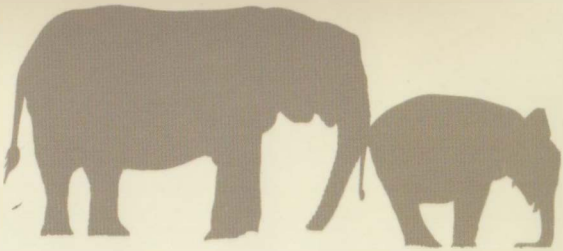
2017 Nobel Ekonomi Ödüllü

Richard H. Thaler
ve Cass R. Sunstein

Dürtme

(Nudge)



Sağlık, Zenginlik ve
Mutlulukla İlgili Kararları
Uygulamak

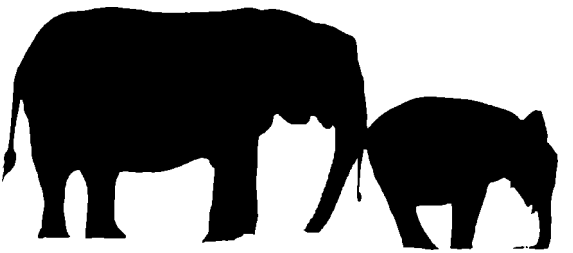
PEGASUS

2017 Nobel Ekonomi Ödüllü

Richard H. Thaler
ve Cass R. Sunstein

Dürtme

(Nudge)



Sağlık, Zenginlik ve
Mutlulukla İlgili Kararları
Uygulamak

PEGASUS

Daha sağlıklı, daha zengin ve daha özgür bir hayat için bizi doğru kararlar vermek üzere dürtmeye dair yeni bir bilim olan seçim mimarisini nasıl uygulayabileceğimiz hakkında çığır açan bir tartışma...

Her gün bireysel yatırımlardan çocuklarımızın okullarına, yediğimiz öğünlerden savunduğumuz davalara kadar değişen çeşitli konularda kararlar alıyoruz. Ne yazık ki çoğu zaman kötü tercihler yapıyoruz. Yazarların da açıkladığı gibi bunun sebebi, insan olarak hata yapmamıza neden olan çeşitli önyargılara teslim olmamız. Hatalarımız bizi daha yoksul, daha sağlıksız hale getiriyor; çoğu kez eğitim, kişisel finansman, sağlık hizmetleri, ipotekli konut finansmanı konularında; kredi kartlarını, ailelerimizi ve hatta dünyayı kapsayan konularda kötü kararlar alıyoruz.

Thaler ve Sunstein hepimizi farklı bir dünyaya davet ediyor ve bize şunu gösteriyor: Nasıl düşündüğümüzü bilirsek kendimiz, ailelerimiz ve içinde yaşadığımız toplum için en iyisini seçmemizi kolaylaştıran seçim ortamları tasarlayabiliriz.

Thaler ve Sunstein hayatın en önemli kesitlerinden verdikleri birbirinden renkli örneklerle bizi daha kazançlı yönlere doğru dürtecek özenli bir "seçim mimarisi"nin, seçim özgürlüğünü kısıtlamadan nasıl oluşturulabileceğini ispatlıyor.

DÜRTME

İÇİNDEKİLER

Teşekkür **9**

Önsöz **11**

KISIM I — İnsanlar ve Econ'lar **29**

1 Eğilimler ve Aptalca Hatalar 31

2 Yoldan Çıkmaya Karşı Direnmek 59

3 Sürüyü İzlemek 75

4 Dürtülmeye Ne Zaman İhtiyaç Duyarız? 99

5 Seçme Mimarisi 111

KISIM II — Para **135**

6 Yarın Daha Çok Tasarruf Et 137

7 Safça Yatırım 155

8 Kredi Piyasaları 173

9 Sosyal Güvenliği Özelleştirme:
Smorgasbord Tarzı 191

KISIM III — Sağlık **205**

10 Reçeteli İlaçlar: Göz Korkutmak için Part D 207

11 Organ Bağışları Nasıl Artırılır 227

12 Dünyayı Kurtarmak 237

KISIM IV — Özgürlük **253**

13 Okul Seçeneklerini Geliştirmek 255

14 Hastalar Piyango Bileti Almak için Zorlanmalı mı? 265
15 Evliliği Özelleştirme 275

KISIM V — Uzatmalar ve İtirazlar 291
16 Bir Düzine Dürtü 293
17 İtirazlar 303
18 Gerçek Üçüncü Yol 323

Notlar 325

TEŞEKKÜR

Chicago Üniversitesi İşletme ve Hukuk fakültelerinin finansal desteği olmasaydı bu kitap için araştırma yapmak da mümkün olmayacaktı. Ayrıca John Templeton Vakfı'ndan da Karar Araştırma Merkezi'ne bağış yoluyla cömertçe destek aldık.

Bu kitabın yazılması sırasında çok sayıda kişiden yardım aldık. Temsilcimiz Sydelle Kramer harika bir danışmandı. Editörümüz Michael O'Malley metinler konusunda değerli önerilerde bulundu. Editörümüz Dan Heaton yazılarımızı büyük bir ustalıkla ve severek düzenledi. İki yaz mevsimi boyunca araştırma asistanı olarak çalışan eğlence ve yıldız izleme ekiplerimize özel teşekkürlerimizi sunuyoruz ki, bunların arasında John Balz (iki yaz boyunca bizimle beraber çalıştığı için ona minnettarız), Rachael Dizard, Casey Fronk, Matthew Johnson, Heihi Liu, Brett Reynolds, Matthew Tokson ve Adam Wells de var. Kim Bartko'nun kitap içindeki düzenlemeler ve kapak tasarımı konusunda büyük yardımı oldu.

Birçok meslektaş ve çalışma arkadaşı sayesinde bu kitap daha iyi oldu. Bunlar arasında özellikle konulara vakıf olmaları, imaları ve hatta arkadaşlık ve görev duygusunun ötesinde bizi bazen dürttükleri için şu dostları burada özellikle belirtmek isteriz: Shlomo

Benartzi, Elizabeth Emens, Nick Epley, Dan Gilbert, Tom Gilovich, Jonathan Guryan, Justine Hastings, Christine Jolls, Daniel Kahneman, Emir Kamenica, Dean Karlan, David Leonhardt, Michael Lewis, Brigitte Madrian, Cade Massey, Phil Maymin, Sendhill Mullainathan, Don Norman, Eric Posner, Richard Posner, Raghu Rajan, Dennis Regan, Tom Russell, Jesse Shapiro, Jennifer Tesher, Edna Ullmann-Margalit, Adrian Vermeule, Eric Wanner, Roman Weil, Susan Woodward ve Marion Wrobel. En sert ve akıl dolu öğütler her zamanki gibi France Leclerc ve Martha Nussbaum'dan geldi. Vicki Drozd her zaman yaptığı gibi, her konuda bize yardımcı oldu, asistan ücretlerinin ödenmesini sağladı ve tabii onlar da bunu takdir ettiler. Davranış ekonomileri konusunda hem duygusal ve hem de eğlenceli yardımcı tartışmaları, sabır ve teşvikleri için Ellyn Ruddick-Sunstein'e çok teşekkürler.

Ayrıca 57'nci Caddedeki Noodles Restoran çalışanlarına da teşekkür ederiz. Birkaç yıl boyunca başka yardımları dışında bu kitabın planlanması ve tartışmaları sırasında bizleri beslediler ve dinlediler. Haftaya döneceğiz.

ÖNSÖZ

Kafeterya

Bir arkadaşınız olan Carolyn, bir şehirde okullara hizmet veren büyük bir gıda servisi şirketi müdürüdür. Bu yemek şirketi yüzlerce okula hizmet verir ve onun okul kafeteryalarında her gün yüz binlerce öğrenci yemek yer. Carolyn beslenme uzmanlığı eğitimi almıştır (eyalet üniversitesinden lisansüstü derecesi vardır) ve geleneksel yolların dışına çıkmaktan hoşlanan yaratıcı bir insandır.

Bir akşam süpermarket zincirlerinde istatistik temelli yönetim danışmanlığı yapmış olan erkek arkadaşı Adam ile şaraplarını yudumlayıp sohbet ederlerken ilginç bir fikir geliştirdiler. Okullarda mönüleri değiştirmeden, yemeklerin hazırlanış ve sunum şekillerinin çocukların yemek seçimi üzerindeki etkilerini araştırabilirlerdi. Carolyn çok sayıda okul kafeteryası müdürüne yemek çeşitlerini nasıl sunacakları konusunda bazı talimatlar verdi. Tatlılar ve meyveler bazı okullarda öne, bazılarında arkaya ve bazılarında da ayrı bir yere kondu. Çeşitli yemekler okullara göre farklı yerlere kondu. Bazı okullarda kızarmış patatesler bazılarında da havuç çubukları göz hizasına yerleştirildi.

Süpermarket kat planları tasarımı konusunda deneyimli olan Adam, sonucun büyük ölçekli olabileceğini tahmin etti ve sonunda haklı da çıktı. Carolyn kafeterya raflarında yapılan yeni düzenlemelerle birçok yemek çeşidi tüketiminde yüzde 25'e kadar artış ya da

düşüş olduğunu gördü. Carolyn bu denemeyle yeni bir şey öğrenmiş oldu: Yetişkinler gibi, okul çocukları da bazı küçük görünüş değişikliklerinden ile büyük oranda etkilenebiliyorlardı. Bu etki olumlu ya da olumsuz yönde olabiliyor. Örneğin, Carolyn şimdi sağlıklı gıdaların tüketimini artırıp, sağlıksız olanların tüketimini azaltabileceğini biliyor.

Yiyecek içecek servisi yaptığı yüzlerce okulu ve bilgi toplama ve analizi konusunda gönüllü çalışan üniversiteli yardımcıları bulunan Carolyn, artık çocukların beslenmelerini etkileyebilecek güce sahip olduğuna inanıyor ve bu yeni gücünü nasıl kullanabileceğini düşünüyor. Aşağıda onun genelde samimi ama bazen yaramaz da olabilen bazı dostlarından ve çalışma arkadaşlarından gelen bazı tavsiyeleri bulacaksınız:

1. Her şeyi düşün ve yiyecekleri öğrencilerin en çok hoşlanacağı şekilde düzenle.
2. Yemek sırasını rastgele seç.
3. Yemeklerin sırasını, çocukların sevdikleri aynı yemekleri kendi başlarına seçecekleri şekilde ayarlamaya çalış.
4. En büyük rüşvetleri vermeye hazır olan tedarikçilerden gelen gıdaların satışlarını azami derecede artır.
5. Kârı azamiye çıkar, hepsi bu kadar.

Seçenek 1 açık bir tavsiye, ama biraz zorlama, hatta babacan öğüt kokuyor. Ama diğer seçenekler daha da kötü! Tavsiye 2, yemekleri rastgele düzenlemek mantıklı ve ilke dâhilinde düşünülebilir ve bir anlamda tarafsız sayılabilir. Fakat siparişler okullara rastgele dağıtılırsa, bazı okulların öğrencileri diğer okul öğrencilerinden daha az sağlıklı gıdalar alabilecekler. Arzu edilen bir şey mi bu? Ca-

rolyn eğer çocukların sağlıklarını düşünerek çoğunu iyi beslemek istiyorsa bu tür bir tarafsızlığı seçebilir mi?

3 numaralı tavsiye çocukların işine karışmama gibi onurlu bir tavsiyeye benziyor: Çocukların kendileri için neler seçeceklerini taklit etmeye çalış. Bu belki de tarafsız bir seçim ve Carolyn insanların arzularını tarafsız olarak takip etmeli (en azından yaşları biraz büyük olan öğrencilerle ilgili olarak). Ama insan biraz düşününce bunun uygulanması zor bir seçenek olduğunu görüyor. Adam'ın deneylerine göre, çocuklar yemeklerini onların sıralanış düzenine göre seçiyorlar. O halde çocukların gerçek tercihi ne olabilir? Carolyn'in çocukları kendi tercihlerine göre seçim yapmasını öğrenmeli demenin anlamı nedir? Bir kafeteryada yemekleri bir şekilde organize etmekten sakınmak mümkün değildir.

4. tavsiye Carolyn'in işinde yolsuzluk yapan bir insana çekici gelebilir ve gıda maddelerinin düzenine hile karıştırmak bunu yapan kişiye yeni bir güç sağlayabilir. Fakat Carolyn dürüst bir kadındır ve bu tavsiyeyi bir kenara iter. Carolyn eğer en iyi kafeteryanın en çok kazanç sağlayan yer olduğunu düşünüyorsa, 2 ve 3 numaralı tavsiyeler gibi 5. tavsiye de ona çekici gelebilir. Fakat Carolyn okullarla çalıştığından, sonuçta çocukların sağlıkları olumsuz olarak etkilenecekse, kazancı artırmaya çalışmalı mıdır?

Carolyn bizim *seçilmiş mimar* diyeceğimiz türden bir insandır. Seçilmiş mimar, insanların karar verdikleri konuda organize etme sorumluluğunu yüklenmiş kişi demektir. Gerçi Carolyn bizim hayal gücümüzün bir ürünüdür ama birçok gerçek insan, çoğu da farkında bile olmadan, seçilmiş mimar olarak ortaya çıkar. Eğer bir seçimde adayları seçmek için oy verenleri belirlerseniz, siz de bir seçilmiş mimar olursunuz. Bir hasta için alternatif tedavi yöntemleri ve ilaçlar tavsiye eden doktor bir seçilmiş mimardır. Şirket sağlık planına dâhil olacak olan yeni elemanların dolduracakları formun tasarımını yapan kişi seçilmiş mimar olur. Çocukları için muh-

temel eğitim seçenekleri ortaya koyan ebeveyn seçilmiş mimardır. Eğer bir satış temsilcisiyseniz siz de bir seçilmiş mimarsınız (ama bunu zaten biliyorsunuz).

Seçilmiş mimari ya da yapı ile daha geleneksel mimari tarzları arasında birçok paralellik vardır. En önemli paralellik, "tarafsız" tasarım diye bir şeyin olmadığıdır. Yeni bir akademik bina tasarımı yapma işini düşünün. Bu planlamada mimara bazı gereksinmeler bildirilir. Örneğin binada 120 ofis, 8 dershane, 12 öğrenci toplantı odası ve benzeri yerler olması istenir. Bina önceden belirlenen bir arsaya inşa edilecektir. Bazıları yasal, bazıları estetik, bazıları pratik olmak üzere yüzlerce sınırlama getirilir. Sonuçta mimar kapıları, merdivenleri, pencereleri ve koridorlarıyla bir bina planı yapmak durumundadır. İyi mimarların bileceği gibi, tuvaletlerin nerede olması gerektiği gibi bazı ihtiyari kararlar binayı kullanacak olan insanların etkileşimlerine bağlıdır. Tuvalete giden insanlar oralarda çoğu zaman hoşlandığı ya da hoşlanmadığı kişilerle karşılaşabilirler. İyi bir bina sadece çekici, alımlı değildir; o aynı zamanda "çalışır."

Göreceğimiz gibi, küçük ve önemsiz gibi görünen ayrıntılar insanların davranışlarını büyük ölçüde etkileyebilirler. Yaklaşık bir hesaba göre, "Her şey önemlidir" diye düşünmek, öyle varsaymak gerekir. Pek çok durumda bu küçük ayrıntıların gücü, kullanıcıların dikkatlerini belirli 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 klozet içinde kabartma bir sinek resmi onların o noktaya odaklanmasını sağlamakta ve çevre temiz kalmaktadır. Bu fikri ortaya atanlara göre fikir çok işe yaramıştır. Aad Kieboom, "İşini gören adam sineği görünce ona nişan alıyor" demiştir. Schiphol havaalanı terminal binalarının genişletilmesi çalışmalarını yürüten ekonomist

Kieboom'un elemanları erkek tuvaletlerindeki klozet sinek resimlerinin etrafa idrar sıçratma oranını yüzde 80 azalttığını görmüşlerdir.[1]

"Her şey önemlidir" anlayışı hem felç edici, hem de güçlendirici olabilir. İyi mimarlar, mükemmel binayı inşa edememelerine rağmen, yararlı etkileri olacak bazı tasarım seçenekleri yapabileceklerini anlarlar. Örneğin açık merdiven boşlukları daha çok çalışma ve daha geniş yürüme alanı sağlayabilir ve bunlar muhtemelen istenen özelliklerdir. Bir bina mimarının sonuçta belirli bir binayı inşa etmesi gibi, Carolyn gibi bir seçilmiş bir mimar da öğle yemeği için belirli gıda maddeleri seçmek zorundadır ve bunu yaparak insanları ne yiyecekleri konusunda etkileyebilir. Yani onlara dürtme (nudge) yapabilir.*

Serbestlik Yanlısı Ataerkil Yönetim

Her şeyi anlayarak, Carolyn'in fırsattan yararlanıp çocukları kendileri için iyi gelecek gıdalara doğru dürtmesi gerektiğini düşünüyorsanız, Tavsiye 1, o zaman size yeni hareketimiz *Serbestçe Ataerkil Yönetim* tarzına hoş geldiniz diyoruz. Bazı okurların bu deyimden hemen

---

* Lütfen nudge kelimesini 8 Ekim 2000 tarihli *New York Times Magazine*'de "Dil Üzerine" köşesinde William Saffire'ın açıkladığı, Eskenazi (İbranice ile karışık bir Alman lehçesi) diline ait 'veba, baş belası, ısrarcı şikâyetçi' anlamına gelen *noodge* kelimesiyle karıştırmayın. *Nudge* sözcüğü bir insanı özellikle dirsekle böğründen dürtmek demektir ve bu da bir insanı uyarmak, bir şey hatırlatmak için yapılır, yoksa *noodge* kelimesinin kötü anlamıyla bir ilgisi yoktur.

Burada, dipnotlar ve referanslar konusunda bu kitabın okunuşuyla ilgili mimari hakkında küçük bir not vermek gerekir. Bunun gibi okunmaya değer gördüğümüz dipnotlar kolay bulunması için bir işaretle belirtilir ve sayfanın altına konur. Bunların sayısını mümkün olduğunca az tutmak istedik. Numaralı notlar kaynak malzeme konusunda bilgi içerirler. Bilimle ilgisi olmayan okuyucular bunları okumak zorunda değildir. Kitapta bazı malzemenin yazarlarından söz edildiğinde, bazen parantez içinde tarih de koyduk -örneğin Smith (1982)- ve bunu da okurlar dipnot aramadan doğrudan bibliyografyaya gidebilsinler diye yaptık.

hoşlanmayacaklarını biliyoruz. Bu kelimeler pek çok insana popüler kültür ve politikalardan uzak, sevimsiz ve itici gelecektir. Daha da kötüsü kavramlar birbiriyle çelişkili görünmektedir. O zaman bu zıt anlamlı ve çelişkili sözcükleri neden bir arada kullandık diye sorabilirsiniz tabii. Bize göre, eğer bu deyimler iyi anlaşılırlarsa kavramlarda sağduyu yansıması olduğu görülecektir—ve bu kelimeler birlikte kullanıldığında, yalnız oldukları zamandan çok daha çekici gelirler kulağa. Bu sözcüklerin sorunu, dogmacıların esiri olmuş olmalarıdır.

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.[2] Biz seçme hakkını ya da özgürlüğünü koruyacak veya artıracak politikalar geliştirme çabasındayız. Burada *ataerkil* sözcüğünü yumuşatmak için *serbestlik yanlısı* ifadesini kullanırken sadece özgürlüğü-koruma demek istiyor ve bunu gerçek anlamda söylüyoruz. 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 yasaldır 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,*[3] daha iyi bir duruma getirecek şekilde etkilemeye çalışıyorsa, o politika "ataerkil"dir. Sosyal bilimlerde bazı temel bulgulara bakıldığında, birçok durumda bireylerin oldukça kötü kararlar aldıklarını görüyoruz—dikkatli ve

bilgi sahibi, limitsiz kavrama yeteneğine ve komple öz-kontrole sahip olsalar bu kararları almazlar diyoruz.

Serbestçi ataerkil yönetimler, seçimle bloke edilmemiş, kapatılmamış ya da büyük ölçüde sorumluluktan kaçınmış olduklarından, ataerkil yönetimin oldukça zayıf, yumuşak ya da fazla müdahaleci olmayan bir şeklidir. İnsanlar sigara içmek, çok tatlı yemek ister, sağlıklarıyla ilgilenmez ya da emeklilik için ekonomi yapmak istemezse, serbestçi ataerkil yönetimler onlardan bunların tersini yapmalarını istemeyecek, onları zorlamayacaktır. Yine de bizim tavsiye ettiğimiz yaklaşım ataerkil sayılır, çünkü özel sektör ve devletin seçilmiş mimarları sadece insanların beklentisi olan seçimleri izlemek ya da yürütmek çabasında değildirler. Onlar daha ziyade sıkılgan bir tavırla, insanları daha iyi bir yaşam düzeyine doğru hareket ettirme gayreti içindedirler. Yani onları hafifçe dürterler.

İnsan davranışlarını tahmin edilecek bir şekilde, seçenekleri yasaklamadan ya da insanın ekonomik teşviklerini fazla değiştirmeden yönlendiren seçim mimarisine biz dürtü diyoruz. Bir müdahaleye dürtü diyebilmek için onun kolay ve kaçınılmasının ucuz olması gerekir. Dürtüler emir değildir. Meyveyi göz hizasına koymak bir dürtme olarak kabul edilir. Ama hazır gıda ya da abur cubur yiyeceklerin yasaklanması dürtü sayılmaz.

Tavsiye ettiğimiz politikaların çoğu özel sektör tarafından (hükümetin dürtüsü ile ya da o olmadan) uygulanabilir ve uygulanmıştır. Örneğin işverenler, bu kitapta tartıştığımız birçok örnekte önemli seçilmiş mimarlardır. İşverenler sağlık ve emeklilik planları konularında çalışanlarına yardımcı olacak dürtülerde bulunabilirler diye düşünüyoruz. Para kazanmak ve iyi işler yapmak isteyen özel şirketler çevreyle ilgili dürtülerden, uyarılardan yararlanarak hava kirliliği ve sera gazları emisyonunun azaltılmasına katkıda bulunabilirler. Ama göstereceğimiz gibi, özel sektör için geçerli olan serbestçi ataerkil yönetim tarzı aynı zamanda devlet sektörüne de uygulanabilir.

İnsanlar ve Econ'lar: Dürtüler Neden Yardımcı Olabilir

Ataerkili kabul etmeyenler çoğu zaman, insanoğlunun seçim konusunda çok iyi şeyler yaptığını, en azından devlet memurlarının yaptığından daha iyisini yaptığını söylerler. Ekonomi eğitimi alsa da, almasa da, pek çok insan *homo economicus,* ya da ekonomik insan konusunda bir fikir sahibidir—hepimiz düşünür ve hatasız seçim yaparız fikridir bu ve ekonomistlerin kitaplarındaki insanoğlu resmine uygundur.

Ekonomi kitaplarına bakarsanız, *homo economicus*'un Albert Einstein gibi düşündüğünü, IBM'in Büyük Mavisi kadar büyük bir hafızaya ve Mahatma Gandhi iradesine sahip olduğunu görürsünüz. Fakat bizim tanıdığımız insanlar hiç de böyle değildir. Gerçek insanlar hesap makinesi olmadan uzun bölmeleri yapamaz, bazen eşlerinin doğum gününü unutur ve Yılbaşında fazla içince baş ağrısı çekerler. Onlar *homo economicus* değil, *homo sapiens*'dir (sadece insan). Bundan sonra Latince kullanımını azaltmak için bu hayali ve gerçek örneklere Econ'lar ve İnsanlar diyeceğiz.

Aşırı şişmanlık konusunu düşünün. ABD'de aşırı şişmanlık oranı yüzde 20'ye yaklaşıyor ve Amerikalıların yüzde 60'tan fazlası ya çok şişman, ya da aşırı kilolu kabul ediliyor. Aşırı şişmanlığın kalp ve şeker hastalığı riskini artırdığı ve erken ölüme neden olduğu biliniyor. Herkesin doğru beslendiğini ya da birkaç dürtüyle doğru beslenmeye başladığını söyleyebilmek harika oldurdu elbette.

Hiç kuşkusuz hassas insanlar sağlıklarından ziyade damak tadına önem verir ve onlar için yemek kendi başına bir zevk kaynağıdır. Aşırı kilolu olan herkesin mantıksız davrandığını söylemiyoruz elbette, ama tüm ya da hemen hemen tüm Amerikalıların sağlıklı beslendiğini de kimse iddia edemez. Beslenme için doğru olan söylem sigara ve alkol gibi diğer riskli tüketimler için de geçerlidir ki, sigara ve alkol her yıl beş yüz binden fazla insanın erken ölümüne

neden olmaktadır. Beslenme, sigara ve alkol konusunu ele alırsak, insanların bu konudaki seçimlerinin sağlıkları açısından hiç de uygun olmadığı rahatça görülebilir. Aslında birçok sigara tiryakisi, alkolik ve şişman insan daha iyi kararlar verebilmek için başkalarına para ödemeye hazırlar.

Bizim buradaki temel bilgi kaynaklarımız, geçmiş kırk yıllık süreçte sosyal bilimcilerin dikkatli araştırmalarına ve yeni gelişen seçim bilimine dayanıyor. Bu araştırmalar sonucunda, insanların aldığı kararların mantıklı olup olmadığı konusunda birçok soru çıktı ortaya. İnsanların Econ olarak kabul edilebilmesi için mükemmel tahminlerde bulunması gerekmiyor (bunun için her şeyi bilen bilim [omni-bilim] gerekli), sadece tarafsız tahminler yapmak yeterli. Yani tahminler yanlış olabilir, ama tahmin edilen bir yönde sistematik olarak hatalı olmamalı. Econ'ların tersine, insanlar tahminler konusunda hata yapabilirler. Örneğin "planlama hatası"nı ele alalım—projelerin tamamlanması için gereken zaman konusunda gerçekçi olmayan iyimser tahminlerle ilgili sistematik eğilim. Planlama hatasını bilen bir yatırımcı, bir müteahhitten işlerin sanıldığından uzun süreceğini öğrendiği zaman şaşırmayacaktır.

Yüzlerce araştırma insan tahminlerinin hatalı ve taraflı olduğunu gösterir. Burada örnek olarak "mevcut durum eğilimi" denen ve ataletin fantezi adı olan ifadeyi ele alalım. İnsanlar inceleyeceğimiz çeşitli nedenlerle, mevcut durum ya da seçenek yokluğu eğilimindedirler.

Örneğin yeni bir cep telefonu aldığınız zaman bir dizi seçim yapmak durumunda kalırsınız. Telefon modelinin gelişmişlik durumuna göre, zil sesinden, arayana sesli mesaj gönderme konusuna kadar çok sayıda fonksiyon çıkar karşınıza. Üretici firma bu seçimlerin her biri için bir seçeneği hata olarak almıştır. Yapılan araştırmalara göre, hata seçimleri ne olursa olsun, pek çok insan, hata telefon sesi

seçiminden daha önemli de olsa kullanıma engel olmuyorsa onu kullanmaya devam etmektedir.

Bu araştırmadan iki önemli ders çıkarılabilir. Birincisi, atalet (süredurum) gücünü asla küçümsemeyin. İkincisi, bu güç kontrol altına alınabilir, çalışacak duruma getirilebilir. Eğer özel şirketler ya da kamu yöneticileri bir politikanın daha iyi sonuç verdiğini düşünürlerse, onu ihmal olarak seçip sonucu büyük çapta etkileyebilirler. Burada göstereceğimiz gibi, ihmal seçeneklerini ayarlamak ve diğer benzer küçük mönü-değiştirme stratejileri, tasarrufları artırmadan, sağlık hizmetlerini geliştirmeye ve organ bağışlarına kadar, sonuçları büyük ölçüde etkileyebilir.

İyi seçilmiş ihmal ve yokluk seçeneklerinin etkileri yumuşak dürtü gücünün sadece bir örneğidir. Bir dürtü bizim tanımlamamıza uygun olarak, Econ'lar tarafından görmezden gelinse bile, insanların davranışlarını büyük ölçüde değiştiren herhangi bir faktördür. Econ'lar evvela teşviklere cevap verirler. Hükümet şekerlemeye, çikolataya vergi koyarsa onlar daha az çikolata, şeker alırlar, ama seçeneklerin sergilendiği düzen gibi 'konu dışı' faktörlerden etkilenmezler. İnsanlar da teşviklerden etkilenirler, ama onlar aynı zamanda dürtülerin* de etkisinde kalırlar. Hem teşvikleri ve hem de dürtüleri uygun biçimde açarsak, insan hayatını geliştirme yeteneğimizi de geliştirmiş ve toplumun büyük sorunlarının çoğunun çözümüne yardım etmiş oluruz. Ve bunu da hâlâ herkesin seçme özgürlüğü konusunda ısrar ederek yapabiliriz.

---

* Uyanık okurlar teşviklerin farklı şekillerde gelebileceğine dikkat edeceklerdir. İnsanların kavrama çabalarını artırma konusunda adımlar atılırsa –meyveyi göz hizasına, tatlıları daha kuytu köşelere koyarak– tatlı seçme "maliyetinin" arttığı söylenebilir. Bazı dürtülerimiz bir anlamda materyalden ziyade kavrama maliyetini artırır ve böylece teşvikleri değiştirir. Dürtüler de böyle kabul edilir ve serbestçi ataerkil sayılır, ama sadece maliyetler düşükse olur bu.

Bir Yanlış Kanı ve İki Yanlış Kavram

Seçme özgürlüğünü destekleyen pek çok insan ataerkilin her türünü reddeder ve devletin vatandaşa seçme hakkı tanımasını isterler. Bu düşünce tarzından doğan standart politika, insanlara mümkün olduğunca çok seçim hakkı tanınmasını ve mümkün olduğunca az hükümet müdahalesi ya da dürtüsüyle en iyisini seçmelerini ister. Bu düşünce tarzının güzelliği, birçok karmaşık soruna basit bir çözüm yolu göstermesindedir: Seçimlerin sayısını ve çeşidini azami derece artırın ve orada durun, der. Bu politika eğitimden reçeteli ilaç sigorta planlarına kadar birçok alanda uygulanmaya konmuştur. Bazı çevrelerde 'Sadece Seçenekleri Azamiye Çıkarın' ifadesi bir politika deyimi olmuştur. Bazen bu deyime tek alternatif olarak "Her Şeye Uyan Tek Ölçü" denen ve alaya alınan hükümet emri düşünüldü. 'Sadece Seçenekleri Azami Artırın' yandaşları kendi politikaları ile bir emir arasında büyük bir boşluk olduğunu idrak etmiyorlar. Ataerkile karşı çıkıyor, ya da bunu yaptıklarını sanıyorlar ve dürtüler konusunda şüpheciler. Biz onların şüpheciliğinin bir yanlış kanıya ve iki yanlış kavrama dayandığına inanıyoruz.

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 dondurmayı 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. Eğer size farklı özellikleri olan elli tane reçete planı verilmişse seçim için yardım almak zorunda kalabilirsiniz. İnsanlar iyi seçim yapamadıkları zaman, seçim mimarisindeki bazı değişiklikler onların hayatlarını iyileştirebilir (bazı bürokratların değil, kendi tercihlerine göre yapılırsa tabii). Göstermeye çalışacağımız gibi, insanların hayatını iyileştirecek seçim mimarisi tasarımlamak hem mümkün ve hem de birçok konuda kolaydır.

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. Carolyn'in kafeteryaları örneğinde görüldüğü gibi, seçim mimarlarının seçtiği tasarımlar insanların seçimlerini yaygın biçimde etkilemiştir. Bazı dürtülerin istenmeyerek yapıldığı doğrudur tabii; örneğin işverenler bir tür dürtüye neden olmak istemeden, çalışanlarına ayda bir ya da iki haftada bir maaş ödeme kararı verebilirler, ama çalışanların iki haftada bir maaş alınca daha çok ekonomi yaptığını öğrenince şaşırabilirler. Çünkü çalışanlar bu durumda, yılda iki kez olmak üzere, ayda üç maaş çeki alırlar. Kamuda ya da özel sektörde kuruluşla-

rın şu ya da bu tür tarafsızlık çabası içinde oldukları doğrudur—örneğin, bunu rastgele seçimlerle ya da çoğunluğun ne istediğini anlamaya çalışarak yapabilirler. Fakat istenmeden yapılan dürtülerin büyük etkileri olabilir ve bazı hallerde bu tür tarafsızlıklar pek de çekici olmazlar; bunların örneklerini göreceğiz.

Bazıları bu noktayı özel sektör için memnuniyetle kabul edecek, ama kamu sektöründe yetkililerin insan hayatını iyileştirme amacıyla yapılacak seçim etkilerini reddedecektir. Onlar devletin bu konuda uzman ya da şefkatli olabileceğine inanmaz, endişe duyarlar. Onlara göre, seçilmiş devlet yetkilileri ya da atanmış bürokratlar önce kendi çıkarlarını düşünür ya da çıkarcı özel grupların dar hedeflerine dikkat ederler. Biz de bu endişeleri paylaşıyoruz. Hükümette hata risklerinin, taraf tutma ve aldatma gibi olayların gerçek ve bazen de ciddi boyutlarda olduğunu kabul ediyoruz. Bu nedenle de komuta, gereksinim ve yasaklar konularında uyarılar, dürtüler yapılmasını destekliyoruz. Fakat hükümetler de kafeteryalarda olduğu gibi (bazı yerlerde devlet de kafeterya işletir), şu ya da bu şekilde başlama noktaları sağlamak zorundadır. Kaçınılmaz değildir bu. Üzerinde duracağımız gibi, onlar koydukları kurallarla bunu her gün yaparlar zaten ve bunlar bazı seçimleri ve sonuçları kaçınılmaz olarak etkiler. Bu durumda anti-dürtü pozisyonu işe yaramaz—gerçeğe uygun bir engelleyici olur.

Ataerkil yönetim tarzının her zaman baskıcı olduğu anlayışı, ikinci yanlış anlayıştır. Kafeterya örneğinde, yemeklerin seçim düzeni kimseyi belirli bir rejim konusunda zorlamaz, ama Carolyn ya da benzerleri yemekleri bizim kullandığımız anlamda ataerkil bir yönetim tarzına göre düzenleyebilirler. Çocukların abur cubur yerine daha çok elma yemelerinin istendiği bir ilköğretim okulunda meyve ve salataların tatlılardan önce konmasına kim itiraz edebilir ki? Müşterilerin gençler ya da yetişkinler olduğu bir kafeteryada da durum farklı mıdır? Burada baskı olmadığına göre, sanıyo-

ruz ki, seçme özgürlüğünü en çok isteyenler bile bazı ataerkil idare tarzlarını kabul edeceklerdir.

Tasarruf, organ bağışı, evlilik ve sağlık gibi konularda da genel yaklaşımımızı koruyarak bazı belirli tavsiyelerde bulunacağız. Ve seçimlerde kısıtlama olmaması konusunda ısrar ederek, uygunsuz hatta kötü, çürümüş tasarımların azaltıldığını düşünüyoruz. Seçme özgürlüğü kötü seçim mimarisine karşı en iyi koruyucudur.

Seçme Mimarisi Hareket Halinde

Seçim mimarları kullanıcı-dostu ortamlar yaratarak insanların hayatlarında büyük gelişmeler sağlayabilirler. En başarılı şirketlerin birçoğu insanlara yardım etmiş ya da bu nedenle piyasada başarılı olmuşlardır. Bazen seçim mimarisi açık olarak görülür, tüketiciler ve işverenler de bundan çok memnundur (iPod ve iPhone güzel örneklerdir, çünkü hem şekilleri hoştur, hem de kullanıcının pek çok ihtiyacını karşılarlar). Bazı hallerde mimari tamamen bir hakmış gibi kabul edilir ve bazı dikkatlerden yararlanır.

Burada bizim işverenimiz olan Chicago Üniversitesi'nden bir örnek verebiliriz. Pek çok büyük işyeri gibi, üniversitede de her kasım ayında bir "açık kayıt" dönemi vardır ve bu dönemde çalışanlar sağlık sigortası ve emeklilik kesintisi gibi konularda seçimlerini değiştirebilir, düzeltebilirler. Çalışanlardan seçimlerini bilgisayarla yapmaları istenir (internet bağlantısı olmayanlara kamu bilgisayarı sağlanır). Çalışanlara postayla seçimler hakkında bilgi ve seçimlerini nasıl yapacakları konusunda talimat gönderilir. Çalışanlar aynı zamanda kâğıt ve e-posta hatırlatıcı da alırlar.

Çalışanlar insan olduklarından hata ya da unutkanlık yapabilirler ve bu gibiler için ne gibi seçenekler olduğunu belirtmek de

büyük önem taşır. İşi basit olarak anlatmak için şunu söyleyebiliriz: Varsayalım ki bu durumda iki seçim hakkı var, seçim hakkını kullanmayanlara eski hakları verilir ya da seçimleri sıfırlanır. Varsayalım ki Janet adlı çalışan bir yıl önce emeklilik kesintisi olarak bin dolar ödemiş olsun. Eğer Janet bu yıl yeni seçim hakkını kullanmazsa, ondan yine bir yıl içinde bin dolar kesinti yapılacak, ya da emeklilik kesintisi yapılmaktan vazgeçilecektir. Bunlara "mevcut durum" ya da "sıfıra dönüş" seçenekleri diyelim. Seçim mimarı bu iki ihmal ya da kusuru düzeltme seçeneği halinde seçimini nasıl yapacaktır?

Serbestçi ataerkil yönetim taraftarları, buna cevap bulmak için, Janet'in durumunda olan ve iyi düşünebilen bir çalışanın gerçekte ne isteyebileceğini sorarlar. Bu ilke her zaman için açık bir seçim yolu göstermez ama yine de rastgele seçim yapmaktan veya "mevcut durum" ya da "sıfıra dönüş" seçeneklerinden daha iyidir. Örneğin, pek çok çalışan bu durumda, işveren katkısı da olan sağlık sigortasını kaybetmek istemeyecektir ve bunu tahmin etmek hata olmaz. Bu nedenle ihmalci ya da kusurlu çalışan, yeni dönemde "sıfıra dönüş" yerine eski sigorta seçiminin devam etmesini isteyecektir.

Bunu çalışanın "esnek harcama hesabı" ile kıyaslayın. Çalışan her ay maaşından bir miktarını bazı acil harcamalarda kullanmak amacıyla bu hesaba yatırır (örneğin sigorta dışı sağlık ya da çocuk bakımı harcamaları gibi). Bu hesaba yatırılan para o yıl harcanmadığı takdirde kayıp sayılır ve her yıl harcanabilecek para miktarı tahmini büyük ölçüde değişebilir (örneğin çocuk okula başladığında çocuk bakım harcaması düşecektir). Bu durumda sıfıra dönüş eski seçimden daha mantıklı olacaktır.

Sorun sadece varsayıma dayanmaz. Biz bir gün benzer konuları tartışmak için üniversitenin üç üst düzey yöneticisiyle toplanarak konuştuk ve o gün de çalışanların "açık kayıt" döneminin son günüydü. Biz bu konudan söz ettik ve yöneticilere son kayıt gününü hatırlayıp hatırlamadıklarını sorduk. Onlardan biri bu işi o gün

daha sonra yapmayı planladığını söyledi ve hatırlattığımız için bize teşekkür etti. İkincisi bunu unuttuğunu söyledi ve üçüncüsü ise, "Umarım karın hatırlamış ve yapmıştır bunu!" dedi. Daha sonra ilave ücret indirimi programında (bir vergisiz tasarruf programı) ihmal ya da kusurlarda ne yapılması gerektiği tartışıldı. Burada "sıfıra dönüş" seçeneği üzerinde duruldu. Fakat bu programa katılım beklenmedik bir zamanda durdurulabileceği için, grup "geçen yılın aynı" seçimini daha uygun buldu. Bu durumda pek çok dalgın profesörün daha rahat bir emeklilik yaşayacağına inanıyoruz.

Bu örnek iyi seçim mimarisinin bazı temel ilkelerini gösteriyor. Seçiciler insandır, bu nedenle tasarımcılar hayatı mümkün olduğunca kolaylaştırmalıdır. Onlara hatırlatıcılar gönderin ve sizin (ve onların) çabalarınıza rağmen ihmal edenlerin ya da unutkanların yüklerini en aza indirmeye çalışın. Göreceğimiz gibi, bu ilkeler (ve daha birçoğu) hem özel, hem de kamu sektöründe uygulanabilir ve şimdi yapılanların ötesinde de yapılması gereken çok şey var.

Yeni Bir Yol

Özel dürtüler konusunda söylenecek çok şey var. Fakat serbestçi ataerkil yönetimin en önemli uygulamalarının çoğu devlete aittir ve biz burada kamu politikaları ve yasalarla ilgili bir dizi tavsiyede bulunacağız. Bu tavsiyelerin siyasi hayatın her iki tarafına da hoş görünmesini bekliyoruz. Serbestçi ataerkil yönetim tarzının tavsiye ettiği politikaların hem Cumhuriyetçiler ve hem de Demokratlar tarafından benimseneceğine inanıyoruz. Bunun temel nedeni, bu politikaların çoğunun maliyetinin çok düşük olması ya da bedavaya gelmesidir; bunların vergi mükelleflerine getireceği hiçbir yük yoktur.

Pek çok Cumhuriyetçi şimdi sadece hükümete muhalefetin ötesine geçmek istiyor. Katrina Kasırgası deneyiminin gösterdiği gibi,

hükümetten çoğu zaman harekete geçmesi isteniyor, çünkü gerekli kaynakların toplanması, organize edilmesi ve kullanılması için gereken tek yol budur. Cumhuriyetçiler insanların daha iyi yaşamasını istiyor; onlar insanların seçeneklerini bertaraf etme konusunda mantıklı olarak şüpheciler.

Pek çok Demokrat ise saldırgan hükümet planlamasıyla ilgili şevkinden vazgeçmek istiyor. Mantıklı Demokratlar hiç kuşkusuz kamu kuruluşlarının halkın yaşam düzeyini yükseltmesini bekliyor, umut ediyor. Fakat Demokratlar birçok alanda seçme özgürlüğünün iyi ve kamu politikaları için zorunlu olduğu konusunda hemfikir. Burada partizanlık bölünmelerini aşmak için gerçek bir temel var.

Bize göre, serbestçi ataerkil yönetim tarzı iki tarafı da tutma konusunda umut verici bir temeldir. Çevre korunması, aile yasaları ve okul seçimi de dâhil olmak üzere pek çok alanda, daha iyi yönetim sağlanması için baskı ve sınırlama politikalarından daha çok, seçme özgürlüğü konusuna öncelik vermek gerektiğini tartışacağız. Eğer teşvikler ve dürtüler (uyarılar) taleplerin ve yasakların yerini alırsa, hükümet hem küçülecek, hem de daha mütevazı olacaktır. Açıkça söylemek gerekirse, *biz daha büyük hükümet değil, daha iyi yönetim istiyoruz.*

İyimserliğimizin (ki bu bir eğilim olabileceğini kabul ediyoruz) pembe rüyaların ötesinde bir şeyler olduğuna dair kanıtlarımız var. Bölüm 6'da verilen tasarruflarla ilgili serbestçi ataerkil yönetim tarzı Kongrede her iki taraftan da büyük destek gördü ki, destekleyenler arasında Robert Bennett (Utah) ve Rick Santorum (Pa.) gibi yeni ve eski muhafazakâr Cumhuriyetçi senatörlerle, Rahm Emanuel (Illinois) gibi liberal Demokratlar da vardır. Temel fikirlerden bazıları 2006'da tartışmasız bir şekilde yasalaştı. Yeni yasa sayesinde pek çok Amerikalı daha rahat bir emeklilik yaşantısına kavuşacak ve bu da vergi mükelleflerine hiçbir yük getirmeyecektir.

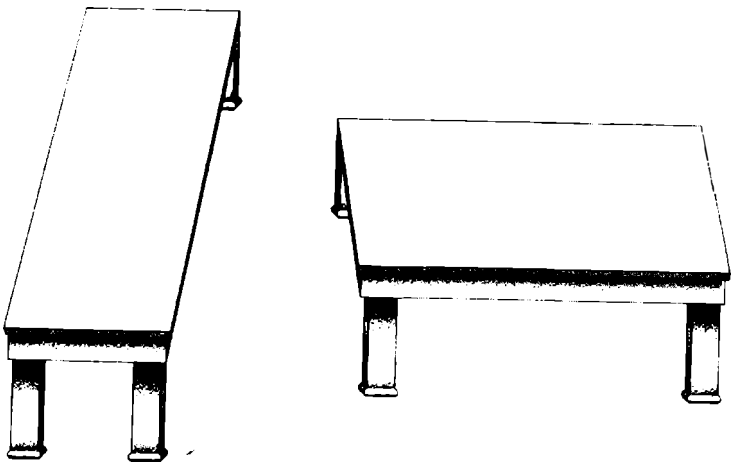
Kısacası, serbestçi ataerkil yönetim tarzı ne sağcı, ne solcu, ne Demokrat, ne de Cumhuriyetçidir. Pek çok alanda en düşünceli Demokratlar seçme-bertaraf etme programları konusunda arzularının ötesine geçiyorlar. Birçok alanda da en düşünceli, dikkatli Cumhuriyetçiler, yapıcı hükümet girişimlerine sert ve inatçı muhalefetten vazgeçiyorlar. Tüm fikir ayrılıklarına karşın, iki tarafın da bazı nazik dürtüleri destekleme konusunda bir araya gelmek isteyeceklerini umut ediyoruz.

KISIM I

İNSANLAR VE ECONLAR

1
EĞİLİMLER VE APTALCA HATALAR

Lütfen şu iki masaya bakın:

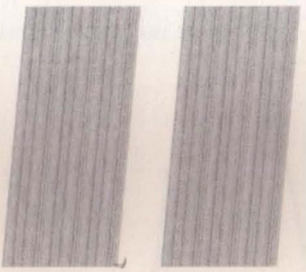


I.I.

İki masa (Shepherd'dan alıntı [1990])

Oturma odasında bu iki masadan hangisinin kahve masası olarak daha uygun olacağını düşündüğünüzü varsayın. Bu iki masanın boyutları konusunda ne söyleyebilirsiniz? Her birinin eniyle boyunun orantısı hakkında bir tahminde bulunun. Sadece göz kararı bir tahmin olacak bu.

Siz de çoğunluk gibi düşünürseniz, soldaki masanın diğerinden daha uzun ve dar olduğunu söyleyeceksiniz tabii. Tipik tahminlere göre, masa boyunun enine olan oranı soldaki masa için 3:1 ve sağdaki için de 1.5:1 olacaktır. Şimdi cetveli alın ve masaları ölçün. Masaüstlerinin aynı olduklarını göreceksiniz. İkna olana kadar ölçün onları, çünkü bu bir 'görmek inanmak değildir' olayıdır (Thaler her zaman yemek yedikleri yerde bu örneği Sunstein'a gösterdiğinde, Sunstein hemen Çin yemeği çubuğunu alıp masaları ölçtü).



1.2.

Masaüstleri (Shepherd'dan alıntı [1990])

Bu örnekten nasıl bir sonuç çıkarmamız gerekiyor? Eğer soldaki masayı sağdakinden daha uzun ve dar görüyorsanız insan olduğunuz kuşku götürmez. Sizin anormal hiçbir yanınız yoktur (yani bizim bu testten anladığımız kadarıyla). Fakat bu olayda görüşünüz yine de yanlı sayılır. Aslında hiç kimse sağdaki masanın daha uzun olduğunu düşünmez. Ama siz sadece yanılmadınız, aynı zamanda muhtemelen haklı olduğunuza inandınız. Eğer isterseniz bu deneyden yararlanabilir ve örneğin bir barda sizin gibi insan olup yanılma ihtimali olan dostlarınızla iddiaya girip onlara içki ısmarlatabilirsiniz.

Şimdi 1.2'deki resme bakın. Bu iki şekil birbirine benzer mi yoksa farklı mı görünüyor? Eğer normal bir insansanız ve görüşünüzde bozukluk yoksa bu iki şeklin büyük olasılıkla aynı olduğunu söyleyeceksiniz. Bu iki masaüstü aslında Resim I.I.'deki iki masanın ayaksız görüntüleridir. Birinci resimde ayakların olması ve masaların duruş şekli masaüstlerinin farklı görünmesine yol açmış ve bunların ortadan kalkması insanın görüş sistemini her zamanki doğal haline kavuşturmuştur.*

Bu iki şekil, davranış ekonomistlerinin psikologlardan ödünç aldığı temel anlayışı gösterir. Normalde insan beyni çok iyi çalışır. Uzun yıllar görmediğimiz insanları tanıyabilir, ana dilimizin karmaşıklığını anlar ve düşmeden merdivenden koşarak inebiliriz. Bazılarımız on iki dil konuşabilir, en mükemmel bilgisayarları geliştirebilir ve/veya izafet teorisini yaratabilir. Fakat muhtemelen Einstein bile bu masaların görüntüsü konusunda yanılabilirdi. Bu, biz insanlarda bir hata olduğu anlamına gelmez, ama insanların sistematik olarak nasıl hata yaptığını anlayarak, insan davranışlarını anlama yeteneğimizin geliştirilebileceği anlamına gelir.

Bu anlayışa sahip olmak için insan düşüncesinin bazı yanlarını keşfetmemiz gerekiyor. Bir psikolog ve ressam olan Roger Shepard (1990) görüş sistemiyle ilgili bazı şeyler bilerek bu yanıltıcı masa resimlerini çizdi. Zihnimizi çelmek için ne çizmesi gerektiğini biliyordu. Bilme, kavrama sistemi hakkında bir şeyler bilenler de düşünce tarzımızdaki sistematik eğilimleri keşfettiler.

---

* Bu masaların çiziminde kullanılan oyunlardan biri, dikey hatların yatay olanlardan daha uzun görüneceği gerçeğidir. Bunun sonucu olarak St Louis'deki Gateway Kemeri, eni boyu bir olmasına rağmen eninden daha yüksekmiş gibi görünür.

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, diğeriyse düşünerek ve mantık yoluyla anlamaktır.[1] Biz birinciye Otomatik Sistem, ikinciye de Düşünce Sistemi diyeceğiz (Psikoloji literatüründe bunlara bazen Sistem 1 ve Sistem 2 denir.) Her iki sistemin temel özellikleri Tablo I.I'de gösterilmiştir.

Otomatik Sistem hızlı ve içgüdüseldir ve genelde *düşünme* kelimesiyle ilişkili olmaz. Beklemediğiniz bir anda size bir top fırlatıldığında hemen eğilir, uçağınız 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.[2]

Tablo I.I.
İki Bilme, Kavrama Sistemi

Otomatik Sistem	*Düşünce Sistemi*
Kontrolsüz	Kontrollü
Çabasız	Çabalı
Çağrışımlı	Tümdengelimli
Hızlı	Yavaş
Bilinçsiz	Farkında olarak
Ustaca	Kurallara göre

Düşünce Sistemi daha önceden düşünülmüş, adeta sıkılgan bir sistemdir. Örneğin bize "411 ile 37 çarpımı nedir?" diye sorulduğunda Düşünce Sistemini kullanırız. İnsanların çoğu, muhtemelen bir yolculukta hangi yolu seçeceğine veya hukuk ya da işletme fakültesinden hangisine gideceğine karar verirken Düşünce Sistemini kullanacaktır. Biz de bu kitabı yazarken çoğu zaman Düşünce Sistemimizi kullandık, ama bazen de fikirler duşta, yürüyüşte ya da kitabı düşünmediğimiz zamanlarda aklımıza geldi ki, o zaman Otomatik Sistem devredeydi (Seçmenler genelde Otomatik Sistemlerine dayanırlar.[3] Önce kötü izlenim veren ya da karmaşık argümanlar ve istatistiklerle oy toplamaya çalışan bir aday sorun yaşayabilir.)*

* İnsanlara aday resimlerine bakmalarını söylemek ve hangisinin daha yetenekli göründüğünü sormakla bir kongre seçiminin sonucu konusunda çok iyi bir tahminde bulunmak mümkündür. Adayları tanımayan öğrenciler tarafından yapılan bu tür tahminlerde seçimlerin galibi üçte iki oranında doğru çıkar. (Todorov [2005]; Benjamin ve Shapiro [2007]

Amerikalıların çoğu Fahrenheit derecesini görünce Otomatik Sistem tepkisi gösterir, ama Celsius (Santigrat) derecesinde Düşünce Sistemi'ni kullanır; 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 golfçu da uzun yıllar oynama sonucunda düşünmeden ve Otomatik Sisteme dayanarak oynayacak hale gelir. İyi golfçular da diğer iyi sporcular gibi fazla düşünmenin riskini bilir ve oyunu otomatik olarak, fazla düşünmeden sürdürürler. Otomatik Sistem çok fazla tekrarlamakla eğitilebilir—ama bu eğitim çok zaman ve çaba gerektirir. Gençlerin tehlikeli sürücüler olmalarının bir nedeni de Otomatik Sistemlerinin fazla pratik yapmamış olmasıdır ve onlar Düşünce Sistemi'ni kullanınca çok ağır bulurlar.

Sezgi yollu düşünmenin nasıl çalıştığını görmek için aşağıdaki küçük testi deneyin. Üç sorunun her biri için aklınıza gelen ilk cevabı yazın ve sonra durup düşünün.

1. Bir beysbol sopası ve topunun toplam fiyatı 1.10 dolardır. Sopanın fiyatı toptan bir dolar daha fazladır. Topun fiyatı nedir?..... sent
2. 5 makine 5 oyuncağı 5 dakikada yaparsa, 100 makine 100 oyuncağı kaç dakikada yapar?.....dakikada
3. Bir gölde bir zambak tarlası var ve bu alan her gün iki kat büyüyor. Zambak tarlasının gölü tamamen kaplaması 48 gün sürerse, yarısını kaplaması kaç gün sürer?.....gün

Sizin ilk cevaplarınız nasıldı? Çoğu insan cevap olarak 10 sent, 100 dakika ve 24 gün diye cevap verir, ama bu cevapların hepsi yanlıştır. Bunu biraz düşünürseniz nedenini bulursunuz. Topun fiyatı 10 sent ise ve sopanın fiyatı toptan bir dolar fazlaysa, yani 1.10 dolarsa, ikisinin toplamı 1.20 dolar eder. İlk cevap olarak 10 sent diyen ve bunun doğruluğunu kontrol etmeyen hiç kimse cevabından kuşku duymaz, fakat Shane Frederick'in araştırması (2005) (bunlara bilme düşünme testleri der) çok zeki üniversite öğrencilerinin bile bu cevapları verdiğini ortaya koymuştur.

Doğru cevaplar 5 sent, 5 dakika ve 47 gündür ve siz de bunu biliyordunuz, ya da Düşünce Sistemi'nize başvursaydınız bilecektiniz. Econ'lar Düşünme Sistemlerine danışmadan asla önemli kararlar almazlar (zamanları varsa tabii). Ama insanlar bazen hiç düşünmeden, beyinlerindeki kertenkele beyni bölümüyle yanıt verirler. TV'deki *Uzay Yolu* dizisinde Mr Spock her zaman için Düşünce Sistemi'ni kontrol altında tutar (Yüzbaşı Kirk: "Sen mükemmel bir bilgisayar olursun, Mr Spock." Mr Spock: "Çok naziksiniz, Yüzbaşım!") Buna karşın, Homer Simpson ise Düşünce Sistemi'ni nereye koyduğunu unutur (Silah kontrolü konusundaki bir konuşma sırasında, Homer bir anısını anlattı ve bir tabanca almak istediğinde, dükkân sahibinin

beş günlük bekleme süresinden söz etmesi üzerine ona, 'Beş gün mü? Ama ben şu anda deliyim!' dediğini söyledi).

Bu kitabı yazmaktaki büyük amaçlarımızdan biri de aramızdaki Homer'lar (hepimizin içinde gizlenmiş bir Homer vardır) için dünyayı daha kolay ve güvenli yaşanır bir hale getirmekti. Eğer insanlar büyük sorunlar yaşamadan Otomatik Sistemlerine güvenirlerse, hayatları daha kolay, daha iyi olacak ve daha uzun yaşayacaklardır.

Yaklaşık Hesaplar

Çoğumuz meşgulüz, hayatımızda çeşitli sorunlarla karşılaşıyor ve her şeyi düşünecek, analiz edecek zaman bulamıyoruz. Örneğin Angelina Jolie'nin yaşı ya da Cleveland ve Philadelphia arasındaki mesafeyi düşünürken, basit hesaplar ve tahminler yapıyoruz. Yaklaşık hesap ya da tahminler çoğu zaman hızlı pratik ve yararlı olduğundan onları kullanırız.

Tom Parker'ın *Yaklaşık Hesaplar* adlı kitabı çok güzeldir. Parker bu kitabı yazarken arkadaşlarından, kendisine güzel yaklaşık hesap ve tahmin örnekleri göndermelerini istedi. Örneğin, "Bir devekuşu yumurtası 24 kişiyi doyurur" ve "On kişi, orta büyüklükte bir odanın ısısını saatte bir derece artırır" ifadeleri bunlara örnektir. Yine başka bir örnek olan, "Bir üniversite yemekli partisinde ekonomi bölümünden gelen ve sohbetleri bozan kişilerin sayısı yüzde 25'i geçmez" ifadesine daha sonra döneceğiz.

Tahmini hesaplar çok işe yaradığı gibi, kullanılmaları sistematik eğilimlere, önyargılara da neden olabilir. Onlarca yıl önce Amos Tversky ve Daniel Kahneman (1974) adlı iki İsrailli psikolog tarafından geliştirilen bu anlayış, psikologların (ve daha sonra da ekonomistlerin) düşünme hakkındaki fikirlerini de değiştirdi. Onların

çalışmaları sonucunda demirleme, hazır bulunma (geçerli olma) ve temsilcilik gibi üç anlayış ya da yaklaşık hesaplama tarzı ile bunlara bağlı eğilimler ortaya çıktı. Onların araştırma programına "anlayışa yarayan yollar ve eğilimleri" adı verildi. Bir süre önce de psikologlar, bu anlayış tarzı ve onlara bağlı eğilimlerin Otomatik ve Düşünme Sistemleri arasındaki karşılıklı etkileşimden ortaya çıktığını anladılar.

Başlama Noktası

Varsayalım ki bizden, yaşadığımız şehir olan Chicago'nun yaklaşık iki saat kuzeyinde olan Milwaukee'nin nüfusunu tahmin etmemiz istendi. İkimiz de Milwaukee'yi tanımıyoruz ama Wisconsin'in en büyük şehri olduğunu biliyoruz. Bu şehrin nüfusunu nasıl tahmin edebiliriz? Önce bildiğimiz bir şeyle işe başlayalım, yaşadığımız şehir olan Chicago'nun nüfusu yaklaşık 3 milyon. Milwaukee büyük bir şehir ama Chicago kadar büyük değil, onun üçte bir kadar ve bu durumda da nüfusu yaklaşık bir milyon olabilir. Şimdi aynı soruyu Green Bay, Wisconsin'den birinin sorduğunu düşünelim. Bunu soran kadın Green Bay nüfusunun yaklaşık yüz bin olduğunu biliyor ve Milwaukee'nin de onun üç katı büyüklüğünde, yani nüfusunun yaklaşık üç yüz bin olacağını tahmin ediyor.

Bu sürece "demirleme ve ayarlama" denir. Bildiğiniz bir noktaya, bir rakama demir atar ve uygun gördüğünüz yönde ayarlamaya gidersiniz. Buraya kadar iyi. Eğilim ise ayarlama tipik olarak yetersiz olduğundan ortaya çıkar. Tekrarlanan deneylere göre, örneğimizdekine benzer sorunlarda, Chicago'lular muhtemelen yüksek tahminlerde (yüksek demirlemeye bağlı olarak), Green Bay'liler ise düşük tahminlerde (düşük demirleme bağlı olarak) bulunacaklardır. Aslında Milwaukee nüfusu yaklaşık olarak 580.000'dir.[4]

Açık olarak ilgisiz demirlemeler bile karar verme sürecini gizlice etkileyebilir. Şimdi şu denemeyi kendiniz yapabilirsiniz. Telefon numaranızın son üç rakamını alın ve sonuna iki yüz yazın. Şimdi Hun İmparatoru Attila'nın Avrupa'yı ne zaman yağmaladığını düşünün. Bu yıldan önce mi, yoksa sonra mıydı? Tahmininiz doğru çıktı mı? (Size bir ipucu verelim: Saldırı Hz. İsa'nın doğumundan sonraydı.) Avrupa tarihini bilmeseniz bile, Attila'nın yaptıklarıyla sizin telefon numaranızın bir ilgisi olmayacağını tahmin edersiniz. Yine de öğrencilerimizle bu deneyi yaptığımız zaman, düşükten ziyade yüksek demirlemeyle başlamış öğrencilerden, üç yüz yıl sonrası gibi cevaplar aldık (Doğru yanıt 411).

Demirlemeler hayatınızın nasıl gittiğini düşünürken bile etki yapar. Bir deneyde üniversite öğrencilerine iki soru soruldu: A) Ne kadar mutlusunuz? b) Kız arkadaşınızla ne kadar sıklıkta çıkıyorsunuz? Sorular bu sırayla sorulduğunda ikisi arasındaki bağlantı oldukça düşüktü (.11). Ama b sorusu önce sorulunca bağlantı .62'ye çıktı. Buradan görüleceği gibi, çıkma sorusu sorulduğunda etkilenen öğrenciler 'ne kadar mutlusunuz?' sorusunu cevaplamak için 'çıkmayı anlama' diyebileceğimiz kavramı kullanıyorlar. Bazıları, "Tanrım, son kez ne zaman çıktığımı hatırlamıyorum bile! Perişan olmalıyım" derler. Çıkma sorusu yerine sevişme sorusu sorulduğunda evli çiftlerde de aynı sonuç alınır.[5]

Bu kitabın dilinde demirlemeler dürtü işi görürler. Belirli bir durumda, düşünce sürecinizle ilgili başlama noktası hakkında ustaca tavsiye bulunarak seçeceğiniz rakamı etkileyebiliriz. Bağış toplayan kurumlar size tipik olarak 100, 250, 1.000, 5.000 dolarlık ya da başka seçenekler sunarlar. Kuruluşa bağış toplayan kişiler ne yaptıklarını biliyorlarsa, bu rakamlar rastgele seçilmemiştir, çünkü seçenekler bağış yapacakları miktar konusunda insanları etkiler. Seçenekler 50, 75, 100 ve 150 dolar değil de 100, 250, 1.000 ve 5.000 dolar olunca insanlar daha çok bağış yapacaklardır.

Pek çok alanda kanıtlar göstermiştir ki, mantıklı olmak koşuluyla, ne kadar çok isterseniz o kadar çok alma ihtimali vardır. Sigara şirketleri hakkında dava açan avukatlar çoğu zaman astronomik tazminatlar alırlar, çünkü jürileri milyon dolarlık rakamlarla demirleme konusunda ikna etmeyi başarırlar. Zeki avukatlar karşı tarafa çok büyük rakamlar çıkararak, onların yarısını seve seve ödenmelerini sağlarlar.

Hazır Bulunma (Geçerli Olma)

Kasırgalar, nükleer güç, terörizm, domuz gribi, tsunami saldırıları ya da kuş gribinden ne kadar korkarsınız? Ve her birinden korunmak için ne kadar önlem alırsınız? Normal yaşantınızda karşınıza çıkabilecek tehlikeleri önlemek için neler yapmanız gerekiyor?

İnsanların çoğu bu tür sorulara cevap vermek için geçerli olma anlayış yolunu seçer. Onlar riskler olasılığını, örneklerin akla nasıl gönüllü olarak geldiğini sorarak değerlendirirler. İnsanlar eğer uygun örnekleri kolayca düşünebilirse, bunu yapamadıkları zamandan daha çok korkmaları ve ilgilenmeleri söz konusu olur. 11 Eylül olayıyla ilgili ve bilinen bir terör olayı riski, güneş yanığı ve daha sıcak yaz günleri gibi daha az bilinen risklerden daha ciddi görülecektir. Cinayet haberleri intihar haberlerinden daha çok, her zaman görülen haberlerdir ve bu yüzden insanlarda yanlış olarak, cinayetlerde daha çok insan ölüyor inancı yaygındır.

İçine girme, kolay bulunma ve dikkat çekme durumu, hazır bulunmayla yakından ilişkilidir ve aynı zamanda önemlidir. Eğer büyük bir deprem olayı yaşadıysanız, deprem olasılığına, bunu bir gazete ya da dergide okuyanlardan daha çok inanırsınız. Böylece, canlı ve kolay hayal edilebilen ölüm nedenleri (örneğin kasırgalar) çoğu zaman abartılı olasılık tahminleri yaratır ve o kadar canlı olmayan nedenler (örneğin astım krizleri) çok daha sık yaşanmalarına rağmen (burada bir yirmi faktörü var) düşük tahminler alırlar.

Kısa süre önce yaşanmış olaylar da davranışlarımızı eski olanlardan daha çok etkiler ve korkutur bizi. Tüm bu her zaman hazır olan örneklerde Otomatik Sistem riskin açıkça farkındadır (belki de fazlasıyla) ve bu sırada sıkıcı istatistiklere de bakmaz.

Anlayış yolunun hazır bulunması, önlem almada hem kamu ve hem de özelde kararlar da dâhil olmak üzere, birçok riskle-ilgili davranışın açıklanmasına yardımcı olur. Son zamanlarda yaşanan olaylar insanların doğal afet sigortası yaptırmasını büyük ölçüde etkilemiştir.[6] Bir deprem sonrasında deprem sigortası yaptıranlar artar, ama zaman geçtikçe deprem korkusu azalır ve sigorta satışları düşmeye başlar. Yakın geçmişte sel felaketi yaşanmamışsa, sel ihtimali olan bölgelerde yaşayanlar sigorta yaptırmazlar. Ama sel felaketi yaşamış insanları tanıyanların, sel ihtimali büyük olmasa bile sigorta yaptırdığı görülür.

Önyargılı risk değerlendirmeleri, krizler, meslek seçimleri ve siyasi süreçlere karşı nasıl hazırlanacağımız ve tepki vereceğimiz konusunda bizi kötü yönde etkiler. İnternet hisseleri iyi giderken insanlar onları alır ama bir süre sonra kötü yatırım oldukları anlaşıldığı halde almaya devam ederler. Ya da varsayalım ki, insanlar hatalı olarak bazı risklerin (örneğin nükleer güç santrali kazası) yüksek, bazılarının (inme gibi) daha düşük olduğunu düşünsün. Bu tür yanlış anlayışlar politikaları da etkiler, çünkü hükümetler büyük ihtimalle kaynaklarını ihtimali büyük olan tehlike yerine, halkın korkularına uygun biçimde kullanır.

İşin içinde "hazır olabilirlik eğilimi" varsa ve eğer kararlar gerçek olasılıklar yönünde dürtülebilirse, hem özel sektör ve hem de kamu sektörü kararları geliştirilebilir. Halkı kötü bir sonuca hazırlamanın, onları korkutmanın bir yolu da kötü sonuçlanan benzer bir olayı hatırlatmaktır. Halkın güvenini artırmak için de aynı konuda, sonucu iyi olan bir olay hatırlatılır. Kolay hatırlanan yaygın sorunlar halkın olasılık kararlarını şişirir ve eğer bu tür olaylar hatırlanmazsa insanların olasılıkla ilgili kararları aşağıya doğru düşer.

Temsilcilik

Orijinal üç anlayış yolunun üçüncüsüne temsilcilik gibi kaba bir isim verilir. Bunu benzerlik anlayışı olarak düşünebilirsiniz. Burada fikir şudur: İnsanlara A'nın B kategorisine ait olma ihtimali sorulduğunda, insanlar (ve özellikle onların Otomatik Sistemleri) cevap vermeden önce kendilerine, A'nın, onların B imgesine ya da stereotipine ne kadar benzediğini sorarlar (yani A, B'yi nasıl temsil eder). Gördüğümüz diğer iki anlayış yolu gibi bu üçüncüsü de kullanılır, çünkü çoğu zaman işe yarar. 2 m boyunda bir siyahî Amerikalının, 1.65 m boyundaki bir Yahudi gencinden daha iyi bir profesyonel basketbolcu olacağını düşünürüz, çünkü uzun siyahî basketbolcu çoktur ama kısa Yahudi çok azdır (en azından günümüzde pek yoktur). Stereotipler bazen doğrudur!

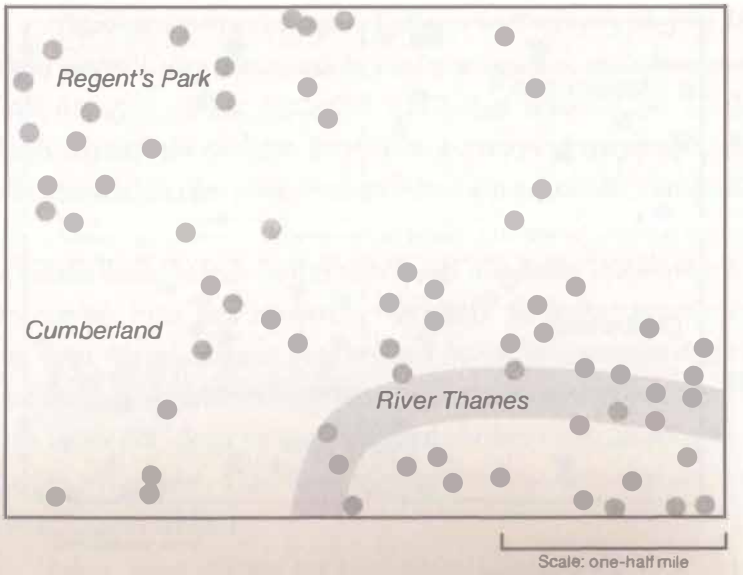
Benzerlik ve frekans ayrıklarında da eğilimler gizlice sokulurlar işin içine. Linda adlı hayali kadın olayı bu tür eğilimler konusunda güzel bir örnektir. Bu deneyde deneklere şu anlatıldı: "Linda otuz bir yaşında, bekâr, açık sözlü ve çok zeki bir kadındır. Felsefe eğitimi almıştır. Öğrencilik yıllarında ırk ayırımcılığı ve sosyal adalet konularıyla ilgilenmiş, anti-nükleer gösterilere katılmıştır." Bundan sonra deneklerden Linda için sekiz muhtemel gelecek belirlemeleri istendi. En önemli cevaplar, "banka veznedarlığı" ve "banka veznedarı ve feminist eylemci" oldu. Ama onun veznedar ve feminist eylemcisi olacağını söyleyenler daha çoktu.

