

“Kantinde Artık Kola Yok Ayran Var”¹

ZAFER AKIN

TOBB ETÜ İktisat Bölümü ve Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdür Yardımcısı
zafer.akin@etu.edu.tr

'Sağlık ve Milli Eğitim bakanlıkları kantinlerde hamburger, kola gibi ürünlerin satılmasını yasakladı. Ayran ve meyve zorunlu oldu.' Bu haberi duyunca ne aklınıza geldi bilmiyorum ama benim aklıma, acaba istenilen sonuca (çocuklarımızın daha sağlıklı beslenmesi) daha zekice tasarlanmış bir yöntemle ulaşılamaz mı sorusu geldi. Devlet paternalist² ve yasaklarla gerçekleştirmeye çalıştığı amaçlara daha liberal ve insanların özgürlüklerini kısıtlamaksızın ulaşabilir mi sorusu hayata geçirilecek uygulamanın iyi ya da kötü olmasından çok, kullanılacak yöntem ile ilgili. Nasıl ki bir ebeveyn çocuğunun kötü bir davranışını farklı şekillerde ve yöntemlerle düzeltmeye çalışırsa, buradaki durumda devlet, toplum için 'zararlı' olduğunu düşündüğü bir eğilimi ortadan kaldırmak için farklı yöntemler uygulayabilir. Bu yaklaşım ya da yöntemin temelinde kişilerin özgürlüklerinin bir ölçüde kısıtlanması ve aynı zamanda bunun kişileri daha iyi hale getirme niyeti içermesi yatmaktadır. Bizim sorduğumuz soru özgürlükler kısıtlanmadan / daha az kısıtlanarak bu amaca ulaşıp ulaşılamayacağıdır.

Bu soruyu yukarıdaki örnekten yola çıkarak, makro düzeyde devletin karşılaştığı bir problem olarak çerçeveledik fakat aslında bu her bireyin hayatında bizzat karşılaştığı bir problemdir. İnsanlar her zaman davranışlarından, kararlarından ve alışkanlıklarından memnun olmayabilir ve bu gayet normal bir durumdur. Bu, insan oluşumuzdan ve her zaman süper rasyonel karar vermeyişimizden. Mesela, yemek alışkanlıklarımızdan (kilomuzdan), uyku düzenimizden (düzensizliğimizden), zamanı iyi kullanamayışımızdan, bütçe yönetimimizden (fazla ve gereksiz harcama) ve daha birçok davranışımızdan memnun olmayabiliriz. Bu durumları önlemek için bazen içsel³ bazen de dışsal bazı yardımlar/müdahaleler gerekebilir ve bazen insan kendi isteğiyle tercihlerinin kısıtlanmasını da isteyebilir. Bunlardan çoğunun birçok kişide gözlemlenen genel sorunlar olması ve bunların bazılarının negatif dışsallıklar oluşturuyor olması, (mesela çalışanlarına firma, vatandaşlarına devlet tarafından) bazı **dışsal müdahale**lerin gerektiği savını ön plana çıkarmaktadır. Mesela okullarda çocuklar istediklerini yiyebilme özgürlüğüne sahiptir ama obeziteye (genel bir sorun) maruz kalmamaları için sunulan ürünlerin değiştirilmesi bir çözüm olabilir. Benzer şekilde alkol kullanımında herkes özgürdür, fakat aşırı alkollü araba kullanmanın (negatif dışsallık) dış bir müdahale ile önlenmeye çalışılması da, devletin para ya da hapis cezası vermesi, mantıklıdır. Burada, bahsedilen dış müdahalelerin nasıl daha iyi tasarlanabileceği üzerinde durup, bazı örneklerle bunu somutlaştırmaya çalışacağız.

