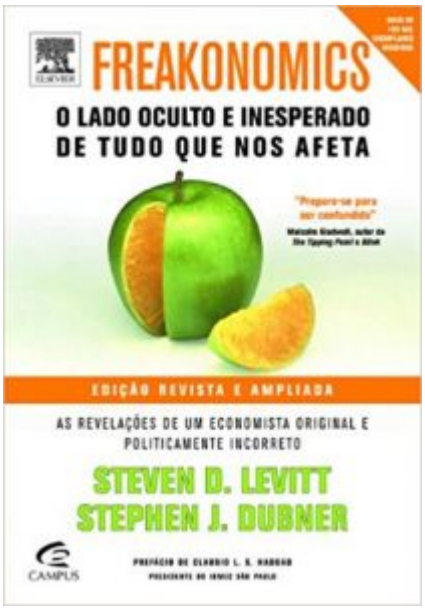
Resumo do Livro Freakonomics, de Stephen Dubner,

Por que as pessoas trapaceiam? Seu nome influencia em seu sucesso? Como a legalização do aborto muda a taxa de criminalidade de um país? O livro Freakonomics responde essas perguntas de uma maneira jamais vista.



Os autores de Freakonomics, Steven Levitt e Stephen J. Dubner, já levaram para casa inúmeros prêmios. Por exemplo, Levitt foi o vencedor da Medalha John Bates Clark, em 2003, que reconhece o economista mais destacado da América com menos de 40 anos. Ele é um profissional com ideias excêntricas e nada convencionais. Dubner é jornalista e personalidade de Rádio e TV. Com essa obra, eles buscam respostas simples para os questionamentos difíceis do mundo.

Os autores lançaram o segundo livro, SuperFreakonomics. As duas obras juntas venderam cerca de 5 milhões de cópias.

Freakonomics

Os autores explicam eventos do nosso cotidiano, por meio de uma perspectiva econômica e com um olhar irônico, explorando

diversos acontecimentos. Por exemplo, a vida dos traficantes de drogas, a atuação dos corretores imobiliários e a influência da criação dos pais no futuro dos filhos.

Por meio do estudo dos incentivos, os autores mostram como a economia influencia a maneira como as pessoas conseguem o que querem. Eles ainda exploram o lado secreto das coisas e questionam a validade de diversas sabedorias populares.

Freakonomics apresenta uma premissa nada convencional: se a moralidade mostra como o mundo deveria funcionar, a economia mostra como ele realmente funciona.

Ficou interessado em enxergar o mundo moderno em diferente perspectiva e descobrir o lado oculto e inesperado de tudo que nos afeta? Você pode continuar lendo o resumo aqui mesmo ou baixar Freakonomics pdf, ao lado. Vamos lá!

O poder dos incentivos

"Um incentivo é uma bala, uma chave: um objeto muitas vezes minúsculo, com poder surpreendente de mudar uma situação."

Todo mundo trapaceia o tempo todo, mesmo aquelas que não admitem isso, garantem os autores do livro Freakonomics. Por exemplo, a trapaça pode ser uma ferramenta para progredir na carreira ou ganhar mais dinheiro. Tudo vai depender do tamanho do incentivo que essa fraude proporcionará.

Segundo os autores, coisas aparentemente bobas, como furar uma fila, por exemplo, podem ser recorrentes, se os incentivos colaborarem com a trapaça.

Levitt e Dubner afirmam que a economia se baseia no estudo dos incentivos. E você deve entender por incentivo qualquer coisa que induz uma pessoa a fazer uma tarefa ou tomar uma atitude. Assim, os economistas partem do pressuposto de que todos os problemas econômicos podem ser resolvidos por meio desses incentivos.

O livro Freakonomics mostra que um incentivo pode existir de diversas maneiras, nem todas elas positivas. Por exemplo, as multas de trânsito, como uma solução para o estacionamento ilegal. Ninguém gosta de ser multado, no entanto, a iniciativa minimiza o problema, oferecendo um incentivo para os motoristas que agem dentro da lei.

Contudo, assim como o incentivo correto pode fazer com que as pessoas obedeçam às regras, o incentivo errado pode encorajá-las a trapacear. Ou seja, o incentivo em ter resultados bons e evitar os ruins pode superar o medo de fazer uma coisa errada ou o risco de ser pego fazendo.

