

FICHA TÉCNICA

Título original: *Think Like a Freak*

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

Copyright © 2014 by Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner

Todos os direitos reservados

Tradução © Editorial Presença, Lisboa, 2015

Tradução: *Carlos Braga e Ana Maria Braga*

Fotografia da capa: *Shutterstock*

Capa: *Vera Espinha / Editorial Presença*

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

1.^a edição, Lisboa, janeiro, 2015

Depósito legal n.º 384 346/14

Reservados todos os direitos

para Portugal à

EDITORIAL PRESENÇA

Estrada das Palmeiras, 59

Queluz de Baixo

2730-132 Barcarena

info@presenca.pt

www.presenca.pt

Para a ELLEN

Que tem estado presente em tudo, incluindo os livros.

— SJD

Para a minha irmã LINDA LEVITT JINES,

cuyo génio criativo me surpreendeu, me divertiu e me inspirou.

— SDL

ÍNDICE

1. O que significa pensar como um *freak* 15

Um sem-fim de questões fascinantes... Os prós e contras da amamentação, da técnica de fraturas hidráulicas ou das moedas virtuais... Não há uma ferramenta mágica Freakonomics... Os problemas fáceis evaporam-se; são os difíceis que perduram... Como Ganhar o Mundial de futebol... Benefícios privados vs. um bem maior... Pensar com um conjunto diferente de músculos... Será que as pessoas casadas são felizes ou são as pessoas felizes que se casam?... Ficar famoso por pensar uma ou duas vezes por semana... O nosso encontro desastroso com o futuro primeiro-ministro.

2. As três palavras mais difíceis da língua inglesa 28

Porque é que é tão difícil dizer «eu não sei»?... Claro, as crianças inventam respostas, mas porque é que nós o fazemos?... Quem é que acredita no diabo?... E quem é que acredita que o 11 de Setembro foi uma trama israelita ou americana?... «Empreendedores do erro»... Porque é que medir questões de causa-efeito é tão difícil... A loucura de fazer previsões... São as suas previsões melhores do que um chimpanzé a jogar aos dardos?... O impacto da Internet na economia «não será maior do que o do aparelho de fax»... «*Ultracrepidatismo*»... O custo de fingir que sabe mais do que aquilo que sabe... Como é que as previsões erradas deveriam ser castigadas?... A caça às bruxas da Roménia... O primeiro passo para resolver problemas: pôr de lado a nossa bússola moral... Porque é que o suicídio aumenta com o aumento da qualidade de vida — e como sabemos muito pouco sobre suicídio... A chave para a aprendizagem é o *feedback*... Quão más eram as primeiras fatias de pão?... Não deixe a experimentação para os cientistas... Será que o vinho mais caro sabe melhor?

3. Qual é o seu problema? 50

Se fizer a pergunta errada, o mais provável é receber a resposta errada... O que é que significa realmente a «reforma do ensino»?... Porque é que as crianças americanas sabem menos que as crianças da Estónia?... Talvez seja culpa dos pais!... A fantástica história verídica do campeão da competição de cachorros-quentes Takeru Kobayashi... Cinquenta cachorros-quentes em doze minutos!... Como é que ele conseguiu?... E porque é que ele era tão melhor que todos os outros?... «Comer rapidamente não é sinal de muito boa educação.»... a técnica «Salomão»... experimentação interminável na busca pela excelência... Preso!... Como redefinir o problema que está a tentar resolver... O cérebro é o órgão crítico... Como ignorar barreiras artificiais... Consegue fazer 20 elevações?

4. Como num cabelo mal pintado, a verdade está nas raízes 62

Um balde de dinheiro não vai resolver a pobreza e um avião cheio de comida não vai resolver a fome... Como encontrar a raiz de um problema... Revisitar a ligação entre o aborto e a redução da criminalidade... O que é que Martinho Lutero tem a ver com a economia alemã?... Como é que a «Disputa por África» criou conflitos duradouros... Porque é que os comerciantes de escravos lambiam a pele dos escravos que compravam?... Medicina vs. Folclore... Consideremos a úlcera... Os primeiros medicamentos *blockbuster*... Porque é que o jovem médico engoliu um lote de bactérias perigosas?... Isto é que é inflamação intestinal!... O universo que vive nos nossos intestinos... O poder do cocô.

