

SUPERFRIKONOMIJA

Naslov originala
Super freakonomics, Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner.
Copyright © 2009 by Steven D. Levitt and Stephen J. Dubner.
All rights reserved
Prava za srpsko izdanje © Mono i Manjana, 2011

Izdavač
Mono i Manjana

Za izdavača
Miroslav Josipović
Nenad Atanasković

Glavni i odgovorni urednik
Aleksandar Jerkov

Urednik
Milena Đorđijević

Prevod
Nenad Milojković
Irina Vujičić

Lektura
Vladimir Vukomanović

Tehnički urednik
Goran Skakić

Priprema za štampu
Goran Grbić

E-mail: office@monoimanjana.rs
www.monoimanjana.rs

Štampa
Elvod-print, Lazarevac

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd

ЛЕВИТ, СТИВЕН Д.
Superfrikonomija : globalno hlađenje, rodoljubive prostitutke i zašto bombaši
samoubice treba da uplate životno osiguranje / Stiven D. Levit & Stiven Dž. Dabner ;
[prevod Nenad Milojković, Irina Vujičić]. - Beograd : Mono i Manjana, 2011
(Lazarevac : Elvod-print). - 275 str. ; 21 cm

Prevod dela: Super Freaconomics / Steven D.
Levitt and Stephen J. Dubner.
ISBN 978-86-7804-474-8
1. Дабнер, Стивен Џ. [аутор]
а) Економија
COBISS.SR-ID 185708300

EKSPLOZIVNI NASTAVAK FRIKONOMIJE

SUPERFRIKONOMIJA

**GLOBALNO HLAĐENJE,
RODOLJUBIVE PROSTITUTKE
I ZAŠTO BOMBAŠI SAMOUBICE
TREBA DA UPLATE
ŽIVOTNO OSIGURANJE**

STIVEN D. LEVIT i STIVEN DŽ. DABNER

Mono i Manjana
2011.

SADRŽAJ

OBJAŠNJENJE..... 11

U kojem priznajemo da smo u prethodnoj knjizi lagali.

UVOD: OTKAČEN PRISTUP EKONOMIJI 17

U kojem je svetska ekonomska kriza potpuno zanemarena u korist zanimljivijih tema.

Koliko je opasno ići pešice kada ste pijani?... Neočekivani spas za žene u Indiji... Uta-panje u konjskoj balezi... Pa šta je to „frikonomija“?... Bezube ajkule i krvožedni slonovi... Ono što ste uvek mislili da znate, ali u stvari ne znate.

1. POGLAVLJE

PO ČEMU SU SLIČNI ULIČNA PROSTITUTKA

I DEDA MRAZ U SUPERMARKETU? 40

U kojem istražujemo kolika je cena pripadnosti ženskom polu.

*Upoznajte La Šinu, honorarnu prostitu-
tku... Milion mrtvih „veštica“... Mnogobrojne
kazne kojima su žene izložene samo zato što
su se rodile kao žene... Čak i žene s Redklifa
snose posledice... Član 9 ženama daje posao,
muškarci im ga otimaju... Na svakih pedeset
žena, jedna je prostitutka... Procvat najstarijeg
zanata u nekadašnjem Čikagu... Jedinstveno
istraživanje... Pad zarade prostitutki... Zašto je
oralni seks toliko pojeftinio?... Makroi naspram
agenata za prodaju nekretnina... Zašto cajoši
vole prostitutke?... Gde su nestale nastavni-
ce?... Šta je pravi uzrok razlike u visini zarada
muškaraca i žena?... Da li muškarci vole novac
kao što žene vole decu?... Možete li promenom
pola povećati platu?... Upoznajte Ali, srećnu
prostitutku; zašto nema više takvih žena?*

2. POGLAVLJE

ZAŠTO BOMBAŠI SAMOUBICE TREBA DA

UPLATE ŽIVOTNO OSIGURANJE? 87

U kojem razmatramo izuzetno zanimljive aspekte rađanja i umiranja, mada prevashodno umiranja.

