

STEVEN D. LEVITT
STEPHEN J. DUBNER

FREAKONOMICS

O LADO OCULTO E INESPERADO
DE TUDO QUE NOS AFETA

EDIÇÃO REVISTA E AMPLIADA

Tradução

Regina Lyra

Professora de Tradução da PUC-RJ

Revisão Técnica

Ronaldo Fiani

Professor adjunto do Instituto de Economia da UFRJ

Autor de *Teoria dos Jogos*



Alta Cult

— Editora —

Rio de Janeiro, 2019

Sumário

INTRODUÇÃO: O lado oculto de tudo **3**

Onde é apresentada a idéia central do livro, ou seja: se o moralismo representa a maneira como gostaríamos que o mundo funcionasse, a economia mostra como ele funciona na realidade.

Por que a sabedoria convencional em geral é equivocada... Como os especialistas – dos criminologistas aos corretores de imóveis, passando pelos cientistas políticos – torcem os fatos... Por que saber o que avaliar e como avaliar é a chave para entender a vida moderna... O que vem a ser “freakonomics”, afinal?

1. O que os professores e os lutadores de sumô têm em comum? **17**

Onde exploramos o lirismo dos incentivos, bem como seu lado negro – a trapaça.

Quem trapaceia? Praticamente todo mundo... Como os trapaceiros trapaceiam, e como desmascará-los... O caso de uma creche israelense... O repentino sumiço de sete milhões de crianças americanas... Os professores trapaceiros de Chicago... Por que trapacear para perder é pior do que trapacear para vencer... Será que no sumô, o esporte nacional do Japão, existe corrupção?... O que o Homem das Broas testemunhou: a humanidade talvez seja mais honesta do que imaginamos.

2. Em que a Ku Klux Klan se parece com um grupo de corretores de imóveis? **51**

Onde defendemos que não há nada mais poderoso do que a informação, principalmente quando esse poder é manipulado.

Penetrando como espião na Ku Klux Klan... Por que os especialistas de todo gênero estão na posição ideal para explorar você... O antídoto para a manipulação da informação: a Internet... Por que um carro zero perde tanto do seu valor quando sai da agência... Quebrando o código do corretor de imóveis: o que significa, realmente, “em bom estado”... Trent Lot é mais racista do que a média dos concorrentes do programa “The Weakest Link”?... Sobre o que mentem os paqueradores online?

3. Por que os traficantes continuam morando com as mães? **81**

Onde vemos que a sabedoria convencional quase sempre é uma mistura de invenções, interesse pessoal e conveniência.

Por que os especialistas costumam inventar estatísticas; a invenção da hálitose crônica... Como fazer uma boa pergunta... A longa e estranha viagem de Sudhir Venkatesh à toca do crack... A vida é um torneio... Por que as prostitutas ganham mais do que os arquitetos... O que um traficante de drogas, um zagueiro da escola secundária e um assistente editorial têm em comum... Como a invenção do crack de cocaína lembra a invenção das meias de náilon... Será que o crack foi a pior coisa que se abateu sobre os negros desde Jim Crow?

4. Onde foram parar todos os criminosos? **107**

Onde separamos os fatos da ficção, no caso da criminalidade.

A lição aprendida por Nicolae Ceausescu – a duras penas – sobre o aborto... Por que os anos 60 foram uma ótima época para a atividade criminosa... Você acha que a economia em crescimento acelerado dos anos 90 freou a criminalidade? Pense bem... Por que a pena capital não impede o crime... A polícia reduz os índices de criminalidade?... Cadeias por todo lado... Investigando o “milagre” da polícia de Nova York... Afinal, o que é uma arma?... Por que os primeiros traficantes de crack eram uma espécie de milionários da Microsoft e os traficantes recentes mais se parecem com a Pets.com... O superpredador versus o cidadão respeitável... Jane Roe e a queda da criminalidade: como a legalização do aborto alterou tudo.

5. O que faz um pai ser perfeito? 137

Onde fazemos, sob uma variedade de ângulos, uma pergunta premente: os pais são realmente importantes?

Como a parentalidade deixou de ser uma arte para se tornar uma ciência... Por que os especialistas em criação de filhos gostam de aterrorizar os pais... O que é mais perigoso: uma arma ou uma piscina?... A economia do medo... Pais obsessivos e a polêmica natureza x criação... Por que uma boa escola não é tão boa quanto se imagina... O abismo entre as notas escolares de negros e brancos e o “comportamento de branco”... Oito coisas que melhoram o desempenho escolar de uma criança e oito que são inócuas.

