

Darko Polšek

O frajerskoj ekonomiji

Steven Levitt, pravi autor knjige *Frajerska ekonomija. Podivljali ekonomist istražuje skrivenu stranu svega*¹, jedan je od najperspektivnijih i najzanimljivijih svjetskih ekonomista. Djelo je nastalo u suradnji s novinarom *The New York Timesa* Stephenom Dubnerom, a rezultat je izuzetno zanimljiva, duhovita, čitljiva i značajna knjiga, koja se već mjesecima (od objavljivanja u travnju 2005.) nalazi na vrhu popisa bestsellera svjetske publicističke literature i na popisima najčešće posuđenih knjiga u knjižnicama. Čitatelji, a pogotovo znanstvenici, obično misle da se knjige dijele na ozbiljne i značajne, i na čitljive i popularne. Levitt-Dubnerova knjiga očit je protuprimjer takvim predrasudama.

Osnovna ideja knjige jest da se ekonomija ne mora baviti samo dosadnim udžbeničkim spoznajama ili teorijama koje se ne provode u praksi, već da se može baviti pronalaženjem uzroka, ili testiranjem vladajućih teorija o tome zašto se zbivaju više ili manje značajne svakodnevne stvari. (Što je frikonomija? Naški bismo taj termin preveli kao "*Nakazomija*", ili "*Frajerska ekonomija*", ali za to nema razloga, jer je engleska riječ "freak" tj. nakaza, ili fonetski - "frik" – u naš kolokvijalni žargon ušla prije negoli u sam engleski. Sjećam se, kako se 1982. godine jedan Britanac iskreno nasmijao kada sam posve neopterećeno koristio izraz "freak" za opis nekog "frajera".) Osnovna je tema dakle "*frajerske ekonomije*" ideja da oruđa ekonomije možemo iskoristiti za istraživanje ili testiranje hipoteza iz sociologije, društvenih znanosti, ili društvenih zbivanja općenito: pomoću multivarijantne analize ili testiranja korelacija dobit ćemo istinite odgovore na pitanja na koja inače imamo posve pogrešne zdravorazumske teorije i predrasude. Riječ o djelu društvenoznanstvenom *Gesamtkunstwerku* "u nastajanju": Levitt i Dubner naime svaki mjesec na stranicama *New York Timesa* nastavljaju svoja "istraživanja" u istome stilu (www.nytimes.com/freakonomics) pa već uskoro možemo očekivati nastavak. O kakvom je to stilu riječ? Levitt i Dubner kažu: "Ako već ne postoji neka jedinstvena tema *Frajerske ekonomije*, postoji barem zajednička nit koja povezuje svakodnevne primjene *Freakonomije*. A ta je nit – pametan način razmišljanja o tome kako se ljudi ponašaju u stvarnome svijetu. Ona iziskuje samo jedan novi način promatranja, analize i mjerenja... Hoće li takva sposobnost razmišljanja poboljšati naš materijalni život? Vjerojatno neće. Možda ćete zbog nje postaviti čvršća vrata oko vašeg bazena ili tražiti od vašeg trgovca nekretnina da radi malo više. Ali posljedica *freakonomije* bit će suptilnija. Postat ćete skeptičniji prema uobičajenoj mudrosti; počete tražiti detalje kojima ćete dokazivati zašto stvari nisu onakve kakve se čine, a možda ćete potražiti neki izvor podataka kako biste ga razmrsili, uravnotežili svoju inteligenciju i intuicije kako biste došli do sjajne ideje. Zbog nekih ideja na koje ćete na taj način doći osjećat ćete se neugodno, zbog nekih ćete postati nepopularni. Tvrditi da legalizacija abortusa dovodi do golemog smanjenja stope kriminala nužno će dovesti do eksplozije moralnih reakcija. Ali mišljenje u stilu *freakonomije* jednostavno nema veze s moralnošću. Ako moralnost predstavlja idealni svijet, ekonomija predstavlja onaj stvarni. Najvjerojatniji rezultat čitanja ove knjige je jednostavan: počete postavljati mnogo pitanja. Mnoga pitanja neće vas dovesti nikuda. Ali neka će stvoriti zanimljive, pa čak i iznenađujuće odgovore. (str. 205-6) U ovoj ćemo knjizi oljuštiti sloj ili dva ispod površine modernog života i vidjeti što se zbiva ispod površine.

