é que é interessante ver, nos aspectos em que as escolas são tradicionalmente avaliadas. Em termos do tamanho das turmas, da formação de professores e da relação computador/ estudante, as escolas frequentadas por negros e brancos são semelhantes. Mas a escola típica frequentada pelos estudantes negros tem uma taxa mais elevada de indicadores problemáticos, tal como os problemas de bandos, pessoas que não estudam e que vadiam em frente à escola e de falta de financiamento da PTA (Associação de Pais e Professores). Estas escolas oferecem um ambiente, um meio envolvente, que, pura e simplesmente, não é favorável nem conducente à aprendizagem.

Os estudantes negros não são os únicos que são prejudicados em escolas más. As crianças brancas nestas escolas também têm um desempenho fraco. Na realidade, não há qualquer diferença na obtenção de resultados nos testes entre a população negra e a branca *numa* escola má nos primeiros anos, uma vez controlados os outros factores relativos aos estudantes. Mas todos os estudantes que frequentam uma escola má, negros e brancos, *perdem* terreno face a estudantes que frequentam boas escolas. Provavelmente os pedagogos e os investigadores estão errados ao preocupar-se tanto com a diferença na obtenção de resultados nos testes entre a população negra e a branca; seria mais importante preocuparem-se com a diferença de resultados entre as más e as boas escolas. Consideremos este facto: os dados do ECLS revelam que os estudantes negros que frequentam boas escolas não perdem terreno relativamente aos seus parceiros brancos e que os estudantes negros que estão em boas escolas ultrapassam os estudantes brancos que frequentam escolas más.

Assim, de acordo com estes dados, a escola que uma criança frequenta parece ter um impacto nítido no seu progresso escolar. Será possível dizer o mesmo da parentalidade?

Será compensador para o bebê ouvir as gravações de Mozart? E o que dizer dessa maratona de leituras de *Goodnight Moon*? Valerá a pena mudar-se para os subúrbios mais ricos? Serão as crianças com pais que colaboram nas PTA capazes de ter melhores resultados que as crianças cujos pais nunca ouviram falar em PTA?

A extensa listagem dos dados do ECLS oferece várias correlações obrigatórias entre as circunstâncias pessoais de uma criança e o seu desempenho escolar. Por exemplo, uma vez controlados todos os outros factores, é claro que os estudantes das áreas rurais tendem a ter piores resultados que a média. As crianças dos subúrbios, entretanto, estão no meio da curva, enquanto as crianças do meio urbano tendem a ter resultados superiores à média. (Pode ser que as cidades atraiam uma mão-de-obra com mais habilitações escolares e, por conseguinte, pais com crianças mais inteligentes.) Em média, as raparigas obtêm resultados mais elevados nos testes do que os rapazes, e a população estudantil asiática obtêm resultados mais elevados do que a população estudantil branca — embora a população estudantil negra, como já se viu, obtenha resultados semelhantes à população branca em igualdade de circunstâncias familiares e escolares.

Sabendo o que já sabe sobre a análise da regressão, o senso comum e a arte da parentalidade, consideremos a seguinte lista de dezasseis factores. De acordo com os dados do ECLS, oito dos factores mostram a existência de uma forte correlação, positiva ou negativa, com os resultados obtidos nos testes. Os outros oito parecem não ter grande importância. Tente agora o leitor adivinhar quais são uns e outros.

Os pais da criança possuem um nível de instrução elevado.

A criança tem uma família estruturada.

Os pais da criança detêm um estatuto socioeconómico elevado.

Os pais da criança mudaram-se recentemente para um bairro melhor.

A mãe da criança tinha trinta anos ou mais quando nasceu o seu primeiro filho.

A mãe da criança não trabalhou entre o nascimento da criança e a sua ida para o infantário.

A criança nasceu com baixo peso.

A criança frequentou a Head Start.
Os pais da criança falam inglês em casa.
Os pais da criança levam-na regularmente a museus.
A criança é adotada.
Os pais batem na criança com regularidade.
Os pais da criança estão envolvidos na PTA.
A criança passa muito tempo a ver televisão.
A criança tem muitos livros em sua casa.
Os pais da criança lêem-lhe quase todos os dias.

Agora vemos aqui os oito factores que *estão* fortemente correlacionados com os resultados obtidos nos testes:

Os pais da criança possuem um nível de instrução elevado.
Os pais da criança detêm um estatuto socioeconómico elevado.
A mãe da criança tinha trinta anos ou mais quando nasceu o seu primeiro filho.
A criança nasceu com baixo peso.
Os pais da criança falam inglês em casa.
A criança é adotada.
Os pais da criança estão envolvidos na PTA.
A criança tem muitos livros em sua casa.

E os oito onde isso não acontece:

A criança tem uma família estruturada.
Os pais da criança mudaram-se recentemente para um bairro melhor.
A mãe da criança não trabalhou entre o nascimento da criança e a sua ida para o infantário.
A criança frequentou a Head Start.
Os pais da criança levam-na regularmente a museus.
Os pais batem na criança com regularidade.
A criança passa muito tempo a ver televisão.
Os pais da criança lêem-lhe quase todos os dias.

Agora, vamos ver dois a dois:

É importante: Os pais da criança possuem um nível de instrução elevado.

Não é: A criança tem uma família estruturada.

Uma criança cujos pais possuem um nível de instrução elevado tem, geralmente, um bom desempenho na escola; isto não é muito surpreendente. Uma família com muita instrução tende a dar valor à instrução. Talvez ainda mais importante seja o facto de os pais com um QI mais elevado tenderem a ter mais estudos e de o QI ser fortemente hereditário.

Mas o facto de a criança ser oriunda duma família estruturada parece não ser relevante. Tal como os estudos anteriormente citados mostram que a estrutura familiar tem pouquíssimo impacto na personalidade de uma criança, também parece não afectar as suas capacidades académicas. Isto não significa que as famílias devam passar a ser desestruturadas. Porém, deveria ser encorajador para as cerca de vinte milhões de crianças americanas em idade escolar que são educadas por apenas um dos pais.

É importante: Os pais da criança detêm um estatuto socioeconómico elevado.

Não é: Os pais da criança mudaram-se recentemente para um bairro melhor.

Um estatuto socioeconómico elevado está fortemente correlacionado com a obtenção de melhores resultados nos testes, o que parece razoável. O estatuto socioeconómico é um forte indicador de sucesso, em geral — sugere um QI mais elevado e um nível de habilitações superior —, e pais bem-sucedidos têm mais probabilidades de ter filhos com sucesso. Mas o facto de se mudar para um bairro melhor não aumenta as oportunidades da criança na escola. O mais provável é que esta mudança seja uma força de ruptura; porque uma casa mais agradável não melhora os resultados da matemática ou da leitura tal como uns ténis mais sofisticados não fazem saltar mais alto.

É importante: A mãe da criança tinha trinta anos ou mais quando nasceu o seu primeiro filho.

Não é: A mãe da criança não trabalhou entre o nascimento da criança e a sua ida para o infantário.

Quando uma mulher tem o primeiro filho depois dos trinta anos, é mais provável que esta criança tenha um bom desempenho na escola. Esta mãe tende a ser uma mulher que quis adquirir uma educação um pouco mais avançada ou desenvolver mais a sua carreira. Também é provável que tenha maior desejo de ter um filho do que uma mãe adolescente. Isto não significa que uma mãe mais velha seja necessariamente uma mãe melhor, mas colocou o seu filho numa posição mais vantajosa. (Vale a pena observar que esta vantagem é inexistente para o caso de uma mãe adolescente que espera até aos trinta anos para ter a segunda criança. Os dados do ECLS mostram que o segundo filho não terá um desempenho melhor que o seu primeiro filho.) Ao mesmo tempo, uma mãe que fica em casa sem trabalhar até o filho ir para o infantário não parece proporcionar qualquer vantagem. A parentalidade obsessiva poderia achar esta falta de correlação aborrecida — para que é que serviram todas as aulas para pais? —, mas é isso que os dados nos dizem.

É importante: A criança nasceu com baixo peso.

Não é: A criança frequentou a Head Start.

Uma criança que nasceu com baixo peso tende a ter um fraco desempenho na escola. É possível que o facto de ter nascido prematuramente seja simplesmente prejudicial para o bem-estar da criança. Também há a possibilidade de que este baixo peso que a criança apresenta ao nascer seja um forte indicador de pais com problemas, já que não é provável que uma mãe que fuma, que bebe ou que maltrata o bebé de qualquer outro modo ainda no útero mude de atitude só porque o bebé nasceu. Uma criança que nasceu com pouco peso, por sua vez, tem maiores probabilidades de ser uma criança pobre — e, por conseguinte, é mais provável frequentar a Head Start, instituição associada ao programa de ensino pré-escolar público para famílias de escassos recursos económicos. Todavia, de

acordo com os dados do ECLS, a Head Start não tem influência sobre a obtenção dos resultados nos testes futuros de uma criança. Apesar da enorme valorização que é dada ao programa *Head Start* (um dos autores deste livro estudou ao abrigo dele...), temos de reconhecer que se provou repetidamente que ele era ineficaz. Eis uma razão provável: em vez de passar o dia com a sua própria mãe, esfalfada e com um baixo nível de instrução, a criança que frequenta a Head Start típica passa o dia com alguém que tem um nível de instrução igual ao da sua própria mãe e que está tão esfalfada como ela. (E tudo isto numa sala cheia de crianças igualmente necessitadas.) Acontece que menos de trinta por cento dos professores da Head Start têm o bacharelato. E o trabalho é tão mal pago — cerca de 21 000 dólares para o professor de *Head Start* contra os 40 000 dólares que ganha, em média, um professor de um estabelecimento do ensino pré-escolar público — que é muito pouco provável que atraia à partida os melhores professores.

É importante: Os pais da criança falam inglês em casa.

Não é: Os pais da criança levam-na regularmente a museus.

Uma criança filha de pais de língua inglesa tem melhor desempenho na escola que outra criança cujos pais não falam inglês. Mais uma vez, isto não constitui qualquer surpresa. Esta correlação é apoiada mais adiante pelo desempenho dos estudantes de origem hispânica que podemos observar no estudo ECLS. Em conjunto, os estudantes hispânicos têm um fraco desempenho escolar; eles também se encontram provavelmente numa situação desigual porque os pais não falam inglês em casa. (Têm, contudo, tendência para alcançar os seus companheiros nos graus mais elevados de ensino). Acontece o mesmo no caso oposto: quando a mãe e o pai não só falam bem inglês mas passam os fins de semana a alargar os horizontes culturais do seu filho levando-o a visitar museus? Lamento. O empanturramento cultural pode ser uma convicção de princípio da parentalidade obsessiva, mas os dados do ECLS não mostram a existência de qualquer correlação entre as visitas aos museus e os resultados obtidos nos testes.

É importante: A criança é adoptada.

Não é: Os pais batem na criança com regularidade.

Existe uma correlação negativa forte entre a adopção e os resultados obtidos nos testes escolares. Porquê? Os estudos mostraram que as capacidades escolares de uma criança são influenciadas muito mais pelo QI dos seus pais biológicos do que pelo QI dos pais adoptivos e as mães que dão os seus filhos para adopção tendem a ter o QI significativamente mais baixo que as pessoas que os vão adoptar. Há outra explicação para o baixo desempenho escolar das crianças adoptadas que, embora possa parecer aborrecido, concorda com a teoria económica básica do egoísmo: uma mulher que sabe que vai dar o seu bebé para adopção pode não ter os mesmos cuidados pré-natais que uma mulher que vai ficar com o seu bebé. (Correndo o risco de levar mais longe este pensamento desagradável — será que o leitor não trata o seu carro de forma diferente do que trata um carro que alugou durante o fim-de-semana).

Mas se uma criança adoptada tem propensão para obter resultados mais baixos nos testes, o mesmo já não acontece com uma criança a quem os pais batem com regularidade. Pode parecer surpreendente — não porque bater nos filhos seja necessariamente prejudicial mas porque, convencionalmente, bater numa criança é considerada uma prática menos esclarecida. Poderíamos então assumir que os pais que dão umas palmadas aos filhos são também menos esclarecidos noutras coisas. Talvez isso não se verifique. Ou talvez haja que olhar para os correctivos físicos de uma outra maneira. Recordemos que o estudo ECLS incluiu entrevistas directas aos pais das crianças. Assim, os pais tinham que se sentar face a face com um investigador do governo e admitir que batiam no filho. Isso pode sugerir que um pai que o faz ou é ignorante ou — o que é ainda mais interessante — é congenitamente honesto. Provavelmente a honestidade é mais importante para a boa parentalidade do que bater nos filhos o é para a má parentalidade.

É importante: Os pais da criança estão envolvidos na PTA.

Não é: A criança passa muito tempo a ver televisão.

Uma criança cujos pais estão envolvidos na PTA tende, provavelmente, a ter um bom desempenho na escola — o que indica que os pais que se interessam bastante pela educação dos seus filhos estão envolvidos na PTA, não que o seu envolvimento na PTA torne, de alguma maneira, os seus filhos mais inteligentes. Os dados do ECLS não mostram a existência de qualquer correlação entre os resultados alcançados nos testes escolares de uma criança e a quantidade de programas de televisão a que ela assiste. Apesar de o senso comum estabelecer o contrário, ver televisão, aparentemente, não causa qualquer alteração ao cérebro de uma criança. (Na Finlândia, cujo sistema de ensino foi classificado como o melhor a nível mundial, a maioria das crianças não vai à escola antes dos sete anos, mas aprendeu, frequentemente, a ler vendo os programas de televisão americana legendados em finlandês.) Nem a utilização de um computador em casa transforma uma criança em Einstein: os dados do ECLS não mostram nenhuma correlação entre o uso do computador e os resultados obtidos nos testes escolares.

Vejamos agora o último par de factores:

É importante: A criança tem muitos livros em sua casa.
Não é: Os pais da criança lêem-lhe quase todos os dias.

Como já se disse atrás, tem sido considerado muitas vezes que uma criança que tem muitos livros em casa, na realidade, consegue um melhor desempenho nos testes escolares. Mas ler regularmente em voz alta a uma criança não afecta os resultados obtidos nos testes.

Isto pode parecer contraditório. Leva-nos de novo à nossa pergunta original: até que ponto, e de que modo, é que os pais são realmente importantes?

Começemos com a correlação positiva: ter livros em casa é igual à obtenção de resultados mais elevados nos testes escolares. A maioria das pessoas olha para esta correlação e infere uma relação de causa e efeito óbvia. Ou seja: um rapazinho chamado Isaiah tem muitos livros em casa; Isaiah obtém óptimos resultados no teste de leitura na escola; isto deve dever-se ao facto de a mãe ou o pai lhe lerem regularmente. Mas, a amiga de Isaiah, Emily, que também tem mui-

tos livros em sua casa, praticamente nunca lhes toca. Prefere vestir a rigor a sua boneca Bratz ou ver desenhos animados. E a Emily obtém resultados tão bons como o Isaiah. Entretanto, Ricky, amigo de Isaiah e de Emily, *não* tem livros em casa. Mas Ricky vai diariamente para a biblioteca com a mãe; Ricky é um fanático da leitura. E obtém *piores* resultados nos testes escolares do que Emily ou Isaiah.

Como vamos resolver isto? Se ler livros não tem um impacto nos resultados obtidos nos testes, poderia acontecer que a mera presença física dos livros em casa tornasse as crianças mais inteligentes? Os livros operam alguma espécie de osmose mágica no cérebro de uma criança? Nesse caso, podíamos ser tentados a distribuir um camião de livros, pura e simplesmente, em todas as casas que têm crianças em idade pré-escolar.

Na realidade, foi isso que o governador do Illinois tentou fazer. No início de 2004, o Governador Rod Blagojevich anunciou um plano para enviar um livro por mês a todas as crianças no Illinois desde o seu nascimento até à sua entrada no infantário. O plano custaria vinte e seis milhões de dólares por ano. Mas Blagojevich defendia que se tratava de uma intervenção vital num estado onde quarenta por cento dos estudantes do terceiro ano tinham níveis de leitura inferiores ao ano escolar que frequentavam. «Quando possuímos os nossos próprios livros», declarou, «e eles passam a fazer parte da nossa vida, isso irá contribuir para uma sensação... de que os livros devem fazer parte da nossa vida.»

Assim, todas as crianças nascidas no Illinois acabariam por ter uma biblioteca de sessenta volumes quando entrassem para a escola. Isto significa que todas elas iriam ter um melhor desempenho nos seus testes de leitura?

Provavelmente não. (Embora nunca possamos saber com certeza: a assembleia legislativa do Illinois rejeitou o plano dos livros.) No fim de contas, os dados do ECLS não demonstram que ter livros em casa seja a causa da obtenção de resultados mais elevados nos testes; diz apenas que os dois são correlacionados.