Najgori mesec za rađanje bebe... Natalni rulet utiče i na konje... Zašto će Albert Ab nadmašiti Alberta Zizmora?... Koncentrisanost datuma rođenja... Šta je izvor talenta?... Neke porodice odgajaju igrače bejzbola; druge odgajaju teroriste... Zašto je tako lako i jeftino baviti se terorizmom?... Gubici i koristi od napada 11. septembra... Čovek koji popravlja bolnice... Zašto su najnovija urgentna odeljenja već zastarela... Kako možete razlikovati dobrog i lošeg lekara?...

„Ujeo ga klijent na radnom mestu“... Zašto je bolje da lekar koji vas dočeka na urgentnom bude žena?... Niz načina da odložite smrt... Zašto je primena hemoterapije toliko raširena mada je tako retko delotvorna?... „Rak nas još uvek razbija“... Rat: ne toliko opasan koliko mislite?... Kako uhvatiti teroristu?

3. POGLAVLJE

NEVEROVATNE PRIČE O RAVNODUŠNOSTI

I ČOVEKOLJUBLJU..... 131

U kojem se otkriva da ljudi nisu tako dobri kao što se ranije mislilo, ali ni tako loši.

Zašto je trideset osmoro ljudi nemo posmatralo ubistvo Kiti Đenoveze?... S takvim susedima... Šta je izazvalo eksploziju krimi-

nala šezdesetih godina?... Kako Američko udruženje za građanske slobode ohrabruje kriminal... TV sitkomi: ne tako bezazleni kao što mislite... Koreni čovekoljublja, čisti i nečisti... Ko posećuje staračke domove?... Prirodne katastrofe i dani kada nema uzbudljivih vesti... Ekonomisti umišljaju da su Galileo i trče u laboratorije... Genijalna jednostavnost igre Diktator... Ljudi su tako velikodušni!... Hvala bogu na „donoristima“... Veliki iranski eksperiment s bubrezima... Od vožnje kamiona do kule od slonovače... Zašto se pravi ljudi ne ponašaju kao ljudi u laboratoriji?... Prljava istina o čovekoljublju... Strašila deluju i na ljude... Još jednom o Kiti Đenoveze.

4. POGLAVLJE

REŠENJE JE NADOHVAT RUKE – A JEFTINO

JE I JEDNOSTAVNO 174

U kojem se krupni, naizgled neukrotivi problemi rešavaju na iznenađujuće načine.

Opasnosti porođaja... Ignjac Semelvajs priskače u pomoć... Kako je Zakon o ugroženim vrstama ugrozio vrste... Domišljati načini da ne plaćate za svoje đubre... Skrivanje forcepsa... Gladna godina koje nije bilo... Trista hiljada mrtvih kitova... Misterija dečje paralize... Šta je u stvari sprečilo vaš infarkt?... Automobil-ubica... Neobična priča o Robertu

Maknamari... Hajde da bacimo nekoliko lo-banja s vrha stepeništa!... Živeli sigurnosni pojasevi!... Zašto ne bismo jednostavno pucali iz automobila u pokretu?... Kolika je korist od sedišta za decu?... Lutke za simuliranje suda-ra ne lažu... Zašto uragani ubijaju, i kako se to može sprečiti.

5. POGLAVLJE

ŠTA JE ZAJEDNIČKO ALU GORU I VULKANU

PINATUBO? 213

U kom hladnokrvno i pažljivo razmatramo globalno otopljavanje.