Ama bu açık bir mantık hatasıdır. Aslında ikisinden birinin yalnız başına diğerinden üstün olması mantıken mümkün değildir. Linda'nın feminist bir veznedardan ziyade veznedar olması ihtimali daha çoktur, çünkü tüm feminist veznedarlar zaten veznedardır. Burada hatanın nedeni, temsilcilik anlayış yolu kullanılmasıdır: Linda'nın tanımı sadece "banka veznedarı"ndan ziyade "banka veznedarı ve feminist eylemci" tanımlamasına daha uygun gibi görünüyor. Stephen Jay Gould (1991)'un bir gün söylediği gibi, "Doğ-

ru cevabı biliyorum, ama kafamın içindeki cin tepinip duruyor ve 'ama o sadece veznedar olamaz, tanımına iyi baksana!' diye bağırıyor bana." Gould'un kafasındaki cin aslında çalışmakta olan Otomatik Sistem'dir.

Temsilcilik anlayış yolunun kullanılması günlük hayatta ciddi yanlış anlamalara neden olabilir. İşin şansa bırakılıp yazı tura atmaya bağlandığı olaylarda, insanlar yazı ya da turanın, rastlantı olarak düşündüklerini temsil etmesini beklerler. Ne yazık ki insanların rastlantı sonucun nasıl göründüğü konusundaki anlayışları yanlıştır. İnsanlar rastlantı süreçlerin sonunu gördükleri zaman, çoğunlukla büyük anlamı olan ama aslında şansa bağlı bazı örnekler gördüklerini sanırlar. Parayı üç kez atıp her seferinde tura geldiğini görürseniz parada bir gariplik olduğunu düşünürsünüz. Fakat parayı birçok kez atarsanız, üç kez arka arkaya tura gelmesi o kadar da anormal görünmez (Deneyin, göreceksiniz. Paragrafı bitirirken, Sunstein da üç kez yazı tura attı ve her seferinde tura geldi. Şaşırdı, ama aslında şaşırmamalıydı).

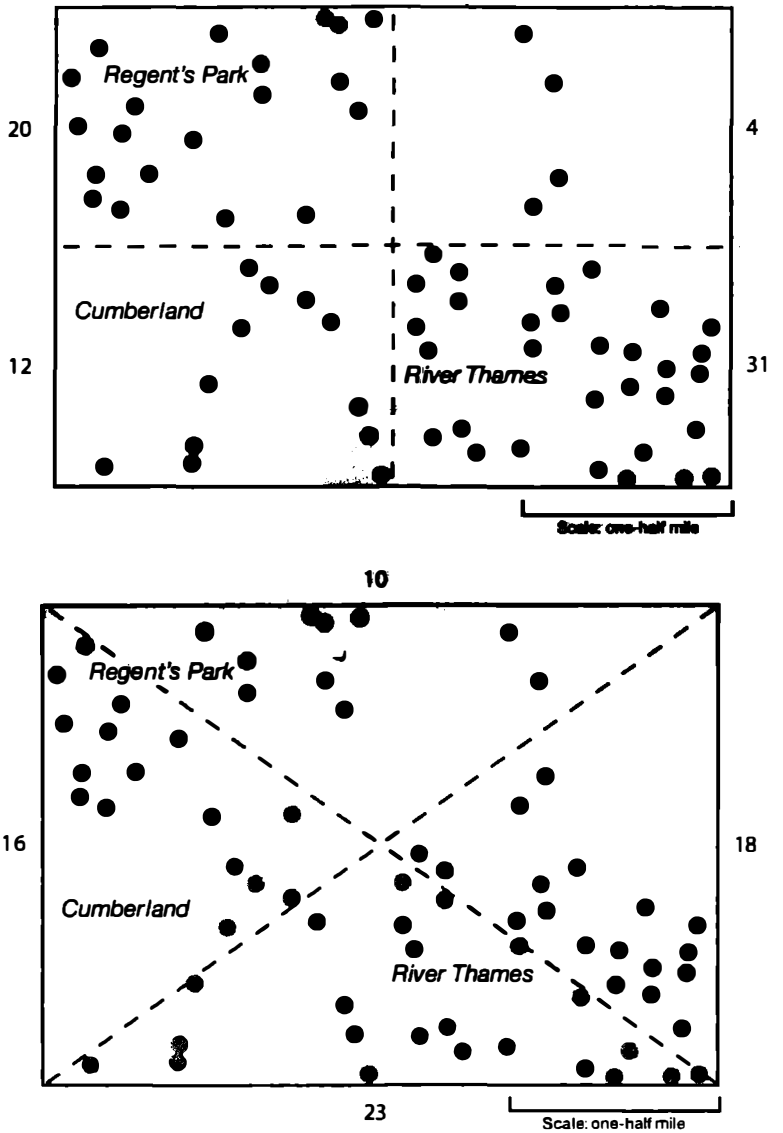
Cornell psikologlarından Tom Gillovich (1991) 2. Dünya Savaşı sırasında Almanların Londra'yı bombardımanları sırasında yaşanmış olan bir olayı anlattı. Londra gazeteleri 1.3 No'lu şekilde görüldüğü gibi, Londra'nın merkezine atılan Alman V-1 ve V-2 füzelerinin isabet ettiği yerleri gösteren haritalar yayınladılar. Göreceğiniz gibi, füzelerin hedefleri rastgele seçilmemişti. Füzeler daha çok Thames Nehri civarında ve de haritanın kuzeybatı bölgesinde yoğunlaşmış görünüyor. Londra halkı o zaman büyük endişe ve korku yaşadı, çünkü Almanlar füzelerini istedikleri hedeflere isabet ettirebiliyorlardı. Hatta bazı Londralılar, füze atılmayan yerlerde Alman casuslarının yaşadığını bile söylediler, ama yanıldılar. Aslında Almanlar füzeleri Londra'nın merkezine göndermiş ve iyi sonuç almayı beklemişlerdi. Bombalanan yerlerin ayrıntılı analizlerine göre, aslında füzeler kesin hedefler seçilmeden, rastgele gönderilmişe benziyordu.



1.3.

V-1 füzeleriyle bombalanan yerleri gösteren Londra haritası (Gilovich'den alıntı [1991]).

Fakat daha sonra füzelerin rastgele noktalara atılmadığı söylendi. Fakat ne olduğu kesin olarak anlaşılamadı. Biz çoğu zaman hedefleri görürüz, çünkü resmi olmayan testlerimizi sadece delillere baktıktan sonra yaparız. 2. Dünya Savaşı örneği bu sorunu çok güzel gösterir. Şimdi haritayı Şekil 1.4a'daki gibi bölgelere ayıralım. Bu bölmeden sonra resmi bir istatistik testi –ya da daha az istatistik eğilimli, sadece her bölümde isabet almış hedefleri sayarak bir test– yaparsak, füzelerin rastgele atılmadığını gösteren ipuçları bulabiliriz. Fakat bu da füzelerin rastgele atılıp atılmadığını ortaya net olarak çıkaran bir test değildir. Şimdi de haritayı Şekil 1.4b'deki gibi çapraz hatlarla bölelim. Şimdi füzelerin rastgele atıldığı hipotezini reddedemeyiz. Ne yazık ki, kendi algılarımızı bu tür ihtimamlı alternatif testlere konu edemeyiz.



1.4

V-1 füze isabet noktalarını dikey-yatay (a) ve diyagonal (b) olarak bölünmüş bölgelerle gösteren Londra haritası. Şekil dışındaki rakamlar bölgelere isabet eden füze sayısını gösteriyor (Gilovich'den alıntı [1991]).

Gilovich de (meslektaşları Vallone ve Tversy [1985] ile birlikte) rastgele oluş konusundaki yanlış anlamanın muhtemelen en ünlü örneğini vermiş, basketbol taraftarları arasında çok tutulan "hızlı atıştan" söz etmiştir. Burada bu ayrıntıya girmeyeceğiz, çünkü deneyimlerimize göre, burada bilme konusundaki yanlış anlama o kadar güçlüdür ki, insanların çoğu (Otomatik Sistem etkisiyle) güçlü inançlarının yanlış olabileceği ihtimalini düşünmek bile istemezler. Ama kısa bir örnek verebiliriz. Basketbol taraftarlarının çoğu, bir oyuncunun yeni atışının önceki atışlarından daha iyi olacağını düşünürler. Arka arkaya kaçırmadan sayı yapan oyunculara "sıcak elli" denir ve tüm spor muhabirleri onun parlak geleceğinden söz ederler. Topu sıcak elliye geçirip pas vermek oyunda iyi strateji kabul edilir.

Fakat "sıcak elli"nin bir mit olduğu anlaşılmıştır. Son birkaç atışını sayıya çeviren oyuncuların daha sonraki atışlarının sayı olması ihtimali fazla değildir (aslında çok zayıftır).

Bu gerçekleri duyan insanlar hemen sıcak-el teorisine alternatif bulmaya kalkarlar. Belki savunmada ayarlama yapılır ve "sıcak" oyuncu daha yakından tutulur. Belki de sıcak oyuncu gayrete gelir ve daha iyi atışlar yapmaya başlar. Bunlar güzel gözlemlerdir ve araştırılmalıdır. Fakat dikkat edin, veriyi görmeden önce, seyirciler bir dizi atıştan sonra gerçek atış yüzdesi sorulduğunda, rutin olarak sıcak-el teorisine dayanmışlardır—oyuncu seçenlerin gerekli olduğu düşünülmemiştir. Pek çok araştırmacı orijinal Gilovich sonuçlarının yanlışlığından o kadar emindi ki, sıcak el aramaya başladılar. Ama bugüne kadar hiç kimse bulamadı onu.[7]

Jay Koehler ve Caryn Conley (2003), Ulusal Basketbol Birliği (NBA) All Stars Oyunu'nda yapılan yıllık üçlük atış yarışmasını kullanarak temiz bir test gerçekleştirdiler. Bu yarışmada ligdeki en iyi üçlük atış yapan basketbolcular üç sayılık atış noktasından atışlar yaparlar. Amaç altmış saniye içinde mümkün olan en çok sayıda atış

yapmaktır. Savunma ya da alternatif atışların olmadığı bu yarışmada sıcak eli görmek çok daha kolay olur. Fakat orijinal çalışmada olduğu gibi burada da çok hızlı atışlar görülemedi. Buna rağmen spikerler oyunculardaki ani ısı değişimleri görmekte gecikmediler ve "Dana Baros ısındı!" ya da "Legler yanıyor!" gibi sözler duyuldu ama bunlarda kehanete benzer bir güç görülmedi. Spikerler ısınmadan söz etmeden önce oyuncular önceki üçlük atışlarının yüzde 80.5'ini yapmışlardı. Isınma konuşmalarından sonra oyuncular sadece yüzde 55.2 yaptılar—karşılaşmaadki toplam yüzdeleri olan 53.9'dan çok daha iyi değildi bu.

Basketbol seyircileri oyunları TV'de izlerken gördükleri karşısında şaşırsalar da büyük sorun sayılmaz bu tabii. Fakat aynı bilme yolu eğilimleri diğer, daha ağır alanlarda da görülmektedir. "Kanser tümörleri" olayını düşünün. Bu hastalık insanlarda büyük korku ve dehşete yol açmakta, bu tümörlerin neden ve nasıl oluştuğu konusunda büyük araştırmalar yapılmaktadır. Varsayalım ki belirli bir semtte yüksek oranda kanser vakası görüldü—altı aylık bir dönemde yaklaşık beş yüz kişi içinde on kişiye kanser tanısı kondu. Bu on hasta kişi üç blokluk bir mahallede, birbirlerine yakın evlerde yaşıyor olabilirler. Aslında yetkililere her yıl yaklaşık binden fazla kanser kuşkulu vaka raporu gelmektedir ve bunlardan başka kuşkulu, çoğu muhtemel yaygın hastalık vakası araştırılmaktadır.[8]

Sorun şu ki, nüfusu üç yüz milyon olan bir ülkede, herhangi bir yıl içinde bazı bölgelerde olağandışı yüksek kanserli hasta vakası görülmesi kaçınılmaz olmaktadır. Ortaya çıkan kanser tümörleri rastgele düzensiz değişimlerin sonuçları olabilir. Fakat çoğu insan kanser vakalarının rastgele ortaya çıkmadığını ısrarla söylemektedir. İnsanlar korkuyor ve hükümet de bazen hatalı olarak onların adına olaylara müdahale ediyor. Çoğunlukla endişeye kapılacak bir durum olmadığı söylenebilir, ama yine de temsili olarak yol bulma, insanların rastgele düzensiz değişimlerle, gerçek neden olan örnekleri karıştırmasına yol açabilir.

İyimserlik ve Aşırı Güven

Öğrenciler Thaler'in Yönetimsel Karar Verme derslerine başlamadan önce, kursun *web* sitesinde isimsiz olarak bir soru formu doldururlar. Sorulardan biri, "Bu sınıfta ders durumunuz ne olabilir?" şeklindedir. Öğrenciler kendilerini ilk yüzde 10'un, ikinci yüzde 10'un ve daha sonraki yüzdelerin içine sokarlar. Bunlar MBA öğrencileri olduğundan, sınıfın yarısının ilk yüzde 50'nin, diğer yarsının da sonraki yüzde 50'nin içinde olacağını tahmin edeceklerdir. Ve sınıfın sadece yüzde 10'u en üst grupta olacaktır.

Fakat testin sonucuna bakıldığında, öğrencilerin sınıftaki performanslarıyla ilgili olarak gerçekçi olmayan bir durum çıkar ortaya. Tipik olarak sınıfın yüzde 5'inden daha azı performanslarının ortanın (yüzde 50'nin) altında, sınıfın yarısından fazlası da ilk iki üst grupta olacaklarını tahmin ederler. En büyük öğrenci grubu da kendilerini her zaman ikinci gruba sokarlar. Biz bu durumun büyük olasılıkla tevazu ile ilgili olduğunu düşünüyoruz. Aslında onlar üst gruba girebileceklerini düşünür ama mütevazı olduklarından bunu söylemezler.

Yetenekleri konusunda kendilerine aşırı güvenenler sadece MBA öğrencileri değildir elbette. "Ortanın üstü" etkisi yaygındır. Sürücülerin yüzde doksanı, Lake Wobegon'da yaşamadıkları halde direksiyonda ortanın üstünde olduklarını düşünürler. Ve hemen herkes (çoğu zaman asık suratlı olanlar bile) ortanın üstünde bir espri anlayışına sahip olduğunu sanır (Çünkü onlar neyin komik olduğunu bilirler!) Bu durum okul hocalarına da uygulanabilir. Büyük bir üniversitede hocaların yaklaşık yüzde 94'ü, vasat bir öğretim görevlisinden üstün olduğunu düşünür ve bu aşırı güvenin genelde bütün hocalarda olduğunu düşündüren nedenler vardır.[9] (Evet, bu belirgin kusuru kabul ediyoruz.)

İnsanlar risklerin fazla olduğu yerlerde bile gerçekçi olmayacak biçimde iyimser olurlar. Evliliklerin yaklaşık yüzde 50'si boşanmayla sonuçlanır ve bu da herkesin duyduğu bir istatistiktir. Fakat nikâh töreninde hemen tüm çiftler evliliklerinde boşanma ihtimalinin sıfır olduğunu düşünürler—daha önce boşanmış olanların bile düşüncesi budur![10] (Samuel Johnson bir gün "İkinci evlilik umudun deneyime galip gelişidir" esprisini yapmıştır). Aynı durum başarısızlık ihtimalinin yüzde 50 civarında olduğu yeni iş girişimlerinde de görülür. Tipik olarak küçük işler alan müteahhitler ya da yeni bir dükkân açan girişimciler gibi küçük iş alanlarında çalışan insanlara iki soru soruldu: A) Sizinki gibi bir iş alanında başarı şansının ne olduğunu düşünüyorsunuz? b) Sizin başarı sansınız ne olabilir? Bu iki soruya verilen cevapların çoğunda sırasıyla yüzde 50 ve yüzde 90 dendi ve birçoğu da ikinci soruya yüzde 100 dedi.[11]

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.[12]

Gerçekçi olmayan iyimserlik insan hayatının yaygın bir özelliğidir; sosyal kategorilerin çoğunda insanların çoğunu tanımlar. İn-

sanlar kendilerine fazla güvenir ve başlarına bir şey gelmeyeceğine inanırlarsa, mantıklı önlemler alma konusunda ihmalci davranırlar. İnsanlar gerçekçi olmayan iyimserlik yüzünden riskler taşıyorlarsa, bir dürtüden, uyarıdan yararlanabilirler. Biz zaten burada bir olasılıktan söz ettik: İnsanlara kötü sonuçlanmış bir olay hatırlatılırsa, o zaman eskisi kadar iyimser olmaya devam etmeyebilirler.

Kazançlar ve Kayıplar

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.[13] 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.

Kaybetmeye muhalefeti kumarla ölçmek mümkündür. Varsayalım ki size bir bahse girip girmeyeceğinizi sordum. Diyelim ki, tura

gelirse X kadar dolar kazanacak, yazı gelirse 100 dolar kaybedeceksiniz. Bu bahse girmek için X olarak belirlenen paranın ne kadar olmasını istersiniz? İnsanların çoğu buna 200 dolar civarında diye cevap verir. Bu da demektir ki, 100 dolar kaybın üzüntüsü ile 200 dolar kazanmanın sevinci aynı değerdedir.

Kayba karşı olma duygusu atalet sağlanmasına yardımcı olur, yani insanda elindekini koruma duygusu uyandırır. İnsan kayba uğramamak için elindekinden vazgeçmek istemezse, bazı işlerden, takaslardan vazgeçecektir. Bir başka deneyde öğrencilerin yarısına kahve kupaları, diğer yarısına da büyük çikolatalar verildi. Kupaların ve çikolataların değeri aynıydı ve testten önce onlardan kupa ya da çikolatadan birini seçmeleri istendi. Ama daha sonra onlara fikir değiştirip kupa ya da çikolatalarını takas edebilecekleri söylendiğinde, sadece onda biri yaptı bunu.

Daha sonra göreceğimiz gibi, değişim bizim çıkarımıza bile olsa, kayıp muhalefeti bir tür bilme, kavrama uyarısı gibi çalışır ve elimizde olanları değiştirmemizi istemez.

Statüko Eğilimi

Kaybetmekten hoşlanmama ataletin tek nedeni değildir elbette. İnsanlarda çeşitli nedenlerle hâlihazır durumlarını muhafaza etme eğilimi vardır. William Samuelson ve Rickhard Zeckhauser (1988)'ın "statüko ya da mevcut durum eğilimi" dediği bu fenomen çeşitli durumlarda görülür. Sınıfta sıra saptaması olmamasına rağmen, öğrencilerin hep aynı yerde oturma eğiliminde olduklarını tüm öğretmenler bilir. Fakat mevcut durum eğilimi yüksek riskli hallerde de görülebilir ve sorunlara neden olabilir.

Örneğin 401k gibi emeklilik kesintisi planlarında bir değer basamağı seçer ve sonra unutur onu. 1980'lerin sonlarında yapılmış

bir araştırmada, TIAA-CREF planı katılımcıları arasında bazı profesörlerin değer artış oranları sıfır olarak bulunmuş, yine kariyerleri boyunca, çoğu kesintilerini değiştirmemişlerdir. Hatta plana dahil olduklarında bekâr olan bazılarının sigortalarında, sonradan evlenmiş olmalarına rağmen, faydalanan kimse olarak hâlâ annelerinin adı bulunmuştur.

Mevcut durum eğilimi kolayca istismar edilebilir. Yıllar önce American Express Sunstein'a bir mektup göndererek, istediği beş dergiye ücretsiz olarak üç ay abone olabileceğini bildirdi. Dergi okuyacak zamanı pek bulamamasına rağmen Sunstein yine de bu avantajdan yararlanmak istedi. Fakat anlamadığı bir şey vardı; aboneliğini iptal ettirmediği takdirde, ücretsiz abonelik sonunda abonelik devam edecek ve o da dergilere normal ücretini ödeyecekti. Böylece yaklaşık on yıl boyunca hemen hiç okuyamadığı dergilere aboneliği devam etti (Her zaman aboneliği iptal ettirmek istedi ama bir türlü vakit bulup yapamadı bunu. Sonraki bölümde bir işi sürüncemede bırakma konusunu da tartışacağız).

Mevcut ya da süregelen durum (statüko) eğilimi bir dikkat eksikliğidir. İnsanların çoğu "ne olursa" ifadesini benimser. Bunun güzel bir örneği televizyonlardaki devamı sağlama etkisinde görülür. TV programcıları bu konuda çok çalışırlar, çünkü akşam NBC izlemeye başlayan bir TV izleyicisinin genelde orada kalacağını bilirler. Aslında uzaktan kumanda cihazıyla kanal değiştirmek çok basittir ama bir kanala giren genelde orada kalma eğilimi gösterir. Bir program bitip bir diğeri başladığında, şaşılacak kadar çok sayıda izleyici, "ne olursa" diyerek aynı kanalda devamı yeğler. Dergi aboneliklerinin otomatik olarak yenilenmesi olayının kurbanı sadece Sunstein değil tabii. Yayınların satışından sorumlu olanlar bilirler ki, abone yenilenmesi otomatik olduğunda ve insanlar iptal etmek için telefon etmek zorunda olduklarında, aboneliğin devam edeceği daha garantili olmaktadır.

Kaybetmekten hoşlanmama duygusu ve bilinçsiz seçim birleştiğinde, eğer bir seçenek "yokluk" olarak tanımlanırsa büyük pazar payına sahip olacaktır. Yokluk ya da her zaman bulunmama seçenekleri güçlü dürtü etkisi yaparlar. Defo birçok koşul ve ortamda ekstra dürtü gücüne sahiptir, çünkü tüketiciler doğru ya da yanlış, bu seçeneğin işveren, hükümet ya da TV programcısı gibi kaynaklardan destek aldığını düşünürler. Bu ve başka nedenlerle mümkün olan en iyi defo konularını bu kitapta yine inceleyeceğiz.

Tasarlama, Düzenleme

Farz edelim ki ciddi kalp rahatsızlığınız var ve doktorunuz ameliyat tavsiye etti. Elbette ihtimalleri düşünürsünüz. Doktor size, "Bu ameliyatı olmuş yüz hastadan doksanı beş yıl sonra yaşıyor" dediğinde ne yapacaksınız? Olanları belirli bir düzen içinde verirsek, doktorun sözü size rahatlatıcı gelecek ve siz de muhtemelen ameliyat olacaksınız.

Ama doktor sözünü başka bir düzende söyler ve "Bu ameliyatı olmuş yüz kişiden onu beş yıl içinde öldü" derse, çoğu insan gibi siz de paniğe kapılacak ve ameliyattan kaçınacaksınız. Otomatik Sistem, "Birçok kişi ölmüş ve ben de onlardan biri olabilirim!" diye düşünür. Çeşitli deneylerde, "yüz kişiden doksanı yaşıyor" ve "yüz kişiden onu öldü" ifadelerine, ikisinin içeriği de aynı olmasına rağmen, insanlar çok farklı tepkiler gösterecektir. Uzmanlar bile düzenleme yani söyleme biçiminin etkisinde kalırlar. "Yüz kişiden doksanı yaşıyor" dendiği zaman doktorlar hastalarına ameliyatı tavsiye ederken, "yüz kişiden onu öldü" denirse tereddüt ederler.[14]

Düzenleme, tarzı belirleme konusu pek çok alanda önemlidir. 1970'lerde kredi kartları kullanılmaya başlandığında, bazı perakendeciler nakit para ödeyen ve kredi kartı kullanan müşterilerine farklı fiyatlar uygulamak istediler (Kredi kartı şirketleri perakendecilerden

tipik olarak her satışın yüzde biri kadar komisyon alırlar). Kredi kartı şirketleri bu nedenle, nakit ve kart kullanan müşterilere farklı fiyat uygulamasını yasaklayan kurallar getirdiler. Bu kuralları yasalaştıran teklif Kongre'ye geldiğinde, kredi kartları lobisi dikkatini dile, yani konuşma tarzına verdi. Tercih edilen dile göre, bir şirket nakit ve kart müşterilerine farklı fiyat uygularsa, kart fiyatı "normal" (defo), nakit fiyatı ise indirimli fiyat sayılacaktı—yani nakit fiyatını normal saymak ve kart müşterilerinden fazla ödeme almak yerine bu uygulanacaktı.

Psikologların "düzenleme, tasarlama" dediklerini, kredi kartı şirketleri sezgi yoluyla çok iyi anlıyorlardı. Bu fikre göre, seçenekler biraz da sorunların ifade ediliş şekline bağlı olur. Bu nokta kamu politikaları açısından oldukça önemlidir. Günümüzde enerji tasarrufu konusu çok dikkat çekiyor, bu nedenle şu bilgi kampanyalarını düşünün: A) Eğer enerji tasarrufu yöntemleri kullanıyorsanız yılda 350 dolar tasarruf yapmış olursunuz; b) Enerji tasarrufu yapmazsanız yılda 350 dolar kaybedeceksiniz. Burada b) kampanyası kayıpla ifade edilmiştir ki, a) ifadesinden daha etkilidir. Eğer hükümet enerji tasarrufunu teşvik etmek istiyorsa b seçeneği daha güçlü bir dürtüdür.

İnsanlar daha çok umursamaz, pasif karar vericiler olduklarından, konuşma ya da yazı tarzı düzenlemesi işe yarar. Düşünme Sistemi, soruların yeniden düzenlenmesi farklı bir cevap üretiyor mu araştırması yapmaz. Bunu yapmamasının bir nedeni de, çelişki halinde ne yapılacağının bilinmemesidir. Buna göre, düzenlemeler güçlü dürtülerdir ve dikkatle seçilmelidir.

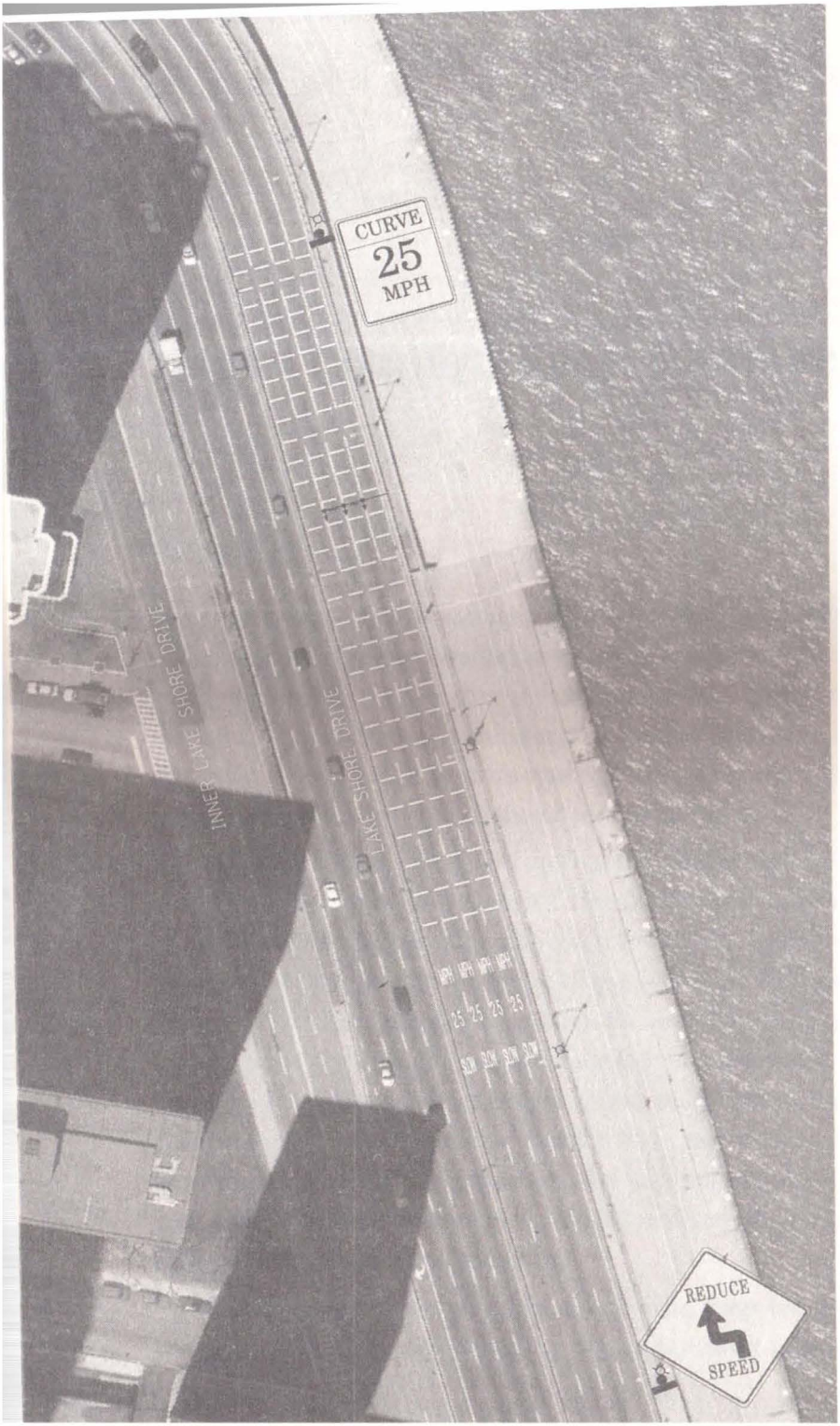
O halde Ne Yapmalı?

Bu bölümde bizim amacımız insanların hata paylarına kısa bir göz atmaktı. Ortaya çıkan resme bakıldığında anlaşılıyor ki, karmaşık bir dünyada yaşayan ve çok meşgul olan insanlar, yapmak zorunda

oldukları her seçenek hakkında derin düşünme olanağı bulamıyorlar. İnsanlar kendi akıllarına göre yaklaşık hesaplar, tahminler yapıyorlar ve bu yüzden de bazen yanlış yollara sapıyorlar. Meşgul olduklarından ve dikkatlerini yeterince veremediklerinden, soruları olduğu gibi kabul ediyor, cevaplarının alternatif formüllerle değişip değişmeyeceğini hiç düşünmüyorlar. Bu durumda, bizim görüşümüze göre, insanlar dürtülebilir, uyarılabilir varlıklardır. Onların seçimleri hayatın en önemli kararlarında bile, standart bir ekonomik çerçevede beklenmeyecek şekillerde etkilenir. Bununla ilgili son bir örnek aşağıda verildi.

Dünyanın en güzel manzaralı otoyollarından biri, Chicago şehrinin doğu sınırında Michigan Gölü kıyısından geçen Lake Shore Otoyoludur. Bu yoldan gidenler Chicago'yu bütün gökdelenleri ve güzelliğiyle görebilirler. Bu yolun bir bölümünde tehlikeli S virajları vardır. Bu bölümde 25 mil/saatlik hız limitine dikkat etmeyen pek çok sürücü yoldan çıkar, kaza yapar. Belediye bir süre önce sürücülerin yavaşlaması için yeni bir yol denedi.

Tehlikeli dönüşlerin başladığı noktaya yaklaşan sürücüler önce hız düşürme levhası ve sonra da yol üzerinde dizi halinde beyaz çizgiler görürler. Fakat yolda bu çizgiler dışında, sürücülerin dikkatini çeken (yol tümsekleri değil) başka işaretler de vardır. Çizgiler dönüşe girerken eşit mesafelerde çizilmiştir, ama dönüşün tehlikeli yerinde hatlar birbirine yaklaşır, sıklaşır ve sürücüye sanki arabanın hızı artmış hissi verir (bkz. Şekil 1.5.) Ve sürücü içgüdüsel olarak hızını düşürür. Biz yolun o kısmına geldiğimizde sanki o çizgilerin bizimle konuştuğunu hissederiz, dönüşe girmeden önce bize frene basmamızı söylerler. İşte orada dürtülmüş, uyarılmış oluruz.



1.5. Chicago'nun Göl Sahili Otoyolu (Chicago Belediyesi'ne teşekkürler)

2
Yoldan Çıkmaya Karşı Direnmek

Yoldan Çıkmak

Thaler yıllar önce bazı ekonomist dostlarına yemek daveti veriyordu ve önceden şaraplarını yudumlarken atıştırmaları için büyük bir kâse içine çerez koydu. Ama bir süre sonra misafirlerinin kâseyi boşaltıp iştahlarını kapatacaklarını ve hazırlanan yemekleri yiyemeyeceklerini düşündü. Hemen kâseyi kaptı ve mutfağa götürdü (bunu yaparken ağzına birkaç fındık atmayı da ihmal etmedi tabii).

Misafirleri bunu yaptığı için ona teşekkür ettiler. Sohbet ederlerken, bir süre sonra, önlerinde bir kâse fındık fıstık olmadan nasıl mutlu olabileceklerini tartışmaya açtılar (Şimdi 1. bölümde, bir yemekte davetlilerden bazılarının başlarındaki keple ilgili yaklaşık hesap konusundaki aklı görebilirsiniz). Ekonomide (ve de normal hayatta) temel ilkelerden birine göre, daha fazla seçeneğe sahip olarak asla daha kötü duruma düşmezsiniz, çünkü onları her zaman reddedebilirsiniz. Thaler çerezi kaldırmadan önce, misafirleri onlardan yemek ya da yememek konusunda seçme hakkına sahiplerdi—ama kâse gidince bu seçim hakları kayboldu. Econ diyarında, bu konuda mutlu olmak yasaya karşı gelmektir!

Bu örneği anlamaya yardımcı olması için, grup tercihlerinin zamanla nasıl gelişir gibi olduğunu düşünün. Saat 7.15'te, Thaler

kâseyi götürmeden hemen önce misafirlerin üç seçenekleri vardı: Birkaç fındık fıstık daha yemek, hepsini yemek ya da artık yememek. İlk seçenekleri birkaç fındık fıstık yemek ve sonra yemekten vazgeçmek olabilirdi. En kötü seçenek kâsedekileri bitirmek olurdu, çünkü o zaman yemek yiyemeyeceklerdi. Kâse masada kalsaydı saat 7.30'da boşalmış ve en kötü seçenek gerçekleşmiş olacaktı. Misafirler on beş dakika içinde neden fikir değiştirecekti ki? Yoksa gerçekten de grubun fikir değiştirdiğini mi söylemek istiyoruz?

Ekonomi dilinde grubun *dinamik olarak tutarsız* bir davranış gösterdiği söylenir. İnsanlar başlangıçta A'yı B'ye tercih eder, ama daha sonra B'yi seçerler. Dinamik tutarsızlığı pek çok yerde görebiliriz. Cumartesi sabahı insanlar TV izlemek yerine spor yapmayı yeğlediğini söyleyebilir, ama aynı insanlar öğleden sonra divana uzanıp futbol maçı seyrederler. Böyle bir davranış nasıl anlaşılır?

Kâse fenomenini anlamak için burada iki faktörden söz etmemiz gerekir ki, bunlar 'yoldan çıkarmaya teşvik' ve 'akılsızlıktır'. İnsanoğlu en azından Âdem ve Havva zamanından beri baştan çıkarma kavramını bilmektedir, fakat dürtülerin, uyarıların değerini anlamak için bu kavramın iyi işlenmesi gerekir. Bir şeye 'baştan çıkarıcı' demenin anlamı nedir?

Yüksek Mahkeme Yargıcı Potter Stewart'ın pornografi konusunda söylediği, "Onu gördüğüm zaman anlarım" vecizesi gibi, baştan çıkarmayı tanımak tarif etmekten daha kolaydır. Bizim tercihimiz olan tanımlamaya göre, insanların tahrik olma hallerinin zamanla değişeceğini kabul etmek gerekir. Konuyu basitleştirmek için iki ucu sıcak ve soğuk olarak düşüneceğiz. Sally çok açsa ve mutfaktan da ağız sulandıran, iştah açıcı kokular geliyorsa, onun halinin sıcak olduğunu söyleyebiliriz. Sally eğer salı günü soyut olarak, cumartesi yemekten önce kaç tane çerez yiyeceğini düşünüyorsa soğuk durumdadır. Eğer bir şeyi soğuk değil de sıcak olduğu zaman daha çok tüketiyorsak, o zaman ona "baştan çıkarıcı" deriz. Ama bü-

tün bunlar, soğuk halde verilen kararların her zaman daha iyi olduğu anlamına gelmez. Örneğin, bazen yeni şeyler deneme konusundaki korkularımızın üstesinden gelmek için sıcak durumda olmamız gerekir. Bazen bir tatlı çok güzeldir ve onu yemekle çok iyi yaparız. Bazen âşık olmak en iyisidir. Fakat şurası da bir gerçektir ki, sıcak durumda olduğumuz zaman çoğunlukla başımız derde girer.

İnsanların çoğu baştan çıkmanın bir gerçek olduğunu bilir ve bunun üstesinden gelmek için gerekli önlemleri alır. Bunun klasik örneği, Sirenlerin (deniz perileri) dayanılmaz şarkılarının çekiciliğine kapılan *Ulysses* hikâyesidir. Ulysses soğuk durumdayken, müzikle baştan çıkmamaları için, tayfalarına kulaklarını balmumu ile tıkamalarını söyledi. Aynı zamanda adamlarından, kendisini direğe bağlamalarını istedi, böylece kendisi müziği dinleyebilecek ama bağlı olduğu için onun çekiciliğine kapılıp gemiyi perilere yaklaştırmayacaktı.

Ulysses sorununu başarıyla çözdü. Fakat çoğumuz için öz-kontrol sorunu söz konusudur, çünkü tahrik olmanın, teşvikin etkisini küçümseriz. Davranış ekonomisti George Loewenstein (1996) buna "sıcak-soğuk empati boşluğu" demiştir. Biz soğuk durumdayken, tahrik altında olduğumuz zaman arzularımız ve davranışlarımızın ne kadar değişeceğini takdir edemeyiz. Bunun sonucu olarak da davranışımız, şartlar ve çevrenin seçime etkileri konusunda belirli bir saflık, deneyimsizlik yansıtır. Tom rejim yapmaktadır ama bir iş yemeğine gitmek zorundadır. Az yemeyi, sadece bir kadeh şarap içmeyi, tatlı da yememeyi düşünür. Fakat onu yemeğe çağıran kişi bir şişe daha şarap getirtir ve daha sonra masaya tatlı arabası da yanaşınca Tom'un rejimi mahvolur. Marilyn ucuzluk yapan bir alışveriş merkezine gider ve gerçekten ihtiyacı olan bir şey bulursa almayı düşünür. Sonuçta yüzde 70 indirimli bir çift ayakkabı alır ama onlar da ayağını sıkar. Robert güvenli seks yapmaya karar verir

ama tahrik olunca her şeyi unutur. Sigara, alkol, spor yapamama, aşırı borç ve tasarruf sorunları olan birçok insan da aynı sorunları yaşarlar.

Kendine hâkim olma sorunları, uzağı iyi gören (hipermetrop) bir "Planlamacı" ve de miyop bir "Yapıcı" gibi, iki yarı-otonom benliğe sahip bir insan düşünülerek aydınlatılabilir. Planlamacıyı sizin Düşünme Sisteminiz için konuşan biri ya da sizinle beraber gizlenen Mr Spock, Yapıcıyı da Otomatik Sistemden çok etkilenmiş biri ya da herkesin Homer Simpson'u gibi düşünebilirsiniz. Planlamacı sizin uzun vadeli sağlık ve refahınızı iyileştirmeye çalışır ama duygularla, kötülük ve hasarlarla ve de tahriklere kapılan Yapıcının güçlü arzularıyla uğraşmak durumundadır. Son zamanlarda nöroekonomi (evet, böyle bir alan gerçekten de vardır) alanında yapılan araştırmalara göre, kendine hâkim olma, ya da öz-kontrol gibi, bu iki sistem kavramına uygun ipuçları bulundu. Beynin bazı bölümleri tahrik olur, yoldan çıkmak isterken, bazı bölümleri de buna karşı nasıl direnmemiz gerektiğini değerlendirir ve bize direnç sağlamaya çalışır.[1] Bazen beynin bu farklı bölümleri birbirlerine karşı ciddi mücadele verirler—sonuçta ikisinden birinin kaybedeceği bir savaştır bu.

Akılsızca, Düşünmeden Seçim

Çerez sorunu sadece bir teşvik, tahrik sorunu değildir. Bunda ayrıca ataletten söz ederken konu olan akılsızca, dikkatsizce davranış türü de vardır. İnsanlar birçok durumda kendilerini "otomatik pilota" bağlar ve ne yaptıklarına dikkat etmezler (Böylece Otomatik Sistem rahatlar). Örneğin, cumartesi sabahı alışveriş için arabayla markete giderken, kendimizi farkında olmadan işyerine giden yola girmiş bulabiliriz—market yolunun tersine gittiğimizi fark eder ve geri döneriz. Pazar sabahı her zamanki gibi gazete okuyup kahve içerken,

birden, bir saat önce bir arkadaşla brunch randevumuz olduğunu hatırlayabiliriz. Bir şey yemek en dikkatsizce, düşünmeden yaptığımız hareketlerden biridir. Çoğumuz önümüze ne konursa otomatik olarak yeriz. Bu nedenle yemek davetlileri daha sonra yiyecekleri güzel yemekleri düşünmeden çerez atıştırıp midelerini doldururlar.

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.[2] (Yerken gıcırdasın ve bayat oldukları belli olsun diye mısırlar beş gün önce patlatılmıştı). Seyircilere mısırların bayat olduğu söylenmedi, ama insanlar onları sevmediler. 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 mısır verildi. Büyük kutu alanlar bayat mısırları sevmemelerine rağmen, ortalama olarak yaklaşık yüzde 53 daha fazla patlamış mısır yediler. Wansik filmden 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 kâselerin 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 yiyin, sevdiğiniz yiyecekleri az alın ve buzdolabında fazla yiyecek tutmayın).

Öz-kontrol sorunları ve dikkatsizce yapılan seçim bir araya gelirse, insanlar için kötü sonuçlar ortaya çıkar. Sigaranın sağlığa

zararlı olduğu bilinmesine rağmen hâlâ milyonlarca Amerikalı sigara içmeye devam eder ve bunların çoğu da sigarayı bırakmak istediğini söyler. Amerikalıların nerdeyse üçte ikisi fazla kilolu ve şişmandır. Şirketlerin desteği olmasına rağmen, halen pek çok Amerikalı şirket emeklilik planına katılma konusunda isteksiz görünür. Bunlara baktığımız zaman çok sayıda insanın dürtüklemesi gerekti̇ğini görürüz.

Öz-Kontrol Stratejileri

İnsanlar zayıf yanlarını biraz da olsa fark edince, dış yardım arama yoluna giderler. Markete gitmeden önce alacaklarımızı unutmamak için kendimize bir liste yaparız. Sabah erken kalkabilmek için alarm saati kullanırız. Arkadaşlarımıza fazla tatlı yememizi engellemelerini ya da sigarayı bırakma konusunda bize yardımcı olmalarını söyleriz. Bu durumlarda Plancılarımız, Yapıcılarımızın önüne çıkan teşvikleri değiştirmek için davranışlarını kontrol altına alma konusunda gerekenleri yapar.

Ne yazık ki Yapıcıları dizginlemek çoğu zaman zordur (Homer'ın kontrolünü düşünün) ve onlar Plancıların en iyi çabalarını engelleyebilirler. Herkesin bildiği çalar saat örneğini düşünün. İyimser Plancı bütün gün çalışabilmek için saati sabah 6.15'te çalmak üzere ayarlar, ama uykucu Yapıcı alarmı durdurur ve saat 9'a kadar uyur. Bu da Plancı ve Yapıcı arasında çatışma yaratır. Bazı Plancılar çalar saati, Yapıcıyı saatin alarmını durdurmak için kalkmaya zorlamak üzere yatağın uzağına koyar, ama alarm çaldığında Yapıcı başını yorgan altına gömer ve bu da işe yaramaz. Ama bazı şirketler bu gibi konularda Plancıya yardımcı olur.

Şekil 2.1'deki "Clocky" adlı alarm saati yataktan kalkmadığınız zaman kaçar ve bir köşeye saklanır. Plancı Cocky sayesinde, sabahları Yapıcının kestirme (ya da şekerleme) dakikalarını da ayarlar. Şekerleme süresi bittiğinde saat komodinden aşağıya atlar, odanın

içinde dolaşarak çalmaya devam eder. Uykucu kişi bu durumda yataktan kalkıp onu bulmak ve susturmak zorunda kalır. O zamana kadar da uykucu Yapıcı tamamen uyanır elbette.

clocky™



ÜRÜN

Clocky (kitap yazıldığında patent bekliyordu) yataktan zamanında kalkmazsanız kaçıp saklanan bir çalar saattir. Saat çaldığı zaman siz aldırmaz ve uyumaya devam ederseniz, Clocky komodinden aşağıya atlar, tekerlekleriyle önüne çıkan her şeye çarparak dolaşır ve sonunda bir yerde durur. Alarm tekrar çalmaya başladığında uyanıp onu aramanız gerekir. Saat her seferinde farklı bir yerde kalır ve sizinle saklambaç oynar.

Clocky çalar saatleri, normal alarm saatlerini sıkıcı ve çirkin olmaktan çıkarmış ve insanla teknoloji arasında daha uygun ve eğlenceli olacak bir şekilde tasarlanmıştır.

2.1. Clocky reklâmı (Reklam telif hakları kuralına uygun olarak kullanıldı.)

İnatçı yapıcıları kontrol etmek için Plancıların bazı stratejileri vardır, ama bazen dışarıdan da yardım alırlar. Kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşlarının bu tür yardımlarını da araştıracağız.

Thaler bir zamanlar genç bir meslektaşına yardım etmek için bu stratejiyi kullandı. Bu genç meslektaş (ona David diyelim) fakültede ders vermeye başlamadan önce, ya da hocalığının ilk yılında doktorasını tamamlayabileceğini düşünüyordu. David'in, finansal da dâhil olmak üzere tezini tamamlaması için bazı zorlukları vardı: Doktorası tamamlanana kadar üniversite onu profesör asistanı değil de "öğretmen" olarak gördü ve onun emeklilik planına katkıda bulunmadı ki, bu da onun yıllık maaşının yüzde 10'u (yılda birkaç bin dolar) demekti. David'in içindeki Plancı onun ihmali bırakıp tezini tamamlaması gerektiğini biliyordu, ama Yapıcının daha heyecanlı başka projeleri vardı ve ağır bir çalışma olan tezin yazılışını geciktiriyordu (Yeni fikirler üzerinde düşünmek çoğu zaman eski fikirlerle ilgili yazmaktan daha eğlencelidir).

Thaler bu durumu görünce David'e yardım etti. David gelecek birkaç ay için, ayın birinde ödenecek şekilde 100 dolarlık çekler yazdı. David her ayın birinden önceki gece yarısı teziyle ilgili yeni bir bölüm yazıp kopyasını Thaler'in kapısı altından atmazsa, Thaler onun o aybaşındaki 100 dolarlık çekini ceza olarak nakde çevirecekti. Thaler, bu parayla bazı arkadaşlarına içki ısmarlayacağını ve David'i de bu partiye davet etmeyeceğini ona söyledi. David bunun üzerine tezini dört ayda tamamlamayı başardı (bölümlerin çoğunu da ancak son dakikada tamamladı ve tam zamanında getirdi). David'in tezini tamamlaması için üniversitenin sadece emeklilik planına katkıda bulunmayarak yaptığı zorlama ve teşvik, ayda 100 dolarlık çeklerin teşvikinden daha da önemliydi, ama yine de çek teşvikinin başarılı olması ilginçtir, öğreticidir.

Bu teşvik planı başarılı oldu, çünkü David için, Thaler'in, çekini bozdurup onun parasıyla ve onu davet etmeden içki içme fikri, üniversitenin emeklilik kesintisi planına katkı yapmama fikrinden daha somut ve üzücüydü. Thaler'in bazı arkadaşları da onun bu teşvik planını kullanmak istediler, ama Thaler onlara bunu yapmaları için,

zavallı insanların çeklerini acımadan tahsil edebilecek kadar alçak olmaları gerektiğini söyledi.

Bazen arkadaşlar bu tür iddia stratejilerini beraberce de kullanırlar. John Romalis ve Dean Karlan, iki ekonomist olarak, kilo vermek için zekice bir yöntem buldular. İki arkadaş üniversitede ekonomi eğitimi alırken, özellikle uygulamalı eğitimler sırasında potansiyel işverenlerin yemek ve şarap ikramlarıyla kilo almaya başladıklarını görünce bir anlaşma yaptılar. İkisi de dokuz ay içinde 14 kilo verecek, bunu yapamayan diğerine 10.000 dolar ödeyecekti. Sonuçta ikisi de sözünü yerine getirdi ve istenen kiloları verdiler. Sonra da indikleri kiloları muhafaza etme konusunda anlaştılar. Her ikisi de diğerini herhangi bir zamanda tartabilecek ve belirli ağırlık geçilmiş olursa, kilo alan diğerine belirli bir para ödeyecekti. Dört yıllık bir süreçte birçok kez tartıldılar ve ikisi de sadece birer kez kilo aldı ve tabii ceza olarak istenen parayı diğerine ödedi. David'in tez iddiasında olduğu gibi, John ve Dean de iddiaya girmemiş olsalardı, kilo vermek istemelerine rağmen, yine de çok yiyeceklerini ve kilo almaya devam edeceklerini biliyorlardı ve bunu kendileri söylediler.

Bu stratejilerin daha resmi versiyonları da düşünülebilir. Bölüm 16'da Stickk.com adlı bir web sitesi (Karlan kuruculardan biridir) göreceksiniz-ki, bu sitede Plancıların Yapıcıları sınırlayabildiği bir yöntem verilir. İnsanlar bazı hallerde öz-kontrol sorunları için hükümetten yardım beklerler. Hükümet bazı aşırı durumlarda (eroin kullanımı, fahişelik ve alkollü araç kullanmak gibi) bazı şeylere yasaklama getirebilir. Bu tür yasaklar serbestçi ataerkil yönetimden ziyade, kusursuz görünebilir ama bunlarda üçüncü taraflar da risk altındadır. Bazı hallerde de insanlar hükümetin baskıcı müdahalesini istemezler. Örneğin sigara içenler, sigarayı yasaklamadan tüketimi azaltacak olan sigara vergilerinden yararlanabilirler. (3) Bazı eyaletlerde yönetimler, kumarbazların kendilerini kumar-

haneye giriş yasağı listelerine yazmaları için bir yöntem geliştirmişlerdir (bkz. Bölüm 16). Kimseden listeye adını yazdırması zorla istenmediği ve bunu reddetmenin bir maliyeti olmadığı için, bu yaklaşım bizim anladığımız anlamda serbestçi olarak kabul edilebilir.

Yaz saati, hükümet tarafından getirilen öz-kontrol stratejisine ilginç bir örnek olarak gösterilebilir. Araştırma sonuçlarına göre, insanların çoğu, akşamları bir saat fazla aydınlıktan yararlanabildiği için yaz saatinin iyi bir fikir olduğunu düşünmektedir. Aslında bir gün içindeki aydınlık süresi sabittir ve saati bir saat ileri almak gün ışığını artırmaz. Sabahları "saat altıya" "saat yedi" deme dürtüsüyle bir saat erken uyanmış oluruz. Bir akşam maçını daha uzun süre aydınlıkta izlerken enerji tasarrufu da yapmış oluruz. Burada tarihsel bir not verelim: Bu fikir, Amerikan delegesi olarak Paris'te kaldığı sırada Benjamin Franklin'den çıkmıştır. Ünlü bir cimri olan Franklin, bu fikir sayesinde binlerce kilo balmumu tasarrufu yapılabileceğini hesaplamış, fakat fikir 1. Dünya Savaşı'na kadar benimsenmemiştir.

Birçok durumda da marketler öz-kontrol hizmeti verirler ve hükümetlere ihtiyaç kalmaz. Şirketler Yapıcılara kaşı savaşlarında Plancıları güçlendirerek çok iyi yapar ve de kazançlı olurlar. Bir zamanlar çok popüler olan Noel tasarruf kulübü denen finans hizmetleri kuruluşu buna ilginç bir örnek olabilir. Noel Kulübü çalışması şöyle olur: Bir müşteri kasım ayında (Şükran Günü'ne yakın) bankasında bir hesap açar ve bu hesaba bir yıl süreyle her hafta belirli bir para (örneğin 10 dolar) yatırır. Yatırılan paralar bir yıl süreyle çekilemez ve biriken para Noel alışverişlerinde kullanılır. Bu hesabın getirdiği faiz oranı çok düşük, sıfıra yakındır.

Şimdi Noel Kulübü'nü ekonomik açıdan düşünün. Bu hesaba yatan parayı bir yıl boyunca çekemezsiniz, her hafta para yatırmak zorundasınız ve faiz oranı da sıfıra yakındır. Böyle bir şeyin olup olamayacağı konusu bir ekonomi sınıfında örnek olarak sorulabi-

lir ve olamaz da denebilir. Fakat Noel Kulüpleri uzun yıllar boyunca kullanılmış ve bu hesaplara milyarlarca dolar yatırılmıştır. Burada Econ'lardan ziyade İnsanlar söz konusu olduğunu anlarsak, kulüplerin neden bu kadar çoğaldığını ve geliştiğini daha iyi anlayabiliriz. Bir Noel'de hediyeler için yeterince para bulamayan aileler, bir yıl sonrası için bir Noel Kulübü'ne üye olup para yatırmayı düşünürler. Para yatırma zorunda olmak ve faiz alamamak insanların hoşuna gitmez tabii, ama Noel zamanı hediyeler için toplu para almak bu olumsuzluğu telafi eder. Tekrar kendisini direğe bağlatan Ulysses'i düşünün—kulüp konusunda parayı istendiğinde çekememek durumu daha da zorlaştırır. Burada esas olan, parasızlıktır. Noel kulüpleri bir tür çocuk kumbarasına benzer, parayı içine atarsınız ama onu kırmadan paranızı çıkaramazsınız. Kumbaranın kullanılma amacı da zaten budur.

Noel Kulübü uygulaması bazı yerlerde hâlâ vardır ama kredi kartı kullanımı nedeniyle artık oldukça azalmıştır.*

Noel hediyeleri için gereken para bu faizsiz hesaplardan zamanı gelince alındığı için insanların çoğu bu harcamalar için tasarruf yapmaya gerek görmez. Burada yeni rejimin her açıdan daha iyi olduğunu söylemek istemiyoruz tabii. Parayı faizsiz hesaba yatırıp istendiğinde çekememek aptalca görünebilir ve hiç kuşkusuz faiz getiren bir hesaba yatırmaktan kötüdür, fakat sıfır faiz seçeneği kredi kartı borçlarına yüzde 18 ya da daha fazla faiz ödemeye tercih edilebilir.

Kredi kartları ile Noel kulüpleri arasındaki savaş, daha sonra göreceğimiz daha genel bir noktanın güzel bir örneğidir. Piyasalar

* Noel kulüpleri artık eskisi kadar popüler değildir, ama pek çok Amerikalı hâlâ Paskalya hesabı denen faizsiz hesaplara para yatırıp tasarruf yapar. Amerikalıların dörtte üçü vergi iadesiyle ortalama iki bin doların üzerinde tasarruf yapar. Bu vergi iadeleri devlete faizsiz ödünç olarak verilen paralar kabul edilseydi muhtemelen bu kadar popüler olmazdı. Vergi mükellefleri harcamalarını kısıp kendi tasarrufuyla faiz almak ister ama çoğu da vergi iadesini zorunlu tasarruf olarak kabul eder ve harcamalarında kısıntıya gitmez. Vergi iadesi sanki havadan gelen paraymış gibi kabul edilir.

şirketlere tüketici taleplerini karşılamaları konusunda güzel teşvikler sağlarlar ve şirketler bu talepleri karşılamak için, bunlar en akıllıca seçimler olmasa bile rekabet edeceklerdir. Bir şirket Noel kulübü gibi akıllı bir öz-kontrol sistemi getirirken, bir başka firmanın bu tasarruflar karşılığında halka kredi verme tekliflerini engelleyemez. Kredi kartları ve Noel kulüpleri arasında bir savaş ve bu savaşın arkasında da bankalar vardır. Rekabet fiyatları aşağıya çeker tabii, ama her zaman tüketiciler lehine sonuçlanmaz.

Biz iyi seçimler yapmaya çalışırken, piyasa rekabetleri son direncimizi kıracak ve bizi kötü seçimlere götürecek yollar bulurlar. Chicago'nun O'Hare Havaalanı'nda birbirine yakın iki kafeterya rekabet halindedir. Biri meyve, yoğurt ve diğer sağlıklı gıda maddeleri, diğeri ise 24 gram yağ içeren ve 730 kalori veren tarçınlı tatlılar ve çörekler satar. Sizin Plancınız yoğurt ve meyve satan yere doğru giderken, hemen yandaki diğer yerin fırınından gelen tarçınlı çörek kokuları alırsınız. Hangi kafeteryada daha çok müşteri olduğunu tahmin edersiniz herhalde.

Zihinsel Muhasebe

Alarm saatleri ve Noel kulüpleri, insanların kendilerini kontrol etmek için kullandıkları dış cihaz ve sistemlerdir. Bu sorunlara yaklaşmanın bir diğer yolu da *zihinsel muhasebe* denen iç kontrol sistemlerini benimsemektir. Zihinsel hesaplama (bazen kesindir) insanların aile bütçelerini yapmak, ayarlamak ve uygulamak için kullandıkları bir sistemdir. Hemen hepimiz farkında olmasak bile zihinden hesaplar yaparız.

Bunun güzel bir örneği Gene Hackman ve Dustin Hoffman'ın bir filminde görülür. Hackman ve Hoffman sinema piyasasında aç kaldıkları eski dostluk günlerini yaşarken, Hackman bir gün arka-

daşının evine gider ve Hoffman ondan borç para ister. Hackman arkadaşına borç vermeyi kabul eder, ama mutfağa girdiklerinde, rafta içinde para olan kavanozlar görür. Kavanozlardan birinin üstünde "ev kirası", birinde "çeşitli harcamalar" ve diğerlerinde de başka şeyler yazılıdır. Hackman arkadaşına, parası varken neden borç istediğini sorunca, Hofmann ona üzerinde "yiyecek" yazan ve boş olan kavanozu gösterir.

Ekonomi teorisine (ve de basit mantığa) göre, para "mantara" benzer, yani etiketlere bakılmamalıdır. Kira kavanozunda duran yirmi dolar da yiyecek kavanozundaki para kadar yiyecek alabilir. Fakat insanlar da organizasyonlar gibi bu kuralı dışlayan zihinsel hesaplar yaparlar. Kurumların çoğu çeşitli harcamalar için bütçe yaparlar, ama bazen diğer hesaplarda para olmasına rağmen, belirli bir hesapta para tükendiği için o hesabın kullanılmasını gerektiren önemli bir alım yapılamaz. Bir başka hesapta duran para da Dustin Hoffman'ın mutfak hesabında olduğu gibi, dikkate alınmaz.

Bu tür olaylar aile bütçelerinde çok görülür. Zihinsel hesaplamanın en yaratıcı örneklerinden biri tanıdığımız bir finans profesörü tarafından ortaya konmuştur. Profesör her yılbaşında Birleşik Yol yardım derneğine belirli bir bağış (örneğin 2.000 dolar) yapmayı kararlaştırır, ama o yıl içinde beklenmedik bir harcama –örneğin bir trafik cezası– olursa, o bu miktarı zihninde bağıştan düşer. Bu da onun için küçük finansal talihsizliklere karşı bir "sigorta" olur.*

Zihinsel hesaplama, ya da zihin muhasebesi kumarhanelerde de görülebilir. Kumarhanede akşamüzeri biraz para kazanan bir kişi, kazandığı parayı, kumar oynamak için ayırdığı paranın yanına değil de (bir başka zihinsel hesap), başka bir cebine koyar. Kumarbazlar kazandıkları paraya "ev parası" derler, çünkü kumarbazların dilinde

* Bu durumda Birleşik Yol bağışının azalacağı düşünülebilir ama bu olmaz. Profesör bağışını yıl içinde yaşanabilecek bu tür olumsuzlukları karşılayacak şekilde hesaplar.

kumarhaneye ev denir. Kumarbazın kazandığı parayla oynamasına, sanki o para diğerlerinden farklıymış gibi, "ev parasıyla bahis" denir. Deneyler kumarbazların, ev parası dedikleri parayla kumar oynamaktan daha çok hoşlandıklarını gösterir.[4]

Aynı düşünce tarzı kumar oynamayan insanları da etkiler. Yatırımlar olumlu sonuç verirse insanlar kazançlarıyla şanslarını daha çok denemek isterler. Örneğin insanlar geçmiş birkaç yılın kazancıyla oynadıklarını düşünerek zihin muhasebesi yaptılar ve daha fazla riske girdiler, bu da 1990'larda borsaların yükselmesine katkı yaptı. Aynı şekilde, insanlar yaptıkları tasarrufu istedikleri zaman harcayabilecekleri halde, beklenmedik bir para aldıkları zaman lüks bir tüketime yönelme ihtimalleri daha fazladır.

Zihinsel muhasebe önemlidir, çünkü hesaplar karıştırılmaz. Aslında Dustin Hoffman'ın (ve onun ebeveyninin kuşağının) para kavanozları artık kullanılmıyor tabii, ama pek çok aile çocuklarının eğitimi, tatil, emeklilik ve benzeri konular için hesaplar yapar. Pek çok durumda da bunlar bir ana hesap defterindeki hesaplara benzemeyen, farklı hesaplardır. Bu hesapların kutsal olma özelliği, aynı anda farklı oranlarla borç alma ve verme gibi garip görünen davranışlara da yol açabilir. David Gross ve Nick Souleles'in (2002) örnek aldıkları tipik bir ailenin 5.000 dolar parası (yıllık faiz getirisi yüzde 5'den az olan tasarruf hesaplarında) ve faiz oranı yüzde 18 ve daha yüksek olan yaklaşık 3.000 dolarlık kredi kartı borcu olduğunu gördüler. Ekonomistler tasarruf hesabından para çekerek kredi kartı borçlarını ödemeye arbitraj fırsatı derler –düşük fiyatla satın alıp yüksek fiyatla satmak– ama insanların çoğu bundan yararlanmayı düşünmez.

Fakat Noel kulüpleri konusunda olduğu gibi, bu davranış tarzı da göründüğü kadar aptalca olmayabilir. Bu insanların çoğu kredi kartlarının limitine kadar borçlanmışlardır. Eğer kredi kartı borçlarını tasarruf hesabı parasıyla öderlerse, kart kredilerini yeniden sonuna

kadar kullanabileceklerini düşünebilirler (Kredi kartı şirketleri de bunu bilir ve limite ulaşan ama faizli borç ödemeye devam edebilen müşterilerine çoğu zaman daha çok kredi vermeye hazırdırlar). Bu nedenle ayrı hesaplarla para tutmak, Noel kulübü gibi, maliyeti olan bir başka öz-kontrol stratejisidir.

Hiç kuşkusuz birçok insan tasarruf yapma konusunda zorluk çekmez. Bazı insanlar aslında para harcamakta zorlanırlar. Harcama konusunda aşırı sorun yaşayanlara cimri deriz, ama normal insanlar bile çoğu zaman kendileri için yeterince para harcamadıklarını düşünürler. Dennis adlı arkadaşımız bu sorunla başa çıkabilmek için akıllıca bir zihin muhasebesi stratejisi geliştirmiştir. Dennis altmış beş yaşına gelince Sosyal Güvenlik maaşı almaya başladı, ama kendisi ve karısı tam gün çalışmaya devam ettiler. Çalışma yılları sırasında iyi tasarruf yaptığı için (biraz da işvereni zorunlu ve cömertçe bir emeklilik planı uyguladığı için) Dennis henüz sağlıklı ve harcama yapabilecek durumdayken, hoşuna gidecek bazı şeyler (özellikle de Paris seyahati ve güzel yemekler yemek gibi) yapmayı düşündü. Böylece emekli maaşlarını yatırmak için "eğlence hesabı" dediği bir banka hesabı açtırdı. Bu hesaptan kendine güzel bir bisiklet ya da bir kasa şarap alabilirdi belki, ama çatı tamiri için para çekemezdi.

Zihinsel hesaplar kullanmak hepimiz için son derece değerli olabilir. Bunlar hayatı daha eğlenceli ve güvenli hale getirirler. Çoğumuz neredeyse kutsal sayılabilecek bir "kara gün" ya da her zaman kullanabileceğimiz bir "eğlence" hesabından yararlanabiliriz. Zihinsel muhasebeyi anlamak aynı zamanda kamu politikasını da geliştirebilir. Göreceğimiz gibi, eğer tasarrufları teşvik etmek istiyorsak, paraları harcama konusundaki tahriklerin fazla olmayacağı bir zihinsel (ya da gerçek) hesaba yöneltmek önemli olacaktır.

3
Sürüyü İzlemek

Rahip Jim Jones Halk Tapınağının kurucusu ve lideriydi. Jones 1978'de vergi kaçırmakla suçlanınca, San Francisco'daki yaklaşık bin kişilik cemaatinin çoğunu alarak Guyana'daki küçük bir yerleşim bölgesine gitti ve oraya Jonestown (John kasabası) adını verdi. Daha sonra çocuk tacizleri ve işkence suçlamaları sonucu hakkında soruşturma başlatılınca, Jones cemaatinden, önce çocuklarını, sonra da kendilerini zehirlemelerini istedi. Zehir varilleri hazırlandı, cemaatten bazı kişiler itirazda bulundu ama hemen susturuldular. Anneler ve babalar, Jones'un emirleri gereği ve birbirleri üzerindeki sosyal baskılar üzerine önçe çocuklarını, sonra da kendilerini zehirlediler. Cesetleri yan yana yatmış, kol kola girmiş bir durumda bulundu.[1]

Econ'lar (ve tanıdığımız bazı ekonomistler) hiç de sosyal olmayan insanlardır. Yarar görebileceklerini düşündükleri konularla birbirleriyle temas eder, şöhretlerini düşünür ve bir şey öğreneceklerini düşündükleri zaman başkalarını dinlerler, ama Econ'lar âdetlere, usullere uymazlar. Onların etek boyları pratik nedenler dışında kısalıp uzamaz ve varsa bile, kravatları modaya uyup daralmaz ya da genişlemez (Kravatlar ilk zaman peçete olarak kullanılır, bir işe yararlardı). Fakat insanlar çoğu zaman diğer insanlar tarafından

dürtülürler. Bazen piyasalarda ve politikalarda da büyük sosyal değişimler küçük bir sosyal bir dürtü sonucu meydana gelirler.

İnsanlar tarla faresi değildir ama başkalarının ifadeleri ve yaptıklarından kolayca etkilenirler (Aslında tarla fareleri birbirlerini izleyip denize atlayarak toplu intihar etmezler. İnsanlar birbirlerini takip ettikleri için onların da aynı şeyi yaptıklarını sanırlar ama bu yanlış bir kanıdır. Fakat Jonestown'daki toplu intihar olayı hikâye değil, gerçektir). 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 âdetleri ve daha çok da yüz mimikleri yüzünden birbirlerine benzemeye başlar). Aslında sonuçta birbirlerine benzeyen çiftler aynı zamanda daha mutlu olma eğilimi de gösterirler!

Biz bu bölümde sosyal etkilerin nasıl ve neden ortaya çıktığını anlamaya çalışacağız. 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, birkaç dürtünün yararı olabilir. Bu konunun bizim için önemli olmasının ikinci nedeni, dürtünün (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 dâhil olmak üzere şehirlerde köpek gezdirenler artık yanlarında plastik torba taşıyor ve bu sayede parklarda dolaşmak çok daha zevkli hale geldi, her yer temiz kalıyor. Etrafı kirleten köpek sahiplerine ceza yazılması riski sıfıra yakın olmasına rağmen bunun sağlanması güzel

oldu. Seçkin mimarlar sosyal yarar sağlayacak diğer davranışları nasıl teşvik edeceklerini ve Jonestown olayı benzerlerini nasıl engelleyeceklerini bilmek durumundadırlar.

Sosyal etkiler veya baskılar iki türlüdür ve birincisi bilgiyle ilgilidir. Eğer birçok insan bir şey düşünür ya da yaparsa, onların davranış ve düşünceleri, sizin en iyi nasıl düşünüp nasıl yapacağınız konusunda bilgi sağlar. İkincisinde çevre baskısı vardır. Eğer başkalarının sizin hakkınızda düşündüklerine önem verirseniz (belki de yanlış olarak herkesin sizi gözetlediğini düşünerek—aşağıya bakın), onların öfkesinden kaçınmak ya da gözlerine girmek için istedikleri yöne gidebilirsiniz.

Sosyal dürtülerin gücüne kısaca bir göz atmak için, aşağıdaki birkaç araştırma sonucuna bakın:

1. Akranlarının hamile kaldığını gören yirmi yaş altı genç kızların hamile kalma ihtimalleri daha fazladır.*
2. Obezite (aşırı şişmanlık) bulaşıcıdır. Eğer en iyi arkadaşlarınız kilo alıyorsa sizin kilo almaya başlama riskiniz de artar.
3. TV yayıncıları birbirlerine mimikler yaparak programda anlaşılması güç hevesler, alışkanlıklar yaratırlar (*American Idol* adlı realite şovünu ve gidiş, geliş, yükseliş alçalış ve bilimkurgu gibi benzeri programları düşünün).
4. Üniversite öğrencilerinin akademik çalışmaları arkadaşları tarafından etkilenir ve birinci sınıf öğrencilerinin yatakhane ya da oda arkadaşları onların notları ve dolayısıyla da gelecekleri üzerinde etkili olurlar (Aslında ebeveynler çocuklarının hangi

* Bu ve diğer örnekler için, "başka her şeyi sabit tutma" şeklindeki ifadeyi dikkate almıyoruz. Bizim burada söylemek istediğimiz şudur: Genç kızlık çağında hamilelik tahminiyle ilgili diğer risk faktörleri kontrol altında tutulursa, diğerlerini bunu yaparken gören kızların hamile kalma ihtimali artar.

üniversiteye gideceğiyle değil de, daha ziyade oda arkadaşlarıyla ilgilenmelidirler).

5. Üç yargıçlı davalarda atanmış federal yargıçlar meslektaşlarının oylarından etkilenirler. Tipik Cumhuriyetçi yargıç iki Demokrat yargıçla birlikte görev yaparken liberal oylama örnekleri gösterirken, Demokrat yargıç iki Cumhuriyetçi arasında oldukça muhafazakâr kararlar verir. Üç federal yargıçtan birinin karşı partiden başkanın atadığı bir yargıç olması halinde, diğer iki yargıç daha ılımlı karar oyları verirler.[2]

Bu durumda, İnsanların diğer İnsanlar tarafından kolayca dürtüldüğü, etkilendiği görülür. Neden olur bu? Nedenlerden biri uyum sağlama arzusudur.