¹ Steven Levitt & Stephen Dubner. 2005. *Freakonomics. A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*, Allan Lane, New York.

Postavit ćemo mnoga pitanja, neka frivolna a neka koja se tiču života i smrti. Neki će se odgovori činiti čudni, a neki prilično očiti... Sve je u redu, ako iznosimo svoja mišljenja ili teoretiziramo o nekom predmetu, kao što je to čovječanstvo i sklono činiti, ali kada se moraliziranje zamijeni poštenom procjenom podataka, često dolazimo do novih, iznenađujućih uvida."

Levitt i njegov *ghostwriter* Dubner ne nude nikakvu obuhvatnu teoriju, već ispituju desetak tema i problema za koje zdravi razum i šira javnost već ima gotove – ali pogrešne odgovore. Neke činjenice već na prvi pogled proturječe zdravome razumu, ili – ako hoćete – ekonomističkoj pretpostavci da će ljudi uvijek pokušavati maksimalizirati svoju dobit i minimalizirati svoje troškove. Primjerice: Kada se ljudima nudi nagrada za donaciju krvi umjesto da se na njih samo apelira, ljudi daju *manje* krvi. Kada dječji vrtići počnu naplaćivati za svaki sat kašnjenja roditelja pri odvozu djece na kraju radnog vremena, roditelji kasne *više i češće*.

Nadalje, ekonomske metode (zajedničke ustvari svim društvenim znanostima) lako će nam otkriti prijevare ako se dovoljno potrudimo da ih razotkrijemo. U Chicagu je primjerice 1993. uveden obavezan test znanja za srednjoškolce (nešto slično državnoj maturi kod nas). Pomoću analize algoritama (za godišta 1993.-2000.) Levitt je utvrdio koji su nastavnici varali, tj. učenicima davali odgovore unaprijed (nastavnici su bili odmah otpušteni). Koje "algoritme" tražiti u toj masi podataka? Recimo: ako deset lošijih učenika nekog razreda pruži odgovore na posljednjih pet – najtežih pitanja u testu, onda je to znak za uzbunu. Drugi poziv na uzbunu bio bi čudan algoritam u kojem bi učenik odgovarao na teška pitanja, a ne bi znao lagana. Ili: bilo bi čudno da razred koji inače postiže loše rezultate, odjednom na testovima postizao mnogo bolje rezultate od suparničkih. Na temelju te analize, Levitt je analizirao koji su nastavnici varali. To su bili mlađi i ispodprosječno kvalificirani nastavnici. Velika je vjerojatnost također bila da će varati učitelji u najslabijim razredima. Prezare su bile posebno izražene 1996. godine kada su o ocjenama učenika ovisile dodatne nagrade za nastavnike.

Slične prijevare Levitt je utvrdio i na natjecanjima Sumo-boraca. Pomnom analizom rezultata elitnih natjecanja, analizom vjerojatnosti pobjede s obzirom na prethodne rezultate natjecatelja, Levitt je dokazao da rezultati u osmom, ključnom krugu dvoboja Sumo-boraca bitno odstupaju od očekivanih vjerojatnosti rezultata na temelju prethodnih odnosa pobjeda i poraza konkurenata. Isto tako, praćenjem takvih "sumnjivih" rezultata po klubovima, pokazalo se da u sljedećim dvobojima klubovi i igrači vraćaju usluge kada rezultat tih dvoboja više nije ključan za ishod daljnjih natjecanja. Kako je Sumo u Japanu vrlo važan, nakon objavljivanja tih rezultata nekoliko je Sumo boraca pokušalo izaći u javnost sa svjedočanstvima o namještanju. Prije takvih namjeranih istupa, pod misterioznim su okolnostima svi istoga dana dobili srčane napade od kojih su preminuli.