A sabedoria popular nem sempre é sábia

A sabedoria popular é geralmente uma crença, opinião ou julgamento sobre uma certa questão, já aceita pela sociedade.

O problema, segundo o livro Freakonomics, é que, depois que algo passa a ser reconhecido como sabedoria popular, é muito difícil mudar essa ideia, mesmo que sua premissa seja falsa. E acredite, os autores afirmam que muitas vezes especialistas fazem suas observações e suposições, sem nem checar os fatos. Suas conclusões, então, são passadas para outros especialistas, que dão credibilidade ao argumento.

Por exemplo, quase todo mundo pensa que um típico traficante de drogas "nada" em dinheiro. Mas, então, por que ele ainda vive na casa da mãe? O pesquisador Sudhir Venkatesh dedicou seis anos estudando os hábitos de uma gangue em Chicago. E ele descobriu que a resposta para a pergunta acima é que os traficantes não ganhavam dinheiro suficiente.

Mas, por que eles continuam neste trabalho difícil e perigoso? A causa claramente não é financeira. De acordo com o livro Freakonomics, as gangues de drogas funcionam no esquema de pirâmide, baseada em uma hierarquia.

A base assume a parte difícil de vender as drogas e "guerrear" com as demais gangues. No entanto, a motivação desse grupo vem da esperança de chegar ao topo da pirâmide e, assim, usufruir das grandes recompensas.

Isso mostra que, o que a maioria das pessoas acreditam ser a verdade nem sempre é, de fato, a realidade.

Aborto e criminalidade

A legalização do aborto poderia ser um fator contribuinte para quebra da criminalidade nos anos 90? O livro Freakonomics mostra o exemplo da Romênia, com o seu ditador Nicolae Ceausescu. Ele pensou que uma população maior tornaria o país mais forte. Assim, o aborto foi proibido para a maioria das mulheres.

A pressão do governo era tão grande que as mulheres que não engravidavam pagavam um imposto de celibato. É claro, que nesse cenário, a taxa de natalidade na Romênia dobrou em apenas 12 meses.

Eram muitas pessoas comuns, que levavam uma vida miserável. E os recém-nascidos sofreram mais e apresentaram piores resultados, em geral, em comparação com as crianças que nasceram antes da proibição do aborto.

Os autores explicam que isso aconteceu porque mais bebês nasceram na pobreza e estavam, portanto, mais propensos a se envolverem em atividades criminosas. Então, a proibição do aborto pode sim levar à maior criminalidade.

Assimetria informacional

“Informação é a moeda da Internet. Como um meio, a Internet é brilhantemente eficiente em transferir informações das mãos daqueles que as têm para as mãos daqueles que não o fazem. Frequentemente, como no caso dos preços dos seguros de vida a termo, as informações existiam, mas de maneira lamentável (nesses casos, a Internet age como um imã de ferradura gigantesco, acenando sobre um mar interminável de palheiros, arrancando a agulha de cada um). **A Internet conseguiu o que nem os mais fervorosos defensores dos consumidores costumam conseguir: diminuiu bastante a diferença entre os especialistas e o público**.”

Os corretores imobiliários precisam das informações privilegiadas para convencer seus clientes a comprarem ou venderem os imóveis. No entanto, antes do surgimento da Internet, eles eram os únicos que possuíam informação sobre o mercado imobiliário. Assim, ficava fácil manipular os dados a favor deles, fazendo com que seus clientes tivessem medo de

perder uma boa venda, se demorassem a fazê-la.

No entanto, com a internet, as coisas mudaram. E muito. Hoje, compradores e vendedores de casas podem facilmente pesquisar sobre o mercado, reduzindo o poder do corretor consideravelmente.

O mesmo vale para as empresas de seguro de vida, que ganhavam muito dinheiro, antes da chegada da Internet. Naquela época, lembram os autores de Freakonomics, o custo do seguro de vida era altíssimo. Quando a internet começou a oferecer comparações entre apólices, os clientes passaram a ter oportunidades de encontrar serviços mais baratas, rapidamente. Isso impulsionou a competição entre as empresas e jogou pra baixo os preços para o consumidor.

Quando a exclusividade não existe mais, o poder reduz ou desaparece.