5. Pense como uma criança 79

Como ter boas ideias... O poder de pensar pequeno... Crianças mais espertas por 15 dólares ... Não tenha medo do óbvio... *1,6 milhões de qualquer coisa é imenso*... Não se deixe seduzir pela complexidade... O que procurar num ferro-velho... O corpo humano é apenas uma máquina... Os *Freaks* só se querem divertir... É difícil ser bom naquilo de que não se gosta... Será que uma «lotaria em que não se perde» é a resposta para a nossa baixa taxa de poupanças?... O encontro do jogo com a caridade... Porque é que as crianças descobrem os truques de magia mais facilmente que um adulto... «Pode pensar que os cientistas seriam difíceis de enganar»... Como passar uns quantos instintos infantis pela fronteira da idade adulta.

6. Como dar guloseimas a uma criança 93

São os incentivos, estúpido!... Uma rapariga, um saco de guloseimas e uma casa de banho... O que os incentivos financeiros podem e não podem fazer... O colar gigante de leite... Pagar por boas notas... No que diz respeito a incentivos financeiros, o tamanho importa... Como determinar os verdadeiros incentivos de alguém... A mentalidade de rebanho... Porque é que os incentivos morais não funcionam bem?... Vamos roubar madeira petrificada! ... uma das mais radicais ideias na história da filantropia... «O setor económico de 300 mil milhões de dólares mais disfuncional do mundo»... Um encontro único para doadores de caridade... Como mudar o enquadramento de uma *relação*... A diplomacia do pingue-pongue e vender sapatos... «*Vocês são mesmo os melhores!*»... Um cliente é uma carteira humana... O «efeito cobra»... Porque é que tratar as pessoas com decência é uma boa ideia.

7. O que têm em comum o Rei Salomão e David Lee Roth? 117

Um par de judeus simpáticos que adoram a teoria dos jogos... «Tragam-me uma espada!»... O verdadeiro motivo dos *M&M's* castanhos... Ensina o teu jardim a livrar-se por si próprio das ervas daninhas... Será que os «ordálios» medievais de água a ferver funcionavam realmente?... O leitor também pode fazer de Deus de vez em quando... Porque é que as candidaturas à faculdade são mais longas que as candidaturas a um emprego?... Zappos e «A Oferta»... A fábrica clandestina de armas e o alarme da cerveja quente... Porque é que os golpistas nigerianos dizem que são da Nigéria?... O custo de falsos alarmes e outros falsos positivos... A todas as pessoas ingénuas: podem chegar-se à frente?... Como enganar um terrorista para que este lhe diga que é um terrorista.

8. Como convencer pessoas que não querem ser convencidas 139

Em primeiro lugar, tente perceber como vai ser difícil convencer esse alguém... Porque é que as pessoas mais instruídas são mais extremistas?... A ideologia não se baseia em lógica e factos... O único voto que conta é o do consumidor... Não finja que a sua opinião e a sua argumentação são perfeitas... Quantas vidas de crianças poderia um carro sem condutor salvar?... Guarde os insultos para si... Porque é que é importante contar histórias... Será que comer gordura é assim tão mau?... *The Encyclopedia of Ethical Failure*... Do que «trata» a Bíblia?... Os Dez Mandamentos versus *The Brady Brunch*.

9. O lado positivo de desistir 156

Winston Churchill tinha razão — e não tinha... A falácia dos custos irre recuperáveis e o custo de oportunidade... Não consegue resolver o problema de amanhã se não estiver disposto a abandonar o fracasso de hoje... Celebrar o fracasso com uma festa e bolo... Porque é que a primeira loja na China não abriu a tempo... Será que os anéis-O do Challenger estavam destinados a falhar?... Aprenda como pode falhar sem ter a chatice de falhar... A pergunta do milhão de dólares: «quando se deve lutar e quando se deve desistir»..... Deixaria uma moeda decidir o seu futuro?... «*Devo abandonar a fé Mormon?*»... Deixar crescer a barba não o vai fazer feliz... Mas acabar com a sua namorada pode fazê-lo feliz... Porque é que o Dubner e o Levitt gostam tanto de desistir... Todo este livro era sobre «desprendermo-nos»... E agora é a sua vez.

AGRADECIMENTOS 173

NOTAS 174

Capítulo 1

O QUE SIGNIFICA PENSAR COMO UM *FREAK*?

Depois de termos escrito *Freakonomics* e *SuperFreakonomics*, começamos a receber dos leitores todo o gênero de perguntas. *Ainda «vale a pena» tirar um curso universitário?* (Resposta breve: sim; resposta longa: também é sim.) *É uma boa ideia passar um negócio de família para a geração seguinte?* (Claro que é, se o seu objetivo for matar o negócio — uma vez que as estatísticas demonstram que geralmente é melhor contratar um gestor que não seja da família.¹) *O que aconteceu à epidemia da síndrome do túnel do carpo?* (Quando os jornalistas deixaram de sofrer dela, deixaram de escrever sobre ela — mas o problema ainda persiste, sobretudo entre os operários.)