Analizirajući poslovanje čudnog poslovnog čovjeka Paula Feldmana, Levitt je testirao dinamiku altruizma (tzv. "socijalni kalkulus krađe") i ekonomističku tezu da su ljudi skloni plaćati različite svote za isti proizvod ovisno o tome tko im ga prodaje. (Ekonomist Thaler je 1985. ustanovio da će žedni turist platiti \$2,65 ako mu pivo donesu iz velikog hotela, ali samo \$1,5 ako mu ga donesu s kioska.) Feldman je svakodnevno donosio žemljice u obližnje urede, a "kupci" su ostavljali sitniš u njegovoj "škrabici". Na kraju dana, Feldman bi pokupio svoje "škrabice". Analiza podataka o žemljicama rekla je sljedeće: onih 10% koji mu svakodnevno ne plate za žemljice, neće krasti cijelu škrabicu (to se godišnje događa u 1:70000 slučajeva). Premda je očekivao stopu plaćanja od 95% (odnosno 5% krađe), stopa krađe godišnje iznosi prosječno 13%.

Ali: u malim poduzećima krade se manje negoli u većim. (Što se moglo očekivati iz teorije racionalnog odlučivanja.) Na stopu plaćanja utječu i raspoloženja: Kada je vrijeme lijepo, krade se manje, kada je vrijeme hladno – krade se više. "Najgori su praznici. U Božićnom tjednu razine plaćanja padaju za 2%, što je 15 postotno povećanje krađa. Isto vrijedi i za Dan zahvalnosti i za Valentinovo." Nadalje, ako zaposlenici vole svojeg šefa, plaća se redovitije negoli ako ga ne vole. A Feldman također vjeruje da više krađu oni s vrha ljestvice (kojima je to "samo mala krađa") negoli oni s dna.

Što povezuje Ku Klux Klan i trgovce nekretninama? Analizom broja linčovanja, Levitt je utvrdio da se broj takvih kriminalnih djela s vremenom smanjivao, ali bez ikakve korelacije prema broju članova Ku Klux Klana. "Ustvari bilo je više linčovanja crnaca u vrijeme kada je KKK bio uspavan, negoli tijekom 20-ih, kada je KKK imao milijune članova." Povijest KKK pokazuje da je najbolji način raskrinkavanja te kriminalne organizacije bio *infantilizacija*, naime postupak kojim je izvjesni Stetson Kennedy četrdesetih godina dojavljivao djeci lozinke za prepoznavanje Ku Klux Klanovaca, čime se uništavala tzv. informatička asimetrija (tj. vrijednost tajne informacije za pojedine ljude, ili točnije, "pretpostavka da eksperti koriste svoje informacije na vašu štetu"). Slično uništenje informatičke asimetrije djelovalo je i na tržištu nekretnina uvođenjem Interneta. Pa ipak, u slučaju trgovine nekretninama, agenti i dalje koriste informatičku asimetriju. Levitt je analizom prodaje nekretnina dokazao kako se agenti za prodaju nekretnina ne trude dovoljno da prodaju vaše nekretnine, osim naravno, ako one već nisu u njihovom vlasništvu. Ta razlika u postignutoj cijeni "za vas" i "za njega" je prava mjera nemara prema vašem vlasništvu.

Analiza jezika kojim se prodaju nekretnine također je zanimljiva. Levitt je ispitivao korelaciju 10 najčešće korištenih termina kojim se opisuje nekretnina ("fantastična", "granitna", "prostorna", "po pravilima struke", "!", "korijska", "šarmantna", "maple", "super susjedstvo", "za gurmane") i razinu postignute cijene, i utvrdio da najviše cijene postižu kuće koje najtočnije opisuju njezina svojstva: "granitna", "korijska", "maple". Najlošije se prodaju "fantastične" i "šarmantne" kuće, koje "agentima za nekretnine predstavljaju šifru da kuća nema mnogo posebnih atributa kojim bismo je opisali. "Dobro susjedstvo" signalizira kupcu da je su kuće u okolini krasne, ali da baš ova koja se prodaje – nije."

