



**YAPI KREDİ
BANKACILIK
AKADEMİSİ**

dürtme

*Sağlık, Zenginlik ve Mutluluk
için Alınan Kararları
Geliştirmek Üzerine*

**RICHARD H. THALER
CASS R. SUNSTEIN**

Pegasus Yayınları, 2013. ISBN: 978-605-343-042-1
Tanıtım yazısı kitaptan kısa alıntılar içermektedir;
daha ayrıntılı bilgi için kitabın satın alınmasını öneririz.
Hazırlayan: Hümanist Kitap Yayıncılık

Farklı okulların yemek tedarikinden sorumlu Carolyn'ın bir gün aklına farklı bir deney yapmak gelir. Kantin mönülerinde yer alan yiyecek kalemlerini değiştirmeden yemeklerin tezgahlarda yer alma sıralarında ve sunum yerlerinde bir değişikliğe gidecektir. Tatlılar ve meyveleri bazı okullarda öne, bazılarında arkaya ve bazılarında da ayrı bir yere koyar. Her bir yiyeceği farklı okullarda farklı yere koyarak aradaki tüketim farklılıklarını gözlemleyebileceğini düşünür. Örneğin bazılarında kızarmış patatesler bazılarında da havuç çubukları göz hizasına yerleştirilir. Sonuç gerçekten şaşırtıcıdır. Birçok yemek çeşidinde sadece yer değiştirildiği için tüketim yüzde 25'lere varan artış veya azalış gösterir.

Yukarıdaki hikayedeki Carolyn, seçim mimarı olarak tanımlayabileceğimiz bir insan. İnsanların karar verecekleri konuya ilişkin bağlamı organize etme sorumluluğunu yüklenmiş bir kişi o. Aynen oy pusulalarındaki sıralamayı belirleyenler, hastaların tedavi alternatiflerini onlara sunanlar veya mağazada ürünleri dizen bir perakende satış temsilcisi gibi. Tüm bu kişiler, tarafsız bir tasarımın mümkün olmadığını bilen ve bizi farklı bir yöne doğru "dürten" bireylerdir.



Peki, “dürtme” nedir?

Dürtme (nudge) sözcüğü, kitapta tam da tahmin edeceğimiz gibi bir insanı dirsekle kaburgalarından uyarmak anlamında bir metafor olarak kullanılıyor. Kavramsal anlamıyla, insan davranışlarını tahmin edecek şekilde, seçenekleri yasaklamadan ya da insanların muhatap olduğu ekonomik teşvikleri fazla değiştirmeden yönlendiren seçim mimarisine “dürtme” adı veriliyor. Bir müdahaleye dürtme denebilmesi için uygulanması kolay olması ve bireyin söz konusu müdahaleden kaçınmasının maliyetli olması gerekiyor.

Yazarlar “dürtme” kavramını aktarırken iki farklı insan tanımı üzerinden ilerliyorlar. Biri, hepimiz sağlıklı olarak düşünürüz ve hatalı olmayan seçimlere imza atarız diyen *homo economicus*. Diğeri ise bizler gibi, duygusal kararlar verebilen, hata yapabilen gerçek insanlar, yani *homo sapiens*. Örneğin hepimiz iktisadiler (*homo economicus*) olsaydık asla sağlıksız besinler yemez, sigara veya alkol tüketmezdik. Ancak birer insan (*homo sapiens*) olduğumuz için tembel, şişman, sigara tiryakisi veya alkolik olabiliyoruz. İşin daha da enteresan tarafı, bizler öngörülebilir şekilde hatalı kararlar alıyoruz. Projelerin tamamlanması gereken tarihler için gerçekçi olmayan iyimserlikte hedefler koyuyor, bize sunulanı araştırmadan kabul edebiliyor veya statüko tuzağına düşebiliyoruz.

Tam da bu sebepten, “insanlar”ın nasıl hatalar yaptığını anlayarak insan davranışının altında yatanları anlamak ve davranışları yönlendirmek mümkün. Bu hatalar genellikle sistematik düşünmeden otomatik düşünme süreçlerini çalıştırarak vardığımız sonuçlarda görülüyor. Çünkü bu karmaşık dünyada yaşayan ve çok meşgul olan bizlerin her kararımızı derin

düşünerek almamızın imkanı yok ve bu da en rasyonel kararları vermekten bizi uzaklaştırıyor. Peki, nasıl hatalardan bahsediyoruz?

Araştırmacılar Amos Tversky ve Daniel Kahneman (1974)'ın çalışmaları sonucunda, üç temel hataya dikkat çekiyor: Çıpalama (daha önceden bildiğimiz ve gördüğümüz bir bilgiye çapa atar ve ilgili olabilecek tüm tahminlerimizi onu esas alarak yaparız), hazırda bulunma/görünürlük (kolay hatırlanan ve yaşadığımız olayların pek takip etmediğimiz, bilgimizin olmadığı olaylara göre daha fazla yaşandığını zannederiz) ve temsililik (rastlantısal şeyler sıkça yaşanınca beklentilerimiz o yönde etkilenir). Bu üç yaklaşım, ekonomistlerin ve pazarlamacıların çalışmalarını derinden etkileyen bir güçle akademik dünyaya yayıldı çünkü pek çok kararı bu yaklaşımlarla açıklamak mümkündü. Üstelik hatalı kararlarımızı açıklayan yalnızca bu yaklaşımlar da değildi. Araştırmacılar, insanların gerçekçi olmayan şekilde iyimser oldukları, kayıp durumunda kazançtan daha yoğun etkilendikleri, bir kez sahip olduklarını kaybetmemek için gereğinden yüksek bir bedel kaybetmeye razı oldukları, ifade ederken kelimeleri nasıl “çerçevele”diğimizizin etkisi gibi insanları derin düşünmedikleri için yanıltan yaklaşımları tanımladılar.