Algumas questões eram existenciais: *O que é que faz as pessoas verdadeiramente felizes?* *A igualdade de rendimentos é tão perigosa como parece?* *Poderia uma dieta forte em Ômega-3 fazer com que se atingisse a paz mundial?*

As pessoas queriam saber os prós e os contras de veículos autônomos, da amamentação, da quimioterapia, do imposto sucessório sobre bens imobiliários, da técnica de fraturas hidráulicas, da lotaria, da «oração como método de cura», dos encontros online, da reforma das patentes, da caça furtiva ao rinoceronte, de usar um taco de ferro na primeira tacada ou das moedas virtuais. Tanto recebíamos um e-mail a pedir-nos para resolver «a epidemia da obesidade» como, cinco minutos depois, um a pedir-nos para «erradicar imediatamente a fome!»

¹ As empresas familiares no Japão têm uma solução consagrada para este problema: encontram um novo CEO que não pertença à família e adotam-no legalmente. Esta é a razão pela qual quase 100% das adoções no Japão são de homens adultos.

Os leitores pareciam pensar que nenhum enigma era demasiado complicado, que nenhum problema era tão difícil que não pudesse ser resolvido. Era como se nós possuíssemos a patente de uma ferramenta — imaginemos, por exemplo, uma pinça *Freakonomics* — que podia ser mergulhada na comunidade e que conseguia extrair e ajudar a dar à luz um conhecimento escondido.

Se ao menos fosse verdade!

A verdade é que resolver problemas é difícil. Se um dado problema ainda existe, o leitor pode apostar que já uma série de pessoas tentaram resolvê-lo e falharam. Os problemas fáceis evaporam-se; são os difíceis que perduram. Para além disso, leva muito tempo a identificar, organizar e analisar a informação necessária para responder corretamente a uma questão, mesmo que esta seja aparentemente simples ou de âmbito reduzido.

Então, em vez de tentarmos (e provavelmente falharmos) responder à maior parte das questões que nos foram enviadas, ponderámos se não seria melhor escrever um livro que pudesse ensinar qualquer pessoa a pensar como um *Freak*².

Como é que seria?

Imagine que é um jogador de futebol, um bom jogador de futebol, e que levou o seu país ao Mundial de futebol. Tudo o que tem que fazer é marcar um penálti. As hipóteses estão a seu favor: ao mais alto nível de competição, aproximadamente 75% dos penáltis resultam em golo.

Enquanto posiciona a bola na marca do penálti, a multidão grita. A baliza está apenas a 11 metros de distância; e tem 7 metros de largura e 2,40 metros de altura.

O guarda-redes olha fixamente para si. Logo que remate, a bola vai voar na direção da baliza a 128 km/h. A esta velocidade, o guarda-redes não pode esperar para ver onde é que o jogador acerta na bola; ele tem que tentar adivinhar e atirar-se nessa direção; se o guarda-redes se enganar, as hipóteses de marcar o penálti aumentam para 90%.

A melhor hipótese é rematar na direção de um dos cantos superiores da baliza com força suficiente para que o guarda-redes não

² Notas na página 74 para toda a investigação subjacente e outras informações de contexto.

consiga defender mesmo que adivinhe corretamente. Mas rematar à baliza desta maneira deixa uma pequena margem de erro: um ligeiro erro no remate, e falhará o golio completamente. Assim, pode escolher não rematar com tanta força ou não rematar diretamente para o canto superior da baliza, mas sim ligeiramente abaixo — apesar de, deste modo, dar uma melhor hipótese ao guarda-redes caso ele adivinhe corretamente. Também tem que escolher entre o canto esquerdo e o direito. Se remata com o pé direito, como a maior parte dos jogadores, o seu ponto forte é rematar para a esquerda. Deste modo remata com mais força e precisão — mas claro que o guarda-redes também sabe isto. É por esta razão que os guarda-redes saltam 57% das vezes na direção do canto esquerdo da baliza e apenas 41% para o direito.

Então, lá está você — a multidão a gritar a plenos pulmões, o seu coração acelerado — preparando-se para fazer este remate que vai mudar a sua vida. Os olhos do mundo e as preces dos seus compatriotas estão sobre si. Se a bola entrar, o seu nome vai ser para sempre falado naquele tom reservado aos santos mais venerados e amados. Se falhar — bem, o melhor é nem pensar nisso.