Como é possível interpretar esta correlação? Aqui existe uma teoria provável: a maioria dos pais que compra muitos livros infantis tende a ser à partida mais inteligente e a ter um nível de habilitações literárias superior. (E transmitem a sua inteligência e ética do

trabalho aos filhos.) Ou, provavelmente, preocupam-se muito com a educação e com os filhos. (O que significa que criam um ambiente que encoraja e recompensa a aprendizagem.) Tais pais podem acreditar — como o governador do Illinois acreditava com fervor — que qualquer livro de crianças é um talismã que conduz à inteligência sem barreiras. Mas provavelmente estão errados. Um livro, na realidade, é mais um indicador do que uma causa de inteligência.

Assim, o que é que isto significa sobre a importância dos pais, em geral, no futuro dos seus filhos? Consideremos, de novo, os oito factores do ECLS que estão correlacionados com os resultados dos testes escolares:

- Os pais da criança possuem um nível de instrução elevado.
- Os pais da criança detêm um estatuto socioeconómico elevado.
- A mãe da criança tinha trinta anos ou mais quando nasceu o seu primeiro filho.
- A criança nasceu com baixo peso.
- Os pais da criança falam inglês em casa.
- A criança é adoptada.
- Os pais da criança estão envolvidos na PTA.
- A criança tem muitos livros em sua casa.

E os factores que não estão correlacionados:

- A criança tem uma família estruturada.
- Os pais da criança mudaram-se recentemente para um bairro melhor.
- A mãe da criança não trabalhou entre o nascimento da criança e a sua ida para o infantário.
- A criança frequentou a Head Start.
- Os pais da criança levam-na regularmente a museus.
- Os pais batem na criança com regularidade.
- A criança passa muito tempo a ver televisão.
- Os pais da criança lêem-lhe quase todos os dias.

Generalizando um pouco, a primeira lista descreve as coisas que os pais *são*; a segunda lista descreve as coisas que os pais *fazem*.

Os pais que possuem um nível de habilitações superiores, que são bem-sucedidos e que são saudáveis tendem a ter filhos que obtêm bons resultados nos testes escolares; mas não parece ter muita importância se uma criança é levada a trote a ver museus, ou se lhe batem, ou se frequentou a Head Start, ou se lê frequentemente, ou se fica estendida no chão em frente à televisão.

Para os pais e para os especialistas em parentalidade que vivem obcecados com as últimas técnicas sobre a educação das crianças, estas notícias podem parecer demasiado moderadas. A realidade é que parece que, habitualmente, se sobrevaloriza a técnica. Mas isto não significa que os pais não são importantes. É bastante claro que são muito importantes. Aqui reside o enigma: até porque a maioria das pessoas quando compra um livro sobre parentalidade, já o faz demasiado tarde. Grande parte das coisas que são importantes já foram decididas há muito tempo — quem é, com quem se casou, que tipo de vida tem. Se é inteligente, trabalhador, se tem um nível elevado de habilitações literárias, se tem um bom ordenado e se é casado com alguém igualmente afortunado, então os seus filhos terão mais probabilidades de ter sucesso. (Da mesma forma, não é prejudicial ser honesto, pensar, amar e sentir curiosidade relativamente ao mundo.) Não interessa assim tanto o que faz como pai; mas sim quem é. Sob este ponto de vista, um pai dominador e hiperactivo é como o candidato político que acredita que o dinheiro ganha eleições, quando, na verdade, nem todo o dinheiro do mundo consegue fazer eleger um candidato se à partida os eleitores não gostarem dele.

No ensaio intitulado «The Nature and Nurture of Economic Outcomes», o economista Bruce Sacerdote debateu a relação entre a natureza e a educação estudando quantitativamente a longo prazo os efeitos da parentalidade. Utilizou três estudos sobre adopção, dois americanos e um britânico, contendo cada um deles dados detalhados sobre crianças adoptadas, sobre os seus pais adoptivos e sobre os seus pais biológicos. Sacerdote descobriu que os pais que adoptam crianças são, em geral, mais inteligentes, têm um nível mais elevado de educação e são mais bem pagos que os pais biológicos do bebé.

Mas as vantagens dos pais adoptivos tiveram muito pouca influência sobre os desempenhos escolares das crianças. Como tam-

bém se pode ver pelos dados do ECLS, as crianças adotadas têm fracos resultados nos seus testes escolares; por maior que fosse a influência que os pais adotivos pudessem exercer, esta é largamente excedida pela carga genética. Mas Sacerdote descobriu também que a falta de influência dos pais não se mantinha para sempre. Ao tornarem-se adultas, as crianças adotadas tinham-se afastado nitidamente do destino que o seu QI teria feito prever. Comparando com as crianças que, em igualdade de circunstâncias, não foram dadas para adoção, os adotados apresentavam de longe maiores probabilidades de frequentar a faculdade, de ter um trabalho bem pago e de esperar até depois da adolescência para se casarem. Foi a influência dos pais adotivos, concluiu Sacerdote, que fez a diferença.

Levitt pensa que chegou a algumas conclusões interessantes com o seu novo tratado sobre os diversos nomes. Quis saber se alguém com um nome caracteristicamente negro sofre uma penalização económica só por isso. A sua resposta — contrariamente à de qualquer outro estudo recente — é que não. Mas debruça-se, também, sobre uma outra questão importante: a cultura negra é causa da desigualdade racial ou é uma das suas consequências? Para um economista, mesmo para Levitt, isto é um novo campo de trabalho — «quantificar a cultura», como ele lhe chama. Descobriu que se trata duma tarefa tormentosa, complexa, praticamente impossível e que, para além do mais, faz sofrer muito.

The New York Times Magazine, 3 de Agosto de 2003

PAIS PERFEITOS, PARTE II; OU:
SERÁ QUE UMA ROSHANDA PARECERIA
TÃO DOCE SE TIVESSE OUTRO NOME?

Obsessivo ou não, qualquer pai *gosta* de acreditar que está a influenciar significativamente o tipo de pessoa em que o seu filho se vai tornar. Se não fosse assim, por que é que havia de se incomodar?

A crença no poder paternal manifesta-se no primeiro acto oficial que um pai pratica: dar um nome ao bebé. Como qualquer pai moderno sabe, a indústria de nomes para crianças está a aumentar, como é evidente pela proliferação de livros, *websites* e consultores de nomes de bebés. Muitos pais parecem acreditar que uma criança não conseguirá ter sucesso se não lhe for atribuído o nome certo; os nomes são considerados importantes portadores de estética ou mesmo de poderes proféticos.

Isto pode explicar por que é que, em 1958, em Nova Iorque, um homem chamado Robert Lane decide dar ao seu filho o nome Winner (Vencedor). Os Lane, que viviam num edifício de habitação social em Harlem, já tinham vários filhos, cada um com um nome razoavelmente comum. Mas este rapaz — bem, Robert Lane parecia ter um pressentimento especial relativamente a ele. Winner Lane: Como poderia ele falhar com um nome como este? Três anos mais tarde, os Lane tiveram outro rapaz, o seu sétimo e último filho. Por razões que ninguém até hoje conseguiu descortinar, Robert decidiu chamar-lhe Loser (Perdedor). Não há indícios que Robert estivesse infeliz por ter tido este filho. Parece tratar-se apenas duma tentativa de testar o efeito do nome; Primeiro um Winner, agora um

Loser. Mas se era dificilmente expectável que Winner Lane falhasse, seria possível que Loser tivesse sucesso?

Loser Lane teve de facto sucesso. Ganhou uma bolsa para frequentar o ensino secundário, licenciou-se na Universidade Lafayette, na Pensilvânia, e alistou-se no departamento de polícia de Nova Iorque (satisfazendo um velho desejo de sua mãe), onde chegou a detective e, depois, a sargento. Apesar de nunca ter escondido o seu nome, muitas pessoas sentem um certo desconforto em utilizá-lo. «Por essa razão, tenho bastantes nomes», diz ele hoje, «desde Jimmy a James a qualquer coisa que queiram chamar-me. Timmy. Mas raramente me chamam Loser. De vez em quando dão-lhe um sotaque francês: 'Losier'.» Entre os seus colegas polícias, é conhecido como Lou.

E o que é feito do seu irmão possuidor de um nome que não o deixaria falhar? A maior realização de Winner Lane, agora na casa dos quarenta, é o seu vasto cadastro criminal: perto de três dúzias de detenções por furto, violência doméstica, violação de propriedade alheia, resistência à prisão e outros delitos.

Actualmente Loser e Winner mal se falam. O pai, que escolheu os nomes, já não está vivo. É claro que ele tinha uma ideia correcta — que o nome traça o destino —, mas deve ter confundido os filhos.

Depois, temos o caso recente de Temptress (Sedutora), uma rapariga de quinze anos, cujos delitos a levaram ao Tribunal de Família de Albany, Nova Iorque. O juiz, W. Dennis Duggan, começara há muito tempo a anotar os nomes dos réus que lhe pareciam estranhos. Um adolescente, Amcher, recebera o seu nome graças à primeira coisa que os seus pais tinham visto ao chegar ao hospital: as siglas de Albany Medical Center Hospital Emergency Room (Sala de Urgências do Centro Médico Hospitalar de Albany). Mas Duggan considerou Temptress o nome mais abusivo com que alguma vez tivera contacto.

«Mande-a sair da sala de audiências para poder falar com a mãe sobre as razões que a tinham levado a chamar Temptress à filha», recordou o juiz. «Disse-me que estava a ver *The Cosby Show* e gostou da actriz. Fiz-lhe notar que o nome da actriz era na verdade *Tempestt* Bledsoe. Respondeu-me que veio a descobrir mais tarde que tinha trocado as letras do nome. Perguntei-lhe se conhecia o significado de Temptress e respondeu-me que também só passado algum tem-

po é que o descobrira. A filha era acusada de comportamento repreensível, que passava por levar homens para casa enquanto a mãe estava a trabalhar. Perguntei à mãe se ela alguma vez tinha pensado que a filha estava a viver o seu nome. A mãe não entendeu completamente o que eu queria dizer».

Estava Tempress realmente a «viver o seu nome», como sugeriu o juiz Duggan? Ou teria arranjado problemas mesmo que se chamasse Chastity (Castidade)?*

Não é preciso ser muito ousado para concluir que Tempress não teve os pais ideais. A sua mãe não só se dispusera a chamar-lhe Tempress, como nem sequer era suficientemente esperta para saber o significado dessa palavra. Nem nos pode surpreender por aí além que um rapaz chamado Amcher fosse acabar num Tribunal de Família. É muito pouco provável que as pessoas que nem sequer têm a preocupação de arranjar um nome decente para os seus filhos sejam bons pais.

Será então que o nome que damos aos nossos filhos afecta a sua vida? Ou é a nossa vida que se reflecte no seu nome? Em qualquer caso, que mensagem transmite ao mundo o nome de uma criança? — e, mais relevante ainda, será que tem realmente importância?

Acontece que Loser, Winner, Tempress e Amcher eram todos eles negros. Será este facto uma mera curiosidade ou haverá mais alguma coisa a dizer acerca dos nomes e da cultura?

Todas as gerações parecem produzir alguns académicos emblemáticos que fazem avançar o pensamento sobre a cultura negra. Roland G. Fryer Jr., o jovem economista negro que analisou o fenómeno «de agir como branco» e a diferença que existe nos resultados obtidos nos testes escolares entre a população negra e a branca, pode estar entre os próximos. A sua ascensão tem sido invulgar. Estudante apagado, que frequentou uma escola do ensino secundário, proveniente de uma família instável, foi para a Universidade do Texas em Arlington com uma bolsa de estudos em atletismo. Aconteceram-lhe duas coisas durante o tempo em que frequentou a faculdade: percebeu rapidamente que nunca participaria na NFL ou na NBA; e, ao encarar os seus estudos seriamente pela primeira

* Ver nota p. 251.

vez na sua vida, descobriu que lhe agradavam. Depois de se ter diplomado em Penn State e na Universidade de Chicago, foi contratado como professor por Harvard com vinte e cinco anos de idade. A sua reputação como um pensador imparcial sobre problemas raciais é bem conhecida.

O trabalho de Fryer consiste em estudar o baixo desempenho da população negra. «É possível repetir todas as estatísticas que provam que os negros não têm um desempenho tão bom como os brancos», diz. «É possível olhar para os nascimentos fora do matrimónio, ou para a mortalidade infantil, ou para as expectativas de vida para ver a diferença entre a população negra e a branca. Os negros são o grupo étnico que apresenta os piores resultados nos exames de admissão à faculdade. Os negros ganham menos que os brancos. Não estão a ter bons resultados, ponto final. Quero compreender basicamente o que é que há de errado com os negros e quero dedicar a minha vida a isso.»

Além da disparidade económica e social entre a população negra e a branca, Fryer estava intrigado com a virtual segregação da cultura. Os negros e os brancos assistem a programas de televisão diferentes. (O programa de segunda-feira à noite sobre futebol americano é o único que aparece, praticamente sempre, nos dois grupos entre os dez primeiros na lista; *Seinfeld*, uma das comédias televisivas de costumes mais populares da história, nunca figurou na lista dos cinquenta programas mais vistos pelos negros.) Fumam marcas de cigarros diferentes. (Os *Newport* ocupam uma fatia de 75 por cento no mercado entre os adolescentes negros contra 12 por cento entre os brancos; os adolescentes brancos fumam principalmente *Marlboro*.) E os pais negros põem aos seus filhos nomes completamente diferentes dos nomes que os pais brancos põem aos seus. Fryer deseja saber se o facto da cultura negra ser diferente é uma causa da disparidade económica entre os negros e os brancos ou apenas um reflexo disso.

Como aconteceu com o estudo ECLS, Fryer foi procurar a resposta a uma montanha de dados: a informação das certidões de nascimento de todas as crianças nascidas na Califórnia desde 1961. Os dados, cobrindo mais de dezasseis milhões de nascimentos, incluíam não só itens padronizados como o nome, o género, a raça e o estado civil

dos pais, mas também factores mais reveladores sobre os pais: o código postal (que indica o seu estatuto socioeconómico e a composição racial do seu bairro), o modo como pagavam a conta do hospital (novamente, um indicador económico, dado que revela o regime de protecção de saúde a que se recorre) e o seu nível de habilitações escolares.

Os dados da Califórnia provam exactamente como é diferente o modo como os pais negros e os pais brancos escolhem os nomes dos seus filhos. Os pais brancos e os asiático-americanos dão às suas crianças nomes extraordinariamente semelhantes; existe alguma disparidade entre os pais brancos e os hispano-americanos, mas esta é absolutamente desprezível quando comparada com a diferença que existe entre a população negra e a branca.

Os dados mostram, também, que a diferença entre os negros e os brancos é um fenómeno recente. Até ao início dos anos 70, havia uma grande semelhança entre os nomes da população negra e os nomes da população branca. Ao bebé do sexo feminino típico nascido num bairro negro em 1970 era dado um nome que era duas vezes mais comum entre os negros do que entre os brancos. Antes de 1980 as raparigas recebiam um nome que era vinte vezes mais comum entre os negros. (Os nomes dos rapazes mudaram no mesmo sentido mas de um modo menos agressivo, provavelmente porque os pais de todas as raças são menos ousados com os nomes dos rapazes do que com os nomes das raparigas.) Dado o local e o tempo em que esta mudança ocorreu — densas áreas urbanas onde o activismo afro-americano estava a reunir forças — a causa provável da explosão da diferenciação dos nomes negros foi o movimento do Poder Negro (*Black Power*) ao procurar acentuar a cultura africana e ao fazer as suas reivindicações contra a inferioridade dos negros. Se, na realidade, a revolução dos nomes foi inspirada pelo Poder Negro, este é um dos vestígios mais duradouros deste movimento. Os afros hoje são raros, os *dashikis* são muito mais raros ainda; o fundador dos Panteras Negras, Bobby Seale, é hoje mais conhecido por dirigir um negócio insignificante de uma linha de produtos de churrasco.

Actualmente, a grande maioria dos nomes da população negra é praticamente exclusiva dos negros. Mais de quarenta por cento

das raparigas negras nascidas na Califórnia num determinado ano recebe um nome que não foi dado a *nenhuma* das cerca de 100 000 raparigas brancas nascidas nesse mesmo ano. E o que é mais extraordinário é que cerca de trinta por cento das raparigas negras recebe um nome exclusivo de entre todos os bebês, brancos e negros, nascidos nesse ano na Califórnia. (Só durante os anos 90 houve, também, 228 bebês a quem foi dado o nome Unique (Única) e um para Uneek, Uneque e Uneqqee.) Até mesmo entre os nomes negros mais populares, existem poucas sobreposições com nomes brancos. Das 626 bebês chamadas Deja, nos anos 90, 591 eram negras. Das 454 raparigas chamadas Precious (Preciosa), 431 eram negras. Das 318 Shanices, 310 eram negras. Que pai teria mais probabilidades de pôr a uma criança um nome tão invulgar? Os dados dão uma resposta clara: uma mãe adolescente que vive num bairro negro, solteira, com um rendimento baixo, com um nível de habilitações escolares inferior à média e que tem um nome negro claramente invulgar. Na opinião de Fryer, dar a uma criança um nome claramente negro é um sinal de solidariedade de um pai negro para com a sua comunidade. «Se começo a chamar ao meu filho Madison», diz, «podem pensar, ‘Ah, você quer ir viver para o outro lado da cidade, não é verdade?’»