“İnsanlar”ın nasıl hatalar yaptığını anlayarak insan davranışının altında yatanları anlamak ve davranışları yönlendirmek mümkün.



Thaler ve Sunstein, “her insan her zaman kendi çıkarlarına en uygun seçimleri yapar ya da en azından kendileri için başkalarının yapacağı seçimden daha iyisini yapmayı başarırlar” düşüncesinin kesinlikle yanlış olduğunu savunuyor. Ve onlara göre, insanların hayatını iyileştirecek seçim mimarisi hem mümkün hem de birçok konuda kolaydır. Kimi zaman kişiler başka insanların seçimlerini etkileyecek tasarımlar yapılmaması gerektiğini savunur (yemekhanede gıdaların yerinin değiştirilmesi gibi). Ancak gerçekte, karşımızdaki kişilerin seçimlerini etkileyecek, yani onları dürterek bilinçli ya da bilinçsiz olarak onların seçimlerini etkileyecek tasarımlar yapmaktan başka seçenek yoktur. Birçok durumda nasıl yaparsak yapalım bir şekilde kişilerin seçimlerini etkileriz. O halde neden daha iyi ve sağlıklı olan seçeneğe onları yönlendirmeyelim? Kitapta yazarlar pek çok yaşanmış veya hayata geçmesi kolay olacak dürtme örneği veriyor. İşte içlerinden öne çıkan bazı ilginç dürtme örnekleri:

Nezaket Kontrolü: Çoğu zaman birbirimize sonradan pişman olacağımız e-postalar gönderir, kaba sözler sarf edebiliriz. Aslında hepimiz öfkeli bir anımızda e-posta göndermememiz gerektiğini biliriz, ancak hayata geçirmek o denli kolay olmayabilir. İşte bu noktada teknoloji yardıma koşabilir. Nezaket filtresi de diyebileceğimiz bir uygulama ile eğer nazik olmayan bir e-posta yollamaya kalkarsak uygulama bize, “Uyarı: Nazik olmayan bir e-posta! Bunu gerçekten göndermek istiyor musunuz?” diye sorabilir. Bu uygulama mevcuttur. Yazarlar bunun bir adım ötesini öneriyor: “Uyarı: Hiç de nazik olmayan bir e-posta! 24 saat içinde ‘gönder’ talimatı vermezseniz gönderilmeyecektir.”

Sahte Kasis: Philadelphia eyaletinde politika belirleyiciler sürücülerini yavaşlatmanın yeni yollarını deniyorlar. Yolda çizilmiş 3 boyutlu bir kasis gibi görünen üçgen şekiller de bu yöntemlerden biri. Gerçek kasislerin üçte birine mal olan ve aynı zamanda acil durumlarda aşırı hız yapan araçların da zarar görmesine engel olan bu yöntemle araçların hızı ortalama 38 milden 26 mile düşüyor.

Tepsisiz Yemekhane: Carolyn'in hikayesindeki gibi yemekhane yöneticileri her zaman yenilik arar ve israfın önüne geçmek için uğraşırlar. Yenmeyecek yemeklerle doldurulan tepsi problemi üzerine kafa yoran kurumlardan biri olan New York Alfred Üniversitesi yemekhane yöneticileri ve öğrencileri, iki gün süren bir araştırma yürüttüler. Yemekhanede tepsi verilmeyince ortaya çıkan yiyecek ve içecek israfı yüzde 30 ila 50 arasında bir düşüş gösterdi. Bu başarılı örneği gören diğer pek çok üniversite de tepsileri kaldırdı.

Erteleyenlere Saat: Yazarların bir önerisi de dijital saatlere yüklenecek ve genellikle her yere geç kalanların erken hazırlanmalarını sağlayacak bir yazılım geliştirilmesi. Bu yazılımın özelliği ise şurada: Saat bu yazılım sayesinde otomatik olarak bazen daha çok bazen de daha az ileri alınacak ki yazılımı kullananların davranışını revize etmesini önlesin (saatin ne kadar ileri olduğunu bilirsek kendimizi ona göre ayarlayıp yine geç kalırız).

Başarısızlıklar, krizler ve felaketler... Hangisine bakarsanız bakın altında şanssızlıklardan daha fazla insani zaafın yattığını görürsünüz. Ve durum böyleyken, eğer sınırlı rasyonalitemiz, otokontrol problemlerimiz ve sosyal etkilerin potansiyel yıkıcı gücünü kabul ederek onları gerçekliğin bir parçası olarak görürsek, doğru tasarımları yapıp ileride yaşanacak dalgalara karşı da kendimizi koruyabilir ve zorlukları atlatabiliriz.