Koga se diskriminira u igri *Najslabija karika*? Levitt iz korelacije točnih odgovora i drugih faktora osobnosti utvrđuje da to nisu crnci i žene (kako bismo mogli očekivati) već da su to "Hispanics" (latinosi) i starije osobe. Suigrači latinose diskriminiraju po kriteriju "informiranja" (što znači da ih drugi percipiraju kao slabije informirane negoli to doista jesu), a starije po kriteriju "ukusa" (jednostavno zato jer im se ne sviđaju. Prosjek dobi svih sudionika na američkoj *Najslabijoj karici* je 34.).

Što pokazuju analize različitih američkih foruma za pronalaženje partnera (poput Iskrice, Iskona, i sl.)? Kako se ljudi predstavljaju, koje podatke iznose o sebi i što smatraju poželjnim? Muškarci sudjeluju češće (57%), i uglavnom su bijelci. Bitno su bogatiji, viši, mršaviji i boljeg izgleda od prosjeka. Navodno ih više od 4% zarađuje više od \$200.000, što je za 3% više od tipičnog Internet-korisnika. Obično su za 3-4cm viši od nacionalnog prosjeka. Žene na takvim forumima imaju 10kg manje od nacionalnog prosjeka. Više od 70% žena tvrdi da im je izgled "natprosječan", dok ostalih 24% tvrdi da "vrlo dobro izgleda". I muškarci su izuzetni: 67% tvrdi da je iznad prosjeka, a 21% "vrlo dobro", što znači da preostaje samo oko 30% "prosječnih", a to

pak znači, tvrdi Levitt, "da tipični online partner ili konfabulira, ili je narcisoidan, ili ne zna značenje riječi "prosječan"... 28% žena tvrdi da im je frizura blond, daleko iznad prosjeka, a to znači mnogo bojanja, laganja ili i jednog i drugog." A inače vladaju uobičajeni muško-ženski stereotipi. Što je muškarac bogatiji dobiva više mailova, što ne vrijedi za žene. Žene izbjegavaju radnike, glumce, studente, muškarce koji rade u uslužnim djelatnostima. "Za muškarce je nizak rast veliki minus (zbog čega toliko njih o tome laže). Za žene je pretilost smrtonosna (zbog čega one o tome lažu). Za muškarce je crvena i kovrčava kosa ili ćelavost loš znak, ali obrijana glava je OK. Za ženu je sijeda kosa loša, a plava vrlo dobra. U svijetu online datinga, pramen plave kose na ženi vrijedi kao i diploma – a to je, usporedimo li \$100 za boju sa \$100.000 za studiranje – mnogo jeftinije." Ima li veze rasa? Premda 80% partnera tvrdi da nema, 90% bijelih muškaraca šalje poruke bijelkinjama, a 97% bijelkinja šalje svoje poruke bijelim muškarcima.

Zašto raspačivači droge žive sa svojim majkama? Ispitivanjem podataka do kojih je došao Sudhir Vankatesh, Levitt je zaključio da im se tako više isplati, naime da velika vojska malih dealera (unatoč našoj predrasudi da je riječ o isuviše lakom bogaćenju) ne zarađuje dovoljno za samostalan život.

