

DÜRTME - Sağlık, Zenginlik ve Mutlulukla İlgili Kararları Uygulamak

Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein (2017 Nobel Ekonomi Ödüllü)

Önsöz

Küçük ve önemsiz görünen ayrıntılar insanların davranışlarını büyük ölçüde etkileyebilir. Yaklaşık bir hesaba göre “Her şey önemlidir” diye düşünmek, öyle varsaymak gerekir. Pek çok durumda bu küçük ayrıntıların gücü, kullanıcıların dikkatlerini belli bir noktaya odaklamalarından doğar. Amsterdam, Schiphol havaalanındaki erkek tuvaletleri bu ilke konusunda güzel bir örnektir. O tuvaletlerde her klozetin içine kabartma bir karasinek resmi koymuşlardır. Yetkililere göre erkekler işerken çoğu zaman dikkatsiz davranmakta ve klozetin dışını kirletmektedir, ama klozetin içinde kabartma bir karasinek resmi onların o noktaya odaklanmasını sağlamak ve çevre temiz kalmaktadır. Bu fikri ortaya atanlara göre fikir çok işe yaramıştır. A. Kieboom, “*İşini gören adam sineği görünce ona nişan alıyor*” demiştir. Bunun yapılması sağlanarak insanlara dürtme (*nudge*¹) yapılmaktadır.

Schiphol havaalanı terminal binalarının genişletilmesi çalışmalarını yürüten ekonomist Kieboom’un elemanları erkek tuvaletlerindeki klozet sinek resimlerinin etrafa idrar sıçratma oranını %80 azalttığını görmüşlerdir.

Bizim stratejilerimizin serbestlik yanlısı olma özelliğine göre, genelde insanlar istediklerini yapabilme konusunda özgür -ve istedikleri anda arzu etmedikleri düzenlerden vazgeçme hakkına sahip-olmalıdırlar. Müteveffa Milton Friedman'dan alıntı yaparsak, serbestlik yanlısı ataerkil yönetim yandaşlarına göre, insanlar “*seçme konusunda özgür*” olmalıdırlar. Biz seçme hakkını ya da özgürlüğünü koruyacak veya artıracak politikalar geliştirme çabasındayız.

Serbestçi ataerkil yönetim yandaşları insanların kendi yollarına gidişini kolaylaştırmak isterler; özgürlüklerini kullanmak isteyenleri engellemeye kalkmazlar.

Seçme mimarlarının insanların yaşantılarını uzatmak, onları daha sağlıklı ve daha iyi bir hayata kavuşturmak için davranışlarını etkilemeye çalışmaları yasaldir ve bu da Ataerkil yönetim arzusunun bir parçası olarak görülür. Diğer bir deyişle, insanların seçimlerini yaşam tarzlarını iyileştirecek şekilde yönlendirmek için devlet ve özel sektördeki çekingen çabalardan söz ediyoruz.

Bizim anlayışımıza göre, seçicileri *kendileri tarafından anlaşıldığı* gibi, daha iyi bir duruma getirecek şekilde etkilemeye çalışılıyorsa, o politika “*ataerkil*”dir.

Bizim tanıdığımız insanlar hesap makinesi olmadan uzun bölmeleri yapamaz, bazen eşlerinin doğum günlerini unutur ve Yılbaşı’nda fazla içince baş ağrısı çekerler. Onlar *homo economicus* değil, *homo sapiens*’dir (sadece insan). Bundan sonra Latince kullanımı azaltmak için bu hayali ve gerçek örneklerle Econ’lar ve İnsanlar diyeceğiz.

¹ **Nudge:** Bir insanı özellikle dirsekle böğründen dürtmek demektir. Bu da bir insanı uyarmak, bir şey hatırlatmak için yapılır.

Bir Yanlış Kanı ve İki Yanlış Kavram

Yanlış kanı ya da düşünce tarzı şudur: Hemen tüm insanlar, hemen her zaman kendi çıkarlarına göre seçim yaparlar ya da en azından, kendileri için başkalarının yapacağı seçimlerden daha iyisini yapmayı başarırlar.

Biz de bu kanının yanlış olduğunu açıkça söylüyoruz. Aslında, düşünen insanların da buna inanmayacağını biliyoruz.

Satrancı yeni öğrenmiş birinin bir ustayla oynadığını düşünün. Normalde herkes acemi oyuncunun oyunu kaybedeceğini düşünür çünkü acemi oyuncu yanlış taşlar oynar-ama bu hatalar bazı yardımcı imalarla geliştirilebilir, düzeltilebilir. Pek çok alanda normal tüketiciler acemidirler ve karşılarında mallarını satmaya çalışan deneyimli profesyoneller vardır. Başka bir deyişle, insanların ne kadar isabetli seçim yapabilecekleri sorusu, cevabı çeşitli alanlara göre değişebilen deneysel bir sorudur. İnsanların deneyimli, bilgi sahibi oldukları ve anında bilgi desteği alabildikleri alanlarda iyi seçimler yaptıklarını söylemek elbette mantıklıdır-örneğin dondurma alırken çeşit seçimini, sevdiğiniz çeşitlere bakarak kolayca yaparsınız. İnsanlar, çikolatalı, vanilyalı çilekli dondurmaya ya da başka türleri kolayca seçer. Fakat insanın deneyimsiz, bilgisiz olduğu ve acil bilgi desteği alamadığı alanlarda seçim yapması zordur-örneğin uzun vadeli etkilerin yavaş ve bilgi desteğinin zayıf olduğu meyve ve dondurma seçiminde ya da tedavi yöntemleri veya yatırım seçeneklerinde zorluk yaşanır.