Başkalarının Yaptıklarını Yapmak

Kendinizi görerek algılama testi yapan altı kişilik bir grupta farz edin. Büyük beyaz bir karta çizilmiş bir çizgiyi, bir ekrana yansıtılmış ve boyları onunla aynı olan üç çizgiden birine uydurmanız isteniyor.

Testin ilk üç seferinde her şey yolunda gidiyor, bunu kolayca yapıyorsunuz. Denekler hatların eşleştirmesini sırayla, yüksek sesle konuşarak yapıyor, herkes birbiriyle aynı fikirde oluyor. Fakat dördüncü denemede garip bir şey oluyor. Gruptaki diğer beş kişi eşleştirmesini sizden önce yapıyor—ve hepsi de açık bir hataya düşüyor. Sıra size geldiğinde ne yapacağınızı düşünüyorsunuz.

Eğer siz de çoğunluk gibiyseniz, davranışınızı kolayca tahmin edebilecek ve tam olarak ne düşündüğünüzü söyleyeceksiniz. Gördüğünüzü yüksek sesle belirteceksiniz. Ama eğer insansanız ve deneyin

gerçekten içindeyseniz, sizden öncekileri takip edebilir, onlar gibi konuşabilir ve kendi algıladığınız ipucuna karşı gelebilirsiniz.

Parlak bir sosyal psikolog olan Solomon Asch (1995), 1950'li yıllarda buna benzer bir dizi test yaptı. İnsanlara bir konuda, başkalarının kararlarını görmeden karar vermeleri söylendiğinde, test kolay olduğu için hemen hiç kimse hata yapmadı. Fakat başkaları yanlış cevap verdiği zaman, insanlar üçte birden fazla zaman hata yaptılar. Örneğin on iki soru sorulduğunda, deneklerin yaklaşık dörtte üçü en az bir kez kendi bildiklerini bir yana bırakıp grupla aynı cevapları verdiler. Unutmayın ki, Asch deneyinde insanlar, muhtemelen bir daha hiçbir zaman görmeyecekleri yabancıların kararlarına uyarak cevap verdiler. Kendilerini o yabancılara hoş gösterme gibi bir zorunlulukları da yoktu.

Asch'in bulguları insanoğluyla ilgili evrensel bir şey yakalamış gibiydi. Uygunluk testleri Zaire, Almanya, Fransa, Japonya, Norveç, Lübnan ve Kuveyt de (Sunstein, 2003) dâhil olmak üzere on yedi ülkede 130'dan fazla kez yapıldı. Toplam hata örnekleri –deneklerin zamanın yüzde 20 ila 40'ı arasında uyum sağlamasıyla– ülkeler arasında büyük farklar göstermedi. Zamanın yüzde 20 ila 40'ı fazla görülmese de işin basit olduğunu unutmamak gerekir. İnsanların kendilerinden öncekilere bakarak, bir köpek resminde kedi görecek kadar dürtülebilecekleri, etkilenebilecekleri gibi bir durum ortaya çıkar.

Peki, ama insanlar bazen neden kendi algılamalarının verdiği ipuçlarını görmezden gelirler acaba? Biz bu konuda iki cevap taslağı geliştirdik. Birincisi insanların cevaplarıyla ifade edilen bilgilerle ilgilidir. İkincide ise grubun hoşuna gitme arzusu ve insanların baskısı söz konusudur. Asch'in çalışmalarında, uyum sağlayanlardan çoğu özel sohbetlerinde, ilk algılamalarının yanlış olduğuna inandıklarını söylemişlerdir. Bir odada herkes belirli bir konuyu kabul eder ya da belirli bir biçimde görürse, siz de onların muhtemelen doğru

olduklarına karar verebilirsiniz. Son zamanlarda yapılan beyin-görüntüleme çalışmaları göstermiştir ki, insanlar Asch deneyi benzeri durumlarda durumu diğer herkes gibi görürler.[3]

Diğer yandan, Asch deneylerine benzer durumlarda, deneklere isimsiz cevap vermeleri söylendiğinde, sosyal bilimciler genelde daha az uyum bulurlar. Diğer insanların, onların söyleyeceklerini bildiklerini düşündüklerinde denekler daha uyumlu olurlar. İnsanlar bazen diğerlerinin hata yaptığını görüp bildikleri halde onlara katılırlar. Soru kolay olsa bile isimsiz gruplar daha çok daha güçlü dürtü sağlayabilirler ve insanlar diğer herkesin hatalı olduğunu bilmek durumundadır.

Asch'in deneylerinde oldukça açık cevaplarla değerlendirmeler vardır. Çoğu zaman hatların boyunu değerlendirmek zor değildir. Peki, işi biraz güçleşirse ne olur? Bu soru özellikle bizim amacımız açısından önemlidir, çünkü biz daha çok insanların zor ve bilinmeyen sorunlarla uğraşırken nasıl etkilendikleri ya da etkilenebildikleri ile ilgileniyoruz. Psikolog Muzaffer Şerif (1937) 1930'lu yıllarda bu türden çalışmalar yapmıştır. Şerif'in bir deneyinde denekler karanlık bir odaya sokulmuş ve önlerine, biraz ileriye küçük bir ışık konmuştur. Işık sabitti ama oto kinetik etkisi denen algılamayla ilgili bir etki yüzünden hareket ediyormuş gibi görünüyordu. Şerif birkaç deneyde deneklere ışığın hareket ettiği mesafeyi tahmin etmelerini istedi. Denekler ayrı ayrı sorulduğunda birbirlerinden farklı cevaplar verdiler ve cevapları da değişik deneylerde farklı oldu. Fakat bu da doğaldı, çünkü ışık sabitti ve denekler karanlıkta kolayca yanılıyorlardı.

Fakat deneklere sorular küçük gruplar halinde sorulduğunda ve tahminlerini halk içinde yapmaları istendiğinde, Şerif cevaplarda daha fazla uyum buldu. O zaman bireysel düşünceler birleşti ve denekler mesafe konusunda fikir birliğine vardılar. Zamanla belirli gruplar içinde norm sabit kaldı, böylece farklı gruplar oluştu ve farklı

kararlar ortaya çıktı. Burada önemli bir ipucu vardır; yani benzer gruplar, şehirler ve hatta devletler isterlerse, başlama noktalarında mütevazı ve kendilerince uygun değişimlerle farklı fikirler ve davranışlar konusunda bir araya gelebilir, fikir birliğine varabilirler.

Şerif bazı deneylerinde dürtü de denedi, deneklerin haberi olmadan kendine göre bir müttefikten yararlandı. Müttefik gizlice ve güven vererek konuştuğunda, kararı grubun fikrini büyük ölçüde etkiledi. Müttefikin tahmini diğerlerinin başlangıç tahminlerinin üstünde olduğunda grup kararı şişirilecek, müttefik tahmini düşük olduğunda grup tahmini de düşecekti. Yani küçük bir dürtme, grup sonucu üzerinde büyük etki yapabiliyordu. Burada alınan ders şudur: Kamu ya da özel sektörde ısrarcı ve kararı değişmeyen insanlar, grupların fikirlerini istedikleri yöne çekebilirler.

Daha da ilginci, grup kararları tamamen içtenleşir ve insanlar kendi fikirlerini söylemek istese de onlara bağlı kalır—bir yıl sonra ve hatta farklı hükümleri olan başka gruplara katılsalar bile aynı şekilde kalırlar. Aynı zamanda ilk hükümlerin "kuşaklar" boyu etkin olarak kalması da anlamlıdır. Yeni üyeler katılmış, eskiler çekilmiş ve sorumlu kişi çoktan ölmüş olsa bile, orijinal grup hükmü sabit kalır, değişmez.[4] Şerif'in temel yöntemini kullanan insanların deney sonuçlarına göre, mesafeyle ilgili olarak verilmiş bir hüküm şeklindeki kendince bir "gelenek" zamanla yerleşebilir ve çok sayıda insan onun orijinalde gelişigüzel oluşuna bakmaksızın peşinden gider.[5]

Burada pek çok grubun neden "kolektif tutuculuk" kavramına esir olduğunu anlayabiliriz: Yeni ihtiyaçlar doğarken, grupların yerleşmiş ölçülere bağlı kalma eğiliminin nedeni budur. Örneğin kravat bağlama âdeti bir insanda yerleştikten sonra, genelde bir neden olmasa bile âdet büyük olasılıkla devam ettirilecektir. Bir gelenek birkaç kişiden, hatta sadece bir kişiden gelen küçük bir dürtünün ürünü de olsa, bazen uzun zaman devam eder ve çoğunluğun rızasını ya

da desteğini alır. Eğer yöntem ciddi sorunlara neden oluyorsa grup bunu elbette değiştirecektir. Ama bu konuda kuşku olduğu zaman, insanlar her zaman yaptıklarını yapmaya devam edeceklerdir.

Buradaki önemli bir sorun, "çoğulcu cehalet" denen olaydır—yani insanların ne düşündüğü hakkında herkesin, ya da çoğunluğun cehaleti, bilgisizliğidir. Bir gelenek ya da uygulamayı sevdiğimiz ya da savunulabilir olduğu için değil, sadece çoğunluğun sevdiğini düşündüğümüz için takip edebiliriz. Birçok sosyal uygulama bu nedenle devam eder ve küçük bir şok ya da dürtü onları yerinden edebilir.[6] Buna dramatik bir örnek olarak eski Sovyet bloğunda komünizmi gösterebiliriz ki, onun devam etmesinin bir nedeni de insanların bu rejimden nefret edenlerin sayısından habersiz olmaları oldu. Uzun zamandır devam eden uygulamaları bir yana atarak, büyük ölçekli ama dünya tarihini daha az etkileyecek değişimler, bir tür bando arabası etkisi yapacak bir dürtüyle başlatılabilir.

Asch'in temel yöntemine dayanarak yapılacak bazı başka deneyler, farklı türden hükümlerle ilgili olarak büyük uygunluk etkileri yaratabilirler.[7] Şu örnek bulguyu düşünün. İnsanlara, "Günümüzde ülkemizin en büyük sorunu aşağıdakilerden hangisidir?" sorusu soruldu ve ekonomik kriz, eğitim kurumları, yıkıcı aktiviteler, akıl sağlığı ve suçlar ve yozlaşma gibi beş cevap seçeneği verildi. Özel olarak sorulduğunda, deneklerin yüzde 12'si yıkıcı aktiviteler cevabı verdi. Ama aynı soru bir gruba yine isimsiz olarak sorulduğunda aynı cevabı verenlerin oranı yüzde 48'e çıktı!

Benzer bir deneyde insanlara, "Özgür konuşma bir hak değil, bir ayrıcalık olduğundan, bir toplumun tehdit sezdiği zaman özgür konuşmayı askıya alması uygundur" cümlesi okutuldu. Bu cümlenin doğru olup olmadığı kişilere ayrı ayrı sorulduğunda, grubun sadece yüzde 18'i aynı fikirde olduğunu söyledi. Ama sadece dört kişinin benzer fikirleriyle karşılaşınca deneklerin yüzde 58'i fikir birliği yaptı.

Bu sonuçlar Asch'in altı çizilmiş inançlarıyla yakından bağlantılıdır ve bu da Nazizmin nasıl mümkün olduğunu anlamamızı sağlar. Asch'e göre, uygunluk çok ısrarcı bir dürtü ve bu da akla gelmeyecek davranışlar (Jonestown olayı gibi) yaratabilir.

Asch'in çalışmaları faşizm ve ya da Jonestown olayı gibi olaylarda artış olup olmadığı konusunda yeterli bilgi sağlasa da, sağlamasa da, sosyal baskıların insanlara garip kararlar verdirdiği açıktır—ve bu kararlar onların davranışlarını etkileyebilmektedir. Burada açık olan soru şudur: Mimarların seçimleri bundan yararlanıp insanları daha iyi yönlere götürebilir mi acaba? Varsayalım ki, bir şehir yönetimi, sağlıklarını geliştirmeleri için halkı daha çok spor yapmaya teşvik ediyor. Şehirde spor yapan insan çoksa, belediye sadece bu gerçeği açıklayarak bazı değişiklikler sağlayabilir. Etkili birkaç kişi de uygun davranışlar konusunda güçlü sinyaller vererek benzer etki yaratabilir.

Teksas eyaletinin otoyolları temiz tutmak için geliştirdiği şaşırtıcı derecede başarılı çalışmaları düşünün.[8] Belediye yetkilileri ilk zamanlar, kirlenmeyi önlemenin halkın görevi olduğunu belirten pahalı reklâm kampanyasının başarısız kaldığını görünce sinirlendiler. Kirlenmeye neden olanların çoğu yaşları on sekizle yirmi dört arasındaki gençlerdi ve bürokratların onlara emir vermesinden, davranışlarını etkilemek istemesinden hoşlanmamışlardı. Yetkililer bu durumda, "aynı zamanda Teksas gururuna hitap edecek daha sert bir slogan" kullanmaya karar verdiler. Tepkisiz topluma hitap etmek için popüler Dallas Kovboyları futbol takımı oyuncuları tutuldu ve onlar TV reklâmlarına çıkıp, çöpleri temizlediler ve boş bira tenekelerini toplayıp ellerinde ezerek, "Teksas'ı kirletmeyin!" diye homurdandılar. Bazı reklâmlarda da Willie Nelson gibi popüler şarkıcılar kullanıldı.

Daha sonra üzerinde "Teksas'ı kirletme!" logosu olan çıkartmalar, gömlekler, kahve kupaları gibi çeşitli ürünler çıkarıldı piyasaya.

Popüler reklâmlardan biri de, üzerinde Amerikan bayrağı renkleri ve –daha da önemlisi– Teksas bayrağı olan çıkartmadır (Şekil 3.1).



3.1

Teksas'ı Kirletmeyin logosu (Teksas Ulaştırma Bakanlığı izniyle kullanıldı).

Şimdi Teksaslıların yaklaşık yüzde 90'ı bu sloganı bilir, 2006'da "Teksas'ı Kirletme!" sloganı oy çokluğuyla Amerika'nın en sevilen sloganı seçildi ve bu nedenle New York şehrinde, Madison Caddesi'nde bir kutlama yürüyüşü yapıldı (Bunu biz uydurmadık. Böyle şeyler sadece Amerika'da oluyor). Bu kampanyadan sonra bir yıl içinde eyalette çöp ve kirlenme sorunu yüzde 29 azaldı. Altı yıl içinde yollardaki çöp atma ve kirlenmede yüzde 72'lik bir azalma sağlandı. Bütün bunlar emirlerle, tehditlerle ya da baskılarla değil, sadece yaratıcı dürtülerle, uyarılarla yapıldı.

Işıldak 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, herkesin 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.[9] Gilovich ekibi, tişört üzerine basılan resimler konusunda hangi sanatçının daha etkili olacağıyla ilgili bir araştırma yaptı. Bu araştırma 1990'ların sonlarında yapıldı ve bu kuşkulu sonucun galibi şarkıcı Barry Manilow oldu. Deney için gelen bir öğrenciye, ön tarafında Barry Manilow resmi olan bir tişört giymesi ve sonra da soru formları dolduran bir öğrenci grubuna katılması söylendi. Ama deney yapan kişilerden biri birkaç dakika sonra tişört giyen öğrencinin yanına gitti ve ona, farklı bir çalışmaya katılması gerektiğini söyledi. Öğrenci ve deneyci o odadan çıktılar ve öğrenciye, "Odadaki öğrencilerden kaçı senin tişörtündeki resmi tanıdı acaba?" sorusu soruldu. Ortalama tahmin yarıdan biraz daha az, yüzde 46 oldu. Ama aslında kalabalık odada tişörtteki resmi tanıyanların oranı yüzde 21 idi.

Bundan çıkan sonuç şudur: İnsanlar sana, sandığından 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.

Kültürel Değişim, Siyasal Değişim ve Tahmin Yetersizliği

Kültür ve politikalar uyum sağlamakla etkilenir mi? Şirketler uyum göstermekle para kazanabilir mi? Şimdi müzik indirmeyle ilgili bir deneyden söz edeceğiz. Matthew Salganik ve yardımcıları (2006), gençler arasında popüler ve 14.341 ziyaretçisi olan bir müzik web sitesi kurdular. Katılımcılara tanınmamış müzik gruplarının müziklerinden oluşan bir liste verildi, bunlardan hoşlarına gidenleri (varsa tabii) dinlemeleri, hangilerini indireceklerini kararlaştırıp bunlara puan vermeleri istendi. Katılımcıların yaklaşık yarısına, müzik grupları ve müzik parçalarının adlarına göre bağımsız seçim yapmaları ve müzik kalitesi konusunda karar vermeleri söylendi. Diğer yarı da onların hangi parçaları kaç kez indirdiğini görecekti. İkinci gruptaki her katılımcı da sekiz muhtemel "toplumdan" herhangi birine rastgele tahsis edildi ki, bunların her biri kendi başına gelişti; belirli bir toplumda olanlar sadece kendi toplumlarında indirilenleri görebileceklerdi. Burada temel soru, insanların, diğerlerinin seçimlerinden etkilenip etkilenmediklerini ve de farklı müziklerin farklı toplum ya da gruplarda popüler olup olmayacağını görmekti.

İnsanlar başkalarının yaptıklarıyla uyarılır mı acaba? Bu konuda hiçbir kuşku yoktur. Sekiz toplum ya da grubun hepsinde bireyler büyük olasılıkla daha önce çok indirilmiş olan müzik parçalarını, şarkıları indirirken, daha az popüler olan şarkıların indirilme olasılığı daha az olacaktı. Daha da ilginç olan şuydu: Şarkıların başarılı olup olamayacağını tahmin etmek zordu ve diğerlerinin kararlarını göremeyen insanların olduğu yerde, kontrol grubunda başarılı ya da başarısız olan şarkılar "sosyal etki alanlarında" çok daha farklı olabiliyordu. Bu gruplarda şarkıların çoğu ilk indirenlerin etkisiyle sevilebiliyor ya da popüler olmayabiliyor. Birbirine çok benzeyen iki şarkı, başlangıçta indirilme oranlarına göre başarılı ya da başarısız oluyor.

Pek çok alanda insanlar bir konuda sonucun, olanlara bakılarak tahmin edilebileceğine ve bir müzisyenin, aktörün, yazarın ya da bir siyasetçinin, özelliklerine ve yeteneklerine bakılarak başarılı olacağının söylenebileceğine inanır. Fakat bu eğilim konusunda dikkatli olmak gerekir. Önemli bir aşamada küçük müdahaleler ve hatta tesadüfler sonuçta büyük değişikliklere neden olabilir. Günümüzün ünlü bir şarkıcısı muhtemelen adını bile duymadığınız düzinelerce ve hatta yüzlerce tanınmamış ama aynı derecede yetenekli şarkıcıdan farklı olmayabilir. Daha da ileri gidebiliriz. Günümüzde pek çok vali, adaylıkları sönük geçmiş, iyi tanıtılmamış olan düzinelerce hatta yüzlerce siyasetçiden pek de farklı değildir.

Sosyal etkiler belirli kişiler tarafından düşünülerek hazırlanmış olabilir de, olmayabilir de. Hiç kimse planlamadığı halde sosyal etkilerin inançları nasıl etkilediği konusunda, Seattle Oto Ön Camı Delinmesi salgını canlı ve esprili örnek olarak gösterilebilir.(10) Bellington, Washington'da bazı insanlar 1954 yılının Mart ayı sonlarında arabalarının ön camlarında küçük çukurlar ya da delikler gördüler. Polis bunların sokak serserileri tarafından yapılmış olabileceğini söyledi, ama bir süre sonra Bellington'un güneyindeki bazı şehirlerde de benzer olaylar görüldü. İki hafta içinde olaylar daha güneye doğru yayıldı ve yaklaşık iki bin arabanın ön camı hasar gördü, sokak serserilerinin işi olamazdı bu. Tehdit Seattle'a yaklaştı, gazeteler nisan ortalarında bu riski yazdılar ve çok geçmeden ön camda delinme şikâyetleri şehir polisine gelmeye başladı.

Çok geçmeden bu şikâyetler arttı, salgın halini aldı ve bunun nedenleri konusunda dedikodular başladı. Geiger cihazlarında radyoaktivite görülmüyordu. Bazıları garip atmosfer olaylarını, bazıları ses dalgaları ve dünya manyetik alanındaki muhtemel değişiklikleri, bazıları da kozmik güneş ışınlarını sorumlu tutuyordu. 16 Nisan'a kadar Seattle'da ön camında minik çukurlar olan araba sayısı üç bini geçti ve belediye başkanı valiye ve Başkan Eisenhower'a mektup

yazdı: "Washington Eyaletinin kuzeyinde başlamış olan oto camı hasarları artık tüm Puget Sound bölgesine yayıldı . . . Federal (ve eyalet) güçlerin acil olarak yerel yetkililerle işbirliğine gitmeleri istendi." Vali bunun üzerine bu meşum ve korkutucu olayın araştırılması için bilim adamlarından oluşan bir komisyon kurdu.

Komisyon raporuna göre, ön camlardaki bu küçük delikler, bozuk yollarda, önden giden arabaların sıçrattığı küçük taşlardan meydana gelebilirdi. Daha sonra yapılan ve komisyon raporunu destekleyen bir başka raporda, çok yeni arabalarda bu tür çukurlar görülmediği belirtildi. Sonuca göre, bu küçük çukurlar camlarda eskiden de vardı ama sürücüler daha önce bunların farkına varmamış, ancak olay büyüdükten sonra görmüşlerdi onları (Şimdi siz de uzun süredir kullandığınız arabanıza bakabilir ve camda büyük olasılıkla birkaç küçük çukur görebilirsiniz).

Seattle'daki bu oto ön camı çukurları olayı, kasıtlı yapılmamış bir sosyal dürtü konusunda biraz aşırı bir örnek olabilir tabii, ama bizler her gün, aslında bizi etkilemek istemeyen insanların etkisinde kalırız. Çoğumuz birlikte yemek yediğimiz insanların beslenme alışkanlıklarından etkilenir, onları benimseriz. Daha önce de dediğimiz gibi, şişmanlık bulaşıcıdır ve eğer çok sayıda kilolu arkadaşınız varsa sizin de şişmanlamanız ihtimali vardır. Başka insanlarla yemek yemek de kilo aldırabilir insana.[11] Başka birisiyle beraber yemek yiyen bir insan normal olarak yalnız yediği zamandan yüzde 35 daha fazla yer; dört kişilik bir grupta insanlar yaklaşık yüzde 75, yedi kişilik ya da daha kalabalık gruplarla beraber yiyenler de yüzde 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

---

* Tavuk yetiştiren bir dostumuz tavukların da aynı şekilde davrandığını söyledi. Yeterinde yiyip doymuş olan bir tavuk, yan kümese aç tavuklar konduğunda, onlarla beraber tekrar yem yemeye başlar.

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 (Erkeklere 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 reklâm 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. Seçmenlerin bir adayı ortada bırakması sezgisinden kötü bir şey yoktur. 2004'te Demokrat Parti'nin John Kerry'yi aday göstermesi olayında da bunun etkisi oldu. Demokratlar Howard Dean'den John Kerry'ye döndüklerinde, bunu nedeni her Demokrat seçmenin Kerry'yi istemesi değildi. Ama çoğunluğun Kerry'yi desteklemesi diğerlerini de etkiledi. Burada Duncan Watts'ın hoş anlatımından (2004) söz etmek yerinde olur:

> Iowa parti toplantısından birkaç hafta önce Kerry'nin kampanyası ölmüş gibiydi, ama sonra hiç beklenmedik bir şekilde Iowa'yı, daha sonra New Hampshire'ı ve sırayla diğer aday seçimlerini de kazandı. Nasıl oldu bu? . . . *Herkesin* fikir almak için

başkasına baktığı zaman –örneğin, herkesin destekleyeceğini düşündüğü Demokrat adayı bulmaya çalışırken– muhtemeldir ki, diğer insanların almış olabileceği bilgiler kaybolmuş olur, bunun yerine paniğe kapılmış dağılan bir sürü gibi, bir taklit şelalesi çıkar önümüze ve bunun sonucu biz de suya kendimizi kaptırır, onun aktığı yöne gideriz... Kendimizi yetenek ve arzularımıza göre karar verecek, özellikle oy verme konusunda davranışlarımızdan sorumlu otonom bireyler olarak görürüz. Hiçbir seçmen –kendisine bile– Kerry'yi New Hampshire'ı aldığı için seçtiğini söylemez.

Seçim Mimarisi olarak Sosyal Dürtüler

Alınan genel ders açıktır. Eğer seçim mimarları davranış değişikliği ister ve bunu dürterek yapmaya kalkarsa, insanları, başkalarının yaptıkları konusunda bilgilendirmeleri yetecektir. Bazen başkalarının uygulamaları şaşırtıcıdır ve bu nedenle insanlar ne oldukları konusunda bir şeyler öğrenince etkilenirler. Burada dört örnek verebiliriz.

Uygunluk ve Vergi Uyumu

Minnesota'a yetkililerin vergi uyumu konusunda yaptıkları bir deney davranışlarda büyük değişikliklere neden oldu.[12] Gruplar halindeki vergi mükelleflerine dört çeşit bilgi verildi. Bazılarına, vergilerinin eğitim, polis koruması ve yangından korunma benzeri iyi amaçlarla kullanıldığı söylendi. Bazılarına vergilerini ödemediklerinde nasıl cezalandırılacakları anlatıldı. Bir gruba, vergi formlarını doldurma konusunda sorun yaşadıklarında nasıl yardım alabilecekleri öğretildi. Bir başka gruba da sadece, Minnesota'da yaşayan vatandaşların

yüzde 90'ından fazlasının vergi yasası yükümlülüklerini tam olarak yerine getirdikleri söylendi.

Bunlardan sadece biri vergi uyumu konusunda belirli bir etki yaptı ki, bu da sonuncusuydu. Açıkça görüldüğüne göre, bazı vergi mükellefleri yanlış algılama sonucu olarak –medya ya da aldatanların diğer yanıltıcı söylemlerine kanarak– yasayı ihlal etme konusunda daha eğilimli görünüyorlar. Vergi yasasına uyanların sayısı fazla dendiği zaman vergi kaçıranların sayısında da düşüş görülebiliyor. Bunun sonucu olarak, halkın dikkatini başkalarının yaptıkları konusuna çekip, istenerek ya da istenmeyerek, davranışlarda belirli bir düzeye kadar artış sağlanabilir (Siyasi partilere mesaj: Katılımı artırmak istiyorsanız, lütfen oy vermeyen seçmenlerden söz edip ağlamayın, inlemeyin).*

Taşlaşmış Ağaçların Korunması

Hiç kuşkusuz pek çok alanda istenmeyen davranış olayları çok görülür. Bu, mutsuz gerçek değişimlerin önünde gerçek bir engel gibidir: İnsanlar birbirini takip ederse sonunda kendimizi bir kısırdöngü ve hatta bir spiral içinde bulabiliriz. Her şeye rağmen, insanları dürterek daha iyi yönlendirmek mümkün müdür acaba?

Akıllıca bir çalışma sonucuna bakılırsa cevap olumludur ve bu da sorunun belirli bir şekilde çerçevelenmesinin güçlü etkisi olabileceği görüşünü destekler. Bu çalışma Arizona'da, bazı ziyaretçilerin hatıra örnekleri alıp götürerek parka zarar verdikleri Taşlaşmış Orman Ulusal Parkı'nda yapılmıştır. Parkta ziyaretçilere hatıra örnek

* İnsanlar çoğunluğun geri kazanılabilir atıklardan yararlandığını öğrenince kendileri de aynı yolu seçerler. Bir otel müşterilerinin çevresel ya da ekonomik nedenlerle havluları tekrar kullanmasını isterse, diğer pek çok müşterinin bunu yaptığını diğerlerine bildirerek iyi yapar. Hatta o odada daha önce kalan müşterilerin bunu yaparak sorumluluk gösterdiğini yeni müşterilere yazılı olarak bildirebilir.

almamaları yönünde uyarı yapan tabelalar vardır. Burada mesele, tabelalarda neyin söylenmesi gerektiğidir. Başlarında Tempe'de hoca olan sosyal etkin kişilik Robert Cialdini'nin bulunduğu araştırmacılara göre, parktaki yazılı tabelaların geliştirilmesi gerekmektedir.[13] Bu nedenle hoca bir deney hazırladı.

Deneyde ormanda ziyaretçileri hatıra örneği alma konusunda teşvik etmek için bir yürüyüş yoluna taşlaşmış ağaç parçaları serpildi. Bu yol üzerindeki tabelalardaki ifadeler de iki saat aralıklarla değiştirildi. Parkta halen kullanılan ifadelere benzeyen yazılar, sorunun oldukça büyük olduğunu gösterdi: "Geçmişte pek çok ziyaretçi parktan taşlaşmış ağaç parçaları götürdü ve Taşlaşmış Orman'ın doğal durumunu değiştirdi." Diğer bazı levhalarda ise, "Taşlaşmış Orman'ın doğal halini muhafaza edebilmemiz için lütfen parktan taşlaşmış ağaç parçaları alıp götürmeyin" gibi, yasaklamaya benzer ifadeler vardı. Cialdini teorisine göre, negatif, bilgi veren ifadeler yerine pozitif, emre benzer ifadeler daha etkili olacaktı. Ve bu tahmin sonuçta doğrulandı.[14]

Alkolden Kaçınmayı Sosyalleştirme

Konuyla ilgili bir örnek de "sosyal normlar" yaklaşımıdır ki, bu da içki içmeyi ve diğer istenmeyen aktiviteleri azaltmaya çalışır.[15] Örneğin, çoğu reşit olmamış üniversite öğrencileri arasındaki alkol sorununu düşünün. Harvard Kamu Sağlığı Okulu tarafından yapılan bir araştırma sonucuna göre, araştırmadan önceki iki hafta süresince üniversite öğrencilerinin yaklaşık yüzde 44'ü içkili partilere katılmışlardır.[16] Bu elbette bir sorundur ve buna bir çözüm arama konusuna gelince, öğrencilerin çoğuna göre, okullarda alkol sorunu sanıldığından daha büyük ve yaygındır.[17]

Bu tür yanlış anlayışların bir nedeni de hazır bulunma anlayışının sonucudur. İçki içen öğrenciler kontrol altına alınabilir ve bunun sonunda anlayış enflasyonu yaşanabilir. Üniversite öğrencileri diğer öğrencilerin yaptıklarına bakıp onlara inanarak etkilenirler ve bu nedenle, öğrenciler, diğer öğrencilerin ne kadar içtikleri konusunda abartılı düşünürlerse, bunun sonucu olarak alkol kullanımı da artacaktır.

İstatistiksel gerçeklerin önemini belirterek, davranış değişikliği ihtimali konusunda alarm veren birçok devlet yetkilisi, insanları daha iyi yönlere doğru dürtmeye, yönlendirmeye çalışmıştır. Örneğin Montana eyalet yönetimi büyük bir eğitim kampanyası başlatmış, Montana halkının büyük çoğunluğunun içki içmediği gerçeğini herkese anlatmıştır.[18] Üniversite yerleşkelerindeki yanlış anlayışı değiştirmeyi amaçlayan bir reklâmda, "Montana üniversite öğrencilerinin çoğu (yüzde 81), her hafta dört ya da daha az alkollü içki içer" yazar. Sigara içme konusunda da aynı şey yapıldı ve bir reklâmda, "Montana gençlerinin çoğu (yüzde 70'i) sigara içmez" yazıldı. Bu strateji sosyal anlayışların düzeltilmesinde büyük gelişme sağlamış ve sigara içenlerin sayısı büyük ölçüde azalmıştır.[19]

Gülümsemeler, Kaş Çatmalar ve Enerji Tasarrufu

Sosyal dürtüler enerji tasarrufu konusunda da kullanılabilir. Burada sosyal normların gücüyle ilgili olarak, San Marino, Kaliforniya'da yaşayan yaklaşık üç yüz aileyi kapsayan bir araştırmayı örnek olarak verebiliriz.[20] Bu ailelere daha önceki haftalarda ne kadar enerji kullandıkları bildirildi ve komşu mahalledeki ailelerde ortalama enerji kullanımı rakamları da verildi. Çalışma sonucu net ve şaşırtıcı oldu. Daha sonraki haftalarda ortalamanın üstünde enerji sarf eden kullanıcılar oldukça önemli enerji tasarrufu yaptılar ve ortalamanın altında enerji kullananlar da harcamalarını biraz artırdılar. Bu son

bulguya bumerang etkisi deniyor ve bunun önemli bir uyarı etkisi oluyor. Eğer insanları sosyal olarak dürtmek ve arzulanan davranışlara itmek istiyorsanız, hiçbir zaman halen geçerli davranışlarının sosyal normlardan daha iyi olduğunu söylemeyin.

Fakat burada daha ilginç bir bulgu vardır. Ailelerin yaklaşık yarısına sadece tanımlayıcı bilgiler değil, aynı zamanda, enerji harcamalarının sosyal açıdan uygun bulunduğuna ya da bulunmadığına dair sözsüz bir sinyal verildi. Daha açık belirtmek gerekirse, normun üstünde harcama yapan ailelere Şekil 3.2a'daki asık surat simgesi verilirken, normun altında harcama yapanlara da Şekil 3.2b'deki mutlu yüz simgesi verildi.

Fazla enerji kullananlar mutsuz yüz simgesini aldıktan sonra daha büyük enerji tasarrufuna gittiler ki bu da şaşırtıcı değil tabii. Burada daha önemli bir bulgu var ki, buna göre, ortalamanın altında enerji harcayanlar mutlu yüz simgesini aldıktan sonra bumerang etkisi tamamen kayboldu! Onlara enerji harcamalarının ortalamanın altında olduğu söylendiği zaman, tüketimlerini artırabileceklerini düşündüler, fakat bilgi mesajının yanında duygusal dürtü de olunca kullanımı artırmadılar.



a b

3.2

San Marco, Kaliforniya'daki güç kullanıcılara verilen yüz simgeleri.

Cumhuriyetçiler ve Demokratlar da dâhil olmak üzere pek çok insan, ulusal güvenlik, ekonomik büyüme ve çevre koruma konularını öne sürerek enerji tasarrufu konusunu tartışıyor. Enerji tasarrufu promosyonunda iyi seçilmiş sosyal dürtülerle çok iyi sonuçlar alınabilir. Seçim mimarisinin çevreye yardım konusunda nasıl kullanılacağı konusunda söyleyeceklerimiz bitmedi.

Kullanıma Hazırlamak

Buraya kadar insanların dikkatini başka insanların düşünce ve davranışları üzerinde yoğunlaştırdık. Bununla yakın olan bir çalışma "kullanıma hazırlamanın" gücünü gösterir. Kullanıma hazırlamak biraz da beynin Otomatik Sistemi'nin gizemli çalışmalarıyla ilgilidir. Araştırma sonuçlarına göre, ince ve mahirane etkiler bazı bilgilerin akla gelişini kolaylaştırmaktadır. Homer Simpson'la bir kelime oyunu oynadığınızı düşünürseniz bu konuda bir fikir edinmiş olursunuz. Bazen bir fikirle ilgili en küçük bir ima ya da kavram bir hareketi tetikleyebilir. Bu tür kullanıma hazırlamalar sosyal durumlarda görülür ve bunların etkileri şaşırtıcı derecede güçlü olabilir.

Araştırmalarda insanlara çoğu zaman oy verme, kilo verme, bazı şeyler satın alma gibi çeşitli konularda nasıl davranacakları sorulur. Araştırmacılar davranışları etkilemek değil, kayda almak isterler. Fakat sosyal bilimciler garip bir gerçek keşfetmişlerdir: Onlar insanların niyetlerini ölçerken davranışlarını da etkilerler. "Sadece ölçüm etkisinde" ortaya çıkan bulguya göre, insanlara bir konuda ne yapmak istedikleri sorulduğunda, onlar büyük olasılıkla cevaplarına uygun bir davranış gösterirler. Bu bulgu birçok çevre ve koşullarda bulunabilir. İnsanlara bazı gıdaları alıp almayacakları, rejim ya da spor yapıp yapmayacakları sorulduğunda, cevapları davranışlarını etkileyecektir.[21] Bizim konuşma tarzımızda sadece-ölçüm etkisi bir

dürtüdür ve bu da özel ya da kamudaki dürtücüler tarafından kullanılabilir.

Kampanya yetkilileri destekçilerini oy vermeleri için teşvik eder. Peki, nasıl yapabilirler bunu? Açık bir yöntem riskleri anlatmaktır; diğeri ise insanların seçim sandığına gidişini kolaylaştırıp maliyet ve yükü azaltmaktır. Anlaşıldığına göre, insanlara seçimden bir gün önce oy verip vermeyeceklerini sorarsanız, onların oy verme olasılığını yüzde 25'e kadar artırabilirsiniz![22] Ya da cep telefonu veya otomobil gibi yeni ürünlerin satışını artırma amacını düşünelim. Bu konuda yapılan bir deneyde kırk binden fazla insana, "Önümüzdeki altı ay içinde yeni bir araba almaya niyetiniz var mı?" sorusu sorulmuş,[23] ve sadece bu soru, satışları yüzde 35 artırmıştır. Ya da yetkililerin halkı sağlık geliştirme konusunda teşvik ettiğini düşünün. Sağlıkla ilgili konularda insanların niyetlerini ölçmekle önemli değişimler sağlanmıştır.[24] İnsanlara bir hafta içinde diş aralarını kaç kez ipliklе temizleyeceklerini sorarsanız, bunu daha çok yapacaklardır. Gelecek hafta içinde yağlı gıdalar yiyip yemeyeceklerini sorarsanız, yağlı gıdaları daha az yiyeceklerdir.

İnsanlara niyetlerini sorarken, aynı zamanda yapacaklarını ne zaman ve nasıl yapacaklarını da sorarsanız, dürtünün önemi ve etkisi de artar. Bu anlayış ünlü psikolog Kurt Lewin'in "kanal faktörler" dediği kategoriye girer. Lewin bu ifadeyi, bazı davranışları kolaylaştıran ya da engelleyen küçük etkiler için kullanmıştır. "Kanalı", ilkbaharda karların erimesinden sonra bir nehrin izlediği yola benzetebilirsiniz. Nehrin akış yolu arazideki küçük engebelerle belirlenir. Lewin'e göre, benzer küçük faktörler insanların "yapmak" istedikleri davranışlarda şaşılacak kadar güçlü engeller yaratabilir. Biz genelde insanları belli bir yöne itmeye çalışmak yerine, bazı küçük engelleri yok ederek onların davranışlarını daha olumlu yönde etkileyebiliriz. Lewin'in fikri uzun zaman önce Leventhal, Singer ve Jones (1965) tarafından Yale

Üniversitesi yerleşkesinde ortaya kondu. Deneyde Yale öğrencilerine tetanosun tehlikesi ve aşı olma gereksinimi anlatıldı. Öğrencilerin çoğu ikna oldular ve aşı olacaklarını söylediler ama bu iyi niyetlerini gerçekleştirmediler. İğne olanların sayısı yüzde 3'te kaldı.

Bir başka gruba da aynı konu anlatıldı ama onlara aynı zamanda yerleşkede sağlık merkezinin yerini gösteren bir plan verildi. Sonra da onlara, haftalık ders programına göre uygun bir zamanda sağlık merkezine gidip iğne olmaları söylendi. Bu dürtü ya da tavsiye sayesinde öğrencilerin yüzde 28'i tetanos iğnesi oldu. Burada tavsiye ve yönlendirmenin ustaca yapıldığı bellidir. Bunlar son sınıf öğrencileriydi, sağlık merkezinin yerini biliyorlardı (Yale yerleşkesi zaten büyük değildir) ve onlara aşı olmaları için kesin zaman ve randevu verilmemişti. Buna rağmen dokuz kat daha fazla öğrenci iğne oldu ve kanal faktörünün potansiyel gücünü gösterdiler.

Sosyal bilimciler bu bulguları biraz genişlettiler ve bazı basit ve konuyla ilgisi olmayan ipuçları ve imalarla insanları olumlu yönde etkileyebileceklerini anladılar. Buna göre, bazı objeler görülebilir ya da dikkat çekici hale getirildiğinde insanların davranışları etkilenebilir. Objelerin evrak çantası, yönetim kurulu masası benzeri iş ortamına ait bazı özellikleri insanların daha rekabetçi, daha az işbirlikçi ve daha az cömert yapabilmektedir.[25] Koku da önemlidir: Yemek yenen yerde en küçük bir temizlik maddesi kokusu, insanların yemek yedikleri ortamı daha temiz tutmalarını sağlayabiliyor.[26] Bu gibi durumlarda insanlar davranışlarını etkileyen ipuçlarının, imaların farkına varmazlar. Bazen bir insanın buzlu ya da sıcak kahve içmesi bile insanların bu yabancı hakkındaki fikirlerini etkileyebilir! Soğuk kahve içenlerin, insanlara karşı, sıcak içenlerden daha bencil, çekingen ve soğuk olarak baktığı düşünülür.[27] Bu da tamamen bilinçaltında gerçekleşir.

Bilgi, emsal baskısı ve kullanıma hazırlama olarak belirttiğimiz bu üç sosyal etki, özel ve kamu sektöründe de dürtücüler tarafından kolayca kullanılır. Burada göreceğimiz gibi, hem özel ve hem de kamu sektörü, sosyal etki gücünü birçok iyi ve kötü alanda kullanabilmektedir.

4
Dürtülmeye Ne Zaman İhtiyaç Duyarız?

İnsanların büyük başarılara imza attıklarını ama aynı zamanda büyük hatalar da yaptıklarını gördük. O halde bunun en iyi cevabı nedir? Seçim mimarisi ve onun etkilerinden elbette kaçınılamaz, o zaman kısa yanıt açıktır ve ona serbestçi ataerkil yönetim altın kuralı deriz: Yani, büyük ihtimalle yardımcı olacak ve zarar verme ihtimali çok az olan dürtüler yapmaktır bu.* Biraz daha uzun bir yanıt olarak şunu söyleyebiliriz: İnsanlar hemen geri itilim yapmadıkları ve içinde bulundukları durumu kolayca anlamakta zorluk çektikleri zaman, kolay ve nadir kararlar almak için dürtüye ihtiyaç göstereceklerdir.

Bu bölümde bu noktaları aydınlatmaya çalışacağız. İnsanların iyi seçimler yapma ihtimalinin fazla olmadığı durumları belirlemekle işe başlayabiliriz. Daha sonra, piyasaların potansiyel büyüsü konusundaki sorulara döner ve serbest piyasa koşulları ve rekabetin, insani zafiyetlerinin etkilerini azaltmak yerine kızıştırıp kızıştırmayacağını ve bunu ne zaman yapabileceğini sorabiliriz. Burada esas olan nokta şudur: Piyasalar tüm erdemlerine karşın, yok etmeye ya da etkilerini

---

* Camerer ve ekibinin (2003) "asimetrik ataerkil yönetim" çağrısı, başkalarına en az zarar verirken kültür seviyesi az olanlara yardım etme konusunu tanımlar. Bizim altın kuralımız onların formülasyonu ruhuna uygundur.

azaltmaya çalışmak yerine, şirketlere insan zafiyetlerinden yararlanıp kazanç sağlama teşviki yapar.

Yüklü Seçimler

Varsayalım ki size, bir grup insanın yakın gelecekte bir seçim yapmak zorunda olacağı söylendi. Siz de seçim mimarısınız. Seçim ortamını nasıl tasarlayacağınızı, ne gibi dürtüler sunacağınızı ve bu dürtülerin ustaca olması için ne yapmanız gerekeceğini düşünüyorsunuz. Mümkün olan en iyi seçim ortamını tasarlamanız için neye ihtiyacınız var?

Kazançlar Şimdi—Bedeller Sonra

İnsanlar öz-kontrol kapasitelerini test edecek kararlar almak zorunda oldukları zaman, tahmin edilebilir sorunlar çıktığını gördük. Beyaz gömlek mi, yoksa mavi mi giyme seçimi benzeri seçimlerde önemli öz-kontrol elemanları eksikliği vardır. Seçimler ve sonuçları zamanında ayrıldığında öz-kontrol sorunu çıkması olasılığı vardır. Bir uçta spor, iple diş temizliği ve beslenme rejimi gibi, yatırım malları diyebileceğimiz konular vardır. Buna benzer konularda maliyetler hemen ortaya çıkar ama kazançlar daha sonra gelir. İnsanların çoğu yatırım malları için, çok az şey yapma hatasına düşer. Spor ve diş temizliği konusunda fazla titiz, arzulu insanlar da vardır tabii, ama Yılbaşı gecesinde, bir sonraki yılda dişlerini daha az temizleyeceğine ya da artık spor bisikleti kullanmayacağına karar verecek insan sayısının fazla olmayacağını söyleyebiliriz.

Diğer uçta ise sigara içmek, alkol almak ya da fazla çikolata yemek gibi zararlı, günahkâr mallar vardır. Bunların kullanımında zevkini hemen alır, acı sonuçlarına daha sonra katlanırız. Yeni Yıl testini burada da kullanabiliriz: Yeni yıl sabahında, yeni yıl boyunca

daha çok sigara, içki içeceğine ya da daha çok çikolatalı kek yiyeceğine karar veren kaç kişi çıkar acaba? Hem yatırım malları ve hem de zararlı, günahkâr mallar, dürtüler için en önemli adaylardır. İştahlı insanların çoğu için bir kek daha yeme konusunda teşvik gerekmez, ama spor yapmaları için yapılacak dürtülerden yararlanabilirler.

Zorluk Derecesi

Altı yaş üzerinde olan hemen herkes ayakkabı bağcıklarını bağlayabilir, birçok oyunu oynayabilir ve *kedi* kelimesini heceleyebilir. Fakat pek azımız papyon kravatı doğru dürüst bağlayabilir, ustaca satranç oynayabilir ve psikolog Mihaly Csikszentmihalyi'nin adını hecelemek bir yana, rahatça söyleyebiliriz. Hiç kuşkusuz bu sorunlarla başa çıkabiliriz. Bağlanmış, hazır papyon kravat satın alabilir, satranç kitabı okuyabilir ya da psikologun adının hecelenmesini web sitesinden öğrenip kopyalayabilir ve istediğimiz zaman kullanabiliriz. Daha zor sorunlarla başa çıkmak için hece kontrolü ve yayma levhaları kullanırız. Fakat hayatta pek çok zor sorun vardır ve çoğu zaman bunları teknoloji yardımıyla çözmeyiz. Böyle durumlarda doğru çözüm yolunu bulmak için daha fazla yardıma ihtiyacımız olur.

Sık Olma Durumu

Zor sorunlar bile uygulama ve pratikle kolaylaşır. İkimiz de tenis topunu saha içine isabetli olarak atmayı öğrendik (Sunstein hız ayarı bile yapabiliyor) ama bunun için biraz zaman harcamak zorunda kaldık. Tenise yeni başlayanlar ilk zamanlarda topu ağdan aşırma konusunda bile zorluk yaşarlar, ama zamanla ve sürekli uygulamayla her şey yoluna girer.

Ne yazık ki, hayatın bazı en önemli kararları alınırken, insanlar fazla uygulama ve pratik fırsatı bulamazlar. Öğrencilerin çoğu sadece

bir kez üniversite seçer. Hollywood dışında çoğumuz en çok iki ya da üç kez evlenebiliriz. Farklı meslekler deneyen insan sayısı azdır. Bilimkurgu dışında, emeklilik için tasarruf yapma şansını bir kez bulabiliriz (fakat yaşantımız boyunca bazı ayarlamalar yapabiliriz). Genelde riskler arttıkça, sıkça pratik yapma olanağı azalır. Çoğumuz on yıllık süreçlerde bir ya da iki kez araba ve ev alabiliriz, ama çarşı pazarda alışveriş pratiğimiz çoktur. Ailelerin çoğu süt envanteri kontrol sanatını konuyla ilgili matematik problemleri çözerek değil, deneme yanılma yöntemiyle öğrenir.*

Bütün bunlar, hükümetin insanlara kiminle evleneceğini ya da hangi eğitimi alması gerektiğini söylemek zorunda olduğu anlamına gelmiyor tabii. Bu kitap ***serbestçi*** ataerkil yönetim hakkındadır. Biz bu aşamada **sadece, zor seçimlerin iyi dürtü adayları** olduğunu **belirtmek istiyoruz.**

Geribildirim

İnsanlar öğrenmek için iyi fırsat bulamazsa, pratik yapmak da mükemmellik getirmez. İnsan her denemeden sonra ondan bilgi, deneyim edinirse öğrenme olasılığı artar. Golfta topu deliğe sokma

---

* Burada derin bir ironi vardır. Birçok ekonomist, deneylerin sadece "düşük riskler" için geçerli olduğunu ve insanlara çoğu zaman yeterince öğrenme fırsatı verilmediğini söyleyerek psikolojik deneylerden vazgeçmiştir. Bu ekonomistlere göre, riskler artırılır ve insanlara yeterli deneme fırsatı verilirse her şey yoluna girecektir. Ama bu argümanda en azından iki sorun vardır. Birincisi, riskler artınca performans artar konusunda çok az kanıt vardır. Birinci yaklaşımda risklerin fazla önemi olmadığı görülür (Bkz. Camerer ve Hogarth, 1999). İkincisi ve daha önemlisi, ekonomilerin hayatın büyük kararlarını açıklama konusunda yardımcı oldukları ve bu kararların da fazla pratik olmadan alındığı düşünülür. İnsanlar mutlu evliliği bulmadan önce, yirmili ve otuzlu yaşlarda daha çok "pratik evliliği" yapsalar belki boşanmalar azalır diyorlar (biz bu konudan emin değiliz) ama gerçek şu ki, gerçek hayatta eş seçmek zor ve insanlar bu konuda çoğu zaman başarısız oluyorlar. Benzer bir şekilde, eğer üniversite seçimlerinde pratik yapılsaydı, lisansüstü eğitim yapmış taksi şoförleri de azalırdı, ama otuz beş yaş, tekrarlamak için biraz geç oluyor.

çalışması yaptığınızı farz edin. Aynı deliğe on top sokarsanız, topa ne kadar hızlı vurmanız gerektiği konusunda duygunuz güçlenir. Yeteneksiz golfçular bile pratik yaparak bir süre sonra mesafe ayarı öğrenebilir. Ama attığınız topların nereye gittiğini göremezseniz, bütün gün çalışsanız da isabetli atış yapamazsınız.

Ne yazık ki, hayatta birçok seçim de topun nereye gittiğini görmeden yapılan atışlara benzer ve bunun nedeni de bu durumda karşılığın alınmaması, deneyim kazanılmamasıdır. Örneğin biz çoğu zaman reddettiğimiz değil de sadece yaptığımız, kabul ettiğimiz seçimlerden bir şeyler öğreniriz. İnsanlar deneme yaparken, kendi yollarını bırakıp başka yollar denemezlerse bilinen konularda alternatifleri asla öğrenemezler. Evinize dönerken her akşam uzun yolu kullanırsanız, kısa bir yol olduğunu asla öğrenemezsiniz. Uzun vadeli süreçler nadiren iyi karşılık sağlar. İnsan hiçbir uyarı almadan yıllarca yağlı gıdalar yer ve ancak kalp krizi geçirince uyarılır. Karşılık alınmadığı zaman dürtmeden yararlanabiliriz.

Neden Hoşlandığını Bilmek

Çoğumuz çikolatalı ya da vanilyalı dondurmadan, Frank Sinatra ya da Bob Dylan'dan, polisiye ve bilimkurgudan hangisini daha çok sevdiğimizi biliriz. Bunlar deneme fırsatı, zamanı bulduğumuz ve hoşlandıklarımızı öğrendiğimiz örneklerdir. Ama bir de yabancı bir ülkede ilk kez olarak, bilmediğiniz egzotik yemekler arasında seçim yapmak zorunda kaldığınızı düşünün. Akıllı turistler çoğu zaman bu konuda başkalarından (örneğin garsonlardan) yardım ister ve onlar da genelde, "Turistlerin çoğu x yemeğini sever, y yemeğini sevmez" gibi yanıtlar verirler. Fazla egzotik olmayan yerlerde bile yemek seçimlerinde başkalarından fikir almak yerinde olur. Chicago'nun en iyi restoranlarından ikisi (Alinea ve Charlie Trotter's) müşterilerine mümkün olduğunca az seçim sunar. Alinea'da yemek yiyenler, on

beş küçük tabak ya da yirmi beş mini tabaktan oluşan iki mönüden birini seçerler. Charlie Trotters'da ise müşteriye sadece yemeğini sebzelerle kısıtlamak isteyip istemediği sorulur (Her iki restoranda da müşteriye diyet ya da alerji sorunu olup olmadığı da sorulmaktadır). Seçim hakkının bu kadar kısıtlı olması sayesinde şef de müşterilere akıllarına bile gelmeyecek güzel yemekler hazırlar.

İnsanlar önlerindeki seçimleri, kazanacakları deneyimlerle bağdaştırma konusunda zorluk yaşarlarsa iyi kararlar almakta güçlük çekerler. Bilmediğiniz bir dilde yazılmış bir mönüden yemek istemek buna basit bir örnek olabilir. Fakat mönüde kullanılmış olan kelimelerin anlamlarını bilseniz bile, düşündüğünüz alternatifleri sizin için anlam taşıyan ifadelerle bağdaştırmak zor olabilir.

Emeklilik portföyü için fon seçimindeki zorluğu düşünün. Biz de dâhil olmak üzere yatırımcıların çoğu "kapital değerlendirme" fonu ile "dinamik kâr payı" fonu arasında seçim yapmakta zorlanırız ve bu ifadeler açıklansa bile, sorun çözülmüş olmaz. Bir yatırımcı emekliliğinde, çeşitli senaryolarda bu fonlardan hangisinin harcama gücünü daha çok etkileyeceğini bilmek ister—ama bunu, elinde bu konuda yeterli bilgi yazılımları ve portföy bilgisi olan bir uzman bile analiz etmekte zorlanır. Aynı sorun sağlık sigortaları seçiminde de yaşanır; yaptığımız seçimin etkilerini anlamakta zorluk çekeriz. Örneğin kızınız nadir görülen bir hastalığa yakalanırsa, bu sigorta onun uzman doktor harcamasını karşılayacak mıdır? Kızınız doktor kuyruğunda ne kadar bekleyecektir? İnsanlar hayatlarını etkileyecek seçimler yapmak durumunda kaldıkları zaman, seçenek sayısının fazla olması bir fayda sağlamaz ve onlar seçimde zorlanırlar. O zaman bir dürtü hoş karşılanır.

Piyasalar: Karışık Bir Karar

Şimdiye kadar gördüklerimize göre, insanlar en çok, etkileri gecikmeli olan, zor, nadir, zayıf geri itme sunan ve seçim ve deneyim arasındaki ilişkisi belirsiz olan seçimlerde iyi bir dürtüye ihtiyaç duyarlar. Burada serbest piyasaların bu koşullarda da insanların sorunlarını çözüp çözemeyeceği sorulabilir. Piyasa rekabeti çoğu zaman iyi sonuçlar doğurur. Fakat bazı hallerde şirketler insanların zayıf yanlarından yararlanıp kötü sonuçlara neden olabilirler.

Örneğin pek çok sigorta şirketinin insanları yanıltan, aldatan koşulları vardır. Sigortalıların alacakları geciktirilir, sigortadan talep edilenlerin analiz olasılığı zayıftır, sigorta müşterileri ödemelerinin karşılığını alabilme konusunda yeterince bilgi sahibi yapılmazlar ve satın aldıklarıyla karşılığında ne alacakları konusu belirsizdir. Fakat sigortacılık piyasasında rekabet vardır ve piyasa güçlerine, 'Yüklü seçimlerle ilgili sorunları çözüp çözemeyecekleri konusunda güvenilebilir mi?' sorusunu sormak gerekir.

İki farklı dünya olduğunu düşünelim; Econ dünyasında tüm tüketiciler Econ'dur ve onlar zor seçimlerde sorun yaşamazlar. Sigorta satın almak da dâhil olmak üzere tüm nicel kararlar onlar için kolaydır (Econ'lar biraz da hayat sigortası uzmanıdırlar). Diğer dünya İnsan dünyasıdır, bu dünyada tüketicilerin bir kısmı tüm özellikleriyle İnsan, bir kısmı da Econ'dur. Her iki dünyada iyi çalışan piyasalar ve en azından Econ'ları yönetici olarak almış mükemmel firmalar vardır. Burada ana soru, İnsan dünyasında sigorta satışlarının Econ dünyasındaki satışlara benzeyip benzemeyeceğidir. Diğer bir deyişle, iyi çalışan piyasalar İnsanların insanlığını konu dışı yapacak mıdır?

Bu soruyu analiz etmek için şair Shel Silverstein'ın (1974) "Akıllı" adlı harika şiirinden alınan basit örnekle işe başlayalım. Şiir çok eğlenceli ve güzel olduğu için Google'da "Smart" (Akıllı) ve "Shel

Silverstein" girerek okuyabilirsiniz.* Biz devam etmek için sizi bekleyeceğiz.

Bu satırları bir uçakta okuyanlar ya da yataktan kalkmaya üşenenler için, şiir hikâyesinin basit olduğunu söylemek isteriz. Hikâyedeki çocuk babasının ona bir dolarlık bir banknot verdiğini ve da onu (karşısındakiler gibi aptal olmadığı için) iki tane yirmi beş sentlik madenî parayla değiştirdiğini anlatır (yani yarım dolar), çünkü ikinin birden çok olduğunu bilmektedir. Çocuk para değiştirmeye devam eder; iki çeyreği üç tane onluk madenî parayla (otuz sent), üç onluğu dört beşlikle ve onları da beş tane bir sentlik madenî parayla değiştirir ve sonra da babasına gidip bir dolar karşılığı aldığı beş tane bir sentlik madenî parayı gösterir. Ve babasının şaşkınlığını görünce, onun kendisiyle çok gururlandığı için konuşamadığını söyler.

Şimdi iyi çalışan bir piyasa ekonomisinde, bazı İnsanların, iki sayısı birden fazla olduğu için, iki çeyreği (iki adet yirmi beş sentlik madeni para) bir dolara tercih ettiğini düşünün. Bu çeyrek sevenlere ne olur? Onlar zarar görür ve piyasa fiyatlarını etkilerler mi? Bu soruların cevapları biraz da çeyrek sevenlerin ne kadar aptal olduklarına bağlıdır, fakat varsayalım ki, iki çeyreği bir dolara tercih ederken, ellerinde daha çok çeyrek sikke olmasını isterler (çünkü çeyrekleri çok severler). Bu durumda ilke olarak ellerindeki dolarları iki çeyrekle değiştirmek isteyecekler, ama bunu yapmak zorunda kalmayacaklardır, çünkü bankalar (ve diğerleri) dolara iki çeyrek verenlerle rekabete girişecek ve bir dolar karşılığında onlara dört çeyrek verecektir. Çeyrek sevenler elbette bu ticaretten kazançlı çık-

* Silvestein şiirini 1985'te yayınlanan akademik bir yazısında kullanma iznini Thaler'a vermiş -çalışmasının *American Economic Review*'da yayınlanmasından memnun olduğunu söylemişti- ama şiirler şimdi onun telif hakkı sahipleri tarafından kontrol ediliyor ve onlar da birkaç ricamıza rağmen o şiiri bu kitapta yayınlamamıza izin vermediler. Google'da bulacağınız web sitelerinin aksine biz telif hakkı ödemeye de hazırdık ama tahminimize göre, telif hakkı sahipleri (şiiri açıklamak için) birazın sıfırdan iyi olduğunu bilmiyorlar.

tıklarını düşünecekler, ama çeyrekler piyasasında rekabet olduğu için, onların değeri yine yirmi beş sent olacak ve mantıksız çeyrek sevgisi bu dertten muzdarip olanlara bir zarar vermeyecektir.

Bu örnek hiç kuşkusuz biraz uç noktadadır ama birçok piyasa da bu durumdan çok farklı sayılmaz. Rekabet sayesinde çoğu zaman, fiyat iyi bir kalite işareti görevi yapar. Şişesi elli dolar olan şaraplar genellikle (ama her zaman değil) yirmi beş dolarlık şaraplardan iyidir. Ve mantıksız tüketiciler hâkim olmadıkları sürece piyasayı değiştirmeyeceklerdir. Bu durumda, bazıları şarapları etiketlerini beğendikleri için seçerlerse bundan zarar görmezler, ama bunu yapanlar çoğalırsa, o zaman etiketi güzel olan şarapların fiyatları artacaktır.

Mantıksız tüketicilerin korunması için rekabet olması gerekir. Ama bazen böyle bir rekabet ortamı olmaz. Örneğin bazı küçük cihazlarla verilen uzatılan garantileri düşünün, bunlar aslında tüketici için yarar sağlamaz. Burada örnek olarak fiyatı iki yüz dolar olan bir cep telefonunu ele alalım. Bu cep telefonunun garantisi ücretsiz olarak bir yıldır, ama üretici firma yirmi dolar karşılığı garantiyi iki yıla çıkarır. Tüketici bundan sonra yeni bir telefon almayı planlar. Varsayalım ki telefonun ikinci yılda arıza yapma ihtimali yüzde birdir ve tüketici bu durumda garanti karşılığı iki dolarlık bir yarar sağlayacaktır—fakat sigortacıya kazanç ve de satıcıya komisyon sağlamak için, uzatılan garantinin fiyatı yirmi dolardır.

Econ'lar elbette bunu anlar ve garantinin uzatılmasına razı olmazlar. Fakat İnsanlar garantinin uzatılmasını isterler. Bunu nedeni belki de satıcının ikna yeteneği ya da alıcının, telefon arızasının yüzde 15 kadar olacağına dair inancı veya arıza halinde üzülmektense, garantinin uzamasını tercih ettikleridir.

Bu durumda ne olur? Piyasa güçleri bu aşırı pahalı uzatılmış garantileri piyasadan kovar mı acaba? Yoksa uzatılan garantilerin fiyatı piyasa rekabeti sayesinde gerçek talep değeri olan iki dolara

düşer mi? Bu soruların cevabı ne yazık ki "hayır"dır. (Açıklamadan önce dikkat edin, uzatılan garantiler gerçek dünyada çok fazladır ve pek çok insan alıyor onları. İma: Siz almayın.)*

Bizim fikrimize göre, uzatılmış garanti diye bir şey hiç olmamalıdır. İnsanlar eğer değeri iki dolar olan bir garanti için yirmi dolar ödediklerini düşünseler bunu yapmazlar tabii. Ama onlar bunu idrak etmedikleri sürece, piyasalar bu durumu düzeltemez ve düzeltmeyecektir. Rekabet fiyatı aşağıya çekmeyecektir, çünkü satıcı iki dolar değerindeki bir garantiyi yirmi dolara satabilmek için müşteriyi ikna etmek için uğraşacaktır ve ayrıca, üçüncü kişilerin bu pazara etkin olarak girmeleri zordur. Diyebilirsiniz ki, firmaların müşterileri, bu garanti uzatmalarına para vermemeleri konusunda uyarmaları, eğitmeleri gerekir ve onlar gerçekten de yapmalıdır bunu. Fakat neden yapsınlar? Siz eğer almamanız gereken bir şeye para veriyorsanız, bir satıcı sizi, bunu yapmamanız için ikna ederek nasıl para kazanabilir?

Burada bir genel nokta var. Eğer tüketicilerin mantıkları tam olarak yerinde değilse, şirketler çoğu zaman bu fikri yok etmekten ziyade teşvik etmeye çalışırlar. Uçmaktan korkan insan sayısı çoğaldıkça, havaalanlarında pahalı uçuş sigortası satışlarının görülmesi doğaldır. Ama havaalanlarında insanlara bu sigortalara para vermemeleri gerektiği söyleyecek, bu konuda tavsiyelerde bulunacak hiçbir yer yoktur.

Pek çok piyasada aynı tüketici gruplarına hitap eden, pek farklı olmayan ama birbirine ters düşen, rakip ürünler satan firmalar çoktur. Bazı şirketler sigara satarken, bazıları sigarayı bırakmak isteyenler için bazı ürünler satarlar. Bazıları hazır yemek, bazıları

---

* *Simpson'un,* IQ'sunu indirmek için Homer'ın burnuna kalem vurulması hikâyesini düşünün (Sormayın). Yazarlar Homer'ın IQ'sunun inişini, onun gittikçe daha çok aptalca şeyler söylemeye başlamasıyla gösterirler. Homer sonunda "Uzatılmış garanti! Kaybetmem mümkün mü?" diye bağırınca operatör ameliyatın tamamlandığını anlar (Bu ilginç, küçük hikâye için Matthew Rabin'e teşekkürler).

sağlıklı diyet gıdaları satar. Tüm tüketiciler Econ olsa, rakiplerden hangisinin kazanacağı önemli olmaz. Ama tüketicilerin bazıları bazen kötü seçimler yapan İnsanlarsa (buna elbette kendileri karar verir), o zaman rekabet savaşını kimlerin kazanacağı konusu hepimizi ilgilendirir. Hükümetler elbette bazı aktiviteleri yasaklayabilirler, ama biz serbestçi ataerkil yönetim taraftarı olduğumuz için dürtmeyi yeğleriz—ve hükümetlerin İnsanlardan oluştuğunu çok iyi biliyoruz.

Bu konuya yardımcı olmak için ne yapılması gerekiyor? Gelecek bölümde temel aracımızdan söz edeceğiz ki, bunun adı da seçme mimarisidir.

5

SEÇME MİMARİSİ

Thaler bir zamanlar işletme fakültesinde yönetimsel karar verme dersi veriyordu. Bazı öğrenciler bazen iş görüşmeleri (ya da golf oynamak) için sınıftan sessizce erken sıvışmaya çalışırlardı. Fakat sınıfın tek kapısı ne yazık ki herkesin görebileceği bir yerde, ön tarafta, geniş ve iki kanatlı bir kapıydı (ama doğrudan Thaler'in görüş alanında değildi). Kapıların üzerinde, yaklaşık elli santim boyunda, dikey konmuş silindir şeklinde saplar vardı. Çıkmak isteyen öğrenci kapıya gelince içgüdüsel olarak bu sapları tutup itmek ya da çekmek gerekeceğini biliyordu. Nedense çıkmak isteyenlerin çoğu içgüdüsel olarak bu saplardan birini tutup çekiyor, ama o zaman kapıların dışarıya doğru açıldığını hatırlıyordu.

Thaler bir dersi sırasında yine bir öğrencinin sessizce çıkmak için kapı sapını tutup çektiğini görünce, kapıların dışarıya doğru açıldığını söyledi. O olaydan sonra, bir öğrenci sınıftan gizlice çıkmaya kalktığında, diğerleri merakla kapı sapını çekecek mi, yoksa itecek mi diye merakla ona bakmaya başladılar. Ne gariptir ki, ondan sonra da çoğu öğrenci yine kapıyı çekmeye devam etti! Onların Otomatik Sistemi galip geliyor, o büyük kapı kollarının gönderdiği

sinyal engel tanımıyordu (Thaler de bir gün sınıftan çıkarken kapıyı iteceği yerde dalgınlıkla çekti).

Bu tür kapılar kötü mimari örnekleridir, çünkü 'dürtü cevap uygunluğu' denen basit psikolojik ilkeyi ihlal ederler. Burada fikir şudur: İnsan algıladığı sinyalin (dürtü ya da uyarının) arzulanan aksiyonla uyum halinde olmasını ister. Uyumsuzluk olduğunda performans olumsuz etkilenir ve insan aptalca hata yapar.

Örneğin, üzerinde GİT yazan büyük, kırmızı ve sekiz kenarlı levhanın etkisini düşünün. Bu tür uyumsuzlukların yarattığı zorluklar deneyle kolayca gösterilir. Bu tür ünlü deneylerden biri Stroop (1935) testidir. Bu deneyin modern örneğinde insanlar kelimeleri bilgisayar ekranında flaş halinde görürler ve onlardan, bir kelimeyi kırmızı gördüğünde sağ, yeşil gördüğünde sol düğmeye basmaları istenir. Denekler bu kolay deneyi hızlı ve hatasız yapmayı çabuk öğrenir. Ama kırmızı yazılmış YEŞİL, ya da yeşil yazılmış KIRMIZI kelimesi çıkınca şaşkınlık başlar. Bu uygunsuz sinyallere cevap süresi uzar ve hata oranı artar. Bunun temel nedeni şudur: Otomatik Sistem kelimeyi hızlı okurken, renk adlandıran sistem renk konusundaki kararını ondan biraz daha yavaş verir. Düşünmeyen Otomatik Sistem kırmızı yazılmış YEŞİL kelimesini görünce hemen sol düğmeye basar ki bu yanlıştır. Bunu kendiniz de deneyebilirsiniz. Renkli kalemler alın ve renklerin adlarını yazın, ama renk adlarını o rengin kalemiyle yazmamaya dikkat edin (Daha da iyisi, bunu bir çocuğa yaptırın). Sonra renk adlarını mümkün olduğunca hızlı okuyun (yani renkleri görmezden gelip sadece kelimeleri okuyun), bunu kolay olduğunu göreceksiniz. Ama kelimeleri görmezden gelip yazıldığı renkleri yine hızlı söylemeye kalkarsanız bunun zor olduğunu görürsünüz. Bu tür durumlarda Otomatik Sistem her zaman Düşünme Sistemi'ne galip gelir.

Hiçbir yerde yeşil yazılmış dur işareti görmezsiniz, ama yukarda anlatılan tür kapılar çoktur ve onlar aynı ilkeyi çiğnerler. Düz

levhalar size "it beni" derken, büyük kollar ya da saplar "çek beni" der, onun için insanların büyük kolları çekmesini beklemeyin! Bu da insan psikolojisi temel ilkelerine uyum konusunda bir mimari hatasıdır. Hayatta bu tür hatalı ürünler çoktur. TV uzaktan kontrol cihazında en büyük düğmelerin açıp kapama, kanal değiştirme ve ses ayarı olması gerektiği açık değil mi? Ama bu kurala uymayan cihaz sayısı da çoktur ve bu yüzden insanlar bazen yanlış düğmeye basarak görüntü kaybeder.