Možda najkontroverzniji dio *Frajerske ekonomije* je četvrto poglavlje, u kojem se tematiziraju uzroci ili razlozi naglog smanjenja broja kriminalnih djela u nekim američkim sredinama, a posebno u New Yorku. Levitt i Dubner testiraju brojne uzroke smanjenja kriminala u SAD koji se spominju u javnosti i stručnoj literaturi: poboljšani rad policije, pojačanje nadzora u zatvorima, promjene na tržištu droga, starenje populacije, jači nadzor kupovine oružja, jačanje ekonomije, povećani broj policajaca, povećani broj smrtnih kazni, itd. Levitt i Dubner testiraju sve navedene "uzroke" i tvrde kako nijedan spomenuti uzrok nije ispravan. Naprotiv, oni pružaju podatke da je glavni "uzrok" ili točnije – da je najjača korelacija smanjenja kriminalnih djela – s uvođenjem zakona kojim se dopušta abortus (*Roe vs. Wade*). Priča započinje sa Ceausescuovom zabranom abortusa u Rumunjskoj 1966. godine, i njegovim završetkom vladavine. "Ne treba previdjeti", tvrde Levitt i Dubner, da je njegov slom potaknuo niz mladih – koji se, da nije bilo zabrane abortusa, uopće ne bi rodili." Rumunjska slika upravo je suprotna slici o kriminalu u Americi. "Ranih 90-ih, kada je generacija rođena nakon uvođenja abortusa sazrijevala u tinejdžersku dob, u godine kada mladi muškarci postaju novaci u kriminalu – stope kriminala počele su padati. Toj su generaciji naravno nedostajala ona djeca koja su imala najviše šansi da postanu kriminalci. Legalizacija pobačaja dovela je do manje neželjene djece; neželjenost djece dovodi do visokih kriminalnih stopa; stoga je legalizacija pobačaja dovela do smanjenja kriminala."

Kako bi još više zaoštrili "matricu isplate" za pobačaj, Levitt i Dubner (ili samo Levitt?) izračunavaju hipotetični odnos vrijednosti djeteta i vrijednosti fetusa, preko kompenzacija koje se radnicima dodjeljuju u slučaju ranjavanja ili oštećenja pojedinih organa. "Argumenta radi, postavimo grozno pitanje: kakva je razlika u vrijednosti fetusa i novorođenčeta?... Za protagoniste pro-life ili pro-choice strategije to je jednostavna kalkulacija. Za prvoga... je vrijednost 1:1. Za drugoga,... nijedan broj fetusa ne može se izjednačiti s jednim novorođenčetom. Ali zamislimo treću osobu. Recimo da mora, argumenta radi, pridati neku relativnu vrijednost fetusima i novorođenima, i da odluči kako 1 novorođenče vrijedi 100 fetusa. U SAD-u ima oko 1,5 milijuna pobačaja godišnje. Za osobu koja vjeruje da 1 novorođenče vrijedi 100 fetusa, tih 1,5 milijuna abortusa pretvorilo bi se (1,5 milijuna podijeljeno sa 100) u gubitak 15.000 života. Petnaest tisuća života: a to je otprilike upravo broj ljudi koji svake godine pogibaju od ubojstava."

Je li za dijete opasnije imati roditelja koji u stanu drži oružje ili roditelje koji imaju bazene u kući? Odgovor: bazeni su mnogo opasniji od pušaka. (Bitno se više djece u SAD utopi u privatnim bazenima negoli što ih pogiba od nesmotrenosti trigger-happy roditelja.) Ili kako kaže Peter Sandman, konzultant za rizike, "rizici koji plaše ljude i rizici koji ubijaju ljude vrlo su različiti".