Hajde da otopimo polarnu kapu!... Šta je gore: izduvni gasovi ili kravljji prdeži?... Ako volite planetu, jedite više kengurskog mesa... Sve se svodi na negativne eksternalije... Kandža protiv Lodžeka... Vulkan Pinatubo nas uči pameti... Nepristojno pametna, pomalo uvrnuta gospoda iz Intelektualnih rizika... Atentati na komarce... „Gospodine, ja sam svaka vrsta naučnika!“... Nezgoda istinoljubivost... Šta promiče klimatskim modelima?... Da li je ugljen-dioksid pravi zlikovac?... „Nabudženi vulkani“ i promena klime... Kako ohladiti Zemlju... „Baštensko crevo do neba“... Razlozi za mržnju prema geoinženjeringu... Prevazilaženje barijere odbojnosti... „Vlažna ogledala“ i rešenje „pufnasti oblak“... Zašto je

*tako teško promeniti ponašanje... Prljave ruke
i smrtonosni lekari... Kožice padaju s glavića...*

EPILOG

I MAJMUNI SU LJUDI..... 266

U kojem otkrivamo da – ah, do đavola, morate da pročitate
da biste nam poverovali.

ZAHVALNICE..... 273

OBJAŠNJENJE

Došlo je vreme da priznamo da smo u svojoj prvoj knjizi lagali. Dva puta.

Prva laž je u uvodu, gde smo napisali da knjiga nema „jedinственu temu“. Evo šta se dogodilo. Naši izdavači – fini i pametni ljudi – pročitali su prvu verziju knjige i podigli uzbunu: „Ova knjiga nema јединствену temu!“ Uместo toga, naš rukopis bio je gomila nasumično sakupljenih priča o profesorima koji varaju, agentima za некретnine koji prevashodno rade u svoju korist i maminim sinovima koji prodaju krek. Nije imao zgodnu teorijsku osnovu na koju bi se ove priče mogle poređati, kako bi, kao nekim чудом, postale više od zbira pojedinačnih delova.

Naši izdavači još više su se uzbunili kada smo za ovaj bućkuriš od knjige predložili naslov: *Friekonomija*. Čak ste i preko telefona mogli da čujete kako se lupaju po čelu: *Ove dve budale su nam upravo predale rukopis bez јединствене теме i s бесмисленим, измишљеним насловом!*

Pravovremeno su nam predložili da u objavljenoj knjizi odmah iskreno priznamo da nemamo jedinstvenu temu. Da bismo sačuvali mir u kući (i svoj avans), upravo smo to i uradili.

Ali knjiga je, u stvari, *imala* jedinstvenu temu, iako to, u datom trenutku, nije bilo očigledno čak ni nama. Kada biste morali, mogli biste da je svedete na četiri reči: *Ljudi reaguju na podsticaje*. Ako biste želeli da date opširnije objašnjenje, mogli biste reći ovo: *Ljudi reaguju na podsticaje, mada ne uvek na predvidiv ili očigledan način. Zato je jedan od najmoćnijih zakona u univerzumu zakon slučajnih posledica. On važi za profesore i agente nekretninama i dilere kreka, kao i za trudnice, sumo rvače, prodavce zemički i Kju kluka klan*.

U međuvremenu, pitanje naslova knjige ostalo je nerazrešeno. Posle nekoliko meseci i desetina predloga, u koje spadaju i *Nekonvencionalna mudrost* (joj), *Ne mora da znači* (dosadno) i *Treće oko* (ništa me ne pitajte), naši izdavači konačno su odlučili da naslov *Frikonomija* možda ipak i nije tako loš – ili je, tačnije rečeno, toliko loš da je u stvari možda dobar.

Ili im je možda sve dojadilo.

Podnaslov je obećavao da će knjiga istraživati „skrivenu stranu stvarnosti“. Ovo je bila naša druga laž. Bili smo sigurni da će razumni ljudi smatrati tu frazu namernom hiperbolom. Ali neki čitaoci su je shvatili doslovno i žalili se da, koliko god da je šarolika, naša zbirka priča ipak ne obuhvata čitavu „stvarnost“. Tako je ispalo da je i u podnaslovu laž, mada to nismo nameravali. Izvinjavamo se.

Međutim, to što u prvoj knjizi nismo uspeli da obuhvatimo čitavu „stvarnost“, takođe je imalo sopstvenu

slučajnu posledicu – uslovilo je potrebu za drugom knjigom. Ali, odmah treba reći da ova druga i prva knjiga zajedno još uvek ne sadrže doslovno celokupnu „stvarnost“.