6. Pais perfeitos, parte II; ou: uma Roshanda seria tão doce se tivesse outro nome? 169

Onde ponderamos a importância do primeiro ato oficial dos pais – dar nome ao bebê.

Um menino chamado Winner e seu irmão Loser... Os nomes mais negros e os nomes mais brancos... A segregação cultural: por que o seriado “Seinfeld” nunca entrou na lista dos “50 mais” dos telespectadores negros... Se seu nome é realmente ruim, vale a pena trocá-lo?... Nomes da classe alta e nomes da classe baixa (e como os da primeira chegam à segunda)... Britney Spears: um sintoma, não uma causa... Aviva será o substituto de Madison?... O que os pais estão querendo dizer ao mundo quando dão nomes aos filhos.

EPÍLOGO: Dois caminhos para Harvard 195

Onde a confiabilidade dos dados encontra a casualidade da vida.

Material extra adicionado à edição revista e ampliada 197

Notas 291

Agradecimentos 321

Índice 323

1

O que os professores e os lutadores de sumô têm em comum?

Imagine-se por um momento como administrador de uma creche. Sua política claramente assumida é a de que as crianças devem ser apanhadas às 16h. No entanto, com frequência os pais se atrasam. O resultado é que no final do dia você precisa lidar com algumas crianças ansiosas e, no mínimo, um professor, que é forçado a esperar que os pais apareçam. O que fazer?

Uma dupla de economistas cientes desse dilema – que se revelou, aliás, bastante comum – apresentou uma solução: multar os pais atrasados. Afinal de contas, por que teria a creche que cuidar dessas crianças gratuitamente?

Os economistas decidiram testar sua solução elaborando um estudo de dez creches situadas em Haifa, Israel. O estudo levou 20 semanas, mas a multa não foi introduzida de imediato. Durante as primeiras quatro semanas, os economistas simplesmente calcularam o número de pais que se atrasavam. Em média, ocorriam oito atrasos por semana em cada uma das creches. Na quinta semana, a multa foi introduzida. Avisou-se aos pais de que qualquer atraso superior a dez minutos seria punido com o pagamento de \$3 por criança e a multa adicionada à mensalidade, em torno de \$380.

Depois da adoção da multa, o número de atrasos logo... aumentou. Em pouco tempo já somavam 20 por semana, mais que o dobro da média original. O tiro saía pela culatra.

A economia é, em essência, o estudo dos incentivos: como as pessoas conseguem o que querem, ou aquilo de que precisam, principalmente quando outras pessoas querem a mesma coisa ou dela precisam. Os economistas adoram incentivos. Adoram bolá-los e pô-los em prática, estudá-los e brincar com eles. O economista-padrão acredita que o mundo ainda não inventou um problema cuja solução ele não possa inventar, desde que lhe seja dada carta branca para elaborar o esquema de incentivo apropriado. Essa solução nem sempre é bonita – ela pode incluir coação ou multas exorbitantes, bem como a violação das liberdades civis –, mas o problema original com certeza será resolvido. Um incentivo é uma bala, uma alavanca, uma chave: geralmente um objeto pequeno com incrível poder de alterar uma situação.

Aprendemos a reagir a incentivos, negativos e positivos, desde o início da vida. Se você engatinhar até o forno quente e encostar a mão nele, vai queimar o dedo, mas se trazer apenas notas 10 da escola, o prêmio é uma bicicleta nova. Se for flagrado com o dedo no nariz durante a aula, você vira piada, mas se vencer campeonatos para o time de basquete, passa a ser o líder da turma. Se chegar em casa depois da hora, o castigo é certo, mas se tirar boas notas no colégio, carimba o passaporte para uma boa universidade. Se levar bomba no curso de direito, vai precisar trabalhar na seguradora do papai, mas caso se destaque a ponto de uma empresa concorrente disputar seu passe, ganha a vice-presidência, não precisando mais trabalhar para o papai. Se a euforia do novo cargo o levar a exceder o limite de velocidade na volta para casa, fará jus a uma multa de \$100, mas se no final do ano atingir sua meta de vendas, embolsando uma gratificação polpuda, não só os \$100 da multa se transformam em mixaria, como você vai poder comprar aquele fogão estu-pendo no qual seu filho, na fase de engatinhar, poderá queimar o próprio dedinho.

Incentivos não passam de meios para estimular as pessoas a fazer mais coisas boas e menos coisas ruins. Mas a maioria deles não surge espontaneamente. Alguém – um economista, um político, os pais – tem que criá-lo. Seu filho pequeno comeu verduras e legu-

mes a semana toda? Merece uma visita à loja de brinquedos. Uma grande usina de aço emite fumaça demais? A empresa é multada por cada decímetro cúbico de poluentes que exceda o limite legal. Um número exagerado de americanos está sonegando o imposto de renda? O economista Milton Friedman foi quem ajudou a encontrar uma solução para isso: desconto automático do imposto de renda na fonte.