Se se considera que as crianças negras que estudam cálculo e bailado estão a «agir como brancos», diz Fryer, então as mães que chamam às suas bebês Shanice estão pura e simplesmente a «agir como negros».

O estudo da Califórnia mostra como muitos pais brancos enviam um forte sinal no sentido oposto. Mais de quarenta por cento dos bebês brancos têm nomes que são pelo menos quatro vezes mais comuns entre a população branca. Por exemplo: Connor e Cody, Emily e Abigail. Recentemente, num período de dez anos, cada um destes nomes foi dado pelo menos a dois mil bebês na Califórnia — menos de dois por cento eram negros.

Assim, quais são os nomes mais «brancos» e o nomes mais «negros»?

Os Vinte Nomes «Mais Brancos» de Rapariga

- | | |
|-------------|---------------|
| 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. Katelyn | 17. Allison |
| 8. Emma | 18. Kaitlyn |
| 9. Abigail | 19. Hannah |
| 10. Carly | 20. Kathryn |

Os Vinte Nomes «Mais Negros» de Rapariga

- | | |
|-------------|-------------|
| 1. Imani | 11. Jada |
| 2. Ebony | 12. Tierra |
| 3. Shanice | 13. Tiara |
| 4. Aaliyah | 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 Vinte Nomes «Mais Brancos» de Rapaz

- | | |
|-----------|-------------|
| 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 Vinte Nomes «Mais Negros» de Rapaz

- | | |
|---------------|---------------|
| 1. DeShawn | 11. Demetrius |
| 2. DeAndre | 12. Reginald |
| 3. Marquis | 13. Jamal |
| 4. Darnell | 14. Maurice |
| 5. Terrell | 15. Jalen |
| 6. Malik | 16. Darius |
| 7. Trevon | 17. Xavier |
| 8. Tyrone | 18. Terrance |
| 9. Willie | 19. Andre |
| 10. Dominique | 20. Darryl |

Assim, que importância pode ter um nome «caracteristicamente branco» ou um nome «caracteristicamente negro»? Durante anos, uma série de «estudos de auditoria» tentaram medir o modo como as pessoas percebem os nomes diferentes. Num estudo de auditoria típico, um investigador envia dois currículos idênticos (e falsos), um com um nome branco tradicional e o outro com um nome cuja ressonância indica claramente que é imigrante ou que pertence a uma minoria, para potenciais empregadores. O currículo «branco» consegue levar sempre a mais entrevistas de emprego.

De acordo com um tal estudo, se DeShawn Williams e Jake Williams enviarem currículos idênticos ao mesmo empregador, Jake Williams terá mais probabilidades de ter uma resposta. A conclusão é que nomes negros retumbantes têm uma penalização económica. Tais estudos são perturbadores mas bastante limitados, *porque* não conseguem explicar qual a razão por que DeShawn não teve resposta. Foi rejeitado, porque o empregador é racista e está convencido que aquele DeShawn Williams é negro? Ou rejeitou-o, porque de «DeShawn» soa a alguém que tem um rendimento baixo e que provém de uma família com um nível baixo de habilitações

escolares? Um currículo é constituído por uma série de sinais razoavelmente duvidosos; um estudo recente mostrou que mais de cinquenta por cento contêm mentiras. Assim, «DeShawn» pode simplesmente indicar que o candidato vem de meios mais pobres apenas para um empregador que acredita que os trabalhadores com esse tipo de proveniência não são de confiança.

Nem os estudos de auditoria sobre a população negra e branca conseguem prever o que poderia ter acontecido durante uma entrevista de emprego. Porque se o empregador for racista e, de uma forma não intencional, concordar em entrevistar uma pessoa negra, que por acaso tem um nome que parece ser de uma pessoa branca, terá mais probabilidades de contratar um candidato negro depois de o conhecer numa entrevista cara a cara? Ou a entrevista não passa de uma dolorosa e desencorajadora perda de tempo para o candidato negro, isto é, uma penalização económica por ter um nome que soa a branco? Existe também a possibilidade de uma pessoa negra com um nome branco ser economicamente penalizada na comunidade negra; e que dizer da potencial vantagem que terá na comunidade negra por ter um nome caracteristicamente negro? Todavia, dado que os estudos de auditoria não podem medir os resultados da vida real do fictício DeShawn Williams em comparação com os de Jake Williams, não conseguem avaliar o impacto mais vasto de um nome caracteristicamente negro.

Talvez DeShawn devesse apenas mudar de nome.

Há pessoas que fazem isto, está sempre a acontecer. Os oficiais de justiça do Tribunal Civil da Cidade de Nova Iorque informaram recentemente que as mudanças de nome estão em alta. Algumas das mudanças, por vezes até bizarras, têm razões puramente estéticas. Um casal jovem, Natalie Jeremijenko e Dalton Conley, mudou o nome do seu filho de quatro anos de idade para Yo Xing Heyno Eisner Alexander Weiser Knuckles Jeremijenko-Conley. Algumas pessoas mudam os seus nomes com propósitos económicos: depois de um motorista de táxi, de Nova Iorque, chamado Michael Goldberg, ter sido morto no início de 2004, foi noticiado que o Sr. Goldberg era na realidade de origem indiana *sikh* e que pensou ter mais vantagens em ter um nome judeu ao imigrar para Nova Iorque. A decisão de Goldberg poderia ter causado confusão a algu-

mas pessoas em determinados círculos do espectáculo onde é tradição mudar os nomes judeus. Foi o que aconteceu com Issur Danielovitch que se tornou Kirk Douglas; o mesmo aconteceu com a Agência William Morris que se evidenciou sob o seu homónimo, antes chamado Zelman Moses.

A pergunta que se coloca é se Zelman Moses teria tido sucesso se não se tivesse tornado William Morris. E teria DeShawn Williams obtido melhores resultados se se chamasse Jake Williams ou Connor Williams? É tentador pensar assim, como também é tentador pensar que um camião carregado de livros infantis tornará uma criança mais inteligente.

Embora os estudos de auditoria não possam ser usados para medir até que ponto um nome é verdadeiramente importante, os dados sobre os nomes da Califórnia podem sê-lo.

Como? Os dados da Califórnia não só incluíam informações estatísticas sobre cada bebé, como também informação sobre o nível das habilitações escolares da mãe, o seu rendimento económico e, o que é mais significativo, a data de nascimento desta. Este último facto tornou possível identificar as centenas de milhares de mães da Califórnia, também elas nascidas na Califórnia, e, seguidamente, juntar-lhe os registos do seu próprio nascimento. De todos estes dados é possível observar um novo panorama bastante interessante: era possível seguir a trajectória de vida de qualquer mulher individualmente considerada. Este é o tipo de série de dados com que todos os investigadores sonham, tornando possível identificar um grupo de crianças que tinham nascido em circunstâncias semelhantes, voltar a localizá-las vinte ou trinta anos depois e ver qual foi a sua trajectória de vida. Entre as centenas de milhares destas mulheres presentes nos dados da Califórnia, muitas ostentavam nomes claramente negros e muitas outras não. Usando a análise de regressão para controlar outros factores que pudessem influenciar as trajectórias de vida, conseguia medir-se o impacto de um único factor — neste caso, o primeiro nome da mulher — nas suas habilitações escolares, no seu rendimento e na sua ficha clínica.

Então, será que o nome é importante?

Os dados mostram que, em média, uma pessoa com um nome claramente negro — se for uma mulher chamada Imani ou um homem

chamado DeShawn — tem uma trajectória de vida pior que uma mulher chamada Molly ou um homem chamado Jake. Mas não é por causa dos seus nomes. Se dois rapazes negros, Jake Williams e DeShawn Williams, tiverem nascido no mesmo bairro e em circunstâncias familiares e económicas iguais, provavelmente terão trajectórias de vida semelhantes. Mas o tipo de pais que baptiza o filho com o nome Jake não tende a viver no mesmo bairro ou a partilhar as mesmas circunstâncias económicas com o tipo de pais que baptiza os filhos com o nome DeShawn. E é por isso que, em média, um rapaz a quem foi dado o nome Jake tende a ganhar mais dinheiro e a adquirir um nível de educação mais elevado que um rapaz a quem foi dado o nome DeShawn. Um DeShawn provavelmente terá tido maiores dificuldades, pois terá crescido apenas com um dos pais, que terá um rendimento baixo e um nível de educação igualmente baixo. O nome dele é um indicador — não uma causa — dos seus resultados. Assim como é pouco provável que uma criança que não tenha livros em casa venha a obter bons resultados nos testes escolares, não é provável que um rapaz com o nome DeShawn seja bem-sucedido na vida.

E se DeShawn tivesse mudado o seu nome para Jake ou Connor: a sua situação melhoraria? Isto não passa de uma suposição: qualquer pessoa que se desse ao incómodo de mudar o seu nome tendo em vista o sucesso económico estava — tal como os caloiros da escola do ensino secundário em Chicago que entraram no sorteio da escolha da escola —, pelo menos, altamente incentivado, e convenhamos que a motivação é, provavelmente, um indicador de sucesso mais forte do que um nome.

Da mesma maneira que os dados do ECLS respondem a perguntas sobre a parentalidade que estão muito para além da diferença dos resultados obtidos nos testes escolares pela população negra e pela população branca, os dados da Califórnia sobre os nomes dizem-nos muito mais coisas para além dos nomes que são claramente característicos da população negra. Em termos gerais, os dados mostram-nos como os pais se vêem a si próprios — e, mais significativamente, que tipo de expectativas têm para os seus filhos.

Aqui temos, à partida, uma pergunta: de onde é que vêm os nomes? Não, quer dizer, a fonte directa do nome — que é normal-

mente muito óbvia: a Bíblia, o enorme agrupamento tradicional de nomes ingleses, germânicos, italianos e franceses, os nomes de princesas, os nomes *hippies*, os nomes nostálgicos e os nomes de lugares. Está a aumentar o recurso a marcas (*Lexus, Armani, Bacardi, Timberland*) e àquilo que poderíamos designar como nomes de ambição. Os dados da Califórnia mostram oito crianças nascidas com o nome Harvard durante os anos 90 (todos eles negros), quinze com o nome Yale (todos brancos), e dezoito Princeton (todos negros). Não existe nenhum Doctor, mas há três Lawyer (todos negros), nove Judge (oito deles brancos), três Senator (todos brancos) e dois President (ambos negros). (Respectivamente, Doutor, Advogado, Juiz, Senador e Presidente.) E, depois, há os nomes inventados. Roland G. Fryer Jr., enquanto falava sobre a sua pesquisa relativa aos nomes num programa de rádio, recebeu uma chamada de uma mulher negra que estava aborrecida com o nome que tinha sido dado ao bebé da sua sobrinha. Pronunciava-se *shub-TEED* mas, na realidade, escrevia-se «Shithead» (Cabeça de Merda). Ou o caso dos meninos gémeos OrangeJello (Gelatina de Laranja) e LemonJello (Gelatina de Limão), também negros, cujos pais dignificam a sua escolha instituindo as pronúncias *a-RON-zbello* e *le-MON-zbello*.

OrangeJello, LemonJello e Shithead ainda têm um longo caminho a percorrer para se popularizarem entre as massas, mas há outros nomes que não precisam disso. Como é que um nome migra pela população e porquê? Trata-se, pura e simplesmente, de um assunto de *zeitgeist* (espírito da época) ou existe uma explicação razoável? Todos sabemos que os nomes têm avanços e recuos — testemunhas disso são o regresso de Sophie e de Max, que estavam quase em extinção —, mas existirá algum padrão compreensível para estes movimentos?

A resposta encontra-se nos dados da Califórnia; e essa resposta é sim.

Entre as revelações mais interessantes que existem nos dados encontra-se a correlação entre o nome de um bebé e o estatuto socioeconómico do pai.

Observemos os nomes femininos mais comuns encontrados na classe média branca em comparação com a classe baixa branca. (Estas listas e as seguintes incluem apenas os dados relativos aos

anos 90, para assegurar uma vasta amostra que ainda continue a estar disponível.)

Os Nomes Mais Comuns de Raparigas Brancas
da 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 |

Os Nomes Mais Comuns de Raparigas Brancas
da Classe Baixa

- | | |
|-------------|---------------|
| 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 |

Existe, é verdade, uma sobreposição considerável. Mas lembremo-nos de que estes são os nomes mais comuns e consideremos o tamanho do conjunto de dados. A diferença entre as posições sucessivas nestas listas pode representar várias centenas ou até mesmo vários milhares de crianças. Assim, se Brittany ocupa o quinto lugar

na lista da classe baixa e o décimo oitavo na lista da classe média, podemos ter a certeza de que Brittany é claramente um nome da classe média. Há outros exemplos ainda mais evidentes. Em cada categoria há cinco nomes que não aparecem nos vinte de topo da outra categoria. Temos aqui os cinco nomes de topo em famílias da classe alta e da classe baixa onde podemos observar uma disparidade relativa.

Os Nomes Mais Comuns de Raparigas Brancas
da Classe Alta

1. Alexandra
2. Lauren
3. Katherine
4. Madison
5. Rachel

Os Nomes Mais Comuns de Raparigas Brancas
da Classe Baixa

1. Amber
2. Heather
3. Kayla
4. Stephanie
5. Alyssa

E no que se refere aos Rapazes:

Os Nomes Mais Comuns de Rapazes Brancos
da Classe Alta

1. Benjamin
2. Samuel
3. Jonathan
4. Alexander
5. Andrew

Os Nomes Mais Comuns de Rapazes Brancos
da Classe Baixa

1. Cody
2. Brandon
3. Anthony
4. Justin
5. Robert

Considerando a relação entre o rendimento e os nomes, e uma vez que o rendimento e a educação têm uma forte correlação, não é de admirar que se possa encontrar uma ligação igualmente forte entre o nível de educação dos pais e o nome que dão ao seu bebê. Recorrendo, uma vez mais, ao grande manancial dos nomes comuns entre as crianças brancas, podem observar-se em seguida os nomes mais escolhidos pelos pais com um nível elevado de habilitações escolares em comparação com os que têm um nível escolar inferior.

Os Nomes Mais Comuns de Raparigas Brancas Filhas de Pais
com um Nível de Habilitações Escolares Elevado

1. Katherine
2. Emma
3. Alexandra
4. Julia
5. Rachel

Os Nomes Mais Comuns de Raparigas Brancas Filhas de Pais
com um Nível de Habilitações Escolares Baixo

1. Kayla
2. Amber
3. Heather
4. Brittany
5. Brianna

Os Nomes Mais Comuns de Rapazes Brancos Filhos de Pais
com um Nível de Habilitações Escolares Elevado

1. Benjamin
2. Samuel
3. Alexander
4. John
5. William

Os Nomes Mais Comuns de Rapazes Brancos Filhos de Pais
com um Nível de Habilitações Escolares Baixo

1. Cody
2. Travis
3. Brandon
4. Justin
5. Tyler

O efeito é ainda mais evidente quando a amostra é alargada para além dos nomes mais comuns. Recorrendo a todo o banco de dados da Califórnia, podemos ver aqui os nomes que indicam pais brancos com um nível baixo de habilitações escolares.

Os Vinte Nomes de Raparigas Brancas que Melhor Indiciam
Pais com um Baixo Nível de Habilitações Escolares*
(Média dos 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) |

* Com um mínimo de 100 ocorrências

Se o leitor ou algum dos seus entes queridos se chama Cindy ou Brenda e tiver mais de, digamos, quarenta anos e sentir que antigamente esses nomes não conotavam uma família com um nível de educação baixo, tem toda a razão. Estes nomes, como muitos outros, mudaram muito ultimamente. Alguns dos outros nomes que indicam uma família com um nível baixo de habilitações escolares são obviamente nomes com erros ortográficos, intencionais ou não, de nomes mais padronizados. Na maioria dos casos, as ortografias padronizadas dos nomes — Tabitha, Cheyenne, Tiffany, Brittany e Jasmine — também significam um nível baixo de habilitações escolares. Mas até as várias ortografias de um nome podem revelar uma forte disparidade.