Okullarda sağlıksız beslenme problemi sadece bizim değil her ülkenin problemi. Bunu çözmek / hafifletmek için çok basit ama zekice bir dış müdahale oldukça iyi sonuçlar vermiş (Thaler ve Sunstein, 2008). Menülerin (hem sağlıklı hem sağlıksız yiyecekleri içeren) içeriklerini değiştirmeden, sadece yiyeceklerin sunuluş şekil ve sıralarını değiştirmenin, bazı yiyeceklerin tüketim oranlarını % 25'e kadar arttırıp azalttığı gözlemlenmiş. Mesela, kafeteryada patates cipsi, gazlı içecek ve tatlı gibi besinleri daha geriye ve daha zor ulaşılabilir bir yere, meyve ve meyve suyu gibi besinleri de daha göz önüne yerleştirerek istenen amaca kısmen ulaşılmış. Dolayısıyla sunuluş şekli ve kafeteryayı yeniden düzenleme, yetişkinler de dâhil, çocukların daha sağlıklı yiyecekleri tüketmesini sağlayabilmektedir.

Görüldüğü üzere burada paternalist bir müdahale vardır ama seçme özgürlüğüne müdahale minimum düzeydedir. Burada üzerinde durmak istediğimiz nokta, bu tip müdahalelerin (paternalist ama özgürlükçü) istenilen sonuçlara ulaşmada tamamlayıcı yöntemler olarak kullanılabilirdir. Bunu *standart olmayan mekanizma tasarımı* olarak adlandırmak mümkün.⁴ Bu yaklaşımın standart olmaması, standart olarak kabul edilen *homoeconomicus* varsayımıyla uyumsuz bazı davranışların gözlemleniyor olması ve bu davranışların 'zararlı' sonuçlarını önlemeye yönelik mekanizmaların tasarlanmaya çalışılmasından kaynaklanmaktadır. Yukarıdaki örnekte, standart varsayım, menü aynı ise, yerleştirme ve sunuştan bağımsız olarak tercihler de aynı olmalıdır sonucunu verir; fakat tercihler anlamlı şekilde farklı olduğu için standart olmayan tasarımın işe yaradığını görmekteyiz.

Örnekte uygulanan yöntem çerçeveleme (*framing*) şeklinde adlandırılmakta ve standart iktisat varsayımı içerisinde herhangi bir etkisinin olmaması öngörülen ve aslında sonuç olarak aynı şeyi farklı şekillerde sunmak manasına gelen bir kavramdır. Üzerinde yırtıklar olan bir kot pantolonu bitpazarından 10 TL ye alabiliyorken, üzerine bir etiket konulmuş her şeyiyle aynı pantolonu lüks bir mağaza da 250 TL ye ancak alabilmemiz çok basit bir çerçeveleme örneğidir. Gözünüzdeki bozukluğu lazer tedavisi ile gidermek için gittiğiniz doktor size “bu ameliyatı olan her 100 kişiden 99’u hiçbir problem yaşamadı ve 1 gün içinde normal yaşamına döndü” derse mi, yoksa “bu ameliyatı olan her 100 kişiden 1’i ameliyatla ilgili problem yaşadı” derse mi ameliyat olma kararını daha rahat alırsınız? Bu örneklerden de görüleceği üzere (pozitif ve negatif çerçeveleme olarak adlandırılan) aynı şeyi farklı şekilde ifade etmek sonuçları ciddi şekilde etkileyebilmektedir (Tversky and Kahneman, 1981). Kantindeki menüde de hiçbir şeyi değiştirmeden sadece sunuş şeklimizi değiştirdiğimizde anlamlı bir etki elde edildiği görülüyor. Mesela, elektrik faturalarımızın üstünde “A+ ampul ve elektrikli aletler *kullanmanız* senede ... TL’ye kadar tasarruf etmenizi sağlar” yazmak ile “A+ ampul ve elektrikli aletler *kullanmamanız* bütçenize senede ... TL’ye kadar ek maliyet getirir” yazmak arasında hiçbir fark yoktur, iki ifade de tamamen aynı manaya gelmektedir. Fakat ikinci ifadenin (yani negatif çerçevelemenin) çok daha etkili olabileceğini söylemek yanlış olmaz. Aslında bu ifadelerin herhangi birisinin faturaya eklenmesinin, hiçbirinin eklenmediği duruma, yani statükoya, göre daha fazla enerji tasarrufu sağlayacağı da söylenebilir.⁵