Os incentivos existem em três tipos de sabores básicos: econômico, social e moral. É muito comum que um único esquema de incentivos inclua as três variedades. Tomemos a campanha antitabagista dos últimos anos. O acréscimo da “taxa do pecado” de \$3 em cada maço é um forte incentivo econômico contra a compra de cigarros. A proibição do fumo em restaurantes e bares é um poderoso incentivo social. E a afirmação do governo americano de que os terroristas angariam fundos com a venda de cigarros no mercado negro atua como um incentivo moral bastante estridente.

Alguns dos mais convincentes incentivos foram postos em prática para coibir a criminalidade. Considerando esse fato, seria válido pegar uma pergunta batida – por que há tantos crimes na sociedade moderna? – e virá-la ao contrário: por que não existem muito *mais* crimes?

Afinal, cada um de nós descarta regularmente várias oportunidades de lesar, roubar e fraudar. A possibilidade de acabar preso – e com isso perder o emprego, a casa e a liberdade, punições essas de caráter econômico – decerto é um incentivo de peso. Mas quando se trata de criminalidade, as pessoas também reagem a incentivos morais (não querem cometer um ato que consideram errado) e a incentivos sociais (não querem ser vistas pelos outros como alguém que age errado). Para determinados tipos de comportamento, os incentivos sociais detêm enorme poder. Numa reminiscência da letra escarlate de Hester Prynne, várias cidades americanas atualmente combatem a prostituição com uma ofensiva “constrangedora”, difundindo fotografias de clientes (e prostitutas) condenados em sites na Internet e nas televisões abertas locais. O que representa um freio mais amedrontador: uma multa de \$500

por utilizar os serviços de uma prostituta ou a idéia de que seus amigos e a família vejam seu rosto em www.prostitutas&clientes.com?

Assim, por meio de uma complicada, fortuita e constantemente reestruturada rede de incentivos econômicos, sociais e morais, a sociedade moderna faz o melhor possível para combater o crime. Alguns diriam que não estamos trabalhando direito, mas olhando para trás, comprova-se que isso não é verdade. Consideremos a tendência histórica do homicídio (excluindo-se as guerras), que é, ao mesmo tempo, o crime de mensuração mais confiável e o melhor termômetro do índice geral de criminalidade de uma sociedade. Os números abaixo, compilados pelo criminologista Manuel Eisner, retratam os índices históricos de homicídio em cinco regiões européias.

A queda acentuada desses números ao longo dos séculos sugere que, no que se refere à mais séria das preocupações humanas – ser assassinado – os incentivos que fabricamos coletivamente estão cada vez funcionando melhor.

Então, o que havia de errado com o incentivo das creches de Israel?

HOMICÍDIOS
(para cada 100.000 pessoas)

	Inglaterra	Holanda e Bélgica	Escandinávia	Alemanha e Suíça	Itália
Séculos XIII e XIV	23,0	47,0	nenhum	37,0	56,0
Século XV	nenhum	45,0	46,0	16,0	73,0
Século XVI	7,0	25,0	21,0	11,0	47,0
Século XVII	5,0	7,5	18,0	7,0	32,0
Século XVIII	1,5	5,5	1,9	7,5	10,5
Século 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

Você provavelmente já concluiu que a multa de \$3 era simplesmente pequena demais. A esse custo, um pai ou mãe de um só filho podia se dar ao luxo de se atrasar diariamente pagando apenas \$60 extras todo mês – um sexto da mensalidade básica. Considerando-se o salário de uma babá, esse preço é bem barato. E se a multa fosse de \$100 em lugar de \$3? Certamente teriam fim os atrasos, embora isso também fosse gerar um bocado de má-vontade (todo incentivo é inerentemente uma compensação; o segredo é equilibrar os extremos).

A multa da creche envolvia ainda um outro problema: substituí-a com um incentivo econômico (os \$3) o incentivo moral (a suposta culpa dos pais quando se atrasavam). Por apenas alguns dólares diários, os pais podiam se isentar dessa culpa. Além disso, o baixo valor da multa sugeria aos pais que o atraso para buscar as crianças não era algo tão grave assim. Se o problema resultante para a creche do atraso dos pais equivalia a apenas \$3, para que se preocupar em interromper a partida de tênis? Com efeito, quando os economistas suspenderam a multa de \$3 na semana do estudo, o número de pais atrasados não se alterou. Agora, eles podiam se atrasar, não pagar multa *nem* sentir culpa.