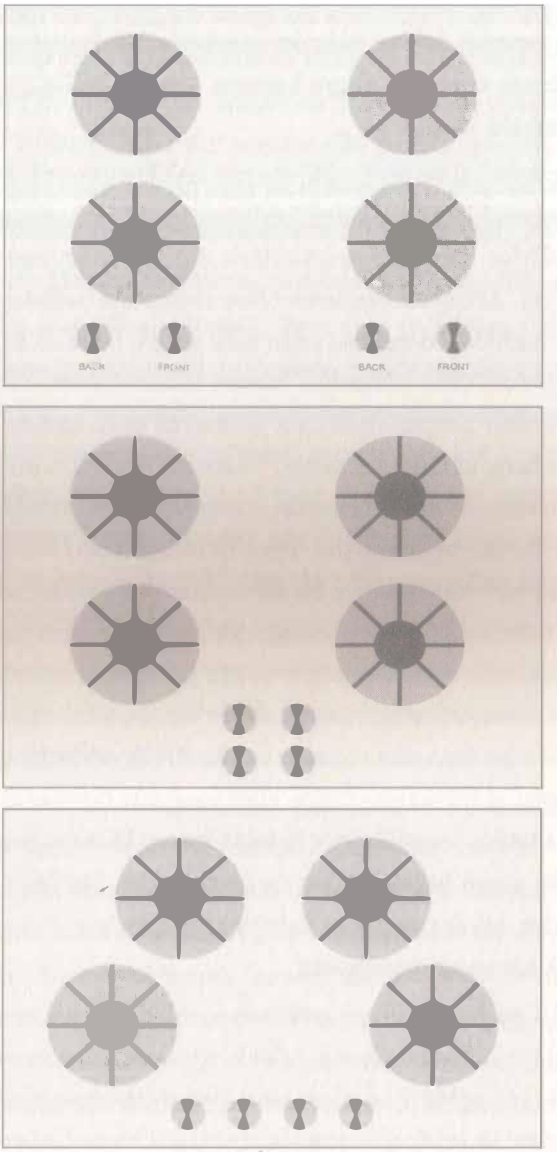
Fakat Don Norman'ın harika kitabı *Gündelik Nesnelerin Tasarımı*'nda (1990) görüldüğü gibi, insan faktörlerini tasarıma dâhil etmek, onunla birleştirmek mümkündür. Onun en güzel örneklerinden biri dört ocaklı fırındır (Şekil 5.1). Fırınların çoğunda ocaklar, üstteki resimde olduğu gibi, simetrik olarak ve düğmeleri de düz hat halinde tasarımlanmıştır. Bu düzende hangi düğmelerin hangilerinin ön, hangilerinin arka ocakları kontrol ettiği kolayca karıştırılabilir ve bu yüzden bazıları yemeklerini yakar. Resimdeki diğer iki tasarım daha iyi tasarımlardan sadece ikisidir.

Norman'ın vermek istediği derse göre, tasarımcılar ürünlerini kullananların, her gün pek çok seçim ve işaretle karşılaşan İnsanlar olduklarını unutmamalıdır. Bu bölümün amacı seçme mimarlarının da aynı fikri benimsemelerini sağlamaktır. Eğer siz diğer insanların yaptıkları seçimleri dolaylı olarak etkiliyorsanız bir seçme mimarısınız demektir. Ve etkilediğiniz seçimler İnsanlar tarafından yapılacaksa, mimarinizin insan davranışlarını güzel bir biçimde yansıtmasını istersiniz. Özellikle de Otomatik Sistem'de kafa karışıklığı olmamasını garanti etmek isteyeceksinizdir. Biz bu bölümde bazı iyi (ve kötü) seçme mimarisi temel ilkeleri vereceğiz.

Defolar: En Küçük Direnç Yolunda Yürümek

Pek çok insan tartıştığımız nedenlerle en az gayret gerektiren seçenekleri alacak ya da en az dirençli yolu tutacaklardır. Burada atalet, statüko eğilimi ve "evet" ne olursa olsun" yolunu hatırlayalım. Tüm bu güçlerin göstermek istediği gerçek şudur: Eğer belirli bir seçimde kaçınılacak bir seçenek varsa –seçen bir şey yapmadığı zaman kullanılacak bir seçenek– pek çok insanın, onlar için iyi olup olmadığına bakmaksızın, o seçeneğe yönelmesini bekleyebiliriz. Ve aynı zamanda altını çizdiğimiz gibi, hiçbir şey yapmamaya yönelik bu davranış biçimleri, eğer defo seçeneği normal ya da tavsiye edilen hareket tarzını temsil eden zımni ya da açık bir teklifle gelirse, destek görecektir.

Defo halleri her **zaman** her yerde **vardır** ve **güçlüdür. Bunlar** aynı **zamanda, şu anlamda kaçınılmazdır: Herhangi bir seçme** mimarisi sisteminin merkez noktasında, **hiçbir** şey yapmadığı **zaman** karar vericiye ne olacağını gösteren, buna bağlı bir **kural** olmalıdır. Hiç kuşkusuz cevap genelde, ben bir şey yapmazsam hiçbir şey değişmez, ne oluyorsa o devam eder şeklinde olur. Ama bu her zaman doğru olmayabilir. Motorlu testere ya da çim biçme makineleri gibi bazı makinelerde "ölü adam şalterleri" vardır, elinizi makineden çektiğiniz anda çalışması durur. Telefonla konuşmak için bilgisayarı bıraktığınız zaman önce bir şey olmaz, konuşma uzarsa ekran koruyucu devreye girer ve süre daha da uzarsa bilgisayar kendini kilitler.



Şekil 5.1

Dört ocaklı fırında üç farklı tasarım

Ekran koruyucunun devreye gireceği süreyi ayarlayabilirsiniz ama bunu yapmak da bazı işlemler gerektirir. Bilgisayarınızda muhtemelen ihmal süresi ve ekran koruma sistemi ve bu ayarlamalar büyük olasılıkla vardır.

Kamu sektörü ve özel sektörde pek çok kurum ve kuruluş defo ve ihmal seçeneklerinin gücünü keşfetmiştir. Başarılı şirketler bunu mutlaka bilirler. Dergi aboneliklerinde otomatik yenileme konusunu hatırlayın. Abonelik yenileme olayı otomatiğe bağlanmışsa, pek insan okumadıkları dergilere uzun süre abone olarak kalırlar. Dergilerin çoğunda satış bölümleri bunun bilincindedir. Bilgisayarda yeni bir yazılım parçası indirmek isterseniz çoğu zaman çok sayıda seçimle karşı karşıya gelirsiniz. "Düzenli" donanım mı istersiniz, yoksa "ısmarlama" mı? Normalde kutulardan biri önceden kontrol edilmiş ve ihmali belirlemiştir. Yazılım tedarikçileri hangi kutuları kontrol ederler? Yardımcı ve öz-servis olarak iki farklı isteklendirme zaten hazırdır. Yardımcı kategoride, kullanıcıların çoğu ısmarlama donanımda zorluk çekerse, sözde düzenli donanımda ihmal çıkabilir. Öz-servis kategorisinde sözde defoda yeni ürünlerle ilgili bilgi içeren e-posta alma arzusu vardır. Deneylerimize göre, yazılımların çoğunda donanım tipine göre yardımcı defolar vardır, ama bazıları da başka seçeneklerde hatalar içerir. Motivasyonlar konusunda daha sonra başka bilgiler de verilecektir. Şimdilik, unutmayın ki, bütün defolar seçicinin hayatını kolaylaştıracak ya da iyileştirecek şekilde yapılmamaktadır.

Defolar seçimi oldukça tartışmalı olabilir. Burada örnek olarak şunu verebiliriz: Hiçbir Çocuk Arkada Bırakılmadı Yasasının anlaşılması güç bir bölümüne göre, okul bölgeleri öğrencilerin adlarını, adreslerini ve telefon numaralarını silahlı kuvvetler askerlik şubelerine bildirmek zorundadır. Bununla beraber, yasada şöyle bir madde de vardır: "Orta ve lise öğrencisi ya da ebeveyni, öğrenci adının, adresinin ve telefonunun, ebeveynin yazılı onayı olmadan açık-

lanmamasını talep edebilir ve eğitim kuruluşu ya da özel okul, ebeveynlere talep seçeneğini bildirecek ve taleplere uyacaktır." Fairport, New York gibi bazı eğitim bölge müdürlükleri bu yasayı, kendilerine karar mekanizması izni veriyor gibi yorumlamıştır. Yani ebeveynlere, çocuklarıyla ilgili bilgi verebilecekleri, ama bir şey yapmadıkları takdirde bu bilgilerin kendilerinde saklanacağı söylenmiştir.

Yasanın okunuş ve anlamı, zamanın Savunma Bakanı Donald Rumsfeld'in onayını almamıştır. Savunma ve Eğitim Bakanlıkları, Eğitim Bölge Müdürlükleri'ne yasanın yürürlüğünün durdurulacağını bildirdiler. Bu olduğu takdirde ebeveynlerin çocukların bilgilerinin saklanmasıyla ilgili talepleri geçerli olacaktı. Tipik bürokrat dilinde, bakanlıklara göre, ilgili yasa, "LEA [bölge eğitim müdürlükleri] ebeveyn onayı olmadan çocuklarla ilgili bilgilerin verilmemesi politikasını yürütemez" diyordu.[1] Savunma Bakanlığı ve Eğitim Bölge Müdürlükleri yasayı uygulama ya da yürütmeyi durdurma kararlarının farklı sonuçlara neden olacağını anladılar. Beklendiği gibi itiraz çığlıkları yükseldi. Organ bağışı konusunda da benzer nazik durumlar ortaya çıktı.

Defo kurallarının kaçınılmaz olduğunu –özel kuruluşların ve hukuk sisteminin onları seçmekten kaçınamayacağını– belirttik. Hepsinde değil ama bazı hallerde bu taleple ilgili önemli bir husus vardır. Seçme mimarı, seçicileri kendi seçimlerini yapma konusunda zorlayabilir. Biz bu yaklaşıma "gerekli seçim" ya da "emirli seçim" diyoruz. Yazılım örneğinde, gerekli seçim tüm kutuları kontrolsüz bırakarak ve insanların çalışması için her fırsatta bir kutunun kontrol edilmesi istenerek yürütülebilir. Askere alınacaklarla temas kurma olayında, öğrenciler (ya da ebeveynler) temas bilgilerinin istendiğinde hazır olup olmadığı konusunda fikirlerini bildirmek için bir form doldurabilirler. Bunun gibi duygusal konular içeren olaylarda bu tür bir politika oldukça hoşa gidebilir, çünkü insanlar bu tür

seçimlerde zorlanabilirler (ama süredurum, gerçek ya da görünen sosyal baskılarla reddedemezler).

Bize göre, serbestîyi sevenlerin çoğu tarafından uygun görülen gerekli seçim bazen gidilecek en iyi yoldur. Fakat bu yaklaşımda iki noktayı düşünmek gerekir. Birincisi, İnsanlar çoğu zaman gerekli seçimi sıkıntı hatta bela olarak düşünür ve iyi bir noksanlığı tercih eder. Yazılım örneğinde, tavsiye edilen ayarların bilinmesi gerçekten yardımcı olur. Kullanıcıların çoğu, hangi gizli, saklı ayarı seçeceğine karar vermek için, anlaşılmaz bir el kitabı okumak zorunda kalmak istemezler. Seçim zor ve karmaşık olduğu zaman insanlar hassas bir noksanlığı takdir ederler. Seçmeye zorlanmak durumunda kalmaları pek de açık değildir.

İkincisi, gerekli seçim genelde basit evet ya da hayır seçimlerinde, karmaşık seçimlerde olduğundan daha uygundur. Bir restoranda noksan seçim, bazı şeylerin eklenmesi ya da çıkarılması ile genelde şefin hazırladığı yemeği almak olur. Aşırı uçta, gerekli seçim, müşterinin ısmarladığı her yemek için aşçıya bir tarif vermesi demektir! Seçimler oldukça karmaşık olduğu zaman, gerekli seçim iyi bir fikir hatta uygulanabilir bir fikir bile olmayabilir.

Hata Bekle

İnsanlar hatalar yaparlar. İyi tasarlanmış bir sistem, kullanıcılarının hata yapabileceğini tahmin eder, bunu bekler ve aynı zamanda mümkün olduğunca affedicidir. Gerçek dünyadan alınmış bazı örnekler bu noktayı aydınlatır:

• Paris Metro sisteminde yolcular ellerindeki kartı bir makineye sokarlar, trene binmek için perona çıkarlar. Kart simetriktir ama bir yanında manyetik bir bant vardır. Thaler Paris'e ilk gidişinde

sistemi 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 kez 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 (yüzün üstte ya da aşağıda, bandın sağda ya da solda olması). Deliğin üzerinde kartın nasıl sokulacağını gösteren bir resim vardır ama kartı deliğe yanlış sokan çok olur ve kart geri çıkınca kabul edilip edilmediği anlaşılmaz. İkimiz de birçok kez kartı deliğe sokmakta zorluk çeken bazı kişileri beklemek zorunda kaldık ve birkaç kez kendimiz de aynı hatayı yaparak, arkamızda bekleyenlerin korna çalmalarına neden olduk.

• Yıllar geçerken, otomobiller İnsanlar için çok daha dostça araçlar oldular. Emniyet kemerini bağlamazsanız düdük çalıyorlar. 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 plastikle 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" diyor-

lar.[2] 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 orijinali fotokopi makinesinde unutmak da başka örneklerdir. Fakat artık ATM'lerin çoğu kartı hiç bekletmeden geri veriyorlar. Norman'ın geliştirdiği bir başka strateji "zorlayıcı fonksiyon" kullanmaktır. Buna göre, istediğinizi yapabilmek için önce başka bir şey yapmanız gerekir. Bu durumda, eğer paranızı almak için kartı almanız gerekiyorsa, bunu yapmayı unutmayacaksınız.

• Otomobillerle ilgili bir diğer güzel tasarım, benzin istasyonlarında pompa başlıklarının farklı çaplarda olmasıdır. Dizel yakıtı pompalarının başları, benzinli araba depolarının ağızlarına girmeyecek kadar geniştir ve bu nedenle deponuza benzin koyarken mazot pompası kullanma riski yoktur (ama bunun tersi hata yapmak mümkündür). Anestezide hata ihtimallerini azaltmak için de aynı ilke kullanılır. Bir araştırmaya göre, "kritik olayların" yüzde 82'sinin nedeni, donanım hatasından ziyade insan hatalarıdır. Sıkça görülen bir hatada, bir ilaç hortumu yanlış çıkışa bağlanır ve hastaya yanlış ilaç verilir. Bu nedenle gaz muslukları ve bağlantılar her ilaç için farklı yapılmış ve bu sorun çözülmüş, daha önce yapılan hatayı yapma ihtimali kalmamıştır.[3]

• Tedaviyle ilgili büyük sorunlardan biri de "ilaca uyma" durumudur. Pek çok hasta, özellikle de yaşlı hastalar, devamlı ve doğru dozajda ilaç almak zorundadırlar. Burada bir seçme mimarisi sorusu akla gelir. Belirli bir ilaç üreten ve esnekliği olan bir ilaç firması, hastanın bu ilacı alma zamanı ve dozunu nasıl ayarlar?

Doktor tarafından tedavinin başında verilen bir seferlik ilacı dikkate almazsak, (en mükemmel tedavi budur aslında ama her zaman mümkün olmaz), en iyi ilaç alma şekli günde bir kez ve sabah alma şeklidir. İlacı günde bir kez almak iki ya da birkaç kez almaktan iyidir tabii, çünkü sık sık alınan ilaçların zamanını unutma olası-

lığı vardır. İlacı düzenli olarak almak da çok önemlidir. Her gün almak iki günde bir almaktan da iyidir, çünkü Otomatik Sistem, "Her sabah uyanınca hapımı alacağım" şeklinde düşünmek üzere eğitilebilir. Hapı almak alışkanlık haline gelir ve alışkanlıklar da Otomatik Sistem tarafından kontrol edilir. Ama ilacı iki günde bir almayı hatırlamak zordur (Bunun gibi, her hafta yapılan toplantılar kolay hatırlanır ama iki haftada bir yapılanlar unutulabilir). Bazı ilaçlar haftada bir alınır ve hastaların çoğu bunu pazar günleri alırlar (çünkü insanların çoğu için pazar günü diğerlerinden farklıdır ve ilaç kolay hatırlanır).

Doğum kontrol hapları bu konuda bir sorun oluşturur, çünkü bunlar üç hafta boyunca her gün alınır ve sonra bir hafta alınmaz. Bu sorunu çözmek ve süreci otomatik hale getirmek için haplar, yirmi sekiz hap içeren özel kutularda satılır ve her hap numaralı yuvasındadır. Hastalara her gün düzenli bir hap almaları söylenir. Yirmi ikinci ile yirmi sekizinci gün arasındaki haplar İnsan kullanıcıların işini kolaylaştırmak için konmuş boş kapsüllerdir.

• Bu kitap üzerinde çalışırken Thaler, Google ile yakın ilişkisi olan ekonomist arkadaşı Hal Varian'a bir e-posta gönderdi. Bu mesajı gönderirken bu kitaba tanıtıcı bir not eklemek istiyordu ama unuttu. Hal cevap mesajında Thaler'in unuttuğu notu sorarken, Google'ın e-posta programında "gposta" denen ve bu sorunu çözecek yeni bir özellik konusunda çalıştığını belirtti. Bu yeni özellik sayesinde, bir e-posta gönderen kişi "*ek not*" der ve notu unutursa, "Ek notu unuttun mu?" şeklinde uyarılacaktı. Thaler arkadaşına notu gönderdi ve kitabın da bu konuyla ilgili olduğunu bildirdi.

• Amerika ya da Avrupa ülkelerinden Londra'ya gelenler yaya olarak zorluk çekerler. Onlar ömürleri boyunca karşı kaldırıma geçerken hep soldan gelecek arabalara bakmaya alışmıştır ve Otomatik Sistemleri daima sola bakar. Fakat İngiltere'de trafik soldan olduğu için tehlike daha çok sağdan gelir, bu yüzden yabancılar kaza

geçirirler. Bu yüzden pek çok yerde, özellikle de turistlerin yoğun olduğu bölgelerde "Sağa bak!" levhaları vardır.

Uyar, Bilgilendir

İnsanların performanslarını geliştirmesine yardımcı olmanın en iyi yolu onları bilgilendirmek, öğrenmelerine olanak sağlamaktır. İyi tasarımlanmış sistemler insanlara ne zaman iyi yaptıklarını, ne zaman hataya düştüklerini söylerler. Aşağıda buna birkaç örnek bulacaksınız:

• Dijital kameralar kullanıcılarına film kameralarından daha çok şey öğretir, yardımcı olur. Fotoğraf çeken kişi her çekişten sonra çekilen resmin küçük bir örneğini görebilir. Böylece filmin iyi takılmaması, objektif kapağının kapalı kalması, fotoğraftaki hedef kişinin başının çerçeve dışında kalması gibi tüm hataların önlenmesi sağlanır. Fakat ilk dijital kameralarda da kapsamlı bilgi verme konusunda eksik vardır. Fotoğraf çekilirken imajın yakalandığını haber veren sesli uyarı yoktu. Modern modellerde fotoğraf çekildiğini haber veren tatmin edici ama sahte bir "objektif tıkırtısı" sesi çıkar (Bazı cep telefonlarında da yaşlılar için aynı nedenle sahte bir çevir sesi vardır).

• Önemli bir bilgilendirme tipi de, hata yapıldığını, hatta hata yapılacağını haber veren uyarılardır. Bilgisayarımız pili çok zayıfladığı zaman bizi uyarır. Fakat uyarı sistemleri, önemsenmeme ihtimaline karşı fazla uyarı yapmaktan da noksandır. Eğer bilgisayarımız bizi bir bağlantıyı açıp açmama konusunda sürekli olarak uyarır, rahatsız ederse, düşünmeden "evet" tıklarız. Bu durumda uyarılar işe yaramaz.

• Ülke Güvenlik Dairesi'nin renk-kodlu terör uyarı sistemi, sürekli olmadığı zaman işe yaramayacak bir uyarıya güzel bir örnektir. 2002

yılından sonra her Amerikan havaalanında, sık sık "Ülke Güvenlik Departmanı Ulusal Tehdit Düzeyini Portakal Rengine Çıkarmıştır" anonsu duyulur. Biz bu uyarılar karşısında banyo eşyamızı fermuarlı çantalara koymak dışında ne yapabiliriz ki?

Ülke Güvenliği web sitesine girerseniz bunun cevabını alabilirsiniz. Orada size, "Tüm Amerikalılar uyanık olmalı, çevrelerine dikkat etmeli, şüpheli cisim ya da kişileri hemen güvenlik yetkililerine bildirmeli" denir. Sarı güvenlik düzeyinde de bunu yapmamız gerekmez mi yani? Aslında bu anonsların yararsız olduğunu söyleyebiliriz (Dalgın yolcular için fermuarlı torba sağlamak daha yararlı olabilir ve havaalanlarının çoğunda satılır bunlar).

• Uyarılar birçok aktivitede geliştirilebilir. Odanın tavanını boyadığınızı düşünün. Tavanlar genellikle beyaza boyandığı için, boya yaşken boyanmış yerleri fark etmek kolay olmaz. Ama boya kuruduktan sonra boyanmamış, boyası eski olan yerler hemen belli olur. Bu sorun nasıl çözülür? Bir boya uzmanı, yaşken pembe görünen ama kuruyunca beyaza dönüşen bir tavan boyası geliştirmiştir. Böylece, tavan boyayan kişi renk körü değilse sorunu çözülmüş olur.

"Ayrıntılı Planlámayı" Anlamak: Seçimden İyiliğe

Dondurma çeşidi seçmek gibi bazı seçimler kolay, tedavi türü seçmek gibi bazıları ise zordur. Bir dondurmacıda dondurmaların kalori ya da diğer besin değerlerine göre değil de sadece tadına göre ayrıldığını düşünün. İnsan burada elbette en sevdiği tadı seçer. Eğer dondurmalar vanilyalı, çikolatalı ve çilekli gibi bildiği tatlarsa çoğu insan hangisini seçeceğini kesin olarak bilir. Seçimle iyi, güzel bir lezzet arasındaki bu ilişkiye planlama diyelim. Dükkânda bazı egzotik tatlar varsa bile dondurmacı size onlardan tattırarak planlamanıza yardımcı olabilir.

Fakat bir hastalığın tedavi türü konusunda seçim yapmak tamamen farklı bir şeydir. Prostat kanseri olan bir hastaya, ameliyat, radyasyon tedavisi ya da "gözetim altında bekleme" (şimdilik hiçbir şey yapmama) gibi üç seçenek sunulduğunu varsayalım. Bu seçeneklerin her birinde, tedavinin yan etkileri, yaşanı tarzı, ömür süresi ve benzeri bazı muhtemel sonuçları düşünmek gerekir. Seçenekleri kıyaslarken hasta kendine, "Ömrümü birkaç yıl artırmak için üçte bir iktidarsızlık ya da idrar tutamama hali riskini almaya hazır mıyım?" sorusunu sormalıdır. Bu tür bir karar vermek çok zordur. Çünkü hasta bu risklerden habersizdir ve idrar tutamama durumunda hayatının nasıl olacağını bilemez. Ama bu senaryoyla ilgili iki korkunç gerçeği açıklayabiliriz. Birincisi, hastaların çoğu, hastalığının ne olduğunu doktorundan öğrendiği ilk gün tedavi şekline karar verir. İkincisi, seçtikleri tedavi şekli doktorun uzmanlık alanına bağlıdır.[4] (Bazı doktorlar ameliyat yanlısı cerrah, bazıları radyasyon uzmanıdır. Gözetim altında bekleme konusunda uzman olan ise yoktur. Hangi seçeneğin en az kullanılmasından kuşkulanmamız gerekir?"

Dondurma ve tedavi seçenekleri arasındaki kıyaslama planlama kavramını gösterir. İyi bir seçme mimarisi sistemi, insanların planlama yeteneğini geliştirir ve daha iyi seçimler yapmasını sağlar. Bunu yapmanın bir yolu, çeşitli seçeneklerle ilgili bilgileri daha iyi anlaşılır hale getirmektir ki, bu da nümerik bilgileri daha kolay kullanılacak şekle dönüştürmekle olur. Elma suyu yapmak için elma alırken, bir bardak elma suyu için üç elma gerektiğini bilmek yararlı olur.

Dijital kamera seçme örneğine bakalım. Kamera reklâmlarında cihazların megapiksel'inden bahsedilir ve insanlarda, büyük megapiksel'in daha iyi olduğu izlenimi uyandırılır. Ama bu izlenim sorgulanabilir, çünkü büyük megapikselli resimler kamera belleğinde ve bilgisayar hard-diskinde daha büyük yer kaplarlar. Ama tüketiciler için asıl sorun, megapikselleri (pek de sezgiyle anlaşılmayan bir kavram) onların anlayışlarına göre çevrilememesidir. Dörtten beş megapiksele geçmek için yüz dolar fazla ödemeye değer mi acaba? Üreticilerin, belirli bir

kamera için tavsiye edilen en büyük resim boyutunu belirttiklerini düşünün. Tüketicilere üç, beş ya da yedi megapiksel seçeneği vermek yerine, kameranın 4 x 6 inç, 9 x 12 inç ya da "poster boyutu" kaliteli fotoğraflar çekebileceği söylenebilir.

İnsanlar genellikle ürün satın alma ile para planlamasını yapma konusunda zorluk çekerler. Bu planlama basit seçimlerde önemli sayılmaz tabii. Bir Snicker çikolatasının fiyatı bir dolarsa, belirli bir süre için her gün çikolata almanın maliyetini kolayca hesaplarsınız. Ama kredi kartı kullanmanın maliyetini bilir misiniz? Kredi kartı kullanmak için a) yıllık bir ücret; kullanılan kredinin faizi; b) alınan kredinin faizi (kredinin değerine bağlıdır); c) geç ödemenin maliyeti; d) hesap özeti borcunuzu bir gün sonra ödemeniz halinde ödeyeceğiniz faiz; ve e) dolar dışındaki bir para ile alışveriş yaparsanız ödeyeceğiniz faiz gibi, çeşitli ödemeler yapmanız gerektiğini biliyor musunuz?

Tüketiciler için şeffaf olmayan ya da anlaşılmayan, karmaşık ödemeler getirenler sadece kredi kartları değildir tabii. Konut kredileri, cep telefonu çağrı planları, oto sigortaları bunlardan sadece birkaçıdır. Bunlar ve benzerleri için biz çok yumuşak hükümet yasa ve yönetmeliklerini, RECAP dediğimiz bazı serbestçi ataerkil yönetim şeklini tavsiye edebiliriz ki bu da, "Kaydet, Değerlendir ve Alternatif Fiyatları Kıyasla" anlamına gelir.

RECAP'ın cep telefonları piyasasında nasıl çalışacağına bir göz atalım. Hükümet firmaların servisler için *ne kadar* ücret alacakları konusunda değil, açma pratikleri konusunda ayarlama yapacaktır. Temel amaç, müşterilere halen geçerli olan her türlü ücreti bildirmek olacaktır. Bunun yolu da, uzun ve anlaşılmaz bir belge yayınlamak olamaz. Telefon firmalarından, ücret tarifelerini, müşterilerine, ilgili tüm formülleri de içeren çarşaf tarife listesiyle bildirmeleri istenmelidir. Örneğin Toronto'dasınız (Kanada) ve cep telefonunuz çaldı. Sizin için ona cevap vermenin maliyeti ne olacaktır? Ya bir e-posta

mesaj indirirseniz? Tüm bu ücretler formüller olarak verilmelidir. Ayarlamanın parçası olan ücret açıklanması budur.

Firmalardan, yılda bir kez olmak üzere, telefon konuşmalarının ve bunlardan doğan ücretlerin bir listesini müşterilerine göndermeleri istenmelidir. Bu rapor da postayla ve daha önemlisi, elektronik olarak gönderilmeli ve elektronik rapor güvenli web sitesinden indirilebilmelidir.

RECAP raporlarını hazırlayıp göndermek telefon şirketlerine büyük maliyet getirmez, ama müşterilerin fiyatlandırma kıyaslaması yapmalarına yardımcı olur. O zaman seyahat siteleri gibi, hizmet kıyaslaması yapmayı kolaylaştıran özel Web siteleri de çıkacaktır ortaya. Böylece bir kullanıcı, bilgisayarından kendi telefonu için bir yıl içinde ne ödediğini hemen öğrenebilecek ve rakip firmaların fiyatlarıyla kıyaslama yapabilecektir.* İlk kez cep telefonu kullanacak olanlar birinci yıl kullanım maliyeti konusunda bir tahmin yapabilirler, ama ikinci yıl kendi harcamalarını farklı telefon şirketlerinin ücretleriyle kıyaslayabilirler. Bu sistemi konut kredisinden kredi kartlarına, enerji ve sağlık harcamalarına kadar pek çok alanda görebiliriz ve bir RECAP programı, insanların iyi seçimler yapma yeteneğini büyük ölçüde artırabilir.

Karmaşık Seçimleri Planla

İnsanlar önlerindeki seçimlerin boyutları ve karmaşıklığını dikkate alarak farklı stratejiler kullanırlar. Karşımızda iyi anlaşılan az sayıda alternatif varsa, hepsinin tüm özelliklerini inceler ve

---

* Davranışların fiyatlara bağlı olduğunun elbette farkındayız. Eğer benim kullandığım telefon firması Kanada'daki konuşmalarım için benden fazla ücret alırsa ve ben de bu konuşmaları yapmaktan kaçınarak tepki gösterirsem, Kanada'da kullanılan ucuz telefon tarifeleri içeren alternatif planla kıyaslama yapamam. Fakat geçmiş kullanım, gelecek kullanım tahminini kolaylaştırırsa, bir RECAP planı çok yararlı olacaktır.

gerekirse değiş tokuş yaparız. Ama seçim olanağı fazla ve büyük olursa alternatif stratejiler kullanmak zorunda kalırız ve bunlar da bize sorun çıkarabilir.

Örnek olarak, büyük bir şehirde, yaşadığı yere uzak bir ofise transfer teklifi alan Jane'i düşünelim. O zaman ofis ve yaşayacağı evi seçmek zorunda kalacaktır. Bir de onun, aynı yerde, üç ofis arasında seçim yapmak durumunda kaldığını varsayalım. Bu durumda mantıklı bir strateji olarak, üç ofisin de şekli, büyüklüğü, yanındaki komşuları ve en yakın tuvalete olan mesafesi gibi konuları düşünüp kıyaslayacaktır. Bir niteliğin yüksek değeri (ofisin büyüklüğü), bir diğerinin düşük değerini (gürültülü oluşu) telafi edeceğinden, seçme dilinde buna "telafi edici" strateji denir.

Aynı strateji ev kiralama olayında kullanılamaz tabii. Los Angeles gibi büyük bir şehirde binlerce daire seçeneği vardır. Eğer Jane hemen çalışmaya başlamak isterse bütün daireleri gezip değerlendirme yapmaz. Bu konuda işin kolayına gitmek durumundadır. O takdirde, Amos Tversky'nin (1972) "duruma göre çıkarma" stratejisini kullanabilir. Bu stratejiyi kullanan kişi önce hangi durumun daha önemli olduğuna (işle ev arasındaki mesafe) bakar, zaman hesabı yapar (örneğin otuz dakikayı geçmemeli der) ve kendi standardına uygun olmayan tüm alternatifleri saf dışı bırakır. Değerlendirme devam eder, "örneğin aylık kirası 1.500 doları geçmemeli, en azından iki yatak odası olmalı, köpek girebilmeli) ve ya karar verilir, ya da karar verene kadar alternatifler denenir.

İnsanlar bu tür basitleştirici stratejileri kullanırken, minimum değerleri karşılamayan seçenekler diğer açılardan mükemmel olsalar bile saf dışı edilirler. Örnek olarak, işyerine mesafesi otuz beş dakika olan bir ev, güzel manzaralı ve kirası da alternatiflerden iki yüz dolar az olsa bile seçilmeyebilir.

Sosyal bilim araştırmalarının sonuçlarına göre, seçenek sayıları ve/veya çeşitleri arttıkça, insanların basitleştirici stratejiler benimseme eğilimi de artar. Seçme mimarisi imaları birbiriyle ilişkilidir. Alternatif sayıları arttıkça ve daha karmaşık oldukça, seçme mimarları daha çok şey düşünmek ve daha çok çalışmak zorunda kalırlar ve seçimleri (iyi ya da kötü yönde) etkileme ihtimalleri de artar. Sadece üç çeşit dondurma satan dondurmacı da iyi iş yapar, çünkü insanlar ne isteyeceklerini zaten biliyorlardır. Fakat seçenek sayısı arttıkça, iyi bir seçme mimarı planlamayı ve planlama da sonucu etkileyecektir.

Örnek olarak bir boya satıcısı dükkânı düşünelim. Özel siparişleri saymasak bile, boya badana üreticisi şirketler evinizin duvarlarını boyamak için size iki binden fazla renk seçeneği sunarlar. Bu boyaların müşterilere sunulması konusunda çok farklı planlamalar düşünülebilir. Örneğin renklerin alfabetik sıraya göre dizildiğini düşünelim, Arktik Beyazdan sonra Azure Mavisi (gök mavisi) gelir ve boya renkleri harf sırasına göre devam eder. Bir lügatte alfabetik düzen doğaldır ama boya satan bir dükkânda bunu yapmak pek de yerinde olmaz.

Boya satan dükkânlar uzun zamandan beri, renklerin birbirine benzerliğine göre dizildiği bir tür boya tekerleği kullanırlar. Bütün maviler bir arada ve yeşil çeşitlerinin yanındadır, kırmızılar portakal rengi türlere yakındır ve tüm renkler böyle uyum içinde sergilenirler. İnsanlar boyaların renk isimlerinden pek fazla anlamadıkları için, renk tekerleğine bakarak seçimlerini kolayca yapabilirler (Örneğin Benjamin Moor Boya Web sitesinde sadece bej rengin "Kavrulmuş Susam Tohumu", "Oklahoma Buğdayı" ve "Kansas Tahılı" adlı üç benzer tonu vardır).

Modern bilgisayar teknolojisi ve Dünya Web Siteleri Ağı sayesinde, tüketici seçimlerinde pek çok sorun çözümlenmiştir. Benjamin Moor Boya Web sitesi size sadece bej renklerde düzinelerce seçenek sunmakla kalmaz, tavan rengine uygun duvar renkleri bul-

manıza da yardımcı olur (ekran sınırları içinde tabii). Amazon (milyonlarca) ya da Google Web sitelerinin sunduğu kitapların (milyarlarca) sayısıyla kıyaslandığında, boya türlerinin sayısı çok az kalır. Bilgisayarda e-postayla DVD kiralayan Netflix gibi çok sayıda şirketin başarılı olmalarının bir nedeni de büyük çapta yardımcı seçme mimarileri kullanmalarıdır. Müşteriler seçimlerini, oynayan sanatçılara, film yönetmenlerine, filmin türüne ya da birçok farklı özelliğe bakarak yapma olanağı bulurlar ve filmi izledikten sonra değerlendirirlerse, aynı zevki paylaşan başka izleyicilerin tavsiyelerine de sahip olabilirler ki, buna "işbirlikçi süzme" denir. Zevkinizi paylaşan başka izleyicilerin tavsiyeleri sayesinde, çok sayıda kitap ya da filmi süzerek kendinize uygun olanları kısa sürede bulursunuz. İşbirlikçi süzme, seçme mimarisinde bir sorunu çözme çabasıdır. Sizinle aynı zevki paylaşan insanların sevdiklerini bilirseniz, seçenekleriniz azalır, daha kolay seçersiniz. İşbirlikçi süzme olayı çoğumuz için zor seçimleri kolaylaştırır.

Uyarıcı bir not: Sürpriz ve beklenmedik şeyler bulma şansı insanlar için iyi ve eğlenceli olabilir, ama temel bilgi kaynağımız, bizim gibi insanların sevdikleri konusundaysa bu pek de harika sayılmayabilir. Bazen bize benzemeyen insanların sevdiklerini ve bundan hoşlanıp hoşlanmadığımızı öğrenmek de iyi olur. Gerilim yazarı Robert B. Parker'ı severseniz (onun çok iyi olduğunu kabul ediyoruz), işbirlikçi süzme ile başka gerilim yazarlarına ulaşabilirsiniz (Lee Child'ı tavsiye edebiliriz), ama küçük Joyce Carol Oates'u ya da muhtemelen Henry James'i de deneyebilirsiniz. Demokratsanız ve onlarla ilgili kitapları tercih ediyorsanız, belki Cumhuriyetçilerin neler düşündüklerini de merak edebilirsiniz, hiçbir partinin akıl üzerinde tekeli yoktur. Halk ruhlu seçme mimarları –örneğin günlük gazete yayıncıları– insanları özellikle önceden seçmedikleri yönlere doğru dürtüklemenin iyi olduğunu bilirler. Planlama seçimi bazen insanların öğrenmesine

yardımcı olmak anlamına gelir, böylece onlar da daha sonra kendi başlarına daha iyi seçimler yapabilirler.[5]

Teşvikler

Bu bölümde son konumuz, ekonomistlerin çoğunun ele almış oldukları fiyatlar ve teşvikler konusu olacak. Biz çoğu zaman geleneksel ekonomi teorisi tarafından ihmal edilmiş olan faktörlerin üzeride durmamıza rağmen, standart ekonomik faktörlerin önemsiz olduğunu söylemek istemiyoruz. Her yerde olduğu gibi burada da arz ve talep kanununa inandığımızı söylüyoruz. Bir ürünün fiyatı yükselirse üreticiler genelde onu daha çok üretecek, ama tüketicilerin talepleri azalacaktır. Bu nedenle, seçme mimarları bir sistem tasarlarken teşvik konusunu da düşünmelidirler. Akıllı mimarlar doğru teşvikleri doğru insanlar üzerine koyacaklardır. Teşvikler konusunda düşünmeye başlamanın bir yolu da, belirli bir seçme mimarisi hakkında dört soru sormaktır:

Kim kullanır?

Kim seçer?

Kim öder?

Kim yararlanır?

Serbest piyasalar genellikle iyi ürünler üretip onları doğru fiyatla satarak ve böylece halka teşvik vererek çözerler temel sorunları. Eğer piyasaya sinsiler girerse, büyük rekabet olacak, kötü sinsiler piyasadan silinecek, iyi olanların fiyatları da halkın istediği düzeye inecektir. Sinsi üreticiler ve sinsi alıcılarda doğru teşvikler vardır. Fakat bazen de teşvik mücadelesi başlar. Basit bir örnek verelim. Haftalık yemeğimize gittiğimizde, herkes kendi yemeğini seçer ve yediğinin parasını öder. Restoran bize yemek verir ve paramızı alır. Burada bir anlaşmazlık yoktur. Şimdi herkesin yemek parası-

nı sırayla ödediğini düşünelim. Ödemeyi Thaler'in yapacağı hafta Sunstein daha pahalı bir yemek isteyebilir ve bir hafta sonra da bunun tersi olur (Ama bu durumda başka bir sorun da çıkabilir, dostluk araya girer ve birimiz, parayı diğeri ödeyeceği için daha ucuz bir şey yiyebilir. Duygusal ama doğru).

Pek çok piyasa (ve de seçme mimarisi sistemleri) teşvik çatışmalarıyla doludur. Bunların belki de en ünlüsü ABD sağlık sigortası sistemidir. Hastanın tedavisi doktorun istediği şekilde yapılır, sigorta tedavi masraflarını öder ve donanım üreticilerinden ilaç firmalarına, yanlış tedavi savunması yapan avukatlara kadar herkes bu hareketin içinde yer alır. Farklı katılımlara göre farklı teşvikler vardır ve sonuç hastalar ya da doktorlar için ideal olmayabilir. Hiç kuşkusuz bu sorunları düşünenler için bu nokta açıktır. Ama her zaman olduğu gibi, ekonomide ajanların İnsanlar olduğu hatırlanarak, standart analizi büyütüp zenginleştirmek mümkündür. Yeterince zeki olmayan İnsanlar bile fiyatlar artınca taleplerini azaltırlar. Ama onlar sadece çok dikkat ederlerse farkına varırlar bunun.

Standart teşvik analizi konusunda yapılması gereken en önemli değişiklik dikkat çekmek olacaktır. Seçiciler önlerindeki teşviklere gerçekten dikkat ederler mi? Serbest piyasalarda bunun cevabı genellikle evet olur, ama önemli durumlarda hayır olacaktır. Şehirde yaşayan bir aile bireylerinin bir otomobil alıp almama konusundaki kararlarını düşünün. Varsayalım ki, taksi ya da otobüs kullanmakla, on bin dolara satın alabilecekleri ve evin önüne park edebilecekleri ikinci el bir araba almak gibi iki seçenekleri var. Böyle bir araba almanın en dikkat çekici masrafları, benzin parası, arada sırada çıkacak tamir harcamaları ve yıllık sigorta ödemesidir. Arabaya verilen on bin dolar bir süre sonra ihmal edilecektir (Yani, arabayı satın aldıktan sonra on bin doların başka bir şekilde harcandığını düşünme eğilimi olacaktır). Bunun tersini alırsak, her taksiye binişlerinde taksi ücretini düşünecekledir. Bu durumda, araba sahibi olma teşvikinin

davranış analizinde, ikinci el araba almak ve yıpranma payı gibi konular ikinci planda kalacak, taksi ücretleri ön plana çıkacaktır.* Seçme mimari sistemleri analizi de benzer ayarlamalar yapmalıdır.

Hiç kuşkusuz dikkat çekme olayı kullanılabilir ve iyi seçme mimarları insanların dikkatlerini teşviklere yöneltmek için gerekli adımları atabilirler. Fransa'da bulunan INSEAD İşletme Yüksek Okulu'nda telefonlar, yapılan uzun mesafe konuşmalarının ücretlerini gösterecek şekilde programlanmıştır. Eğer çevreyi korumak ve enerji bağımsızlığını artırmak istiyorsak, maliyetlere dikkat çekmek için benzer stratejiler uygulanabilir. Evdeki termostatın, sıcak günlerde ısıyı birkaç derece azaltınca saatte ne kadar tasarruf yapılacağını bildirecek şekilde programlandığını varsayalım. Böylece ay sonunda gelecek faturayı beklemeden, evinizdeki ısıyı ayarlama konusunda bir fikir edinir ve kendinizi ayarlarsınız. Hükümetin enerji korumayı artırmak istediğini varsayalım. Elektrik fiyatını artırmanın hiç kuşkusuz belirli bir etkisi olacaktır; fiyat artışı dikkat çekecek şekilde olursa daha büyük etki yapar. Tasarruf konusunda elektrik harcamasını ayarlayan termostatların etkisi hiç kuşkusuz küçük fiyat artışlarından daha etkili olacaktır.

İnsanlar bazı konularda, kazanç ve kayıplarda aynı şekilde dikkat çekilmesini isteyebilirler. Örneğin hiç kimse, müşterilerine Stairmaster (merdiven aleti) kullanımında "basamak başına" ücret uygulayan bir sağlık kulübüne gitmek istemez. Yine de bu aletle çalışanlar, "yakılan kalori" miktarını gösteren (biraz abartılı olarak gösterse bile) saate bakmaktan hoşlanırlar. Hatta bazı aletler yakılan kalorileri yenen gıdalarla da gösterirler ve bir insan on dakika spor yaptıktan sonra örneğin birkaç havuç yiyebileceğini, kırk dakika sonra da bir pasta kalorisi kaybettiğini görebilir.

---

* Zipcar gibi kısa süreli araba kiralama şirketleri, insanların bu tür zihin hesabı sorunlarını çözerek kazanç sağlayabilirler.

Biz altı tane iyi seçme mimarisi taslağı geliştirdik. Okurlarımıza bir ayrıcalık olarak bu altı ilkeyi hatırlatacak bir şekil vermenin yararlı olacağını düşündük. Küçük bir istisna ile aşağıdaki okuma şekli çıktı ortaya.

iNcentives (Teşvikler)

Understand mappings (Planlamayı anlamak)

Defaults (Defolar, ihmaller)

Give feedback (Uyar, bilgilendir)

Expect error (Hatayı bekle)

Structure complex choices (Karmaşık seçimleri planla)

Satır başlarındaki büyük harfleri alırsanız NUDGES olur ki bu da dürtüler, uyarılar demektir.

DÜRTÜLER kelimesine dikkat ederek, seçme mimarisi İnsan kullanıcılar için sonuçları geliştirebilir.

KISIM II

PARA

Para kullanımı konusunda İnsanların Econlardan çok farklı düşünmesi şaşırtıcı bir şey değildir. Econlar harcama ve tasarruf konusunda mantıklıdırlar. Onlar sıkıntılı günler ve yaşlılık dönemleri için tasarruf yapar, bir kenara para biriktirir ve yatırım yaparlar. Econlar borç alırken sabit ve değişken-oranlı ipotekler konusuna dikkat ederek seçimlerini yaparlar, kredi kartı harcamalarını her ay zamanında öderler. Eğer siz bir Econ iseniz, kitabın bu bölümünü okumasanız da olur, ama eşinizin, çocuklarınızın ve diğer İnsanların davranışlarını anlamak açısından okumanız yararlı olur. Bu kısımdaki dört bölümde, insanların tasarruf, yatırın yaparken ve borç alırken, daha akıllıca davranmak için neler yapmaları gerektiğini göstermek istedik. Ayrıca kamu ve özel sektör kurumlarının insanları daha güvenli ve rahat bir yaşantıya kavuşturmak, o yönde uyarmak için, neler yapmaları gerektiği konusunda da bazı tavsiyeler getirdik.

6

YARIN DAHA ÇOK TASARRUF ET

Amerikalılar için 2005'te kişisel tasarruf oranı 1932 ve 1933 yıllarından beri ilk kez olarak negatif oldu—bunlar Büyük Kriz yıllarıydı. Amerikalılar ortalama olarak kazançlarından fazla harcadılar, tasarruftan daha çok borçlandılar. Kredi kartı borçları ve kişisel kredilerin artışları nedeniyle borçlanma oranları fırladı. Amerikalıların çoğu için tasarruf oranları, özellikle emeklilik tasarrufları, sıfır değilse bile çok düşüktür. 2007'de, elli iki yaşında istifa ederek özel sektöre geçen Beyaz Saray eski basın sekreteri Tony Snow olayını düşünün. Snow finansal sıkıntı yüzünden istifa ettiğini söyledi. Gazetecilere, "Param kalmadı" dedi. "Beyaz Saray'da göreve başlarken kredi aldım, ama bu kredi de tükendi. Faturalarımı ödemek zorundayım." Snow basın sekreterliğinden önce Fox News Kanalı'nda çok daha yüksek bir maaşla çalışıyordu. Ama Emeklilik 101 dersini öğrenmeden Beyaz Saray'a gitti. "Aslına bakarsanız, 401(k)'yı anlamayacak kadar da aptalmışım" dedi.[1]

Aslında pek çok insanın emeklilik günleri için tasarruf yapmaması, ufukta beliren Sosyal Güvenlik sistemi sorunlarını daha da çok artırmaktadır. Tüm siyasilerin bildiği ama pek azının söylemek istediği gibi, Sosyal Güvenlik sorununu vergi artırımı ya da hak sınırlama-

ları yoluyla çözmek için, bazı zorluklara katlanmak durumundayız. Amerikalılar tasarruf yoluna giderek bu sorunu kendileri çözebilirler. Aslında hükümet vergi konusunda avantajlı, IRAS ve 401(k) gibi kişisel tasarruf hesapları açılabilmesine olanak sağlayan, tasarrufları teşvik edecek yasalar çıkarmıştır. Bunlar gerçekten iyi niyetli programlardır, ama nedense pek çok Amerikalı bunlara rağbet etmiyor.

Bu konuda insanlara yardımcı olabilmek için burada iki tavsiyede bulunak isteriz. Bunlardan birincisi tasarruf planlarına otomatik kayıt, ikincisi de Yarın Daha Çok Tasarruf Et programıdır. Bu dürtülerin neden çalışacağını ve neden olağan ekonomik repertuvarın bir parçası olmadığını anlamak için, biraz geriye gitmemiz gerekir.

Emeklilik için tasarruf yapma standart teorisi hem güzel, hem de basittir. İnsanların, çalışma hayatı boyunca ne kadar kazanacaklarını, emekli olduklarında ne kadar paraya ihtiyaçları olacağını ve çalışırken büyük fedakârlık etmeden, rahat emeklilik için ne kadar tasarruf yapmaları gerektiğini hesap ettikleri farz edilir.

Tasarruf konusunda bu teori yol gösterici olarak mükemmeldir ama insanların buna uyup uymadıkları konusuna gelince iki ciddi sorun çıkar ortaya. Birincisi, burada, insanların ne kadar tasarruf yapmaları gerektiği gibi zor bir matematik problemini çözecek yetenekte oldukları farz edilir. Eğitimli bir ekonomist bile bilgisayar yazılımına başvurmadan kolayca çözemez bu problemi. Aslında bu konuyu (bilgisayarla olsa bile) düşünen, ciddiye alan ekonomist sayısının çok olmadığını biliyoruz (bu konuda çalışan hiçbir avukat da yoktur).*

Teoriyle ilgili ikinci sorun, insanların ilgili planı yürütecek yeterli iradeye sahip olduklarının düşünülmesidir. Standart teoriye göre, insanlar Florida'da bir yazlık düşünürken, bir spor araba alma ya da

* Birçok ortak fon şirketinin ve Financial Engines ve Morningstar gibi bağımsız firmaların bu konuda güzel yazılımları vardır, ama pek çok insan bu programları zor ve sıkıcı bulur.

güzel bir tatil yapma fikrinden de vazgeçmezler. Kısacası, standart teori İnsanlar için değil, Econlar içindir.

İnsanlar yaşadıkları sürece çoğu zaman emeklilik yılları için tasarruf yapma konusunda pek endişeli görünmediler, bu konuyu yeterince düşünmediler, çünkü çoğu insan emeklilik dönemini sonuna kadar yaşayamadı. Pek çok toplumda yaşlılara çocukları bakar. Fakat yirminci yüzyılda insan ömrünün uzaması ve ailelerin coğrafi olarak birbirinden uzaklaşmaları nedeniyle, insanlar yaşlılıklarında çocuklarına bağımlı olmadan yaşayabilmek için emeklilik konusunu daha çok düşünmeye başladılar. İşverenler ve hükümetler bu soruna el attılar ve Bismarck da 1889'da sosyal güvenlik programıyla bu konuda önderlik yaptı.[2]

İlk emeklilik planları daha çok tanımlanmış-hak planlarıydı. Bu tür planlarda katılımcılara, tipik olarak ücretine ve çalışma süresine bağlı olan bir yararlanma hakkı sağlanır. Tipik bir özel planda bir çalışan, son beş yıllık ücretine ve çalışma süresine göre bir emekli maaşına hak kazanır.

ABD'deki de dâhil olmak üzere pek çok kamu sosyal güvenlik sistemleri tanımlanmış, sınırlı kazanılmış hak planlarıdır. Sizin Sosyal Güvenlik çekleriniz ödediğiniz vergilerin miktarına ve çalışma yıllarınıza bağlıdır. Emekli maaşları enflasyona göre de ayarlanır ve ne alacağınızı bilirsiniz (Kongre fikrini değiştirmediği sürece Anayasa sizin Sosyal Güvenlik'ten yararlanma konusundaki hakkınızı korumaz).

Seçme mimarisi açısından bakıldığında tanımlanmış-hak planlarının bir özelliği de, en akılsız, dikkatsiz İnsanlar için bile affedici olmalarıdır. Sosyal Güvenlikte bir çalışanın vermek zorunda olduğu tek karar, hakkını ne zaman kullanmaya başlayacağıyla ilgilidir. Doldurmanız gereken tek Sosyal Güvenlik formuna Sosyal Güvenlik numaranızı yazar ve emekli maaşınızı başlatmak istiyorsanız bunu

belirtirsiniz. Çalışan işyeri değiştirmediği ve işveren de işini bırakmadığı sürece, özel sektörün tanımlanmış-hak planları da kolay ve affedicidir, merhametlidir. Emeklilik zamanı konusunda karar vermek kolay değildir tabii, ama sonuçta bir tek karardır; Sosyal Güvenlik maaşını başlatma konusunda karar vermek de buna benzer. Bu kararı ve hükümetin bu konuda bazı yararlı dürtüleri nasıl yapması gerektiği konusunu bu bölüm sonunda tartışacağız.

Çalışma hayatı süresince hiç değiştirmeden aynı yerde çalışmış olan insanlar için tanımlanmış-hak konusu kolaydır, ama çok sık işyeri değiştirenler sonuçta hiçbir emeklilik hakkı kazanmadan ortada kalabilirler, çünkü çoğu zaman, emeklilik hakkı kazanmak için bir yerde minimum çalışma süresi (örneğin beş yıl) vardır. Tanımlamalı-hak planlarının yönetimi işverenlere de bir maliyet yükler. Birçok eski şirket tanımlamalı-katılım planına dönerken, hemen tüm yeni kurulan şirketler de çalışanlarına sadece tanımlamalı-katılım planları sunarlar. Tanımlamalı-katılım planında çalışanlar ve bazen de işverenler, çalışan adına açılmış bir vergi-hedge hesaba belirli bir para yatırırlar. Çalışanların alacakları emekli maaşı bu hesaba yatırılacak paraya ve nasıl bir yatırım yapılacağına bağlıdır.

ABD'deki 401(k) gibi, tanımlamalı-katılım planlarının modern çalışanlar için birçok arzu edilir özellikleri vardır. Bu planlar taşınabildiği için, çalışan kolayca işyeri değiştirebilir. Bunlar aynı zamanda esnektir, çalışana tasarruflarını ayarlama ve kendi finansal durumuna göre yatırım kararı verme fırsatı tanırlar. Fakat bu planlar çok affedici, merhametli değildir. Çalışanlar bu planlara katılmak, tasarruf miktarlarını belirlemek, belirli yıllar içinde portföylerini yönetmek ve emeklikte bunun getirisiyle ne yapacağı konusunda düşünmek zorundadır. İnsanlar bu süreçten korkarlar ve çoğu da bunu beceremez.

İnsanlar Yeterince Tasarruf Yapıyor mu?

Temel soru elbette insanların yeterince tasarruf yapıp yapmadıklarıdır. Karmaşık ve tartışmalı bir sorudur bu. Çünkü ekonomistler emeklilik maaşlarının düzeyi konusunda aynı fikirde olmadıkları için uygun tasarruf konusunda da tartışırlar. Bazı ekonomistler, çalışanlar emeklilikte seyahat olanağı bulacağı için, çalışırken aldığı ücretler düzeyinde emekli maaşı almasını ve emeklilik planlarının da buna göre yapılmasını isterler. Emeklilerin ayrıca tedavi harcamalarında da artışlar olabilecektir. Bazıları da emeklilerin daha ekonomik düzeyde yaşayabileceklerini, çalışırken yaptıkları gibi giyim harcamalarına fazla harcama yapmayacakların, alışverişlerde daha rahat ve dikkatli olacaklarını, çoğu zaman evde yiyeceklerini ve yaşlılara sağlanan indirimlerden yararlanıp harcamalarını düşüreceklerini söylerler.

Bu tartışmayı çok desteklemesek de birkaç noktayı düşünürüz. Çok az tasarruf yapmanın maliyeti, fazla tasarruf yapma maliyetinden yüksektir, bu açıkça görülür. Fazla tasarruf yapmış olmayla başa çıkmanın birçok yolu vardır—beklenenden daha önce emekli olmak, golf oynamak, Avrupa seyahatine çıkmak, torunlar için para harcamak gibi çareler bulunabilir. Ama az tasarrufa çare bulmak o kadar da zevkli olmayacaktır. Toplumumuzda bazı insanların çok az tasarruf yaptıklarını rahatça söyleyebiliriz—bunlar özellikle emeklilik planlarına katılmayanlar ya da kırklı yaşlarından sonra gelirlerinden çok az tasarruf yapan insanlardır. Ve bu insanlarını mutlaka dürtülmeleri, uyarılmaları gerekir.

Pek çok çalışan insan daha çok tasarruf yapması gerektiğini söyler. 401(k) planı katılımcılarının yüzde 68'i tasarruf oranlarının "çok düşük", yüzde 31'i "doğru gibi" derken, sadece yüzde 1, tasarrufunun "çok yüksek" olduğunu belirtmiştir. Ekonomistler bu tür beyanları küçümserler ve bunun iyi bir nedeni de vardır. İnsanın kendi kendine, diyet, spor yapması, çocuklarıyla daha fazla vakit ge-

çirmesi gerektiğini söylemesi kolaydır—ama bunları yapmak söylemek kadar kolay değildir. Daha fazla tasarruf yapması gerektiğini söyleyenlerin çok azı davranışlarını değiştirebilir. Fakat bu tür sözler anlamsız ya da rastgele söylenmiş değildir. Pek çok insan gelecek yıl daha az yiyeceğini ve daha çok spor yapacağını söyler, ama daha çok sigara içeceğini söyleyen pek çıkmaz. Biz "Daha çok tasarruf (diyet ya da spor) yapmam gerekiyor" ifadesini yorumlarken, insanların bu amaçlara ulaşmalarına yardım edecek stratejilere açık olduklarını düşünürüz. Diğer bir deyişle, onlar dürtülere, uyarılmalara açıktırlar. Ve bir dürtüye minnettar olabilirler.

Kayıt Kararları: İnsanları Katılım Konusunda Dürtmek

401(k) gibi tanımlamalı bir katılım planına katılmanın ilk adımı kaydolmaktır. Çalışanların çoğu plana katılımı çok çekici bulmalıdır. Katılım payları vergiden düşürülür, birikimlerin vergileri ertelenmiştir ve pek çok planda işveren de tasarrufa katkı yapar. Örneğin bir planda işveren, çalışan tasarrufuna, ücretinin yüzde 6'sına kadar olmak şartıyla, yüzde 50 katkıda bulunabilir.

Bu katılım hemen hemen bedava gelen bir paradır. Böyle büyük bir katılımı istememek, geri tepmek için herhalde çok aptal olmak gerekir. Bununla beraber, bu tür planlara katılım oranları yüzde 100 değildir. 401(k) planına katılma hakkı kazanmış olan çalışanların yaklaşık yüzde 30'u katılma konusunda isteksiz davranır, katılmazlar.[3] Tipik olarak, daha genç, eğitimi daha az ve daha düşük ücretle çalışanlarda emeklilik planına katılma oranı daha düşük oluyor, ama Tony Snow örneğinde görüldüğü gibi, bazen yüksek ücretle çalışanlar da katılma konusunda olumsuz davranabiliyorlar.

Bazı hallerde, diğer acil finansal ihtiyaçları olan bazı çalışanların, işveren katılımına rağmen tasarruf planına katılmamaları mantıklı

görülebilir. Fakat çoğu zaman, böyle bir plana katılmamak aptalca yapılmış bir hatadır. İngiltere'de bazı tanımlamalı-hak planlarında hiç çalışan katkısı yoktur ve plan ödemesi sadece işveren tarafından yapılır. Orada işverenlerin buna katılması da istenir. Bu tür yirmi beş tasarruf planıyla ilgili yapılan bir araştırma sonucuna göre, hak kazanmış çalışanların sadece yüzde 51'i plana katılmıştır![4] Bu da maaş çekini bozdurup para almamaya yakın bir davranıştır.

Bazı yaşlıca Amerikalı çalışanlar da "bedava parayı" reddederler. Bu bedava para seçeneğine sahip olmak için 59,5 yaşından büyük olmalıdır ki, emeklilik fonundan para çektiği zaman vergi cezası yemesin; şirketi de çalışanla beraber bir katkı yapmalıdır. Ayrıca çalışan bu tür tasarruf hesabından çalıştığı süre içinde para çekmek isterse işverenin iznini alması gerekir. Bu tür çalışanlar için böyle bir plana katılmak aslında büyük fırsattır, çünkü plana katıldıktan sonra kendi katılım paylarını ceza ödemeden çekebilirler, ama işveren katılımı hesapta kalır. Buna rağmen, yine araştırmalara göre, plana katılma hakkı kazanmış çalışanlardan yüzde 40 kadarı ya hiç katılmaz ya da işveren payını tam hak edecek kadar katılım yapmazlar.[5]

Bu aşırı örnekler bize, bu tür avantajlı tasarruf planlarına katılmayacak kadar aptal çalışanlar olduğunu gösteriyor. Bazı hallerde bazı çalışanlar plana katılmak için aylarca ya da yıllarca beklerler. Bu durumda, bu çalışanların çoğunun, paralarını daha iyi kullanmak yerine, bu konuyu ihmal ettiklerini ya da erteledeklerini düşünmek mantıklı olacaktır. Bu insanları bu tür bir plana çabuk katılmaları için nasıl dürtebiliriz acaba?*

---

* Siz acaba kendi emeklilik planınıza azami, ya da işverenin tam katkısını sağlayabilecek kadar katkı yapıyor musunuz? Büyük, çalışan çocuklarınız bunu yapıyor mu? Yoksa bunu okumayı bırakın ve harekete geçin. Bu kitabı okumaktan daha önemli işleriniz var.

Tasarrufları Otomatik Yapmak

Burada açık olan bir cevap, hatalı davranma kuralını değiştirmek olacaktır. Bu konuda hatalı davranış kayıt olmamaktır; o halde bir emeklilik planına katılmak için bir şeyler yapmanız gerekiyor. Çalışanlar emeklilik planına katılımı hak ettikleri zaman (bazen işe başlar başlamaz) doldurmaları için onlara bir form verilir. Plana katılmak isteyen çalışanlar, ne kadar tasarruf yapacaklarına ve bunu planda gösterilen hangi fonda değerlendireceklerine karar vermelidir. Ama bu formları doldurmak sıkıcı bir iştir ve pek çok çalışan onları bir kenara bırakır.

Alternatif ise otomatik kayıt sistemidir. Bu sistem şöyle çalışır: Çalışan kişi plana katılma hakkı kazandığı zaman, istemediğini belirten bir belge doldurmadığı takdirde plana (belirli katkı payı ve koşullarla) otomatik olarak katılacağını bildiren bir başka belge verilir. Otomatik kayıt sitemi ABD'de tanımlamalı-katılım planlarına kayıtları büyük ölçüde artırmıştır.[6]

Brigitte Madrian ve Dennis Shea (2001) tarafından yapılan bir araştırmaya göre, olumlu katılım yaklaşımında, üç aylık çalışma sürecinden sonra katılım oranları yüzde 20'ye zor yaklaşırken, otuz altı ay sonra yavaşça yüzde 65'e çıkmıştır. Fakat otomatik kayıt sisteminde, yeni işe girenlerde kayıt oranı hemen yüzde 90 olmuş, otuz altı ay sonra da yüzde 98'i geçmiştir. Otomatik kaydın iki etkisi vardır: Çalışanlar plana çok daha kısa zamanda katılırlar ve sonuçta katılımcı sayısı artar.

Otomatik kayıt sistemi çalışanların tembelliğini kırıp gerçekte tercihleri olan seçimi yapmalarına yardımcı olur mu acaba? Yoksa bu sistem harcamayı tercih eden çalışanları tasarrufa mı yönlendirir? Bir gözleme göre, otomatik kayıt sisteminde plana kaydolan çalışanlardan daha sonra ayrılanların sayısı çok azdır. Otomatik kayıt sistemini kullanan dört şirkette yapılan bir araştırmaya göre, ilk yıl 401(k)

planından ayrılanların sayısı, otomatik sistemden önce ayrılanların sayısından sadece yüzde 0.3-0.6 fazla olmuştur.[7] Ayrılma oranı biraz da tembellik nedeniyle düşüktür ama çalışanların korktukları gibi, istediklerinden daha fazla tasarruf yaptıklarını aniden anlamamalarının da payı vardır bunda.

Zorunlu Seçim ve Daha Çok Basitlik

Otomatik kayıt sistemine alternatif olarak, çalışanlara plana katılmak isteyip istemedikleri de sorulabilir. Bir insan işe başladığında, maaş alabilmesi için ondan katılım formunda "evet" ya da "hayır" hanesini işaretlemesi istenebilir. Çalışan tercihini belirtir ve burada defo seçeneği yoktur. Normal olumlu yaklaşım tarzıyla kıyaslandığında (burada formları doldurma kararı vermedikçe kayıt olmazsınız), talep edilen seçme şekli katılım oranlarını artırmalıdır. Bir şirket olumlu yaklaşım rejiminden aktif kararlara geçmiş ve katılımcı sayısının yaklaşık yüzde 25 arttığını görmüştür.[8]

Bir başka strateji de kayıt yöntemlerini basitleştirmektir. Bir çalışmada basitleştirilmiş kayıt formu analiz edilerek bu fikir test edilmiştir.[9] Yeni çalışanlara alıştırma aşamasında, yüzde 2 tasarruf oranı ve önceden seçilmiş değer tahsisli plana katılım için "evet" kutusu olan bir katılım kartı verilmiştir. Çalışanlar burada bir tasarruf oranı ve değer tahsisi seçmek için zaman harcamak zorunda kalmamış, katılmak için sadece "evet" kutusunu işaretlemişlerdir. Bunun sonucu olarak ilk dört aylık çalışma sürecinde katılım oranı yüzde 9'dan yüzde 34'e çıkmıştır. Bu basitleştirilmiş kayıt yöntemi Bölüm 3'te anlatılan "kanal faktörü" ruhuna uygundur. İnsanlar aslında plana katılmak isterler ve siz onların önündeki küçük engelleri kaldırıp bir yol açarsanız mükemmel sonuçlar alırsınız.

Otomatik ya da "hızlı" kayıt sistemleri bir emeklilik planına katılımı göz korkutucu olmaktan çıkarırken, katılımcılara sunulan fon sayısını artırmak ters etki yapabilir. Bir araştırtma sonucuna göre, planda seçenek sayısı arttıkça, katılımcı sayısı düşmektedir.[10] Bu bulgu şaşırtıcı olmamalıdır. Seçenek sayısı artınca süreç daha karmaşık ve güç olmakta ve bazı insanlar seçim yapmaktan vazgeçmektedir.

Katılım Oranlarını Seçmek

Hem otomatik kayıt ve hem de zorunlu seçme planları tipik olarak, yüzde 2 ve 3 gibi oldukça düşük tasarrufta hata oranları ve para piyasa hesabı gibi çok muhafazakâr bir yatırım seçimi içerirler. Ama alınan sonuçlara göre, pek çok çalışan yüzde 2 gibi düşük oranda tasarrufu sürdürmektedir. Bu oran emeklilikte yeterli para sahibi olmak için çok azdır. Çalışanların çoğu da hatalı yatırım fonunda kalır ve para kaybederler. Yatırım stratejilerine bundan sonraki bölümde gireceğiz. Burada, çok az tasarruf yapanlara nasıl dürtü yaparak yardım ederiz konusunu düşünelim.

İnsanların tasarruf oranı seçerken yardıma ihtiyaç duyduğunu, ama bunun farkında olmadıklarını gösteren bir işaret, çoğunun bu önemli finansal karar konusunda yeterince düşünmemeleridir. Bir araştırma sonucuna göre, çalışanların yüzde 58'i katılım payı ve yatırım kararları için bir saatten daha az zaman ayırır.[11] İnsanların çoğu bir tenis raketi ya da televizyon alırken bile bundan daha uzun süre düşünmektedir. Pek çok insan bu konuda kestirmeden gider. Pek çok planda katılımcılara, istedikleri tasarruf oranını ücret yüzdesi olarak belirtmeleri söylenir. İnsanların çoğu yüzde 5, 10 ya da 15 benzeri yuvarlak rakamlar söylerler. Oranların bu şekilde belirlenmesi için mantıklı bir neden yoktur tabii.

Bir diğer basit ve tahmini düşünce tarzı da, tam işveren payını almak için gereken minimum katkı payını vermektir. Eğer işveren payı çalışan ücretinin yüzde 6'sına kadar çıkarsa, o zaman çalışanların çoğunun katkı payı da yüzde 6 olur. Katılımcılar böyle davranırsa, o zaman çalışan tasarrufunu teşvik etmek isteyen firmalar, onlara yardım etmek için katılım payı formülünü değiştirmeyi düşünmelidirler. Katılım formülünü, ücretin ilk yüzde 6'sı için yüzde 50 katılım payından, ücretin ilk yüzde 10'u için yüzde 30'a değiştirmek katılımı muhtemelen artıracaktır. Oranlamada eşleşme eşiğini kullananlar, daha yüksek eşleşme eşiği sayesinde daha yüksek tasarruf yapacaktır. Şirket de eşik olarak yuvarlak bir rakamı alarak, "5'in katları" anlayışını kullananları dürtmüş olur.

Eğitim

Daha çok çalışanın emeklilik planına katılmasını, rahat bir emeklilik için yeterli tasarruf ve yatırımlarını olumlu bir biçimde ve değişik şekillerde yapmasını sağlamak için işverenler başka ne yapabilirler? Eğitim buna açık bir cevaptır ve pek çok işveren, daha iyi kararlar vermeleri için çalışanlarını eğitmek istemiştir. Fakat ipuçları, sadece eğitimin kendi başına yeterli bir çözüm yolu olmadığını gösterir.

Büyük bir şirket sahibi, çalışanlarına tanımlamalı-hak etme planından tanımlamalı-katkı planına geçişte şans vermek için ücretsiz finansal eğitim fırsatı sağlamıştır.[12] İşveren bu eğitimin etkisini ölçmek için, eğitim öncesi ve sonrası testlerle çalışanlarının finans konusundaki bilgilerini öğrendi. Evet/hayır formatı şeklinde yapılan test sonucunda rastgele verilen cevapların oranı yüzde 50 oldu. Eğitimden önce çalışanların bilgi oranı yüzde 54 iken, eğitim sonrasında yüzde 55 idi. İnsanları eğitmek zor iş!

Çalışanlar tasarrufla ilgili seminerleri bitirdiklerinde daha çok tasarruf yapma konusunda heyecanlıdırlar, ama daha sonra bu planı takip konusunda başarısız olurlar. Bir seminerde katılımcıların hepsi daha fazla tasarruf fikrini kabul etti, ama tasarruf planına katılanların oranı yüzde 14'te kaldı. Seminere ve tasarruf planına katılmayan çalışan oranının yüzde 7 olduğu bir yerde bu yine de bir gelimle sayılabilir.[13] Bir "yararlanma fuarına" katılımın etkileriyle ilgili bir araştırmada da, vergi tehirli tasarruf hesabına katılıma etkinin az olduğu görülmüştür.[14]

Yarın Daha Çok Tasarruf Et

Otomatik kayıt sisteminin yeni ve genç çalışanların daha hızlı kaydolmasında etkili olduğu bilinmesine rağmen, katılımcıların hatalı katılım payında ısrarlı oldukları görülür ki, bu da oldukça düşüktür. Bu sorunu hafifletmek için, Thaler ve sık sık işbirliği yaptığı Shlomo Benartzi'nin geliştirdiği, Yarın Daha Çok Tasarruf Et adlı otomatik katılım payı artırma programını ele alalım.