İlk yanlış kavram, insanların seçimlerini etkilemekten kaçınmak mümkündür anlayışıdır. Birçok durumda bir organizasyon ya da aracı başka insanların davranışlarını etkileyecek bir seçim *yapmalıdır*. Bu gibi durumlarda herhangi bir yönde dürtmekten kaçınmak mümkün olmaz ve bu dürtüler isteyerek ya da istenmeden yapılmış da olsalar insanların seçimini etkiler.

İNSANLAR ve ECONLAR

Nasıl Düşünürüz: İki Sistem

İnsan beyninin çalışmaları şaşırtıcı, sersemletici olmaktan da öte bir şeydir. Bazı konularda dahi olabilirken bazılarında nasıl cahil olabiliyoruz? Beethoven sağır olduğu halde inanılmaz dokuzuncu senfonisini yazdı, ama onun ev anahtarını sık sık aramış olduğunu duysak hiç de şaşırmayız. İnsanlar nasıl oluyor da hem çok zeki hem de budala olabiliyorlar?

Birçok psikolog ve beyin uzmanının beyin fonksiyonlarıyla ilgili ortak fikirlerine bakmak, bu tezatları anlayabilme konusunda bize biraz da olsa yardımcı olabiliyor.

Bu yaklaşımda, iki tür düşünce tarzı arasında bir farklılık vardır, bunlardan biri sezgi yoluyla ve otomatik anlayış, diğeriye düşünerek ve mantık yoluyla anlamaktır. Biz birinciye Otomatik Sistem ikinciye de Düşünce Sistemi diyeceğiz (Psikoloji literatüründe bunlara Sistem 1 ve Sistem 2 denir.)

Otomatik Sistem hızlı ve içgüdüsel ve genelde *düşünme kelimesiyle* ilişkili olmaz. Beklemediğiniz bir anda size bir top fırlatıldığında hemen eğilir, uçağımız türbülansa girip sallanınca endişelenir ya da güzel bir köpek yavrusu görünce gülümsersiniz ki, o zaman Otomatik Sisteminizi kullanmış olursunuz. Beyin uzmanları Otomatik Sistem aktivitelerinin

beynin en eski, kertenkelelerle (aynı zamanda köpek yavrularıyla) paylaştığımız bölümleriyle ilgili olduğunu söylerler.

Düşünce sistemimiz daha önce düşünülmüş, adeta sıkılgan bir sistemdir. Örneğin bize “411 ile 37 çarpımı nedir?” diye sorulduğunda Düşünce Sistemini kullanırız. Biz de bu kitabı yazarken Düşünce Sistemimizi kullandık, ama bazen bu fikirler duşta, yürüyüşte ya da kitabı düşünmediğimiz zamanlarda aklımıza geldi ki, o zaman Otomatik Sistem devredeydi.

Amerikalıların çoğu Fahrenheit derecesini görünce Otomatik Sistem tepkisi gösterir, ama Celsius (Santigrat) derecesinde Düşünce Sistemi'ni kullanırlar; Avrupalılarda ise bunun tersi olur.

İnsanlar kendi dillerini konuşurken Otomatik Sistemi kullanır ama bir yabancı dili konuşurken Düşünce Sistemi'ni kullanarak zorluk çeker. Bir insanın iki dili de Otomatik Sistem kullanarak konuşması halinde ona iki dilli denir. Satranç ustaları ve profesyonel sporcuların güçlü sezgileri vardır; Otomatik Sistemleri sayesinde zor durumlardan kolayca ve büyük bir hızla çıkıp başarılı olabilirler.

Bunları düşünürken Otomatik Sistem'in insanın cesurca tepkisi, Düşünce Sisteminin de bilinçli düşünmesi olduğunu söyleyebiliriz. Cesurca tepkiler çok doğru olabilir, ama Otomatik Sisteme çok güvendiğimiz için çoğu zaman da hatalar yaparız. Otomatik Sistem size, “Uçak sallanıyor, öleceğim” derken Düşünce Sistemi; “Uçaklar çok güvenlidir!” der. Otomatik Sistem, “Şu koca Köpek saldıracak” derken, Düşünce Sistemi, “Ev hayvanlarının çoğu sevimlidir” diye çağrı yapar (Her iki olayda da Otomatik Sistem acıyla bağırır, durumdan şikâyet eder). Otomatik Sistem'in golf ya da tenis oynama konusunda hiç fikri yoktur. Fakat usta bir golfçü da uzun yıllar oynama sonucunda düşünmeden ve Otomatik Sisteme dayanarak oynayacak hale gelir.