Essa é a estranha e poderosa natureza dos incentivos. Uma mínima guinada pode produzir resultados drásticos e muitas vezes imprevisíveis. Foi o que Thomas Jefferson observou meditando sobre as razões que levaram ao Boston Tea Party* e, por sua vez, à Revolução Americana: “Tão inescrutável é a combinação das causas e conseqüências neste mundo, que um imposto de dois centavos sobre o chá injustamente instituído numa área restrita do planeta altera a situação de seus habitantes.”

Nos anos 70, alguns pesquisadores conduziram um estudo que, como no caso das creches de Israel, pôs em confronto um incentivo econômico e um incentivo moral. Neste caso, procura-

**Nota da Tradutora:* Protesto contra o imposto britânico sobre o chá, em 1773, quando americanos vestidos de índios entraram em navios ingleses ancorados no porto de Boston e jogaram ao mar os carregamentos desse produto.

va-se aprender mais a respeito da motivação por trás das doações de sangue. O resultado mostrou que quando as pessoas recebem uma pequena remuneração para fazer a doação, em lugar de serem apenas elogiadas por seu altruísmo, a tendência é *diminuírem* as doações. A remuneração transformou um ato de caridade em um meio doloroso de ganhar alguns trocados, fazendo com que ele deixasse de valer a pena.

E se aos doadores tivesse sido oferecido um incentivo de \$50, \$500 ou \$5 mil? Certamente o número de doações teria aumentado drasticamente.

Mas outra coisa também sofreria uma mudança drástica, pois todo incentivo tem seu lado negativo. Se um litro de sangue passasse a valer \$5 mil, muita gente tomaria nota disso e talvez procurasse obtê-lo na ponta da faca. É possível que alguns tentassem fazer passar por seu o sangue de animais. Outros talvez falsificassem a própria identidade para doar acima dos limites permitidos. Seja qual for o incentivo, seja qual for a situação, gente desonesta sempre tentará obter vantagens através dos meios.

Ou, como disse W.C. Fields: algo valioso o bastante para ser desejado vale a pena ser roubado.

Quem trapaceia?

Ora, praticamente todo mundo, se a oportunidade for propícia. Você pode dizer a si mesmo: “Eu não, seja qual for a situação.” Depois, talvez se lembre de quando trapaceou, digamos, no jogo de damas. Na semana passada. Ou daquela bola de golfe que empurrou com o pé para tirar da má posição em que o arremesso a deixara. Ou da vez em que estava aguando a broa na sala do café do escritório, mas não tinha o dinheiro para pôr na caixinha coletiva. E pegou a broa assim mesmo, jurando que pagaria dobrado na vez seguinte. O que acabou nunca fazendo.

Para cada pessoa inteligente que se dê ao trabalho de bolar um esquema de incentivo existe um exército de outras, inteligentes ou não, que inevitavelmente gastarão mais tempo ainda ten-

tando fraudá-lo. Trapacear pode ou não ser uma característica da natureza humana, mas sem dúvida tem participação crucial em praticamente todas as empreitadas do homem. A trapaça é, primordialmente, um ato econômico: obter mais gastando menos. Assim, não são apenas os nomes que fazem as manchetes – presidentes de empresas usando informações privilegiadas, jogadores ingerindo doping e políticos abusando das mordomias – que trapaceiam. É a garçonete que embolsa as gorjetas em lugar de pô-las na caixinha coletiva, o gerente do grande supermercado que entra no computador e corta as horas de trabalho de seus subordinados para fazer seu desempenho parecer melhor, é o aluno da 3ª série que, preocupado em passar para a 4ª, cola do vizinho de carteira.

Algumas trapaças mal deixam rastro. Em outros casos, as provas são cabais. Tomemos o que ocorreu numa noite da primavera de 1987: à meia-noite, sete milhões de crianças americanas sumiram do mapa. Terá sido a maior onda de seqüestros da história? Nada disso. Na noite de 15 de abril a Receita Federal americana mudou uma regra. Em vez de meramente listar cada filho menor dependente, os contribuintes teriam, a partir dali, de fornecer um número da Previdência Social para cada um deles. De repente, sete milhões de crianças – fantasmas cuja existência havia se limitado a justificar deduções nos formulários 1040 de Imposto de Renda do ano anterior – desapareceram, correspondendo a uma em dez do total de menores dependentes em todo o país.