Nas dvojica sarađujemo već nekoliko godina. Počelo je tako što je jedan od nas (Dabner, pisac i novinar) napisao članak o onom drugom (Levitu, ekonomisti i univerzitetskom profesoru). U početku protivnici, mada pristojni, udružili smo se tek kada je nekoliko izdavača počelo da nudi značajne sume za knjigu. (Setite se: ljudi reaguju na podsticaje – a ekonomisti i novinari su, uprkos opšteprihvaćenom mišljenju, takođe ljudi.)

Dogovarali smo se kako da podelimo novac. Već na početku zapali smo u bezizlaznu situaciju, jer smo se obojica čvrsto držali podele 60:40. Kada smo shvatili da obojica mislimo da onaj *drugi* treba da dobije 60 %, znali smo da ćemo dobro sarađivati. Tako smo se saglasili da podela bude 50:50 i prionuli na posao.

Pišući prvu knjigu nismo bili pod velikim pritiskom jer zaista nismo mislili da će je mnogo ljudi pročitati. (Levitov otac je pristao i rekao nam da je „nemoralno“ prihvatiti i jedan jedini peni unapred.) Ovako mala očekivanja dala su nam slobodu da pišemo o svemu i svačemu što nam se činilo vrednim pomena. Zato smo se dobro zabavljali.

Bili smo iznenađeni i oduševljeni kada je knjiga postala hit. Ma koliko da bi bilo unosno na brzinu odštanovati nastavak – na primer *Friekonomija za neupućne* ili *Pileća supa za dušu otkačenog ekonomiste* – želeli smo da damo sebi dovoljno vremena i da istražujemo sve dok

se ne nakupi toliko materijala da postane neophodno da se on stavi na papir. Evo nas najzad, posle više od četiri godine, s drugom knjigom koja je verovatno bolja nego prva. Naravno, na vama je da odlučite da li je to tačno – ili možda opravdava najcrnja predviđanja kojima su neki ljudi dočekivali našu prvu knjigu.

Ako ništa drugo, izdavači su se pomirili s našim nepokolebljivo lošim ukusom: kada smo predložili da se nova knjiga zove *Superfrikonomija*, nisu ni trepnuli.

Ako je ova knjiga iole dobra, i vama dugujemo zahvalnost. Jedna od velikih prednosti pisanja knjiga u doba kada je komunikacija tako jeftina i laka jeste to što pisci mogu neposredno da čuju mišljenja svojih čitalaca, jasno, glasno i u velikom broju. Do dobre povratne informacije teško se dolazi i ona je izuzetno dragocena. Nismo dobili samo reakciju na ono što smo već napisali, već i mnoge predloge za buduće teme. Oni koji su nam poslali i-mejl-ove videće da su njihove misli imale uticaja na ovu knjigu. Hvala vam.

Uspeh *Frikonomije* pratila je jedna neobična pojava: redovno su nas pozivali da zajedno ili pojedinačno držimo predavanja najrazličitijim grupama. Često su nas predstavljali kao one „stručnjake“ na koje smo vas u *Frikonomiji* upozoravali – ljude koji znaju više od vas i motivisani su da tu prednost upotrebe u svoju korist. (Dali smo sve od sebe da razuverimo svoje slušaoce da smo stručni za bilo šta.)

Iz ovih susreta proistekao je i materijal za dalje pisanje. Tokom predavanja na Kalifornijskom univerzitetu u Los Anđelesu (UCLA), jedan od nas (Dabner) govorio je

o tome kako ljudi mnogo ređe peru ruke posle korišćenja toaleta nego što su spremni da priznaju. Posle predavanja jedan gospodin je prišao podijumu, pružio mu ruku i rekao da je urolog po zanimanju. Uprkos ovom neprivlačnom uvodu, ispričao nam je nešto izuzetno zanimljivo o lošem pranju ruku u okruženju u kom to može imati teške posledice – u bolnici u kojoj radi – i o domišljatim podsticajima koje bolnica koristi da prevaziđe taj problem. O tome ćete pročitati u ovoj knjizi, zajedno sa pričom o tome kako se jedan drugi lekar još davno junački borio protiv loše higijene ruku.