İyimserlik ve Aşırı Güven

İnsanlar risklerin fazla olduğu yerlerde bile gerçekçi olmayacak biçimde iyimser olurlar. Evliliklerin yaklaşık %50'si boşanmayla sonuçlanır ve bu da herkesin duyduğu bir istatistiktir. Fakat nikah töreninde hemen tüm çiftler evliliklerinde boşanmak ihtimalinin sıfır olduğunu düşünürler-daha önce boşanmış olanların bile düşüncesi budur! (Samuel Johnson bir gün “*İkinci evlilik umudun deneyime galip gelişidir*” esprisini yapmıştır).

Aynı durum başarısızlık ihtimalinin %50 civarında olduğu yeni iş girişimlerinde de görülür.

Gerçekçi olmayan iyimserlik, özellikle hayati ve sağlık konulu riskler alma konusundaki pek çok bireysel risk alma olayını açıklar. Öğrencilere gelecekleri hakkında bazı sorular sorulduğunda, tipik olarak, işten atılma, kalp hastalığı ya da kansere yakalanma, birkaç yıl evlilikten sonra boşanma ya da çocuk sahibi olma gibi konularda kendilerinden emin olduklarını, bu ihtimallerin kendileri için okul arkadaşlarından daha düşük olduğunu söylerler.

Eşcinseller AIDS riskine inandıkları halde kendilerinin hasta olabileceği ihtimalini düşünmezler. Yaşlılar bir trafik kazası geçirebilecekleri ya da ağır hasta olabilecekleri ihtimalini düşük görme eğilimindedirler. Sigara içenler risklerin farkındadırlar ama çoğu zaman onları abartılı bulurlar ve çoğu da akciğer kanseri ya da kalp hastası olma ihtimalinin sigara

içmeyenlerden daha az olduğunu söyler.

Şans oyunlarının çok rağbet görmesinin bir nedeni de gerçekçi olmayan iyimserliktir. Gerçekçi olmayan iyimserlik insan hayatının yaygın bir özelliğidir; sosyal kategorilerin çoğunda insanların çoğunu tanımlar. İnsanlar kendilerine fazla güvenir ve başlarına bir şey gelmeyeceğine inanırlarsa, mantıklı önlemler alma konusunda ihmalciler davranırlar. İnsanlar gerçekçi olmayan iyimserlik yüzünden riskler taşıyorlarsa, bir dürtüden, uyarıdan yararlanabilirler. Biz zaten burada bir olasılıktan söz ettik: insanlara kötü sonuçlanmış bir olay hatırlatılırsa, o zaman eskisi kadar iyimser olmaya devam etmeyebilirler.

İnsanlar kaybetmekten nefret ederler (ve Otomatik Sistemleri bunlar konusunda oldukça duygusal davranabilir). Açık söylemek gerekirse insan bir şeyi kaybettiğinde, kazandığı zaman hissettiği sevincin iki katı kadar üzülür. Daha teknik bir dille söylenirse, **insanlar “kaybetmeye karşıdır.”** Bunu nasıl mı biliyoruz?

Burada basit bir deneyden söz edelim. Öğrencilerin yarısına üzerinde kendi üniversitelerinin simgesi olan kahve kupaları verildi. Sonra kupa verilmemiş olanlara, bu kupalara bakıp incelemeleri ve kupa sahiplerine onları kendilerine satmaları, diğerlerine de kupaları satın almaları söylendi. Bu sırada kupa sahiplerine, “Verilen şu fiyatlarla kupanızı satar mısınız?” diğerlerine de “Bu fiyata kupa alır mısınız?” sorusu soruldu. Sonuçta, kupa satması gerekenler, almak isteyenlerin verdiği fiyatın iki katını istediler. Bu deneyler için binlerce kahve kupası kullanıldı ve sonuçlar hep aynı çıktı. Yani kupası olanlar onu satmak istemiyorlardı. Ama olmayanlar da kupa satın almak için her şeyi yapmaya hazır değildi, bunu acil ihtiyaç olarak görmüyordu. Bunun anlamı şudur: İnsanlar objelere belirli değerler atfetmezler. Bir şeyden vazgeçmek zorunda olduklarında, aynı şeyi alırken duydukları sevincin iki katı kadar üzülürler.

Patlamış mısırları bayat bile olsa otomatik olarak yeriz. Birkaç yıl önce Brian Wansink ve arkadaşları bir Chicago sinemasında bir deney yaptılar, sinemaya girenlere ücretsiz birer kutu bayat patlamış mısır verildi. (Yerken gıcırdaşın ve bayat oldukları belli olsun diye mısırlar beş gün önce patlatılmıştı). Seyircilere mısırların bayat olduğu söylenmedi, ama insanlar onları sevmедiler.

Bir seyirci daha sonra, “*Patlamış mısırları yerken suni köpük kabuklu fıstık yer gibi oldum*” dedi. Bu deneyde seyircilerin yarısına büyük kutu patlamış mısır, diğer yarısına da küçük kutu patlamış mısır verildi. Büyük kutu alanlar bayat mısırları sevmemelerine rağmen, ortalama olarak ya klasik %53 daha fazla patlamış mısır yediler. Wansink filminden sonra büyük kutu alanlara daha fazla yeme ihtimallerinin olup olmadığını sordu. Deneklerin çoğu, “Ben böyle oyunları yutmam” dedi, ama yanılıyorlardı.