O incentivo de todos esses contribuintes trapaceiros foi bastante óbvio. O mesmo podemos dizer das garçonetes, do gerente do supermercado e do aluno da 3ª série. Mas o que pensar da *professora* do aluno da 3ª série? Teria ela um incentivo para trapacear? E em caso afirmativo, como o faria?

Imaginemos agora que, em lugar de administrar uma creche em Haifa, você dirigisse o Sistema Público de Ensino de Chicago, que educa 400 mil estudantes por ano.

O debate mais acalorado envolvendo diretores de escola, professores, pais e alunos americanos no momento tem como tema o “provão”. O risco é considerado alto porque, em lugar de meramente avaliar o progresso escolar dos estudantes, cada vez mais as escolas estão sendo responsabilizadas pelos resultados desses testes.

O governo federal tornou obrigatórios os “provões” como parte da lei *No Child Left Behind*,* sancionada pelo presidente Bush em 2002, mas mesmo antes que essa lei entrasse em vigor, a maioria dos estados já padronizara os testes escolares tanto no nível elementar como no secundário. Vinte estados premiavam as escolas em que os alunos obtinham boas notas ou apresentavam progresso expressivo. Trinta e dois estados advertiam as escolas com mau desempenho.

O Sistema de Ensino Público de Chicago adotou os “provões” em 1996. Pela nova política, uma escola onde as notas de leitura fossem baixas seria posta em quarentena, enfrentando o risco de ser fechada e seus funcionários, demitidos ou transferidos. O Sistema de Ensino Público de Chicago também pôs fim à chamada “promoção social”. Anteriormente, apenas um aluno absolutamente inepto ou difícil repetia um ano. Agora, para ser aprovado, todo aluno de 3ª, 6ª e 8ª séries tinha que obter uma nota mínima no teste padronizado de múltipla escolha conhecido como Teste de Aptidões Básicas de Iowa.

Os defensores do “provão” argumentam que este eleva o padrão do ensino e estimula os alunos a estudarem. Ao mesmo tempo, ao impedir os maus alunos de serem aprovados sem mérito, as turmas mais avançadas não ficarão apinhadas, sujeitando ao atraso os bons alunos. Em compensação os críticos desse sistema de avaliação temem que alguns alunos se sintam injustamente punidos caso não consigam boas notas e que os professores possam se concentrar nos tópicos mais prováveis dessas provas em detrimento de outros mais importantes.

*Nota da Tradutora: “Nenhuma criança ficará atrasada.”

anteriores, algo que não é considerado trapaça, mas que decerto vai de encontro ao espírito da avaliação. Como todos esses testes consistem em perguntas de múltipla escolha, não sendo punidos os “chutes”, um professor poderia instruir seus alunos a responderem aleatoriamente, marcando os quadradinhos no sentido horário, por exemplo, ou escolhendo uma longa série de Bs ou, ainda, alternando Bs e Cs. Sem contar que lhe seria até mesmo possível marcar os quadradinhos em branco depois do teste encerrado.

No entanto, se um professor *realmente* quiser trapacear – e fazer a trapaça valer a pena – basta recolher os testes de seus alunos e, no espaço de mais ou menos uma hora até entregá-los para correção automática, apagar as respostas erradas e substituí-las pelas certas (e você, que sempre pensou que o lápis nº 2 era para as *crianças* mudarem suas respostas!). Se esse tipo de trapaça efetivamente estiver ocorrendo, como detectá-la?

Para pegar um professor, pensar como um deles ajuda. Se você estivesse disposto a apagar as respostas erradas de seus alunos, substituindo-as pelas certas, não iria querer corrigir erros demais. Isso daria na vista. Provavelmente nem mexeria nos testes todos – outra bandeira. Não haveria mesmo tempo suficiente, já que os testes são entregues pouco depois de terminados. Assim, sua opção poderia ser selecionar uma fileira de oito ou dez perguntas consecutivas e preencher corretamente, digamos, a metade ou dois terços dos testes. Seria fácil memorizar um padrão curto de respostas corretas e muito mais rápido apagar e alterar tal padrão do que examinar cada folha de prova. Quem sabe até você decidisse focar sua atenção no final, quando as perguntas costumam ser mais difíceis do que no início. Assim, as chances seriam maiores de substituir respostas erradas por respostas certas.

Se a economia é uma ciência preocupada basicamente com incentivos, ela é também – felizmente – uma ciência com ferramentas estatísticas para avaliar como as pessoas reagem a esses incentivos. Bastam apenas alguns dados.

Neste caso, o Sistema de Ensino Público de Chicago colaborou, disponibilizando um banco de dados com os testes de todos os

2

Em que a Ku Klux Klan se parece com um grupo de corretores de imóveis?