Örneğimizle ilgili bir başka yaygın davranış başlangıç durumunun tercihler üzerindeki büyük etkisidir. Bu durumu insanların belirgin şekilde statükoya ya da başlangıç durumuna paralel davranma eğilimi olarak özetleyebiliriz. Ülkemizdeki organ bağış oranının çok düşük olmasının önemli bir sebebi bağış yapmak için ehliyetinizin (şimdiki ehliyetlerde var mı bilmiyorum ama benimkinde var) arka tarafında 'organlarımın tamamını veya böbreklerimi... vs. bağışlıyorum' diye (çarpı koyarak) *belirtmeniz gerekmesi*. Eğer başlangıç durumu (*default option*) 'organlarımın tamamını veya böbreklerimi... vs. bağışlıyorum' (çarpı koyulmuş) olsaydı ve vazgeçmek için bunu belirtmeniz gerekseydi, organ bağış oranı çok daha fazla olurdu (Johnson ve Goldstein, 2003). İnternet hizmeti alırken size sunulan güvenlik ayarları, cep telefonunuzdaki fabrika ayarları, araba sigorta seçenekleri, pazarlamaya yönelik elektronik postaları alıp almama, (bireysel) emeklilik fonu tercihleri ve daha birçok örnekte bize ilk olarak sunulan başlangıç durumu neyse bunu değiştirmemeye yönelik bir eğilimimiz var. Kısacası, "neyse, nasıl gelmişse kabulümdür" (“*yeah, whatever*” *heuristic*) gibi bir eğilim. Amerika’da emeklilik planlarına katılım ile ilgili yapılan bir çalışmada, (Choi ve diğerleri 2004), bu planlara otomatik kaydın, çalışanların katılımını 3 kattan fazla arttırdığı ve katılımcıların sunulan başlangıç durumunda çok uzun süre kaldıkları gözlemlenmiştir. Aynı

çalışmanın profesörler üzerinde yapılan versiyonunda da (Thaler ve Sunstein, 2008) sonuçlar çok benzer çıkmıştır. İşin ilginç tarafı, profesörlerin kariyerleri boyunca bu fonların içeriklerine neredeyse hiç ama hiç dokunmuyor olmaları (fonlardaki medyan değışiklik sıfır). Yani fondaki başlangıç portföyleri neyse bunu hiç değıştirmemeleri. Dolayısıyla eğer başlangıçtaki fon, getiri açısından daha az tercih edilen bir hale gelse bile fon sahipleri bunun hiç farkında bile değiller. Buradan başlangıç tercihlerinin çok önemli olduğunu çok iyi belirlenmesi gerektiğini rahatlıkla görebiliriz. Kısaca, seçim yapanlar insan ve ufak, maliyeti çok düşük ama zekice tasarlanmış mekanizmalarla, olabildiğince seçimlerini kolaylaştırmak, kendilerine faydalı şekilde başlangıç durumlarını ayarlamak, refahı artırma açısından çok önemli.

Önemsiz gibi görünen ama zekice tasarlanmış bir başka mekanizma örneği grip aşısı olma ile ilgili (Milkman ve diğeri, 2011). Amerika'da büyük bir şirkette çalışanların grip aşısı olmaları için şirket kliniğinde belli zamanlar tahsis edilmiştir. Kontrol grubuna sadece tahsis edilen zamanlar, diğeri bir gruba aşı yaptırmak istediği gün, diğeri bir gruba ise güne ek olarak aşı yaptırmak istedikleri saat de sorulmuştur. Sonuç olarak saat istenen gruptaki çalışanların anlamlı şekilde daha fazlası aşı olmaya gitmiştir. Görüldüğü üzere, ufak ve maliyetsiz bir tasarım, daha iyi sonuçlar vermiştir.