As opções andam às voltas na sua cabeça. Lado forte ou fraco? Vai rematar com força ao canto ou jogar pelo seguro? Já marcou penáltis contra este guarda-redes anteriormente — e caso já o tenha feito, para que lado fez pontaria? Para onde é que ele saltou? Ao pensar em tudo isto, está também a pensar no que o guarda-redes está a pensar e até pode pensar no que o guarda-redes está a pensar que você está a pensar.

Você sabe que as hipóteses de se tornar um herói são de 75%, o que não é mau. Mas não seria bom aumentar esse número? Haverá uma melhor maneira de abordar este problema? E se pudesse enganar o seu adversário pensando além do óbvio? Sabe que o guarda-redes está otimizado para saltar ou para a esquerda ou para a direita. Mas e se... e se... e se não rematar nem para a direita nem para a esquerda? E se fizer a coisa mais idiota que se possa imaginar e rematar mesmo ao centro da baliza?

Sim, isso é onde o guarda-redes está neste momento, mas você tem a certeza de que ele vai sair desse lugar no momento em que o seu remate começar. Lembre-se do que as estatísticas dizem: os guarda-redes saltam 57% das vezes para a esquerda e 41% das vezes para a

direita — o que significa que ficam no centro apenas duas vezes em cada 100. Um guarda-redes a saltar pode ainda apanhar uma bola que esteja na direção do centro; mas com que frequência é que isso pode acontecer? Se ao menos pudesse ver as estatísticas de todos os penáltis que foram rematados ao centro da baliza!

Ok, acontece que temos essas estatísticas: um remate ao centro, por mais arriscado que pareça, tem mais 7% de hipóteses de sucesso do que um remate ao canto.

Está disposto a arriscar?

Digamos que está. Caminha na direção da bola, pouso o seu pé esquerdo, chuta com o direito e deixa-a voar. É instantaneamente invadido por um bramido que faz tremer os ossos — Golooooooooo! A multidão irrompe num gritaria orgásmica enquanto você desaparece sob um monte de jogadores da sua equipa. Este momento vai durar para sempre; o resto da sua vida vai ser uma grande festa; os seus filhos vão crescer para ser fortes, prósperos e bondosos. Parabéns!

Embora um penálti que seja atirado ao centro da baliza tenha significativamente mais probabilidades de ter sucesso, apenas 17% dos remates são rematados ao centro. Porquê tão poucos?

Uma das razões é que, à primeira vista, fazer pontaria ao centro parece uma ideia terrível. Rematar a bola diretamente na direção do guarda-redes? Não parece natural, parece uma violação óbvia do senso comum — mas a verdade é que também a ideia de prevenir uma doença injetando pessoas com os mesmos micróbios que a provocam parece uma violação óbvia do senso comum.

Para além disso, uma das vantagens que o jogador tem no caso de um penálti é o mistério; o guarda-redes não sabe para onde é que ele vai rematar. Se os jogadores fizessem sempre a mesma coisa a sua taxa de sucesso cairia a pique; se começassem a rematar mais ao centro, os guarda-redes iriam adaptar-se.

Há uma terceira razão, e bastante importante, pela qual os jogadores não rematam mais ao centro, especialmente em jogos de alto risco como o Mundial. Mas nenhum jogador de futebol no seu juízo perfeito alguma vez a admitiria: o medo da vergonha.

Imagine novamente que é o jogador que vai marcar o penálti. Neste momento tão turbulento, qual é o seu verdadeiro incentivo? A resposta parece óbvia: quer marcar o golo e ganhar o jogo para a sua equipa. Neste

caso, as estatísticas demonstram claramente que deveria rematar ao centro. Mas será que ganhar o jogo é o seu incentivo mais importante?

Imagine-se de pé em frente à bola. Decidiu mentalmente rematar ao centro. Mas espere — e se o guarda-redes *não* salta? E, se por alguma razão, ele fica parado e você chuta a bola diretamente para a barriga dele e ele salva o seu país sem sequer ter que se mexer? Quão patético isso seria para si! Agora o guarda-redes é um herói e você vai ter que mudar a sua família de país para evitar o assassinio.

Então reconsidera.

Pensa na trajetória tradicional, na direção de um dos cantos. Se o guarda-redes adivinhar corretamente e conseguir defender a bola — bem, você fez um esforço meritório, mesmo que pudesse ter feito um esforço ainda mais meritório. Não, não se vai tornar um herói, mas também não vai ter que mudar de país.

Se seguir este incentivo egoísta — proteger a sua própria reputação, não fazendo algo potencialmente idiota — tem mais probabilidades de rematar ao canto.