Em termos de instituição, a Ku Klux Klan tem uma história de altos e baixos. Foi fundada em Pulaski, no Tennessee, no período imediatamente seguinte à Guerra de Secessão por seis ex-soldados confederados. Os seis jovens, dos quais quatro eram advogados iniciantes, se viam simplesmente como um círculo de amigos com idéias em comum – daí o nome escolhido, “kuklux”, leve alteração da palavra grega *kuklos* que significa “círculo”. A ela acrescentaram “klan” pois todos tinham ascendência escocês-irlandesa. No começo, as atividades do grupo eram consideradas inofensivas brincadeiras noturnas: usando lençóis brancos e capuzes feitos de fronhas, os rapazes andavam pelos campos a cavalo. Não demorou, porém, para que a Klan passasse a ser uma organização multiestatal terrorista destinada a aterrorizar e matar escravos alforriados. Entre os líderes regionais havia cinco ex-generais confederados; seus maiores defensores eram os proprietários das fazendas agrícolas, para os quais a Reconstrução criara um pesadelo econômico e político. Em 1872, o Presidente Ulysses S. Grant expôs claramente para o Congresso os verdadeiros objetivos da Ku Klux Klan: “Através da força e do terrorismo, impedir toda e qualquer ação política em desacordo com a

* Ver nota à página 296.

visão de seus membros, privar os cidadãos de cor do direito de empunhar armas e do direito ao voto livre, fechar as escolas onde estudam crianças de cor e reduzir as pessoas de cor a uma condição intimamente associada à da escravidão.”

A antiga Klan fazia seu trabalho por meio de panfletagem, linchamentos, incêndios, castrações, surras e muitas outras formas de intimidação. Os alvos eram ex-escravos e quaisquer brancos que defendessem para os negros o direito ao voto, à propriedade de terras ou à instrução. Em pouco mais de uma década, porém, a Klan foi extinta, em grande parte devido às intervenções legais e militares oriundas de Washington, a capital do país.

Mas se a Klan propriamente dita foi vencida, seus objetivos haviam sido em boa medida realizados através da aprovação das leis “Jim Crow”.* O Congresso, que durante a Reconstrução fora rápido na edição de medidas visando à liberdade jurídica, social e econômica dos negros, com igual rapidez voltou atrás. O governo federal concordou em retirar do Sul as tropas de ocupação, permitindo o retorno do domínio branco. Em *Plessy x Ferguson*, a Suprema Corte americana deu sinal verde para a segregação racial em larga escala.

A Ku Klux Klan hibernou até 1915, quando o filme de D.W. Griffith *O nascimento de uma nação* – originalmente intitulado *The clansman*** – ajudou a fomentar seu renascimento. Griffith mostrou os membros da Klan como cruzados em defesa da própria civilização branca e sua missão como uma das empreitadas mais nobres da história americana. Do filme constava uma frase do livro *Uma história do povo americano*, escrito por um famoso historiador: “Afinal, veio à luz uma grande Ku Klux Klan, um genuíno império do Sul, com a finalidade de proteger o interior sulista.” O autor do livro era o presidente americano Woodrow Wilson, no passado aluno e presidente da Universidade de Princeton.

* *Nota da Tradutora:* Apelido pejorativo aplicado a qualquer americano negro a partir de 1832, equivalente ao nosso “João Ninguém”.

** *Nota da Tradutora:* O “Homem da Klan”.

Na década de 1920, uma Klan renascida já arregimentara oito milhões de membros. Nessa época, a Klan não mais se achava confinada ao Sul, vicejando em todo o país, bem como não possuía como alvos somente os negros, mas católicos, judeus, comunistas, sindicalistas, imigrantes, agitadores e outros insurgentes contra o *status quo*. Em 1933, com o crescimento de Hitler na Alemanha, Will Rogers foi o primeiro a estabelecer um paralelo entre a ressurgida Klan e a nova ameaça na Europa: “Todos os jornais afirmam que Hitler está tentando copiar Mussolini”, escreveu. “Para mim, ele está copiando a Ku Klux.”

A eclosão da Segunda Guerra Mundial e uma série de escândalos internos novamente jogou a Klan nas sombras. A opinião pública se voltou contra ela quando a unidade de um país em guerra foi de encontro à sua mensagem de separatismo.

Em poucos anos, porém, surgiram sinais de um renascimento maciço. À medida que a ansiedade do período da guerra cedia lugar à incerteza do pós-guerra, a adesão à Klan desabrochou. Pouco mais de dois meses depois do Dia da Vitória, a Klan de Atlanta queimou uma cruz de 90 metros na encosta da Stone Mountain, local da célebre efígie de Robert E. Lee esculpida na rocha. O ato extravagante, disse um membro da Klan mais tarde, teve como objetivo “apenas fazer ver aos negros que a guerra acabara e que a Klan estava de volta ao jogo”.