Dez «Jasmines» por Ordem Ascendente de Educação 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)

Segue-se a lista de nomes de rapazes brancos filhos de pais com um nível baixo de habilitações escolares. Inclui nomes escritos com erros ortográficos (por exemplo, Micheal e Tylor), mas o mais comum é a tendência para escrever o apelido como nome próprio.

Os Vinte Nomes de Rapazes Brancos que Melhor Indiciam
Pais com um Baixo Nível de Habilitações Escolares*
(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) |

* Com um mínimo de 100 ocorrências

Agora vamos ver os nomes que indicam o nível de habilitações escolares mais elevado. Estes nomes não têm muito em comum, fonética ou esteticamente, com os nomes das crianças filhas de pais com um nível baixo de habilitações escolares. Os nomes das raparigas são em muitos aspectos diferentes, com uma boa dose de literário e de outros toques artísticos. Uma chamada de atenção para os pais previdentes quando estão a escolher um «nome inteligente»: devem lembrar-se de que não será um nome que vai *tornar* a sua criança inteligente; poderá, contudo, dar-lhe um nome igual ao de outras crianças inteligentes. (Pode consultar na p. 250 uma lista mais longa e variada com nomes de raparigas e de rapazes.)

Os Vinte Nomes de Raparigas Brancas que Melhor Indiciam
Pais com um Nível de Habilitações Escolares Elevado*
(Anos de escolaridade da mãe entre parênteses)

- | | |
|-------------------------|---------------------|
| 1. Lucienne (16,60) | 11. Rotem (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. Beatrix (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. Erika (15,80) |
| 10. Flannery (16,10) | 20. Neeka (15,77) |

* Com um mínimo de 10 ocorrências

Vejam agora os nomes de rapazes que estão a aparecer actualmente nos lares com um nível de educação elevado. Esta lista está particularmente carregada de nomes hebreus, com uma tendência notável para os nomes tradicionais irlandeses.

Os Vinte Nomes de Rapazes Brancos que Melhor Indiciam
Pais com um Nível Elevado de Habilitações Escolares*
(Anos de escolaridade da mãe entre parênteses)

- | | |
|-----------------------|----------------------|
| 1. Dov (16,50) | 6. Guillaume (16,17) |
| 2. Akiva (16,42) | 7. Elon (16,16) |
| 3. Sander (16,29) | 8. Ansel (16,14) |
| 4. Yannick (16,20) | 9. Yonah (16,14) |
| 5. Sacha (16,18) | 10. Tor (16,13) |
| 11. Finnegan (16,13) | 16. Kia (15,90) |
| 12. MacGregor (16,10) | 17. Ashkon (15,84) |
| 13. Florian (15,94) | 18. Harper (15,83) |
| 14. Zev (15,92) | 19. Sumner (15,77) |
| 15. Beckett (15,91) | 20. Calder (15,75) |

* Com um mínimo de 10 ocorrências

Se muitos nomes das listas anteriores não lhe são particularmente familiares, não se sinta mal. Até mesmo os nomes de rapazes — que sempre foram mais escassos que os de raparigas — têm proliferado de um modo selvagem. Isto significa que até mesmo os nomes mais populares de hoje são menos populares do que eram. Considere os dez nomes mais populares dados a bebés negros do sexo masculino na Califórnia em 1990 e, depois, em 2000. Os dez

mais frequentes em 1990 incluem 3375 bebês (18,7 por cento dos nascidos nesse ano), enquanto os dez mais frequentes em 2000 incluem apenas 2115 (14,6 por cento dos nascidos nesse ano).

Nomes Mais Populares de Rapazes 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)

No espaço de dez anos, até mesmo o nome mais popular entre os bebês negros do sexo masculino (532 ocorrências para Michael) perdeu bastante popularidade (308 ocorrências para Isaiah). Os pais estão claramente a dar aos seus filhos nomes cada vez mais variados. Mas há outra alteração digna de nota nestas listas: uma taxa de rotatividade muito elevada. Note que quatro dos nomes de 1990 (James, Robert, David e Kevin) deixaram de estar nos primeiros dez lugares em 2000. Na verdade, bateram no fundo da lista em meados dos anos 90. Mas os nomes que os substituíram em 2000 não ocupavam o fim da lista. Três dos novos nomes — Isaiah, Jordan e Elijah — ocupavam, na realidade, o segundo e o terceiro lugares em 2000. Para vermos um exemplo bastante mais drástico de como um nome pode começar a ser usado e, depois, cair em desuso, consideremos os dez nomes mais populares dados a raparigas brancas na Califórnia em 1960 e em 2000.

Nomes Mais Populares de Raparigas 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 de 1960 permaneceu nos primeiros dez lugares. Mas, pode dizer-se, é difícil manter a popularidade durante quarenta anos. Vamos então comparar os nomes mais populares de hoje com os que ocupavam os dez primeiros lugares há apenas vinte anos?

Nomes Mais Populares de Raparigas 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

Só temos um único sobrevivente: Sarah. Então o que aconteceu às Emilys, às Emmas e às Laurens? E de onde é que veio Madison? É bastante fácil ver que os novos nomes rapidamente se tornam muito populares — mas porquê?

Voltemos a olhar para as listas anteriores. Referimos em seguida os nomes mais populares dados às raparigas, nos anos 90, em famílias de baixo rendimento e em famílias da classe média ou da classe alta.

Os Nomes Mais Comuns de Raparigas Brancas da Classe Alta nos Anos 90

1. Alexandra
2. Lauren
3. Katherine
4. Madison
5. Rachel

Os Nomes Mais Comuns de Raparigas Brancas da Classe Baixa nos Anos 90

1. Amber
2. Heather
3. Kayla
4. Stephanie
5. Alyssa

Pode notar-se alguma coisa? Se quisermos comparar estes nomes com os nomes mais populares das raparigas brancas, consultemos a lista da página 223, a qual inclui os nomes que ocupam os dez primeiros lugares de 1980 e 2000. Lauren e Madison, dois dos nomes mais populares dados pela classe alta nos anos 90, ocupavam os dez primeiros lugares da lista em 2000. Amber e Heather, pelo contrário, dois dos nomes mais populares em 1980 estão agora no fim da lista.

Detecta-se a existência de um padrão claro: logo que um nome começa a ser usado em larga escala entre os pais com um nível de rendimento elevado e com um nível de habilitações superiores, começa a descer a escada socioeconómica. Amber e Heather começaram por ser nomes usados pela classe alta, como aconteceu com Stephanie e Brittany. Por cada bebé da classe alta chamado Stephanie ou Brittany, existem cinco raparigas na classe de baixo rendimento que receberam estes nomes nos dez anos seguintes.

Assim, onde é que as famílias de baixo rendimento vão escolher os nomes? Muitas pessoas presumem que as tendências para dar os nomes são dominadas pelas celebridades. Porém, actualmente, as celebridades têm um efeito fraco sobre os nomes de bebé. Em 2000, Madonna, uma estrela de enorme popularidade e que vendera 130 milhões de discos a nível mundial, não tinha atingido sequer as dez imitações do seu nome — o mínimo exigido, na Califórnia — para ser incluído no índice de quatro mil nomes de que a longa lista dos nomes das raparigas da página 250 foi extraída. Considerando todas as Brittany, Britneys, Brittanis, Brittanies, Brittneys e Brittnis que se encontram actualmente, poderíamos ser levados a pensar em Britney Spears. Mas, na realidade, ela é um sintoma, não uma causa, da explosão de Brittany /Britney /Brittani /Brittanie /Brittney /Brittni. Com os erros ortográficos mais usuais do nome, Brittany ocupa o décimo oitavo lugar entre as famílias da classe alta e o quinto lugar entre as famílias da classe baixa, estando seguramente a aproximar-se do final do seu período de influência. Já anteriormente, algumas décadas atrás, Shirley Temple foi um sintoma semelhante da explosão de Shirleys, sendo, no entanto, agora frequentemente lembrada como sua causa. (É também nosso dever observar que muitos nomes de raparigas, incluindo Shirley, Carol, Leslie, Hilary, Renee, Stacy e Tracy surgiram como nomes de rapazes; mas os nomes de raparigas quase nunca fazem o percurso inverso.)

Por conseguinte, não são as pessoas famosas que dirigem o jogo dos nomes. É a família que vive alguns quarteirões mais acima e que tem uma casa maior e um carro mais moderno. O tipo de famílias que, em primeiro lugar, chamou às suas filhas Amber ou Heather e que agora lhes chama Lauren ou Madison. O tipo de

famílias que põs aos seus filhos os nomes de Justin ou Brandon e que agora lhes chama Alexander ou Benjamin. Os pais têm relutância em usar o nome de alguém muito próximo — membros da família ou amigos muito chegados — mas muitos pais, quer se apercebam disso ou não, gostam de nomes que soam a «sucesso».

No entanto, quando um nome da classe alta é adoptado em massa, os pais da classe alta começam a abandoná-lo. E, por fim, começa a ser considerado tão comum que até mesmo os pais das classes baixas deixam de o querer, motivo pelo qual cai completamente em desuso. Os pais das classes baixas, entretanto, vão procurar o novo nome que os pais das classes altas escolheram.

Assim, a implicação é clara: os pais de todas essas Alexandras, Laurens, Katherines, Madisons e Rachels não deveriam esperar que o prestígio do nome durasse muito. Estes nomes já estão a caminho da sobreexposição. Mas aonde é que, então, a classe alta vai buscar os novos nomes?

Não seria surpreendente encontrá-los entre os nomes mais «inteligentes» para raparigas e rapazes que se encontram nas páginas 220-221, que ainda são muito pouco divulgados. Certamente, alguns deles — Oona, Glynnis, Florian e Kia — estão destinados a permanecer raros. O mesmo poderia pensar-se vir a acontecer com a maioria dos nomes hebreus (Rotem, Zofia, Akiva e Zev), embora muitos dos nomes mais populares de hoje (David, Jonathan, Samuel, Benjamin, Rachel, Hannah, Sarah, Rebecca) sejam, naturalmente, nomes bíblicos hebraicos. Aviva pode ser o nome hebraico moderno que está prestes a surgir: é fácil de pronunciar, bonito, animado e bastante flexível.

Extraída de uma base de dados «inteligente», fornecemos, em seguida, uma amostragem de nomes actuais da classe alta. Alguns deles, por mais improvável que pareça, estão destinados a tornar-se os nomes mais populares dos dias de amanhã. Antes de se começar a rir, não deixe de fazer a si próprio esta pergunta: algum deles parece ser mais ridículo do que «Madison» poderia ter parecido dez anos atrás?

Os Nomes de Rapariga Mais Populares em 2015?

Annika	Isabel
Ansley	Kate
Ava	Lara
Avery	Linden
Aviva	Maeve
Clementine	Marie-Claire
Eleanor	Maya
Ella	Philippa
Emma	Phoebe
Fiona	Quinn
Flannery	Sophie
Grace	Waverly

Os Nomes de Rapaz Mais Populares em 2015?

Aidan	Asher
Aldo	Beckett
Anderson	Bennett
Ansel	Carter
Cooper	Maximilian
Finnegan	McGregor
Harper	Oliver
Jackson	Reagan
Johan	Sander
Keyon	Sumner
Liam	Will

Obviamente, existe uma variedade de motivos que levam os pais a escolherem um determinado nome para o seu filho. Podem querer algo de tradicional ou algo boémio, algo único ou algo que esteja na moda. Pode parecer um exagero sugerir que todos os pais estão à procura — conscientemente ou não — de um nome «inteligente» ou de um nome de «classe alta». Mas todos estão a tentar dar um qualquer sinal com o nome, seja este nome Winner ou Loser, Madison ou Amber, Shithead ou Sander, DeShawn ou Jake. O que

os nomes contidos no banco de dados da Califórnia sugerem é que um grande número de pais usa um nome para indiciar as suas próprias *expectativas* relativamente ao sucesso que os seus filhos irão ter. O nome, provavelmente, não terá a mínima influência. Mas, pelo menos, os pais podem sentir-se melhor sabendo que, desde o início, tentaram fazer o melhor que podiam pelos seus filhos.

EPÍLOGO

Dois Caminhos para Harvard

E agora, após todas estas páginas, a promessa inicial confirma-se: na realidade, os temas tratados neste livro não seguem qualquer «linha unificadora».

Mas se não existe nenhuma linha unificadora entre os temas desta obra, existe pelo menos uma linha comum que impregna a sua aplicação quotidiana. Tem que ver com uma abordagem razoavelmente próxima da forma como as pessoas se comportam no mundo real. Tudo o que requer é uma nova forma de olhar, de discernimento e de medida. O que não é necessariamente uma tarefa difícil, nem exige um pensamento supersofisticado. Tentamos essencialmente imaginar como é que o membro típico de um bando ou o lutador de sumo pensam (embora tivéssemos de o fazer a partir da realidade percebida).

Será que a capacidade para fazer estas análises melhora materialmente a sua vida? Provavelmente não. Talvez venha a colocar à volta da sua piscina vedações robustas ou obrigue o seu agente imobiliário a trabalhar um pouco mais a sério.

Mas é provável que o efeito prático seja mais subtil que isso. Pode começar a ficar mais céptico sobre o senso comum; pode começar a perceber como as coisas não são exactamente o que parecem; provavelmente, irá encontrar alguns dados que são um verdadeiro tesouro e, ao analisá-los cuidadosamente, a sua inteligência e a sua intuição vão encontrar o equilíbrio e vai chegar a uma nova e brilhante ideia. Algumas destas ideias poderão até lhe causar-lhe

alguns incómodos, serem impopulares. Reivindicar que o resultado da legalização do aborto contribuiu largamente para a redução do crime conduzirá inevitavelmente a reacções morais explosivas. Mas o facto que importa é que o estilo de pensamento *Freakonomics*, expresso nesta obra, não lida simplesmente com a moralidade. Como sugerimos quase no início deste livro, se a moral representa um mundo ideal, então a economia representa o mundo real.

O resultado provável da leitura deste livro é muito simples: o leitor pode começar a fazer muitas perguntas a si próprio. Muitas delas não conduzirão a nada. Mas algumas outras conduzirão a respostas que são interessantes e até mesmo surpreendentes. Considere a pergunta que fizemos no princípio do penúltimo capítulo deste livro: na realidade até que ponto é que os pais são importantes para o futuro dos seus filhos?

Os dados tornaram claro até agora que os pais têm muita importância em alguns aspectos (muitos dos quais foram durante muito tempo determinados pelo momento em que a criança nascia) e não noutros (aqueles que nos obcecamos).

Não se pode culpar os pais por terem tentado fazer qualquer coisa para ajudar o seu filho a ter sucesso, nem que seja algo tão irrelevante como dar-lhe um nome próprio de classe alta.

Contudo, o acaso desempenha sempre um papel importante, até mesmo nos melhores esforços de parentalidade. Certamente o leitor, tal como acontece com todos nós, conhece alguns pais inteligentes e dedicados cujos filhos descarrilaram na vida. Também são conhecidos exemplos opostos de crianças que têm sucesso apesar das piores intenções e hábitos dos seus pais.

Recorde por um momento os dois meninos, um branco e o outro negro, que foram descritos no capítulo 5. O menino branco, que cresceu fora de Chicago, teve pais inteligentes, sólidos, encorajadores, amorosos, que davam importância à educação e à família. O menino negro de Daytona Beach foi abandonado pela mãe, foi espancado pelo pai e tornou-se *gangster* na sua adolescência. E o que é que aconteceu aos dois meninos?

A segunda criança, agora com vinte e sete anos, é Roland G. Fryer Jr., o economista de Harvard que estuda o mau desempenho da população negra.

A criança branca também chegou a Harvard. Porém, não tardou a que as coisas lhe começassem a correr mal. O seu nome é Ted Kaczynski.

NOTAS DOS AUTORES

A maior parte deste livro baseou-se nos trabalhos de investigação de Steven D. Levitt, muitas das vezes realizado em conjunto com um ou mais colaboradores. As notas que se seguem incluem citações de artigos académicos onde o livro se inspirou. Também utilizámos largamente outros estudos académicos que são também citados em seguida; agradecemos aos seus autores não só pelo seu trabalho como pelas conversas que aceitaram ter connosco e que nos permitiram apresentar melhor as suas ideias. Este livro vai também beber a trabalhos, investigações e entrevistas de um dos autores ou de ambos. O material que não é referido nestas notas foi obtido através de bases de dados facilmente acessíveis, de relatórios de agências noticiosas e de obras de referência.

NOTA EXPLICATIVA

11-13 OS EXCERTOS EM ITÁLICO contidos nesta secção e nos outros pontos do livro foram originalmente publicados no artigo de 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.