Çorba deneyinde de aynı şey oldu. Wansink bir başka hileli deneyinde (2006) deneklerin önüne büyük bir kâse Campbell domates çorbası koydu. Fakat kaselerin dibi delikti ve masanın altındaki bir doldurma sistemine bağlıydı. Denekler çorba içiyor ama kâse bir türlü boşalmıyordu. Deneklerden çoğu durumun farkında olmadı ve deneyin sonuna kadar çok fazla çorba içti.

Büyük tabaklar ve yiyecek paketleri daha fazla yemek demektir ve bunlar büyük dürtü anlamına gelirler (**Bir ipucu: Eğer kilo vermek istiyorsanız küçük tabaklarda yiyecek tutmayın).**

Sürüyü İzlemek

Film izlerken gülümseyen oyuncular görürseniz sahne komik olsun ya da olmasın, siz de gülümsersiniz. Esneme olayı da bulaşıcıdır. Geleneksel inanca göre, *uzun süre birlikte yaşayan iki insan birbirlerine benzemeye başlarlar*. Halk inancı olan bu durum aslında doğrudur (İki insan biraz da beslenme şekilleri, yemek adetleri ve daha çok da yüz mimikleri yüzünden birbirlerine benzemeye başlar), Aslında sonuçta birbirlerine benzeyen çiftler aynı zamanda daha mutlu olma eğilimi de gösterirler!

Bu etkileri anlamak bizim için iki nedenle önemlidir.

Birincisi, çoğu insan başkalarından bir şeyler öğrenir ki bu genelde iyidir tabii. Bireylerin ve toplumların gelişmesi başkalarından bir şeyler öğrenmekle mümkün olur. Ama yanlış kavramların çoğu da başkalarından gelir. Sosyal etkiler insanlarda yanlış ya da önyargılı inançlara neden olduğu zaman, birkaçı dürtünün yararı olabilir. Bu konunun bizim için önemli olmasının ikinci nedeni, din (iyi ya da kötü), en etkin yollarından birinin sosyal yoldan yapılmış olmasıdır. Jonestown olayında bu etki o kadar güçlüydü ki, insanların toplu halde intiharına neden oldu. Fakat sosyal etkiler küçük ve büyük mucizeler de yaratmışlardır.

Yaşadığımız şehir de dahil olmak üzere şehirlerde köpek gezdirenler artık yanlarında torba taşıyor ve bu sayede parklarda dolaşmak çok daha zevkli hale geldi, her yer temiz kalıyor. Etrafı kirleten köpek sahiplerine ceza yazılması riski sifıra yakın olmasına rağmen bunun sağlanması güzel oldu.

İşıldak Etkisi

İnsanların sosyal normlara ve davranışlara uyum göstermek için büyük çaba göstermelerinin bir nedeni de başkalarının, onların davranışlarına çok dikkat ettiğini düşünmeleridir. İnsanların normal kıyafetle gittiği bir yere farklı bir kıyafetle giderseniz, herkes size garip ifadelerle bakar gibi olduğunu hisseder, hakkınızda farklı şeyler düşündüklerini hayal edersiniz. Ama bu tür korkusu olanlara söylüyoruz: Aslında kimse size, sandığınız kadar dikkat etmez.

Tom Gilovich ve meslektaşları insanların "ışıldak etkisi" denen duygunun etkisinde kaldıklarını göstermiştir.

İnsanlar sana, sandığımdan daha az dikkat ederler. Gömleğinde bir leke varsa sakın endişelenme, büyük ihtimalle kimse görmeyecektir onu. Fakat insanlar büyük ihtimalle başkalarının kendilerine dikkat edeceğini düşündüğü için ortama ve diğerlerinin düşüncelerine uymayı yeğlerler.

Bu arada çoğumuz birlikte yemek yediğimiz insanların beslenme alışkanlıklarından etkilenir, onları benimseriz. Başka insanlarla yemek yemek de kilo aldırır insana. **Başka biriyle yemek yiyen insan normal olarak yalnız yediği zamandan %35 daha fazla yer;** dört kişilik bir grupta insanlar yaklaşık %75, yedi kişilik ya da daha kalabalık gruplarla beraber yiyenler de %96 fazla yemek yerler.

İlgili bir grup içinde tüketim normlarıyla büyük ölçüde etkileniriz. Çok yiyenlerin içine giren bir az yiyen, onlara uyar ve çok yer. Çok yiyen biri ise, az yiyenlerin arasında kendini

daha az yemeye zorlar. Bu şekilde grup ortalaması insanı etkiler ama cinsiyet farklılıkları da vardır tabii. Kadınlar dışarıya çıktığında genelde daha az yer, erkekler ise kadınların erkekçe yemekten etkilendiklerini düşünerek daha çok yeme eğilimi gösterirler (Erkekler not: Kadınlar bundan hiç etkilenmezler). Bu nedenle, ***kilo almak istemiyorsanız zayıf bir hanım arkadaşla yemeğe çıkın*** (ve de onun tabağındaki yemeği bitirmeye kalkmayın).