Yarın Daha Çok Tasarruf Et programı, insan davranışlarının temelini oluşturan beş psikolojik ilkeyle yakın ilişkili olarak geliştirilmiş bir seçme-mimarisi sistemidir:

- Pek çok katılımcı daha fazla tasarrufu düşünür ve bunu planlar, ama hiçbir zaman gerçekleştiremez.
- Öz-kontrol kısıtlamaları gelecek bir zamanda olacaksa daha kolay benimsenir (Çoğumuz diyete başlamayı düşünür ama bunu bugün yapmayız).
- Kayıptan nefret: İnsanlar maaş çeklerinde düşüş görmekten nefret ederler.

- Para hayali: Kayıplar yazılı dolar olarak hissedilir (yani enflasyona göre ayarlanmaz, 1995 ve 2005 dolarlarının değeri aynıymış gibi görülür).
- Atalet önemli rol oynar.

Yarın Daha Çok Tasarruf Et programı, katılımcıları maaş artışlarında bir dizi katılım payı artırımı konusunda hazırlar, bunu yapmalarını ister. Maaş ve katılım payı artışları arasında bir eşleme sağlanırsa, katılımcı eline geçen parada eksilme olduğunu görmez ve artan emeklilik kesintisine kayıp olarak bakmaz. Çalışan bu programa katıldığı zaman tasarruf artışları otomatiktir, kendiliğinden devam eder. Bu program otomatik kayıt sistemiyle birleştiğinde, katılım oranları ve tasarruf oranları otomatik olarak artar.

Yarın Daha Çok Tasarruf Et programı ilk kez olarak 1998'de orta ölçekli bir şirkette uygulandı. Çalışanlara bir finans danışmanıyla yüz yüze görüşme olanağı sağlandı. Danışmanda, çalışanın verdiği (eski tasarruf planı ya da eşinin emeklilik planı gibi) bilgilere göre, teklif edilen tasarruf oranlarını hesaplayabilecek bir dizüstü bilgisayar programı vardı. Çalışanların yaklaşık yüzde 90'ı finans danışmanının teklifini kabul etti. Çoğu da duydukları karşısında şaşırdı. Çünkü çoğu çok az tasarruf yapıyordu ve danışman hepsine tasarruf oranını artırması gerektiğini söyledi. Bilgisayar hesaplamasına göre, çalışanların çoğuna ücretinin yüzde 15'ini tasarruf etmesi öğütlendi. Fakat danışman bu tasarruf oranının hemen reddedildiğini görünce artış oranının, ücretin yüzde 5'i gibi olmasını istedi.

Çalışanların yaklaşık yüzde 25'i tasarruf oranını tavsiye edildiği gibi, yüzde 5 artırmayı kabul etti. Diğerleri ücretlerinde böyle bir düşüş istemediklerini söyleyince, onlara Yarın Daha Çok Tasarruf Et programı sunuldu. Buna göre, her maaş artışında tasarruf oranlarında da yüzde 3 artış olacaktı (Tipik maaş artışı yüzde 3.25 ile

yüzde 3.50 arasındadır). Tasarruf oranını hemen artırmak istemeyen çalışanlardan yüzde 78'i, maaş artışlarında tasarruf katkı payının artırılmasını kabul etti.

Bu sonuçlar seçme mimarisinin potansiyel gücünü çok güzel gösterir. Üç çalışan grubunun davranışlarını kıyaslayın. Birinci grup danışmanın tavsiyesini kabul etmeyenlerdir. Program başladığında bu grup maaşının yaklaşık yüzde 6'sı kadar tasarruf yapıyordu ve onların yüzde oranı sonraki üç yıl içinde değişmedi. İkinci grupta olanlar, tasarruf oranlarını yüzde 5 artırmayı kabul edenlerdi. Onların yaklaşık olarak yüzde 4'ün biraz üstünde olan tasarruf oranları ilk maaş artışında yüzde 9'un üstüne yükseldi ve bu oran daha sonraki birkaç yıl içinde değişmedi. Üçüncü grup ise, Yarın Daha Çok tasarruf Et programına katılanlardı. Onlar üç grup içinde maaşın yaklaşık 3.5 oranındaki tasarruflarıyla en az tasarruf yapanlardı. Ama bu program sayesinde tasarruf oranları muntazaman arttı, üç buçuk yıl ve dört maaş zammından sonra maaşlarının yüzde 13.6'sına kadar çıktı—danışmanın yüzde 5 artış tavsiyesini kabul edip tasarruf oranlarını yüzde 9'un biraz üzerine çıkaranlarla bunu kıyaslayın.

Yarın Daha Çok Tasarruf Et programına katılanların çoğu dört maaş zammı süresince buna devam ettiler ve oran artışı orada kaldı, çünkü çalışanlar maaştan kesilen tasarruf oranının azamisi olan yüzdeye varmışlardı. Programdan çıkan az sayıda çalışan, tasarruf oranlarının eski düşük düzeylerine döndürülmesini istemediler. Sadece katılım paylarını daha fazla artırmadılar.

Pilot programın başlamasından sonraki yıllarda, Vanguard, T. Rowe Price, TIAA-CREF, Fidelity ve Hewitt Associates gibi birçok emeklilik-planı yöneticisi de Yarın Daha Çok Tasarruf Et fikrini benimsediler. Bu program şimdi binlerce işveren planında kullanılıyor. Amerika Kâr Paylaşım Konseyi'nin raporuna göre, 2007 yılına kadar büyük Amerikan işverenlerinin yüzde 39'u bir tür otomatik artış programı benimsemiştir. Plan çeşitli şekillerde uygulandığı için, biz de program başarısı konusunda daha çok şey öğrenebildik.

Gördüğümüz gibi, ilk uygulamada katılım yüzde 80'den fazlaydı, ama bunun yapıldığı ortamda her çalışan, finans danışmanıyla yüz yüze görüştü ve danışman gerekli belgeleri orada tamamladı. Bunun tersine, çalışanların kayıt için bir finans web sitesinde araştırma yapmak zorunda kaldığı bazı hallerde katılım oranları düşük seviyelerde kaldı. Kitabı buraya kadar okumuş olanlar bu konudaki kararımıza şaşırmamalıdır: Kayıt işlemleri kolay olduğunda katılım oranları artar. Planı anlatan bir seminerin faydası olur, formları orada doldurmanın yararı ise daha büyüktür (Kanal faktörlerinin önemli olduğundan söz ettik mi?)

Yarın Daha Çok Tasarruf Et planında katılımı artırmanın bir yolu da onu otomatik kayıt sistemiyle birleştirmektir. Yarın Daha çok Tasarruf Et planında otomatik kayıt sistemini ilk uygulayan Safelite Grubu oldu. Program çalışanlara 2003 Haziran ayında sunuldu. Katılımcıların yüzde doksan üçü hiçbir tepki göstermedi ve böylece otomatik olarak programa katılmış oldu. Programın başlamasından sonra bir yıl içinde ayrılanların oranı sadece yüzde 6 oldu. Ayrılmayanlar ise emekliliklerinde çok daha fazla para alacaklar.

Vanguard yakın geçmişte on üç tane Yarın Daha Çok Tasarruf Et kayıt planı getirdi.* Bu programlar sadece yeni işe girenlere uygulanıyor, başlangıçta erteleme oranları maaşın yaklaşık yüzde 3'ü ve yıllık maaş artışı yüzde 1 oluyor. Otomatik kayıt sistemi uygulamasından önceki 12 ay içinde çalışanların sadece yüzde 23'ü Yarın Daha Çok Tasarruf Et planını kabul etti. Otomatik Kayıt sisteminden sonraki 12 ay içinde programa katılım oranı ise yüzde 78'e çıktı. Katılımdaki dramatik değişim, ataletin gücünü –ve tasarruflar açısından, seçme mimarisinin çok önemli rolünü– gösterir.

---

* 2007 yılına kadar yaklaşık elli Vanguard müşterisi daha vazgeçme temeline dayanan programı uygulamaya başladılar.

Hükümetin Rolü

Buraya kadar tartışılan girişimler sadece özel sektörle ilgili olanlardı. Şirketler otomatik kayıt sistemini hükümetten bir dürtü almadan denediler. Bu konuda hükümetin rolü sadece bu programların uygulanabilmesinde ortaya çıkabilecek engelleri ortadan kaldırmak oldu. Federal hükümet gittikçe artan bir biçimde tam olarak bunu yaptı. Dönemin Maliye Bakanlığı ulusal emeklilik politikası başkanı olan Mark Iwry, Gelirler Dairesine, Haziran 1998'den başlamak üzere, 401(k) ve diğer emeklilik kesintisi planlarında otomatik kayıt sistemini kullanma konusunda tanımlama, onaylama ve teşvik etmek için bir dizi kural getirme emri verdi.

2006 yılı yazında Kongre, her iki partinin desteğiyle Emeklilik Koruma Yasası'nı kabul etti. Ayrıntılar karmaşık ve sıkıcıdır, bu nedenle burada sadece yasanın işverenleri, çalışan katkısına uyma, onları plana otomatik olarak kaydetme ve zaman içinde onların katılım oranlarını otomatik olarak artırma konusunda teşvik ettiğini söyleyeceğiz.[15] Teşviklerde işverene sıkıcı bir kuraldan feragat etme hakkı da tanınmıştır. Mantıklı bazı insanlar yasanın bazı maddelerini tartışma konusu yapabilir tabii (örneğin bazı siyasi uzlaşma konuları), ama biz bunun mükemmel bir dürtü örneği olduğunu düşünüyoruz. İşverenlerden plan değiştirmeleri istenmiyor, ama değiştirirlerse karşılığında vergi mükellefinin parasını kurtaracak bir ödül alabilirler (çünkü tamamlanmak zorunda olmayan formu artık kimse okumak ya da kontrol etmek zorunda değil).

Hükümet de aptallık yapar konusunu inkâr etmek değil bu elbette. Sosyal Güvenlik Kurumunun bir olayını düşünün. Daha önce de söylediğimiz gibi, bir Sosyal Güvenlik planına katılmak çok zeki olmayan İnsanlar için bile zor değil artık, çünkü burada sadece bir tek karar vermek gerekiyor: O da yararlanmaya ne zaman başlamak gerektiği konusundaki karardır (Yararlanmaya başlama zamanı hak-

kındaki karar, işten ayrılma zamanıyla ilgili karardan bağımsızdır. Bir kişi hâlâ çalışırken yararlanmaya başlayabilir, ya da işten ayrıldığı halde yararlanma zamanını erteleyebilir). Genelde bir çalışan altmış iki yaşında yararlanmaya başlama hakkı kazanır, ama bu hakkını yetmiş yaşına kadar geciktirebilir ve yararlanma hakkını geciktirdiği sürece alacağı para da artar. Emekli maaşı almaya başlama zamanını saptamak bir ekonomist için bile kolay değildir. Bu hesaplamayı etkileyecek olan bazı faktörler aşağıdadır:

- Kaç yaşına kadar yaşayabileceğiniz konusunun tahmini.
- Eşinizin yaşı, sağlığı, çalışma hayatı ve emeklilik beklentileri.
- Yakın gelecekte ne kadar para kazanmayı planladığınız (Para kazandığınız takdirde Sosyal Güvenlik maaşı vergilendirilir).
- Sabırsızlık. Para alma konusunda ne kadar sabırsız olursanız (ekonomi dilinde "indirim oranı" yükseldikçe) o kadar çabuk başlamalısınız.

Sosyal Güvenlik Kurumu çalışanlara her yıl, çeşitli yaşlarda emekli olması halinde tahmini olarak ne kadar para alacağını gösteren bir belge gönderir. Fakat emekli maaşı almaya başlama zamanını kararlaştırma konusuna yardım için, onlara SSA Web sitesine başvurmaları gerektiği bildirilir. Biz de oraya bakmayı denedik.

Ama orada tek yardımcı olarak Hesap Yaşı Cetveli adlı bir bilgi gördük.[16] Bu cetvel size emekli maaşını altmış iki yaşında ya da örneğin altmış altı yaşında almaya başlama konusunda yardımcı oluyor. Bazıları bu hesap cetvelinin size, bu seçim konusunda yardımcı olabilecek, yukarıda verilen dört faktörle ilgili bazı bilgiler girme olanağı verebileceğini düşünebilir. Ama hesap cetveli sadece, emekli maaşı almaya başlama konusunda iki olasılıkla ilgili olarak

karar verme zamanı hakkında bazı bilgiler veriyor.* Hesap cetvelinde faizler, vergiler, eşler ya da benzeri başka şeyler dikkate alınmıyor. SSA (Sosyal Güvenlik Kurumu) herkese bir hesap tahtası verse daha iyi eder.**

---

* Hesap cetveli diğer bir deyişle, "Şimdi düşük emekli maaşı alırsam, ya da daha yüksek maaş alabilmek için birkaç yıl beklersem toplam olarak daha çok para alacak mıyım?" sorusunu cevaplıyor. Basit bir örnek İnsanların bile bu hesabı yapabileceğini gösterir. Varsayalım ki, altmış iki yaşında emekli maaşınız ayda 1.000 dolarken, altmış altı yaşında almaya başlarsanız 1.500 dolar olacak. Dört yılda (kırk sekiz ay) alacağınız para toplamı 48.000 dolar olur. Bunu telafi etmek için ayda 500 dolar ekstra ile doksan altı ay yaşamanız gerekir.

** SSA Web sitesinde bir başka gariplik daha bulduk. Bu site yirmi dört saat çalışmıyor. Çalışma saatleri aşağıda:
Pazartesiden cumaya bütün gün (sabah 2-3 arası dışında)
Cumartesi günleri: Sabah 5'ten gece 11'e kadar.
Pazar günleri: Sabah 8'den gece 10'a kadar.
Tatil günlerinde: Sabah 5'ten gece 11'e kadar.
Devlet memurları gibi çalışan bir Web sitesi ilk kez gördük (fazla mesai dâhil).

7

SAFÇA YATIRIM

Buraya kadar emeklilik için yapılan kesinti ya da tasarrufun birinci kısmını, bir plana katılma ve yatırım miktarının kararlaştırılması konusunu araştırdık. Şimdi de daha önemli olan ikinci kısma, bu parayla nasıl yatırım yapılacağı konusuna bakacağız.

Bir kez daha söylüyoruz, tanımlanmış-hak kazanmadan, tanımlanmış-katılım planlarına geçmek, çalışanlara daha fazla kontrol, seçenek ve daha büyük sorumluluk getirmiştir. Tasarruf miktarını kararlaştırmak zordur ama doğru yatırım portföyünü seçmek daha da güçtür. Söylediklerimizin anlaşılır olması için insanların önüne çıkan sorunları basitleştireceğiz. Aslında bu konuda yazmak oldukça zordur ve bize inanın.

Yatırımcıların önüne çıkan ilk soru, "Ne kadar risk alabilirim?" sorusudur. Aslında borsada hisse senedi alıp satmak gibi yatırımların getirisi, devlet tahvili benzeri yatırımlardan daha yüksektir ama riski de daha fazladır. Çeşitli hisse senetleri, devlet tahvilleri ve banka fonları gibi karma yatırımların riskleri biraz daha az, getirileri daha yüksek olabilir ve bu da getirileri olumsuz etkileyebilir. Tasarruf miktarını kararlaştırmak da risk alma konusundaki karmaşık durumlarla ilgilidir. Tasarrufunu faizi düşük olan güvenli bir piya-

sa hesabına yatırmakta ısrar edenler, emeklilik yıllarında rahat etmek için yatırımını artırmak durumundadır.

Varsayalım ki, bir yatırımcı parasının yüzde 70'ini hisse senetlerine, yüzde 30'unu da bonolara yatırmayı düşünüyor, ama karar vermek yine de zordur. Emeklilik hesaplarında yatırımcıların çoğu yatırımı kendileri seçmez, bunu ortak fonlarla birlikte değerlendirir. Fonlar da riskler ve verdikleri hizmetler için aldıkları komisyonlar açısından farklıdırlar. Bazı fonlar belirli ülkelerde ve belirli sanayi dallarına, bazıları daha geniş alanlara yatırım yaparlar. Bazıları hisse senetleri ve bonoları karma halinde satarlar. Yatırımcılar acaba kendi yatırım portföylerini mi oluşturmalı, yoksa bunu bir fona mı yaptırmalıdır? Bazı şirketler çalışanlarına kendi hisse senetlerini de sunar ve yatırımcının cüzdanı biraz daha karışabilir. Çalışanlar acaba kendi firmalarının hisse senetlerine yatırım yapmak isterler mi?

Tüm bu kararları vermek zordur (ya da dikkatli yapılırsa zor olmalıdır) ve katılımcılar bu kararları verdikten sonra rahatlar ve güzel, huzurlu bir emeklilik düşünürlerse haksız da sayılmazlar. Fakat verilen kararları belirli zamanlarda tekrar gözden geçirmek yerinde olur. Parasının yarısını hisse senetlerine, yarısını da tahvillere yatırmış olan bir yatırımcı, bir süre sonra hisse senetlerinin yükselmiş olduğunu ve yatırım portföyünün üçte ikisinin hisse senetlerinden oluştuğunu görebilir. Bu durumda hisse senetlerinin bazılarını satıp yine 50-50 yatırımına geri dönmesi yerinde olacak mıdır acaba? Yoksa iyi giden hisse senetlerine daha çok mu yatırım yapmalıdır? Econlar bu kararlar konusunda zorluk çekmezler ama İnsanlar kolayca şaşkına dönebilirler. Göreceğimiz gibi, İnsan yatırımcılar bu konuda büyük hatalar yapabilirler ve daha yardımcı, affedici yatırım seçimi mimarisinden yararlanabilirler.

Hisse Senetleri ve Bonolar

Portföyünüzdeki hisse senedi miktarına nasıl karar vermeniz gerekir? (Şu anda yatırımınızda ne kadar hisse senedi olduğunu biliyor musunuz? Hisse senetleri getirisinin daha yüksek olduğunu bilirsiniz, ama size ne getirmiştir acaba?

1925 ile 2005 yılı arasındaki seksen yıllık süreci düşünün. 1925'te kısa vadeli, tamamen güvenli Amerikan Hazine Bakanlığı tahvillerine bir dolar yatırmış olsaydınız, bir dolarınız 18 dolar olacaktı ki, yıllık yüzde 3.7'lik bir getiri demektir bu. Bu rakam size oldukça iyi gelebilir, ama enflasyonla başa çıkmak için yılda yüzde 3.0 kazanmanız gerektiğini düşünürseniz fikriniz hemen değişir. Paranızı uzun vadeli tahvillere yatırmış olsaydınız bir dolarınız 71 dolar olacaktı ki bu da yüzde 5.5 getiri anlamına gelecekti. Ama yatırımınız S & P gibi büyük Amerikan şirketlerinin hisse senetlerini tutan ortak fonlarda olsaydı, bir dolarınız 2.658 dolar olacaktı ki bu da yıllık yüzde 10.4 getiri oranı demekti. Hatta küçük şirketlerin hisse senetlerinden oluşan bir portföy size daha büyük bir kazanç da sağlayabilirdi.

Ekonomi dilinde hisse senetleri ve Hazine bonoları getirilerinin farkına "hisse senedi primi" denir. Bu prim hisse senetleri yatırımlarının daha büyük risklerini dengeleme olarak görülür. Federal hükümetin çıkardığı Hazine bonoları risksiz, şirket hisse senetleri ise risklidir. Borsanın uzun vadeli getirisi yaklaşık yüzde 10 olabilir, ama bazı yıllar hisse senetlerinde yüzde 30'luk düşüşler de yaşanmıştır. Örneğin 19 Ekim 1987 günü bütün dünya borsalarında bir günde yüzde 20'lik, hatta daha büyük düşüşler oldu.

Econlar portföylerindeki hisse senedi miktarı konusunda nasıl karar verirler? Bir Econ emeklilik tasarrufu yatırımının risk ve getirilerine dayanarak yapar tercih kıyaslamasını. Yani, örneğin yüzde 25 daha zengin olma ihtimalinin, yüzde 15 daha fakir olma riskine değip değmeyeceğini düşünür. İnsanlar sorunu bu şekilde düşü-

nebilseler bile, bununla ilgili hesaplamayı yapamazlar. Onların alacakları kararlar, Econların kararlarından iki şekilde farklı olacaktır. Birincisi, kısa vadeli düzensiz değişimlerden aşırı derecede etkilenecekler, ikincisi, kararları tahmini hesaplara dayanacaktır. Şimdi bunlara sırayla bakalım.

Paranı Masada Otururken Saymak

İnsanların kaybetmekten hiç hoşlanmadıklarını Bölüm 1'de anlatmıştık. Yani onlar kayıplardan, kazancın verdiği sevincin iki katı nefret ederler. Şimdi Vince ve Rip adlarında iki yatırımcı düşünelim. Vince bir borsacıdır ve yatırımları hakkında her zaman bilgisi vardır. Her günün sonunda, bir program sayesinde o günkü kazanç ve kayıplarını hesaplar. Vince bir İnsan olarak, beş bin dolar kaybettiği gün perişan olur—on bin dolar kazandığında hissettiği sevinç kadar büyük olur kederi. Pekâlâ, Vince hisse senetlerine yatırım yaparken ne hisseder? Çok sinirli, tedirgin olur. Hisse senetleri bir gün içinde yükselip düşerler ve siz eğer kaybın acısını, kazanmanın sevincinden daha fazla hissediyorsanız hisse senetlerine yatırım yapmaktan nefret edersiniz.

Şimdi Vince'i, eski Van Vinkle ailesinin çocuğu olan arkadaşı ve müşterisi Rip ile kıyaslayın. Rip'in doktoru, aile hastalığı olan uyku hastalığına yakalanacağını ve yirmi yıl uyuyacağını söyler ona. Rip rahat bir yatağa yatmalı ve borsacısıyla görüşüp yatırımlarının istediği gibi olmasını sağlamalıdır. Yirmi yıllık uyku sürecinde hisse senetlerinin yükseleceği garantili gibidir (Tarihte hisse senetlerinin yirmi yıllık süreçte düştüğü ya da tahvil getirisinden daha az kazanç sağladığı bir dönem yoktur). Bu nedenle Rip, Vince'i çağırıp bütün parasını hisse senetlerine yatırmasını söyler ve uykuya dalar.

Vince ve Rip hikâyesinden alınacak ders şudur: Risk konusunda davranışlar yatırımcının portföyünü yönetmesi frekansına bağlıdır.

Kenny Rogers "Kumarbaz" adlı ünlü şarkısında şöyle der: "Paranı hiçbir zaman masada oturarak saymazsın / İş bittiği zaman saymak için yeterince zamanın olacaktır." Pek çok yatırımcı bu güzel öğüdü dinlemez ve hisse senedine yeterince para yatırmaz. Bunun bir hata olduğuna inanıyoruz, çünkü yatırımcılara yirmi yıl gibi uzun bir zaman sürecinde hisse senetleri ve bonolarla ilgili riskler gösterilirse (birçok yatırımcıyla ilgili çevre), onlar hemen tüm paralarını hisse senetlerine yatıracaktır.[1]

Piyasa Zamanlaması: Yüksek Al, Düşük Sat

İnsanlar 1990'lı yıllarda hisse senetlerine yatırdıkları emeklilik parasını her yıl hem yüzde oranı ve hem de hesaplarda miktar olarak artırıyordu. Bu davranış değişikliğini kim sağladı? Bir ihtimale göre, (zayıf da olsa) yatırımcılar bu on yıllık süreçte finans ve ekonomi yayınlarını okuyup hisse senedi getirilerinin bono ve tahvil getirilerinden fazla olduğunu gördüler ve hisse senetleri yatırımını artırdılar. Daha kuvvetli bir ihtimale göre, yatırımcılar, hisse senetlerinin, bir ara düşse bile (satın alma fırsatı olur) yeniden yükseleceğine inandılar ve yatırımlarını oraya yönlendirdiler. 2000-2002 borsa düşüşleri de bu rekabet hipotezini test etme fırsatı yarattı.

Yatırımcıların piyasa-zamanlaması yeteneğini analiz etmenin bir yolu da, değer-yatırım kararlarının (yani portföylerindeki hisse senedi oranının) zamanla nasıl değiştiğini görmektir. Daha önce de bahsettiğimiz gibi, bu yaklaşımda sorun, çalışanların çoğunluğunun, iş değiştirmeden ve yeni belgeler doldurmadan önce portföylerini genellikle değiştirmemeleridir. Bu nedenle insanların bu konuda ne düşündüklerini anlamak için en uygun yol, işe yeni girenlerin hisse senedi yatırımları oranına bakmak olacaktır. Biz bu tür katılımcılarla ilgili olarak, Vanguard ortak yatırım şirketi planları kullanan

büyük bir grup hakkında bilgi edindik. 1992'de işe yeni başlayanlar tasarruflarının yüzde 58'ini hisse senedine yatırırken, bu oran 2000 yılında yüzde 74'e çıkmıştı. Ama daha sonraki iki yıl içinde hisse senedi yatırım oranı yeni katılımcılar için tekrar yüzde 54'e düştü. Onların piyasa zamanlaması tersine çalıştı. Çünkü onlar hisse senedi fiyatları arttığı zaman satın almış, düştüğünde de satmışlardı.

Hisse senedi piyasalarında bu tür davranışlar görmek mümkündür. Bazı planlarda yatırımcılar sadece belirli sanayi dallarına ve sektörlere ait hisse senetlerine yatırım yapabilirler. Bildiğimiz bir planda çalışanlar tasarrufları ile sadece belirli bir teknoloji fonuna yatırım yapabilirler. 1998'de, teknoloji şirketleri hisselerinin hızlı yükselişinin ilk aşamasında, çalışanların sadece yüzde 12'si teknoloji fonuna yatırım yaptılar. Teknoloji hisselerinin tavan yaptığı 2000'de ise bu fona yatırım yapan çalışanların oranı yüzde 37'ye çıktı. Fakat 2001'de bu hisse senetleri fiyatları düşüşe geçince, bu fona yatırım yapan yeni yatırımcıların oranı da yüzde 18'e geriledi. Bu aşamada da yatırımcılar teknoloji fonunda yüksek fiyatla satın alıp, fiyatlar düşüşe geçince sattılar.

Yaklaşık Hesap, Oranlama

Bazen en deneyimli yatırımcılar bile yatırım yaparken endişe duyarlar ve tahmini hesaplar yaparlar. Örneğin, modern portföy teorisinin kurucularından biri olan Nobel ödüllü ekonomist Harry Markowitz'i düşünelim. Ona emeklilik hesabını nereye yatırdığı sorulduğunda, "Değer sınıflarının geçmiş yatırım hesaplarına bakarak bir değerlendirme yapmam gerekirdi. Ama ben düşündüm ve kesilen birikimlerimi hisse senetleri ve bonolar arasında yüzde elli-elli bölüştürdüm" diye cevap verdi.[2]

Bunu yapan sadece Markowitz değildi elbette. 1980'li yılların ortalarında, eğitimcilerim çoğu, kısa adı TIAA-CREF olan şirketin tanımlamalı-katılım emeklilik planını kullanıyorlardı. Bu planın sadece iki seçeneği vardı—bono gibi sabit getirili yatırımlar yapan TIAA, ya da çoğunlukla hisse senetlerine yatırın yapan CREF planıydı bunlar. Pek çoğu öğretmen, profesör olan katılımcıların yarısından çoğu bu iki seçenek arasında yarı yarıya şeklinde seçim yaptı. Bu 50-50 seçenekli yatırımcılardan bir de Sunstein'dı. Bir zamanlar ona CREF'in uzun vadede TIAA'dan daha iyi olduğunu söyleyen arkadaşı Thaler'i öğüdüne rağmen fikrini değiştirmedi Sunstein. Ama şu dergi aboneliklerini iptal ettikten sonra bunu da yapacağını söyledi.

Bu tür eşit oranda hisse senedi ve tahvil yatırımı elbette açık olarak akılsızca yapılmış bir yatırım sayılmaz, ama ilk yatırım şekli değişmezse (ya da finans dilinde "yeniden dengelenmezse"), zamanla değerlerin karışımı getiri oranlarına bağlı kalacaktır. Örneğin, Sunstein yirmi beş yıldan fazla bir zamandan beri TIAA ve CREF'e eşit oranlarda yatırım yapmaktadır ve şimdi parasının yüzde 60'tan fazlası CREF'tedir. Çünkü bu zaman içinde hisse senetlerinin getirisi bono getirilerini geçmişti. Parasının çoğunu hisse senetleri seçeneğine yatırmış olsaydı çok daha iyi yapmış olacaktı.

Markowitz'in bu stratejisi, çeşitlilik denebilecek bir anlayışa örnek olarak gösterilebilir. "Şüphe içindeysen çeşitlendir" anlayışıdır bu. Yani açıkça, "tüm yumurtalarını aynı sepete koyma" demektir. Çeşitlendirmek elbette iyi fikirdir, ama mantıklı çeşitlendirmeyle safça yapılan arasında büyük fark vardır. Bu tahmini hesabın özel bir türüne "I/n" anlayışı denir ki, bu da "Bir insan 'n' seçenekleriyle karşılaşınca, değerlerini seçenekler arasında eşit olarak bölmeli" demektir.[3] Yani bir yatırımcı bu durumda, her sepete aynı sayıda yumurta koymalıdır.

Safça ve deneyimsizce çeşitlendirme çoğu zaman genç yaşta başlar. Burada, Daniel Read ve George Loewenstein'ın, Halloween

gecesi (çocukların 31 Ekim'de kıyafet değiştirdiği eğlence akşamı) yaptıkları akıllıca bir deneyi örnek olarak verebiliriz.[4] Burada denekler çocuklardı ve oyun oynayan çocuklara, gittikleri yan yana iki evde 'Three Musketeers ' ve 'Milky Way' adlı, aynı türden iki farklı isimli çikolata arasında seçim yapmaları söylendi. Bir başka evde de onlara, "İstediğiniz iki çikolatayı seçin" dendi. Çocukların önüne çeşitli çikolatalar kondu. İlk iki evde çocuklar iki değişik adlı çikolatalardan sadece birini aldılar. Ama ikinci evde çocukların yüzde 48'i değişik marka çikolatalar seçti.

İki farklı çikolata seçmenin sonucu asgaridir (Three Musketeers ve Milky Way markalarının ikisi de güzeldir), ama yatırım yaparken safça davranmak insanların davranışlarını ve sonuçta ne kadar paraları olacağını etkiler. Bir başka araştırmada üniversite çalışanlarına, eğer ellerinde iki fon seçeneği olursa emekli tasarruflarını yatırımlarını nasıl yapacakları soruldu.[5] Fonlardan biri tamamen hisse senedi, diğeri de bono, tahvil yatırımı yapıyordu. Katılımcıların çoğunluğu ikisine de yarı yarıya yatırım yapmak istedi. Bir başka gruba da, bir fonun sadece hisse senetlerine, birinin de yarı hisse senedi, yarı bonoya "dengeli" yatırım yaptığı söylendi. Yatırımcılar bütün paralarını "dengeli" fona yatırarak, yarısını hisse senedine yatırmış olabilirlerdi. Ama onlar I/n kuralına uydular ve paralarını eşit olarak iki fon arasında bölerek, hisse senetlerine daha büyük yatırım yapmış oldular. Üçüncü bir gruba ise dengeli fonla bono fonu seçeneği sunuldu ve onların ne yaptığını tahmin edebilirsiniz.

Bu sonuçlara bakarak şunu söyleyebiliriz: Belirli bir planda sunulan fon seçenekleri yatırımcıların seçimlerini büyük ölçüde etkiler. Benartzi ve Thaler (2001) bunu denemek için 170 şirketin emeklilik tasarruf planlarını incelediler. Onların bulgularına göre, planlarda sunulan yatırım seçimlerinde en büyük yüzde, hisse senedine yatırım yapan yatırımcıların yüzdesiydi.

Birçok planda, katılımcılara portföy oluşturma konusunda yardımcı olmak üzere, farklı risk toleransı düzeylerine cevap verecek şekilde, hisse senedi ve bono karışımı olan "hayat tarzı" fonları sunulmuştur. Örneğin bir işveren, tutucu, ılımlı ve de saldırgan olmak üzere üç tür hayat tarzı fonu sunabilir. Bu fonlar zaten çeşitlendirilmiştir ve çalışanlar sadece kendi risk tercihlerine uygun olan fonu seçmek durumundadırlar. Bazı fonlar da yatırımları katılımcıların yaşlarına göre ayarlarlar.

Bu tür fon çeşitlemesi iyi bir fikirdir ve bunlar aynı zamanda çok sayıda defo seçeneği de sunarlar (ücretler mantıklıysa). Fakat fonlar başka fonların içindeki çeşitlerin arasına karıştırılırsa çoğu insan bunları nasıl kullanacağını bilemez. Örneğin, bu fonların tasarım amacı bu olmasına karşın, parasının tümünü bu tür fona yatıran insan sayısı azdır. Bu da, örneğin, çok aç olmayan bir insanın, beş tür yemekli sabit mönüsü olan bir restorana girip, sabit mönü ve ayrıca kızarmış ördek ve tatlı istemesine benzer. Bir araştırma da, üç hayat tarzı fonu ile altı başka fon (indeks fonu, büyüme fonu, borsa fonu v.s.) sunan bir plana katılanların davranışlarını incelemiştir.[6] Ne gariptir ki, tutucu hayat tarzı fonuna yatırım yapanlar, paralarının yüzde 31'ini bu fona yatırmış, geriye kalanı da diğer fonlar arasında bölmüştür. Diğer fonların içinde hisse senedi fonları çok olduğundan, tutucu fonlara yatırım yapanların fonlarında hisse senedi oranı yüzde 77 olmuştur. Bu yatırımcılar muhtemelen farkında bile olmadan oldukça saldırgan bir portföye sahip olurlar.

Şirket Hisse Senetleri

Burada, en iyi yıllarını Teksas enerji sektöründe geçirmiş olan Charlie Prestwood olayına bakalım. Prestwood, çalışma hayatına en aşağıdan, 1967'de Houston Doğal Gaz şirketinde temizlik yaparak, kül

tablalarını boşaltarak başladı. Houston'lu şirket başkanı Kennerh Lay 1985'te şirketi Nebraska merkezli rakip firma Internorth'a sattığında, Prestwood hâlâ orada çalışıyordu. Lay, ABD'de elektrik ve gaz dağıtımı yapan yeni Enron şirketinin yeniden yapılanmasına yardımcı oldu. Prestwood, "Benim görevim gazın boru hattından müşterilere ulaştırılmasıydı" diye konuştu. "Ben hayatımı buna adadım."

Hayat bir Enron çalışanı olarak iyiydi. Prestwood'un yıllık geliri sürekli artarak altmış beş bin dolara çıktı ve bunun yanında ilave emeklilik ödemeleri olarak da Enron hisseleri aldı. Houston Doğal Gaz ve Internorth birleşince Prestwood'un bütün yatırımları Enron hisselerine çevrildi. Prestwood emeklilik kesintilerini hep hisse senetlerine yatırmaya devam etti. Şirket de çalışanlarının pay sahibi olmalarını hep destekledi. Enron hisseleri borsada sürekli yükseldi ve Lay de çalışanlarını her zaman hisse senedi almaları konusunda teşvik etti. Prestwood için, geleceğinin doğrudan Enron'a bağlı olması bir sorun gibi görünmüyordu. Enron onu destekliyor, o da şirkete sadakatini gösteriyordu. Bir gün, "Benim için insanın şirketine sadık olması Amerikan tarzıdır" diye konuştu.

Prestwood şirketine acı sona kadar sadık kaldı. 2000 yılında emekli olduğu zaman elinde, değeri azami satış fiyatıyla 1.3 milyon dolar olan 13.500 Enron hisse senedi vardı. Ama altmış sekiz yaşında tüm Enron parasını kaybetti ve şimdi, daha önce belirlenmiş olan ayda 521 dolarlık emekli maaşı ve 1.294 dolarlık Sosyal Güvenlik çekiyle yaşıyor ve "Artık hiçbir hayalim kalmadı" diyor. Prestwood şimdi Houston'un kuzeyinde, 1938'de, bebekken ölen annesinden kalan küçük bir çiftlikte sürdürüyor yaşamını. "Emeklilik konusunda fazla planlama yapmamıştım zaten" diye konuştu. "Balığa, ava giderim diye düşünürdüm. Belki biraz da seyahat ederdim." Ama şimdi hâlâ konut kredisini ödüyor ve aile toprağını satmak zorunda olduğunu söyledi.[7]

Aslında Prestwood'un hikâyesi çok da olağandışı sayılmaz. İnsanlar çoğu zaman yatırımlarını çeşitlendirmez ve bazen tasarruflarının çoğunu çalıştıkları şirketin hisse senetlerine yatırırlar. Şaşırtıcı ama doğrudur: Beş Milyon Amerikalı emeklilik tasarruflarının yüzde 60'tan fazlasını şirket hisse senetlerine yatırmıştır.[8] Bu durum iki açıdan risklidir. Birincisi, bir tek güvenlik yatırımı, ortak fonlar sunan portföylerden daha risklidir. İkincisi, Enron ve WorldCom çalışanlarının başına geldiği gibi, çalışanlar hem işlerini ve hem de tasarruflarını aynı anda kaybedebilirler.

Fakat yine gariptir ki, çalışanların çoğu bunların kendi patronlarına olacağını düşünmezler. Burada üç sorun vardır. Birincisi, çalışanlar şirket hisselerinin risk –ve– dönüş profilini anlamıyor gibi görünürler. Boston Araştırma Grubu'nun 2002'de 401(k) katılımcıları arasında yaptığı bir araştırma sonucuna göre, Enron deneyinin farkında olmalarına rağmen, cevap verenlerin çoğu, kendi şirket hisselerinin, para piyasası fonlarıyla aynı düzeyde, ya da daha az risk taşıdığını söylemişlerdir. Bir başka araştırmaya göre de, şirket hisse senedi sahiplerinin sadece üçte biri, ellerindeki hisse senetlerinin, "farklı hisselerle çeşitlendirilmiş fonlardan" daha riskli olabileceğini düşünmektedir.[9]

İkincisi, plan katılımcıları geçmiş performanslara bakarak gelecek tahmini yapma eğilimi gösterirler. Hisseleri son on yılda iyi kazandırmış olan şirketlerin çalışanları, kendi şirketlerine, zayıf performanslı şirket çalışanlarından daha çok yatırım yaparlar. Fakat geçmiş performanslara bakarak karar vermek yanlıştır. Çalışanların, kendi şirketlerinin geleceği hakkında daha bilgili olduğu sanılır, ama Shlomo Benartzi'nin (2001) araştırması bunun böyle olmadığını göstermiştir. Aslında şirket hisselerine yatırım yapmakla, hisse senetlerinin daha sonraki performansı arasında bir bağlantı yoktur. Enron hisse senetleri yükselirken, çalışanlar (yönetimin de teşvikiyle) tüm tasarruflarını Enron hisselerine yatırmış ve

şirket iflas edene kadar buna devam etmişler, sonuçta bütün birikimlerini yitirmişlerdir.

Üçüncüsü, işverenin emeklilik kesintisine katılımını şirket hisse senetleriyle yaptığını bilen çalışanlar bu katılımı bir tavsiye, bir teşvik gibi görürler. İşveren payını şirket hissesi olarak almaları istenenler, *ihtiyari* katılımlarının da –yani kontrolü kendilerinde olan paralarının– yüzde 29'unu şirket hisselerine yatırırlar. Buna karşın, işveren katılımını şirket hissesi olarak almak zorunda olmayanlar ise şirket hisselerine kendi tasarruflarıyla sadece yüzde 18 yatırım yaparlar.[10]

Çeşitlendirilmiş portföy yerine bir tek hisse senedine yatırım yapmanın riski nedir? Ekonomist Lisa Meulbroek'in (2002) değerlendirmesine göre, **çalışanın kendi şirket hissesine yatırdığı bir doların değeri, ortak fona yatan dolar değerinin yarısından daha azdır! Diğer bir deyişle, şirketler çalışanlarına kendi hisse senetlerini** satarken, onlara dolar başına elli sent öder gibi olurlar. Bu nedenle, çalışanların kendi şirket hisselerinden ziyade çeşitlendirilmiş ortak fonlara yatırım yapmaları onların yararına olacaktır (İma: Eğer emeklilik tasarrufunuzun yüzde 10'dan fazlasını çalıştığınız şirket hissesine yatırdıysanız, bunu en kısa zamanda çeşitlendirin).

Bu konuda dürtülerin nasıl bir yardımı olur?[11] Biz serbestçi yaklaşımları yeğleriz tabii, ama şunu da belirtelim ki, çalışanın şirket hisselerine yatan tasarrufunun yüzde 10 ile kısıtlanmasını tavsiye etmek gibi serbestçi olmayan bir yaklaşım da uygun olabilecektir. Bu konuyla ilgili yasa tasarıları Kongre'ye sunuldu. Daha serbestçi bir alternatif, şirket hisselerine bir 401(k) planındaki diğer yatırımlar gibi davranmak olur. Tanımlamalı-katılım planlarındaki şirket hisseleri şimdi, çok önemli ama anlaşılması zor olan, 1974 Çalışanın Emeklilik Geliri Güvenlik Yasası (ERISA) ile güvenceye alınmış durumdadır. ERISA, emeklilik yatırım planlarına üç güven ilkesi getirir ki bunlar, planların sadece katılımcıların yararına yöne-

tilmesini isteyen özel yararlanma kuralı; plan yatırımlarının "sağgörülü yatırımcı" standartlarına göre yapılmasını isteyen sağgörü kuralı ve yatırımların kayıp riskini azaltacak şekilde çeşitlendirilmesini isteyen çeşitlendirme kuralıdır. Burada dikkate değer bir husus, tanımlamalı-katılım planlarında şirket hisselerinin çeşitlendirme talebi dışında bırakılmış olmasıdır. Bunun nedeni de şudur: ERISA yasası çıkarken, kâr paylaşımı planları olan büyük şirketler Kongre'de lobi yaparak çeşitlendirme talebi dışında kalmayı başarmışlardır.[12] Fakat işverenlerin yine de şirket hisselerinin uygun yatırım olup olmadıkları konusunda sağgörülü davranmaları beklenir.

Kongre şirket hisselerine neden tercihli bir pozisyon verdi acaba? Bir tek hisse senedi üzerinde yoğunlaşmak hiçbir zaman sağgörülü bir davranış olarak görülemez—özellikle de bu hisselerin performansıyla katılımcıların ücretleri arasında bir ilişki varsa. Yürürlükte olan yasa, şirket hisselerine bu garip tercihi vererek, hisselerin 401(k) planları kapsamına alınmasını cesaretlendiriyor. Çalışanların refahı açısından ters bir durum yaratıyor bu. Doğal olan, şirket hisselerinin de tercih hakkı tanınmadan diğer yatırımlar gibi kabul edilmesidir. Böyle basit bir değişiklik sorunu çözebilir, çünkü çalışanları o şirketin hisselerini almaya zorlamak kabul edilir bir davranış olamaz.

Yasada bir değişiklik olmazsa, çalışanlarını düşünen şirketler kendileri harekete geçebilir, çalışanlarına şirket hisselerine yaptıkları yatırımları azaltmalarını tavsiye edebilirler. Burada, Yarın Daha Çok Sat diyebileceğimiz bir yaklaşımdan söz edilebilir. Amaç iki sorunu çözmektir. Birincisi, şirketler fazla hissenin çalışanların aleyhine olduğunu kabul etseler bile, hisse senedi fiyatlarının borsada düşeceği korkusuyla, çalışanların hepsinin ya da çoğunun, hisselerin hepsini birden, aynı anda satmasını istemezler. İkincisi, şirketler kendi hisse senetlerinin kötü yatırım aracı olarak görülmesinden hoşlanmazlar. Yarın Daha Çok Sat yaklaşımı sayesinde, çalı-

şanlar ellerindeki şirket hisse senetlerini belirli bir süre içinde (örneğin üç yılda) portföy çeşitlendirmesine giderek ağır bir tempoyla satabilirler. Bu program plana katılım ya da plandan çıkma temeline dayanarak yapılabilir.

Dürtüler

Planlar daha iyi seçme mimarisi sayesinde katılımcılara çeşitli şekillerde yardımcı olabilir. Geçen yıllar süresince seçme mimarisine verilen önem gittikçe artmıştır, çünkü planlar sundukları seçeneklerin sayısını büyük ölçüde artırmış, ama insanların iyi seçim yapmasını da zorlaştırmışlardır.

Defolar

Tarihsel olarak bakıldığında, tanımlamalı-katılım planlarının çoğunda defo seçeneği olmadığı görülür. Plana katılanlara bir seçenekler listesi ve paralarını sunulan fonlara istedikleri gibi yatırmalarıyla ilgili talimatlar verilmelidir. Planlar otomatik kayıt sistemini benimseyene kadar defo seçeneğine, defo gerektiren bir rejime gerek yoktur: Eğer katılımcılar otomatik olarak kayıt oluyorsa belirli bir değer yatırımına kayıt olurlar. Firmalar genelde en tutucu yatırım seçeneğini, çoğu zaman da bir para piyasası seçeneğini defo olarak almışlardır.

Uzmanların çoğu bir para piyasası hesabına yüzde 100 yatırını çok tutucu bulurlar. Bu fonların çok küçük getirisi (enflasyonun çok az üstünde) ve pek çok çalışanın düşük tasarruf oranı, emeklilikte sıkıntı çekileceği anlamına gelir. Firmalar bu hesabı akıllıca olduğu için değil, çalışanları daha hassas (ama daha riskli) bir yatırıma yönlendirip zarara sokarak, haklarında dava açılmasını önlemek için seçerler. Çalışma Bakanlığı'nın, çalışanları değer yitirmesi muhtemel fonlar

konusunda uyarmakta isteksiz davranması da bu korkuyu artırır. Ama Çalışma Bakanlığı bir süre önce oldukça etkili bazı yönetmelikler yayınlamış ve endişe uyandıracak fonların tehdidini yok etmiştir.

Çok sayıda defo seçeneği vardır. Bir alternatif, risk dereceleri çeşitli olan bir dizi model portföy sunmaktır. Gördüğümüz kadarıyla, bazı plan sponsorları tutucu, ılımlı ve saldırgan "hayat tarzı" portföyler sunmaktadırlar. Katılımcı sadece kendi risk tercihine uygun olan bir hayat tarzı fonu seçer. Plan sponsorları için bir diğer seçenek, katılımcılara "hedef vadeli fonları" sunmaktır. Bu fonların adlarında 2010, 2030 ya da 2040 gibi yıl isimleri vardır. Bir katılımcı sadece emeklilik yılına uygun olan bir fonu seçer. Hedef vadeli fon yöneticiler risk derecesini seçer ve hedef vade yaklaşırken, yatırımı hisse senetlerinden tutucu yatırımlara kaydırmaya başlar.

Bazı satıcılar ve plan sponsorları portföy seçimi için otomatik seçimler sunmaya başlamışlardır. Hatta bazı sponsorlar katılımcılara emeklilik yaşına bağlı fonlar sunarlar. Bazılarının sundukları portföylerde ise katılımcıların yaşlarına ve muhtemelen diğer bazı bilgilere uygun olarak yapılmış hisse senedi ve bono yatırımları vardır.

Karmaşık Seçimleri Yapılandırmak

Finans konusunda çeşitli ve karmaşık düşünceleri olan katılımcıların karar süreçleri için bir 401(k) planı mükemmel bir araçtır. Burada umut verici bir yaklaşım verilmiştir. İşe yeni başlayanlara, eğer kendi yatırım planlarını seçmek istemiyorlarsa, uzmanların yardımıyla ve dikkatle seçilmiş bir defo fonunu seçebilecekleri söylenir. Bu da yukarda sözü edilen yönetilmiş hesap olabilir. İşin içine biraz daha girmek isteyenlere ise dengeli ve hayat tarzı fonlarından oluşan bir seçenek sunulabilir (her katılımcı tüm parasını bir tek fona yatırabilme niyetiyle). İsteyenlere, istedikleri yatırımları kendi bildikleri şekilde

yapabilme olanağı sağlayan kapsamlı ortak fonlardan oluşan mönüler sunulabilir. Artık birçok şirket bu tür planlara yönelmektedir.

Hata Bekle

Katılma konusunda tereddüdü olanlara yardımcı olmak için, yeterli bir tasarruf oranı sağlayan otomatik kayıt ve onunla beraber Yarın Daha Çok Tasarruf Et sistemini tavsiye ediyoruz. Bir hayat-boyu fona yatırım yapmamış olanlara, katılımcının değer yatırımlarını zamanla ayarlayan otomatik yeniden dengeleme planı almalarını öneririz.

Planlama ve Bilgilendirme

Çalışanların çoğu tasarruf oranları, beklenen getiri oranları ve geçici olan rakamların yaşlılıklarında hayatlarını nasıl etkileyeceği konusunu anlamakta zorluk çekerler. Bu soyut kavramları herkesin anlayabileceği kavramlara çevirmek mümkündür. Örneğin, çeşitli emeklilik maaşlarına göre hazırlanmış ev seçenekleri sunulabilir, en düşük gelire göre bile çok küçük, eski bir daire satılabilir. Yüksek gelirli olanlara da istedikleri takdirde yüzme havuzu bile olan evler sunulabilir. Bu bilgiler katılımcılara verilerek kendilerini emeklilik zamanı için ayarlamaları sağlanabilir. Yıllık finansal raporunda ona, bu tasarrufuyla emekliliğinde ancak bir kulübe alabileceği, ama emeklilik kesintisi artırıp iyi yatırım yaparsa iki yatak odalı bir ev sahibi olabileceği söylenir.

Teşvikler

Bu konuda işverenle çalışan arasında temel teşvik sorunları olarak bazı çıkar çatışmaları olabilir. Şirket hisse senetleriyle ilgili sorunlar buna bir örnektir. ERISA yasaları zaten şirketlere, çalışanları korumalarını söylemiştir. Ama bu yasaların daha da güçlendirilmesi gerekir.

Uzun yıllara dayanan bir yatırım portföyü oluşturmak ve yönetmek güçtür. Pek çok şirket, yönettikleri değerler için kendi finans uzmanlarına ya da dış danışmanlara danışıp yardım alır. Bireysel katılımcılar ise bu işi ya kendileri yapar, ya da finansal konularda eğitimi olmasa da biraz bilgisi olan yakınları veya iş arkadaşlarına danışır. Ama onlar da saçını kendi kesmeye kalkan bir insan gibi durumu berbat edebilir. İnsanların çoğu yardıma ihtiyaç duyar; iyi bir seçim mimarisi ve dikkatle seçilmiş dürtüler çok işe yarar.

8

KREDİ PİYASALARI

Bölüm 6'da bahsettiğimiz gibi, Amerikalılar şimdi tasarruflarından daha çok borçlanıyorlar. Bu durumda, İnsan tüketicilerin, yatırımları konusunda olduğu gibi, borçlanma konusunda da bilinçli, bilgi sahibi olmadıklarını öğrenmek şaşırtıcı olmamalı. Burada, eğlenmek için Canyonero tipi bir araba kiralamak isteyen Homer Simpson olayını örnek gösterebiliriz.

> CANYONERO SATICISI: Evet bayım, işte size kiralayacağınız araba için yapacağınız peşin ödeme ile aylık ve haftalık kira ödemeleri.
>
> HOMER: Hepsi burada mı yani?
>
> SATICI: Evet . . . haa, son aylık ödemenizden sonra rutin bir CBP, yani Balon Patlatma Ödemesi olacak.
>
> HOMER: Ama bu ödeme hemen değil, değil mi?
>
> SATICI: Evet, efendim, öyle.
>
> HOMER: Güzel![1]

Homer'ın saflığı göründüğü kadar olağandışı olmasa da oldukça açıklayıcıdır. Burada, aramızdaki çok sayıda Homer'ı uyarmanın bir yararı olup olmayacağını görmek için üç önemli kredi piyasasını inceleyelim ki, bunlar konut kredisi, öğrenci kredileri ve de kredi kartlarıdır.

Konut Kredileri

Bir zamanlar konut kredisi olayı oldukça kolaydı. Konut kredilerinin çoğunda, tipik olarak 30 yıl olan ipotek süresi boyunca sabit bir oran kullanılıyordu. Kredi alanların çoğu yüzde 20 peşinat öderdi. Bu sistemde kredileri kıyaslamak kolay olur ve faizi en düşük olan kredi kullanılırdı. Bu sistemde borçlananın işi, seçici-dostu Borç Vermede Gerçek Yasası (ya da Z Kuralı) ile kolaylaştı. Bu yasaya göre, borç verenler yıllık faiz oranını (APR) belirtmek zorundaydı. Bu yasa o zaman aynı zamanda mükemmel bir seçim mimarisiydi, çünkü borçlanmaları kıyaslama olanağı sağlıyordu. APR gibi basit bir yol olmadan borçlanmalar konusunda karar vermek, çeşitli ipotek seçeneklerini değerlendirmek zordur. Suzanne Shu'nun (2007) yaptığı bir araştırmaya göre, bir lisansüstü öğrencisi bile en iyi krediyi seçme konusunda zorluk çekmektedir ve bu tür seçimler gerçek dünyada daha da zorlaşacaktır.

Konut kredisi olayı artık daha da karmaşık hale gelmiştir. Borçlananlar, faiz oranları ödeme süresince değişmeyen, sabit-oranlı çeşitli borçlanma şekilleri ve aynı zamanda, faizleri piyasa hareketlerine göre alçalıp yükselen "değişken-oranlı" krediler arasından seçim yapabilirler. Sadece faizin ödendiği ve ana paranın, ev kâr amaçlı satıldığında ya da borçlananın piyangodan para kazanması halinde veya kredi ödemesinin yenilenmesiyle ödendiği, sadece-faiz adlı

krediler de vardır. Birçok değişken-faizli ipotekler, kandırıcı denen oranlarla daha da karmaşık hale getirilir—bunlarda bir ya da iki yıl boyunca oranlar ve ödemeler düşük tutulur ve sonra, bazen büyük ölçekli bir şekilde olmak üzere artırılır. Ayrıca bir de, çok değişebilen ücretler konusu vardır; borçlanan kişi daha düşük faiz oranı için sabit bir ödeme yapar. Borç ödemesi erken yapılırsa, faiz ortadan kalkacağı için bir ceza ödemesi de olur. Bu piyasada bu tür krediler ve ipotekler aslında bir emeklilik portföyü seçmeyi de insanların gözünde kolaylaştırır. Ve riskler de aynı derecede yüksektir.

Burada da daha fazla seçenek sunmak insanları rahatlatır, ama bu potansiyel sadece insanların durumuna ve tercihine göre kredi seçebildiği bir durumdan sonra gerçekleşir. İnsanlar konut kredisi ya da kredi seçiminde nasıl davranırlar? Ekonomist Susan Woodward (2007), Federal Ev Sağlama İdaresi (FHA) tarafından sigortalanan yedi binden fazla konut kredisi, kredi olayını inceledi. FHA küçük borçlanmaları sigortalar ve küçük peşin ödemelere izin verir. Woodward risk ve diğer faktörleri kontrol ettikten sonra hangi tür borçlananların hangi koşullarla borçlandıklarını araştırdı. Onun bulgularından önemli olan bazıları aşağıdadır:

- Afrika kökenli, siyahî Amerikalılar, aldıkları kredi için 425 dolarlık ek bir ödeme yaparlar. Latin kökenlilerin ek ödemesi 400 dolardır (Ortalama 105.000 dolarlık kredi için ödenen ücret tüm borçlananlar için 3.133 dolardır).
- Lise eğitimli insanların yaşadığı bir mahallede yaşayan bir kişi kredi alırken, üniversite eğitimli insanların yaşadığı mahallede yaşayan bir borçlanandan 1.160 dolar daha fazla öder.
- İpotek komisyoncuları tarafından yapılan işlemler, doğrudan kredi verenlerden yaklaşık 600 dolar daha pahalıdır.

- Hesap kapama maliyetlerine eklenen puanlar ve satıcı katkıları gibi, borçlanmayı daha da karmaşık hale getiren kaynaklar (kredilerin kıyaslanmasını daha da zorlaştıran hususlar), borçlanan için pahalıdır ve ilave maliyet komisyonculara direkt borçlanmadan daha yüksektir.

Bu analizden bazı genel dersler çıkarabiliriz. Piyasalarda karmaşıklık artınca saf ve eğitimsiz insanlar bundan daha çok zarar görürler. Bu saf insanların onlara yardım eder gibi davranan uyanıklar tarafından kandırılmaları daha kolaydır. Bu piyasada daha ziyade zengin müşterilerle iş yapan komisyoncular muhtemelen daha güvenli ve inanılır görülürler. Fakir müşterileri olan bir komisyoncu ise çoğu zaman hızlı para kazanma peşindedir.*

Bu faktörler en fakir ve en yüksek riskli borçlananların bulunduğu ve alt piyasa denen piyasada daha da şiddetlidir. Bu alt piyasa borçlanmaları konusunda iki aşırı görüş vardır. Özellikle ortanın solunda ya da haber medyasında olanlar, bu tür borçlanmalara küçültücü bir ad takarak *soygunculuk* derler. Fakat riski fazla olan kredilerin faizleri de bu riski dengelemek için yüksek olmak zorundadır tabii. Bu nedenle fakir ve riskli borçlananların yüksek faiz ödemesine "soygunculuk" demek haksızlık olur. Aslında, 2006 yılında Muhammed Yunus'a Nobel ödülü kazandıran, gelişmekte olan ülkelerde mikro finans araştırmasına göre, bu tür kredilerin faizleri bazen yüzde 200 olur ama bunlarla düze çıkan insan da çoktur.[2] Diğer yandan,

---

* Burada kısa bir bilgi verelim: Ekonomistlere göre, riskler artarsa uzman tavsiyesi arayacak insan sayısı da artacaktır. Bu doğru olabilir, ama bu insanların doğru tavsiye alacakları garanti edilemez. İpotek piyasasında insanların çoğu komisyoncunun tavsiyesine güvenir ama yanılır, simsar sadece kendi kazancını düşünür. Burada bütün komisyoncuların bencil olduğunu da söylemek istemiyoruz tabii. Ama fakir insanların çoğu zaman kendilerine yardım amacıyla yaklaşan uyanıklar tarafından sömürüldükleri de bir gerçektir.

bazı gözlemcilere göre, soygunculuk denen kredileri kötüleyen solcu gazeteciler ve diğerleri, riskli kredilerin faizlerinin yüksek olması zorunluluğunu anlamıyorlardır. Burada gerçek çoğu zaman olduğu gibi iki aşırı ucun ortasındadır. Alt piyasalarda borçlanma ne çok iyi, ne de çok kötüdür.

Alt piyasa kredilerinin iyi tarafı şudur: Normal koşullarda kredi alamayacak olan fakirler bu sayede ev ya da iş sahibi olabilmektedir. Bu krediler aynı zamanda insanlara değerli bir ikinci şans sunar, insanlar bu krediyle büyük bir şey satın alabilir ve Amerikan rüyası olan güzel bir eve kavuşabilir. Aslında alt piyasa kredilerinin çoğu ya yeniden finanse edilmiş ipotekler, ya da ipotekten kurtarma borçlanmalarıdır.

O halde alt piyasa kredilerine neden soygunculuk derler acaba? Alt piyasada borçlananların çoğu saf, kültürsüz insanlardır ve bazen komisyoncular tarafından istismar edilirler. *Wall Street Journal*, bir zamanlar profesyonel bir kriket oyuncusuyken simsarlığa başlayan Altaf Shaikh'in hikâyesini yazdı.[3] Shaikh birçok insana kredi vererek çok para kazandı ama borçlanan kişiler bundan pek yararlanamadılar. Shaikh sıkıntıda olan ve kredi arayan insanlara, yardım vaadiyle yaklaşıyor, bunu ya kendisi yapıyor, ya da postayla veya başka yollardan gerçekleştiriyordu. Örneğin harap bir eve giden bir inşaatçı, ev sahibine evini onarıp yenileyeceğini ve bu iş için kredi bulabileceğini de söylüyordu.

Daha sonra komisyoncu kredi alacak kişiye çeşitli ipotek seçimleri sunuyor ve borçlanacak kişi krediyle ilgili ödeme şekillerini ve faiz oranlarını seçebiliyordu. Burada zor olan, düşük faiz ödemek için ödenecek puan ücretiydi ki, kredi alanların çoğu bu ödemenin, faizin düşüklüğüne değip değmeyeceğini hesap edemiyordu (İma: Çoğunlukla ödemeye değmez).

İpotekle kredi alacak kişi kararını verince, yasaya göre, simsara ödenecek ücret de dahil olmak üzere, kredinin tüm masraflarını içeren bir "güven takdiri hesabı" yapılır. Bu hesabın borçlanacak kişiye ilk başvurudan sonraki üç gün içinde gösterilmesi gerekir, ama simsarlar bunu çoğu zaman ipotek anlaşması imzalanana kadar bekletirler. Bu noktada kredi anlaşmasıyla ilgili bir sürü belge hazırlanır ve hepsini dikkatle okumak mümkün olmaz tabii. Böylece güven takdiri hesabı amacını yitirir ve aynı soru kapama aşamasında da yaşanır. Simsar borçlanacak kişiye bakıp imzalaması için bir sürü kâğıt getirir. Belgelerde ipotekle ilgili bilgiler ve koşullar yazılıdır ama çoğu insan için kâğıtları imzalamak sadece bir formaliteden ibarettir. Bu son aşamada borçlananların çoğu zaten düşünecek zamanı bile bulamazlar.

Bu sorunun bir parçasının iyi niyetle getirilmiş olması aslında bir ironi konusudur. Kredide Gerçek Yasası aslında borçlanma terimlerini açık olarak belirtmek amacıyla çıkarılmıştır. Ama bir sürü kâğıt ve dağ gibi yığılmış ifadeler içinde "gerçeği" görmek zordur. Yüksek-riskli borçlanmalarda, Ev Sahipliği ve İpotek Sonrasını Koruma yasasının borçlananı fazladan uyarması beklenir. Ama formda açık olarak "yüksek-risk" yazmaz ve borçlanan da kâğıdı imzalamak zorundadır. Ev satın alanların bildiği gibi, bu tür alım işlemlerinde imzalanacak çok kâğıt vardır ve bunlar genellikle okunmadan imzalanır.

Borçlanıcı diğer kafa karıştıran kâğıtlar yüzünden, krediyle diğer ilgili ödemeleri bile ayırmakta zorlanır. İpotek belgelerinde yüzlerce satır yazı vardır ve yazılan rakamlar da birçok masrafı gözden saklar, birçok ücret açıkça anlatılmaz. Bazı borçlananlar borçlarını erken ödedikleri zaman ceza ödeyeceklerini bilmezler. Alt piyasa kredilerinin çoğunda bulunan değişken oranlar da işlemin anlaşılmasını daha da güçleştirir.

2007'de alt piyasa ipoteklerinde bir konut kredisi kaybı patlaması oldu ve devlet kurumlarının çoğu bu konuya yardımcı olmak için daha çok düşündüler. Piyasalar rahat bırakılırsa bazı sorunları kendileri çözecektir, çünkü alt piyasa kredileri alan insanlar bu kredilerin sandıklarından daha riskli olduğunu yaşayarak öğrendiler (Konut kredisi simsarları borçları satın alan yatırımcılar gibi, borç para alanları da çeşitli yollardan aldatıyorlardı). Fakat piyasa güçleri bunu engelleyemedi ve müdahale isteyen çığlıklar duyuldu. Bazıları bu soygunculuğa bir son verilmesini istiyor, ama bu borçlarda "soygunculuk" damgası olmadığından, birçok yüksek-risk borçlusunu bu finans kaynaklarından mahrum etmeden bunun önlenmesi mümkün değil. Ve biz serbestçi ataerkil yönetim yandaşları da yasakları sevmiyoruz. Biz yasaklama yerine, **insanların daha iyi seçim** yapmasına yardımcı olacak ve **gerçek soyguncu –insanların saflığından**, zayıf yanlarından yararlanan– **borçlanmaları önleyecek** seçim mimarisinin geliştirilmesini yeğliyoruz. Aslında, seçim mimarisindeki büyük gelişmelerden bütün ipotek pazarlarının yararlanacağına inanıyoruz.

Sorun şu ki, günümüzde uygulanan eski, Borçlanmada Gerçek Yasası tamamen yetersizdir. Faiz oranlarının değiştiği ve çeşitli ücretlerin ödendiği bir ortamda sadece APR'ye bakmak tamamen yetersizdir. Hukukçu profesör Laureen Wilkins'in (2006) reform stratejisi teklifine göre, kıyaslamayı kolaylaştırmak için izin verilen ipotek türlerinin sayısını kısıtlamak gerekir. Negatif amortisman ya da balon ödemeleri olan ipotekler yasaklanmalıdır. Bu tür ipoteklerde, sonunda büyük ödemeler yapmak gerekiyor, çünkü ipotek ve faizler süreç sonuna kadar tam olarak ödenmemiş oluyor. Bu fikre göre, ipotek türleri az olursa –örneğin sadece otuz yıllık sabit-oranlı borçlanmalar– borçlananlar daha kolay ve de akıllıca seçim yapabilirler. Wilkins'e göre, bu egzotik ipoteklerin maliyetleri yararlarını gölgede bırakıyor. Wilkins aynı zamanda, borçlanma takdirinin otuz

gün geçerli kalmasını ve borçlananın, kredi kararı vermeden önce beklemesini istiyor. Biz de bu teklifin yararlı olabileceğini ve kredi almanın kolaylaştırılması gerektiğini düşünüyoruz, ama Wilkins'in teklifi serbestçi ataerkil yönetim olarak görülemez, çünkü ortak yarar sağlayabilecek olan anlaşmaları engelliyor. Aldatıcı oranlarda olsa bile, değişken-oranlı ipotekler aslında kötü sayılmaz. Evini satmayı düşünenler ya da birkaç yıl içinde yeniden finansmana gitmek isteyenler için bu ipotekler oldukça çekici olabilir.

Biz bunun yerine, RECAP planımızın bir versiyonunun yardımcı olabileceğini düşünüyoruz. İpotek kredisi verenler kredi borç verme maliyetlerini basit şekilde, ücretler ve faizler kategorisinde rapor etmeli. Wilkins'in teklif ettiği bir rapor türünde her çeşit ücret belirtilmeli ve sonra da bunların toplamı verilmeli.

Woodwards'un bulgularına göre, en iyi anlaşmaları yapanlar, önceden hiçbir ücret ödemeyenlerdir (yani simsar ücretleri komisyonundan öder. Arada bir bedava yemekler de olabilir, ama bedava ipotek diye bir şey yoktur). Bu sonucun muhtemel açıklaması şu olabilir: Ücret sıfır olduğu zaman borçlananların şartları kıyaslaması kolaylaşır, çünkü o zaman sadece faiz oranına bakmak zorunda kalırlar. Faiz oranı açıklaması içinde hiç kuşkusuz oran vardır, ama aynı zamanda, faiz oranının değişmeyeceği düşünülerek, belirli yıllar süresince ödemeler düzeni de verilecektir. Böylece borçlananlar, aldatıcı oran sonlandığında, en azından ödemelerinin ne olacağını bileceklerdir. Borçlananların, ödemelerinin gelecekte ne kadar yükselebileceğini görebilmeleri için, anlaşmaya bir tür en kötü-durum senaryo bilgisi eklemek yerinde olacaktır.

Kredi verenler aynı zamanda, tüm ücretleri, faiz oranlarını, aldatıcı oranları, değişken-oranlı değişimlerin nereye bağlı olduğunu ve diğer bazı bilgileri içeren, makinede-okunabilir ayrıntılı bir RECAP raporu vermelidir. Bu bilgiler sayesinde bağımsız üçüncü taraflar daha

iyi tavsiyelerde bulunabilirler. Tahminimize göre, RECAP bilgileri sağlanırsa, kredi verenlerle kıyaslanabilecek üçüncü taraf hizmetleri ortaya çıkacaktır. Sistemin hileleri desteklemediğini göstermek için gerekenler yapılmalıdır, ama bunu engellemek ve kontrol etmek yeterince kolay olacaktır sanıyoruz.

RECAP bilgileri sayesinde ipotek piyasasını bilgisayarda izlemek kolay olacak ve ipotek piyasası rekabeti güçlenecektir. Bilgisayarda araştırma yapmak özellikle kadınların ve azınlıkların işini kolaylaştıracaktır. Otomobil piyasasında yapılan bir araştırmaya göre, kadınlar ve siyahiler bilgisayarla araba alırken beyaz erkekler kadar para öderler, ama gelir gibi diğer faktörler dikkate alınsa bile, oto bayilerinde yaptıkları ödemeler daha fazladır.[4]

Öğrenci Kredileri

Üniversiteye gitmenin maliyetleri de sağlık harcamaları ya da nadir bulunan beyzbol kartlarının fiyatları kadar hızlı artmaktadır. Bizimki de dâhil olmak üzere, birçok özel üniversitede eğitim, yeme içme ve barınmanın yıllık maliyeti elli bin doları geçmektedir. Burslar ve yarımgün çalışmalar tipik olarak üniversite masraflarını karşılayamıyor. Bu nedenle öğrenciler ve aileleri çoğu zaman öğrenci kredilerinden yararlanma yoluna gidiyorlar. Aslında krediler en çok kullanılan ortak seçenektir. Dört yıl üniversite okuyan öğrencilerin yaklaşık üçte ikisi mezun olduklarında borçlu oluyorlar.

Piyasada, finans kuruluşlarının verdiği özel krediler ve federal hükümet destekli ve ihtiyaç temeline dayanan Stafford kredileri olmak üzere iki tür öğrenci kredisi vardır. Öğrencinin eğitimi süresince kredinin faizlerini hükümet öder, öğrencinin kredi taksitini

ödememesi halinde ödemeyi garanti eder ve borçları kapatır. Kredi verenler bunlardan oldukça iyi para kazanırlar.

Ne yazık ki, öğrenciler ve aileleri de alt piyasa borçluları gibi aynı sıkıntıları yaşarlar. Özel kredi şirketlerinden gençlere yönelik benzer yanlış yönlendirici posta mesajları gelmektedir. Bu taleplerden bazıları komik denecek kadar saçmadır ama yine de etkili oluyorlar. Örneğin, tanıdığımız bir lise son sınıf öğrencisinin bir yıl içinde postadan aldığı düzinelerce kredi tekliflerinden birinde, kırk bin dolarlık bir öğrenci kredisi almanın bir pizza sipariş etmek kadar kolay olduğu yazılmış ve mektupta, "15 dakikada karar veriliyor!" diyen bir pizzacı resmi vardı.