INTRODUÇÃO: O LADO ESCONDIDO DAS COISAS

19-22 A CONTÍNUA QUEDA DE CRIMINALIDADE: O desenvolvimento do tema da queda de criminalidade pode ser encontrado no artigo de Steven D. Levitt, «Understanding Why Crime Fell in the 1990's: Four Factors That Explain the Decline and Six That Do Not», *Journal of Economic Perspectives* 18, no. 1 (2004), pp. 163-90. / 19-20 O superpredador: Ver Eric Pooley, «Kids with Guns», *New York Magazine*, August 9, 1991; John J. Dilulio Jr., «The Coming of the Super-

Predators», *Weekly Standard*, November 27, 1995; Tom Morganthau, «The Lull Before the Storm?», *Newsweek*, December 4, 1995; Richard Zoglin, «Now for the Bad News: A Teenage Time Bomb», *Time*, January 15, 1996; e Ted Gest, «Crime Time Bomb», *US News & World Report*, March 25, 1996. / 19 As previsões assustadoras de James Alan Fox podem ser encontradas em dois relatórios oficiais: «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, DC: Bureau of Justice Statistics, 1997). / 20 O comentário receoso do President Clinton pertence a um discurso de 1997, pronunciado em Boston, em que eram anunciadas novas medidas anticrime; ver Alison Mitchell, «Clinton Urges Campaign Against Youth Crime», *New York Times*, February 20, 1997. / 21-22 A história de Norma McCorvey/Jane Roe: Ver Douglas S. Wood, «Who Is 'Jane Roe?': Anonymous No More, Norma McCorvey No Longer Supports Abortion Rights», CNN.com, June 18, 2003; e Norma McCorvey e Andy Meisler, *I Am Roe: My Life, Roe v. Wade, and Freedom of Choice* (New York: HarperCollins, 1994). / 22 A ligação entre o aborto e a taxa de criminalidade é tratada em dois artigos científicos de Steven D. Levitt e John J. Donohue III: «The Impact of Legalized Abortion on Crime», *Quarterly Journal of Economics* 116, no. 2 (2001), pp. 379-420; e «Further Evidence That Legalized Abortion Lowered Crime: A Response to Joyce», *Journal of Human Resources* 39, no. 1 (2004), pp.29-49.

- 23-25 O TEMA DOS AGENTES IMOBILIÁRIOS: O estudo sobre o comportamento dos agentes imobiliários face à venda de casas que lhes pertencem em comparação com a venda de casas de clientes, de Steven D. Levitt and Chad Syverson, está publicado com o título «Market Distortions When Agents Are Better Informed: A Theoretical and Empirical Exploration of the Value of Information in Real Estate Transactions», National Bureau of Economic Research working paper, 2005. / 23-24 A negligência dos mecânicos de automóveis da Califórnia é analisada em Thomas Hubbard, «An Empirical Examination of Moral Hazard in the Vehicle Inspection Market», *RAND Journal of Economics* 29, no. 1 (1998), pp. 406-426; e em Thomas Hubbard, «How Do Consumers Motivate Experts? Reputational Incentives in an Auto Repair Market», *Journal of Law & Economics* 45, no. 2 (2002), pp. 437-468. / 24 O caso dos médicos que fazem cesarianas a mais é analisado em Jonathan Gruber e Maria Owings, «Physician Financial Incentives and Caesarean Section Delivery», *RAND Journal of Economics* 27, no. 1 (1996), pp. 99-123.

- 26-28 O MITO DAS DESPESAS NAS CAMPANHAS ELEITORAIS é descrito muito detalhadamente nos seguintes três artigos: Steven D. Levitt, «Using Repeat Challengers to Estimate the Effect of Campaign Spending on Election Outcomes in the U.S. House», *Journal of Political Economy*, August 1994, pp. 777-798; Steven D. Levitt, «Congressional Campaign Finance Reform», *Journal of Economic Perspectives* 9 (1995), pp. 183-193; e Steven D. Levin e James M. Snyder Jr., «The Impact of Federal Spending on House Election Outcomes», *Journal of Political Economy* 105, no. 1 (1997), pp. 30-53.
- 30 OITO COPOS DE AGUA POR DIA: Ver Robert J. Davis, «Can Water Aid Weight Loss?», *Wall Street Journal*, March 16, 2004, que cita um relatório do Institute of Medicine que conclui que: «Não existe qualquer base científica para a recomendação [de beber oito copos de água por dia] e a maioria das pessoas assimila água suficiente através do seu consumo normal de comidas e bebida.»
- 31-32 ADAM SMITH, ainda continua, evidentemente, a valer a pena ser lido (especialmente para quem tenha uma paciência infinita); o mesmo acontece com a obra de Robert Heilbroner *The Worldly Philosophers* (New York: Simon & Schuster, 1953), que contém perfis admiráveis de Smith, Karl Marx, Thorstein Veblen, John Maynard Keynes, Joseph Schumpeter e de outros gigantes da economia.

1. O QUE É QUE OS PROFESSORES E OS LUTADORES DE SUMO TÊM EM COMUM?

- 35-36, 39 O ESTUDO SOBRE O INFANTÁRIO EM ISRAEL: Ver Uri Gneezy e Aldo Rustichini, «A Fine Is a Price», *Journal of Legal Studies* 29, no. 1 (January 2000), pp. 1-17; e Uri Gneezy, «The 'W' Effect of Incentives», University of Chicago working paper.
- 38 O HOMICÍDIO AO LONGO DA HISTÓRIA: Ver Manuel Eisner, «Secular Trends of Violence, Evidence, and Theoretical Interpretations», *Crime and Justice: A Review of Research* 3 (2003); o assunto é, também, tratado em Manuel Eisner, «Violence and the Rise of Modern Society», *Criminology in Cambridge*, October 2003, pp. 3-7.
- 39 THOMAS JEFFERSON SOBRE CAUSA-E-EFEITO: *Autobiography of Thomas Jefferson* (1829; reedição, New York: G. P. Putnam's Sons, 1914), p. 156.
- 39-40 SANGUE POR DINHEIRO: Ver Richard M. Titmuss, «The Gift of Blood», *Transaction* 8 (1971); focado; também, em *The Philosophy of Welfare: Selected Writings by R. M. Titmuss*, ed. B. Abel-Smith e K. Titmuss (London: Allen and Unwin, 1987). Ver também William E. Upton, «Altruism, Attribution, and Intrinsic Motivation in the Recruitment of Blood Donors», Ph.D. diss., Cornell University, 1973.

- 41 A NOITE EM QUE DESAPARECERAM SETE MILHÕES DE CRIANÇAS: Ver Jeffrey Liebman, «Who Are the Ineligible EITC Recipients?», *National Tax Journal* 53 (2000), pp. 1165-186. O artigo de Liebman cita John Szilagyi, «Where Some of Those Dependents Went», *1990 Research Conference Report: How Do We Affect Taxpayer Behavior?* (Internal Revenue Service: March 1991), pp. 162-163.
- 41-54 PROFESSORES BATOTEIROS EM CHICAGO: Este estudo, que também proporciona bastante informação sobre os testes de elevada exigência, é desenvolvido detalhadamente em dois artigos: Brian A. Jacob e Steven D. Levitt, «Rotten Apples: An Investigation of the Prevalence and Predictors of Teacher Cheating», *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 3 (2003), pp. 843-877; e Brian A. Jacob e Steven D. Levitt, «Catching Cheating Teachers: The Results of an Unusual Experiment in Implementing Theory», *Brookings — Wharton Papers on Urban Affairs*, 2003, pp. 185-209. / 43-44 Alunos do Quinto ano com professores muitíssimo diligentes: Baseado numa entrevista realizada pelo autor a um antigo superintendente-adjunto do Sistema de Ensino Público de Oakland. / 51-52 Fraudes praticadas por professores da Carolina do Norte: Ver G. H. Gay, «Standardized Tests: Irregularities in Administering of Tests Affect Test Results», *Journal of Instructional Psychology* 17, no. 2 (1990), pp. 93-103. / 52-54 A história de Arne Duncan, CEO do sistema escolar de Chicago, baseou-se, em grande medida, em entrevistas realizadas pelo autor: ver também Amy D'Orio, «The Outsider Comes In», *District Administration: The Magazine for K-12 Education Leaders*, August 2002; e vários artigos da autoria de Ray Quintanilla, publicados no *Chicago Tribune*.
- 54-55 O TESTE DE BASQUETEBOL NA UNIVERSIDADE DE GEÓRGIA foi publicamente conhecido quando a universidade deu acesso livre a 1500 páginas de documentos em resposta a uma investigação da National Collegiate Athletic Association.
- 55-62 AS FRAUDES NO SUMO: Ver Mark Duggan e Steven D. Levitt, «Winning Isn't Everything: Corruption in Sumo Wrestling», *American Economic Review* 92, no. 5 (December 2002), pp. 1594-1605. / 55-62 Existe muito material sobre o Sumo e pode encontrar-se muita informação sobre o assunto nos seguintes livros: Mina Hall, *The Big Book of Sumo* (Berkeley, Calif.: Stonebridge Press, 1997); Keisuke Itai, *Nakabon* (Tokyo: Shogakkan Press, 2000); e Onaruto, *Yaocho* (Tokyo: Line Books, 2000). / Dois denunciadores do sumo morreram misteriosamente: Ver Sheryl WuDunn, «Sumo Wrestlers (They're BIG) Facing a Hard Fall», *New York Times*, June 28, 1996; e Anthony Spaeth, «Sumo Quake: Japan's Revered Sport Is Marred by Charges of Tax Evasion, Match Fixing, Ties to Organized Crime,

- and Two Mysterious Deaths», reportagem de Irene M. Kunii and Hiroki Tashiro, *Time (International Edition)*, September 30, 1996.
- 62-68 O HOMEM DOS BOLOS: Paul Feldman estava à procura de um economista que se interessasse pelos seus dados e chamou a atenção de Steven Levitt. (Muitos outros académicos não tinham demonstrado interesse.) Levitt e depois Dubner visitaram a operação de venda de bolos de Feldman nos arredores de Washington, DC. A sua investigação resultou num artigo que é muito semelhante à versão aqui publicada: Stephen J. Dubner e Steven D. Levitt. «What the Bagel Man Saw», *The New York Times Magazine*, June 6, 2004. Levitt está também a escrever um artigo científico sobre a operação de venda de bolos de Feldman. / 64 O estudo «Beer on the Beach» é analisado em Richard H. Thaler, «Mental Accounting and Consumer Choice», *Marketing Science* 4 (Summer 1985), pp. 119-214; vale também a pena ler Richard H. Thaler, *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life* (New York: Free Press, 1992).

2. O QUE É QUE O KU KLUX KLAN E UM GRUPO DE AGENTES IMOBILIÁRIOS TÊM EM COMUM?

- 71-83 O DESMASCARAMENTO DO KU KLUX KLAN: Foi publicado um número significativo de excelentes livros sobre o Ku Klux Klan. Para a sua história, em geral, apoiámo-nos sobretudo em Wyn Craig Wade, *The Fiery Cross: The Ku Klux Klan in America* (New York: Simon & Schuster, 1987) e David M. Chalmers, *Hooded Americanism: The First Century of the Ku Klux Klan, 1865-1965* (Garden City, NY: Doubleday, 1965); ver também Stetson Kennedy, *After Appomattox: How the South Won the War* (Gainesville: University Press of Florida, 1995). De particular interesse para o nosso trabalho foi a obra de Stetson Kennedy *The Klan Unmasked* (Boca Raton: Florida Atlantic University Press, 1990), originalmente publicado sob o título *I Rode with the Ku Klux Klan* (London: Arco Publishers, 1954). Mas o próprio Stetson Kennedy é provavelmente o maior repositório vivo de conhecimentos sobre o Klan. (Para mais informação, consultar www.stetsonkenedy.com; além disso, muita da documentação de Kennedy está arquivada no Schomburg Center for Research in Black Culture em Nova Iorque.) Os autores visitaram Kennedy na sua casa, próximo de Jacksonville, na Florida, entrevistaram-no e apreciaram ao vivo a sua extensa colecção de parafernália do Klan e de documentação sobre este. (Até experimentámos as suas vestes do Klan.) Estamos muito gratos pela sua colaboração. O economista de Harvard Roland G. Fryer Jr. acompanhou-nos; ele e Steven Levitt estão actualmente

a trabalhar em conjunto numa série de artigos científicos sobre o Ku Klux Klan. Devemos referir que Fryer é que ia a guiar o carro alugado quando estávamos à procura da casa de Kennedy numa estrada secundária de terra batida. Parámos para perguntar o caminho a um vizinho. Kennedy ainda hoje é considerado um inimigo nos círculos do Klan, e o vizinho mostrou-se muito cauteloso em protegê-lo e em nos indicar o caminho. Observou bem o carro e dirigiu-se directamente a Fryer, que é negro — e, com todo o seu zelo, perguntou-lhe: «Vocês não são do Klan, pois não?» Fryer garantiu-lhe que não.

- 82-83 O QUE É QUE ACONTECEU AO PREÇO DAS APÓLICES DE SEGUROS DE VIDA COM CAPITALIZAÇÃO?: Ver Jeffrey R. Brown e Austan Goolsbee, «Does the Internet Make Markets More Competitive? Evidence from the Life Insurance Industry», *Journal of Political Economy* 110, no. 3 (June 2002), pp. 481-507.
- 83 O PRESIDENTE DO SUPREMO TRIBUNAL DE JUSTIÇA escreve que «A luz do sol é o melhor dos desinfectantes»: Ver Louis D. Brandeis, *Other People's Money and How Bankers Use It* (New York: Frederick A. Stokes, 1914).
- 84 O ENIGMA DOS CARROS NOVOS E DOS CARROS USADOS: Esta tese, e muito do que actualmente pensamos sobre «informação assimétrica» é tratado num artigo que George A. Akerlof escreveu durante o seu primeiro ano como assistente na Universidade de Berkeley, em 1966-1967. Foi três vezes rejeitado — duas das revistas disseram-lhe que «não publicavam artigos sobre assuntos tão triviais», como mais tarde recordámos — até ser publicado como George A. Akerlof, «The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism», *Quarterly Journal of Economics*, August 1970. Trinta anos mais tarde, graças a este artigo científico, Akerlof ganhou o Prémio Nobel de Economia; ele é largamente considerado como a melhor pessoa que ganhou este prémio.
- 86-87 AS GRAVAÇÕES DA ENRON: Tal como o que aqui se publica, as gravações podem ser ouvidas em http://www.cbsnews.com/stories/2004/06/01/eveningnews/main6_20626.shtml. Ver também Richard A. Opper Jr., «Enron Traders on Grandma Millie and Making Out Like Bandits», *New York Times*, June 13, 2004.
- 87-88 AS ANGIOPLASTIAS SÃO NECESSÁRIAS? Ver Gina Kolata, «New Heart Studies Question the Value of Opening Arteries». *New York Times*, March 21, 2004.
- 88-93 O CASO DOS AGENTES IMOBILIÁRIOS, REVISITADO: Ver 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-Estate Transactions», National Bureau of Economic Research working paper, 2005.

- 90 TRENT LOTT, UM SEGREGACIONISTA MENOS SECRETO DO QUE PARECIA? As circunstâncias que rodeiam as afirmações prejudiciais de Lott são bem resumidas em Dan Goodgame e Karen Tumulty, «Lott: Tripped Up by History», *Time.com/cnn.com*, December 16, 2002.
- 94-97 O ELO MAIS FRACO: Ver Steven D. Levitt, «Testing Theories of Discrimination: Evidence from *The Weakest Link*», *Journal of Law and Economics* 17 (October 2004), pp. 431-452. / 96 A teoria da discriminação baseada no gosto teve origem em Gary S. Becker, *The Economics of Discrimination* (Chicago: University of Chicago Press, 1957). / 96 A teoria da discriminação baseada na informação teve origem numa série de artigos, entre os quais Edmund Phelps, «A Statistical Theory of Racism and Sexism», *American Economic Review* 62, no. 4 (1972), pp. 659-661; e Kenneth Arrow, «The Theory of Discrimination», *Discrimination in Labor Markets*, ed. Orley Ashenfelter e Albert Rees (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1973).
- 97-102 O TEMA DOS ENCONTROS ON-LINE: Ver Dan Ariely, Günter J. Hitsch e Ali Hortaçsu, «What Makes You Click: An Empirical Analysis of Online Dating», University of Chicago working paper, 2004.
- 102 AS MENTIRAS ELEITORAIS SOBRE DINKINS/GIULIANI: Ver Timur Kuran, *Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1995); e também Kevin Sack, «Governor Joins Dinkins Attack Against Rival», *New York Times*, October 27, 1989; e Sam Roberts, «Uncertainty over Polls Clouds Strategy in Mayor Race», *New York Times*, October 31, 1989.
- 102 AS MENTIRAS ELEITORAIS SOBRE DAVID DUKE: Ver Kuran, *Private Truths, Public Lies*; e também Peter Applebome, «Republican Quits Louisiana Race in Effort to Defeat Ex-Klansman», *New York Times*, October 5, 1990; e Peter Applebome, «Racial Politics in South's Contests: Hot Wind of Hate or Last Gasp?», *New York Times*, November 5, 1990.
- 102-103 DAVID DUKE, MESTRE NO ABUSO DA INFORMAÇÃO: De entre as muitas fontes úteis sobre esta matéria, Karen Henderson, «David Duke's Work-Release Program», *National Public Radio*, May 14, 2004; e o exaustivo John McQuaid, «Duke's Decline», *New Orleans Times-Picayune*, April 13, 2003.