Arkadaşlarınızın beslenme alışkanlığından etkilendiğinizi hissederseniz, bunun nedeni onların sizi dürtmeyi düşünmeleri değildir. Aynı zamanda, sosyal etkiler çoğu zaman stratejik olarak kullanılır. Özellikle reklam verenler sosyal etkilerin farkındadırlar. Onlar çoğu zaman, çoğunluğun kendi ürünlerini tercih ettiğini ya da başka ürünlerden kendi ürünlerine geçtiğini söylerler ki, bunlar bayat laflardır. Çoğunluğun ne yaptığını söyleyerek sizi dürtmeye, etkilemeye çalışırlar.

Devlet görevlerine seçilmek isteyen adaylar ya da siyasi partiler de aynı şeyi yaparlar; ifadelerinin doğru çıkmasını temenni ederek “Çoğunluğun kendilerini desteklediğini” söylerler.

Seçme Mimarisi

Thaler Paris’e ilk gidişinde metro sistemini nasıl kullanacağını bilmiyordu, kartı denedi ve manyetik bandı makineye yukarıya gelecek şekilde sokunca çalıştığını gördü, sevindi. Ondan sonra kartı doğru kullandı tabii.

Paris'e birçok kere gittikten sonra, bir seferinde bir arkadaşına kartın nasıl kullanılması gerektiğini gösterirken karısı gülmeye başladı, Thaler o zaman anladı ki, kartı makineye nasıl sokarsanız sokun, çalışıyordu.

Chicago'nun çoğu otoparkında ise kartların çalışması Paris Metrosu'nun tersidir. Otoparka girişte kredi kartınızı kullanıp içeriye girersiniz, ama çıkışta kartı yine bir başka makineye sokarsınız. Bunu yaparken camdan dışarıya uzanıp kartı bir deliğe sokmanız gerekir. Ama kredi kartları simetrik değildir ve onu deliğe sokmanın dört muhtemel şekli vardır.

Yıllar geçerken, otomobiller İnsanlar için çok daha dostça araçlar oldular. Emniyet kemerini bağlamazsanız düdük çalışıyorlar. Benzin azaldığında ya da yağ değişimi zamanı yaklaştığında sizi uyarıyorlar. Yeni arabalarda kontak anahtarını çevirip motor çalıştırdığınızda küçük farlar otomatik olarak yanıyor, motor kapatınca sönüyor

Fakat bazı hata-affedici yenilikler kolayca benimsenemiyor. Pek çok arabada benzin deposu kapağı bir plastik arabaya bağlı ve onu benzincide bırakmanız mümkün değil. Bu plastik bağın değeri en çok on sent olmalı. Bu nedenle her otomobil üreticisi benzin deposu kapaklarına koymalıdır bunu.

Benzin deposu kapağını benzincide unutmak bir tür tahmin edilebilir hatadır ve psikologlar buna “tamamlama sonrası hata” diyorlar. Bunun anlamı şudur: Yapacağınız işi bitirdikten sonra, önceki aşamayla ilgili olanları unutabilme olasılığı vardır. ATM’den paranızı aldıktan sonra kartınızı almayı unutmak ya da kopyaları aldıktan sonra orijinalini fotokopi makinesinde unutmak da başka örneklerdir.

Fakat ATM’lerin çoğu kartı hiç bekletmeden geri veriyorlar artık.

Organ Başıları Nasıl Arttırılır?

İlk organ nakli operasyonu 1954'te, bir adamın kardeşine böbreğini vermesiyle gerçekleştirildi. Sekiz yıl sonra ölen birinin böbreği bir hastaya verildi. Dedikleri gibi, gerisi hikâye.

1988'den bu yana 360.000'den fazla organ nakli ameliyatı yapıldı ve nakli yapılan organların yaklaşık %80'i ölen kişilerden alındı. Ne yazık ki organ talebi arzın çok üstündedir. Ocak 2006 itibarıyla organ bekleyen Amerikalı hasta sayısı 90.000'in üstündeydi ve bunların çoğu da böbrek nakli bekliyordu. Bunların çoğu (muhtemelen %60'ı) bekleme listesinde böbrek beklerken ölecek ve bekleme listesi de her yıl %12 oranında artıyor.

Her organ başışısı üç organına kadar başış yapabildiği için, bin organ başışısı üç bin hastayı kurtarabilir.

Ölenlerin organlarını ihtiyacı olan hastalara nakletmek için geliştirilen bir programın başarıyla yürütülebilmesi için iyi bir altyapı gerekir. Günümüzde bu altyapıyı kurma konusunda dünya lideri olan ülke İspanya'dır ve ABD'de milyon kişide yaklaşık yirmi organ başışısı varken İspanya'da milyon kişide yaklaşık yirmi organ başışısı sayısı otuz beştir.

Ekonomistler bu sorunun çözülmesi için bir organ piyasası kurulmasını istiyorlar. Bu fikir yararlı olabilir ama iyi anlaşılabilen nedenlerle popüler değil. Organ başışılarının artmasındaki en büyük engel, organ alınacak hastanın ailesinden izin alınması zorunluluğudur. Bu konuda getirilecek bazı yasalar ve kurallar sayesinde organ başışı ve kurtarılan hasta sayısı artabilir.

Dünyayı Kurtarmak

Geçtiğimiz on yıllarda dünyanın bütün ülkelerinde hükümetler çevre koruma konusunda cesur adımlar attılar. Su ve hava kirliliği, böcek ilaçları ve zehirli kimyasalların yayılması ve canlı türlerinin yok olması tehlikesi konularında hükümetler önemli kaynaklar kullandılar.