Na drugom predavanju, održanom grupi investitora, Levit je izlagao neko novo istraživanje koje je sprovodio sa Sudirom Venkatešom, sociologom čije su avanture s bandom koja diluje krek opisane u *Superotkačevoj ekonomiji*. U ovom novom istraživanju detaljno su proučavane svakodnevne aktivnosti uličnih prostitutki u Čikagu. Desilo se da je jedan od investitora (recimo da se zove Džon) kasnije te večeri imao sastanak s prostitutkom koja naplaćuje 300 dolara na sat i predstavlja se kao Ali. Kada je Džon stigao u Alin stan na čajnom stočiću video je primerak *Friekonomije*.

„Otkud ti ovo?“, pitao je Džon.

Ali mu je rekla da joj je knjigu poslala prijateljica koja se bavi istim poslom.

Želeći da impresionira Ali – izgleda da je muški instinkt da se zadivi ženka jak čak i kada je seks već ugovoren i plaćen – Džon joj je rekao da je baš tog dana bio na predavanju koje je držao jedan od pisaca te knjige. Da podudarnost bude veća, i Levit je pomenuo da sprovodi istraživanje o prostituciji.

Posle nekoliko dana, Levitu je stigao sledeći i-mejl:

Čula sam od našeg zajedničkog poznanika da pišete rad o ekonomiji prostitucije. Da li je to tačno? Pošto nisam sigurna da li je ovo ozbiljan projekat ili se moj izvor informacije našalio sa mnom, odlučila sam da Vam se javim i obavestim Vas da bi mi bilo veoma drago da Vam pomognem.

Hvala, Ali

Preostao je samo još jedan problem: Levit je morao da nađe objašnjenje za svoju ženu i četvoro dece zašto sledeće subote pre podne neće biti kod kuće već u restoranu s prostitutkom. Veoma je važno, uveravao ih je, da je lično upozna i precizno izmeri oblik njene krivulje potražnje. Nekako su mu poverovali.

A vi ćete u ovoj knjizi čitati i o Ali.

Sled događaja koji je doveo do njenog uključivanja u knjigu možda bi se mogao pripisati onome što ekonomisti nazivaju *kumulativna prednost*. To znači da nam je slava prve knjige obezbedila niz prednosti pri pisanju druge knjige koje neki drugi pisac možda ne bi imao. Zato se nadamo da smo ove prednosti iskoristili do maksimuma.

Konačno, pišući ovu knjigu, trudili smo se da upotrebjavamo što manje ekonomskog žargona, koji može biti nerazumljiv i težak za pamćenje. Zato, umesto da slučaj sa Ali smatramo primerom *kumulativne prednosti*, nazovimo ga... pa, otkačenim.

UVOD

OTKAČEN PRISTUP EKONOMIJI

Mnoge se odluke u životu teško donose. Kakvu karijeru da odaberete? Treba li svoju bolesnu majku da smestite u starački dom? Vi i vaš suprug ili supruga imate dvoje dece; da li da se odlučite za treće?

Ima više razloga zbog kojih su takve odluke teške. Prvo, ulozi su visoki. Osim toga, ishodi su veoma neizvesni. Iznad svega, ovakve odluke su izuzetno retke, što znači da nemate mnogo prilike da ih uvežbavate. Verovatno ste već prilično vešti u kupovini namirnica, budući da to činite tako često. Kupovina kuće je nešto sasvim drugo.

S druge strane, neke odluke su zaista veoma, veoma lake.

Zamislite da ste otišli na žurku kod prijatelja. Do njegove kuće ima svega kilometar i po. Sjajno se zabavljate, možda zato što ste popili četiri čaše vina. Gosti počinju da se razilaze. Ispijajući poslednju čašu, preturate po džepo-