3. POR QUE É QUE OS TRAFICANTES DE DROGA AINDA VIVEM EM CASA DOS PAIS?

- 107-108 «SENSO COMUM» DE JOHN KENNETH GALBRAITH: Ver «The Concept of the Conventional Wisdom», segundo capítulo da obra *The Affluent Society* (Boston: Houghton Mifflin, 19-58).

- 108 MITCH SNYDER E OS MILHÕES DE SEM-ABRIGO: A controvérsia sobre o activismo de Snyder foi amplamente coberta, em particular pelos jornais do Colorado, durante o início dos anos 80 e foi relemburada em 1990, por altura do suicídio de Snyder. Uma boa panorâmica sobre este assunto é proporcionada em Gary S. Becker e Guity Nashat Becker, «How the Homeless 'Crisis' Was Hyped», in *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1997), pp. 175-176; o capítulo é uma adaptação do artigo dos mesmos autores publicado na *Business Week* em 1994.
- 109 A INVENÇÃO DA HALITOSE CRÓNICA: A estranha e constringedora história do *Listerine* é maravilhosamente contada em James B. Twitchell, *Twenty Ads That Shook the World: The Century's Most Groundbreaking Advertising and How It Changed Us All* (New York: Crown, 2000), pp. 60-69.
- 109 GEORGE W. BUSH COMO COWBOY CREDÍVEL: Ver Paul Krugman, «New Year's Resolutions», *New York Times*, December 26, 2003.
- 110 AS VIOLAÇÕES NÃO SÃO TANTAS COMO SE PENSA: As estatísticas de 2002 do National Crime Survey, que é conhecido por divulgar respostas honestas, sugerem que o risco que uma mulher corre, ao longo da sua vida, de ser vítima de actividade sexual não-desejada ou de tentativa de violação é de cerca de um oitavo (e não um terço, como é vulgarmente divulgado). Para os homens, o National Crime Survey sugere uma incidência de um para quarenta e não os um em nove frequentemente citados pelos interessados neste problema.
- 110 MENOR CRIMINALIDADE DO QUE A QUE REALMENTE EXISTE: Ver Mark Niese, «Report Says Atlanta Underreported Crimes to Help Land 1996 Olympics», Associated Press, February 20, 2004.
- 111-127 A LONGA E ESTRANHA VIAGEM DE SUDHIR VENKATESH AO COVIL DA DROGA: Como se disse, Venkatesh é professor associado de sociologia e estudos afro-americanos na Universidade de Columbia. / 111-117 O material biográfico sobre Venkatesh foi, na sua maior parte, baseado em entrevistas realizadas pelo autor; ver também Jordan Marsh, «The Gang Way», *Chicago Reader*, August 8, 1997; e Roberr L. Kaiser, «The Science of Fitting In», *Chicago Tribune*, December 10, 2000. / 117-127 Os aspectos específicos sobre a quadrilha de tráfico de droga são cobertos em quatro artigos científicos de Sudhir Alladi Venkatesh e Steven D. Levitt: «The Financial Activities of an Urban Street Gang», *Quarterly Journal of Economics* 115, no. 3 (August 2000), pp. 755-89; «'Are We a Family or a Business?' History and Disjuncture in the Urban American Street Gang», *Theory and Society* 29 (Autumn 2000), pp. 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 Review* 91, no. 2 (2001), pp. 79-84; e «The Political Economy of an American Street Gang», American Bar Foundation working paper, 1998. Ver também Sudhir Alladi Venkatesh, *American Project: The Rise and Fall of a Modern Ghetto* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2000). / 122 O tráfico de *crack* como a profissão mais perigosa da América: Segundo o *Bureau of Labor Statistics*, as dez profissões legais mais perigosas são os lenhadores, os pescadores, os pilotos de avião e de barco, os trabalhadores de construção em estruturas metálicas, motoristas/vendedores, construtores e reparadores de telhados, instaladores de energia eléctrica, agricultores, operários de construção civil e motoristas de pesados.

- 127 A INVENÇÃO DAS MEIAS DE NYLON: Foi Wallace Carothers, uma jovem química nascida no Iowa e empregada na empresa DuPont, que, após sete anos de tentativas, descobriu a forma de soprar polímeros líquidos através de canais minúsculos de forma a criar um tecido composto por fibras de grande resistência. Tratava-se do *nylon*. Alguns anos mais tarde, DuPont lançou as meias de *nylon* em Nova Iorque e Londres. Contrariamente à lenda, o nome do tecido milagroso não deriva da combinação do nome destas cidades. Nem é também um acrónimo, como chegou a correr, da frase «*Now You've Lost, Old Nippon*» (Esta Vez Perdeste, Velho Japão), uma resposta azeda ao domínio do Japão nos mercados da seda. O nome era, na realidade uma deturpação da frase «*No Run*» (Não fazem malhas), um *slogan* que as novas meias, na verdade, não podiam garantir totalmente, o que não causou a diminuição do seu sucesso. Carothers, que sofria há muito de depressão, não viveu para ver o florescimento da sua invenção: suicidou-se com cianeto em 1937. Ver Matthew E. Hermes, *Enough for One Lifetime: Wallace Carothers, Inventor of Nylon* (Philadelphia: Chemical Heritage Foundation, 1996).
- 128 O CALÃO DO *CRACK*: O Conselho Superior de Dallas contra o Consumo Abusivo de Álcool e Drogas compilou um divertidíssimo índice de nomes populares da 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, Flex, 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, Sleigh-ride, Sniff, Snort, Snow, Snowbirds, Soda, Speedball, Sporting, Stardust, Sugar, Sweet Stuff, Toke, Trails, White Lady, White Pow-

der, Yeyo, Zip. Para a cocaína para fumar: Base, Ball, Beat, Biscuits, Bones, Boost, Boulders, Brick, Bump, Cakes, Casper, Chalk, Cookies, Crumbs, Cubes, Fatbags, Freebase, Gravel, Hardball, Hell, Kibblesn' Bits, Kryptonite, Love, Moonrocks, Nuggets, Onion, Pebbles, Piedras, Piece, Ready Rock, Roca, Rock(s), Rock Star, Scotty, Scrabble, Smoke House, Stones, Teeth, Tornado.

- 129 JOHNNY SEMENTE DE CRACK: Oscar Danilo Bandon e a sua suposta aliança com a CIA (Central Intelligence Agency) são discutidas muito detalhadamente, e de uma forma que causou grande controvérsia, numa série de três artigos de Gary Webb publicados no *San Jose Mercury News*, com início em 18 de Agosto de 1996. Ver também Tim Golden, «Though Evidence Is Thin, Tale of CIA and Drugs Has a Life of Its Own», *New York Times*, October 21, 1996; e Gary Webb, *Dark Alliance: The CIA, the Contras, and the Crack Cocaine Explosion* (New York: Seven Stories Press, 1998). O Departamento de Justiça dos Estados Unidos examinou posteriormente este assunto em detalhe 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.
- 129 OS GANGS NA AMÉRICA: Ver Frederick Thrasher, *The Gang* (Chicago: University of Chicago Press, 1927).
- 131 A DIMINUIÇÃO DAS DIFERENÇAS ENTRE A SITUAÇÃO DE BRANCOS E NEGROS, PRÉ-CRACK: Ver Rebecca Blank, «An Overview of Social and Economic Trends By Race», in *America Becoming: Racial Trends and Their Consequences*, ed. Neil J. Smelser, William Julius Wilson e Faith Mitchell (Washington, D.C.: National Academy Press, 2001), pp. 21-40. / 132 A propósito da mortalidade infantil, ver Douglas V. Almond, Kenneth Y. Chay e Michael Greenstone, «Civil Rights, the War on Poverty, and Black-White Convergence in Infant Mortality in Mississippi», National Bureau of Economic Research working paper, 2003.
- 132 OS VÁRIOS EFEITOS DESTRUIDORES DO CRACK são discutidos em Roland G. Fryer Jr., Paul Heaton, Steven D. Levitt e Kevin Murphy, «The Impact of Crack Cocaine», University of Chicago working paper, 2005.

4. O QUE É FEITO DE TODOS OS CRIMINOSOS?

- 137-139 A PROIBIÇÃO DO ABORTO POR NICOLAE CEAUȘESCU: A informação sobre a Roménia e sobre Ceaușescu foi obtida através de diversas fontes, entre as quais «Eastern Europe, the Third Communism», *Time*, March 18, 1966; «Ceaușescu Ruled with an Iron Grip», *Washington Post*, December 26, 1989; Ralph Blumenthal, «The Ceaușescus: 24

Years of Fierce Repression, Isolation and Independence», *New York Times*, December 26, 1989; Serge Schmemmann, «In Cradle of Rumanian Revolt, Anger Quickly Overcame Fear», *New York Times*, December 30, 1989; Karen Breslau, «Overplanned Parenthood: Ceaușescu's Cruel Law», *Newsweek*, January 22, 1990; e Nicolas Holman, «The Economic Legacy of Ceaușescu», *Student Economic Review*, 1994. / 138 A ligação entre a proibição do aborto na Roménia e as condições de vida foi analisada em dois artigos científicos: Cristian Pop-Eleches, «The Impact of an Abortion Ban on Socio-Economic Outcomes of Children: Evidence from Romania», Columbia University working paper, 2002; e Cristian PopEleches, «The Supply of Birth Control Methods, Education and Fertility: Evidence from Romania», Columbia University working paper, 2002.

- 139-140 A GRANDE QUEDA DA CRIMINALIDADE NOS ESTADOS UNIDOS: Como atrás se referiu, as fontes de informação para este tema foram Steven D. Levitt, «Understanding Why Crime Fell in the 1990's: Four Factors That Explain the Decline and Six That Do Not», *Journal of Economic Perspectives* 18, no.1 (2004), pp. 163-190. / 139-140 As «declarações intencionalmente exageradas» de James Alan Fox: Ver Torsten Ove, «No Simple Solution for Solving Violent Crimes», *Pittsburg Post-Gazette*, September 12, 1999.
- 142 A TENDÊNCIA BENEVOLENTE DOS POLÍTICOS FACE AO CRIME: Este e um certo número de assuntos relacionados são analisados em Gary S. Becker and Guity Nashat Becker, «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», todos eles incluídos em *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1997), pp. 135-144; os capítulos aqui incluídos foram adaptados dos artigos dos mesmos autores publicados na *Business Week*.
- 142-144 MAIOR RIGOR NO RECURSO À PRISÃO: Quanto ao crescimento na ordem das quinze vezes dos presos por crime relacionado com a droga, ver Ilyana Kuziemko e Steven D. Levitt, «An Empirical Analysis of Imprisoning Drug Offenders», *Journal of Public Economics* 88, nos. 9-10 (2004), pp. 2043-2066. / 142 O que aconteceria se libertássemos todos os presos? Ver William Nagel, «On Behalf of a Moratorium on Prison Construction», *Crime and Delinquency* 23 (1977), pp. 152-174. / 143 Aparentemente, é preciso um doutorado...: Ver John J. Dilulio Jr., «Arresting Ideas: Tougher Law Enforcement Is Driving Down Urban Crime», *Policy Review*, no. 75 (Fall 1995).
- 144-145 PENA CAPITAL: Para obter uma visão completa sobre a incapacidade do Estado de Nova Iorque para executar um único criminoso, ver «Capital Punishment in New York State: Statistics from Eight Years of Representation, 1995-2003» (New York: The Capital Defender

Office, August 2003), que está disponível em nycdo.org/8yr.html. Mais recentemente, o Tribunal da Relação de Nova Iorque considerou a própria pena de morte inconstitucional, parando na prática todas as execuções. / 145 Executar um criminoso traduz-se em menos 7 homicídios: Ver Isaac Ehrlich, «The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death», *American Economic Review* 65 (1975), pp. 397-417; e Isaac Ehrlich, «Capital Punishment and Deterrence: Some Further Thoughts and Evidence», *Journal of Political Economy* 85 (1977), pp. 741-788. / 145 «Deixarei de contar com a maquinaria da morte»: da opinião divergente de Harry A. Blackmun numa decisão do Supremo Tribunal de Justiça que negou a revisão de uma sentença de morte num processo do Texas: *Collins v. Collins*, 510 US 1141 (1994); citado em *Congressional Quarterly Researcher* 5, no. 9 (March 10, 1995). Deve ter-se em conta que os júris americanos também parecem ter perdido o seu apetite pela pena de morte — em parte, ao que tudo indica, devido à frequência, nos últimos anos, da condenação de inocentes ou de ilibações de presos no corredor da morte. Durante os anos 90, foram condenados à morte uma média de 290 criminosos por ano; nos primeiros quatro anos da primeira década do séc. XXI, este número caiu para 174. Ver Adam Liptak, «Fewer Death Sentences Being Imposed in US», *New York Times*, September 15, 2004.

- 146-147 A EXISTÊNCIA DE MAIS POLÍCIAS FAZ REALMENTE BAIXAR A CRIMINALIDADE?: Ver Steven D. Levitt, «Using Electoral Cycles in Police Hiring to Estimate the Effect of Police on Crime», *American Economic Review* 87, no. 3 (1997), pp. 270-90; Steven D. Levitt, «Why Do Increased Arrest Rates Appear to Reduce Crime: Deterrence, Incapacitation, or Measurement Error?» *Economic Inquiry* 36, no. 3 (1998), pp. 353-72; e Steven D. Levitt, «The Response of Crime Reporting Behavior to Changes in the Size of the Police Force: Implications for Studies of Police Effectiveness Using Reported Crime Data», *Journal of Quantitative Criminology* 14 (February 1998), pp. 62-81. / 146-147 Os anos 60 como uma bela época para se ser criminoso: Ver Gary S. Becker e Guity Nashar Becker, *The Economics of Life* (New York: McGraw-Hill, 1997), pp. 142-143.
- 147-150 O MILAGRE DA CIDADE DE NOVA IORQUE NA LUTA CONTRA O CRIME: A citação do «período ateniense» tem origem numa entrevista do autor com o antigo capitão de polícia William J. Gorta, um dos inventores do CompStat. / 148 A teoria da janela partida: Ver James Q. Wilson e George L. Kelling, «Broken Windows: The Police and Neighborhood Safety», *Atlantic Monthly*, March 1982. / 150 A contratação de mais polícias em Los Angeles no tempo de Bratton: Ver Terry McCarthy, «The Gang Buster», *Time*, January 19, 2004.