Bunu, insan yaşamını geliştirme, insan aktivitelerinin yabanıl hayat ve bozulmamış alanlara verdiği zararı azaltma umuduyla yaptılar. Bu çalışmaların birçok iyi sonucu oldu; hava kirliliğini azaltma çabaları yüz binlerce erken ölümü ve milyonlarca hastalığı önledi. Fakat birçok düzenleme çabası pahalıya mal oldu, boşa gitti ve hatta bazıları çözmeye çalıştıkları sorunları artırdı. Örneğin hava kirliliği yaratan yeni kaynakları kontrol altına alma konusunda atılacak daha ileri adımlar, eski, kirli kaynakların ömrünü uzatabilir ve en azından kısa dönemde hava kirliliğini artırabilir.

Son yıllarda, ozon tabakasının incilmesi konusu da dahil olmak üzere uluslararası çevre sorunlarıyla ilgili çalışmalar yoğunlaştı, ülkeler arasında bu konuda anlaşmalar imzalandı ve ozon tabakasına zarar verecek kimyasalların yasaklanması çabalarında başarı sağlandı. Fakat önemli olan iklim değişiklikleri konusunda etkin uluslararası kontrol henüz sağlanamadı ve burada bu konuda bazı şeyler söylemek zorundayız. Dürtüler ve gelişmiş seçim mimarisi sera gazlarının azalmasında etkili olabilir mi acaba? Biz olacağına inanıyoruz ve bazı umut verici olanaklar da mevcut.

Kirliliği yaratanlar, çevreye verdikleri zararların maliyetini tam ödemiyorlar ve kirlilikten zarar görenler de bunun çaresini bulamıyor. Seçme özgürlüğü yanlıları “işlem maliyetleri” yüksek olduğunda, bazı hükümet önlemlerinden kaçınmanın mümkün olmayacağını bilirler.

Evliliği Özelleştirme

Biz serbestçi ataerkil yönetim fikrinin pek çok eski sorun konusunda da bazı yeni düşünce tarzları sunacağını umut ediyoruz.

Dinsel özgürlük de dahil olmak üzere, özgürlüğü koruyacak ve prensip olarak tüm taraflarca kabul edilebilecek, oldukça serbestçi bir tavsiye ile ise başlamak istiyoruz. Pek çok dinsel grup cemaatleri de dahil olmak üzere, insanların çoğunun eşcinsel evliliğine karşı olduğunu biliyoruz. Dinsel organizasyonlar, cinsiyet, din, yaş ve diğer faktörleri de dikkate alarak, ne tür birlikteliklere izin verilmesi gerektiği konusunda hakları olduğunu söylüyorlar. Eşcinseller arasında sürekli birliktelik isteyenler olduğunu da biliyoruz. Bu nedenle, dinsel grupların özgürlüğüne saygı gösterirken, genelde kişisel özgürlükleri de korumak amacıyla, evlilik kurumunun özelleştirilmesini teklif ediyoruz. Bize göre, *evlilik* sözcüğü artık yasalarda yer almamalı ve evlilik belgeleri resmî kurumlar tarafından verilmemeli. Devlet kurumları kendi işlerini yapmalıdır. *Evlilik* sözcüğünün hem yasal hem de dinsel anlamının meydana getirdiği belirsizliğin ortadan kalkması iyi olacaktır.

Bu yaklaşım kabul edilirse tek yasal statü, herhangi iki kişinin vatandaşlık haklarına uygun olarak bir arada, uygar bir ortaklık anlaşmasıyla birlikte yaşaması olacaktır.

Evlilik kurumu şimdiye kadar resmi olarak hem cinsel aktivitelere ve hem de çocuk yetiştirmeye izin veren bir kurum olarak görüldü.

Cinsel ilişkiye girmek ya da çocuk sahibi olmak isteyen insanlar resmen evli olunca daha rahat davranırlar. Aslında günümüzde insanlar sürücü belgesi gibi, evlilik cüzdanına da ihtiyaç hissederler. Evlilik cüzdanı, cinsel ilişkinin bir suç olarak görülmemesi gerektiğini belirtmenin bir yoludur. Ayrıca evli olmayan çiftlerin evlat edinmesi de zordu. Ama resmi evliliğin bu rolü kalmamıştır artık. İnsanlar artık evlilik dışı cinsel ilişkiyi de anayasal bir hak olarak görüyorlar ve evli olmayan çiftler de çocuk sahibi olabiliyor ya da evlatlık alabiliyor. Cinsel ilişki ya da çocuk sahibi olmak için artık resmen evlenmek gerekmediğinden, evlenme cüzdanı da önemini kaybetmeye başladı.

Eskiye bakarsak, evlenmenin temel nedeni, çiftlerin birbirlerine verdikleri sözleri ve taahhütleri yerine getirmelerini garantiye almaktı. Bunun uygulanması için hiç kuskusuz iyi nedenler vardır ki bunlar da dürtü ya da başka etkiler olarak kabul edilebilir. Evlilik biraz da bir öz-kontrol sorunu çözümü olarak görülebilir ki burada insanlar ilişkilerinin devam etme ihtimalini artırmak için gereken adımları atarlar. Eğer boşanmak zorsa, evliliklerin dengeli olması ihtimali daha güçlüdür. Dengeli evlilikler çoğu zaman çocuklar için iyidir (ama kötü bir evliliğin sona ermesi çocuklar için de yararlı olabilir). Dengeli evlilik, ilişkileri ve uzun vadeli refahlarına zarar verecek tahrik ya da tahrip edici kararlara karşı korumadan yararlanabilecek çiftler için de iyidir tabii.