Se seguir o incentivo mais geral — tentar ganhar o jogo para o seu país, ainda que se arrisque a parecer idiota pessoalmente — vai rematar ao centro.

Às vezes, na vida, ir diretamente ao centro é a jogada mais corajosa de todas.

Ao sermos inquiridos sobre como nos comportaríamos numa situação em que é necessário escolher entre os benefícios privados e um bem maior, a maior parte de nós não admitiria escolher o benefício privado. Mas, como está claramente demonstrado pela história, a maior parte das pessoas, seja por causa da natureza humana ou do seu sustento, geralmente põe os seus próprios interesses à frente dos interesses dos outros. Isto não faz com que sejam más pessoas; só faz com que sejam humanas.

Mas todo este interesse próprio pode ser frustrante se as suas ambições forem maiores do que simplesmente assegurar uma pequena vitória pessoal. Talvez queira diminuir a pobreza, fazer com que o governo funcione melhor, persuadir a sua empresa a poluir menos ou apenas fazer com que os seus filhos deixem de brigar um com o outro. Como é que se pode conseguir que todos puxem na mesma direção, quando estão a puxar em primeiro lugar pelos seus interesses privados?

Escrevemos este livro para responder a este tipo de perguntas. Parece-nos que, nos últimos anos, se gerou a ideia de que existe uma maneira «correta» de pensar sobre como resolver um dado problema e, claro, também uma maneira «errada».

Isto leva a que haja muita gritaria — e, infelizmente, uma série de problemas por resolver. Será que esta situação pode ser melhorada? Esperamos que sim. Gostaríamos de acabar com a ideia de que há uma maneira correta e uma errada, uma maneira inteligente e uma estúpida, uma vermelha e uma azul. O mundo moderno exige que todos pensemos de forma mais produtiva, mais criativa, mais racional; que pensemos de um ângulo diferente, com um conjunto diferente de músculos, com um conjunto de expectativas diferentes; que não pensemos com medo nem com facilitismos, nem com otimismo cego, nem com ceticismo amargo. Que pensemos como — hummm —, como um *freak*.

Os nossos dois primeiros livros baseavam-se num conjunto relativamente simples de ideias:

Os incentivos são a base da vida moderna. E compreendê-los — ou, muitas vezes, decifrá-los — é a chave para compreender um problema e perceber como pode ser resolvido.

Saber o que medir, e saber como o medir, transforma um mundo complicado num mundo muito menos complicado. Não há nada como o poder cristalino dos números para limpar camadas de confusão e de contradições, especialmente em temas emocionais e sensíveis.

O senso comum, muitas vezes, está errado. E uma aceitação despreocupada desse senso comum pode conduzir a resultados descuidados, dispendiosos ou mesmo perigosos.

A correlação não gera causalidade. Quando duas coisas andam a par, é tentador assumir que uma gera a outra. As pessoas casadas, por exemplo, são comprovadamente mais felizes que as pessoas solteiras; será que isto significa que o casamento gera felicidade? Não necessariamente. As estatísticas sugerem que, à partida, as pessoas felizes têm mais probabilidade de se casarem. Tal como foi muito bem dito por um investigador: «Se você é rabugento, quem é que quer casar consigo?»

Este livro parte das mesmas ideias base, mas com uma diferença. Os primeiros dois livros raramente eram prescritivos. Nós limitámo-nos a usar as estatísticas, na maior parte das vezes, para contar histórias que

achávamos interessantes, iluminando uma parte da sociedade que frequentemente está escondida na sombra. Este livro sai da sombra e tenta dar conselhos que podem ser ocasionalmente úteis, quer você esteja interessado em resolver problemas menores do dia a dia de forma diferente ou em provocar grandes reformas globais.

Dito isto, este não é um livro de autoajuda no sentido tradicional. Nós provavelmente não somos o tipo de pessoas a quem alguém normalmente gostaria de pedir ajuda; e alguns dos nossos conselhos tendem a meter as pessoas em sarilhos em vez de as ajudar a livrarem-se deles.

O nosso pensamento é inspirado pelo que é conhecido como a abordagem económica. Isto não significa que nos devemos focar na «economia» — longe disso. A abordagem económica é mais abrangente e mais simples do que isso. Baseia-se nos dados em vez de se basear em palpites ou em ideologia, para perceber como funciona o mundo, para aprender como é que os incentivos têm sucesso (ou falham), como os recursos são distribuídos, e que tipo de obstáculos impedem as pessoas de obter esses recursos, sejam eles concretos (como comida e transporte) ou mais ambiciosos (como educação e amor).