- 150-154 LEIS SOBRE ARMAS: Quanto ao facto de os Estados Unidos terem mais armas de fogo do que adultos, ver Philip Cook e Jens Ludwig, *Guns in America: Results of a Comprehensive Survey of Gun Ownership and Use* (Washington: Police Foundation, 1996). / 151-152 A ligação entre armas e criminalidade: Ver Mark Duggan, «More Guns, More Crime», *Journal of Political Economy* 109, no. 5 (2001), pp. 1086-1114. / 152 Armas na Suíça: Ver Stephen P. Halbrook, «Armed to the Teeth, and Free», *Wall Street Journal Europe*, June 4, 1999. / 152 O ineficaz Brady Act: Ver Jens Ludwig e Philip Cook, «Homicide and Suicide Rates Associated with Implementation of the Brady Handgun Violence Prevention Act», *Journal of the American Medical Association* 284, no. 5 (2000), pp. 585-591. / 153 A compra de armas pelos criminosos no mercado negro: Ver James D. Wright e Peter H. Rossi, *Armed and Considered Dangerous: A Survey of Felons and Their Firearms* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1986). / 153 A troca de armas por psicoterapia: Ver «Wise Climb-Down, Bad Veto», *Los Angeles Times*, October 5, 1994. / 153 Por que é que a recolha de armas pelas autoridades não dá resultado: Ver C. Callahan, F. Rivera, and T. Koepsell, «Money for Guns: Evaluation of the Seattle Gun Buy-Back Program», *Public Health Reports* 109, no. 4 (1994), pp. 472-477; David Kennedy, Anne Piehl e Anthony Braga, «Youth Violence in Boston: Gun Markets, Serious Youth Offenders, and a Use-Reduction Strategy». *Law and Contemporary Problems* 59 (1996), pp. 147-183; e Peter Reuter e Jenny Mouzon, «Australia: A Massive Buyback of Low-Risk Guns», in *Evaluating Gun Policy: Effects on Crime and Violence*, ed. Jens Ludwig and Philip Cook (Washington, D.C.: Brookings Institution, 2003). / 153-154 A teoria de direito ao porte de arma de John Lott: Ver John R. Lott Jr. e David Mustard, «Right-to-Carry Concealed Guns and the Importance of Deterrence,» *Journal of Legal Studies* 26 (January 1997), pp. 1-68; e John R. Lott Jr., *More Guns, Less Crime: Understanding Crime and Gun Control Laws* (Chicago: University of Chicago Press, 1998). / 154 John Lott sob o pseudónimo de Mary Rosh: Ver Julian Sanchez, «The Mystery of Mary Rosh», *Reason*, May 2003; e Richard Morin, «Scholar Invents Fan to Answer His Critics», *Washington Post*, February 1, 2003. / 154 A não comprovação da teoria de Lott sobre as armas: Ver Ian Ayres e John J. Donohue III, «Shooting Down the 'More Guns, Less Crime' Hypothesis», *Stanford Law Review* 55 (2003), pp. 1193-1312; e Mark Duggan, «More Guns, More Crime», *Journal of Political Economy* 109, no. 5 (2001), pp. 1086-1114.
- 154-156 O REBENTAMENTO DA BOLHA DO CRACK: Para uma análise e para mais pormenores da história do crack, ver Roland G. Fryer Jr., Paul Hea-

- ton, Steven Levitt e Kevin Murphy, «The Impact of Crack Cocaine», University of Chicago working paper, 2005. / 155 Vinte e cinco por cento de homicídios: Ver Paul J. Goldstein, Henry H. Brownstein, Patrick J. Ryan e Patricia A. Bellucci, «Crack and Homicide in New York City: A Case Study in the Epidemiology of Violence», in *Crack in America: Demon Drugs and Social Justice*, ed. Craig Reinerman e Harry G. Levine (Berkeley: University of California Press, 1997), pp. 113-130.
- 156-158 A TEORIA DO «ENVELHECIMENTO DA POPULAÇÃO»: Ver Steven D. Levitt, «The Limited Role of Changing Age Structure in Explaining Aggregate Crime Rates», *Criminology* 37, no. 3 (1999), pp. 581-599. Embora a teoria do envelhecimento tenha sido largamente desvalorizada, muitos peritos reconhecidos continuam a sustentá-la; ver Matthew L. Wald, «Most Crimes of Violence and Property Hover at 30-Year Low», *New York Times*, September 13, 2004, onde Lawrence A. Greenfield, director do Bureau of Justice Statistics, afirma que «não existe provavelmente uma razão única que explique a descida das taxas de criminalidade ao longo de todos estes anos e o facto de se encontrarem actualmente no nível mais baixo desde que as começámos a medir em 1973. Provavelmente, essa queda tem que ver com a demografia e com o facto de termos um grande número de criminosos reincidentes por detrás das grades». / 156 «para além do horizonte, espreita uma nuvem»: Ver James Q. Wilson, «Crime and Public Policy» in *Crime*, ed. James Q. Wilson and Joan Petersilia (San Francisco: ICS Press, 1995), p. 507.
- 157-166 A LIGAÇÃO ENTRE O ABORTO E A CRIMINALIDADE: Para uma visão global do tema, ver John J. Donohue III e Steven D. Levitt, «The Impact of Legalized Abortion on Crime», *Quarterly Journal of Economics* 116, no. 2 (2001), pp. 379-420; e John J. Donohue III e Steven D. Levitt, «Further Evidence That Legalized Abortion Lowered Crime: A Response to Joyce», *Journal of Human Resources* 39, no. 1 (2004), pp. 29-49. / 157 Estudos sobre o aborto na Europa Oriental e na Escandinávia: Ver P. K. Dagg, «The Psychological Sequelae of Therapeutic Abortion-Denied and Completed», *American Journal of Psychiatry* 148, no. 5 (May 1991), pp. 578-585; and Henry David, Zdenek Dytrych, et al., *Born Unwanted: Developmental Effects of Denied Abortion* (New York: Springer, 1988). / 137 A opinião contida na sentença do processo *Roe contra Wade: Roe v. Wade*, 410 U.S. 113 (1973). / 159 Um estudo realizado mostrou que a criança típica: Ver Jonathan Gruber, Philip P. Levine e Douglas Staiger, «Abortion Legalization and Child Living Circumstances: Who Is the 'Marginal Child?'» *Quarterly Journal of Economics* 114 (1999), pp. 263-291. / 159 Os mais notáveis especialistas a pre-

ver um futuro de criminalidade: Ver Rolf Loeber e Magda Stouthamer-Loeber, «Family Factors as Correlates and Predictors of Juvenile Conduct Problems and Delinquency», *Crime and Justice*, vol. 7, ed. Michael Tonry e Norval Morris (Chicago: University of Chicago Press, 1986); ver também Robert Sampson e John Laub, *Crime in the Making: Pathways and Turning Points Through Life* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1993). / 159 O mesmo acontece com o facto de ter uma mãe adolescente: Ver William S. Comanor e Llad Phillips, «The Impact of Income and Family Structure on Delinquency», University of California-Santa Barbara working paper, 1999. / 159 Um outro estudo demonstrou que o baixo nível escolar materno: Pijikko Rasanen et al., «Maternal Smoking During Pregnancy and Risk of Criminal Behavior Among Adult Male Offspring in the Northern Finland 1966 Birth Cohort», *American Journal of Psychiatry* 156 (1999), pp. 857-862. / 160 O número de infanticídios caiu espetacularmente: Ver Susan Sorenson, Douglas Wiebe e Richard Berk, «Legalized Abortion and the Homicide of Young Children: An Empirical Investigation», *Analyses of Social Issues and Public Policy* 2, no. 1 (2002), pp. 239-266. / 162 Estudos sobre a Austrália e o Canadá: Ver Anindya Sen, «Does Increased Abortion Lead to Lower Crime? Evaluating the Relationship between Crime, Abortion, and Fertility», manuscrito não publicado; e Andrew Leigh and Justin Wolfers, «Abortion and Crime,» *AQ: Journal of Contemporary Analysis* 72, no. 4 (2000), pp. 28-30. / 162 Muitas das bebés que não nasceram: Ver John J. Donohue III, Jeffrey Grogger e Steven D. Levitt, «The Impact of Legalized Abortion on Teen Childbearing», University of Chicago working paper, 2002. / 163 O aborto pior que a escravatura: Ver Michael S. Paulsen, «Accusing Justice: Some variations on the Themes of Robert M. Cover's *Justice Accused*,» *Journal of Law and Religion* 7, no. 33 (1989), pp. 33-97. / 163 O aborto como «o único dispositivo comprovadamente eficaz na prevenção do crime»: Ver Anthony V. Bouza, *The Police Mystique: An Insider's Look at Cops, Crime, and the Criminal Justice System* (New York: Plenum, 1990). / 163 Nove milhões de dólares par salvar uma coruja: Ver Gardner M. Brown e Jason F. Shogren, «Economics of the Endangered Species Act» *Journal of Economic Perspectives* 12, no. 3 (1998), pp. 3-20. / 164 31 dólares para evitar outro desastre semelhante ao de *Exxon Valdez*: Ver Glenn W. Harrison, «Assessing Damages for the Exxon Valdez Oil Spill», University of Central Florida working paper, 2004. / 164 Lista de indemnizações por acidentes de trabalho: Extraída de Connecticut's Workers' Compensation Information Packet, p. 27, disponível em wcc.state.ct.us/download/acrobat/infopacket.pdf.

5. O QUE FAZ OS PAIS PERFEITOS?

- 169-172 A SABEDORIA SEMPRE EM MUDANÇA DOS ESPECIALISTAS EM PARENTALIDADE: Ann Hulbert. *Raising America: Experts, Parents, and a Century of Advice About Children* (New York: Knopf, 2003) é um compêndio extremamente útil sobre os conselhos para os pais. / 169 A «estratégia para a gestão da criança» e os avisos sobre a privação do sono da autoria de Gary Ezzo: Ver Gary Ezzo e Robert Bucknam. *On Becoming Babywise* (Sisters, Ore.: Multnomah, 1995), pp. 32 e 53. / 170 T. Berry Brazelton e a criança «interactiva»: T. Berry Brazelton, *Infants and Mothers: Difference in Development*, rev. ed. (New York: Delta/Seymour Lawrence, 1983), p. xxiii. / 170 O aviso de L. Emmett Holt contra a «estimulação indevida»: L. Emmett Holt, *The Happy Baby* (New York: Dodd, Mead, 1924), p. 7. / 170 O choro como sendo o «exercício do bebé»: L. Emmett Holt, *The Care and Feeding of Children: A Catechism for the Use of Mothers and Children's Nurses* (New York: Appleton, 1894), p. 53.
- 171-174 UMA ARMA DE FOGO OU UMA PISCINA? Ver Steven Levitt, «Pools More Dangerous than Guns», *Chicago Sun-Times*, July 28, 2001.
- 172-175 PETER SANDMAN ACERCA DA DOENÇA DAS VACAS LOUCAS E DE OUTROS RISCOS: Ver Amanda Hesser, «Squeaky Clean? Not Even Close», *New York Times*, January 28, 2004; e «The Peter Sandman Risk Communication Web Site» em <http://www.psandman.com/index.htm>.
- 176-179 ATÉ QUE PONTO É QUE OS PAIS TÊM REALMENTE IMPORTÂNCIA PARA O FUTURO DOS FILHOS? Ver Judith Rich Harris, *The Nurture Assumption: Why Children Turn Out the Way They Do* (New York: Free Press, 1998); para um perfil de Harris e, também, para uma excelente panorâmica acerca do debate entre a natureza e a educação, ver Malcolm Gladwell, «Do Parents Matter?» *The New Yorker*, August 17, 1998; e Carol Tavis, «Peer Pressure», *New York Times Book Review*, September 13, 1998. / 177 «'Cá estamos nós outra vez'»: Ver Tavis, *New York Times*. / 177 Pinker designou os pontos de vista de Harris «perturbadores»: Steven Pinker, «Sibling Rivalry: Why the Nature/Nurture Debate Won't Go Away», *Boston Globe*, October 13, 2002, adaptado de Steven Pinker, *The Blank Slate: The Modern Denial of Human Nature* (New York: Viking, 2002).
- 179-182 O SISTEMA DE ESCOLHA DA ESCOLA EM CHICAGO: As informações que alimentaram o que escrevemos sobre este assunto foram retiradas de Julie Berry Cullen, Brian Jacob e Steven D. Levitt, «The Impact of School Choice on Student Outcomes: An Analysis of the Chicago Public Schools», *Journal of Public Economics*, a publicar em breve; e Julie Berry Cullen, Brian Jacob e Steven D. Levitt, «The Effect of

- School Choice on Student Outcomes: Evidence from Randomized Lotteries», National Bureau of Economic Research working paper, 2003.
- 182 ESTUDANTES QUE CHEGAM AO ENSINO SECUNDÁRIO SEM ESTAREM PREPARADOS PARA O TRABALHO QUE ESTE IMPLICA: Ver Tamar Lewin, «More Students Passing Regents, but Achievement Gap Persists», *New York Times*, March 18, 2004.
- 182 A DIFERENÇA DE RENDIMENTOS ENTRE BRANCOS E NEGROS COMPARADA COM A DIFERENÇA DE RESULTADOS ESCOLARES NO TESTE DO OITAVO ANO: Ver Derek Neal e William R. Johnson, «The Role of Pre-Market Factors in Black-White Wage Differences», *Journal of Political Economy* 104 (1996), pp. 869-895; e June O'Neill, «The Role of Human Capital in Earnings Differences Between Black and White Men», *Journal of Economic Perspectives* 4, no. 4 (1990), pp. 25-46. / 182 «Trabalhar para reduzir a diferença de classificações obtidas nos testes entre a população negra e a branca»: Ver Christopher Jencks e Meredith Phillips, «America's Next Achievement Test: Closing the Black- White Test Score Gap,» *American Prospect* 40 (September-October 1998), pp. 44-53.
- 183 «AGIR COMO OS BRANCOS»: Ver David Austen-Smith e Roland G. Fryer Jr., «The Economics of Acting White», National Bureau of Economic Research working paper, 2003. / 183 Kareem Abdul-Jabbar: Kareem Abdul-Jabbar e Peter Knobler, *Giant Steps* (New York: Bantam, 1983), p. 16.
- 183-198 A DIFERENÇA DE RESULTADOS ESCOLARES ENTRE BRANCOS E NEGROS E O ECLS: Fomos beber a informação a Roland G. Fryer Jr. e Steven D. Levitt, «Understanding the Black-White Test Score Gap in the First Two Years of School», *The Review of Economics and Statistics* 86, no. 2 (2004), pp. 447-464. Embora este artigo científico não contenha uma análise detalhada da correlação entre os resultados nos testes e factores da vida em casa (tempo dedicado a ver televisão, correctivos físicos, etc.), a regressão destes dados está contida no apêndice ao artigo. Em relação ao próprio estudo ECLS: está disponível uma panorâmica deste estudo em nces.ed.gov/ecls/.
- 194 PAIS ADOPTIVOS COM QI'S MAIS ELEVADOS DO QUE A MÃE BIOLÓGICA: Ver Bruce Sacerdote, «The Nature and Nurture of Economic Outcomes», National Bureau of Economic Research working paper, 2000.
- 195 LITERACIA FINLANDESA: Ver Lizette Alvarez, «Educators Flocking to Finland, Land of Literate Children», *New York Times*, April 9, 2004.
- 196 UM LIVRO PARA CADA CRIANÇA: Ver John Keilman, «Governor Wants Books for Tots; Kids Would Get 60 by Age 5 in Effort to Boost Literacy», *Chicago Tribune*, January 12, 2004.

6. PAIS PERFEITOS, PART II; OU: SERÁ QUE UMA ROSHANDA
PARECERIA TÃO DOCE SE TIVESSE OUTRO NOME?

- 203-204 A HISTÓRIA DE LOSER LANE: As fontes para este tema foram entrevistas realizadas pelos autores e por Sean Gardiner, «Winner and Loser: Names Don't Decide Destiny», *Newsday*, July 22, 2002.
- 204-205 O JUIZ E A SEDUTORA: Baseado em entrevistas do autor.
- 205 ROLAND G. FRYER E O ESTUDO SOBRE O BAIXO DESEMPENHO DOS NEGROS: Escrito a partir de entrevistas do autor.
- 206 A DIFERENÇA ENTRE BRANCOS E NEGROS NO CONSUMO DE MARCAS DE TABACO: Ver Lloyd Johnston, Patrick O'Malley, Jerald Bachman, e John Schulenberg, «Cigarette Brand Preferences Among Adolescents», *Monitoring the Future Occasional Paper* 45, Institute for Social Research, University of Michigan, 1999.
- 207-213 NOMES (E OUTRAS DIFERENÇAS CULTURAIS ENTRE BRANCOS E NEGROS): Ver Roland G. Fryer Jr. e Steven D. Levitt, «The Causes and Consequences of Distinctively Black Names», *Quarterly Journal of Economics* 119, no. 3 (August 2004), pp. 767-805.
- 210 CURRÍCULOS PARA CANDIDATURA A EMPREGO «BRANCOS» VENCEM CURRÍCULOS «NEGROS»: O estudo mais recente que leva a esta conclusão é o de Marianne Bertrand e Sendhil Mullainathan, «Are Emily and Greg More Employable than Lakisha and Jamal? A Field Experiment Evidence on Labor Market Discrimination», National Bureau of Economic Research working paper, 2003.
- 211 YO XING HEYNO AUGUSTOS EISNER ALEXANDER WEISER KNUCLES JEREMIJENKO-CONLEY: Ver Tara Bahrapour, «A Boy Named Yo, Etc.: Name Changes, Both Practical and Fanciful, Are on the Rise,» *New York Times*, September 25, 2003.
- 211 MICHAEL GOLDBERG, INDIANO SIKH: Ver Robert F. Worth, «Livery Driver Is Wounded in a Shooting», *New York Times*, February 9, 2004.
- 212 WILLIAM MORRIS, NASCIDO ZELMAN MOSES: Entrevista do autor com Alan Kannof, antigo responsável de operações da Agência William Morris.
- 214 NOMES DE MARCAS COM NOMES PRÓPRIOS: As fontes foram os dados das certidões de nascimento da Califórnia e o artigo de Stephanie Kang, «Naming the Baby: Parents Brand Their Tot with Wha's Hot», *Wall Street Journal*, December 26, 2003.
- 214 UMA RAPARIGA CHAMADA SHITHEAD: A mulher que ligou para o programa de radio para falar a Roland Fryer sobre a sua sobrinha Shithead podia estar mal informada ou, pura e simplesmente, estar a mentir. Mas o que não há dúvida é que não está sozinha no seu sentimento de que os nomes de negros, por vezes, vão longe demais.