Atlanta era agora a sede da Klan. O grupo tinha ótimas relações com políticos influentes da Geórgia, e seus escritórios locais incluíam muitos policiais e vice-xerifes. Sim, a Klan era uma sociedade secreta, abundante em senhas e enredos capa-e-espada, mas seu verdadeiro poder residia no próprio temor público que ela fomentava – exemplificado pelo conhecimento geral de que a Ku Klux Klan e as autoridades responsáveis pela manutenção da ordem eram companheiras de armas.

Atlanta – a Cidade Imperial do Império Invisível da KKK, no jargão da Klan – também era o berço de Stetson Kennedy, um cidadão de 30 anos com as raízes de um Klansman, mas cujo temperamento o impelia na direção oposta. Nascido numa importante

família sulista, Kennedy contava entre seus antepassados dois signatários da Declaração da Independência, um oficial do Exército Confederado e John B. Stetson, fundador da famosa fábrica de chapéus e dono do nome adotado pela Universidade Stetson.

Stetson Kennedy cresceu numa casa de 14 cômodos em Jacksonville, na Flórida, sendo o caçula de cinco filhos. Seu tio Brady pertencia à Klan. Mas Kennedy viria a se tornar, conforme ele próprio se rotulou, um “dissidente generalizado”, escrevendo inúmeros artigos e vários livros que censuravam o preconceito. Primeiro atuou como folclorista, viajando pela Flórida para coletar velhas histórias e canções antigas. Anos mais tarde, quando trabalhou como um dos poucos correspondentes brancos para o *Pittsburgh Courier*, o maior jornal negro do país, publicava sob o pseudônimo de Daddy Mention – um herói negro do folclore que, conforme reza a lenda, era mais rápido do que o gatilho do xerife.

O que movia Kennedy era o horror às mentes fechadas, à ignorância, ao obstrucionismo e à intimidação – mazelas que, em sua opinião, ninguém exibia com maior orgulho do que a Ku Klux Klan. Para ele, a Klan era o braço terrorista do próprio *establishment* branco, problema que considerava inabordável por uma série de razões. A Klan desfrutava da intimidade de líderes políticos, homens de negócios e autoridades do Poder Judiciário. O povo sentia medo e impotência diante dela, e os poucos grupos antipreconceito então existentes careciam de poder e até mesmo de conhecimento a seu respeito. Conforme escreveu mais tarde, desgostava particularmente de um elemento-chave da Klan: “Praticamente o assunto só era tratado em editoriais e não como denúncias. Os autores *reprovavam* a Klan, é verdade, mas dispunham de pouquíssimos fatos comprovados *referentes* a ela.”

Por esse motivo, Kennedy tratou de coletar esses fatos. Passaria vários anos entrevistando líderes e simpatizantes da Klan, algumas vezes se aproveitando do próprio currículo e sobrenome para fingir que advogava a mesma causa. Também comparecia a eventos públicos da Klan e, conforme relataria mais tarde, chegou a se infiltrar na Klan de Atlanta.

A Klan desmascarada, o livro de memórias de suas aventuras “dentro” da Klan é, na verdade, mais um relato romanceado do que propriamente uma obra de não-ficção. Kennedy, um folclorista por vocação, aparentemente quis divulgar a história com a maior dramaticidade possível e, assim, incluiu não só as próprias atividades anti-Klan, como também as de outro indivíduo, de codinome John Brown. Brown era um sindicalista e ex-representante da Klan que mudou de lado e se ofereceu para infiltrar-se na Klan. Foi, ao que tudo indica, John Brown que protagonizou os mais dramáticos e perigosos episódios contados em *A Klan desmascarada* – comparecendo pessoalmente às reuniões da Klan e a outras solenidades em Atlanta. Como, porém, foi Stetson Kennedy quem mais tarde escreveu o livro, as ações de Brown nele aparecem como suas.

Ainda assim, havia muitas informações a serem aproveitadas nessa parceria Brown/Kennedy. Brown relatava o que descobria nas reuniões semanais da Klan: as identidades dos líderes locais e regionais da organização; os planos imediatos, os rituais, as senhas e o vocabulário corrente na Klan. (Assim, dois Klavaleiros da Klan entabulariam uma Klonversa na Klaverna local.) O aperto de mão secreto da Klan era com a mão esquerda e o pulso mole, à semelhança de um peixe se debatendo. Quando um Klavaleiro em viagem desejava localizar numa cidade estranha outros filiados da Klan, era só perguntar por um “Sr. Ayak” – “Ayak” correspondendo às iniciais de “Are You a Klansman? (Você é da Klan?). A resposta que esperava ouvir: “Sim, também conheço o Sr. Akay” – código para “A Klansman Am I” (Da Klan eu sou).