A criação dos filhos

O livro Freakonomics compara duas crianças: um garoto branco e um garoto negro. Os pais do garoto branco possuem alta escolaridade, o pai tem um bom emprego e a mãe cuida da casa. A criança vai bem na escola.

O garoto negro vive uma realidade bem diferente. A mãe o abandonou, quando ele tinha dois anos. O pai tem um bom emprego, mas bebe muito e, frequentemente, o agride. O garoto não vai bem no colégio se envolve em diversos problemas, inclusive, vendendo drogas. O que você acha que irá acontecer com esses dois garotos?

Segundo o livro livro Freakonomics, as crianças de pais bem-sucedidos, educados e saudáveis se saem melhor na escola. Ou seja, não importa se a criança foi a museus, ficava de castigo, quando fazia alguma coisa errada, ou se tinha uma televisão.

O fato é que, quando os pais, finalmente, aprendem o que é bom para seus filhos, já é tarde demais. Como a criança vai se sair no futuro depende de fatores decididos muitos anos antes. Entre eles, por exemplo, a sua identidade, a pessoa com a qual você se casará e o tipo de vida que você tem.

Então, para que seus filhos tenham sucesso, não depende muito do que você faz quando é pai e sim o que você é.

O seu nome não faz seu sucesso

Todos os pais querem acreditar que estão fazendo a diferença na vida de seus filhos. E é verdade que a maioria deles dará um nome às crianças, pensando no sucesso que irão alcançar futuramente.

Os autores de Freakonomics chamam a atenção para o fato de existir também um efeito aleatório que influencia tanto os melhores, quanto os piores pais. Como resultado, existem pais devotos e inteligentes que possuem filhos que não são bem-

sucedidos. Por outro lado, existem crianças bem-sucedidas independentemente dos hábitos e intenções de seus pais.

Para demonstrar isso, os autores voltaram aos dois garotos da sessão anterior. Eles tiveram começos de vida opostos. O garoto negro é Roland G. Fryer Jr, um economista famoso, enquanto o garoto branco é o assassino em série Ted Kaczynski, conhecido como "Unabomber". Olhando para a educação deles, certamente não teríamos previsto isso.

Frases de Freakonomics

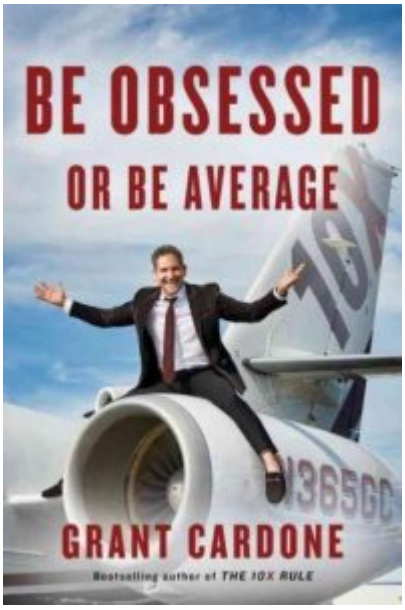
Continue aprendendo

Você gostou do resumo do livro Freakonomics. No 12min temos outra obra de Steven Levitt, que é "Google a Biografia". Além disso, a plataforma tem uma variedade de outras obras, em diferentes categorias. Por exemplo, Economia, Finanças, Cultura Organizacional, Marketing, Motivação etc.

Todas as obras do 12min estão no formato microbook e audiobook. E você pode acessar o 12min também pelo celular, utilizando os aplicativos para Android ou iOS.

E, é claro, para encerrar esse post, nós do 12min selecionamos uma sugestão de leitura que você certamente vai adorar. Pegue aí!

Be Obsessed or Be Average – Grant Cardone



Limite é palavra fora do vocabulário, quando o assunto é sucesso. Por outro lado, a obsessão é que vai tirar você da mediocridade e levá-lo ao topo. Quem garante isso é o autor do livro Be Obsessed or Be Average, Grant Cardone.

Mas você não vai encontrar o sucesso logo ali, sem esforço. O caminho a percorrer, geralmente, é longo e é a obsessão que vai recarregar as suas energias para romper os seus limites e conquistar os grandes sonhos.

Boa leitura e ótimos aprendizados!

Você gostou de saber um pouco mais sobre Freakonomics? Então, deixe aqui os seus comentários. E lembre-se de compartilhar esse post em sua rede social!