Ne yazık ki, insanlar uzun vadeli ortak vaatlerde bulunurken, çoğu zaman bir yönlendirme ihtiyacı duyarlar. Belirttiğimiz gibi, evlilik kavramında aşırı derecede iyimserlik

vardır. Örneğin son araştırmalara göre insanlar, başkalarının %50 ihtimalle boşanabileceğini düşünmektedir. Ama kendi boşanma ihtimalleri konusunda saçmalık derecesinde iyimser görünürler. Burada kilit bulguyu tekrarlamakta yarar var: ***Evli çiftlerin nerdeyse %100'ü boşanmayacaklarından emin gibi görünürler!***

Bu durumda, biraz da bu nedenle insanlar evlilik öncesi anlaşmalar yapma konusunda son derece çekingen davranırlar. Evlenenler boşanmayı hiçbir zaman düşünmez ve bu tür anlaşma olumsuzluk yaratacağı için, mevcut yasalara güvenirler ki onlar da çok karmaşıktır. Yasalar karmaşık olduğu için zenginler evlenme öncesi anlaşma ve boşanma ihtimali belirlediği zaman iyi avukatlar tutarlar. Bu durumda insanların çoğu işi şansa ve yasaların belirsizliğine bırakır. Evlilik öncesi anlaşma yapılmadığı zaman, bize göre ilgili yasalar en zayıf tarafları, genelde de kadınları koruyacak şekilde çalışır. Tipik olarak boşanma halinde kadının ekonomik durumu bozulur, erkeğinki ise artar. Bu durumda en ciddi kayıplara karşı garanti sağlayacak defo kurallarını benimsemek mantıklı olacaktır.

Bizim düşüncemize göre, insanlar istedikleri zaman istediklerini yapabilmelidir. Eğer erkek ve kadın, genelde erkeğin lehinde olacak bir konuda anlaşırsa, yasalar da buna saygılı davranmalı ve bu durumda, yasanın diğer kısımlarını, vergi ve transfer dahil olmak üzere, ihtiyacı olana yardım edecek şekilde kullanılmalıdır.

Boşanma davalarında iki taraf da kendisinin haklı olduğunu ve yargıcın da olaya kendisi gibi bakacağını düşünür. Çiftlerin kendilerini düşünmesini normal karşılayanlar, avukatların tarafsız düşünceğini ve müvekkillerinin beklentilerini biraz kıracağını sanırlar, ama çoğu zaman avukatlar da kendilerini düşünürler.

Çoğu zaman bir dürtü sonucu verilen bazı temel kararlarda şu strateji kullanılabilir. Bazı eyaletlerde boşanacak çiftlerin bir süre beklemesini zorunlu kılan yasalar vardır. İnsanlara böyle büyük kararlar vermeden önce durup bir süre düşünmesini söylemek bizce mantıklı bir fikir ve biz insanların neden hemen boşanmak istediklerini anlamakta zorlanıyoruz (Eşlerin bazen birbirlerini hiç sevmedikleri doğru olabilir, ama harekete geçmeden bir süre beklemek o kadar mı korkunç bir şey?) Biz insanların evlenmeden önce de bir süre düşünmesinden yanayız ve bazı eyaletler bu konuda da harekete geçtiler. Kural koyucular, insanların daha sonra pişman olabilecekleri şeyler yapabildiğini bildikleri için, onların seçimlerini engellemez ama bir düşünme süreci olmasını isterler. Sonradan vazgeçme olanağı sağlamak için zorunlu düşünme sürecine izin vermek mantıklıdır ve iki koşulda uygulanabilir:

1. *İnsanlar pek çok konuda sık sık karar vermez ve bu nedenle deneyim sahibi değillerdir.*
2. *Karar anlarında duygusal davranabilir. İşte insanlar bu gibi durumlarda sonradan pişman olacakları kararlar verebilirler.*

Nezaket Kontrolü

Favori teklifimizi sona sakladık. Modern hayatta insanlar nezaket yetersizliğinden şikayetçidir. İnsanlar her gün birbirlerine, daha sonra pişman oldukları öfkeli e-postalar gönderir, iyi tanımadıkları kişilere (hatta bazen sevdiklerine ve dostlarına bile) kaba sözler eder, küfrederek. Bazılarımız basit bir kuralı öğrenmişizdir ve kendi kendimize, “*Öfkeli anında mesaj gönderme sakın*” diyerek kendimizi frenleyebiliriz. İnsan öfkeli mesajı yazabilir ama

göndermeden önce bir süre, bir gün beklemelidir (aslında ertesi gün sakinleşmiş olur ve ona bakmayı bile unutabilirsiniz). Fakat bu kuralı öğrenmeyen ya da bildiği halde uygulamayan insan sayısı da çoktur. Teknoloji bu konuda insanlara yardımcı olabilir, hatta yakında bu konuda bir program çıkabilir piyasaya.