Não há nada de mágico nesta maneira de pensar. Normalmente lida com o óbvio e coloca uma enorme ênfase no que afirma o senso comum. Por isso temos más notícias: se resolveu ler este livro à espera do equivalente a um mágico a desvendar os seus segredos, vai ficar desiludido. Mas também há boas notícias: pensar como um *freak* é tão simples que qualquer um o consegue fazer. O que causa perplexidade é que não haja muitas pessoas a fazê-lo.

Porque será?

Uma das razões é que é fácil deixar as nossas ideias ou conceitos enviesados, as nossas influências ou os nossos preconceitos — políticos, intelectuais ou outros — moldar a nossa visão do mundo. Um conjunto de estudos cada vez maior sugere que mesmo as pessoas mais inteligentes tendem a procurar provas que confirmem o que elas já pensam em vez de procurarem nova informação que lhes poderia dar uma visão mais robusta da realidade.

É também tentador seguir uma manada. Mesmo nos assuntos mais importantes, tendemos a adotar os pontos de vista dos nossos amigos,

famílias e colegas (vai ler mais sobre isto no capítulo 6). De certo modo, isto faz sentido: é mais fácil alinhar com o que a sua família e amigos pensam que encontrar uma nova família e novos amigos! No entanto, ir com a manada significa que rapidamente abraçamos o *statu quo*, mas que somos lentos a mudar as nossas opiniões e que ficamos contentes por delegar nos outros a nossa maneira de pensar.

Outro obstáculo que impede a maior parte das pessoas de pensar como um *freak* é que elas estão demasiado ocupadas para repensar a maneira como pensam — ou mesmo até para passar muito tempo a pensar realmente. Quando é que foi a última vez que se sentou durante uma hora para ter pensamentos seus, sem serem adulterados ou influenciados por outros? Se é como a maioria das pessoas, já foi há algum tempo. Será simplesmente um resultado da nossa era com a sua alta velocidade característica? Talvez não. O absurdamente talentoso George Bernard Shaw — um escritor famoso e um dos fundadores da London School of Economics — referiu este défice de pensamento há muitos anos atrás. «Poucas pessoas pensam mais do que duas ou três vezes por ano», afirmou Shaw. «Construí uma reputação internacional por pensar uma ou duas vezes por semana.»

Também nós tentamos pensar uma ou duas vezes por semana (apesar de certamente não o fazermos de uma forma tão inteligente como Shaw) e encorajamos o leitor a fazer o mesmo.

Não pretendemos deste modo dizer que deveria necessariamente *querer* pensar como um *freak*. Pensar deste modo comporta algumas desvantagens. Pode dar por si muito, muito longe dos ventos dominantes. Pode ocasionalmente dizer coisas que fazem com que as outras pessoas se contorçam todas.

Por exemplo, talvez o leitor conheça um casal adorável, consciente, com três filhos e dá por si a dizer que as cadeiras de crianças para carros são uma perda de tempo e de dinheiro (pelo menos é isso que os dados dos *crash-tests* dizem). Ou, num jantar de férias com a família da sua nova namorada, discorre sobre como o movimento de consumo local pode prejudicar o ambiente — e descobre que o pai dela é um aficionado do cultivo local e que tudo naquela mesa foi cultivado num raio de 80 km.

Vai ter que se habituar a que as pessoas o acusem de ser excêntrico, ou que tremam de indignação, ou até mesmo que se levantem e saiam

da sala. Temos alguma experiência própria no que diz respeito a este tipo de reações.

Pouco depois da publicação do *SuperFreakonomics*, enquanto fazíamos a promoção do livro em Inglaterra, fomos convidados para um encontro com David Cameron que, em breve, se tornaria primeiro-ministro do Reino Unido.

Apesar de não ser fora do comum para pessoas como ele solicitarem ideias de pessoas como nós, o convite surpreendeu-nos. Nas páginas introdutórias de *SuperFreakonomics* declaramos que não sabíamos nada das forças macroeconómicas — inflação, desemprego e outras — que os políticos procuram controlar ao mover uma alavanca nesta ou noutra direção.

Para além disso os políticos tendem a fugir da controvérsia e o nosso livro já tinha gerado a sua quota-parte de controvérsia no Reino Unido. Tínhamos sido atacados na televisão nacional por causa de um capítulo que descrevia um algoritmo que tínhamos criado, juntamente com um banco britânico, para identificar suspeitos de terrorismo. Porque é que nós havíamos de desvendar segredos que poderiam ajudar terroristas a evitar a sua detenção? (Não tínhamos resposta para essa pergunta na altura, mas agora temos e está no capítulo 7 deste livro. Uma pista: a revelação não foi acidental.)