Bill Cosby, durante um discurso pronunciado em Maio de 2004, no NAACP, por ocasião da festa comemorativa do quinquagésimo aniversário do processo *Brown v. Board of Education* censurou os negros de baixos rendimentos por uma série de comportamentos destrutivos, entre os quais dar aos filhos nomes de «gueto». Cosby foi violentamente atacado tanto por críticos brancos como negros. (Ver Barbara Ehrenreich, «The New Cosby Kids», *New York Times*, July 8, 2004; e Debra Dickerson, «America's Granddad Gets Ornerly», *Situe*, July 13, 2004). Pouco depois, o Secretário da Educação da Califórnia, Richard Riordan — o rico e branco antigo *mayor* de Los Angeles — viu-se atacado por discriminação racial. (Ver Tim Rutten, «Riordan Stung by 'Gotcha' News», *Los Angeles Times*, July 10, 2004). Riordan, ao visitar um biblioteca de Santa Bárbara no âmbito da promoção de um programa de leitura, encontrou uma rapariga de dezasseis anos chamada Isis. Esta disse-lhe que o seu nome queria dizer «princesa Egípcia»; Riordan, tentando fazer humor, respondeu-lhe: «Quer dizer estúpida, miúda suja.» A indignação provocada por este incidente levou os activistas negros a exigir a resignação de Riordan. Mervyn Dymally, uma negra deputada de Compton, explicou que Isis era «uma rapariguinha afro-americana. Será que ele teria dito o mesmo a uma rapariga branca?». O que se veio a verificar é que Isis, na verdade, era *branca*. Alguns activistas ainda tentaram manter vivo o protesto contra Riordan, mas a mãe desta, Trinity, encorajou-os a desistir. Segundo explicou, a filha não tinha levado a brincadeira de Riordan a sério. «Tenho a impressão», disse Trinity, «de que ela achou que ele não era muito brilhante.»

- 214 ORANGEJELLO E LEMONJELLO: Embora estes nomes cheirem a lenda urbana — de facto, são comentados em muitos *websites* que difundem (ou passam) lendas urbanas — os autores souberam da existência de OrangeJello e de LemonJello através de Doug McAdam, um sociólogo da Universidade de Stanford, que jura que encontrou os dois irmãos gémeos numa mercearia.
- 220 UMA LISTA MUITO MAIOR DE NOMES DE RAPAZES E DE RAPARIGAS: Segue-se uma colecção arbitrária de nomes que são interessantes, bonitos, fora do vulgar ou, de alguma forma, significativos, acompanhados do nível de instrução que indiciam. (Todos os nomes ocorrem pelo menos dez vezes nos registos de nomes da Califórnia.)

ALGUNS NOMES DE RAPARIGA

(entre parênteses figuram os anos de escolaridade das mães)

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), Autumn (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), Caiclynn (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), Courtney (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), 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), Naseem (15,23), Natalie (14,58), Nevada (14,61), Nicole (13,77), Nora (14,88), Olive (15,64), Olivia (14,79), Paige (14,04), Paisley (13,84), Paris (13,71), Patience (11,80), Pearl (13,48), Penelope (i 4,53), 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), Skylynn (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), Yasmine (14,10), Yvonne (13,02) e Zoe (15,03).

* Relativamente à jovem chamada Tentadora na pág. 204: a julgar pelo situação aqui demonstrada pelo nome Chastity, é duvidoso que Temptress tivesse ganho muito em chamar-se Chastity.

ALGUNS NOMES DE RAPAZES

(entre parênteses figuram os anos de escolaridade das mães)

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), Forrest (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), Jonarhan (13,86), Jordan (13,73), Jorge (10,49), Joshua (13,49), Josiah (13,98), Jules (15,48), Jusrice (12,45), Kai (14,85), Keanu (13,17), Keller (15,07), Kevin (14,03), Kieron (14,00), Kobe (13,12), Krarner (14,80), Kurr (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), Orlando (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), Sergio (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), Timothy (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 (15,12), Winston (15,07), Xavier (13,37), Yasser (14,25), Zachary (14,02), Zachory (11,92), Zane (13,93) e Zebulon (15,00).

- 223 OS NOMES MAIS POPULARES DE RAPARIGAS BRANCAS, 1960 E 2000: Os dados sobre nomes da Califórnia começam, na realidade, em 1961 mas a diferença de um ano para o outro é insignificante.
- 225 SHIRLEY TEMPLE COMO SINTOMA E NÃO COMO CAUSA: Ver Stanley Lieberman, *A Matter of Taste: How Names, Fashions, and Culture Change* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 2000). Um sociólogo de Harvard, Lieberman é a autoridade reconhecida sobre (entre outros assuntos) o estudo acadêmico dos nomes. Por exemplo, *A Matter of Taste* descreve detalhadamente a forma como, desde 1960, foram as famílias judias americanas que primeiro popularizaram muitos nomes de raparigas (Amy, Danielle, Erica, Jennifer, Jessica, Melissa, Rachel, Rebecca, Sarah, Stacy, Stephanie, Tracy) enquanto apenas alguns (Ashley, Kelly e Kimberly) começaram a ser usados em famílias não-judias. Outra boa análise sobre o uso de nomes pode encontrar-se em Peggy Orenstein, «Where Have All the Lisas Gone?», *New York Times Magazine*, July 6, 2003; e, mesmo que só a título de entretenimento, ver *The Sweetest Sound* (2001), o documentário cinematográfico de Alan Berliner sobre nomes.
- 225 NOMES DE RAPAZES QUE SE TORNAM NOMES DE RAPARIGAS (MAS NÃO VICE-VERSA): Esta análise é retirada do trabalho de Cleveland Kent Evans, psicólogo e especialista em onomástica da Universidade de Bellevue, Nebraska. Uma boa amostra do trabalho de Evans está disponível em academic.bellevue.edu/~CKEvans/cevans.html; ver também Cleveland Kent Evans, *Unusual & Most Popular Baby Names* (Lincolnwood, Ill.: Publications International/Signet, 1994); e

Cleveland Kent Evans, *The Ultimate Baby Name Book* (Lincolnwood, III.: Publications International/Plume, 1997).

EPÍLOGO: DOIS CAMINHOS PARA HARVARD

- 230 O RAPAZ BRANCO QUE CRESCERU FORA DE CHICAGO: Esta passagem, bem como a primeira passagem sobre o mesmo rapaz na pág. 178, foi retirada a informação a entrevistas realizadas pelo autor a Ted Kaczynski, *Truth Versus Lies*, manuscrito não-publicado, 1998; ver também Stephen J. Dubner, «I Don't Want to Live Long. I Would Rather Get the Death Penalty than Spend the Rest of My Life in Prison», *Time*, October 18, 1999.
- 230 O RAPAZ NEGRO DE DAYTONA BEACH: A informação sobre esta passagem, bem como sobre a passagem anterior sobre o mesmo rapaz, nas págs. 178-179, foi retirada de entrevistas realizadas pelo autor com Roland G. Fryer Jr.

NOTAS DOS TRADUTORES

CAPÍTULO 1

- 22 HESTER PRYNNE E A *LETRA ESCARLATE* — Hester Prynne é uma personagem feminina da novela de Nathaniel Hawthorne *A Letra Escarlata* (*The Scarlett Letter*). O conteúdo integral desta novela, acompanhado de notas sobre a sua importância e sobre o seu autor, pode ser encontrado em diversos *sites* na *internet*.
- 23 IMPOSTOS, «TEA PARTY» E REVOLUÇÃO AMERICANA — o lançamento de impostos sobre os colonos da América por parte do Parlamento Britânico (onde estes não se encontravam formalmente representados) foram detonadores e catalisadores significativos da revolta de importantes sectores daqueles, revolta essa que conduziu à criação dos Estados Unidos da América do Norte como nação independente. O *Sugar Act*, o *Stamp Act* (que instituíam impostos) e o *Tea Act* (que libertava a Companhia das Índias de taxas mercantilistas na sua exportação de chá para a América, prejudicando o comércio de chá dos produtores americanos) foram momentos importantes desta política. O episódio da Festa do Chá de Boston foi uma resposta ao *Tea Act* em que colonos, em grande parte mascarados de índios, assaltaram os navios da Companhia das Índias no porto de Boston, lançando ao mar todo o carregamento de chá que traziam para comercializar na América e, seguidamente, fazendo uma marcha triunfal através de Boston. Pode encontrar-se informação mais detalhada sobre o desenvolvimento destes acontecimentos em qualquer História dos Estados Unidos da América do Norte que cubra este período, como, por exemplo, nos caps. 8 e 9 da obra de Hugh Brogan *The Penguin History of the USA*.

CAPÍTULO 2

- 39 WORLD SERIES — um dos mais importantes torneios de basebol.
- 56 LEIS JIM CROW — leis segregacionistas que diversos estados sulistas promulgaram na última década do século XIX, impondo muitas delas medidas, semelhantes ao *apartheid*, de separação física obrigatória entre brancos e negros, nomeadamente em locais públicos e nos transportes.
- 57 STONE MOUNTAIN — o texto refere um baixo-relevo monumental denominado «Os Confederados», gravado na rocha da Stone Mountain, no qual se encontra representado o general Robert E. Lee e outras personalidades sulistas da Guerra da Secessão, de grande significado para os defensores dos princípios dos Estados do Sul, nomeadamente das ideias segregacionistas.
- 74 CORIAN E ÁCER — Materiais de boa qualidade utilizados na construção de habitações. O ácer é uma madeira retirada da árvore do mesmo nome, da família das aceráceas. Corian é um material sintético, maciço e homogéneo, termomoldável, colorido, que pode assumir formas complexas, à base de acrílicos e minerais, produzido pela empresa DuPont e utilizado em superfícies diversas, mobiliário, objectos e outros elementos das habitações.

CAPÍTULO 3

- 97 *Afro-sheen* — empresa que comercializa os mais diversos produtos ligados à cultura negra nos EUA.
- 105 NFL — National Football League, Liga de Futebol Americano, nome também dado ao seu torneio mais importante.
- 109 RICHARD PRYOR — cómico, escritor, estrela de cinema e televisão irreverente e muito popular nos EUA, que nos anos 90 adoeceu com esclerose múltipla. Em 1980 sofreu queimaduras de terceiro grau em quase todo o corpo quando, segundo foi noticiado, estava a purificar cocaína (misturando-a com éter e amónia, aquecendo-a e deixando evaporar).

CAPÍTULO 5

- 155 *GOODNIGHT MOON* — livro infantil ilustrado muito popular nos EUA.
- 165 PTA — National Parent Teacher Association — a maior associação de carácter voluntário destinada à defesa das crianças existente nos EUA. Fundada em 1897, tem como finalidade recordar aos pais as

suas obrigações para com as crianças, proporcionar aos pais e às famílias uma voz poderosa para falar em defesa de cada criança, sempre que necessário, e proporcionar as melhores ferramentas para ajudar os filhos a serem bons estudantes.

- 168 HEAD START — programa de âmbito federal de apoio às crianças, às mulheres grávidas e às famílias, com o objectivo de aumentar a capacidade escolar dos filhos de famílias pobres.

CAPÍTULO 6

- 182 NBA — National Basketball Association, nome também dado ao seu torneio mais importante.
- 182 SAT — testes que medem as capacidades básicas de raciocínio, leitura, escrita e cálculo ou (quando se trata de testes específicos) o conhecimento relativo a determinadas áreas. Muitas universidades exigem ou recomendam um ou mais destes testes para a admissão nos seus cursos.
- 183 DASHIKIS — roupas tradicionais africanas.

EPÍLOGO

- 207 TED KACZINSKY — conhecido como o Unabomber, terrorista longamente procurado e posteriormente julgado e condenado, responsável pela morte de 27 pessoas devido ao rebentamento de bombas, que publicava declarações anti-sociais assinadas com esse nome, entre os quais o Manifesto Unabomber. Veio a verificar-se que o autor dos crimes era este professor universitário, que acabou por ser denunciado às autoridades policiais pelo seu próprio irmão, que suspeitava da sua culpabilidade.

AGRADECIMENTOS

Ambos gostaríamos de agradecer a duas pessoas que ajudaram a crescer este livro: Claire Wachtel da William Morrow e Suzanne Gluck da Agência William Morris. Este é o terceiro livro que Stephen Dubner escreve sob os seus auspícios; ele continua grato e, ocasionalmente, receoso. Para Steven Levitt, este foi o seu primeiro livro; ficou realmente impressionado com o que isso representou. Muito obrigado também para os colegas talentosos e encorajadores de cada uma das empresas envolvidas neste trabalho: Michael Morrison, Cathy Hemming, Lisa Gallagher, Debbie Stier, Dee Dee De Bartlo, George Bick, Brian McSharry, Jennifer Pooley, Kevin Callahan, Trent Duffy e muitos outros da William Morrow; Tracy Fisher, Karen Gerwin, Erin Malone, Candace Finn, Andi McNichol, e muitos outros da Agência William Morris. Gostaríamos, também, de agradecer às várias pessoas que são referidas neste livro (em especial Stetson Kennedy, Paul Feldman, Sudhir Venkatesh, Arne Duncan e Roland Fryer) pelo tempo que disponibilizaram e pelos incômodos causados. Obrigado também aos amigos e colegas que ajudaram a aperfeiçoar o manuscrito, entre os quais Melanie Thernstrom, Lisa Chase e Colin Camerer. E a Linda Jines, que propôs o título: bom trabalho.

Agradecimentos pessoais

Tenho uma dívida enorme para muitos co-autores e colegas meus, cujas esplêndidas ideias preenchem este livro, e para todas as pes-

soas que tiveram a amabilidade de dispor do seu tempo para me ensinar o que sei sobre economia e sobre a vida. Agradeço à Universidade de Chicago cuja Initiative on Chicago Price Theory me proporciona o local de acolhimento ideal para as minhas investigações; e também à American Bar Foundation pelo seu apoio. À minha esposa, Jeannette, e aos nossos filhos, Amanda, Olivia, Nicholas e Sophie, que fazem de cada dia uma fonte de alegria, apesar da enorme falta que sentimos de Andrew. Agradeço aos meus pais, que me mostraram que estava certo ser diferente. Por último, e acima de tudo, quero agradecer ao meu bom amigo e co-autor Stephen Dubner, que é um escritor brilhante e um génio criativo.

S. D. L.

Até agora, ainda não escrevi nenhum livro que não tenha germinado ou que, pelo menos, não tenha sido alimentado nas páginas da *The New York Times Magazine*. Este não constitui excepção. Agradeço tal facto a Hugo Lindgren, Adam Moss e Gerry Marzorati; obrigado, também, a Vera Titunik e Paul Tough por terem convidado o Homem dos Bolos para as páginas do *Magazine*. Estou, sobretudo, grato a Steven Levitt, que é tão inteligente, sábio e, até mesmo, simpático ao ponto de me fazer desejar — quase — ser, também, eu próprio, economista. Agora sei por que é que metade dos profissionais de economia sonha ter um gabinete junto a Levitt. Como sempre, e por fim, os meus agradecimentos e o meu amor a Ellen, Solomon e Anya. Até logo, à hora do jantar.

S. J. D.

Steven Levitt salienta-se no panorama das ciências económicas norte-americanas como uma das mentes mais brilhantes, objectivas e inovadoras da actualidade. O reconhecimento público é unânime e tem-se manifestado de diversas formas – pela atribuição de distinções tão prestigiantes quanto o Prémio da Academia Americana de Economia para investigadores com menos de quarenta anos ou o Quill Award, pelas palavras expressivamente elogiosas de nomes destacados do mundo da economia, ou ainda, pelo estrondoso sucesso de que o presente livro foi alvo nos Estados Unidos e que promete repetir-se na Europa. Na verdade, **Freakonomics** é uma obra oportuna, uma lufada de ar fresco numa conjuntura mundial que peca por um conhecimento demasiadamente convencional, na maioria das vezes inquestionado, baseado numa fé que não se interroga sobre as causas profundas das coisas e que receia ser intelectualmente desafiadora. Ora é justamente neste sentido que Levitt nos presta uma preciosa ajuda, ao revelar-nos, por meio de uma consideração dos factos aberta, inteligente e rigorosa, como, malgrado toda a desordem e complexidade que obscurecem as motivações subjacentes à teia económica, é ainda assim possível aceder a um conhecimento efectivo e claro das reais motivações que impulsionam a roda da economia e da sociedade actuais. Levitt analisa dados estatísticos aparentemente inofensivos e, equacionando questões simples nunca antes enunciadas, retira conclusões surpreendentes que vêm revolucionar as nossas convicções, desafiando-nos a mudar a forma como vemos o mundo que nos rodeia. Eis «um livro politicamente incorrecto... no melhor sentido.»