Em pouco tempo, John Brown foi convidado para se juntar aos Klavaleiros, a polícia secreta e “tropa de açoite” da Klan. Para um agente infiltrado, a situação era delicada: O que aconteceria se lhe mandassem perpetrar violências?

Mas, na verdade, um pilar central da vida na Klan – e do terrorismo em geral – é que a maior parte das ameaças de violência jamais passa da ameaça.

Consideremos o linchamento, a marca registrada da violência da Klan. A seguir, compilada pelo Instituto Tuskegee, transcreve-

mos a estatística, década a década, dos linchamentos de negros nos Estados Unidos:

ANOS	LINCHAMENTOS DE NEGROS
1890-1899	1.111
1900-1909	791
1910-1919	569
1920-1929	281
1930-1939	119
1940-1949	31
1950-1959	6
1960-1969	3

Não esqueçamos de que esses números representam não apenas os linchamentos atribuídos à Ku Klux Klan, mas o número total de linchamentos registrados. A estatística revela, no mínimo, três fatos dignos de nota. O primeiro é a óbvia diminuição de linchamentos ao longo do tempo. O segundo é a ausência de relação entre os linchamentos e a existência da Klan: na verdade houve *mais* linchamentos de negros entre 1900 e 1909, quando a Klan se encontrava hibernando, do que nos anos 20, quando a Klan abrigava milhões de membros – o que sugere que a Ku Klux Klan promoveu um número de linchamentos bem menor do que se costuma pensar.

Em terceiro lugar, é válido observar que, com relação ao tamanho da população negra, os linchamentos eram bastante raros. Claro que um linchamento já é demais. Mas, na virada do século, os linchamentos não constituíam o fato rotineiro que a memória histórica parece sugerir que fossem. Comparemos as 281 vítimas de linchamento na década de 1920 com o número de crianças negras mortas de desnutrição, pneumonia, diarreia e causas similares. Em 1920, cerca de 13 em cada 100 crianças negras morriam na infância, ou seja, aproximadamente 20 mil a cada ano – em comparação com 28 pessoas que eram linchadas por ano. Mesmo em

1940, cerca de 10 mil crianças negras ainda morriam a cada ano.

Que verdades maiores esses números sugerem? Como se explica que os linchamentos fossem relativamente raros e que tenham sofrido uma queda expressiva ao longo do tempo, mesmo diante do boom da Klan?

A explicação mais convincente é a de que todos aqueles primeiros linchamentos *funcionaram*. Os racistas brancos – fossem ou não membros da Klan – através de seus atos e retórica foram capazes de criar um forte esquema de incentivos que era, ao mesmo tempo, incrivelmente claro e amedrontador. Se um negro violasse o código de comportamento aceito, fosse por falar com um condutor branco de bonde ou por tentar votar, ele sabia que provavelmente seria punido, talvez com a morte.

Assim, em meados dos anos 40, quando Stetson Kennedy entrou para a Klan, a organização não tinha realmente *necessidade* de usar tanta violência. Muitos negros, há tanto tempo treinados para se comportarem como cidadãos de segunda classe – à custa de intimidação –, simplesmente obedeciam. Um ou dois linchamentos produziam um bom efeito profilático na indução da docilidade mesmo quando se tratava de um grupo grande, pois as pessoas costumam responder muito bem a incentivos fortes, sendo que poucos deles são mais poderosos do que o temor da violência aleatória – razão pela qual, em essência, o terrorismo é tão eficaz.

Mas se a Ku Klux Klan dos anos 40 não agia com uma violência uniforme, quem o fazia? Na verdade, a Klan que Stetson Kennedy descobriu consistia de um arremedo de fraternidade de indivíduos, a maioria deles com pouca instrução e poucas perspectivas, necessitados de um lugar para se abrir e de uma desculpa para, vez por outra, passar a noite fora de casa. O fato de que essa fraternidade promovia a cantoria de hinos semi-religiosos, a prestação de juramentos e a entoação de louvores a si própria – tudo de forma ultra-secreta – só a tornava mais sedutora.

Kennedy também descobriu ser a Klan uma operação financeira vigarista, ao menos para aqueles em seu topo. Os líderes possuíam uma série de fontes de renda: milhares de membros contri-