Bir öğrenci kredisi aramak da konut kredisi aramak kadar karmaşık bir iştir. Öğrenciler genellikle devlet kredisi almaya çalışırlar, çünkü onlar daha ucuzdur (pizzalı reklamda bundan söz edilmemişti elbette) ve gerekirse özel sektör kredilerine de bakarlar. Bir öğrenci devlet kredisi almak için, federal öğrenci yardımı (FAFSA) başvuru formunu doldurmak zorundadır. Öğrenci aynı zamanda özel bir üniversite için kredi isteyecekse, aynı zamanda Üniversite Yönetiminin finansal yardım profilini doldurur. Her bir formda okula göre değişen yüzden fazla soru vardır ve bir formu doldurmak saatler sürer (Bazı lise ve üniversite öğrencileri bunları doldurmanın üniversite başvurusundan daha uzun sürdüğünü söyleyerek şakalaşırlar).

Tipik bir ipotek formu gibi, bu sorulara cevap vermek de bunaltır insanı. Ebeveynlerinin finans durumları hakkında pek bir şey bilmemelerine rağmen çocuklara bu konuda sorular sorulur. Formlar doldurulduktan sonra Eğitim Bakanlığı öğrenci ailesinin üniversite için ne kadar ödeme yapabileceğine karar verir (buna tahmini aile katılımı denir). Bundan sonra üniversite kredinin miktarı hakkında karar verir.

Alternatif olarak öğrenci özel sektörden de eğitim kredisi alabilir. Kredi kuruluşuna üniversite kaydına ait kanıt belgelerini göndererek ihtiyacı kadar kredi almaya hak kazanabilir. Fakat devlet kredisinin aksine, özel sektör kredisi istendiği gibi harcanabilir ve bu yüzden öğrenci ihtiyacından fazla borçlanarak gereğinden fazla harcama yapabilir.

Konut kredisi olayında borçlananın çoğu zaman safça borç veren komisyoncuya danışması gibi, öğrenci ve ailesi de genellikle kredi veren özel sektör kurumlarına danışır. Bu kredi kuruluşlarını çoğu elbette yardımsever ve dürüst yerlerdir. Ama ne yazık ki içlerinde, kredi simsarlığına başlayan eski kriket oyuncusu gibi dürüst olmayanlar da vardır. Kredi kuruluşları elbette borçlananlara tavsiyelerde bulunur ama bunların çoğu kendilerine yarar. Bazı üniversite mali yetkilileri, özel sektör kredi kuruluşlarından hediyeler, hisse senetleri ve üniversiteye bağışlar alarak, öğrenci ve ailelerine, onları "güvenilir kredi kuruluşları" olarak takdim ederler.[5] Böylece öğrenciler, üniversite yönetiminin tercih listesinde olan özel kredi kurumlarına gider ve çoğu zaman öğrenciden ziyade kendi kazancını düşünen bu yerlerden kredi alırlar. Bir üniversitede böyle özel bir kredi kurumuna, üniversite adıyla danışma merkezi kurma izni verilmiş ve bu merkezde çalışanlar, öğrenci ve aileleri kendi şirketlerine yönlendirmişlerdir. Elbette bu kredi şirketi de kazancını üniversite ile paylaşmıştır.

Bazılarının öğrenci kredisi işine girmek için adi ve bazen yasadışı yollara sapacak kadar arzulu olduğunu görünce, nedenini merak ediyor insan. Bunun nedeni, öğrenci kredilerinde devletin ödeme ve destek garantisi olmasıdır. Öğrenci kredisi vermek iyi kazanç getiren bir iştir ve bu nedenle bu alanda rekabet de çoktur. Bu nedenle federal hükümet de kredi verme işini genelde özel sektöre bırakmış, ama onlara destek ve ödeme garantisi vermeye devam etmiştir. Fakat

rekabetin odak noktası fiyatlar olmamış, kredi verenler, ekonomi dilinde çatlak-arama denen olaya yönelmişlerdir. Burada fikir şudur: Eğer bu alanda iyi kazanç fırsatı varsa, borç verenler bu işi büyütmek için büyük zaman ve para harcamaya hazır olacaklardır. Öğrenci kredilerinde büyük kazanç olasılığı yüksek olduğu için bu işte büyümek, öne geçmek isteyenler çoktur.

Konut kredisi konusunda olduğu gibi, öğrenci kredisinde de insanların zor sorunlar karşısında, ne yapacaklarını bilemedikleri zaman, iş bilen birilerine danışma ihtiyacı duyduğu açıktır. Kolay olduğu için pizzalı reklama cevap vermeyip yardımcı öğüt bulmaya çalışanlar, karşılarında yine daha çok kendilerini düşünen danışmanlar bulabilirler. Danışılan kişinin tasarruf-şaşkını müşterileri vardır ve bunları yolmak kazanç getirir. Danışmanlar bu tür fırsatları rahatça kullanırlar. "Danışmanların" bu yoldan para kazanmasını önleyecek kamu politikaları tasarlamak zordur. Bu nedenle tüketiciye seçme mimarisini geliştirerek bilgi vermek daha yerinde olur. Borçlananlar kredileri daha kolayca kıyaslayabilirse, o zaman beklenen fiyat rekabeti gerçekten ortaya çıkabilir.

Finans yardımı başvurusunu basitleştirmek yardımcı bir dürtüş olabilir. Bu formların karmaşık olması öğrencinin kredi başvurusu konusundaki cesaretini kırıp, onu daha pahalı olan, doğrudan-tüketiciye ödenen kredilere yönlendirir. Eğitim Bakanlığı bir ailenin ne kadar öğrenci kredisi alabileceği konusunda belirli bir formül yayınlamamıştır, ama öğrenci kredisinde RECAP uygulaması, FAFSA'da soru sayısını azaltmaya başlayabilir ve federal ve özel kredilerde benzerlik sağlar.

FAFSA uygulaması aynı zamanda yıllık vergi iadesiyle de birleştirilebilir. Ohio'da yapılan bir çalışmada, H & R Block vergi uzmanları, federal ya da eyalet finans yardımı almaya hak kazanma ihtimali olan ailelere bir FAFSA yazılım paketi sunmuşlardır. Bu

yazılım vergi iadesini kullanıp, FAFSA'nın büyük kısmını tamamlayarak teslim edilecek hale getirir.[6] Bir RECAP politikası öğrencilerin, okulları kanalıyla sunulan çeşitli kredi seçeneklerini kıyaslamalarını kolaylaştırır. Aslında öğrenci kredisiyle ilgili RECAP formlarının doldurulması konusu, lise son sınıf matematik dersinde mükemmel bir çalışma örneği olabilir.

Bir diğer ihtimal de, ailelere kredilerden defo yollarını ya da erkenden üniversite tasarruf hesaplarını ("529 planları") kullanmayı öğretmek olabilir. Eric Bettinger, Bridget Long ve Phil Oreopoulos'un tavsiyelerine göre, sekizinci sınıf öğrencileri ve aileleri okul danışmanlarıyla görüşmeli ve küçük dürtüler almalıdır. Bu tür toplantılarda öğrenci ailelerine, normal banka hesaplarından her ay üniversite tasarruf hesabına bir miktar para yatırmaları tavsiye edilir ve bu programa katılmaları için teşvik olarak yüz dolar verilir.[7]

Kredi Kartları

Kredi kartı modern yaşantının kaçınılmaz bir gerçeğidir. Toplumda kredi kartsız hayat adeta imkânsız gibidir. Bir otele gittiğinizde, araba kiralarken ya da alışveriş yaparken büyük çoğunlukla kredi kartı kullanılır. Kredi kartı peşin ödeme yerine kullanıldığı gibi, çeklerin yerini de almıştır, ama bazen alışveriş sonrası, bir market kasasında, birkaç dolarlık bir ödeme için çek yazarak sizi bekleten insanlara da rastlarsınız. Kredi kartının ikinci amacı, cebinizdeki nakitten fazla nakit harcama yapacağınız zaman bunu sağlamaktır. Kredi kartına benzeyen borçlanma kartı sadece birinci fonksiyona hizmet eder, çünkü bir banka hesabına bağlıdır ve kredi hesabına bağlı değilse ondan para çekerek borçlanamazınız (Uyarı: Bazı borçlanma kartlarında yüksek ücretle kredi verilir. Borçlanma için bu tür

kart kullanırsanız, ödeyeceğiniz ücretin kredi kart ücretinden düşük olmasına dikkat edin).

Kredi kartları insanlara büyük kolaylık sağlar. Kredi kartıyla ödeme yapmak genelde nakit ödeme yapmaktan kolaydır, bozuk para aramaz, bunun için ceplerinizi karıştırmak zorunda kalmazsınız. Bazı kredi kartlarında uçak ulaşımını kullanan insanların yararlanacağı uçuş milleri sistemi de vardır. Fakat dikkatli olmazsanız kredi kartı bağımlılık yaratır. Aşağıdaki satırların okunması gerekir:

- Census Büro raporuna göre, 2004'te 164 milyon kredi kartı sahibinde 1.4 milyardan fazla kredi kartı vardı—yani kart sahibi başına 8.5 kart.
- **Halen 115 milyon Amerikalı aylık ödemeli kredi kartı sahibidir.**
- 1989'da ortalama bir Amerikan ailesinin kredi kartı şirketlerine borcu 2.697 dolardı; bu rakam 2007'de yaklaşık 8.000 dolara çıktı. Ve bu rakamlar muhtemelen düşük olabilir, çünkü bunlar genelde özel raporlardır. Bazı araştırmacılar, Merkez bankası bilgilerine göre, Amerikan ailelerinin ortalama kredi kartı borçlarının 12.000 dolar olduğunu söylerler. Yıllık kredi faizi oranlarının tipik olarak yüzde 18 olduğu düşünülürse, sadece faiz ödemelerinin yılda 2.000 doları geçtiği görülür.[8]

Bölüm 3'te sözünü ettiğimiz öz-kontrol sorunlarına geri dönersek, kredi kartlarının bazı insanlar için nasıl ciddi sorunlar yarattığını görebiliriz. Kredi kartı öncesi dönemde insanlar ellerindeki para miktarına göre harcama yapmaya alışıktı. Birçok aile bu nedenle çeşitli harcamalar için etiketlenmiş kavanozlara para koyardı. Şimdiyse cebinizde arabanıza benzin alacak paranız yoksa, kredi kartınız var.

Kredi kartları öz-kontrolü başka şekillerde de engeller. Drazen Prelec ve Duncan Simister araştırmasına (2001) göre, maçlarda kredi kartıyla bahis oynayanların, peşin parayla oynayanlardan iki kat daha fazla para yatırdıkları görülmüştür. Bazı insanların uçuş milleri biriktirmek için kredi kartlarıyla ne kadar harcama yaptığı konusunda ise bilgi yok. Bir kartın harcama limiti dolunca da insanlar başka bir karta geçiyor. Elindeki kartlarla yetinmeyenler ise bir bankada küçük bir hesap açarak hemen yeni bir kredi kartı alabiliyor.

Serbestçi ataerkil yönetim tarzı bu konuda yardımcı olabilir mi acaba? İpoteklerde olduğu gibi, bunun da mükemmel bir RECAP alanı olduğunu düşünüyoruz. Biz, kredi kartı şirketlerinden her yıl, o yıl içindeki tüm ücretlerin listeleri ve toplamları yazılı olarak ve elektronik ortamda bildirmeleri talep edilsin diyoruz. Böyle bir rapor iki amaca hizmet edebilir. Birincisi, kredi kartı kullanıcıları bu raporu bilgisayarda görüp daha avantajlı kartlar arayabilir. Kartların tam olarak ne işe yaradığını ve masraflarını bilirse, neye para ödedikleri konusunda daha iyi bilgi sahibi olabilirler.

Burada bir örnek verelim. Kredi kartı şirketleri, faturayı aldığınız tarihle son ödeme tarihi arasındaki süreyi kısaltarak fiyatları gizlice artırabilir. Ödemeyi aksatırsanız ceza ödemekle kalmaz, ödemeyi tam olarak yapsanız bile bir ay sonraki ay yaptığınız ödemelerde faiz ödersiniz. Çok sık iş seyahati yapan bir kart kullanıcısı, 5.000 dolarlık bir ödemeyi bir gün geçirse bile, yüz dolardan fazla faiz ödemesi yapmak zorunda kalır.

İkincisi, kart kullanıcıları rapor sayesinde, bir yıl içinde yaptıkları ödemeleri daha iyi görürler. Şimdi bazı kredi kartı şirketleri, vergi konusunda yardımcı olmak üzere, yıllık alımları kategorilerine göre gösteren yıllık harcama özeti yayınlıyorlar, fakat RECAP ihtiyacı, kendi ücretlerini de bu özete koymaları için kart şirketlerini zorlayabilir. Bu ücretler çoğu zaman gizlenir. Örneğin yabancı bir parayla alışveriş

yaparsanız, kredi kartı şirketi bu harcamayı dolara çevirmek için de bir ücret alır ki, bunun bankalara maliyeti aslında sıfıra yakındır. RECAP bildirisinde size, örneğin Meksika seyahatinizde kredi kartınızı kullandığınız için ne ücret ödediğiniz bildirilir. Kredi kartı faizleri vergi indirimine dâhil olmadığı için, kart kullanıcıları bir yıl içinde kartlara ne kadar faiz ödediğine bakmaz ve bu ödemeler gizli kalır, bilinmez. Bir kart kullanıcısına geçen bir yıl içinde 2.153 dolar faiz, 247 dolar gecikme faizi ve 57 dolar da para transferi işlemleri ücreti ödediği söylense, o kişi ne düşünür acaba?

Başka bazı dürtülerin de yardımı olabilir. Örneğin, her ay aldığınız kredi kartı faturasında (ekstrede) ödemeniz gereken asgari tutar da belirtilir. Bu rakam size asgari ödemenin uygun bir para olduğunu gösteren bir uyarıdır.*

Bu asgari ödeme rakamları toplam ödemeye kıyasla küçük olduğundan, bunu ödemek zamanla faiz ödemelerini artırır. Kredi kartı şirketleri aslında her ay ödemenin tamamını yapmanızı istemezler. Kredi kartı ödemelerinizin bankanızdan otomatik olarak ödenmesini ayarlarsanız sorununuz kalmaz. Muhtemelen tek defo seçeneği, ödemeyi tam olarak değil de asgari olarak yapmaktır. Burada da kredi kartı şirketleri faturanın tamamının otomatik ödenmesine izin vermelidir.

Bu bölümde çeşitli konulardan söz ettik, ama birleştirici mesaj basittir. Konut kredileri, okul kredileri ve kredi kartlarıyla hayat gereğinden fazla karmaşıktır ve insanlar kolayca kullanılabilirler. Aslında en iyisi, insanlara dikkatli olmaları gerektiğini söylemektir, ama kredi alma, borçlanma hallerinde insanların zayıf yanlarından

---

* Benzer şekilde, harcamaları kısıtlamak için nominal olarak belirtilen kredi kartı limitleri, aslında o limite kadar harcama yapabileceğinizi gösteren ve harcamaları teşvik eden rakamlardır.

kolayca yararlanabilenler her zaman vardır. Başka konularda olduğu gibi, hükümet burada da seçme özgürlüğüne saygı göstermelidir; ama seçim mimarisinde yapılacak birkaç iyileştirme sayesinde, insanlar da büyük ihtimalle kötü seçimler yapmaktan kurtulabilir.

9

SOSYAL GÜVENLİĞİ ÖZELLEŞTİRME SMORGASBORD (İskandinav usulü ordövr) TARZI

George W. Bush 2000 yılında, başkanlık kampanyası sırasında Sosyal Güvenlik sisteminde kısmi özelleştirme çağrısı yaptı. Planına göre, ücret vergisinin bir kısmı bireysel tasarruf hesabına aktarılacaktı. Bu konu ABD'de tartışmaya açıldığında, İsveç'te Başkan Bush'un teklifine benzer bir sistemin uygulamasına başlandı. Bush'un planı, yönetiminin ilk yıllarında pek rağbet görmedi, ama 2005'te yeniden ele alındı. Plan Kongre'den geçirilemedi, ama teklifin benzerleri yakında ya ABD'de, ya da başka ülkelerde büyük ihtimalle tekrar tartışma konusu olacaktır. İsveç deneyinden önemli dersler çıkarılabilir—her şeyden önce, seçme özgürlüğünün basit kutlamalarını kısıtlama konusunda dersler olabilir bunlar.

Göreceğimiz gibi, İsveç yetkilileri seçim mimarisinin bazı yanları konusunda oldukça güzel şeyler başardılar, ama en azından önemli bir hata yaparak, vatandaşlarının yeterince iyi portföyler seçememesine neden oldular. Onların daha iyi uyarılarda bulunması gerekirdi. Bunun nedenini anlayarak, Sosyal Güvenlik Reformu ve başka şeyler konusunda çok şey öğrenebiliriz.

İsveç Özelleştirme Planının Tasarımı

İsveç planının tasarımını bir tek ifadeyle belirtmek gerekseydi "seçmek için" diyebilirdik. Aslında plan, Sadece Seçimleri Azamiye Çıkar stratejisinin iyi bir örneğidir. İnsanlara mümkün olduğunca çok seçenek vermek ve ne istiyorlarsa yapmalarına izin vermek anlamına gelir bu. Tasarımcılar hemen her aşamada bırakın-yapsınlar yaklaşımını seçtiler. Planda öne çıkan temel özellikler şunlardı:

1. Katılımcıların onaylanmış bir listeden beş fona kadar seçim yaparak kendi portföylerini oluşturmalarına izin verildi.
2. Herhangi bir nedenle aktif seçim yapmayan biri için, bir fon (dikkatle) defo fonu olarak seçildi.
3. Katılımcılar (büyük bir reklâm kampanyası ile) defo fonuna güvenmek yerine kendi portföylerini oluşturma konusunda cesaretlendirildiler.
4. Belirli güven standartlarına uygun olan herhangi bir fonun sisteme girmesine izin verildi. Böylece piyasa girişi, katılımcıların seçim yapabileceği fonları ortaya koydu. Bu sürecin sonunda, ilk olarak 456 (!) kullanılabilir fon vardı (14 Ağustos 2007 itibariyle planda 783 fon bulunuyordu, ama başlangıçtan itibaren 1.000'den fazla fon oldu, yani bazı fonların girip çıkmaları hızlı oluyor).
5. Fonlarla ilgili, ücretler, geçmiş performanslar ve riskler de dâhil olmak üzere tüm bilgiler bütün katımcılara kitapçık halinde veriliyor.
6. Para çekmek için fonların (defo fonu dışında) reklâm yapmasına izin veriliyor.

Eğer İsveç vatandaşlarının hepsi Econ olsaydı, bu tasarım seçeneklerinin hiçbiri tartışma konusu olmazdı. Serbest giriş, kısıt-

lamasız rekabet ve seçenek bolluğu birleşmesi çok güzel bir şey elbette. Fakat İsveçliler İnsanlardan oluşsaydı, o zaman azamiye çıkarma seçeneği mümkün olan en iyi sonucu getirmeyebilirdi. Sonuçta getirmedi de.

Defo fonu

Defo fonuyla ilgili olarak iki mesele vardır. Portföyde neler olmalıdır? Ve bu fon hükümetten nasıl bir statü almalıdır—yani, hükümet halkı bu fonu alma konusunda teşvik etmek mi, yoksa cesaretini kırmak mı istiyor? Aşağıda seçilmiş olabilecek birçok seçenekten birkaçı verilmiştir:

A. Katılımcılara seçim hakkı verilmemiştir: Sunulan tek fon defo fonudur.

B. Bir defo seçilmiş ama seçimi için cesaret verilmemiştir.

C. Bir defo seçilmiş ve seçimi cesaretlendirilmiştir.

D. Bir defo seçilmiş ama bunun için ne cesaret verilmiş, ne de cesaret kırılmıştır.

E. Talep edilen seçim. Defo seçeneği yoktur; katılımcılar aktif bir seçim yapmalıdırlar, aksi takdirde ceza olarak haklarını yitirirler.

İyi bir seçim mimarı bunlardan hangisini seçmelidir? Katılımcıların kendi portföylerini oluştururken gösterecekleri yetenek ve arzuya karşı mimarın göstereceği güvene bağlıdır bu. A seçeneğine bir dürtü denemez. Bu seçenek tüm seçimleri bertaraf eder ve serbestçi ataerkil yönetim tarzına uygun değildir. Biz bunu tavsiye etmeyiz.

Diğer uçta, plan tasarımcıları herkesin kendi portföyünü seçmesini isteyerek bir defo fonu seçiminden tamamen kaçınabilirler—seçenek E, talep edilen seçim. Tasarımcılar eğer insanların kendi portföylerini oluşturma konusunda başarılı olacağına inanıyorlarsa, bu

politikayı düşünebilirler. Talep edilen seçim bazı alanlarda çekici olsa da, İsveç hükümetinin bu durumda onun üzerinde ısrar etmemekle haklı olduğunu sanıyoruz.[1] Bazı katılımcılar kaçınılmaz olarak, onlara ulaşma girişimlerine cevap verme konusunda başarılı olamayacaklar (belki ülke dışında, hasta ya da meşgul olduklarından, iletişim bozukluğundan ya da başka nedenlerle). Bu insanları tüm yararlanmalardan mahrum bırakmak iyi bir davranış olmaz ve muhtemelen politikalar ya da prensipler açısından kabul edilemez. Her halükarda dört yüzden fazla fon arasından seçim yapmak kolay değildir; bazıları uzmanların sözlerine güvenirken, hükümet vatandaşlarını neden bu seçimi yapmaya zorlasın ki?

Bu durumda elimizde ortadaki üç seçenek kalıyor. Eğer elimizde diğer seçeneklerle beraber defo seçeneği de olsa, onun kullanılmasını teşvik mi ederiz, aksini mi yaparız? Hiç kuşkusuz defo seçeneğine büyük tercih hakkı tanımakla, onu şiddetle reddetmek arasında çok çeşitli seçenekler vardır. En iyisi nedir peki? Burada D seçeneği çekici geliyor; bir defo seçeneği seçin ama onu ne teşvik edin ne de cesaret kırın. Fakat bu alternatifin sorunu tamamen çözeceğini düşünmek hayal kurmak olur. Tarafsız olmak ne demektir? İnsanlara bu planın uzmanlar tarafından yapıldığını ve ucuz olduğunu söylesek (seçilmiş gerçek defo seçeneği için ikisi de doğrudur), cesaret kırma sayılır mı bu? Biz burada kılı kırk yarmaya kalkışmıyoruz. Biz demek istiyoruz ki, tasarımcılar defo planını nasıl tanımlayacakları konusunda karar vermek zorunda kalacaklar ve bu kararlar da bu planın çekeceği pazar payını kararlaştırma konusunda yardımcı olacaklar.

Orta seçenekleri analiz ederken, defo seçeneğini tasarımlayanlarla, ondan hareket etmiş görünenlerin yetenek ve çeşitlilikleri konusunda bazı şeyleri bilmeye ihtiyacımız var. Eğer tasarımcılar müthişse, defo seçeneği herkese uygunsa ve eğer seçicilerin hata yapma ihtimali varsa, o zaman insanları defo seçeneğine yöneltmenin bir anlamı olur. Eğer tasarımcılar esas olarak tahminde bulunuyor-

larsa, eğer seçiciler çok şey biliyorsa ve farklı seçicilerin durumları uygun biçimde farklıysa, o zaman resmi tarafsızlığın boyutları konusunda hata yapmak en iyisi olur.

Her halükarda, İsveç planı B planının bir versiyonunu benimsedi. Katılımcılar büyük bir reklâm kampanyası sayesinde kendi portföylerini oluşturma konusunda cesaretlendirildiler. Reklâm çalışmalarının istenen etkiyi yaptığı söylenebilir, çünkü katılımcıların üçte ikisi kendi portföylerini oluşturdular. Katılımcıların daha çok parası olsaydı muhtemelen daha aktif seçimler yapacaklardı ve parayı sabit tutarak, kadın ve genç katılımcıların aktif seçimler yapma ihtimali daha fazladır. (Kadınların neden daha aktif seçimler yapacakları konusunda bir teorimiz var: Bizim düşüncemize göre, kadınların kayıt formlarını kaybetme ihtimali daha az ve onlar formları postaya vermeyi de unutmazlar. Bu teoriyi destekleyecek bilgimiz olmadığını ve muhtemelen fazla etkilendiğimiz konusunda yapılacak suçlamaları kabul ediyoruz—burada bu konuda bizden fazla organize olanlar var).

Hiç kuşkusuz sonuçta katılımcıların üçte biri defo fonunu seçti ve bu rakam yüksek görünebilir. Aslında bu herhangi bir fon için en büyük pazar payıydı. Fakat hükümet insanların seçmesi konusunda etkili kampanya yaptı ve bunun etkisini, planın başlama tarihinden sonra alınan sonuçlarda görmek mümkündür. Buradan alınan sonuca göre, hükümet kampanyası yoğunluğunu kaybedince, insanlar kendi portföylerini oluşturmak için seçim yapma konusunda daha az gayret göstermeye başladılar.

Burada birkaç örnek verebiliriz. 2000 yılı ilkbaharında plan başlatıldığında, bütün çalışanlara portföylerini seçmeleri söylendi. Sonraki yıllarda, çoğu genç olan yeni çalışanlar katıldı plana ve onlardan da kendi portföylerini yapmaları istendi. Fakat plana ilk kayıtlar sürecinden sonra, hükümet katılımcıları aktif seçim konusunda teşvik etmek için başlattığı kampanyayı sonlandırdı. Ayrıca, özel fonlar da

yatırım çekmek için yaptıkları reklamları azalttılar. Muhtemelen bu nedenlerle kendi portföyünü seçen insanların sayısında bir düşüş oldu. Plana Nisan 2006'dan sonra (elimizde bilgisi olan en son kayıt dönemi) katılanların sadece yüzde 8'i kendi portföyünü seçti![*] Bu yeni katılımcıların hemen hepsi genç olduğundan, bu yüzde, planın başlangıcı olan 2000'de yaşları yirmi ikinin altında olan işçilerin yüzdesiyle kıyaslanabilir. 2000 yılındaki gençlerin kendi portföylerini seçme oranı yüzde 56.7 idi ki, yeni yüzdenin çok üstündedir bu.

Aktif Seçiciler İyi Seçimler Yaptılar mı?

İnsanlar kendi portföylerini seçme konusunda başarılı oldular mı acaba? Hiç kuşkusuz elimizde bireylerin tercihleri konusunda bilgiler yok ve sosyal güvenlik sistemi dışında ne gibi değerli kâğıtlara sahip olduklarını da bilemiyoruz. Bu nedenle portföy oluşturma konusunda iyi olup olmadıklarını söyleyemeyiz. Fakat defo fonuyla oluşturulmuş portföyleri, mantıklı yatırımcıların ücretler, risk ve performans konularındaki değerleriyle karşılaştırıp bir şeyler öğrenebiliriz. Kısaca söylemek gerekirse, aktif seçiciler ek de başarılı olamadılar.

Defo fonu dikkatle seçilmiş gibi görünüyor (Bkz. Tablo 9.1). Yatırımların yüzde 65'i yabancı (İsveç dışından), yüzde 17'si İsveç hisse senetleri, yüzde 10 sabit getirili güvenlik bonoları, yüzde 4 koruma fonları ve yüzde 4 de özel senetlerden oluşuyor. Tüm yatırım sınıflarında fonların yüzde 60'ı pasif olarak yönetilmiş, yani portföy yöneticileri hisse senetleri alıyor ama borsayı izlemiyor. İndeks fonlarının iyi tarafı, ucuz olmaları ve bunların yatırımcılardan aldıkları ücretler de düşük oluyor. İndeks fonlarının ucuz olması sa-

* Aslında planın başlangıcından bir yıl sonra, yani 2001'de yüzde 17.6 olan aktif seçicilerin oranı sürekli olarak düştü.

yesinde defo fonundaki maliyetler de çok düşük, yüzde 0.17'de kalmış (Bunun anlamı, her 100 dolar yatırım için yatırımcıdan yılda 17 sent alınıyor). Sonuçta uzmanların çoğu bu fonun iyi tasarlanmış olduğunu düşünecektir.

Tablo 9.1

Defo fonu ile aktif seçilmiş portföy ortalaması kıyaslaması

Yatırım dağılımı	Defo (%)	Aktif seçimli portföy ortalaması (%)
Hisse senetleri	82	96.2
İsveç	17	48.2
Amerika	35	23.1
Avrupa	20	18.2
Asya	10	6.7
Sabit getirili bonolar	10	3.8
Hedge fonlar	4	0
Özel senetler	4	0
İndeksli	60	4.1
Ücret	0.17	0.77
İlk üç yıl getirisi	-29.9	-30.6
Temmuz 2007 itibariyle getiri	+ 21.5	+ 5.1

Not: Tabloda defo fonu ile aktif seçilmiş portföy ortalaması kıyaslanmıştır. Yatırım dağılımı bilgisi Morningstar fon stoklarından alındı. Ücret, fonların yüzdesi olarak yıllık masraf oranıdır. Eski performans üç yıllık post reform döneme ait (31 Ekim 2000 ile 31 Ekim 2003 arası) getirilerdir. Aktif seçilmiş portföy ortalaması özelliklerinin hesaplamasında, 2000 yılı portföy seçimlerini izleyen fon piyasa hisseleri ağırlıklı kullanılmıştır.

Aktif seçicilerin bir grup olarak ne yaptıklarını görmek için, başlangıçta seçimlerini kendileri yapmış olan katılımcıların seçtiği

toplam portföyler için kıyaslanabilir rakamları inceleyebiliriz. Bu kıyaslamada üç ilginç nokta vardır. Birincisi, defo planında hisse senetleri tahsisi oldukça yüksek olmasına rağmen, aktif seçilmiş portföylerde daha da yüksektir ve yüzde 96.2'dir. Hisse senetlerinin geçen birkaç yıl içinde yükseldiğini göre yatırımcılar hisse senetlerine yönelmiş olacaklar.

İkincisi, aktif seçiciler paralarının yaklaşık yarısını (% 48.2) İsveç şirketleri hisse senetlerine yatırmışlardır. Bu da yatırımcıların kendi ülke hisse senetleri alma eğilimi yansıtır ki, ekonomistler buna memleket eğilimi derler.[2] Aslında insanların kendi ülkeleri şirketlerine yatırım yapması, bilinen hisse senetlerini alması doğal görünür tabii. Ama konu yatırım olduğunda, tanıdığınızı sandığınız yere yatırım yapmak her zaman mantıklı olmayabilir. Önceki bölümde gördüğümüz gibi, çalıştıkları şirketlerin hisselerine yatırım yapan insanların bazıları bu işten zararlı çıkmışlardır.

Şimdi şunu düşünelim. İsveç ekonomisi dünya ekonomisinin yaklaşık % 1'ini oluşturur. ABD ya da Japonya'da mantıklı bir yatırımcı, İsveç hisse senetlerine parasının yaklaşık % 1'ini yatıracaktır. İsveçli yatırımcının bunun 48 katı yatırım yapması mantıklı mıdır? Hayır.*

Üçüncüsü, seçilmiş olan portföylerde fonların sadece % 4.1'i indekslenmiştir. Bu nedenle aktif seçicilerin ödediği ücretler çok daha fazladır: % 0.77 defo fonunun ücreti olan % 17 ile kıyaslanmıştır. Bu demektir ki, ikisine de on bin dolar yatırım yapmış olan iki kişiden aktif seçici, bir yıl içinde defo fonu yatırımcısından 60 dolar daha fazla ücret ödeyecektir. Bu ücretler zamanla toplanır.** Kısacası, portföylerini kendileri oluşturanların yatırımları daha ko-

---

* Eğer nakit konusunda endişeniz varsa, kolay çözülen bir sorundur bu ve aslında defo fonu nakit piyasalarında hedge yatırımlarla bunu çözmüştür (temelde bir tür sigorta).

** Bizim burada bahsettiğimiz ücretler açıklanmış olanlardır. Bazı fonlar daha sonra indirim yapmış ve ücretler düşmüştür.

rumasız, yönetimleri daha aktif, daha çok yerel yoğunlukludur ve ücretleri de daha fazladır.

Bu yatırımların yapıldığı zamanda, aktif seçilmiş portföylerin defo fonundan daha iyi yatırım olduğunu söylemek mümkün olamazdı. Gerçi birkaç yıllık getiri bir şey kanıtlamaz ama, defo fonu başlangıçta daha iyi tasarımlanmış olmakla kalmamış, aynı zamanda daha iyi performans göstermiştir. Bu planın uygulamaya konmasından sonra piyasada düşme eğilimi görüldüğünden, yatırımcılar ilk üç yıl pek kazançlı olamadılar (31 Ekim 2000 – 31 Ekim 2003 arası), fakat defo fonuna yatırım yapanların kaybı daha az oldu. Defo fonuna yatırım yapanların bu üç yıllık dönemde kaybı % 29.9 olurken, aktif seçicilerin ortalama portföy kaybı % 39.6 oldu.

Sonraki yıllarda defo fonu yine insanların kendi seçimlerinden daha iyi performans gösterdi. Temmuz 2007 itibariyle defo fonunda artış % 21.5 oldu, ama ortalama aktif seçimli portföyde % 5.1'de kaldı. Bu dönemde defo performansı çok iyi olduğundan, fon rating servisi Morningstar 2003'ten beri bu fona ilk kez en yüksek (diğer "global" fonlara kıyasla) ratingini, yani beş-yıldız verdi. Buna karşın, katılımcıların seçtiği portföylerin toplamı bir tek global fon olarak kabul edilseydi, muhtemelen üç yıldız alabilirdi.

İsveç deneyiminin ilginç bir özelliği de, fonun çıkarılmasının, borsada yükselişin (ve teknoloji hisselerinin kabarmasının) sona erdiği zamana denk gelmesidir. Bu olayın yatırımcılar üzerindeki etkisini (hatta özelleştirme programını başlatma kararı üzerindeki etkiyi) tam olarak kestirmek mümkün değil elbette, ama bilgiler bazı güçlü imalarda bulunuyor. Daha önce de söylediğimiz gibi, aktif seçilmiş portföylerde yatırımların % 96'dan fazlası hisse senetlerinde bulunuyor. Karar iki yıl sonra alınsaydı hisse senetlerine yatırım oranı hiç kuşkusuz daha düşük olabilirdi. Bölüm 8'de gördüğümüz gibi, bireysel yatırımcılar yatırım kararlarında iyi tahminciler olmaktan ziyade eğilim izleyiciler olarak görülüyorlar.

Teknoloji hisselerinin yükseldiği bir dönemde yatırımların bunlara doğru yönlendirildiğini görmek şaşırtıcı olmamalıdır. Buna bir örnek olarak, en büyük pazar payını (defo fonu dışında) yatırımlar havuzundan % 4.2 olarak Robur Aktiefond Contura'nın aldığını söyleyebiliriz (Bu müthiş bir pazar payıdır: Unutmayın ki, 456 fon vardı ve paranın üçte biri defo fonuna gitmişti). Robur Aktiefond Contura en büyük yatırımlarını İsveç ve başka ülkelerde teknoloji ve ilaç firmaları hisselerine yaptı. Bu seçimin yapılmasından önceki beş yıllık süreçte, fonun değeri, havuzdaki tüm fonlar içinde en yüksek düzey olarak % 534.2 arttı. Ama programın başlamasından sonraki üç yılda değer kaybı da % 69.5 oldu. Sonraki üç yılda da getiriler kısa süreli, geçici olarak devam etti.

Geçmişe bakarsak, Robur Aktiefond Contura gibi bir fonun yatırımlardan büyük pay alacağını düşünmek şaşırtıcı olmaz. İnsanlara bu konuda neler sorulduğunu düşünün. Onlara, içinde 456 fonun belirli süreçlerdeki getirilerini gösteren bir listeyle, ücretleri ve riskleri içeren ve zor anlayacakları başka önemli bilgiler olan bir kitap verilir. Emin oldukları tek şey, yüksek getirilerin iyi olduğu gerçeğidir. Bunlar elbette geçmişe ait getirilerdir tabii, ama yatırımcılar geçmiş getirilerle, gelecekle ilgili getiri tahminleri arasında kıyaslama yapmak konusunda zorluk çekerler. Burada örnek olarak, İsveç'te bir ev mutfağında, hayali Bay ve Bayan Svenson arasındaki bir konuşmayı verebiliriz.

Bay Svenson: Wilma, ne yapıyorsun o kitapla?

Bayan Svenson: Yatırım için en iyi fonu arıyorum, Björn. Ve sanıyorum buldum onu. Robur Aktiefond Contura iyi kazandırıyor gibi görünüyor. Buna yatırım yaparsak emekliliğimizi Majorca'da yaşayabiliriz!"

Bay Svenson: Öyle mi? Her neyse, bana tuzluğu verir misin?

İnsanlar genelde yakın geçmişteki getiri rakamlarına baktıkları için, programın başlama zamanlaması seçimler konusunda çok etkili olabilir. Bu etki uzun süreli olabilir, çünkü yatırımcıların çok azı portföylerini değiştirirler. Statüko eğilimi İsveç'te de güçlüdür. Üç yıl içinde portföylerinde en az bir değişiklik yapmış olan yatırımcıların oranı sırasıyla 1.7, 2.7 ve 3.1 olmuştur. Bu da ABD'de 401(k) planlarında görülen atalete benzer.[3] Son getirilere gösterilen gereksiz dikkat ve sonradan portföy yönetimindeki ataletin bir araya gelmesi, (yeni sistemin başlamasıyla ilgili) zamanlama kazasının yatırımları büyük ölçüde etkilediği anlamına gelir.

Aslında "zamanlama kazası" yanlış bir ifade olabilir, çünkü özelleştirme planı genellikle borsada uzun bir yükselişten sonra onaylanır. 2001 ve 2002 borsa yükselişlerinden sonra Bush planına verilen siyasi destek düşüşünü hatırlayın. Siyasi kararlar da son olaylardan en az yatırım kararları kadar etkilenir.[4]

İlanlar, Reklâmlar

Fonların ilan edilmesi, reklâm edilmesiyle ilgili karar çok da tartışılabilir değildir. Aslında bu sistemin tasarımıyla ilgili yapılanlara bakılırsa bu konuda bir yasaklama düşünmek zordur. Fonların piyasaya girmesine izin verildiğine göre, müşterilere tüm yasal olanaklarla tanıtılmaları gerekir ki, (doğru, samimi) reklâmlar da bunlara dâhildir. Yine de, reklâmların bu piyasaya etkilerini görmek ilginç olacaktır. Bu alanda ne beklememiz gerekir?

İki aşırı "rüya" senaryosu düşünün. Biri, yüzünde huzurlu bir gülümseme olan bir serbest piyasa ekonomistinin rüyası olsun, bu rüyada reklâmcılar, düşük maliyetlerden, çeşitlerden, uzun vadeli yatırımlardan ve son getirilerle gelecek tahmini yapmanın çılgınlığından söz ederek, tüketicilerin eğitimine yardımcı oluyorlar. Bu

rüyada reklâmlar, tüketiciler için ideal olan ve ekonomistlerin "etkili bölge" dediği yeri bulma konusunda onlara yardımcı oluyor ki, tüm mantıklı yatırımcıların bulmak istediği yerdir orası. Diğer bir deyişle, reklâmlar yatırımcının daha iyi, daha akıllıca seçim yapmasına yardımcı olur.

Diğer rüya ise, psikologları ve davranış ekonomistlerini yataklarında döndürecek, hoplatacak bir karabasana benzer. Bu rüyada reklâmcılar, yatırım yapacak insanları büyük düşünmeye (indeksleme yoluyla), kısa zamanda zengin olacak şekilde yatırıma teşvik ediyorlar. Böyle bir kâbusta, reklâmlar ücretlerden hemen hiç söz etmezler. Geçmiş performanslar gelecek olanları tahmine yaramasa bile, onlar geçmişteki yüksek performansları anlatırlar (Maçlar konusunda bahis oynayanlar, gelecek maçlar konusunda yapılan tahminlerle bu olay arasındaki benzerliği göreceklerdir).

Gerçekte olan neydi? Tipik bir reklâm, aktör Harrison Ford'u *Yıldız Savaşları* ve *Indiana Jones* ile ilgili olarak gösterdi ve sonra bir İsveç fon şirketinin ürünlerini sergiledi. Reklâm cümlesi, "Harrison Ford daha rahat bir emeklilik için size yardımcı olabilir" diyordu. Biz Ford'un bunu hangi sıfatla yapabileceğini pek anlayamadık (Indiana Jones'un, Chicago Üniversitesi'nden bir profesör gibi takdim edildiğini biliyoruz, ama adam işletme ya da ekonomi dersinde değildi).

Henrik Cronqvist'in (2007) çalışmasında da görüldüğü gibi, genelde reklâmlar mutlu bir rüyadan çok bir kâbusa benziyordu. Reklâmların pek azında, fon ücretleri gibi, yatırımcıya yararlı olacak bilgiler vardır. Geçmişte yüksek getirisi olmuş fonların reklâmlarında gelecekle ilgili tahminler hiç olmaz. Fakat yine de bunların, yatırımcının portföy seçimine etkisi oluyor. Reklâmların çoğu yatırımcıları, getiri tahminleri düşük, riskleri yüksek olan (yüksek ücretler yüzünden) portföylere yönlendirmiştir (yüksek oranda hisse senedi, daha aktif yönetim, daha "sıcak" sektörler ve daha fazla memleket eğilimiyle).

Dürtüsüz Alınan Kötü Sonuçlar

İsveç'teki sosyal güvenlik özelleştirme hikâyesi oldukça açıklayıcıdır. Buradaki temel sorun, hükümet planlamacılarının en iyi seçim mimarisini seçmemiş olmalarıdır. Onlar daha ziyade, Sadece Seçenekleri Azamiye Çıkar gibi bir tür dogmatik karara güvendiler, eldeki eğilimler ve ataletin tahmin etkilerini yeterli buldular. Aslında daha iyi bir seçim mimarisi yardımcı olabilirdi.

Belirttiğimiz gibi, defo seçimi konusunda İsveç planlamacıları iyi bir iş çıkardılar. Defo planı dikkatle seçildi ve bu fon başka ülkelerde olsaydı halk buna yatırım yapardı. Bu sonuç hükümetlerin doğal olarak doğru bir şey yapamayacağı düşüncesini de yalanlıyor. İsveç planının en kötü yanı, katılımcıları kendi portföy seçimlerini yapma konusunda teşvik etmesi oldu. Hükümet karmaşık durumlarda halka yararlı bazı bilgiler verebilmelidir. Bölüm 1'deki bir dersi hatırlayın: Eğer temel karar zorsa ve aşina değilse ve insanlar hatalarından ders çıkaramazlarsa, o zaman onları biraz dürtmek uygun ve de iyidir.

Bu açıdan bakıldığında, hükümetin, "Seçebileceğiniz fonlardan oluşan kapsamlı bir program yaptık. Eğer bu kararı kendi başınıza vermekte zorluk çekiyorsanız, bir uzmana danışabilir, ya da sizin gibi insanlar için uzmanlar tarafından tasarımlanmış defo fonunu seçebilirsiniz" demesi beklenirdi. İsveç hükümeti artık bizimle hemfikir gibi görünüyor: Halkı kendi portföylerini oluşturma konusunda teşvik etmiyor.

Eğer ABD yönetimi ülke Sosyal Güvenlik sisteminde bir alternatif olarak ya da geleneksel sistem yerine benzer kısmi özelleştirmeye giderse, İsveç deneyinden çok şey öğrenilebilir. Amerikan ekonomisi İsveç ekonomisinden otuz kattan daha büyük olduğuna göre, benzer bir serbest-giriş sistemi binlerce fon üretebilir. Bu da Sadece Seçenekleri Azamiye Çıkar mantığı yandaşlarını mutlu edebilir tabii, ama İnsanların çoğu bu kadar uzun bir listeden seçim yapmayı çok

zor bulabilir, şaşkına dönebilirler. Bunun yerine, İsveç gibi, rekabetçi bir tarzda yöneticilerce seçilmiş, çoğunlukla indeks fonlu iyi bir defo fonu seçmek daha uygun olacaktır. O zaman katılımcılar basitleştirilmiş bir seçim süreciyle yönlendirilmiş olurlar (tercihan web kanalıyla). Süreç "Defo fonu istiyor musunuz?" gibi bir evet-ya da-hayır sorusuyla başlayabilir. Soruya evet cevabı verenlerin işi görülmüş olur (ama hiç kuşkusuz sonradan fikir değiştirebilirler). Defo fonu istemeyenlere, belki de katılımcının yaşına uygun, küçük bir karma fonlar takımı sunulabilir (yine rekabetçi ücretlerle ve özel olarak yönetilen fonlar). Bu fonları reddedenlere ise kapsamlı liste gönderilebilir. Özel sektör tahminlerine göre, büyük, uzun liste isteyenlerin sayısı çok az olacaktır, ama bu tür yatırımcıların haklarını da korumak gerekir.

İsveç deneyimi incelenirse geniş kapsamlı bir ders çıkarılabilir. İnsanlara verdiğiniz seçenekler artarsa daha fazla yardım etmeniz gerekir. Göreceğimiz gibi, Sağlık Sigortası İlaç Reçetesi programını yapanlar bu dersi almamışlardır.

KISIM III

SAĞLIK

Serbestçi ataerkil yönetim yandaşları halkın sağlığını geliştirme konusunda sayısız fırsatlar görürler. Sosyal baskıların elbette etkileri olacaktır: Eğer halkın çoğunluğu, pek çok insanın sağlıksız beslenmeden kaçınmaya ya da spor yapmaya başladığını düşünürse, bunu yapacakların sayısı da artacaktır. Gördüğümüz gibi, insanlar şişmanların kendi hataları yüzünden kilo aldıklarını düşünürse, kilo vermeye çalışanların sayısı da artar. İnsanlar kendilerini kontrol etmedikleri takdirde cilt ve göğüs kanseri riskinin artacağını öğrenirlerse, sürekli olarak kendilerini kontrol etmeye başlayacaklardır. Doktorlar çok önemli seçim mimarlarıdır ve İnsanların nasıl düşündüklerini anlarlarsa, onların sağlıklı yaşam koşullarını geliştirmek ve sonuçta ömürlerini uzatmak için çok şey yapabilirler.

Bu konuda biz üç belirli soruna odaklanacağız. Birincisinde karmaşık seçim mimarisi soruları vardır. Federal hükümet şimdi yaşlılar için çok pahalı bir ilaç reçete planı yapmıştır ve buna göre, devlet insanlara pek çok seçenek sunacak ve sonra kenara çekilecektir. Göreceğimiz gibi, sonuçta ortaya çıkan programda çeşitli sorunlar vardır ve bunun bir nedeni de, çoğunluğun bunu anlamakta zorluk çekmesidir. İkinci sorun en basit olandır. ABD'de organ bağışı artarsa, devlet pek çok insanın hayatını kurtaracaktır. Organ bağışında artış

nasıl sağlanabilir? Defo kuralında yapılacak büyük bir değişimin büyük etkisini duyunca şaşırmayın. Üçüncü sorun insan sağlığını da kapsar ama daha geniş alanlara yayılır. Çevreyi korumak için ne yapmak gerekir? Bu konuda dürtüler yetersiz kalacaktır, ama onların gücünü anlamak bu soruya yeni bazı cevaplar sağlar.

10

REÇETELİ İLAÇLAR: GÖZ KORKUTMAK İÇİN PART D

2000 yılında başkanlık kampanyası sırasında reçeteli ilaç konusu sıcak bir konu olarak çıktı ortaya. Demokrat Al Gore çözüm yolu olarak klasik hükümet emrini attı ortaya. Gore reçeteli ilaç konusunu bir tek planla Sağlık Sigortası'na eklemek, planın özelliklerini belirlemek için bir doktorlar komisyonu toplamak ve konuyu bir paket halinde yaşlılara sunmayı düşündü. Cumhuriyetçi George W. Bush ise kampanyasına uygun bir tema kullandı: Sevecen tutuculuktu bu. Bush gerçekten de sevecen muhafazakârlığı serbest piyasa ve özel sektör için büyük bir rolle birleştirmek istedi. Yaşlılara pahalı bir yeni hak etme programı sundu—fakat bu programda özel sağlık kuruluşları tarafından yapılmış çok çeşitli ilaç planları vardı ve insanlar katılma hakkını kullanma ve hangi planı seçeceği konusunda özgürdü.

Başkan Bush'un planı üç yıl sonra Kongre'den küçük bir farkla geçti. Sağlık Sigortası tarihinde en büyük kontrol ve tedavi planı olan Bush planı, Part D adı verilen reçeteli ilaçlar sigortası için yarım trilyon dolarlık devlet desteği getirdi. Başkan Bush 2006'da planın uygulaması beklenirken, bir Florida toplantısında yaşlı sigortalılara, "Seçenekler sunmamızın gerekli olduğunu düşünmemizin nedeni, sistemin tüketicilerin ihtiyacını karşılamasını istememizdir" diye ko-

nuştu. "Seçenek çok olduğu için, sizler ihtiyacınıza göre uygun bir program seçme olanağı bulacaksınız. Diğer bir deyişle, herkes için bir tek program yapmak halk için uygun değildi. Ve ben tüketicilere inanıyorum, halka güvenmek gerektiğine inanıyorum."[1]

Başkan Bush'un Amerikalı yaşlılara güveni, onlara karar verme konusunda büyük sorumluluk yükledi. Fakat bu bir, bırakınyapsınlar sistemi değildi. Hükümet çeşitli kurallar getirdi. Tüketiciler daha seçim yapmaya başlamadan, hükümet minimum sigorta gereksinmeleri getirdi ve tüm özel planları onayladı. Bu yapmacık serbest seçim sistemi, serbestçi ataerkil yönetim tarzına güzel bir örnek olabilir. Aslında Bush'un bazı boyutlarda doğru yolda olduğunu düşündük. Part D, bir sağlık sigortası olarak plancılarının beklentilerine oldukça iyi cevap verdi. Fakat bir seçim mimarisi parçası olarak, iyi karar vermeyi engelleyen hantal yapı yüzünden sıkıntılı oldu. Sağlık sigortası olanlara çok sayıda seçeneği olan bir mönü sundu, ama dört büyük kusuru vardı:

- Katılımcıların mönüden en iyi seçimi yapabilmeleri için pek yardımcı olmadı.
- Yaşlıların çoğu için defo seçeneği, kayıt dışı kalmak oldu.
- Bu sağlık sigortası otomatik olarak kaydolan altı milyon insan için rastgele bir defo (!) seçti ve hastaların reçeteli ilaç geçmişlerine dayanan planlarla insanlar arasında uyum sağlama çabalarına karşı direndi.
- Özellikle yoksul ve yetersiz eğitimli olanlar gibi, ihtiyacı en fazla olan insanlara yardımcı olma konusunda başarılı olamadı.

Burada bir yanlış anlama olmasın. Part D sigortası çok yararlı da oldu. Eleştirmenlerin şikâyetlerinin aksine, onların dediği gibi

bir felaket oldu diyemeyiz. Fakat daha iyi seçim mimarisi için yapılacak çok şey var.

Bu bölümde tartışmalarımız oldukça ayrıntılı olacak; kilit seçimler ve nerede ters olduklarını anlamadan, programın yanlışlarını anlamak da güç. Ama dört kusuru unutmazsak bir şeyler anlayabilmemiz mümkün olabilir.

Sağlık Sigortası Part D Tasarımı

Part D'den önce Amerikalı yaşlıların yaklaşık yarısı –yaklaşık 21 milyon kişi– özel sektör planları ya da Emeklilik İşleri Departmanı kanalıyla reçeteli ilaç sigortasına sahipti. Hükümet yetkilileri geriye kalanları da Part D planıyla sigortaya kavuşturmayı umut ediyorlardı. Çalışma ilkesi, yaşlılara mümkün olduğunca çok sayıda federal onaylı seçenek sağlamaktı. Bunun sonucu olarak altı temel özelliği olan bir yöntem çıktı ortaya.

1. Çoğunluk için Part D gönüllü bir plandır; ondan ancak kayıt olursanız yararlanabilirsiniz. Daha önce Medicaid sigortası olan (yoksular için devlet sağlık sigortası programı) 6.2 milyon düşük gelirli yaşlı ve özürlüler için ayrıcalık tanınmıştır. Bu iki grup belirli bir sabit noktadan başlayan en ucuz ve basit planlardan birini (2007'de eyaletlerde beş ila yirmi arasında basit plan vardı) seçebilirler. Kendisi seçim yapmayan bir yaşlı rastgele bu planlardan birine kaydedilir.
2. Başlangıç kayıt dönemi Kasım 2005 – Mayıs 2006 arasıydı ve kayıtlar her yılın sonunda yapılabilir. Kayda hak kazanan yaşlılar kayıt yaptırmazsa ve kıyaslanabilir bir özel sağlık sigortası planı yoksa geciktikleri her ay için bir prim cezası öderler.

3. Yaşlılar bir bireysel reçeteli ilaç planına ya da bir ortak Medicare – Reçeteli İlaç planına kayıt yaptırabilirler.*

* Kişisel planları daha ziyade, önceden geleneksel Medicare sağlık sigortası, bir emeklilik planı ya da özel işvereni olan yaşlılar alırlar. Ortak planlar ise, Medicare Advantage adlı özel sağlık planlarına (sağlık organizasyonu [HMOS], tercihli sağlık organizasyonu [PPOS] ve özel ücretli hizmet planları) kaydı olanlar içindir. Bunların hizmet alanı geleneksel Medicare programından daha geniştir ama doktor seçimi kısıtlıdır.

4. Planların sayısı eyaletlere göre değişir; Alaska'da 45, West Virginia ve Pennsylvania'da 66 kişisel-plan vardır. Eyaletlerin çoğunda 50-60 kişisel ve 142 ortak plan vardır. Yasa yürürlüğe girdikten sonra planları sayısında artış olmuştur.
5. Hükümet kayıt programının başında AARP (eski adı Amerikalı Emekliler Birliği olan kuruluş 1999'da kısaltmadaki R harfini kaldırdı) gibi grupların da desteğini alarak halkın sağlık planlarını seçmesini teşvik için 400 milyon dolarlık bir halkı aydınlatma kampanyası başlattı. Sağlık bakanı da dâhil olmak üzere Medicare yetkilileri, programı tanıtmak amacıyla ülkeyi dev bir mavi otobüsle dolaştılar. Şirketler de kendi reklâmlarını yaptılar. Yaşlılara, "tanıdığınız ya da inandığınız kişilere güvenin" "önceden tanıdığınız bir planı seçin" ya da "Medicare web sitesinden Medicare İlaç Planı Bulucuyu kullanın" gibi tavsiyelerde bulunuldu.[2]
6. Sigorta bir hastanın ilk doktor ve tedavi ihtiyacıyla beraber başlar, hastanın belirli bir harcamasından sonra durur, ama bir diğer harcama platosuna ulaşıldığında tekrar çalışır. Popüler

medyada bu sigorta boşluğuna "çörek deliği" adı verilmiştir. Plan D'nin ayrıntılı tartışmasının, "çörek deliği"nde söz etmeden bile baş ağrısı yapacağını bildiğimiz için, bu konuyu tartışmayı son notlara bırakacağız. Sadece şunu söyleyelim ki, hiçbir ekonomist bu özelliği olan bir sağlık sigortası sistemini tavsiye etmez.

Bu planlara hak kazanan insanlar Econlar olsaydı, bu tasarım özellikleri sorun olmazdı. Part D'yi çok iyi incelemiş olan California Üniversitesi – Berkeley ekonomisti Nobel Ödüllü Daniel McFadden, konuyla ilgili olarak, "Eğer tüketiciler bu işi becerebilecek düzeyde iseler, o zaman seçimleri, piyasada başarılı olan planların ve sigortacıların, onların ihtiyacını karşılayacaklar olmasını garanti edecektir" diye yazdı. "Ama çoğu şaşırır, kafa karışıklığı yaşarsa, piyasa tatmin edici çalışma yapmak için ihtiyacı olan sinyalleri alamaz."[3] Seçim yapması için önlerinde bir sürü karmaşık plan olan yaşlıların, doğru sinyalleri göndermekte zorluk çektiklerini görmek şaşırtıcı olmaz.

Karışıklık Açıklık Bekliyor

Part D kaydı yaptırmak için altı aylık süre penceresi kapanırken, insanlar kayıt için mücadeleye başladı. Şimdi McAllen, Teksas'taki yaşlıların yaşadıklarına bir göz atalım. Palmiyeler Şehri olarak bilinen McAllen, Meksika sınırına yakın, Rio Grande vadisinde, nüfusu yüz bin olan küçük bir şehirdir. Çokuluslu şirketlerden bazılarının fabrikalarının bulunduğu McAllen aslında fakir bir şehirdir –yaşı altmış beş ve üzerinde olan insanların beşte biri yoksuldur– ve bu insanlar Part D'den yararlanmak isterler.

Fakat sigortadan yararlanmak isteyen bu insanlar, önce kırk yedi tane reçeteli ilaç planıyla boğuşmak zorundadır. Hidalgo-Starr İlçe Tıp Kurumu eski başkanlarından Dr. E. Linda Villareal, "Program entelektüel açıdan bakılınca güzel bir fikir tabii" diye konuştu. "Ama hastalarımdan çoğunu kafası karışık, şaşkın durumdalar, sistemin nasıl çalışacağını anlamıyorlar." Richerd's Pharmacy in Mission ortaklarından biri olan Ramiro Barrera, "Yeni Medicare sigorta sistemi anlaşılması zaman alan bir program. Sigortalılar bize sürekli olarak sorular soruyorlar" dedi.[4]

Diğer yerlerde de aynı sorun yaşanıyor ve yaşlıların kafası her yerde karışmış durumda. Yaşlı hastaları olan doktorlar ve eczacılar da şaşkın haldeler. Yaşlı sigortalılara en iyi sağlık sigortasını seçme konusunda yardım için Medicare sigorta merkezlerine telefonlar ediyorlar. Medicare Part D'nin kafa karıştıran durumunu herkes öğrendi ve *Saturday Night Live* ayrıntıları bir reklâmla alaya aldı. Reklâmda, bilgisayarlar, iPod'lar ve uydu televizyonları konusunda uzman olan yaşlılara basit ve kolay bir plan sözü veriliyor.

Başkan Bush bu karmaşa karşısında halka hak verdi ama programın ilerde bunlara değeceğini söyledi. Florida'lı yaşlılara yaptığı bir konuşmada, "Bu sistemi getirirken, bazı yaşlı insanlarımızın kafalarının karışacağını biliyordum" dedi. "Sistemde şimdiye kadar fazla bir seçeneğiniz yoktu, ama şimdi birden, 'Bizim yaşlı George W. dostumuz karşımıza aniden kırk altı seçenek birden koyuverdi' diyorsunuz, değil mi?"

Peki, ama yaşlı insanlar bu kadar fazla seçenek karşısında ne yapacaktı? Başkan Bush onlara sabırlı olmalarını ve özel kurumlardan yardım almalarını tavsiye etti. "Biz herkesten, sizlere yardımcı olmalarını istedik" diye konuştu. "AARP, NAACP, yaşlıların kızları, oğulları, inanç temelli programlar, herkes ve her şey, yaşlılara ihtiyaçlarına göre bir program bulma konusunda yardımcı oluyor. Bazı yaşlıların çok seçenek olduğu için programa katılmaktan

kaçındıklarını kabul ediyorum. Ama sizlere yardımcı olacak çok insan olduğunu söylüyorum."

Yaşlıları gayrete getirme çabaları övülmeye değer elbette, ama insanların önüne kırk altı seçenek koyup yardım istemelerini söylemekle, yardım etmemek arasında fazla bir fark yok gibi görünüyor. Zaten Medicare Part D sisteminde yaşlılara yardımcı olması beklenen pek çok insanın da kafası karışmış durumda. Tıp alanında çalışan profesyoneller bile, programdaki plan sayısının şaşırtıcı olduğu konusunda hastalarla aynı fikirde. AARP gibi bazı kurumlar yaşlılara plan seçme konusunda yardımcı olmaya çalışırken, bir yandan da özel plan satmaya çalışıyorlar.

Sonuçta en büyük sorunun, yaşlılara bir planı kabul ettirmek olmadığı anlaşıldı. Organizasyonlar sonunda çok sayıda insanı sağlık sigortasına kayıt ettirdiler.[5] Ocak 2007 itibariyle tüm Medicare sigortalılarının yüzde 10'undan azı –yaklaşık 4 milyon– Part D ya da benzeri bir özel ilaç sigortası planına sahip değildi.[6] Bir plana sahip olanların dörtte biri muhtemelen yeterince sağlıklı olduklarından, hemen kaydolmak istemediler.[7] Fakat Part D'nin yaşaması için onların kaydolması önemliydi, çünkü hasta yaşlılara destek için onların da yardımı oluyordu. Kaydolan sayısının fazla olması, federal sağlık bakanlığı yetkilileri için inkâr edilemez bir başarının işaretiydi. Bu anlamda seçim özgürlüğü işe yaradı—bizim gibi reddedenler için güzel bir nokta, yani herkese uyan bir ölçü bulma fikriydi bu.

Sonuçta yaşlılar program konusunda mutlu görünüyorlar (öyle olmaları da gerekir, çünkü sistem onlara büyük devlet desteği sağlıyor). Yeni Medicare yasası çıktığından bu yana, programı reddedenlerin sayısı sürekli olarak düşerken, kabul edenlerin sayısında artışlar görülüyor. Yaşlıların kırktan fazla planla boğuştuğu Kasım 2005'te, araştırılan bin sekiz yüz yaşlının yarısı program konusunda olumsuz konuşurken, % 28'i olumlu görüş bildirmişti. Kasım 2006'da olumsuzların oranı % 34'e düşerken, olumlular % 42'ye

çıktı. Part D konusunda kişisel deneyimleri sorulduğunda, dört yaşlıdan üçü "çok iyi" ya da "oldukça iyi" cevabı verdi.[8]

Bu durumu gören bir Part D savunucusu, her yeni programda olduğu gibi, katılımcıların bunda da sıkıntılı bir eğitimden geçtiklerini, ama sonuçta kendilerine uygun bir plan seçerek rahata kavuştuklarını söyleyebilir. Büyük bir çoğunluk iyi seçimler yaptığını söyledi, ama biz, kısa sürede ortaya çıkacak bazı nedenlerle, pek çok insanın bu değerlendirmesinden kuşkuluyuz.

Önce karmaşık görünen bazı konuların öğrendikten sonra kolaylaştığı doğrudur tabii. Ama bize göre, Part D konusunda her şey yeterince öğrenilmedi. Kaydolanların sayısında yüksek rakamlar ortaya çıktı, ama yaşlı nüfusun yaklaşık üçte ikisi, çeşitli yollardan biri sayesinde kolayca ya da otomatik olarak kayıt yaptırdı. İşveren ya da sendika planları, Medicaid, Emekli İşleri, federal işçi sigortaları, ya da Medicare Advantage adlı, daha kapsamlı ve özel planların rolleri oldu bunda. Reklâm kampanyaları ve medyanın da etkisi büyük oldu tabii. Ama kimse istatistiklere bakarak, 38 milyon yaşlı insanın Part D başvurusunu sadece hükümet istediği için yaptığını söyleyemez.

Ayrıca hâlâ programa kayıt yaptırmamış çok insan vardır ve onların da bunu yaptırması gerekiyor. Dört milyon sigortasız insan büyük bir rakamdır ve araştırmalara göre, bunların büyük çoğunluğu fakirlik düzeyinin hemen biraz üstünde yaşayan az eğitimli insanlardır (ve bu nedenle de Medicaid'e uygun değillerdir). Ayrıca, 13.2 milyon yaşlının, düşük gelir desteğine hak kazanmış olan dörtte biri –bunların çoğu da az eğitimli ve yalnız yaşayan insanlardır– bundan yararlanmamıştır. Bu son grup için devlet desteği de katıldığında sigorta hemen hemen bedava olmasına rağmen, kayıtsız olanlar için % 25 rakamı çok yüksektir.

Çoğunluk kayıt olmak istemesine rağmen, seçeneklerin çokluğu bu insanları bunaltmaktadır. Yeni Medicare yasası çıktıktan sonra fikirleri sorulan yaşlılar, her zaman Part D sigortasını şaşırtıcı bulduklarını söylemişlerdir. Programı bir yıl deneyip alışanların sadece onda biri işe yaradığını ve değişikliğe gerek olmadığını belirtmiştir. Kasım 2006'da, yine bir yılık deneyimden sonra, yaşlıların % 73'ü Part D'nin çok karmaşık olduğunu, % 60'ı da, insanların kolay seçmesi için devletin bazı planları seçip bir demet yapması gerektiğini söylemiştir. Tıp toplumunda bu konuda daha büyük bir fikir birliği vardır. Kayıt sürecinde hasta sorularıyla bunalan doktorlar ve eczacıların % 90'dan fazlası programın çok karmaşık olduğu konusunda hemfikirdir.

Bu da gösteriyor ki, programda daha iyi bir tasarım getirilirse halkın tatmin olma oranı artacaktır. Bu konuda karmaşıklık büyük bir sorun olarak ortada duruyor. Ama tek sorun bu değil. Aslında Part D'nin seçim mimarisinde iki tane daha şaşırtıcı parça var.

En Zayıf Olanlar için Rastgele Defo Planları

Girişte kafeterya yöneticisi Carolyn'in seçeneklerinden ve bunlardan birinin de yiyeceklerin rastgele sergilenmesi olduğundan söz etmiştik. Bu seçeneğin mantıklı ve ilkeye dayalı olarak kabul edilebileceğini, ama bazı okullarda sağlıksız diyetlere neden olabileceğini söyledik. Bu seçenek bize arzulanabilir gelmedi, çünkü bazı öğrencileri pizza, yumurtalı çörek ve dondurma gibi kilo aldırıcı yiyeceklere yöneltiyordu.

Fakat hükümet nedense en yoksul ve en fakir vatandaşları için bu seçeneği benimsedi. Seçimini kendisi yapmayan vatandaşlar için, primi onun belirli bölgesi için belirli bir başlama noktasında ya da altında olan rastgele bir defo planını otomatik olarak seçti. Planın yeniden yapılandırılmasının sonucu olarak, 2007'de 1.1 milyon insan

daha rastgele tahsise uygun görüldü. Ama Maine eyaleti bu sistemi reddetti ve 45.000 vatandaşı için, onların lehine olan bir "akıllı atama" sistemi getirdi. Akıllı Maine'e daha sonra döneceğiz, ama şimdi diğer kırk dokuz eyalete bakalım.

En yoksul ve hasta sigortalılar hem Medicare ve hem de Madicaid planlarına uygun olanlardır (bu yüzden bunlara "iki uyumlular" denir). Bu insanlar Afrika ve Latin kökenli Amerikalılarla, kadınlardır. Bunlarda diyabet ve kalp hastalıkları diğer Medicare sigortalılarından daha çok görülür ve bu hastalar ortalama on ya da daha fazla ilaç kullanırlar.[9] Bunların arasında her yaştan erkek ve kadın özürlüler, sürekli bakım isteyen akıl ve bunama hastaları da vardır. Hükümet iki uyumlular arasında aktif sağlık planı seçimi yapanların sayısı konusunda bilgi vermedi, ama biz ipuçlarına bakarak bunların fazla olmadığını söyleyebiliriz. İki uyumlular istedikleri zaman plan değiştirebilirler—ama kendisi seçim yapanların sayısı azsa, esnek değiştirme seçeneklerinden yararlananlar da pek fazla olamaz.

Rastgele sağlık sigortası seçimi, ihtiyaçlarına olmayacak planlara bağlanan talihsizler için zararlı da olabilir. İki uyumluların sık kullandıkları ve yasa kapsamında olan ilaçlar için sigorta kaplaması % 76 ile % 100 arasında değişir. Yani bazı iki uyumlular en çok kullandıkları ilaçları kapsamayan bir sağlık sigortası planına bağlanmış olabilirler. Böyle bir hasta sigortasını değiştirebilir elbette, ama çoğu da bir İnsan olarak, kendisi için rastgele seçilmiş planda kalır. Böylece bu tür hastaların tedavilerinde aksamalar yaşanması kaçınılmaz olur. İki uyumlularla ilgili yapılan bir araştırmada, hastaların % 10'u ilaç tedavisi konusunda olumlu konuşurken, % 22'den fazlası, yeni plan yönetimi yüzünden ilaç almayı geçici olarak ya da tamamen bıraktığını söylemiştir.[10]

Hükümetin rastgele tayin yerine akıllı tayin sistemini kabul etmemesinin resmi nedeni, hastaların reçete gereksinmelerinin değişmesidir. Birinin geçmişteki ilaç kullanımı onun gelecekteki kullanı-

mını garanti etmez. Sağlık bakanlığına bağlı kuruluşlarda bu konuda şaşkınlıklar yaşanmıştır. Özellikle bazı ilaçları sürekli ve uzun süre kullanan yaşlı hastalarda bir yıl önce kullanılan ilaçlar çoğu zaman gelecek yıl kullanılacak olanları da belirtir ve rastgele bir plan seçiminden çok daha iyi bir göstergedir.

Hastaları, belirli ihtiyaçlarına bakmadan sigorta planlarına kaydetmek katı ve sorumsuz bir davranıştır. Rastgele plan tayini ayrıca planın piyasa-tabanlı felsefesine de aykırıdır. Piyasalarda daha iyi ürünlerin payı daha fazladır ve çoğu serbest-pazar ekonomisti bunun iyi bir özellik olduğunu söyler. Her otomobil üreticisi aynı pazar payına sahip olmadığı gibi, insanlar da arabalarını rastgele seçmezler. O zaman sağlık sigortası seçiminde neden rastgele iş yapalım ki?