Etik kurallara uyma ve dürüstlük ile ilgili yapılan bir çalışmanın da çok ilginç sonuçlar verdiğini görmekteyiz. İş hayatında ve devlet ile olan ilişkiler çoğu zaman kişilerin birbirlerine olan güveni üzerine kuruludur. Bu ilişki ve antlaşmalarda da dürüst davranışın göstergesi atılan imzalıdır. Shu ve diğeri (2011) dürüst davranışı daha güçlü teşvik etmek için “acaba imzalar şu anda olduğu gibi antlaşma ya da formların sonunda değil de başında atılsa etkisi olur mu?” sorusunu sormuşlar ve hem laboratuvar hem de alan çalışmaları ile bunu test etmişlerdir. Vergi bildirim ve araba sigortası formlarını doldurma çerçevesinde yapılan bu çalışmalar sonucunda imza kısmının sonda değil de başta olması ve katılımcılar tarafından baştan imzalanmasının, kişilerin ahlaki standartlarını baştan hatırlamalarına ve ona göre anlamlı şekilde daha dürüst davranmalarına yol açtığını göstermişlerdir.

Bir başka ve uygulanan bir örnek de hızlı araba kullanma ile ilgili. Hızlı ve tehlikeli araba kullanmanın kişinin hem kendisine hem de etrafına negatif etkileri olduğu için bunu önlemek devlet müdahalesini gerektirmekte. Bunun için klasik olarak aşırı hız cezaları, yoldaki kameralar ve şikâyet üzerine verilen cezalar dünyanın hemen hemen her yerinde uygulanmaktadır. Bu problemi çözmek için çok basit ama etkili bir yöntem, Amerika'nın Chicago eyaletinde (Oak Street, Lake Shore Drive) sürücüler için çok tehlikeli olan ve yavaş gidilmesi gereken bir yolda uygulanmakta. Bu yöntem daha az maliyetli ve insanların kanıtlanmış göz yanılmalarından faydalanmaktadır. Şeritleri ayıran şerit çizgilerine dik şekilde çizgiler, farklı aralıklarla çizilerek sürücülerin yavaşlaması sağlanıyor. Uygulama şu şekilde işe yarıyor (resim 1): tehlikeli kısma gelmeden önce çizilen dik çizgilerin aralıkları daha geniş, fakat yavaşlanması gereken yere geldikçe şeritlerin aralıkları kısaltılarak birbirine daha yakın çiziliyor, dolayısıyla sürücüler aynı sürede sanki daha fazla yol almış hissiyle frene basma ihtiyacı duyuyorlar.⁶ Sonuç olarak bu yöntemin, bu bölgedeki kazaları 6 ay içinde % 36 azalttığı gözlenmiştir.

Resim 1 buraya

Bu ve bunun gibi daha birçok bulgu ve uygulama dünyada yavaş da olsa hayatın içine girmekte. Bahsettiklerimize benzer birçok örnekten bahseden "Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness" kitabının yazarlarının (Richard Thaler ve Cass Sunstein) Obama ve Cameron'un seçim kampanyalarında danışman olarak bulunmaları bu yaklaşımların popülerliğinin arttığını göstermektedir. Bu tür uygulamaların sağlık, sosyal düzen ve refahla ilgili pratik, az maliyetli, özgürlüklere saygılı şekilde (kısa vadeli de olsa) iyileştirici çözümler sunuyor olması hayatımızda daha fazla yer edineceklerine dair kuvvetli sinyaller vermektedir.

Kaynaklar

Choi, J., Laibson D., Madrian B., and Metrick A. (2004), "For Better or For Worse: Default Effects and 401(k) Savings Behavior." David A. Wise, editor. *Perspectives in the Economics of Aging*. University of Chicago Press 81-121.