Também tínhamos sido criticados por sugerir que o guião comumente adotado para combater o aquecimento global não iria funcionar. De facto, o funcionário de Cameron que nos foi buscar ao posto de segurança, um conselheiro político jovem e inteligente, chamado Rohan Silva, disse-nos que a livraria do seu bairro se tinha recusado a vender o *SuperFreakonomics* porque o dono da livraria tinha odiado esse nosso capítulo sobre o aquecimento global.

Silva levou-nos para uma sala de conferências onde nos esperavam aproximadamente duas dúzias de conselheiros de Cameron. O seu patrão ainda não tinha chegado. A maior parte tinha entre vinte e trinta anos. Um deles, antigo e futuro membro do governo, era bastante mais velho. Tomou a palavra e disse-nos que, depois das eleições, o governo de Cameron iria combater o aquecimento global com unhas e dentes. Se fosse por ele, disse, o Reino Unido ia tornar-se numa sociedade carbono zero de um dia para o outro. Era, disse ele, um «assunto do mais elevado imperativo moral».

Isto fez-nos arrebitar as orelhas. Uma coisa que aprendemos é que quando as pessoas, especialmente os políticos, começam a tomar decisões baseadas nos seus princípios morais orientadores, os factos tendem a estar entre as primeiras baixas.

«Se não fosse a Inglaterra», continuou ele, «o mundo não estaria no estado em que está. Nada *disto* teria acontecido.» Ele gesticulava para cima e para os lados. O «isto» de que ele falava, significava esta sala, este edifício, a cidade de Londres, toda a civilização.

Devemos ter parecido confusos, porque ele continuou a explicar. A Inglaterra, disse ele, ao dar início à revolução industrial, levou o resto do mundo pelo caminho da poluição, da degradação ambiental e do aquecimento global. Deste modo, a Inglaterra tinha o dever de tomar a liderança para desfazer os danos causados.

Nesse momento, Cameron entrou porta dentro. «Muito bem», exclamou ele, «onde estão as pessoas inteligentes?»

Estava vestido com uma camisa impecavelmente branca, sem casaco, com a sua gravata roxa, que era a sua imagem de marca, e um ar de otimismo inabalável. À medida que conversávamos tornou-se imediatamente óbvio porque é que estava previsto que ele se tornasse o próximo primeiro-ministro. Tudo nele irradiava competência e confiança. Ele parecia exatamente o tipo de homem que os reitores de Eton e Oxford desejam no primeiro momento em que lhes entregam um rapaz.

Cameron disse que o maior problema que ele iria herdar como primeiro-ministro era uma economia gravemente doente. O Reino Unido, juntamente com o resto do mundo, estava ainda à beira de uma esmagadora recessão. Os ânimos estavam em baixo, desde pensionistas a estudantes, a titãs industriais; a dívida nacional era enorme e estava a aumentar. Imediatamente depois de tomar posse, disse Cameron, ele teria que fazer cortes profundos e abrangentes.

Mas acrescentou que havia uns quantos direitos preciosos e alienáveis que ele protegeria a qualquer custo.

Quais, por exemplo?, perguntámos nós.

«Bem, o Serviço Nacional de Saúde», disse ele, com os olhos iluminados de orgulho. Isto fazia sentido. O Serviço Nacional de Saúde providencia cuidados de saúde desde o berço até ao túmulo para todos os ingleses, a maioria de graça. O mais antigo e maior sistema de

saúde como este é, a nível mundial, faz tanto parte do tecido nacional como o futebol e o Spotted Dick³. Um antigo ministro das finanças britânico apelidou o Serviço Nacional de Saúde como «a coisa que estava mais próxima de uma religião para a Inglaterra» — o que é duplamente interessante, uma vez que a Inglaterra tem, efetivamente, uma religião verdadeira.

Havia apenas um problema: os custos do Serviço Nacional de Saúde do Reino Unido mais do que duplicaram nos dez anos anteriores e esperava-se que continuassem a aumentar.

Apesar de não o sabermos na altura, a devoção de Cameron ao Serviço Nacional de Saúde era baseada na sua intensa experiência pessoal. O seu filho mais velho, Ivan, tinha nascido com uma rara doença neurológica chamada Síndrome de Ohtahara. As características desta síndrome são crises epiléticas com espasmos, frequentes e violentas. Como resultado disso, a família de Cameron tinha-se tornado muito próxima de enfermeiros, médicos, ambulâncias e hospitais. «Quando a sua família depende do Serviço Nacional de Saúde constantemente, dia após dia, noite após noite, sabe em que medida ele é precioso», disse ele numa conferência anual do Partido Conservador. O Ivan morreu no princípio de 2009, poucos meses depois do seu sétimo aniversário.