Biz size Nezaket Kontrolünü tavsiye ederiz ve eğer göndereceğiniz e-posta mesajı öfkeliyse, ekrana gelecek “UYARI: BU NAZİK OLMAYAN BİR E-POSTA. GERÇKTEN GÖNDERMEK İSTİYOR MUSUNUZ ONU?” ifadesiyle uyarılırsınız (Bilgisayarda kaba ifadeleri uyaran yazılım vardır. Ama bizim teklifimiz daha incedir, çünkü kaba söz ya da küfür içermeyen çok kötü mesaj göndermek de mümkündür).

Bu konuda “UYARI: BU NAZİK OLMAYAN BİR E-POSTA. YİRMİ DÖRT SAAT İÇİNDE GÖNDER EMRİ VERMEZSENİZ GÖNDERİLMEMEYCEK” mesajıyla da uyarılabilirsiniz.

Gerçek Üçüncü Yol

Biz bu kitapta iki büyük iddiada bulunduk.

Birinci iddiamıza göre, görünüşte küçük, önemsiz gibi görünen sosyal durumlar insanların davranışlarını büyük ölçüde etkiler; görmesek bile dürtüler her yerdedir. İyi ya da kötü seçim mimarisi yaygın ve kaçınılmazdır ve kararlarımızı çok etkiler.

İkinci iddiamız, serbestci ataerkilin bir *oksimoron* (anlamı güçlendirmek için zıt sözcüklerin kullanımı “öldürücü şefkat” gibi) olmadığıdır. Seçim mimarları seçim özgürlüğünü korurken, aynı zamanda insanları hayatlarını iyileştirecek yönlere doğru dürtürler.

Yirminci yüzyılda bir “*Üçüncü Yol*” ihtimali konusunda yoğun yapay konuşmalar yaygınlaştı. Biz umuyoruz ki, serbestci ataerkil yönetim tarzı gerçek bir Üçüncü Yol sunar-ve çağdaş demokrasilerle zor olan bazı tartışmaları ortadan kaldıran bir yol olur bu.

Demokrat Parti, Franklin Delano Roosevelt'in Yeni Yol'undan beri birtakım katı ulusal gereksinimler ve komuta-kontrol ayarlamaları için büyük çaba harcadı. Demokratlar özel sektör piyasasında ciddi sorunlarla karşılaşınca, seçme özgürlüğünü ortadan kaldıran ya da en azından kısıtlayan katı kuralları getirdiler. Cumhuriyetçiler ise bu tür katı kuralların çoğu zaman engelleyici olduğunu. Amerikan halkının çeşitliliği karşısında herkese uyan ölçüyü bulmanın çok zor olduğunu söylediler. Onlar çoğunlukla bl rakın-yapsınlar tarzını savundular ve hükümet müdahalesinin karşısında oldular. Seçme özgürlüğü en azından onların tanımlayıcı ilkesi oldu.

Amerikan toplumu çok çeşitli, çok farklıdır, bireyler çok yaratıcıdır, koşullar çok hızlı değişir ve hükümet her zaman düşebilir. Pek çok mantıklı Cumhuriyetçi, serbest piyasa ortamında bile hükümet müdahalesinin kaçınılmaz olacağını bilir.

Serbest piyasa, özel mülkü koruyan ve anlaşmaların yerine getirilmesini garanti eden hükümete bağlıdır. Çevre korumadan emeklilik planlamasına, ihtiyaç sahiplerine yardıma kadar, her alanda piyasalar elbette kayda alınmalıdır. Aslında en iyi dürtülerin bazıları piyasaları kullanır; iyi seçim mimarisi teşviklere dikkati de içerir. Fakat “*tüm hükümet müdahalesine*” mantıksız muhalefetle, “hükümetler müdahale ederken bunu seçme özgürlüğünü geliştirecek şekilde yapmalı” mantıklı iddiası arasında büyük fark vardır.

Liberaller ve muhafazakârlar tüm farklılıklarına rağmen, bu temel noktaları tanımaya başlıyorlar. Özel sektörde olduğu gibi, kamu yetkilileri de insanları daha iyi bir hayata doğru dürterken, son kararı devletin değil, bireylerin vereceği konusunda da ısrarlı olmalıdırlar.

Kaynakça

DÜRTME - Sağlık, Zenginlik ve Mutlulukla İlgili Kararları Uygulamak (*The Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness*)

(*) Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein

Çeviri: Enver Gürsel

Pegasus Yayınları: 611 (3. Baskı: Ekim 2017-334 sayfa)

(*)Richard H. Thaler: *Davranışsal ekonomi alanında katkılarından dolayı 2017 Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüştür. Ekonomi profesörü olup, Chicago Üniversitesi İşletme Lisan üstü Programı Karar Araştırma Merkezi'nin direktörüdür.*

Cass R. Sunstein: *Harvard Hukuk Fakültesi Profesördür. 2009-2012 arası Beyaz Saray Bilgi ve Ruhsatlandırma Birimi'nin yöneticiliğini yapmıştır. ABD.' de sözlerinden en çok alıntı yapılan Hukuk profesörü olarak bilinmektedir.*