Bu rastgele seçimlerin hata maliyetleri ve neden oldukları yanlış tahsisler nedir? Bu konuyu incelemenin bir yolu, ilk yıldan sonra kaç kişinin plan değiştirdiğini öğrenmektir (Her kasım ayında sigortalıların plan değiştirebileceği açık bir kayıt dönemi vardır). Ne yazık ki bu plan değiştirme konusunda yeterli bilgiye sahip değiliz, çünkü hükümet bu konuda her zaman açıklama yapmıyor. Ama 2007 açık kayıt döneminde yaklaşık 2.4 milyon kişinin –Part D kaydı olanların % 10'u– plan değiştirdiğini açıklandı. Fakat plan değiştirenlerin 1.1 milyonu düşük gelirli sigortalılardı ve daha yüksek prim ödememeleri için hükümet değiştirdi onların planlarını. Bu durumda, iki uyumluları saymazsak, isteyerek plan değiştirenlerin oranı % 6 olur (Sanıyoruz ki, kayıtlı bütün nüfusu dâhil edersek, aktif değiştirenlerin yüzdesi daha düşük olacaktır).[11]

Bu düşük değiştirme oranlarının iki muhtemel yorumu olabilir. Biri plan savunucularının benimsediği yorum, diğeri de Econ nüfusunu incelememiz halinde doğru çıkacak olan yorumdur—yani çeşitli planların çeşitli sağlık sorunlarını çözdüğü, yaşlıların ihtiyaçlarına göre en iyi planı seçtiği hallerdeki yorum. Katılımcıların İnsan olması halinde daha mantıklı olacak olan ikinci yoruma göre,

atalet ve statüko eğilimleri insanları değişiklik yapmaktan alıkoymaktadır. Hangi yorumun doğru olduğunu nasıl söyleyebiliriz? Bunun bir yolu olarak, kendi planlarını seçenlerle, onlar için rastgele seçim yapılmış olanları kıyaslayabiliriz. Son grup için, kullanmaya başladıkları planın en iyisi olduğunu söyleyemeyiz tabii. Her iki grup için de düşük değiştirme oranları bulduğumuza göre, ikinci tahmin doğru olmalıdır. Katılımcıların çoğu, plan değiştirme yükünün –en iyi planı bulmak için harcanan zaman ve enerji– çabaya değmediğini söylerler.

Gerçekten değişiklik yapmak için uğraşmaya değer mi? Bunun cevabı planların ne kadar çeşitli olduğuna ve maliyetlerin, hastaların kullandıkları ilaçlara göre nasıl farklı olacağına bağlıdır. Ülkenin üç bölgesinde, temel planlarla (yoksul sigortalıların bağlanmış olabileceği) alınan ilaçların fiyatlarını kıyasladığımızı düşünelim. Çalışma sonucuna göre, hastaların en ucuz, en uygun temel ilaç planına uyması halinde, ayda ilaç başına 5 ile 50 dolar arasında tasarruf sağlandığı görülür.[12] Tek ilacı değil de tüm planları kıyaslamaya yarayacak bilgiler yakında sağlanacaktır ve bunların, diğer akademik ekiplerin bulmaya başladığı sonuçları doğrulayacağını sanıyoruz. Kling ekibinin tahminine göre, rastgele seçilmiş bir planla, en ucuz plan arasında yıllık yaklaşık 700 dolarlık bir fark vardır. Rastgele bir plan yerine doğru planı seçmek, hem yaşlılara ve hem de hükümete tasarruf sağlayabilecektir. Kişi başına yüzlerce dolarlık bir risk söz konusuysa, pek çok yaşlı insan en iyi planı bulmak için bir iki saatini harcamayı kabul edecektir (yeni bir çamaşır makinesi seçmek ya da başka bir şeyle oyalanmak gibi kabul edebilirler bunu).

Kullanıcı-Dostu Değil

Ne yazık ki, bu seçimi yapmak için bir iki saat yetmez. İnsanlara plan seçimi konusunda yardımcı olabilecek en iyi yöntem Medicare Web sitesine girmek olur. Federal Medicare merkezi yöneticilerinden biri, "Web sitemize girmek insanların çok iyi seçimler yapmasına yardımcı olur" dedi. "Sigortalılar sitede araştırma yaparak kendilerine uygun bir ilaç planı sağlamaya yarayacak çok çeşitli bilgiler bulacaklardır."[13] Fakat sadece Web sitesine güvenmenin de bir sorunu vardır. Yaşlıların çoğu, Medicare Web sitesi bir yana, internet bile kullanmaz, web sitelerine girmez (ama zamanla değişecektir bu). Yaşlı insanlar Part D hakkındaki bilgileri genellikle sigorta şirketlerinin yazılı kâğıtlarından, hükümet belgelerinden ve AARP gibi gruplardan alırlar. Ama postayla gelen bu kâğıtlarda kişisel bilgiler yoktur. Bu nedenle en iyi bilgi kaynağı web sitesidir. Yaşlılar da bu işi yetişkin çocuklarından öğrenebilirler.

Bir ekonomist dostumuz olan Katie Merrell, sağlık konularında araştırmalar yapan bir yetişkindir ve yaşlı ebeveyni için de plan araştırması yaptı. Fakat bu işin kolay olmadığını, kendisi gibi bir uzmanın bile saatlerini aldığını gördü. Katie bir plan seçmenin ne kadar zor olduğunu bize göstermek için, annesinin aldığı ilaçların listesini yaptı. Thaler bu arama çalışmasını denemek için Medicare Part D web sitesine girdi ve şansını denedi, ama bir kâbus yaşadı. Bir örnek gerekirse, bu sitede heceleme kontrolü yok. Eğer "Xanax yerine "Zanax" yazarsanız yardım almıyorsunuz (örneğin Google gibi değil). Bu da bir sorun, çünkü ilaç isimleri rastgele harf dizilerine benziyor ve yazarken hata yapmak çok kolay. İlaçların dozlarını araştırmak ayrıca bir sorun doğuruyor. Hapın boyutunu (örneğin 25 mg) ve kaç saatte bir alındığını bilmek zorundasınız. Web sitesi sizin bir jenerik ilaç aradığınızı farz ediyor ve varsa, en fazla aranan marka ilacı veriyor. Fakat çoğu insan marka adıyla arayıp jenerikleri

alıyor ki, bu da her ilaç seçiminde çok dikkatli olmayı gerektiriyor. Kullanıcı tüm bilgileri verince, web sitesi yıllık maliyet tahminleriyle beraber üç plan seçeneği sunuyor (Yaşlılar I-1800-MEDICARE'e telefon edebilirler ve orada bir görevli onlara üç plan tavsiyesi ve fiyatları verebilir ama bu planların nasıl seçildiği konusunda bir açıklama yapılmaz).[14]

Sonunda Thaler, psikoterapi alanında çalışan Katie'nin de yardımıyla bazı cevaplar bulabildi ama Katie'nin sonuçlarından farklıydı bunlar. Yine de, Thaler kendisi de Medicare yaşına yaklaştığı için, bu araştırmayı daha genç birinin daha kolayca yapabileceğini düşündü ve öğrencilerimizden birine bu konuda bize yardımcı olmasını söyledik. Öğrencimiz genç ve bizden daha sabırlı olduğu için daha kısa sürede sonuç aldı tabii, ama onun bulduğu cevaplar da farklıydı. Daha sonra bu görevi ekibimizin en genç ve zeki öğrencisine verdik ki, bu kız bir süre sonra ülkenin en iyi üniversitelerinden birine gidecekti. Her problemi kolayca çözen bu kız bile bu araştırmada bazen iyice bunaldı, şaşkına döndü. Ve sonuçta, hepimiz aynı verilerle araştırdığımız halde, hiçbirimiz aynı maliyet tahminini ya da aynı plan tavsiyesini bulamadık.*

Biz elbette şaşkındık, ama sonradan öğrendik ki, dört Econ bile aynı sonucu almayı başaramamıştı. Hepimiz farklı sonuçlar aldık, çünkü reçeteli ilaç planları, ilaç fiyatlarını her zaman güncelleştiriyorlardı. Bugün anneniz için en ucuz olan planın, yarın için de en ucuz plan olacağının garantisi yoktu. Aslında, Tüketiciler Birliği beş büyük eyalette fiyat farklılıklarını izledi ve her ay sürekli değişiklikler yapıldığını gördü. Bu değişimler bazen birkaç dolar, bazen daha fazla oluyor. 225 planın yaklaşık % 40'ında % 5'ten fazla değişiklik yapıldı ki, bu da yılda birkaç yüz dolarlık değişiklik anlamına geliyor.[15] Çok

* Katie bize sinirlenmememizi söyledi. Annesi için uygun bir sağlık sigortası planı bulmak için yaptığı bu çalışmayı bir arkadaş toplantısında bu işin uzmanı olan birkaç kişiye vermiş ve onlar da farklı sonuçlar bulmuşlar, sinirlenmişlerdi.

sık yapılan bu fiyat değişimleri İnsanlar için bir başka engel ve deneyimlerimize göre söylüyoruz, bunlardan haberdar olmayanların uyanması gerekiyor.

Seçiciler İyi Seçim Yapıyor mu? Her Zaman Değil.

Bir reçeteli ilaç planı seçmek nasıl bir şeydir? Doğru olanı seçmek ne kadar zor sorusunun cevabı, "gerçekten zor" olacaktır. Varsayalım ki, Medicare Part D, bireysel ilaç planı ya da Medicare Advantage planlarına kayıt olma konusunda düşündünüz ve sonunda bireysel planda karar kıldınız. Bu takdirde planları on beş büyük boyutta kıyaslamanız gerekir (Bunun kafa karıştırıcı olduğu konusunda şüpheniz varsa, bazı ayrıntılar veren son notu okuyun, ama okumadan önce iki aspirin almanız iyi olur).[16]

Medicare web sitesinin yaşlılara bu boyutlarda plan seçme konusunda yardımcı olmaya çalıştığı doğrudur. Ama web sitesini kullanmanın zorluklarından söz ettik ve sonuçta en ucuz üç planı bulsanız bile rahat nefes alabileceğinizi sanmayın. Web sitesine bakarak, sizin durumunuzda, önceki yetkilendirmenin zor olup olmayacağını ya da belirli bir ilaçta miktar limitini göremezsiniz. Bu bilgi size muhtemelen planı kabul edip belirli talimata göre form doldurmanızdan sonra verilecektir.

Yaşlıların iyi seçimler yapıp yapmadıklarını anlamak için onların sağlık durumlarını, özelliklerini ve planlarını bilmek gerekir. Hükümet bu bilgileri özel hayata ait bilgiler saydığı için vermiyor, ama yaşlıların iyi seçimler yaptıklarını söylüyor ve buna inanıyor. Biz ise emin değiliz bundan. İyi bir seçim, kişinin belirli ihtiyaçlarına cevap verendir. Ekonomist Daniel McFadden ve ekibi yaşlıların seçimleri konusunda bir araştırma yaptı.

Araştırma ekibi iyi bir seçim yapabilmeleri için yaşlılara mantıklı bir fırsat tanımaya çalıştı. Yaşlıların eczaneler ağı ve önceden yetki konusunda endişe duymalarına gerek yoktu. Onlara sadece dört seçenek tanındı. Seçimi daha da kolay hale getirebilmek için, kişinin özel ekonomik durumu da dışarıda tutuldu. Sunulan dört planın parasal değeri aynıydı. Sadece, ilaç faturaları yükselirken, sağladıkları koruma düzeyleri farklılık gösteriyordu.

Yaşlıların çoğu bu kolaylaştırılmış ortamda bile sunulan dört plan arasından iyi seçimler yapamadılar, çünkü seçimleriyle, gerçek sağlık durumları, ilaç kullanımı ve risk karşısındaki davranışlar arasında bağlantı kuramadılar. Yani yaşlı sigortalıların yaklaşık üçte ikisi, ceplerinden çıkacak parayı en aza indirecek uygun planı seçemediler.[17]

Muhtemel Dürtüler

Bush yönetiminin Part D'de sınırlı da olsa seçim özgürlüğünde ısrarını, biz serbestçi ataerkil yönetim yandaşları olarak alkışlıyoruz. Kişisel ödemeli bir planın iyi ya da kötü yanlarını tartışmayı başkalarına bırakıyoruz. Fakat çok seçenek sunan diğer planlar gibi, daha iyi bir seçim mimarisi de insanlara çok yardımcı olabilir.

Akıllıca Kararlar

Rastgele bir defo planı seçmek çok kötü bir fikirdir. Eğer yoksul bir insana kötü bir plan seçilmişse ve o da bunu değiştirmezse, ilaç faturaları yükselebilir, ya da bazılarının yaptığı gibi o da pahalı bir ilacı almaktan vazgeçebilir. Bu durum hükümeti kısa vadede tasarrufa götürebilir, ama uzun vadede, ilaçların kesilmesi halinde çeşitli sorunların yaşanabileceği diyabet gibi hastalıklarda harcamaları artırabilir. Bir hastanın ilaçları farklı planlardan karşılanıyor ve %

15 daha ucuz oluyorsa, hükümet onu bir plana bağlayarak daha fazla ödeme yapabilir.

En uygun çare, rastgele plan tayininden vazgeçmek ve akıllı plan tayini yapmaktır. Daha önce söylediğimiz gibi, iki uyumluları atamalı bir ilaç planına bağlayarak akıllı bir atama sistemi kullanmış olan tek eyalet Maine'dir.[18] Bir Hükümet Sorumluluk Ofisi raporuna göre, rastgele plan ataması, "Maine'de birçok iki uyumlu sigortalılar için kötü sonuç vermiştir." Rastgele plan atamasında sigortalılardan sadece üçte biri tüm ilaçlarını sağlayabilen plana kavuşmuş, dörtte biri de ilaçlarının % 60'ından azını sağlayan planlara bağlanmışlardır.[19]

Maine'de uygun olan herkese bir plan tayini yapabilmek için üç ay süreyle toplanan bilgiler ışığında on plan toplantısı yapıldı. Planları ilaçlarının % 80'inden azını karşılayan sigortalıların planları otomatik olarak değiştirildi (sigortalılara değiştirme hakkı da tanındı). Geriye kalan sigortalılara daha iyi planlar olduğu ve ilgili ofislere başvurmaları bildirildi. Akıllı atama sayesinde on binden fazla –tüm iki uyumluların % 22'si– sigortalının planı değiştirildi ve çarpıcı sonuçlar alındı. Eksik bilgiler ve teknolojik aksaklıklar yüzünden başlangıçta bazı sorunlar yaşandı ama Maine yetkililerine göre, şimdi tüm iki uyumlular ilaçlarının % 90-100'ünü karşılayan sigorta planlarına kavuştular.[20]

Akıllı atama sistemiyle ilgilenen tek eyalet Maine değildi elbette. 2005'te Tapma, Florida'da Milli Eczaneler Birliği ve Milli Eczacılar Toplumu adlı iki önde gelen ilaç grubu, *Informed Decisions* adlı sağlık bilgileri teknoloji şirketiyle işbirliğine giderek sigortalılar için yazılım geliştirme çalışması yaptılar. Eyalet yetkilileri konsorsiyumun sunumunu nazikçe ama soğuk karşıladılar (Belki de şirketler grubu sunuma "akıllı tasarının" demeliydi). Washington'un kuşkulu bakışı ve sigortacıları yasal itirazları yüzünden, iki uyumlular için akıllı atama sistemi sadece Maine'de uygulanabildi. Aslında diğer eyaletlerin de bu konuda desteklenmeleri, cesaretlendiril-

meleri gerekiyordu ve daha da önemlisi, rastgele tayin yasası yeniden gözden geçirilmelidir.

RECAP

RECAP sistemi Medicare'e uygulanabilirse, yaşlı sigortalılara büyük kolaylık sağlanmış olacaktır. Böylece Medicare Web sitesinin kullanımı da kolaylaşır (bir anlamda tabii).

RECAP çalışması şöyle olacaktır. Şirketler yılda bir kez, kayıt döneminin açılmasından bir süre önce, yaşlılara geçmiş yılda kullanılmış ilaçlarla fiyatlarını içeren bir liste gönderecektir. Sigortacılar da isteyene komple fiyat tarifesini elektronik yolla göndermelidir. Bilgiler internetten gönderilmeli, hem Medicare Web sitesinde ve hem de üçüncü partiler tarafından sunulabilecek kıyaslamalı fiyat programlarında görülebilmelidir. Bilgiler yaşlı sigortalıları statükodan vazgeçirip, ilaç fiyatlarını belirli hale getirerek kıyaslamayı kolaylaştırmak olmalıdır. Yaşlıların çoğu için gecikmeler pahalıya mal olduğu için, aynı dürtüler kayıt dışı olanlarda da kullanılabilir. Kaydını geciktirmiş olan yaşlılara fiyat açıklamalarıyla beraber popüler planların en son ve geçerli primleri de gönderilir. Bunun bir amacı da, yaşlılara gecikmenin maliyetini göstermek olacaktır.

Biz inanıyoruz ki, başka yerlerde olduğu gibi, bu konuda da tedarikçilerin bir RECAP raporu sunmaları gereksinmesi, özel sektör firmalarının, en iyi plan seçimi için katılımcıların bilgi vermelerine yardımcı olmasını sağlayacaktır. Experion Systems adlı Massachusetts firması, hükümet web sitesinden daha kolayca bilgi sağlayan, Reçeteli İlaç Planı Yardımcısı adlı bir bilgisayar programı geliştirdi. Bu sistemin daha eski bir modelinde de insanlara karar vermeyi kolaylaştıran sorular soruluyordu. Bir RECAP raporunda bulunabilecek kullanış bilgilerini alabilmek için Experion da CVS/eczacılık zincirine katıldı. RECAP kuralının olduğu yerde, sigortalılar

reçetelerini nerede alırlarsa alsınlar, Experion ilgili kullanım bilgisini alabilecektir.

RECAP bilgileri ayrıca akıllı atama programlarının geliştirilmesine de kullanılabilecektir. Bir araştırma ekibinin aldığı sonuca göre, RECAP-tarzı bir dürtü umut verici görülmüştür. Wisconsin'li sigortalılar için yapılan bir araştırma sonucuna göre, sigortalılar ilaç ihtiyaçlarına cevap vermeye devam edecek daha ucuz bir plana geçerlerse, yılda yaklaşık 500 dolar tasarruf edebilirler.[21] Araştırmacılar, insanların hafif bir dürtüyle bu tür tasarruflardan faydalanıp faydalanmayacaklarını görmek için, kişisel ilaç deneyimlerini paylaşmayı kabul eden, rastlantı seçimli katılımcılara mektup gönderdiler. Mektupta onların kullandığı planın maliyeti, kıyaslanabilir en ucuz plan ve plan değişikliğinde yapacakları tasarruf açıklanıyordu. Bir başka rastlantı seçimli katılımcılara da jenerik Part D broşürleri gönderildi. Bütün mektuplarda Medicare plan bulucu web sitesinin internet adresi ve nasıl kullanılacağı konusunda bilgi vardı. Sonuçta bu mektuplar çok sayıda sigortalının daha düşük maliyetli planlar seçmesinde yardımcı oldu. Mektup alan yaşlılarda plan değiştirme oranı % 27 oldu—broşür alanların değiştirme oranından % 10 daha yüksekti. Mektup alanlar, broşür alanlardan üç kat daha fazla plan değişikliğine gittiler, en ucuz planları seçtiler. Bunlar mektupta yazılı olan planlardı (fakat kapsayıcı yüzdeler hâlâ tek rakamlı yüzdelerdeydi). Bu sonuçlar da insanların plan seçerken büyük hatalar yaptıklarını ve basit, açık bilgilerin bu hataları azaltacağını gösteren diğer çalışmalarla uyum halindedir.

Part D deneyiminden çıkarılan ders, İsveç sosyal güvenlik reformu dersine benzer. Karmaşık durumlarda Sadece Seçenekleri Azamiye Çıkar mantığı iyi bir politika geliştirmeye yetmez. Seçenek sayısı arttıkça ve durum karmaşıklaştıkça, seçim mimarisini de o kadar aydınlatmak gerekir. Seçim mimarı kullanıcı-dostu bir tasarım üretmek için, İnsanlara nasıl yardım edeceğini bilmek zorundadır.

Yazılım ve yapım mühendisleri zamana-saygılı bir sloganla yaşarlar ki o da, onu basitte tut ifadesidir. Bir yapının fonksiyonel olması için karmaşık olması gerekiyorsa, o zaman insanlara yol gösterecek birçok işaret sunmak gerekir. Seçim mimarisinde de bu derslerin olması zorunludur.

11

ORGAN BAĞIŞLARI NASIL ARTIRILIR

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 itibariyle 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.*

---

* Ekonomistler bu sorunun çözülmesi için bir organ piyasası kurulmasını istiyorlar. Bu fikir yararlı olabilir ama iyi anlaşılamayan nedenlerle popüler değil. Meseleyi burada tartışmayacağız. Bu konuda bilgi edinmek için Becker ve Elias'a (2007) bakabilirsiniz. Açık organ pazarları şimdilik pek mümkün olmasa da, bir tür takas usulü kabul edilebilir gibi görünüyor. Varsayalım ki böbrek isteyen bir hastanın kardeşi ona böbreğini vermek istiyor ama kan grubu farklı (organ nakli için zorunluluk). Eğer Sunstein'in kardeşi Thaler için uygunsa ve Thaler'in kardeşi de Sunstein'e uyuyorsa, ikisi arasında bir takas anlaşması yapılabilir. Biraz sonra okul seçimi konusunda anlatacağımız gibi, bu konuda da benzer teknikler yoluyla takas çalışmaları yapılıyor. Burada bir soru geliyor akla: Sunstein ve Thaler için sosyal açıdan kabul edilebilen bu takas tarzı, Sunstein böbrek karşılığında Thaler'in kardeşine bir araba almayı teklif ettiğinde neden kabul edilmiyor?

Bu konu aslında ayrı bir kitapta incelenecek kadar ilginç ve önemli tabii, ama biz burada, organ bağışını artırmak için kullanılabilecek daha iyi seçim mimarisinin potansiyel etkisinden kısaca söz edeceğiz.[1] Biz diyoruz ki, bazı küçük müdahalelerle her yıl binlerce hayat kurtarılabilir—ve vergi mükelleflerine de yeni hiçbir yük getirilmeden yapılabilir bu.

Ana organ kaynakları, beyin ölümü gerçekleşmiş (yani beyinleri tüm fonksiyonlarını yitirmiş) ama zorla yaşatılan hastalardır. ABD'de her yıl 12.000 ile 15.000 arasında bu tür potansiyel organ bağışçısı vardır ama bunların yarısından daha azının organından yararlanılır. Her organ bağışçısı üç organına kadar bağış yapabildiği için, bin organ bağışçısı üç bin hastayı kurtarabilir. Organ bağışlarının artmasındaki en büyük engel, organ alınacak hastanın ailesinden izin alınması zorunluluğudur. Bu konuda getirilecek bazı yasalar ve kurallar sayesinde organ bağışı ve kurtarılacak hasta sayısı artırılabilir. Muhtemel bazı yaklaşımlara bakalım.

Açık Muvafakat

ABD'nin birçok eyaletinde açık muvafakat kuralı geçerlidir ki, buna göre isteyen kişiler organ bağışçısı olabilmek için bazı adımlar atmalıdırlar. Fakat organ bağışçısı olacağını söyleyen pek çok kişi bunu söyler ama bu konuda yapılması gerekeni yapmaz. Iowa'da yaşayan Sheldon Kurtz ve Michael Saks'ın araştırması bu noktayı doğruluyor: "Anket sonucunda insanların % 97'si organ naklini desteklediğini söyledi. Çok sayıda insan, trajik koşullar ortaya çıkar ve uygun olarak belirlenirlerse, kendi ve çocuklarının organlarını bağışlayacaklarını söylediler." Fakat bunu yapmaya razı olan bu insanlar söylediklerıyle kaldılar ve bu konuda gerekli adımları atmadılar. "Organ bağışını desteklediği söyleyenlerin sadece % 43'ü sürücü belgelerindeki kan

gruplarının kontrolüne izin verdiler. Organ bağışı yanlısı olanların % 64'ü sürücü bilgisindeki bilgileri verdi ve sadece % 36'sı organ bağışı kartını imzaladı."[2]

Yani, organ bağışçısı olmak istediğini söyleyenler, bunu resmiyete dökmek için yapılması gerekenleri yapmaktan kaçınıyorlar. Bunu söyleyen, destekleyen çok ama bağışçı olmayı gerçekleştirenlerin sayısı az. Diğer alanlarda olduğu gibi burada da kaçınma kuralı ve atalet etkili oluyor. Seçim mimarisinde yapılacak bazı değişiklikler organ bağışında artışı getirebilir ve kurtarılan hasta sayısı büyük ölçüde artırılabilir.

Rutin Nakil

Bir defo kuralından daha fazla bir şey olan daha saldırgan bir yaklaşım, rutin nakildir. Bu rejimde devlet, ölmüş ya da ölümü beklenen hastaların istenen organlarını kimsenin iznini almadan nakletme hakkına sahiptir. Garip ve zorlama gibi görünse de, rutin organ naklinin de savunması yapılabilir. Bu tür organ nakli hayat kurtarır ve bunu yaparken de yaşamakta olan hiç kimseye zarar vermez.

Bu yaklaşım eyaletlerde geniş kapsamlı kullanılmasa da, pek çok eyalet bunu kornea naklinde kullanır (gözleri görmeyen bir hastaya göz nakli yaparak görme yeteneği kazandırmak için). Bazı eyaletlerde adli tıp doktorları otopsi yaparken cesedin kornealarını kimseye sormadan alırlar. Bu kuralın kullanıldığı yerlerde kornea nakilleri büyük ölçüde artmıştır. Örneğin Georgia'da, rutin kornea nakli sayesinde, 1978'de 25 olan kornea nakli ameliyatı sayısı 1984'te 1.000'i geçmiştir.[3] Rutin böbrek nakli sayesinde binlerce insanın hayatı kurtulabilir ama insanların çoğu, kendi izinleri olmadan hükümetin ölen yakınlarından böbrek almasını ve bunu sağlayacak bir yasanın

çıkmasını istememektedir. İnsanlar kendilerinin ya da yakınlarının organlarıyla ilgili kararları kendileri vermek istiyorlar.

Varsayılan Muvafakat

Bizim standartlarımıza göre serbestçi toplamayı geçen yönteme varsayılan muvafakat denir. Bu tür rıza göstermek seçim özgürlüğü korunur ama açık rızadan farklıdır, çünkü defo kuralını değiştirir. Bu tarzda bütün vatandaşlar organ bağışını kabul etmiş gibi görünür, ama bunu yapmak istemiyorlarsa bildirmekte de özgürdürler, bunu kolayca yapabilirler. Burada *kolayca* kelimesinin altını çizmek isteriz, çünkü organ bağışına katılmama arzunuzu bildirmek güçleştikçe, hareket tarzı da daha az serbestçi hale gelir. Serbestçi ataerkil yönetimcilerin, kendi yollarına gidenlerin maliyetlerini düşürmek, mümkünse sıfıra indirmek istediklerini hatırlayın. Varsayılan muvafakat bir anlamda açık rızanın tersi gibi görünse de aralarında bir benzerlik vardır: Her iki rejimde de defo tercihini ellerinde tutmayanlar dışarı çıkmak için kayıt yaptırmak durumundadır.

Hem açık ve hem de varsayılan muvafakatin "bir-tıklama" ile yürütülebileceğini farz edelim. Eyalet yönetiminin, ebeveynler ve çocuklarla e-postayla bağlantı kurup onlardan kaydolmalarını istediğini düşünün. Econlar dünyasında her iki tarz da benzer sonuçlar getirir. Kayıt maliyeti çok küçük olduğu için herkes tercihi olan seçimi tıklar. Fakat halkın İnsanlardan oluştuğu bir yerde, tek-tıklama dünyasında bile kaçınma önemli olacaktır.

Hiç kuşkusuz toplum bu şekilde oluşuyor ve biz de Eric Johnson ve Dan Goldstein'ın (2003) önemli deneyleri sayesinde, burada kaçınma seçiminin ne kadar önemli olduğu konusunda bir şeyler biliyoruz. Araştırmacılar internette insanlara, çeşitli şekillerde organ bağışı yapıp yapmayacaklarını sordular. Açık rıza koşulun-

da, katılımcılara, defonun bir organ bağışçısı olmadığı yeni bir eyalete taşındıkları söylendi ve kabul ya da statü değişikliği seçeneklerinden birini kullanmaları istendi. Varsayılan rıza türünde söylem benzerdi ama defo bağışçı olacaktı. Üçüncü ve tarafsız olan koşulda defodan söz edilmiyordu—onlar sadece seçimlerini yapacaklardı. Her üç koşulda da cevap bir tek tıklamayla geldi.

Bekleyeceğiniz gibi, burada kaçınma çok önemliydi. Katılımcılar Organ bağışçısı olmak için kayıt yaptırmak zorunda kalınca sadece % 42 yaptı bunu. Ama çıkma koşulu konunca % 82 organ bağışçısı olacağını söyledi. Ne gariptir ki, tarafsız koşulda da % 79 bağışçı çıktı.

ABD'de hemen tüm eyaletler açık rıza şeklini kullanırken, birçok Avrupa ülkesi varsayımlı rıza yasaları çıkarmışlardır (fakat çıkış maliyeti değişir ve her zaman birden fazla tıklama gerekir). Johnson ve Goldstein, varsayımlı veya açık rıza tarzını benimsemiş ülkelerde kıyaslama yaparak bu tür yasaların etkilerini araştırdılar. Razı olma oranları üzerinde etkiler büyüktü. Kaçınma kuralı gücünün etkisini anlayabilmek için, iki benzer ülke olan Almanya ve Avusturya'da razı olma oranları arasındaki farkları düşünün. Kayıt sistemi kullanan Almanya'da razı olanların oranı % 12 olurken, Avusturya'da bu oran % 99 oldu.

Bazı Karışıklıklar

Varsayımlı muvafakat şimdiye kadar çok iyi görünüyor ama bu yaklaşımın her derde deva olmadığını da söylemeliyiz. Ölenlerin organlarını ihtiyacı olan hastalara nakletmek için geliştirilen bir programın başarıyla yürütülebilmesi için çok iyi bir altyapı gerekir. Günümüzde bu altyapıyı kurma konusunda dünya lideri olan ülke İspanya'dır ve ABD'de milyon kişide yaklaşık yirmi organ bağışçısı varken, İspanya'da bir milyon kişide organ bağışçısı sayısı otuz beş-

tir. Fakat ABD'de bağışçı oranı, herhangi bir varsayımlı rıza oranlı ülkeden daha yüksektir, çünkü Amerikan sağlık sisteminde organ vericilerle alıcılar arasındaki bağlantı çok hızlı sağlanır ve organ nakli ameliyatları kısa sürede başarıyla yapılır. Bu nedenle defo muvafakat kuralı önemli olan tek konu değildir. Ekonomistler Abadie ve Gay'in (2004) istatistik analizlerine göre, başka her şey sabit tutulurken, açık rızadan varsayımlı rızaya geçmek, bir ülkede organ bağışı oranını yaklaşık % 16 artırmaktadır. Johnson ve Goldstein da biraz daha küçük ama benzer bir etki bulmuşlardır. Tam rakam ne olursa olsun, değişmenin her yıl binlerce hayat kurtardığı açıktır.

Defo kuralını değiştirmenin tam etkisini bulmak zordur, çünkü ülkelerin yasayı uygulama tarzları çok farklıdır. Fransa teknik olarak bir varsayımlı rıza ülkesidir, ama doktorlar her zaman organ alınacak kişinin ailesinden izin isterler ve genellikle de ailenin arzusuna göre davranırlar. Bu tarz da açık rıza ile varsayımlı rıza arasındaki farkı bulandırır.

Fakat defo kuralı yine de önemlidir. ABD'de, yaşayanların göreceği bir bağışçı kartı yoksa aileler organ nakli talebini % 50 oranında reddederler. Bağışçının arzusunu gösterecek bir kayıt olmasa bile, varsayımlı rızanın geçerli olduğu ülkelerde reddetme oranı çok daha düşüktür. İspanya'da % 20 olan oran Fransa'da yaklaşık % 30'dur.[4] Bir raporda şöyle yazar: "Ölenin sessizliği organ bağışını kabul etmesi ya da etmemesi anlamına geliyor gibi varsayılarak, ölen kişinin yakınlarına farklı yaklaşılır. Varsayımlı muvafakat sisteminde, organ temini organizasyonları ve hastane personeli ölenin ailesine 'organ bağışı yapılacakmış gibi' yaklaşırlar. Böylece ölenin ailesi de organ bağışını daha kolayca kabul eder.[5]

Mandater (Zorunlu) Seçim

Varsayımlı muvafakat sistemi nakil için gereken organların sağlanmasında artış sağlayan bir yol olmasına rağmen, politik açıdan kolay bir satış yöntemi olmayabilir. Bazıları bu kadar hassas bir konuda "varsayma" fikrine itiraz edebilirler. Biz bu itirazların ikna edici olacağından emin değiliz, ama burada mandater seçim de denen bu zorunlu seçim şeklinde bir yardım talebi olduğuna inanıyoruz.

Zorunlu seçim modeli, birçok eyalette uygulandığı gibi, sürücü belgelerine yapılacak basit bir ilaveyle yürütülebilir. Bu şekilde, sürücü belgelerini yenileyen kişilerden, yeni doldurdukları formda organ bağışı hanesinde kendi tercihlerini belirtmeleri istenebilir. Bunu yapmayanların sürücü belgesi değiştirme talepleri kabul edilmez. Bu belgede seçenekler, "organ bağışına evet" ya da "organ bağışına hayır" şeklinde olabilir. Eyaletlerin bunlara "emin değilim" ya da "bilmiyorum" seçenekleri ekleyip eklemeyeceklerini bilemeyiz. Ama böyle bir seçenek konduğu takdirde, o gerçekten bir zorunlu seçim olmaktan çıkacak, "istersen zorunlu seçim!" olacaktır. Deneyler göstermiştir ki, insanlara olayı sürüncemede bırakacak bir seçim sunduğunuzda, çoğunluk o seçimi alır.

Biz zorunlu seçimin, varsayımlı muvafakat yönteminden daha az sayıda organ bağışçısı çıkaracağını düşünüyoruz, ama yine de organ bağışlarında bir artış sağlayacak ve birçok hayat kurtaracaktır. Aile bireyleri de "evet" demiş olan organ bağışçısının bu ifadesine daha saygılı davranacaklardır.

Normlar

Bize göre, her iki yaklaşım da pek çok hayat kurtaracak ve aynı zamanda özgürlüğü de koruyacağı için, eyaletler varsayımlı rıza ve

zorunlu seçim yöntemlerine büyük önem vermelidirler. Fakat açık rıza ya da kabul sisteminde bile çok işe yarayacak birkaç basit adım atılabilir. Örneğin Illinois eyaleti planında bu seçim mimarinin sezgi yoluyla çok iyi anlaşıldığı görülür.

Planın kilit parçası olan Illinois Birinci Kişi Muvafakat Kaydı yasası 2006'da yürürlüğe girdi ve 2.3 milyon kayıtlı organ bağışçısı sağladı. Bu kayıt sistemine göre, organ bağışı yapmayı kabul eden ve kaydını yaptıran kişinin organı uygun zamanda alınacaksa, aile izni gerekmemektedir. Bu önemlidir, çünkü Illinois'de sürücü belgesinin arkasını imzalamak yasal kabul sayılmaz ve aile bireyleri bağışçının fikrini iptal edebilir. Illinois'deki eski sisteme göre, bunu önlemenin yolu yetkililere imzalı bir bağışçı kartı, ya da iki tanık imzalı bir belge vermektir. Birinci Kişi Muvafakat Kaydı internetten yapılabildiği için kolay ve masrafsız olur.



Şekil 11.1 Illinois eyaletinde bilgisayarlı organ bağışı promosyonu (Donate Life Illinois'in izniyle kullanıldı).

Bize göre, organ bağışçılarına hitap eden web sitesi (Şekil 11.1) iyi dürtüye güzel bir örnektir. Eyalet önce sorunun önemini belirtiyor (ülkede organ bekleyen 97 bin kişi vardır) ve sonra eyaletteki organ bekleyen hasta sayısının da 4.700 kişi olduğunu açıklıyor. Daha sonra sosyal etkilerin gücüyle sosyal normlar ortaya konuyor: "Illinois eyaletinde yetişkinlerin % 87'si organ bağışçısı olarak kayıt

yaptırmanın doğru yol olduğuna inanıyor" ve "Illinois'de yetişkinlerin % 60'ı kayıt yaptırdı" ifadeleri gösteriliyor. Unutmayın ki, insanlar çoğunluğun doğru bildiğini ve yaptığını yapmaktan hoşlanırlar. Eyalet var olan normları hayat kurtarma seçeneklerine yöneltiyor—ve bunu da kimseyi zorlamadan yapıyor. Ayrıca, insanların düşünceli vatandaşlar olduklarını işaret edebildikleri MySpace bağlantıları var. Çevre koruma konusunda da insanlar çoğu zaman, biraz da başkaları onları, doğru bildiklerini yaparken görsün diye yaparlar. Aynı şey organ bağışı konusunda da olabilir.

Web sitesi hiç kuşkusuz çok sayıda hayat kurtarıyor ve diğer eyaletlere de model oluyor.

12
DÜNYAYI 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 hayata 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 incelmesi konusu da dâhil 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 geliştirilmiş seçim mimarisi sera gazlarının azalmasında etkili olabilir mi acaba? Biz olacağına inanıyoruz ve bazı umut verici olanaklardan söz edeceğiz.

Hükümetlerin çevre koruma ve kirliliğin sağlığa zararlı etkilerini kontrol altına alma çalışmaları çoğu zaman dürtünün de ötesine geçti ve atılan adımlar da serbestçi olmadı. Seçme özgürlüğü bu alanda yönlendirme ilkesi olarak kullanılmadı. Tipik ayarlamalarda bir tür komuta-kontrol kuralı uygulandı, özgür piyasa ve seçme kuralları saf dışı bırakıldı ve çevresel amaçlar promosyonunda insanlara çok az esneklik tanındı. Komuta-kontrol ayarlaması bazen teknolojik zorunluluk olarak düzenlendi, hükümet bu şekilde çevre dostu teknolojileri tercih ediyor. Otomobillerde katalitik çevirici buna örnek olabilir.

Hükümet yetkilileri çoğu zaman teknoloji belirtmiyor, ama emisyonların azalmasını istiyorlar. Örneğin, on yıl içinde tüm yeni arabaların ortalama olarak şimdikinden % 90 daha az karbon monoksit çıkarmalarını isteyebilir ya da güç santrallerinin sülfür dioksit çıkışlarında belirli seviyeleri geçmemesi gerektiğini söyleyebilirler. Ya da hükümet bir milli hava kalitesi standardı saptayabilir ve her eyalette hava kirliliğinin belirli bir tarihe kadar bu standarda göre belirlenmesini isteyebilir (bazı nadir istisnalar olabilir tabii).

ABD'de büyük kirlilik yaratan kaynaklar üzerinde uygulanan emisyon kısıtlamaları kuraldır ve istisna yoktur. Bu kısıtlamalar bazen çok etkili olmuş ve günümüzde hava kirliliği 1970'e kıyasla çok azalmıştır. Fakat felsefi olarak bu kısıtlamalar can sıkıcı bir şekilde Sovyet tarzı beş yıllık planlara benzer ki, Washington'daki bürokratların söylediğine göre, bu planlarda milyonlarca insanın beş yıl içinde davranış değiştirmesi istenmiştir. İnsanlar bazen değişir, bazen değişmez ya da değişim maliyetleri çok yüksek olabilir ve o zaman bürokratlar yeniden çalışmaya başlarlar. Eğer amaç çevreyi korumaksa, iyi seçim mimarisinin yardımı olabilir mi acaba?

Çevre sorunlarında nazik dürtülerin komik derecede yetersiz kaldığını hepimiz biliyoruz—aslında fare kapanıyla aslan yakalamaya benziyor bu. Hava ya da su çok kirli olduğu zaman standart analiz, kirlilik yaratanların soluyanlara ya da su içenlere dış etkenlerle zarar verdiğini belirtir. Özgürlük yanlıları bile, dış etkenlerin olduğu yerde, piyasaların yalnız başlarına en iyi sonuçları alamadığı konusunda hemfikirdir. Kirliliği yaratanlar (yani herkes) çevreye verdikleri zararların maliyetini tam olarak ödemiyor ve kirlilikten zarar görenler de (yine herkes) bunun çaresini bulamıyor. Seçme özgürlüğü yanlıları "işlem maliyetleri" (gönüllü anlaşmalar yapma maliyetinin teknik terimi) yüksek olduğunda, bazı hükümet önlemlerinden kaçınmanın mümkün olmayacağını bilirler. İnsanlar gönüllü anlaşmalar yapabilecek durumda değillerse, serbestçilerin çoğu hükümet müdahalesi konusunda fikir birliği içinde olma eğilimi gösterirler.

Çevreyi, kararların tüketicilerden büyük şirketlere ve hükümete kadar her türlü aktör tarafından alındığı bir küresel seçim mimarisi sisteminin bir sonucu olarak görmenin yardımı olur. Piyasalar bu sistemin büyük bir parçasıdır ve tüm meziyetlerine rağmen, çevre sorunlarına katkı yapan iki sorunları vardır. Birincisi, teşvikler düzenli bir şekilde dizilmemiştir. Gelecek yıl için tüketim seçeneklerini kullanıp, çevresel olarak maliyeti yüksek davranışta bulunmaya karar verdiyseniz, neden olacağınız çevresel zararlar için muhtemelen hiçbir şey ödemeyeceksiniz. Buna çoğu zaman "halk trajedisi" adı verilir. Her süt çiftliğinin sürüsüne daha çok inek katma konusunda bir teşviki vardır, çünkü maliyetleri çok az artarken ilave ineklerin sütünden ek gelir sağlar; fakat inek sürüsü toplu olarak çayırları yıpratır. Süt çiftçileri bu hasarı önlemek için belki de sürülerine katacakları inek sayısını kısıtlama konusunda bir anlaşma yapabilirler. Aynı sorunlar balıkçılıkta da vardır.

Aşırı kirlenmeye katkıda bulunan ikinci sorun, insanların çevreye verdikleri zararlar konusunda ders almamalarıdır. Eğer enerji

kullanımınız hava kirliliği yaratıyorsa, siz büyük ihtimalle bunun farkında olmazsınız ya da olur ama çabuk unutursunuz. Bu kullanımın kirlilikle bağlantısını bilseniz bile, davranışınızı pek etkilemez bu. Klima sistemini çalıştıran ve birkaç hafta boyunca açık bırakan biri, bir an ya da gün bile personel ve sosyal maliyetleri düşünmez. Böylece çevre sorunlarını tartışmaya, seçim mimarisinin teşvikler ve deneyimler gibi, iki görünüşü ile başlayabiliriz.

Daha İyi Teşvikler

Teşviklerin kötü dizilmesi halinde, hükümetin onları düzene sokması gerekir. Çevre konusunda iki büyük yaklaşım teklif edilebilir. Birincisi, kirlilik yaratanlara vergi getirmek ya da ceza yazmak olabilir. İklim değişikliği söz konusu olduğu zaman, sera gazlarının yayılmasına vergi konabilir ki, pek çok çevreci (ve de ekonomist) bunu istemektedir. İkinci yaklaşıma kapak-ve-ticaret sistemi denir. Bu sistemde kirlilik yaratana, belirli miktarda ("kapak") kirletme "hakkı" verilir (ya da satılır) ve bu hak piyasada alınıp satılabilir. Uzmanların çoğu, bu tür teşvik tabanlı sistemlerin genellikle komuta-kontrol ayarlamasının önüne geçmesi gerektiğini savunurlar. Biz de aynı fikirdeyiz. Teşvik-tabanlı sistemler daha etkilidir ve aynı zamanda seçme özgürlüğünü artırırlar.[1]

Biz bu tekliflerin orijinal olmadığını doğruluyoruz, fakat bu konuda çoğu ekonomistle hemfikir olmamız, fikri reddetmek için yeterli neden sayılmaz! (Aşağıda sunacağımız bazı davranış şekilleri, ekonomide ajanların İnsanlar olduğu gerçeğini de içerir). Dahası, bu ana yaklaşımın serbestçi ataerkil yönetim tarzına uygun olduğunu düşünüyoruz, çünkü insanlar kirlilik yaratmayarak vergi ödemekten kurtulabilir. Özellikle de komuta-kontrol sistemleriyle kıyaslandıkları zaman, ekonomik teşviklerde güçlü bir serbestçi eleman vardır.

İnsanlara, "Hükümetin dediğini yapmalısın" demektense, "Neden olduğu sosyal zararı ödediğin takdirde davranışını sürdürebilirsin" dediğinizde, özgürlük çok daha büyük olur. Şirketler kapak-ve-ticaret sistemlerini katı hükümet emirlerine tercih ederler, çünkü bu sistemler daha fazla özgürlük sağlar ve maliyet daha düşüktür. Kirlilik yaratan kişi ya da şirket, aktivite ve bunun sonucu olarak kirlilik düzeyini yükseltmek isterse, bu tamamen bloke edilmiş değildir, serbest pazarda bir permi satın alabilir. Sera gazlarının ayarlanması söz konusu olunca, Amerikan şirketleri bu konuyla ilgili kapak-ve-ticaret sistemi tartışmasına başladılar. Ve iklim değişikliği sorunu büyürse, en son strateji komuta-kontrol değil de teşvikler tabanlı olacaktır.

Kirlilik sorunlarına en iyi yaklaşım, çoğu zaman, zarar verici davranışlara vergi yükümlülüğü getirmek ve artan maliyetlerin kararını piyasa güçlerine bırakmaktır. Zarar veren ürünün fiyatı artacak ve tüketimi azalacaktır. Vergiyi hiç kuşkusuz kimse sevmez. Ama örneğin benzinde vergiyi artırmak, insanları daha az benzin yakan arabalar alma ve daha az araba kullanma konusunda uyaracak, sonuçta da hava kirliliği düşecektir. O zaman otomobil fabrikaları da daha az yakıt yakan arabalar üretmek için yeni teknolojilere yöneleceklerdir.

Alternatif kapak-ve-ticaret sistemi ruh ve yaklaşım olarak benzerdir. Kirlilik oranını belirli bir seviyenin altına düşürenler "emisyon haklarını" satabilirler. Böyle bir sistem bir yandan kirletme konusunda serbesti yaratırken, bir yandan da kirlilik kontrolü getirir. Bu sistem aynı zamanda kirlilik kontrolü alanında yeni teknolojileri ödüllendirir ve bunu özel piyasaların yardımıyla yapar. Piyasa ilkelerine bağlı olan ticaret sistemleri uluslararası düzeyde de rağbet görmeye başlamıştır. Sera gazlarının kontrolü amacıyla yapılmış olan Kyoto Protokolü, emisyon azaltma maliyetlerinin düşürülmesi için tasarlanmış bir ticaret mekanizması içermektedir.[2]

Bu teşvik tabanlı sistemler her zaman politik çekiş kazanmadılar—bize göre bunun nedeni biraz da, çevre temizliği maliyetini şeffaf hale getirmeleri olabilir. Yeni bir yakıt etkinliği standardını açıklamak yanlış olarak "bedava" gibi algılanır ama aynı amaca ulaşmanın daha ucuz bir yolu olmasına rağmen, karbon vergisi getirmek pahalı gibi görünür. Bu tür yasaların çıkmasıyla ilgili siyasi sorunların çözülmesi için belki biraz da akıldan hesaplama yöntemi kullanılabilir. Örneğin karbon vergisi gelirleri yanında kişisel vergilerde indirim, Sosyal Güvenlik ve Medcare'de destek ya da sağlık sigortalarında yardım da sağlanabilir. Ayrıca kapak-ve-ticaret sistemindeki kirletme "hakları" açık artırmayla satılır ve gelirler yine aynı şekilde kullanılabilir. Maliyetlerin ve getirilerin bu şekilde birleştirilmesi hapların daha kolay yutulmasına yardımcı olacaktır.

ABD'de en dramatik ekonomik teşvikler programı, 1990 Temiz Hava Yasası değişikliklerinde görülür. Başkan George W. Bush tarafından getirilen ve hem Cumhuriyetçiler ve hem de Demokratlar tarafından çoğunlukla desteklenen yasa değişikliğinde, asit serpintisi ("asit yağmuru") kontrolü için bir emisyon ticaret sistemi vardı. Emisyon haklarının alınıp satılması (ticareti) sayesinde maliyet düşeceği için, Amerikan şirketlerinin çoğu sistemi kabullenmeye hazırdı. Kongre bu programla, asit serpintisi üreten kirleticiler için "kapak" ya da "tavan" konusunda belirli bir karar verdi—emisyon seviyesini toplamaktı bu. Kirletenlere tahsisatlarını alıp satma izni verildi. Kirlilik azalması paraya dönüştürülebildiği için, çevre yararına olacak davranışlarla ilgili güçlü teşvikler yaratıldı.

Sonuçta asit yağmuru programı başarılı oldu.[3] Programa uyum mükemmeldi. Beklendiği gibi, etkin ve büyük bir permi piyasası oluştu. Programın yürürlüğe girmesinden sonra, yeniden ayarlamalarla kömür nakliyatı fiyatları düştü ve permi ticaretinde de azalma görüldü. Komuta-kontrol sistemiyle kıyaslandığında, ilk beş yıllık süreçte ticaret mekanizması yıllık olarak yaklaşık 357 milyon dolar tasarruf sağladı. Mekanizmanın ilk yirmi yılda 20 milyarı geçen bir

tasarruf sağlayacak şekilde yılda 2.28 milyar dolar tasarruf sağlayacağı tahmin ediliyor.

Gerçekten de, asit yağmuru programının, Amerikan çevre kuralları arasında en başarılı program olduğu söylenebilir. Programın maliyeti de beklenenin çok altında gerçekleştiği için, maliyet-fayda oranı da çok iyi oldu. Yıllık kazanç tahminleri 12 – 78 milyar dolar arasında değişirken, uyum maliyetleri 870 milyon dolar oldu—bunlara yaklaşık 10.000 erken ölüm ve 14.500'den fazla kronik bronşit vakası da dâhildir.

Kongre emisyon toplamayı azaltmak için ekonomik teşvikleri kullanarak ya karbon vergilerine güvenecek, ya da (daha muhtemel) asit yağmuru modelini benimseyecektir, sera gazları konusunda mantıklı bir umuttur bu. Gerçekten de sera gazları emisyon hakları konusunda, global emisyonlarda tavan saptayarak dünya çapında bir piyasa yaratma ihtimali büyüktür.[4] Böyle bir sistemde bunu en ucuza yapanlar ve indirimi sağlayanlar avantajlı olacaktır—ve emisyon lisansına gerçekten ihtiyacı olanlar, belki paraya çok ihtiyacı olan yoksul ülkelerde insanlara ödeme yapacaktır.

Deneyim ve Bilgi Sahibi Olmak

Çevre sorunlarıyla başa çıkmak için gerekli en önemli adımın doğru fiyatları (yani teşvikleri) sağlamak olduğunu düşünsek de, böyle bir yaklaşımın politik olarak zor olduğunu anlıyoruz. Seçmenler yüksek yakıt fiyatlarından şikâyet ederken, siyasilerin bu sorunu çözmek için bir araya gelebilmeleri zor olabilir. Bunun temel nedeni, yakıt fiyatı pompalarda açık olsa da, kirlilik maliyeti gizlidir. Bu nedenle, fiyatları doğru seviyeye çekmeye çalışırken (ya da politikacıların cesaretlenip fiyatları düzenlemesini beklerken), sorunu politik açıdan daha hoşa

gidecek şekle sokmaya yardımcı olacak başka dürtü-benzeri adımlar atmalıyız.

Önemli ve oldukça serbestçi bir adım, tüketicileri daha net ve açıklayıcı bilgiler vererek bilgilendirmek, bilinçlendirmek olacaktır. Bu tür stratejiler piyasa operasyonlarını ve de hükümeti geliştirir, yasaların desteklediği komuta-kontrol yaklaşımlarından çok daha ucuzdur, zorlayıcı değildir. Aslında pek çok çevreci sadece açıklamanın bir işe yaramayacağını düşünür. Belki de haklıdırlar, ama bazen bir bilgi insanı şaşırtacak kadar uyarıcı olabilir.

İlk olarak 1965'te ortaya çıkarılan, sonra 1969 ve 1984'te değiştirilen sigara riski mesajları, açıklama politikasının belki de en çok bilinen örnekleridir. Gıda ve İlaç İdaresi, uzun zamandır eczacılık ürünleri için risk etiketleri talebi politikasını sürdürdü. Çevre Koruma Ajansı (EPA) da aynı şeyi böcek ilaçları ve asbest için yaptı. Ozon tabakasına zarar verecek kimyasalların uyarılması için de bunlarla ilgili etiketlerin kullanılması isteniyordu. Kongre sakarin içeren ürünler için de uyarı istedi. Kurallardan pek hoşlanmayan Başkan Reagan döneminde, İş Güvenliği ve Sağlık İdaresi, bir Risk İletişim Standardı (HCS) yayınladı. Buna göre tüm işverenler, bireysel eğitim dâhil olmak üzere, bir risk-iletişim programı almak ve çalışanlarını ilgili riskler konusunda bilgilendirmek zorundaydı. HCS işyerlerini oldukça güvenli hale getirdi ve zorunlu açıklama dışında, bunu çalışanlarından, davranış değişikliği istemeden yaptı.

Bazı açıklama statüleri, piyasadan ziyade politik mekanizma tetiklemek amacıyla tasarlanmıştır; burada amaç, tüketicilere kararlarıyla ilgili bilgi ve deneyim sağlamak değil, seçmenleri ve onların temsilcilerini bilgilendirmektir. Bu statülerin en ünlüsü, 1972'de çıkmış olan Ulusal Çevre Politikası Yasası'dır. Yasanın temel amacı, çevreye büyük etkisi olacak bir projeye başlamadan önce, hükümetin çevreyle ilgili bilgiler toplayıp açıklama yapmasını sağlamaktır. Açıklamanın amacı, çevresel etkiler açığa çıkarıldıktan, ya da bu etkileri öğrenen vatandaşların baskılarından sonra, hükümetin kara-

rına göre siyasi koruma sağlamaktır. Yasaya göre, eğer halk kızarsa hükümet çevresel etkilere ağırlık verme konusunda baskı altında kalacak, ama açıklamaya kimse itiraz etmezse, hükümet de hiçbir şey yapmama konusunda kendini haklı görecekti.

Açıklama gereksinimi konusunda belirgin bir başarı hikâyesi, Kongre'nin 1986'da, Ukrayna'daki Çernobil nükleer reaktör felaketinden sonra çıkardığı Acil Durum Planlaması ve Toplumun Bilme Hakkı Yasası'ydı.[5] Aslında mütevazı ve tartışmalı olan yasa, kendi başına çevresel yararlar sağlamak için çıkarılmadı. Temel amacı, Çevre Koruma Kurumu'na konuyla ilgili hassasiyet kazandırmaktı. Fakat yasa kendisinden beklenenden fazlasını yaptı. Aslında Zehirli Atıklar Envanteri içindeki açıklama gereksinmesi, tüm çevre yasaları içinde en açık şekilde yazılmış olandır diyebiliriz.

Zehirli Atıklar Envanteri'nin oluşturulması için firmalar ve bireyler çevreye atılmış ya da stoklanmış olan potansiyel zehirli atıkları hükümete bildirmelidir. İsteyenler için gerekli bilgiler EPA web sitesinde vardır. Yirmi üç binden fazla tesis 650'den fazla kimyasalla ilgili açıklama yapmıştır ki bunlar tesis içinde ya da dışında toplam olarak 4.34 milyar libreden (1 lb.= 454 gr) fazladır. Tehlikeli kimyasallar kullananlar, bunların yerlerini, tiplerini, depolanan miktarlarını ve sağlığa zararlı özelliklerini itfaiye merkezlerine de bildirmek zorundadır.

Şaşırtıcı olabilir ama bu yasa davranış değişikliği için zorlama yapmadan tüm ABD'de zehirli atıkların büyük ölçüde azaltılmasını sağlamıştır.[6] Bu beklenmeyen sonuç, açıklama gereksinmelerinin önemli atık azalmaları sağlayabileceğini gösteriyor.* (Zehirli Atıklar

* * Ginger Zhe Jin ve Phillip Leslie (2003) tarafından yapılan bir araştırmada da aynı sonuçlar bulundu. 1998'de Los Angeles belediyesi restoranlarda sergilenmek üzere sağlığa uygunluk kalite derece kartları dağıttı. Araştırmalara göre, bundan sonra restoranlarda sağlık kontrol puanları, müşterilerin sağlık konulu hassasiyetleri arttı ve gıda nedeniyle meydana gelen hastalıklar azaldı.

Envanteri'nin iklim değişikliği konusunda da nasıl başarılı olacağını göreceğiz).

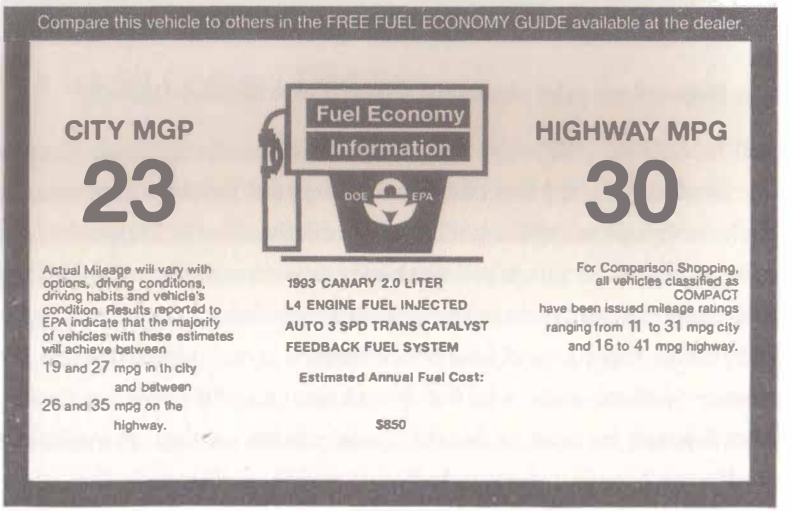
Zehirli Atıklar Envanteri'nin bu kadar yararlı olmasının nedeni neydi peki? En büyük neden, çevre konusunda hassas olan grupların ve genelde medyanın, çevreyi kirletenlere karşı savaş açması, bir tür "çevre kara listesi" hazırlamasıydı.[7] Bu da sosyal dürtüye güzel bir örnektir. Hiçbir şirket o kara listede olmak istemez elbette. Kötü reklam fiyatları düşürmek de dâhil olmak üzere şirkete büyük zararlar verebilir.[8] Bu kara listeye giren şirketler kirliliğe neden olan atıklarını azaltmak için gereken adımları atmak zorundadırlar ve henüz girmeyenler ise liste dışında kalmak için her şeyi yapacaklardır. Bunun sonucu olarak şirketler ve kurumlar hava ve su kirliliğine katkıda bulunmamak için her türlü önlemi alacaklardır. Şirketler kötü reklâmlardan ve bunların zararlarından kaçınmak için bu çalışmanın maliyetini düşürmeye çalışacaklardır.

Bu örneği dikkate alarak şimdi, iklim değişikliği konusunda, başlangıç olarak düşük maliyetli bir dürtü üzerinde durabiliriz. Hükümet, büyük kirlilik yaratanları açıklama yapmaya zorlayacak bir Sera Gazları Envanteri (GGI) çıkarabilir. Halk bu GGI sayesinde ABD'deki sera gazı kaynaklarını öğrenecek ve zaman içinde oluşacak değişiklikleri izleyebilecektir. Eyaletler ve gruplar bu listeyi görüp yasal önlemler düşünmek zorunda kalacaklardır. Büyük ihtimaldir ki, medya dâhil, ilgili gruplar dikkatleri kirlilik kaynaklarına çekeceklerdir. İklim değişikliği sorunu herkesin dikkatini çektiğinden, bir Sera Gazları Envanteri de Zehirli Atıklar Envanteri kadar etkili, yararlı olacaktır. Bu tür bir envanter elbette kendi başına büyük değişimlere neden olamaz, ama böyle bir dürtünün maliyeti yüksek olmayacak ve mutlaka işe yarayacaktır.

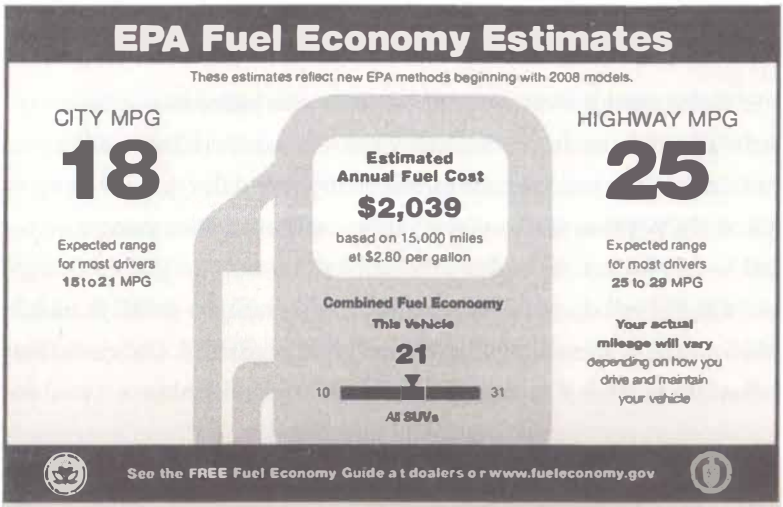
Başka bilgi-açıklama çabaları da ele alınabilir. Kongre 1975'ten beri yeni otomobillerin yakıt ekonomisi standartlarına uygun olmasını ister. Bu nedenle otomobil firmalarının müşterilere sergileme-

si için, ekonomi standardı gereksinmesiyle beraber, otoların yakıt harcamalarını da gösteren levhalar hazırlanmıştır (bkz. Şekil 12.1)

Fakat insanların çoğu mil başına yakıt harcaması gibi hesaplarla uğraşmaz ve bunlarla ilgilenmez. Aslında rekabette yakıt harcaması hesaplarını parasal olarak belirtmek daha çok işe yarayacaktır. EPA yakıt ekonomisi etiketini, tahmini yıllık yakıt maliyetini ve bu rakamı hesaplamada kullanılan yöntemi gösterecek şekilde değiştirdi. Yeni etiket aynı zamanda arabanın kendi sınıfında MPG oranları menziline nerde girdiğini de gösterir (12.2). Bu kurallar 2008 modeli otomobillerde uygulamaya kondu.



12.1 Yakıt ekonomisi etiketi (Çevre Koruma Dairesi)



12.2 Değiştirilmiş yakıt ekonomisi etiketi (Çevre Koruma Dairesi)

Yeni etiket çok güzel elbette, ama beş yıllık yakıt harcamasını da gösterse çok daha etkili olabilirdi diye düşündük. Bir Hummer'daki etiketi düşünün! Bu etiketi arabanın arkasına yapıştırıp arkadan gelen sürücülerin görmesini sağlamak çok daha iyi olurdu. Toyota Prius'un diğer hibrid (melez) arabalara kıyasla daha başarılı olmasının nedeni, sadece hibrid olarak satılmasıdır (örneğin Camry hem normal ve hem de hibrid model olarak satılır). Prius kullananlar yeşil kredi kartlarını kullanırken hibrid Camry kullananlardan daha mutludur, çünkü Camry'nin hibrid olduğu arabadaki etiket okunmadan anlaşılmaz.

Aynı tür açıklama gereksinmeleri daha yeşil evlerin inşaatını sağlayabilir. Teşvik sorunları inşaat sektörüne nüfuz edecektir, çünkü bir evin enerji etkin olmasının maliyeti inşaatçıya bağlıdır, ama daha sonra ısınma ve serinleme maliyetleri evde yaşayan tarafından ödenecektir. Bir evin tasarımı, onun içinde yaşayacak olanlar tarafından yapılırsa, içinde enerji tasarrufu sisteminin de olması doğaldır.

Burada otel örneği verebiliriz. Birçok otelde, özellikle Avrupa otellerinde, odadaki ışığı yakmak için, anahtar olarak kullanılan plastik kartın kapı yanındaki bir deliğe sokulması gerekir. Kart delikten çekilince ışık ve klima cihazı kapanır, ama saatli radyo çalışmaya devam eder. Bunun nedeni, elektrik harcamalarının otel tarafından ödenmesidir ve otel yönetimi, müşterilerin çoğu zaman ışığı ve klimayı açık bıraktığını bilir. Ve bu sistemin maliyetini önceden öder.

O halde aynı sistemi evlerde neden kullanmıyoruz? Evden çıkarken bir düğmeyle içerdeki tüm ışıkları kapatacak, ama elektrikli saatleri durdurmayacak bir sisteme sahip olmak istemez misiniz?

Çok İstekli Çevresel Dürtüler

Burada daha arzulanan bir fikirden söz edilebilir. İnsanların her gün ne kadar enerji harcadıklarını gösteren bir sistem bulunsa nasıl olurdu? Clive Thompson (2007) Güney Kaliforniya Edison'un tüketicileri enerji tasarrufuna yönlendiren çabalarını –ve de yaratıcı dürtü çözümünü– inceledi. Daha önce tüketicileri enerji kullanımları konusunda e-posta ya da normal posta mesajlarıyla uyarmanın etkisi olmadı, ama tüketicilere, Ambient Orb denen, fazla enerji harcandığında kırmızı, normal harcamada yeşil yanan küçük bir top verilmesi işe yaradı. Orb kullananlar birkaç hafta içinde, zirve dönemlerde elektrik sarfiyatında yüzde 40 tasarruf yaptılar. Küçük top lamba kırmızı yanınca insanların dikkatini çekiyor ve boş yere elektrik kullanmalarını önlüyor (Enerji sarfiyatı belirli bir düzeyin üzerine çıktığında bu cihaz sesli uyarı da yapsa daha iyi olur diye düşündük).

Thompson'un da söylediği gibi, kullanılan enerji gözle görülemediği için insanlar onu ne kadar kullandıklarını bilemiyorlar. Orb'un dehası da burada ortaya çıkıyor ve o, enerji kullanımını görülebilir hale getiriyor. Thompson da bu deneyim ve bilgi edinmenin önemini

belirterek, günlük enerji sarfiyatımızı öğrenmenin bir yolunu bulmamızı istiyor—ve bu rakamlar belki Facebook gibi herkesin kolayca görebileceği bir yere de konabilir. Aslında DIY Kyoto adlı bir tasarım firması (sera gazlarının yayılmasını kontrol konusundaki uluslararası Kyoto Protokolüne göre), enerji kullanımını gösteren ve bilgiyi web sitesine vererek diğer kullanıcılarla kıyaslama sağlayan Watson adlı bir cihaz satmaktadır. Thompson'a göre, böyle bir yaklaşım sayesinde büyük enerji tasarrufu sağlanabilir.

Enerji sarfiyatını kamuoyuna açmak isteyen kaç kişi çıkacağını bilemeyiz ve kamu yöneticilerinin de bu aşamada, insanları böyle bir konuda yönlendirmek isteyeceğini pek sanmıyoruz. Fakat insanlar tasarruf için bir tür rekabete girmek isterse kim engelleyebilir bunu? Bu konuda en mantıklı yol şu olabilir: Eğer enerji kullanımını görülebilir hale getirebilirsek, insanları hiç zorlamadan tasarrufa yönlendirmek mümkün olur.

Örneğin, bireysel tüketicilere değil ama küçük büyük tüm şirketlere yardımcı olabilecek gönüllü katılım programları tasarlanabilir. Böyle programlarla kamu yöneticileri firmalara sadece, çevre etkileri konusunda yardımcı olacak bazı standartları izleme konusunda gönüllü olup olmayacaklarını sorarlar.[9] Serbest piyasa koşullarında bile firmalar çoğu zaman en son ürünleri kullanmazlar ve hükümet bazen kirliliği azaltırken onlara tasarruf yapma olanağı da sağlayabilir.

Örneğin 1991'de EPA, (kuruma göre) enerji etkisini artırarak, hem çevreye yararlı ve hem de kazançlı olacak Yeşil Işıklar programını yaptı ve hastanelerle üniversiteler de dâhil olmak üzere, kâr amaçlı olan ya da olmayan şirket ve kuruluşlarla bir dizi gönüllü anlaşmalar yaptı. Şirketler ve kurumlar bu anlaşma gereğince aydınlatmada enerji tasarrufuna gitmeyi taahhüt ettiler. EPA 1992'de Enerji Yıldızı Ofis Ürünleri adlı, yine enerji etkinliğini artırma amaçlı benzer bir yenilik getirdi, ama burada hedef baskı, kopyalama ma-

kineleri, bilgisayar sistemleri ve genel donanımlardı. EPA, gönüllü performans standartları hazırladı ve katılımcı firmalara kurumun Enerji Yıldızı logosunu kullanma izni verdi. Kurum aynı zamanda sanayi gruplarının işbirliğini ilan etti, medya kampanyası başlattı ve enerji etkinliğinde belirli kazançlar sağlayan şirketlere ödüller verdi.

EPA'nın amacı enerji etkinliğinin sadece çevre için iyi olduğunu değil, aynı zamanda büyük tasarruflar sağlayabileceğini göstermekti. Fakat standart ekonomi teorisi açısından bu tür tasarruflar konusunda kehanette bulunmamak gerekiyordu. Çünkü şirketler çevreyi korurken para da kazanacak olsalardı bunu zaten yaparlardı. Piyasa ekonomisinde, şirketler maliyetlerini düşürmek için hükümetin yardımına ihtiyaç duymamalıydı. Rekabet vardı ve zaten maliyetlerini düşürmeyenlerin para ve pazar payını kaybedeceği belliydi.

Fakat pratikte bazen işler böyle yürümüyor. Şirketlerde yöneticiler meşgul insanlar ve her şeye dikkat edemiyorlar. Şirketlerde değişikliğe gitmek için birinin çıkıp bunu savunması gerekir. Şirketlerin çoğunda yöneticiler, enerji tasarrufu programına uyarak yükseleceklerine pek inanmazlar. Bu tür büyük kazanç sağlamayan projeler can sıkıcı ve biraz da cimrilik gibi görülür ve bu konuda ısrar eden yöneticinin genel müdür olarak değil de muhasebe müdürü olarak daha başarılı olacağı düşünülebilir.

Böyle düşünenler EPA programlarının başarılı olamayacağını sandılar, ama iki program da düşük maliyetli enerji-etkin teknolojilerin kullanımını artırdı. Sonuçta bu tür teknolojiler pazarda beklendiğinden daha büyük rağbet gördüler. Yeşil Işıklar nedeniyle, maliyet düşürücü elektrik programlarının kullanıldığı yerler arttı. Enerji Yıldızı Ofis Ürünleri enerji etkinliği konusunda büyük gelişmeler ve bunları kullananlara tasarruflar sağladı. Hükümet tüm bunları zorlayarak değil, küçük dürtülerle başardı.