Vječno obrazovno pitanje: o čemu ovisi uspjeh učenika? O roditeljima ili genima? O dojenju? O dobrim školama? Levitt i Dubner ispituju niz varijabli uspjeha učenika: "visoko obrazovanje roditelja", "čvrsta obitelj", "visok status roditelja", "bolje susjedstvo", "majka koja je rodila s 30 ili više godina", "majka koja nije radila između rođenja djeteta i njegovog vrtića", "niska težina novorođenčeta", "dijete je išlo u vrtić ili malu školu", "posjet roditelja i djece muzejima", "je li dijete usvojeno", "prakticiraju li roditelji pljuskanje djece", "gleda li dijete TV", "dijete ima dostupno mnogo knjiga oko sebe", "djetetu roditelji čitaju gotovo svaki dan". Levitt i Dubner spominju brojna istraživanja i tvrde kako postoji visoka korelacija uspjeha učenika: sa visokim obrazovanjem roditelja, sa visokim statusom roditelja, s majkama koje su rodile s trideset ili više godina, s niskom težinom djeteta pri rođenju (korelacija je negativna), s roditeljima koji govore službeni jezik kod kuće, s adopcijom djeteta (korelacija je negativna), s roditeljima koji su uključeni u asocijaciju roditelja i nastavnika i s djetetom koje je imalo u stanu mnogo knjiga. Osam faktora koji imaju nisku korelaciju s uspjehom učenika (koji nemaju veze s uspjehom učenika) su: "dijete ima čvrstu obitelj", "roditelji su se preselili u bolji kvart", "majka nije radila između rađanja i vrtića", "dijete je išlo u vrtić ili malu školu", "roditelji su vodili dijete u muzeje", "roditelji prakticiraju pljuskanje djece", "dijete često gleda TV", "roditelji čitaju djetetu gotovo svaki dan". Neke su korelacije u izravnoj suprotnosti prema očekivanjima ili zdravorazumskim stavovima roditelja i javnosti. Primjerice, ljudi obično misle kako razvod itekako djeluje na uspjeh djeteta. Obično također misle da prakticiranje blage fizičke sile može ugroziti njegov uspjeh. Često misle da TV ugrožava njihovo znanje i uspjeh. Sve je to prema Levittu pogrešno, ili točnije: oko toga ne bi trebalo previše brinuti. Ali najzačudnije su suprotne korelacije sličnih faktora. Recimo, čini se da je za dijete važno da roditelji imaju knjižnicu, ali nije bitno da mu roditelji čitaju te knjige. To je možda najbolji primjer *Freakonomicsa*, ili "frajerske ekonomije" – naime primjer kako detaljnija ispitivanja mogu donijeti točnije, premda često i začudnije zaključke o stvarnome svijetu.

Naposljetku, Levitt i Dubner ispituju imaju li imena koja roditelji dodjeljuju svojoj djeci veze s njihovim uspjehom u budućem životu. Njihov je odgovor potvrđan. Ali to ne znači da je veza očita. Recimo Winner Lane bio je gubitnik, dok njegov brat je Loser Lane bio uspješan (moramo se začuditi roditeljskoj hrabrosti i gluposti da svojoj djeci daju takva imena). Na temelju podataka iz službenih knjiga Kalifornije, Levitt je pokazao kako pojedinci istih socio-ekonomskih statusa postižu bitno različite rezultate ovisno o njihovom osobnom imenu. U većini slučajeva, pokazalo se da su neka imena tipično crnačka, a neka tipično bjelačka, odnosno da se već na temelju osobnih imena mogu raspoznavati rase (i to je razlog različitim stopama uspješnosti). Dvadeset najpopularnijih crnačkih ženskih imena bile su tijekom 1990-ih Imani, Ebony, Shanice, Aaliyah, Precious, Nia, Deja, Diamond, Asia, Aliyah, Jada, Tierra, Tiara, Kiara, Jazmine, Jasmin, Jazmin, Jasmine, Alexis, Raven. (Levitt i Dubner navode i rang liste drugih socijalnih, rasnih i spolnih kategorija.) Najzanimljiviji dio tog posljednjeg poglavlja predstavlja ispitivanje dinamike promjene dječjih imena. Kada se neko ime previše uvriježi, ili ne-daj-bože postane karakteristično za drugi socijalni sloj (ili rasu) nastaje "cirkulacija imena", odnosno nova moda.

Levitt i Dubner napisali su sjajnu knjigu koja čitatelja potiče da i sam istražuje razne socijalne situacije i varijable. Njihove su korelacije često duhovite i vrlo često nevjerovatne, i upravo ta nevjerovatnost u pronalaženju pravih uzroka stvari čini zanimljivima. Vjerojatno je došlo vrijeme, preko novog pravca u društvenim znanostima - tzv. bihevioralne ekonomije i Levitta kao jednog od njegovih predstavnika, da sociologija također postane nešto više od dobro sredenog zdravog razuma. I zato neće biti nevjerovatno (ako konačno dođe do integracije rezultata s područja društvenih znanosti) da se za nekoliko godina objavi udžbenik koji će biti bitno drukčiji od današnjih.