Johnson E. J. and Goldstein D. (2003), 'Do Defaults Save Lives?', *Science*, 21, Vol. 302, no. 5649, pp. 1338-1339.

Milkman K. L., Beshears J., Choi J. J., Laibson D., and Madrian B. (2011). "Using Implementation Intentions Prompts to Enhance Influenza Vaccination Rates." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108(26): 10415-10420.

Shu, Lisa L., Mazar, Nina, Gino, Francesca, Ariely, Dan and Bazerman, Max H. (2011), "When to Sign on the Dotted Line? Signing First Makes Ethics Salient and Decreases Dishonest Self-Reports" *Harvard Business School NOM Unit Working Paper* No. 11-117.

Thaler R. and Sunstein C. R. (2008), "Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness", *Yale University Press*, New Haven.

Tversky A. and Kahneman D. (1981), "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice." *Science*, 211: 453-458

¹ 10 Temmuz 2011 tarihli bir gazeteden bir haber başlığı

² Baba ile oğul arasındaki geleneksel ilişkiye benzer davranış şekillerinin tümü. Bir politikanın paternalist olması seçim yapacak kişilerin tercihlerini onları daha iyi hale getirecek şekilde yapmaları için etkilemeyi içerir.

³ İçsel (internal) müdahaleden kasıt kişinin kendi kendine uyguladığı ve çoğunlukla ödül ve/veya ceza içeren oto kontrol ve bağlayıcı taahhüt stratejileri olarak özetlenebilir. Bu tür içsel stratejilere burada yer vermeyip bunu başka bir yazıya bırakıyoruz.

⁴ Thaler ve Sunstein bunu "nudge" olarak adlandırmış ve kitaplarında bunun birçok örneğini vermişlerdir.

⁵ Enerji tasarrufu ile ilgili başka bir örnek Amerika'da Opower Energy adlı şirketin yaptığı bir uygulamadır (<http://us.hsnglobal.com/notas/59765-an-energy-management-company-opower-uses-persuasive-behavior-tactics-to-influence-clients->). Şirket dağıtım şirketlerinin kullanıcılarının faturalarında mahallelerindeki ortalama tüketimi ve kendilerinin tüketimini grafiksel olarak ifade etmiş, sonuç olarak ortalamanın üstünde tüketim yapanlar tüketimlerini azaltırlarken, ortalamanın altında tüketim yapanlar tüketimlerini arttırmışlardır. Toplamda olumlu bir etki oluşmadığını gören firma daha sonra fazla tüketim yapanlara grafiksel karşılaştırmayı göndermeye devam etmiş ve üzgün bir yüz eklemiş ve ortalamanın altında tüketim yapanların faturalarında karşılaştırmaya yer vermemiş ve gülümseyen bir yüz eklemiştir. Sonuç olarak toplam tüketimin % 2,5 kadar azaldığı gözlenmiştir (bu yüzde küçük gözükülebilir ama bu sonuca ulaşma maliyeti ve on binlerce tüketici düşünüldüğünde çok bir miktar tasarruf sağlandığı anlaşılabilir). Bu "peer effect" denen ve kişinin kendi imajı ve

toplumdaki imajına karşı hassasiyetini içeren bir konudur ve daha birçok örneği vardır. Bu yazıda sadece bu kadar değinmekle iktifa ediyoruz.

⁶ İlgili video için: <http://www.amazon.com/gp/product/0300122233?ie=UTF8&tag=nudge-20&linkCode=as2&camp=1789&creative=9325&creativeASIN=0300122233>.

Bu bağlantıdan ilgili videolar kısmındaki ikinci videoya bakabilirsiniz. Test aşamasındaki bir başka yöntem için <http://nudges.org/?s=lake+shore+drive> linkine bakabilirsiniz.



Resim 1