Deste modo, talvez não seja surpreendente que Cameron, apesar de ser secretário-geral de um partido que abraçou a austeridade orçamental, visse o Serviço Nacional de Saúde como sacrossanto.

Mexer no Serviço, mesmo durante uma crise económica, faria tanto sentido político como dar um pontapé num dos cães *corgis* da Rainha.

Mas isso não quer dizer que fizesse sentido em *termos práticos*. Enquanto o objetivo de ter cuidados de saúde gratuitos e ilimitados, durante toda a vida, é louvável, a economia é complicada.

Nós salientámos isso, tão respeitosa quanto possível, ao presumível futuro primeiro-ministro.

Devido a haver muita emoção ligada ao Serviço Nacional de Saúde, pode ser difícil ver que ele é semelhante, de um modo geral, a qualquer outra componente da economia. Mas, com uma configuração como a do Reino Unido, o Serviço Nacional de Saúde é virtualmente

³ Spotted Dick é um bolo de frutos secos popular na Grã-Bretanha. (NT)

a única parte da economia em que se pode obter praticamente qualquer serviço de que se precise a custo zero, seja o custo real do procedimento de 100 dólares ou de 100 000 dólares.

O que é que isso tem de errado? Quando as pessoas não pagam o verdadeiro custo de alguma coisa, tendem a não a consumir de forma eficiente.

Pense na última vez que se sentou num restaurante em que se pode servir à sua vontade pelo mesmo preço. Qual a probabilidade de comer mais do que o normal? O mesmo acontece se os cuidados de saúde forem distribuídos de forma semelhante: as pessoas consomem mais do que se lhes fosse cobrado um preço de tabela. Isto significa que as pessoas «muito preocupadas» tiram lugar às que estão verdadeiramente doentes, o tempo de espera aumenta para todos e uma grande parte dos custos é relativa aos meses finais de vida dos pacientes mais idosos, normalmente sem que haja uma grande vantagem.

Este tipo de sobreconsumo pode ser mais facilmente tolerado quando os cuidados de saúde são apenas uma pequena parte da economia. Mas com o custo dos cuidados de saúde a atingir 10% do produto interno bruto do Reino Unido — e praticamente o *dobro* que nos Estados Unidos — tem que ser seriamente repensado o modo como é fornecido e pago.

Tentámos explicar o nosso ponto de vista através de uma simulação. Sugerimos a Cameron que ele imaginasse uma política diferente noutra campo. O que aconteceria se, por exemplo, qualquer cidadão britânico tivesse direito a um fornecimento vitalício gratuito e ilimitado de transporte? Isto é, se todos pudessem ir ao stand de automóveis quando quisessem e pudessem escolher qualquer modelo novo, sem custos, e levá-lo para casa?

Estávamos à espera que ele se animasse e dissesse: «Sim, bem, isso seria totalmente absurdo — não haveria razão para manter o seu carro velho, e os incentivos para todos seriam totalmente enviesados. Estou a ver o vosso ponto de vista sobre estarmos a distribuir cuidados de saúde gratuitamente!»

Mas ele não disse nada disto. Na verdade, não disse absolutamente nada. O sorriso não abandonou a cara de Cameron, mas abandonou os olhos. Talvez a nossa argumentação não tivesse saído bem como queríamos. Ou talvez tivesse e talvez tenha sido esse o problema. De

qualquer modo, ele deu-nos um rápido aperto de mão e apressou-se a ir procurar outras pessoas menos ridículas com quem se reunir.

Não o podemos censurar. Resolver um problema tão grande como os custos galopantes dos cuidados de saúde é mil vezes mais difícil do que, digamos, descobrir como marcar um penáalti. (Por isso é que defendemos no Capítulo 5 que nos devemos focar nos pequenos problemas sempre que possível.) Teríamos também beneficiado na altura se soubéssemos o que sabemos hoje acerca de convencer pessoas que não querem ser convencidas (este assunto vamos tratá-lo no Capítulo 8).

Dito isto, nós acreditamos fervorosamente que há uma grande vantagem em reprogramar o cérebro para pensar de forma diferente, quer sobre problemas grandes, quer sobre problemas pequenos. Neste livro, partilhamos tudo o que aprendemos nos últimos anos; algumas das coisas que aprendemos resultaram melhor que o nosso breve encontro com o primeiro-ministro.

Está disposto a tentar? Excelente! O primeiro passo é não ficar embaraçado ao descobrir a quantidade de coisas que ainda não sabe...