Bu programların başarısı çevre koruma konusunda büyük dersler verdi. Özellikle iklim değişikliği sorununa önem verenler için açık bir ders oldu bu uygulamalar. Hükümetler teşvikler getirmese bile bu uygulamaların enerji tasarrufu sağladığı ve sera gazlarının yayılmasını azalttığı görüldü. Kamu yetkilileri çoğu zaman bu tür konularda bilinçsiz, umursamaz gibi görünürler, ama bazen de ellerinde çok yararlı bilgiler vardır ve özel sektör kuruluşları bunlardan faydalanabilirler. Sonuçlar da çok güzel, çok yararlı olabilir.

KISIM IV

ÖZGÜRLÜK

Serbestçi ataerkil yönetim yandaşları özgürlüğe önem verirler; insanların kendi yollarına gitmesini engelleyen yaklaşımlardan kuşku duyarlar. Bazı dürtüler kötüdür ya da hoş karşılanmazlar ve bazılarımıza deneme olanağı sağlanırsa bundan hepimiz yararlanırız. Pek çok alanda, özgürlüğün olmadığı yerde onu yaratmak isteriz.

Çevreyi koruma gibi çok önemli bir örnekten söz ettik. Birçok hükümet çevre korumayı katı, komuta-kontrol düzeniyle, yasalarla sağlamaya çalıştı. Emisyon-değiştirme yaklaşımları, kirlenmeyi sınırlamak ve yeni piyasalar yaratmak daha büyük özgürlük sağlar. Bu açıdan bakılırsa daha büyük özgürlük çağrıları artmaktadır. Politik alanda kamu yetkilileri ve sade vatandaşlar emisyon ticaretini desteklemeye başlıyor, iklim değişikliği tehdidine cevap vermiyorlar.

Burada daha tartışmalı üç örnekten söz edeceğiz. Rekabetin çocuklara yarayacağını düşünerek, eğitimde seçeneklerin artırılmasını savunuyoruz. Aynı zamanda, hastalar ve doktorların özgürlüklerinin artırılmasından yanayız. Özellikle de (sonuçta avukatlar kaybedecek olsa da) onların birbirleriyle temas yeteneğini artırmak istiyoruz. Ayrıca hükümetlerin evlenme işine karışmaktan vazgeçmeleri taraftarıyız. Kilise ve devletin birbirinden biraz ayrılması—ve de hem dinsel kurumlara, hem de birbirlerini seven insanlara daha fazla özgürlük tanınmasıyla, Amerikan politikasında eşcinsel evlilikler ve benzeri konularda yaşanan sıcak tartışmalar biraz yumuşatılabilir.

13

OKUL SEÇENEKLERİNİ GELİŞTİRMEK

Başkan Franklin Delano Roosevelt 1944'te, modern bir demokrasiye uygun ve "güvenliği" artıracak şekilde tasarımlanmış, İkinci İnsan Hakları Beyannamesi dediği belgenin içine "iyi bir eğitim hakkı"nı da katmıştı.[1] Amerikalıların çoğu, çocukların iyi bir eğitime hakkı olduğuna inanıyor görünürler; bu konuda herkes fikir birliği içindedir. Bu fikir birliğinin bir nedeni de eğitimli insanların daha özgür olduğuna dair inançtır. Fakat insanlar bu hakka nasıl sahip olunacağı konusunu araştırdığında fikir birliği parçalanır.

Okul seçme konusu Amerikan politikasında özel anlamı olan bir sorun olmaya devam eder. Seçim konusu başlangıçta, özellikle büyük serbestçi ekonomist Milton Friedman tarafından halka mal edildi. Onun argümanı şuydu: "Çocuklarımızın okullarını iyileştirmenin en iyi yolu, rekabete açmaktır" dedi. Okullar arasında rekabet olursa, bundan çocuklar kazançlı çıkacaktı. Okullar rekabet ederse, avantajı en az olanlar en çok kazananlar olacaktı. Zengin aileler zaten çocuklarını istedikleri özel okullara gönderebiliyorlar. Eğer ebeveynlere, çocuklarını istedikleri okula gönderme konusunda yardımcı ve destek

olursak, o zaman yoksul aile çocuklarını, daha ayrıcalıklı orta ve üst sınıf çocukların düzeyine biraz daha yaklaştırmış oluruz. Yoksul aile çocukları da zengin çocukları kadar hak sahibi değiller mi?

Okul seçimi eleştirmenlerine göre, pratikte bu programlar, Amerika'yı büyük yapan devlet okulları sistemine saldırı anlamına gelmektedir. Eleştirmenlere göre, çeşitli sınıf ve ırktan insanların bir arada eğitim görmesini sağlayan devlet okulları, bu yardımcı programlar nedeniyle sonuçta hem öğrenci, hem de para kaybedeceklerdir. Onların korkusu şudur: Ailelere destek olarak verilecek olan okul yardım senetleri zengin ailelere de verilecek ve özel okulların istemediği zengin aile çocukları devlet okullarına gelecektir.

Bizler serbestçi yönetim yanlıları olarak okul seçimi kavramını destekliyoruz, çünkü özgürlük çoğu zaman iyidir ve rekabetler eğitimde gelişme sağlayacaktır. Fakat seçimde soyut bir tercih, herhangi bir planı seçmemize izin vermez ve kanıt elbette hemen bulunamaz. Sadece Seçenekleri Artır yönteminin her zaman en iyi sonucu sağlamadığını biliyoruz. O halde okul seçiminde de seçenek artırmanın yararlı olup olmayacağını kendimize sorabiliriz. Amerikan şehirlerinde 1970'li yıllardan beri çeşitli seçim programları denendi, bunların gerçek etkilerini değerlendirmek için gözlemciler kullanıldı. Alınan sonuçlara bakılırsa, seçim programları her derde deva olmasa da, öğrencilerin performansını gerçekten artırmaktadır. Destek senetli ve patent okul programlarını incelemiş olan Carolyn Hoxby'ye göre, rekabet karşısında devlet okullarında daha yüksek öğrenci başarısı sağlanmaktadır. Bir yıllık araştırmalarda, okul ve öğrenci durumlarına bağlı olarak test-puan gelişmeleri yüzde 1 ile 17 arasında değişmektedir. Ve başarı oranları genelde daha genç, yoksul ve azınlık grupları çocuklarında daha yüksek olmaktadır.[2]

Sonuçlar okul seçiminin çok önemli desteği olduğunu gösterse de, bize göre, ebeveynlerin okul seçiminde çocuklarına yardımcı olmasını sağlamakla çok daha iyi sonuçlar alınabilir. Pek çok ebe-

veyn kendi seçeneklerini kullanmıyor ve her zaman olmasa da çocuklarını çoğunlukla en yakın okula gönderiyorlar. Seçim yapanlar da buna hazır olmadıklarından, çoğu zaman iyi seçim yapamıyorlar. Biz daha fazla seçenek yanlısı olduğumuz için, okul seçimi konusunda önemli bir noktayı, ebeveynleri, çocukları adına daha iyi seçimler yapabilecek duruma getirmek için neler yapmak gerektiğini belirtmek istiyoruz.

Karmaşık Seçimler ve Zihinsel Kestirme Yollar

Worchester, Massachusetts'daki açıklayıcı olayı ele alalım. Başkan Bush, 2001'de bazı test standartları getirerek devlet okullarının sorumluluğunu artırmak amacıyla federal 'Arkada Çocuk Bırakılmayacak' yasasını imzaladı. (Biz yasadaki birçok çelişkili soruyu bir kenara koyduk.) Haziran 2003'te Worchester'deki elli devlet okulunun iki yıllık eğitimler, beşinin de üç yıllık eğitimler için geliştirme ihtiyacı içinde olduğu açıklandı. O yılın yaz aylarında, bölge öğrencilerinin yaklaşık beşte birini oluşturan 4.700 öğrenci transfere uygun bulundu ve 1.800 öğrenci de ileri eğitim için devlet bursu almaya hak kazandı. Ama altı ay sonra sadece bir öğrenci okul değiştirdi ve sadece iki öğrenci k hizmetler avantajından yararlandı!

Bu konuda başlıca sorumlular Worchester yetkilileriydi. Okul sistemi, performansı düşük okullarda, ebeveynleri 'Arkada Çocuk Bırakılmayacak' yasasıyla kazandıkları haklar konusunda aydınlattı tabii. Ama aynı zamanda, siyaset bilimci William Howell'ın "dostane cesaret kırma" dediği olayla, ebeveynlerin seçim hakkını kullanmaları cesaretlerini kırdı.[3] Okul sistemi, *kötü performans* ifadesinin anlamıyla ilgili değerlendirmesini yaptı, 'Arkada Çocuk Bırakılmayacak' ölçütünün kısıtlamasını belirtti ve boşluk limitlerinin transferlere izin vermeyebileceğini söyleyerek, bu ifadenin sevimsiz olan yanla-

rını ortaya koydu. Okul sistemi aynı zamanda kendini geliştirmek istediğini açıkladı.

Azimli olanlar için seçim olayı sıkıcı, çok aşamalı bir süreçti. Ebeveynlerin önce okul müdürüyle görüşmeleri gerekiyordu, ama çok azı yaptı bunu. Sonra okul bilgi merkezindeki toplantıya katılacaklardı ama merkez müdürü sadece iki ailenin geldiğini söyledi. Bu toplantılarda bölge yetkilileri, transferlerin her zaman mümkün olmadığını, okulun yeri ve servisi konusunda da garanti verilemediğini açıkladılar. Ve bunlar ebeveynlerin okul değişimiyle ilgili belgeleri doldurmasından önce oldu. Daha da kötüsü, bilgilere ulaşmayı eğitim bölge müdürlüğü kontrol ettiği için, öğretmenlik hizmetleri ve test hazırlama şirketleri bölge müdürlüğü izni olmadan öğrencilere ulaşamıyorlardı. Şirketler temelde bölge müdürlüğünün olumlu yorumlarına bağlıydılar.

Vasat aileler 401(k) planında olduğu gibi, diğer okullar bir yana, çocuklarının okulları konusunda çok az şey bilirler. Daha çok mevcut duruma bağlı kalır ya da sonuçta zayıf seçimler yaparlar. Burada önemli olan, insanlara sadece fazla seçenek vererek (bunun da yardımı olur tabii) değil, aynı zamanda çocukları için iyi seçim yapabilecek duruma getirerek gerçek özgürlüğün düzeyini yükseltmek olacaktır. Burada bazı ayrıntılara göz atabiliriz.

Ebeveynler okul seçerken, mevcut durum eğilimi ağır basar. Mahalle yakınındaki okul, başarılı olsun ya da olmasın, yarım saat mesafedeki tanınmayan okula tercih edilir. Her halükarda, okul bilgileri toplama ve dağıtma doğasındaki Bizans tarzı, ailelerin seçim yapma konusundaki düşünceleri etkiliyor, onları zorluyor. Örneğin Charlotte, Kuzey Carolina'da öğrenci ailelerine, 190 okulla ilgili, içinde okul temsilcileri tarafından yazılmış, okulların olumlu yönlerini anlatan bilgiler olan 100 sayfalık kitapçıklar gönderildi. Kitapçıkta okulların yerleri, test puanları, öğrenci sayıları ve ırkları hakkında bilgi yoktu—bunlar sadece bölge Web sitesinde bulunabiliyor. Bu

arada özel bir bölge uygulama merkezindeki yöneticilere, "bir okulun iyi olması öğrencilerine bağlıdır" deyip, ailelere de çocuklarının ihtiyaçlarını sorup, onlar için en iyisini bulmak üzere çeşitli okulları gezip görmelerini tavsiye ederek, "Hangi okul en iyisi?" gibi sorular soruldu. Buna itiraz edilemez tabii, ama bu da bir garsonun, "Hangi yemek güzel?" sorusuna, "Hepsi!" cevabı vermesine benzer.

Charlotte'ta yapılan yaratıcı bir deneye göre, seçimler daha iyi ve daha basit bilgilerle geliştirilebilir.[4] Charlotte deneyimi öğrenci ailelerine, kendi mahalle okulları yanında başka devlet okullarına da başvuru olanağı sağladı. Test puanı sonuçlarına göre, gelir seviyesi düşük aileler, okul kalitesine yüksek gelirli ailelerden daha az önem veriyorlar ve çocuklarını daha yüksek performanslı okullara yazdırma konusunda çaba harcamıyorlar. Rastgele seçilmiş bazı ailelere kısaltılmış "gerçek kâğıdı" denen belgeler verildi—başka alanlarda tavsiye ettiğimiz RECAP fikrine benzer bir çalışmaydı bu. Kâğıtlarda çocukların kayıt olabileceği okullarla ilgili olarak, en yüksekten en düşüğe kadar, ortalama test puanları ve kabul oranları vardı.

Araştırmacılar ailelerin, özellikle de düşük gelirli ailelerin daha iyi okullar seçip seçmeyeceklerini öğrenmek istediler. Sonuçta aileler daha iyi okullar seçtiler ve seçim yaparken okul kalitesine (test puanlarına göre) iki kat daha fazla ağırlık verdiklerini söylediler. Seçilen okulların test puanları, mahalle okullarının puanlarından ortalama olarak % 70 daha yüksekti. Böylece onların seçimleri de yıllık gelirleri onlarınkinden 65.000 dolar daha fazla olanların seçimlerine benzedi. Daha iyi okullara giden öğrencilerin çalışmaları da arttı. Piyangoyu kazanacak kadar şanslı olan öğrencilerden bir konuda karar vermeleri istendi; daha iyi okullara gitme şansı yakalayanların okuldan geçici süreyle atılma ihtimalleri diğerlerinden daha az, yüksek test puanı alma ihtimalleri daha yüksekti.[5]

Teşvik Çekişmeleri ve Uyum Sağlama

İyi bir seçim mimarisi öğrenci ailelerine, kendi çıkarlarına olan konularda daha büyük yardımda bulunabilir. Mimar aynı zamanda, seçim sürecinde avantajlı olan ve olmayan aileler arasındaki görünmeyen teşvik çatışmalarının azaltılmasını da sağlayabilir.

Medyada dikkat çekmelerine rağmen, kefalet senedi gibi piyasa-temelli programlardan yararlanan öğrenci sayısı fazla sayılmaz. Popüler olan bir alternatif, kontrollü seçim denen yöntemdir ki, 1970'lerde ırk ayırımcılığını yok etmek için alınan mahkeme kararlarını izlemiştir. Bu fikre göre, öğrencilere yakın ya da kardeşinin gittiği bir okulda kaynaşma olanakları sağlanırken, başka bir okula kayıt olanağı tanımaktı.

Boston'da okul yöneticileri, önceliği yakın semt okullarına vererek, mümkün olduğu kadar çok öğrenciye ilk-seçim okulları konusunda yardımcı olacak bir bilgisayar programı geliştirdiler. Boston sistemini kaç milli eğitim bölge müdürlüğünün kullandığını bilemiyoruz, çünkü yöneticiler kontrollü-seçim politikalarını her zaman ayrıntılı olarak açıklamıyorlar, ama bu programın ya da benzerinin Denver, Tampa, Minneapolis, Louisville ve Seattle gibi büyük bölgelerde kullanıldığını öğrendik (Eğer bir kişilik kontenjanı olan bir okula iki öğrenci başvurursa, Seattle ve Louisville ırk konusunu temel alıyordu ama Yüksek Mahkeme 2007'de bunu anayasaya aykırı buldu).

Mümkün olduğunca çok sayıda birinci seçim uyumu yeterince mantıklı görünüyor ama yine de bir sorun var ortada. Boston sistemiyle okul seçimi, kazananların avantajlardan yararlandığı karmaşık bir strateji oyunu olarak ortaya çıkıyor. Kazananlar kazanmak için biraz yalan söylerler. Ekonomistler buna stratejik yalan derler.

Boston sisteminde yalanın neden iyi bir strateji olduğu konusunda matematiksel (ve karmaşık) bir neden vardır, ama bunu sezgi

yoluyla hissetmek için, üniversite kayıtlarının birden ulusal düzeyde kontrollü bir seçim sistemiyle yapıldığını düşünün. Harvard ve Stanford gibi okullara büyük talep olacak, yerel okullar da tercihli muamelesi görecek ve öğrenciler girişinde zorlanacaklardır. (Şimdi Cambridge ve Palo Alto'da emlak fiyatlarının yüksek olduğunu mu düşünüyorsunuz? Peki, orada yaşayanların çocuklarına Harvard ya da Stanford'a girme avantajı verilirse ne dersiniz?) Cambridge'de yaşamayan ama çocuklarını bebekliklerinden beri Harvard'a göndermeyi hayal eden aileler, onu ilk sıraya koymanın işe yaramayacağını göreceklerdir. Boston sistemi mümkün olduğunca çok sayıda ilk seçim uyumu girişiminde bulunur, bu nedenle her dürüst ebeveyn Harvard'ı liste başı yaparsa, sadece Cambridge'de yaşayanlar geceleri rahat uyuyabilirler.

Cambridge dışında yaşayan aileler uzun vadeli şans denemek yerine, ilk seçim olarak, yakınlarda ayrıcalıklı muamele gören öğrenci sayısının fazla olmadığı Dartmouth ya da Cornell gibi okulları seçseler daha iyi ederler. Boston sisteminde bir okulu ikinci ya da üçüncü tercih sırasına koyanlar, onu ilk sıraya koyanlara karşı kaybederler—eğer bir çocuk düşük önceliğe sahipse ve böyle bir okulu ikinci sıraya koyan liste işe yaramazsa, çok istenen bir okulu ilk sıraya koymak da riskli olur. Okul talepleriyle ilgili bilgiler çoğu zaman internette vardır ve aileler buralardan kabul oranlarını ve çocuklarının öncelik durumunu kolayca öğrenebilirler.

Boston sistemi ilk geliştirildiğinde hemen hiç kimse bu stratejiyi anlayamadı. (Sadece az sayıda kişi algoritmanın nasıl çalıştığını biliyordu). Ama zaman içinde aileler onu kullanmayı öğrenmeye başladılar. Doğal olarak bu sistemi ilk öğrenenler zengin, eğitimli ve sosyal çevreleri geniş olan aileler oldu ve bunlar kendileri gibi olanlarla beraber okula gönüllü oldular. Bu aileler, hata yaparak fazla talep edilen bir okulu ikinci sıraya koyan daha az zengin ve eğitimli

kişilerden daha etkili oldular. Bu yüzden kaç çocuğun birinci sınıf eğitim fırsatı kaçırdığını bilemiyoruz.

Boston sistemi ülkede hâlâ kullanılıyor ama Boston'da yok artık. 2003'te Harvard'da Al Roth öncülüğünde bir grup ekonomist bu sorunları başta da kuşkulu olan Boston okul yönetimlerine gösterdi. Yöneticiler ekonomistlerin araştırma yapmasına izin verdikten sonra sistemlerinin hatalarını gördüler.[6]

Daha sonra, ekonomistlerin hastane ve sağlık tesislerinde kullanılan sisteme dayanan, yeni strateji-geçirmez seçim mekanizması kabul edildi. Bu mekanizma, seçim süreci konusunda deneyimsiz, saf olan öğrenci ailelerini cezalandırmıyor, onlara, rekabet düzeyini tahmine kalkmadan okulları ziyaret ederek öğretmenlerle konuşma fırsatı tanıyor. Bunun karşılığında okul yöneticileri de velilerin gerçek tercihlerini tahmin etmek zorunda kalmıyor, öyle ki, eğitim yöntemleri gelecekle ilgili bilgiler ışığında ayarlanabiliyor.

Liselileri Üniversiteye Doğru Dürtmek

İyi seçim mimarisinin mutlaka çokbilmiş bir profesöre ve güçlü bir bilgisayar algoritmasına dayanması gerekmiyor. Bir iki yerel okul öğretmeni ya da idarecisi tarafından da yapılmış olabilir bu program. San Marcos, Teksas'ta, yakındaki Austin Halk Üniversitesi yetkilileri şehirdeki Latin kökenli öğrencilerden daha çok almak istediler. Basit bir dürtü yaptılar ama bu uyarı eyalete büyük bir hızla yayıldı. Dürtü şuydu: Bir öğrenci San Marcos Lisesinden mezun olabilmek için yakındaki Austin Halk Üniversitesi'ne başvurmak zorundaydı. Halk üniversitesine girmek için lise diploması ve standart test kaydı gerektiğinden, kayıt başvurusunu tamamlamak kabul anlamına geliyordu.

San Marcos'da okulların bütçeleri çok dar ve lise mezunlarının üçte ikisi üniversite eğitimi düşünmüyor. Okul yönetimi fikri uygulamak için gereken dış finansmanı sağlayamadı ve öğretmenlerle halk üniversitesinden yardım istedi. Bazı öğrenciler üniversite danışmanlarının önüne çıkarıldılar. Ama danışmanlar akıllı davrandılar, öğrencileri eğitim konusunda öğütler vererek zorlamadılar ve gençlerin evrensel sembolü olan otomobili kullandılar. Öğrencilere bir üniversite mezunu ile bir lise mezununun kazandıkları paradan söz ettiler ve Mercedes ile KIA arabaların kıyaslamasını yaptılar. Daha sonra üniversite yöneticileri öğrencilere ücretsiz giriş sınavı yaptılar, ayrıca finansal yardım bilgisi verip, vergi danışmanların da ailelere hafta sonu kursları ile bilgi vermesini sağladılar.

Sonuçta dürtünün büyük yararı görüldü. 2004'ten 2005'e kadar, Teksas üniversitelerine giden San Marco Lisesi öğrencilerinin oranı % 11 artarak % 45'e çıktı. Şimdi Teksas'ta 45'ten fazla lise aynı programı uygularken, Florida ve Kaliforniya'da da okullar San Marco modeline göre programlar yaptılar. Main'de de lise son sınıf öğrencilerinin mezun olmadan önce en az bir üniversiteye başvuru yapmasını zorunlu kılacak bir yasa çıkarılması düşünülüyor.

Küçük bir alanda birçok konuyu dile getirdik. Milton Friedman haklıydı: En azından soyut anlamda okul seçimi mükemmel bir fikir, çünkü özgürlüğü artırıyor ve eğitimi geliştirme konusunda gerçekten umut veriyor. Ama tabii reformlar soyut olarak değil de deneysel olarak değerlendirilmelidir. Alınan sonuçlara göre, okul seçimi büyük umut vermektedir ve bu da sevindiricidir.

Bizim için sorun ve başlıca endişemiz, yatırımlar ve reçeteli ilaçlar için gerçek olanın, eğitim konusu için de gerçek olmasıdır: Yani seçenekleri artırmak ve öğrenci ailelerinin akıllıca seçimler yapmasını umut etmek yetmez. Okul sistemleri de ailelerin bu konuda akıllıca

seçimler yapabilmeleri için gereken yardımı yapmalıdır. Hem ailelerin ve hem de öğrencilerin doğru teşviklere ihtiyaçları vardır. FDR'nin (Franklin Delano Roosevelt) "iyi eğitim hakkı" Anayasanın bir parçası değildir, ama kültürel bir taahhüt olmuştur ve atılacak birkaç basit adımla çok daha fazla sayıda çocuk bu haktan yararlanabilir.

14

HASTALAR PİYANGO BİLETİ ALMAK İÇİN ZORLANMALI MI?

Her başkanlık seçiminde adaylar seçim kampanyalarında, sağlık sigortası olmayan milyonlarca Amerikalıya sigorta sağlayacak planlardan söz ederler. Yeni adaylar eski yönetimlerin etkili bir sağlık sigortası politikası izlemediklerini söyler, onları kınarlar.

Bu tür planları yapmak zordur, çünkü sağlık sigortası pahalı bir olaydır. Pahalıdır, çünkü Amerikan vatandaşları en iyi doktorları, hastaneleri, ilaçları, tıp cihazlarını ve huzurevlerini kullanmak isterler.

İnsanlar da kendilerine iyi bakarak, sağlıklı beslenerek ve sadece ihtiyaçları olan ürün ve hizmetleri alarak sağlık harcamalarını azaltabilirler. Sadece ciddi rahatsızlıklarda, gerektiğinde doktora giderek ve sağlık sigortası yaptırırken, daha ziyade ciddi hastalıkları kapsayan sigorta satın alarak daha avantajlı olabiliriz. Fakat her Amerikan vatandaşı istese de istemese de, ihmalci doktorları dava etme hakkına sahip olmak zorundadır.

Bize göre, hastalar ve doktorlar bu hak konusunda kendi aralarında anlaşabilmelidir. Doktor için mahkemeye gitmek istemeyen hasta istediğini yapabilmelidir. Bu özgürlük hem hastalara ve hem de doktorlara yardımcı olur, sağlık sigortası sistemine az da olsa katkıda bulunur.

Dava açma hakkının satın alınması garip bir olay gibi görünebilir. Bu hak sağlık sigortasında ayrıca madde olarak belirtilmemiştir ama onun kapsamındadır. Araba sigortası yaptırırken de sigortanın risk kapsamına göre fiyat ödersiniz. Kapsamı az olan bir sigorta için örneğin yüz dolar öderken, geniş kapsamlı bir hasar sigortası için bin dolar ödeyebilirsiniz (Öğüt: Geniş kapsamlı hasar sigortası yaptırırsanız uzun vadede kazançlı çıkarsınız). Kargo şirketleri de değerli eşyanın taşımasında daha yüksek ücret alırlar. Burada aynı ilke geçerlidir: Hizmet veren şirket malınıza zarar verdiği ya da kaybettiği zaman size ödeyeceği paraya göre fiyat söyler. Fakat sağlık sigortasında (ve hayatın pek çok alanında) yanlış yapanları dava etme hakkını da almak zorundasınız.

Dava açma hakkını satın alma konusu size garip geliyorsa, bir de şöyle düşünün: Pek çok iş alanında müşteriler gereğinden fazla fiyat öderler, çünkü o işlerde şikâyet ve dava açma hakları vardır. Büyük ekonomist George Stigler eğlenceli bir yazısında, hayali bir okulda, hocalarının öğrettiği bazı konular yanlış olduğu için onu dava eden öğrencilerden söz eder. Stigler'in yazısının adı "Eğitimde Bir Gerçek Tarihi Skeci"dir. Profesörler bu tür bir düşünce karşısında şaşkına dönerler elbette, ama üniversitelerde ve hocalarda yanlış-öğretme sigortası olsaydı, üniversite eğitiminin ne kadar pahalı olabileceğini düşünün! (Stigler'in hikâyesinde "yeni bir ulus nasıl zengin edilir konusunu işleyen ekonomi dalı [bölümün adı "ekonomik gelişme" idi], hiçbir üniversite hocaların hatasıyla oluşan zararları ödeyemez diyen mahkemelerce yasaklandı). Böyle bir şey olsa, eğitim daha pahalı olmakla kalmaz, ayrıca öğretim üyeleri

de haklarında dava açılabilir korkusuyla risk almaktan kaçınırlardı. Bize göre, böyle bir durumda, eğer mümkünse, pek çok üniversite ve öğrenci Stigler'in bu saçma fikrini kabul etmez ve kötü öğretimi dava etme hakkını istemezlerdi.

Pek çok hasta ve sağlık sigortası şirketi de ihmalci doktorları dava etme hakkından vazgeçmek isteyeceklerdir.* Sigortalının bu haktan vazgeçmesi için doktor, hastane ve sağlık sigortası şirketi ona daha ucuz bir sigorta fiyatı vermeye hazır olacaklardır. Bazı hastalar ucuz fiyat ödeyip riski kendileri alabilirler. Bazıları doktor hatası sigortasından vazgeçip özel sakatlık ya da yaralanma sigortası tercih edebilirler. Fakat hastalara bunu yapma hakkı tanınmaz, çünkü mahkemeler doktoru dava hakkından vazgeçenlerin "kamu politikalarına karşı" olduğu hükmüne varmışlardır. Bu kurallar serbestçi olmaya aykırıdır, insanlara istediklerini yapma hakkı tanımazlar.

Hastalar için bu yasal kurallar çok güzel bir koruma şekli olarak görülür ve koruma konusuna yine geri döneceğiz. Ama şu anda bilin ki, dava etme hakkını almaya zorlanmak her zaman sigortalının lehine değildir. Örneğin, varsayalım ki, insanlar kötü saç kesen berberleri dava etme hakkına sahip olmak için sigorta yaptırsa, bir müşteri de berberini dava edip 17 milyon dolar tazminat kazansa ve berberler de bu sigorta yüzünden tıraş ücretleri 50 dolara çıkarsa ne yaparsınız? Saçınızı kötü keserse berberi dava etmek için tıraş ücreti olarak 50 dolar öder misiniz? Bunu yapmanız engellenirse kızar mısınız?

Bu benzetme ya da karşılaştırmanın mükemmel olmadığını biliyoruz, ama şu gerçeği de unutmayın: Hem sağlık sigortası sahipleri ve hem de vergi mükellefleri her yıl açılan yaklaşık seksen beş bin yanlış tedavi davasının cezasını ödemeyi paylaşmaya zorlanmaktadır.[1] Bu davaların maliyeti yılda yaklaşık olarak 11 ile 29 milyar doları

---

* Doktor ihmali ya da yanlış tedavi nedeniyle doktorlar aleyhine açılmış çok sayıda dava vardır. Burada, dava etme hakkından vazgeçmiş olanların tecavüz ve kötü davranış gibi şikâyetlerinden bahsetmedik.

bulmaktadır.[2] Hastane harcamalarında yanlış tedavi sorumluğuna açık olma oranı yaklaşık olarak % 5 – 9 arasında değişmektedir ki, bu da dava maliyetlerinin sağlık sigortası sistemi harcamalarına katkısı demektir.[3] Bu rakamlar elbette tartışılabilir, abartılı olabilir, ama her yıl sigorta yaptırmak ve taahhütleri yerine getirmek için milyarlarca dolar harcandığı da biliniyor. Birçok doktor her yıl sigorta faturalarına 100.000 dolar ya da fazlasını ödemek zorunda ve bu ödemeler de sizin sağlık faturalarınıza yansıyor.

Dava maliyetleri aslında davacılara ödenen tazminatlar ve mahkeme masraflarından fazlasını içerir—bunlar "direkt maliyetlerdir". Ayrıca dolaylı maliyetler de vardır ve hastalar bunları da öderler. Örneğin pek çok doktor "koruyucu ilaç" yöntemini seçer, hastasına pahalı ama gereksiz ilaçlar verir ya da sorumluluktan kaçmak için riskli ama yararlı tedavi yoluna yönelir. Bir diğer dolaylı sorumluluk maliyeti de –aynı zamanda kötü– hastanelerde ve doktorlar arasında hatayı rapor etme konusunda cesaret kırıcı olmaktan doğar.

İlk bakışta, hastaların bu sonuçtan yararlandığı sanılabilir. Ama hastalar şikâyet ve dava açmak hakkından vazgeçerlerse daha kötü duruma düşmezler mi acaba? Önemli bir kozu kaybedip karşılığında hiçbir şey kazanmamış olmazlar mı? Bunun cevabı, dava açma hakkı yok senaryosunda neler olacağına bağlıdır. Yakında göreceğimiz gibi, hastaların dava açma hakkına sahip olmakla çok şey kazanıp kazanmadıkları konusu açık değildir. Ayrıca maliyetin bir kısmı daha yüksek faturalar olarak hastalara yüklenir ve koruyucu hekimlik iyi tedavi isteyenler için yeterli sayılamaz. Bazı hastalar tedarikçinin sorumluluk maliyetinin bir kısmını ödemekten kaçınmak isteyeceklerdir, fakat –önemli nokta da budur– dava hakkından vazgeçen hastalara ucuz tedavi anlaşması mahkemelerce bloke edilecektir.

Mahkemeler bu tür anlaşmaları neden engelliyor peki? Bunu yanıtı çok açık olarak serbesti olmayan ataerkil yönetimdir. Mahkemelerin görüşüne göre, akıllı hastalar dava açma haklarından vaz-

geçmezler ve doktorlar da ihmalci tedaviyi caydırmak için yanlış tedavi sorumluluğu tehdidi olmadan hastaya bakmamalıdır. Biz burada hastaların İnsanlar olduğunu ve kötü kararlar verebileceğini söylerken memnunuz. Fakat bu alanda emirler ve yasaklar mantıklı mı diye düşünüyoruz—birkaç dürtü yanında anlaşma özgürlüğü daha iyi olmaz mı acaba?

Hastalara dava açma hakkından vazgeçme seçeneği tanınmasının bir nedeni, haksız işlem sorumluluğu caydırıcı etkisinin abartılmış olmasıdır. Sağlık sigortası yeterince deneyime bağlı değildir ve bu demektir ki (daha az teknik dilde), bir doktor yanlış tedavi için mahkemeye kaç kez giderse gitsin aynı primi ödeyecektir. Hiçbir doktor yanlış tedavi yüzünden mahkemeye çıkmak istemez elbette, ama çıktığı takdirde ödeyeceği cezadan da korkmaz. Bu nedenle doktorların iyi çalışıp çalışmamasında, yanlış tedavi davalarının parasal ceza riskinin pek rolü yoktur.

Caydırıcılık argümanı aynı zamanda, yanlış tedavi iddiaları ve tıbbi ihmal yüzünden ortaya çıkan sakatlıklar arasındaki şaşırtıcı derecede küçük uygunluk nedeniyle zayıflatılmıştır. Açık söylemek gerekirse, hastaların çoğu ihmalci olsa bile doktorunu dava etmez, dava edenlerin ve kazananların çoğu da tazminatı hak etmez. Yapılan bir araştırmaya göre, bir New York hastanesinde bir yıl boyunca yanlış tedavi yüzünden sakatlanan hastaların sadece yüzde ikisi yanlış tedavi şikâyetinde bulunmuştur.[4] Açılan yanlış tedavi davalarını inceleyen gözlemcilere göre, sonuçta davacılara tazminat ödenmiş olan bu davaların çoğunda ihmal, dikkatsizlik (hatta sakatlanma) belirtisi bulunmamıştır. Fakat davacıların kaybettiği birçok davada da ihmal ve dikkatsizlik sonunu meydana gelmiş sakatlıklar görülmüştür. Yani, yanlış tedavi yüzünden zarar görmüş pek çok hasta tazminat alamazken, tazminat alan birçok hastanın da yanlış tedavi ve zarar görmediği öğrenilmiştir.

Başka çalışmalarda da, güncel sistemin yanlış tedavi ya da ihmal gibi olaylarda caydırıcı olduğu yönünde yeterli kanıt bulunamamıştır.[5] Bazı doktorların şikâyet ve davalardan çekindikleri için daha dikkatli oldukları muhtemelen doğrudur, ama bu tehdidin doktorlar üzerinde yeterince etkili olduğu da söylenemez. Burada küçük ama ilgili bir gerçeği ele alalım. Bir hastanın dava açmasını etkileyen faktörlerden biri, doktorun aksilik için özür dileyip dilememesi ve hatasını kabul etmesi olacaktır. Doktorun özür dilemesi davayı engellerse, o zaman dava açma hakkının caydırıcılığı daha çok azalmış olur.

Burada yasaların, doktorları hatalarının cezasını çekmekten kurtarması gerektiğini tartışmıyoruz elbette. Ama bilgili hastalar istedikleri anlaşmaları yapabilmeli ve bunlar daha iyi bir anlaşma yapabilmek için dava açma hakkından vazgeçebilirler. Yeterince para teklif edilirse haktan vazgeçmek mantıklı olur. Bir hasta dava açıp kazansa bile, alacağı tazminatın yaklaşık % 40'ını avukatlara verecektir. Şükür ki çoğumuz yanlış tedavi ihtimalinde uzağız ve ihmale uğrayan ya da yanlış tedavi görenler içinde dava açacak olanlar da azdır. Bir hasta dava açma hakkından vazgeçip karşılığında bir şeyler kazanacaksa, bunu yapması mantıklı olur. Fazla parası olmayanlar için bu yolu seçmek daha yerinde olacaktır. Kesin olarak dava açma hakkı satın almadan tıbbi tedavi görmek mümkün olmadığı için, tedaviye gücü yeten ama tedavi artı dava hakkı seçeneğini satın alamayanlar piyasadan silinecektir. Bu durumda, ihmal için sorumluluk riski doktorların neden olduğu hasarları azaltsa bile, bu kazanımlar tedavi görmeye gücü yetmeyenlerin kayıplarıyla kolayca dengelenebilecektir.[6]

Güncel sistemin bir diğer sorunu, yanlış tedavi sonucunda mahkemelerin verdiği tazminat kararlarının düzensiz olmasıdır.[7] Bir davacının, mahkeme kararına göre nasıl bir tazminat alacağı sonuca kadar belli olmaz. Yanlış tedavi davalarında hatalı olanlar bazen "cezalandırıcı hasarlar" cezasına çarptırılırlar. Ama bu tür cezalar-

da da birçok değişkenlik vardır.[8] Bu durumda hastalar, ikramiyesi milyonlarca dolardan sıfır dolara kadar değişen bir piyango bileti almak zorunda kalırlar, ama büyük para alınsa bile hastanın eline bunun ancak yüzde 60'ı geçer (gerisini avukatlar alırlar). Piyango bileti almak eğlencelidir tabii, ama insanlar onu almak zorunda mıdır?

Seçim mimarlarına göre, insanlara sorumluluktan vazgeçme özgürlüğü verilse çok daha iyi durumda olacaklardır. Bu grubun içinde sadece, aksi takdirde tedavilerini yaptıramayacak olanlar yoktur. Sağlık sigortası satın alanlar, ama dava açma hakkı yerine parayı tercih edenler de vardır. Aslında bize göre, ihmal sorumluluğu pek çok insan için muhtemelen kaybedilen bir anlaşmadır. Dava açma hakkı satın almak için ödenen paranın içinde, yanlış tedavi davaları idari işler harcamaları için destek, tazminatlar ve yararsız davalarda avukat ücretleri payları da vardır. Hastaların bir anlamda haklarından vazgeçmek zorunda kalacaklarını, bunu aslında bir hiç için yapacak olduklarını düşünmek elbette üzücüdür, çünkü bunu sağlık sigortası şirketleri isterler. Fakat piyasalar genelde böyle çalışmaz. Unutmayın ki, ne kadar geniş kapsamlı sigorta satın alırsanız o kadar çok para ödersiniz ve dava açma hakkı da bir tür sigortadır. Rekabet olduğu sürece, hastalar haklarından vazgeçmek için bir şey almak zorunda kalacaklardır. Biz inanıyoruz ki, teklifimiz benimsense, biz ikimiz de dava açma hakkımızdan vazgeçerdik ve sağlık sigorta tedarikçileri de bu seçeneği gerçek bir indirimle sunarlardı.

Bizim mütevazı teklifimize göre, seçim mimarları tedavide ihmal konusunda anlaşma özgürlüğünü çok iyi düşünmelidirler—serbestçi yaklaşım hem doktorlara ve hem de hastalara yardımcı olacaktır. Biz elbette tamamen serbestçi değil, serbestçi ataerkil yönetim taraftarıyız. Hastaların yanlış tedavi sorumluluğunu ve dava hakkından vazgeçmenin anlamını kavramakta zorluk çekeceklerini biliyoruz. Haktan vazgeçme olayı hafife alınmamalı, aceleye getirilmemelidir. Başka alanlarda, bu görüş eyalet yasalarında da görülür, orada

vazgeçene bu konuda bilgi sağlayan koruyucu düzenlemeler vardır. Haktan vazgeçenler neden vazgeçtiklerini yazılı olarak beyan etmek zorundadır. En önemlisi, mahkemeler vazgeçenleri, uzun anlaşmalarda satırlar arasında gizlenen bazı maddeleri okuma konusunda zorlamazlar, bunu yapma konusunda isteksiz davranırlar.

Biz sağlık sigortası şirketlerine, içinde ihmal, dikkatsizlik nedeniyle dava açma hakkı olan ve olmayan poliçeler satma izni verilmesini tavsiye ediyoruz. Sağlık sigortalarının çoğu işverenler tarafından sağlandığı için, umarız işverenler çalışanlarına bilinçli seçim yapma konusunda yardımcı olurlar. Bu konuda defo düzenlemenin çok önemli olduğunu elbette biliyoruz. Eğer dava açma hakkından vazgeçmek defo ve onu elde tutmak ekstra ödemeye mal olacaksa, hastaların çoğu muhtemelen bu haktan vazgeçer (unutmayın, defo seçeneği genelde sorumluluk yükler).

Yanlış tedavi davaları konusunda şüphesi olanlara daha cesur bir teklifte bulunabiliriz: Hastalara sadece kasıtlı ya da dikkatsizce yapılmış doktor hataları için dava açma izni verildiği varsayılmalıdır—sadece ihmale dava açılmamalıdır (İhmal normalde "alışılmış bakım standardı"nı karşılamada hata olarak tarif edilir ki, belirsiz kavramdır bu, avukatları savaşa sürükler, yargıçlara kafa kaşıtır. Davacılar kasıtlı ya da dikkatsizce yapılmış hatalar konusunda daha büyük zorluk çekerler). Hastalara bu yaklaşım altında daha güçlü bir sorumluluk hakkı satın alma teklifi yapılır, ama bu da onlara biraz pahalıya mal olur. Bu yaklaşım hiç kuşkusuz vazgeçenlerin alışılmış, ortak amaçlı kişiler olduğu anlamını taşır. "Satın alma" teklifinin yanında ilgili bilgiler de olmalıdır ki, insanlar bu teklifi reddedince neler kaybettiklerini anlasınlar. Genel kanıya göre, bazı insanlar tam olarak bilgilendirilirse, bir tür sigortayı dava etme hakkı şeklinde satın alacak, ama çoğunluk işi şansa bırakacaktır.

Dava açma hakkından vazgeçme, doktorların ve hastaların anlaşma özgürlüğünden yararlanabilme yollarından sadece biridir.

Birçok eyalet yönetimi yanlış tedavi ve ihmal davalarının maliyetini düşürecek önlemler almıştır. Örneğin Kaliforniya "ekonomik olmayan hasarlar" (acı veren vakalar gibi) tazminat tavanı koymuştur. Aynı amaca yasal yollardan değil de serbest anlaşmalarla ulaşmanın yolları bulunabilir—hastalar ve sigortacılar poliçede ekonomik olmayan hasarlar için bir sorumluluk sınırı getirme konusunda anlaşabilirler. Yeni Zelanda, Danimarka, İsveç ve Finlandiya gibi bazı ülkeler idari bir "hata-yok" sistemi getirmişlerdir ki, bu, Amerikan işçilerinin tazminat sisteminde de kullanılır. Bu ülkeler, ihmal olup olmadığına bakmaksızın, önceden belirlenen tıbbi hatalar için programlanmış ödemeler yaparlar. Hastalara gördükleri zarar için ne gibi tazminat ödenmesi gerektiği konusunda bu tür önlemler alınırsa, idari yükler ve harcamalar büyük ölçüde azalacaktır.

Bizim görüşümüze göre, eyalet hukukçuları tıbbi ihmal ve yanlış tedavi alanında anlaşma özgürlüğü konusunu ciddi olarak düşünmeli, bunu en azından, tedavi kalitesini bozmadan maliyeti düşürmenin mümkün olup olmayacağını anlamak için yapmalıdırlar. Bu tür çalışmaların her zaman işe yaradığı bilinir.

15

EVLİLİĞİ ÖZELLEŞTİRME

Biz serbestçi ataerkil yönetim fikrinin pek çok eski sorun konusunda da bazı yeni düşünce tarzları sunacağını umut ediyoruz. Şimdi burada çok eski bir konu olan evlilik kurumuna dönecek, son zamanlarda evlilik ve eşcinsellik ilişkileri konusunda ortaya çıkan bazı sorunları incelemeye çalışacağız.

Dinsel özgürlük de dâhil olmak üzere, özgürlüğü koruyacak ve prensip olarak tüm taraflarca kabul edilebilecek, oldukça serbestçi bir tavsiye ile işe başlamak istiyoruz. Pek çok dinsel grup cemaatleri de dâhil 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 resmi kurumlar tarafından verilmemeli. Devlet

kurumları ve dinsel kurumlar kendi işlerini yapmalıdır. *Evlilik* kelimesinin hem resmi (yasal) ve 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.*

Bu durumda evlilikler, dinsel ve diğer özel kurumlarca icra edilecek özel meseleler olacaktır. Evlendirme hakkı verilen organizasyonlar kendi evlendirme olaylarında uygulayacakları kuralları kendileri koyacaklardır. Böylece, örneğin bir kilise sadece kendi cemaati üyelerini evlendirmek, bir dalış kulübü de sertifikalı dalgıç çiftleri evlendireceğini söyleyebilecektir. Evlenecek olan çiftler de herkes için uygun olan eski resmi evlenme törenleri yerine, kendi arzuların uygun olan evlendirme törenini ve organizasyonunu seçebilecektir. Devlet birleşen çiftlerin evliliğini onaylamak durumunda kalmayacaktır. Bu sistemin nasıl çalışacağı aşağıda ayrıntılı olarak anlatılmıştır.

Bu durumda seçim mimarisi soruları çıkacaktır ortaya. Tasarruf politikaları ve hayatın diğer yanlarını analiz etmemize yardımcı olan ilkeleri kullanarak şunu soruyoruz: Devlet evcimen ortaklar arasındaki anlaşmaları düzenlemek için gerekli güzel kuralları nasıl tasarlayabilir (o çiftler bazen özel evlenme töreniyle evlenmiş karı koca da olabileceklerdir)?

Evlilik Nedir?

Bir yasa konusu olan evlilik, devlet tarafından yaratılmış ve devlet yetkileri ve emirleriyle desteklenmiş resmi bir statüden başka bir şey

* Sivil birlikteliklerin ikiden fazla insanı kapsayıp kapsamayacağı sorusunu dikkate almıyoruz.

değildir. İnsan evlendiği zaman ekonomik olan ve olmayan birçok maddesel yarar ya da avantaj sağlar.[1] Eyalet yasası değişir ama bu yararlar (avantajlar) altı büyük kategoride toplanabilir.[2]

1. *Vergi avantajları (ve yükümlülükleri).* Vergi sistemi evlenen çiftlere çoğunlukla büyük avantajlar sağlar—özellikle de çiftlerden biri diğerinden daha fazla kazanıyorsa (Karı kocadan her ikisinin de geliri yüksekse büyük bir evlilik cezası da olabilir).
2. *Haklar.* Federal yasa evlenen çiftlere çeşitli hak kazandırma programları ile yararlar sağlar. Örneğin bir işveren, Aile ve Sağlık İzni Yasası ile bir çalışanına eşinin hastalığı nedeniyle ücretsiz izin vermek zorundadır ama "ortak yaşayanlar" için bunu yapmaya zorlanamaz[3] Yasalar çoğu zaman evli çiftlere buna benzer avantajlar sağlar.
3. *Miras ve diğer ölüm hakları.* Evli çiftlerden biri, diğerinin ölümü halinde belirli haklar kazanır. Bir erkek ya da kadın, mülkünü vergisiz olarak eşine verebilir.
4. *Mülkiyet hakları.* Çiftler eyalet ya da federal yasasıyla, sadece ortak yaşayanların sahip olamayacakları haklara otomatik olarak sahip olabilirler. Toplum mülkünün geçerli olduğu yerlerde insanlar otomatik olarak eş haklarına sahip olurlar ve yasal kuralları çiğneyerek anlaşma yapamazlar.
5. *Vekâletle karar vermek.* Evli çiftlerden her biri, diğerinin yapamadığı işler için vekâletle karar verme yetkisine sahip olabilir. Acil durumlarda evli kadın ya da erkek, eşinin adına karar verebilir. Ortak yaşayanlara ise bu hakların tanınması ihtimali çok düşüktür.
6. *Delil ya da tanığa dayanan ayrıcalıklar.* Federal mahkemeler ve birçok eyalet mahkemesi evlilik ayrıcalıklarını tanır, çiftlerin

özel konuşmalarına gizlilik kuralı uygular ve eşlere, birbirleri aleyhine tanıklık yapmama hakkı verir.

Aslında bu konuda tanınan daha birçok hak ve ayrıcalık vardır ama burada hepsinden söz etmek zordur. Bu haklar zaman içinde de dengelerini koruma eğilimi gösterirler; unutmayın ki mevcut durum güçlüdür ve bunu yeniden düşünme konusunda ciddi siyasi sınırlamalar vardır. Fakat bu tür ekonomik ve evlilik hakları evliliğin anlamında boşluk yaratmaz. Önemli olan şudur: Devlet bu maddi hak ve yükümlülükleri, evlilik statüsüyle birleştirilmiş olan simgesel ve anlamlı haklara açık olarak bağlamıştır. İnsanların çoğu için bu simgesel ve anlamlı haklar evli olmanın anlamı demektir. Evlenme cüzdanlarını devlet verdiği sürece "resmi evlilik" statüsü –ani yasallık statüsü taşıyan evlilik– büyük önem taşıyacaktır. Dinsel ya da özel bir törenle birleşen, ama resmi nikâh kıydırmayan çiftler, dinsel ya da diğer açılardan birbirlerine ne kadar bağlı olurlarsa olsunlar, yasalar karşısında evli sayılmazlar.

Resmi evlilik belgesinin önemini belirtmek için, varsayalım ki, ırklar arası çiftlere evliliğin bütün haklarına sahip olabilecekleri, ama birlikte yaşama statülerine "evlilik" değil de "sivil birleşme" deneceği söylensin. Farklı ırklardan çiftler için evlilik kurumunun dışında bırakılmak –onlara resmen evli dememek– onlar için bir hakaret anlamına gelecektir. Aslında bu anayasa dışı bir davranış olur. Devlet bu tür çiftlere evlilik haklarından yararlanacaklarını, ama yasal olarak evli sayılmayacaklarını söyleyemez. Farklı ırklardan olan eşler için evliliklerinin özel kurumlar tarafından onaylanması hiç önemli değildir. Kısacası, insanlar evlendikleri zaman sadece maddi haklara değil, aynı zamanda devletin resmi onayına da sahip olurlar.

Resmi Evlenme Cüzdanı Olmaması

Şimdiye kadar gördüklerimize göre, evlilik resmi belgeye bağlanan bir kurumdur ve devlet evlenen çiftlere evlilik cüzdanı vermekle onlara hem maddi ve hem de simgesel bazı haklar tanımış olur. Fakat bu iki fonksiyon neden bir araya getirilir acaba? Ve de çiftlere *evli* sıfatını resmen vermekle ne eklenmiş olur?

Evlilikleri diğer tür birlikteliklerle kıyaslayalım. Biz bu kitabı birlikte yazmaya karar verdiğimizde bazı anlaşmalar yapmak zorunda kaldık. Kitabın getirisinden ikimize verilecek paylarla ilgili olarak yayıncımızla bir anlaşma yaparken, ayrıca kendi aramızda da kitabın yazımıyla ilgili resmi olmayan anlaşmalar yaptık. Yasal telif hakları sistemi kitabın bizden izinsiz yayınlanmasını engelleyecekti (bu anlaşmada ayrıca, ikimiz arasında çıkan bir anlaşmazlık sonucu birimizin projeden ayrılması haline neler yapılacağı da yazılıydı). Fakat yasal sistemde bizi çok iyi dost olmaya, haftada en az bir kez birlikte öğle yemeği yemeye ya da başka konularda zorlayan hiçbir şey yoktu. Kitap yazmak monogam olmak zorunda değildir. Ama ikimiz arasındaki anlaşmalar resmi, yasal olmasa da biz onları ciddiye alır ve koşulları yerine getiririz. Dostça birliktelikleri de neden diğer konulardaki ortaklıklar gibi devleti karıştırmadan yapamayalım? Neden özelleştirmeyelim?

Evlilikte Devlet Kontrolü Bir Tarih Hatasıdır

Bizim düşüncemize göre, resmi nikâhlı evlilikler dinsel kurumların özgürlüklerini, istedikleri gibi davranmalarına izin verecek şekilde koruyamaz ve evlenen çiftlere de devlet tarafından ikinci sınıf vatandaş olarak görülmeden taahhütlerini yerine getirebilme özgürlüğünü

koruyarak yapamaz bunu. Ama biz aynı zamanda resmi evlenme cüzdanı sisteminin artık modern gerçekliğe uymadığına da inanıyoruz. Bir kere resmi evlilik kurumu oldukça ayırımcılığa dayanan bir geçmişe sahip, hem cinsel ve hem de ırksal eşitsizlik ağına düşmüş durumda. Bu geçmiş, günümüzde geçerli olan evlilik kurumundan tamamen koparılıp ayrılamaz.[4]

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 evlatlık 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 kuşkusuz 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.

Econların tersine, İnsanlar tahrik edici kararlara karşı yasal korumayı gönüllü olarak isterler elbette (Econlar tahrik edilirlerse, Düşünme Sistemleri onları kontrol altında tutar). Yasal evlilik kurumunu bir önceden taahhüt stratejisi olarak da görebiliriz, Ulysses'in sirenlere yaklaşmasına benzemez bu, insanlar burada kendilerini hatalara karşı koruyacak yasal statüyü bilerek seçerler. Bazı eyaletlerde anlaşmalı evlilik kurumu vardır ki, burada boşanmak çok zordur. İnsanlar uzun vadeli çıkarlarını korumak için attıkları adımlar gibi, bu tür evlilikleri de isteyerek yaparlar.

Fakat modern dünyada ve özellikle bazı eyaletlerde insanlar istedikleri zaman kolayca boşanabilirler. Ve görüldüğü kadarıyla, anlaşmalı evlilik bu kurumu hemen hiç etkilememiş gibi görünür. Anlaşmalı evliliğin olduğu yerlerde bunu seçenlerin oranı yaklaşık yüzde 1-3'tür ve bunu seçenler de genelde dinsel eğilimli, evlilik, çocuk yetiştirme ve boşanma konularında geleneksel görüşleri olan insanlardır.[5] Bu tür çiftlerin genelde dengeli evlilikler getiren taahhüt ve arzuları vardır. Onların kendi arzularına göre evlilikler yapması elbette güzel bir şeydir ve serbestçi ataerkil yönetim yandaşları da bu seçeneğin olmasından memnundurlar. Fakat anlaşmalı evliliğin yeterince popüler olmaması ve onun arkasındaki hareketin açık başarısızlığı gösteriyor ki, anlaşmalı olmayan normal evlilikler çok daha fazla tutuluyor.

Evlilik kurumu olağandışı bir anlaşma olmaktan gittikçe daha çok çıkıyor. Çiftlerin arzusuyla evlilik sürekli bir statü olmaktan kolayca çıkabiliyor. Boşanmalar arttığına ve yasaklanmadığına göre, evliliğin ilişkileri güçlendiren bir kurum olduğunu söylemek de gittikçe güçleşiyor. Bizim uygun bulduğumuz uygar birliktelik şekli ile özel

kurumlar ve onların çeşitli normları, bu dengeleri daha güçlü hale getirmek için gerekli çalışmayı yapabilirler.

Resmi evlilik cüzdanları ayrıca dünyayı evli ve bekârlar olmak üzere ikiye ayırıyor ve bu da bekârlar (ve bazen de evliler) için ciddi ekonomik ve maddi dezavantajlar yaratıyor. Bu ekonomik ve maddi eşitsizliklerin çoğunu savunmak elbette mümkün değil. Örneğin bir eşcinselin, eşi için sağlıkla ilgili bir karar alması ya da ölümü halinde mirasından bir kısmına vergi ödemeden sahip olması mümkün mü? Gizli olsun ya da olmasın, özel ilişkiler çeşitli şekillerde olabilir ve "evli" ve "bekâr" ayırımı insanların seçim haklarını etkiliyor. Gerçekten de bu basit ayırım, insanların gerçekte ne seçtikleri konusunda gittikçe artan bir biçimde kesin olmayan bir tanımlama getiriyor. Pek çok insan candan, taahhüt içeren ve tek eşli ilişkiler yaşar—ama evlenmeden yapabilir bunu. Fakat candan, samimi ve tek eşli olmayan pek çok evlilik de vardır. Bu nedenle insanları, dinsel olsun ya da olmasın, özel kurumlardan yardım alarak ilişkilerini seçme konusunda özgür bırakmak daha doğru olmaz mı?

Resmi Evlilik Yararlı mı?

Resmi evliliği savunanlar ya da bizim teklifimiz karşısında paniğe kapılanlar, çocukların ya da birlikte yaşamda kolay incinebilir olanların (genelde kadınların) çıkarlarını düşünebilirler. Bunlar yasal endişelerdir. Şimdi bunları sırayla görelim.

Evlilik çoğu zaman çocukları koruma yöntemi olarak görüldü ve bunun önemli olduğunu söylemek gereksizdir. Fakat resmi evlilik kurumu bu korumayı sağlamak için son derece kaba bir yöntemdir ve koruma daha iyi, daha direkt yollarla kolayca sağlanabilir.[6] Örneğin evde olmayan ebeveynin çocuklar için finansal destek sağlaması

yasayla yapılabilir. Çocukların çıkarları söz konusu olduğunda emirler çıkarmak çok uygundur. Toplum kötü babaların çocuk desteği sağlaması konusunda serbestçi ataerkil yönetimin ötesine geçebilir. Dürtü yanlısı olanlar ilave bazı önlemler de alabilirler. Örneğin bir ebeveynin hesabından çocuğu için otomatik olarak her ay belirli bir para çekilebilir (bu durumda çıkış hakkı da olmamalı).

Yani, uygar birlikteliklerin ya da dinsel olsun olmasın, özel yöntemlerin çocukları resmi evlilikler kadar koruyamayacağını düşünmemiz için hiçbir neden yoktur. Çocukların maddi desteğe ihtiyaç duyduğu durumlarda bu destek doğruca yasal kurumlardan sağlanabilir. Çocukların dengeli evlere ihtiyaç duyduğu hallerde de yasal bir evliliğin buna nasıl bir katkı yapabileceği düşünülebilir. Ama bu konuda kesin bir cevap bulmak kolay değildir.

Eğer uzun bir evliliğin bozulması sonucu risk altında olanların düşünüldüğü bir durum söz konusuysa, iyi defo kuralları başlangıç için en iyi yer olabilir. Bu konuda ayrıntılı bilgiler vardır; en iyi tavsiyelerden bazıları hem serbestçi, hem de ataerkildir, yani insanları arzu elden yerlere yönlendirirken, seçim özgürlüğünü de sürdürürler.[7] Muhtemel yaklaşımlar konusunda başka söyleyeceklerimiz de var. Şimdilik diyoruz ki, resmi evlilik kurumu iyi defo kuralları için ne gerekli, ne de yeterlidir.

O halde iyi seçim mimarisi açısından baktığımızda, günümüz lisans sisteminin temel sorunu yeterince serbestçi olmamasıdır. Hiç kimsenin yasal yollardan evlenmeye zorlanamayacağının bilincindeyiz tabii. Bu açıdan bakıldığında, evlilik kurumu kişisel özgürlükleri tehdit eden katı devlet emirleri ve kurallarından tamamen farklıdır. Demokratik toplumlarda devlet resmi evlilik isterken, "tüm işverenler çalışanlarına sağlık sigortası yaptırsın" ya da "tüm çalışanlar tasarrufa gitsin" gibi baskılar yapmıyor. Evlilik özel seçimleri bertaraf etmekten ziyade kolaylaştıran bir yol gibi de görülebilir. Fakat lisans verme

planı sadece bir kolaylaştırma yolu değildir. Anlaşma yasasından farklı bir şeydir bu. Devlet insanlara sadece dinlerine göre evlenme izni vermekle kalmaz; sadece insanların anlaşmalarını yürütmez. Aynı zamanda evliliğin yasal şekli konusunda bir tekel getirir; kim ve nasıl girecek konusunda kesin sınırlamalar koyar ve yasal forma maddi ve sembolik yararlar da ilave eder. Özgürlüğe inanan bir insan için belirsiz olmayan bir iyilik sayılmaz bu.

Pek çok insanın kamu açıklamalarıyla, birbirlerine verdikleri taahhütlerden bir şekilde yararlanabileceklerini kabul ediyoruz. İnsanların çoğu, resmi evlilik kurumunun, insanların taahhütlerini hem bireysel ve hem de toplumun lehine olacak şekilde güvenceye alma konusunda yardımcı olacağına inanır. Fakat kararlar, taahhütler önemliyse, dinsel olanlar da dâhil olmak üzere, neden sivil birliklere ve özel kurumlara güvenilmesin? İnsanlara resmi evlilik cüzdanı vermek çok mu gerekli? Pek çok taahhüt devlet izni ve lisansı olmadan da dengelidir. İnsanlar dostlarına, kiliselerine, yazı arkadaşlarına ve patronlarına uzun zaman bağlı kalırlar ve yasal zorlamalar olmadan da özel taahhütlerini ciddiye alırlar. Dinsel organizasyonların, ev sahibi birliklerinin ve şehir kulüplerinin üyeleri bu birliklerin yapısına ve kurallarına çok bağlı kalırlar. Unutmayın ki, eğer bir tür taahhüt arzulanıyorsa, bizim teklifimiz hiçbir zaman insanların sivil birlik formunda ya da özel kurumlar yoluyla taahhütte bulunmasını önleyemez.

Bu durumda resmi evlilik bilânçosu nedir? Evliliğin yararları şaşırtıcı derecede düşüktür; pek çok açıdan bakıldığında bir tarih hatası gibi görünür. En çok şunu söyleyebiliriz: Resmi evlilik hem evli çift ve hem de çocuklar için yararlı olabilecek bir tür taahhüde katkıda bunabilir. Maliyet konusunda, resmi evliliğin büyük zarara neden olduğu söylenemez tabii. Fakat gereksiz kutuplaşma, resmi ve dinsel evlilik konusunda belirsizlik ve temel meselelerle tanım-

lamalarda kavram karmaşası yaratır. Günümüzde dinsel kuruluşlar evlilikleri kendi yöntemlerine göre yapma konusunda ısrar ederken, eşcinseller yasaların gözünde ikinci sınıf vatandaş olarak görülmeden uzun süreli birliktelikler istiyorlar. Bizim teklifimiz bu iki karşıt tarafı da tatmin edecek bir tekliftir. Evlilik işlemlerinin devlet tarafından değil, özel kurumlar tarafından yapılacağını ve dinsel kurumların da evlilikler konusunda kendi kurallarını koyabileceğini belirten bir açıklama sorunları çözmeye yetecektir. Bu tür bir açıklama –bir tür devlet kilise ayrılması– aşağıda belirtilen yararı da sağlayacaktır.

Çiftleri Dürtmek

Görüşümüze göre, resmi evlilik kurumu ve onun doğası ve geleceğiyle ilgili tartışmalar, dikkatleri seçim mimarisiyle ilgili temel sorundan başka yönlere çevirdi: Birbirlerine taahhütte bulunan insanlar için uygun defo kuralları nelerdir?

İyi seçim mimarileri işte bu noktada gerçek gelişmeler sağlayabilirler. Bütün karmaşık meseleleri burada çözemeyiz tabii, ama yasal ev hayatına uygulanabilir (şimdiki şekliyle evlilikler de dâhil) bazı tekliflerde bulunabiliriz. Motivasyonumuz basittir: İşe sıfırdan başlarsak, aklı başında olan hiç kimse muhtemelen günümüz sistemini tasarlayamaz ve bu sistem o kadar karışık ve keyfidir ki, birçok eyalette deneyimli avukatlar bile çoğu zaman tartışmaların nasıl sonuçlanacağını bilemiyor. Seçim mimarisi en azından, insanların hakları ve yükümlülükleri konusunda daha iyi düşünmelerini sağlayacak şekilde değiştirilmelidir. En hassas ve zayıf olanları, özellikle de kadınları ve çocukları koruyacak dürtüler getirilmeli.

Her zaman olduğu gibi, burada da insanların gerçek amaçları ve niyetleri ile işe başlanabilir. İnsanlar birbirlerine açık taahhütlerde bulunur, söz verirlerse, yasalar genelde onların bu taahhütlerini

desteklemelidir. Ama verilen sözlerde boşluk, belirsizlik olursa yasalar defo kuralları için bir mönü seçmelidir. 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 yüzde 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![8]

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 belirdiği 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.[9] Bu durumda en ciddi kayıplara karşı garanti sağlayacak defo kurallarını benimsemek mantıklı olacaktır.

Bizim düşüncemize göre, insanlar istedikleri zaman kendi 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 sistemi de dâhil olmak üzere, ihtiyacı olana yardım edecek şekilde kullanmalıdır. İnsanların tercih ettikleri koşullarda anlaşmasını engelleyen zorlayıcı kurallar muhtemelen amaçlarına ulaşamayacak, kendilerine uygun şekilde anlaşma yollarını bulacaklardır. Fakat insanların yapmak

istedikleri muhtemel yasaların defo kurallarından etkilenecektir. Eğer yasalar standart uygulamayı yerleştirirse, pek çok insan onu izleyecektir.

Defo kuralı çocuklarına iyi bakan çiftlere özel yardım yapılacak derse bu kural büyük olasılıkla tutar. Ebeveynden hiçbiri çocukları konusunda ihmalci değilse ve ortak vesayet açık defo kuralıysa, insanlar boşanma halinde neler olacağını çok iyi anlayacaklardır. Eğer defo kuralı temel yöneticinin boşanma halinde görevini sürdüreceğini ve parasal destek alacağını söylerse, bu kural da geçerliliğini korur. Bu durumda defo kurallarının geçerliliği sayesinde en hassas ve zayıf kişiler kötü sonuçlardan kurtulmuş olacaktır.

Defo kuralları zayıflara yardım dışında, bu konuda da açık olmalıdır, çünkü Econların aksine, İnsanlar anlaşma ve çözüm konularında kendine-hizmet eğilimi gösterirler.[10] Kendine-hizmet eğilimi şu demektir: İnsanlar zor ve önemli görüşmelerde hem objektif olarak "dürüstçe" ve hem de ihtimali en yüksek olan sonuçların kendi lehlerine olacağını düşünme eğilimi gösterirler (Chicago Bears ve Green Bay Packers maçından sonra her iki taraftara hakemlerin hangi tarafa meyilli davrandığını sorun bakalım). Her iki taraf da kendine-hizmet eğilimli ise, pazarlık muhtemelen çıkmaza girer, insanlar mahkemelerde savaşırlar ve bazen hayatları zehir olur (en azından bir süre için). Boşanma davalarında iki taraf da kendisinin haklı olduğunu ve yargıcın da olaya kendisi gibi bakacağını düşünür. Çiftlerin kendilerini düşünmesini normal karşılayanlar, avukatların tarafsız düşüneceğini ve müvekkillerinin beklentilerini biraz kıracağını sanırlar, ama çoğu zaman avukatlar da kendilerini düşünürler.

Bu durumda, yasaların net olmadığı yerlerde uzun ve yoğun tartışmaların yaşanması kaçınılmazdır. İki taraf da beklentileri için fazla umutlanmama ve sonucun her iki tarafa da yakın olabileceği konusunda uyarılırsa daha iyi olur. Boşanma aşamasında olan aileler

yasanın tarafsız olacağını düşünebilir ve sonuç hakkında gerçeğe yakın bir tahminde bulunursa rahat ederler.

Bu amaca ulaşmak için en iyi çözüm yolu, ceza hukukunda olduğu gibi, ona benzer kurallar ve ilkeler getirmektir—yargıcın kendine göre başka faktörleri de düşünebileceği oldukça dar menzilli muhtemel sonuçlar olabilir bunlar. Birçok eyalette benzer usuller kullanılır, fakat kendine-hizmet eğilimi amacına yönelik olarak, insanların bu konuda yeterince bilgili olmadığı yerlerde kurallar onlara yardımcı olamaz. Araştırmalar göstermiştir ki, evlenen pek çok çift, boşanma halinde çocuklara ne olacağı ve nafaka gibi konularda bir şey bilmemektedir.[11] (Evlenmeyi düşünüyorsanız ya da evliyseniz, eyaletinizde çocuk desteği ve nafaka hesaplarının nasıl yapıldığını biliyor musunuz? Ama boş verin, siz nasıl olsa boşanmayacaksınız). Aslında eyaletler bu gibi hallerde, gelire göre taraflara ne gibi destekler sağlanacağı konusunda halkı aydınlatmalıdır (belki de üst limitlere göre tabii).

En iyi yaklaşım, eşlerin yaşları, kazanç yetenekleri, evlilik süresi ve benzeri konulara dayanan açıklayıcı bir formül olabilir. Yargıç da formülü başlama noktası olarak kabul ederek, evlilik sürecindeki yaşam standardı, nafaka alacak eşin sağlık durumu, her iki tarafın finansal düzeyi ve benzer faktörleri hesaba katabilir. Her şey açıkça belirtilmeli ve kabul edilebilir sınırlar içinde düşünülüp değerlendirilmelidir, çünkü amaç, çiftleri kabul edilebilir limitler içinde anlaşabilecek duruma getirebilmektir.

Ama biz yine işi daha geniş bir noktada sonuçlandıralım. Evlilikle ilgili olarak, özelleştirme konusunda güçlü argümanlar vardır—dinsel olsun ya da olmasın, defo kurallarını ve ceza yasalarını da içerecek şekilde, özel kurumların istediklerini yapabilmelerine izin verilmesini isteyenler çoktur. Eyaletlerin şimdi geçerli olan evlendirme yönteminden vazgeçerek sivil birleşmelere geçmesi konusunu tartıştık. Dinsel kurumlar sadece kadın erkek evliliğini normal görüyorlarsa

bunu yapmalarına izin verilmeli tabii. Bu tür kurumlar boşanmayı kısıtlamak istiyorlarsa bunu da yapabilirler. Bu teklifin güzel yanı, çeşitli deneylere izin verecek olmasıdır—bireyler ve dinsel kurumlar için özgürlüğü artırırken, aynı zamanda gereksiz ve bazen çirkin hale gelen tartışmaları en azından azaltacaktır.

KISIM
V
UZATMALAR VE İTİRAZLAR

16

BİR DÜZİNE DÜRTÜ

Burada çok sayıda dürtüden söz ettik, ama daha sayısız dürtü olduğuna eminiz. İşte size bir düzine dürtü daha—ve isteseniz mini dürtüler diyelim. Okurlardan isteyenler kendi bulduklarını bizim web sitemize, www.Nudges.org adresine gönderebilirler.

1. *Yarın Daha Çok Ver.* Pek çok insan bağış yapmak ister, ama biz, atalet yüzünden bu insanların istediklerinden daha az verdiklerini düşünüyoruz. Onların Düşünme Sistemleri bağışçı olmalarını istiyor, ama Otomatik Sistemleri bu arzuyu gerçekleştiremiyor. Kaç kez birilerine yardım etmeyi düşündünüz ama bunu yapamadınız, çünkü o an çabucak geçti ve araya başka konular girdi.

Yarın Daha Çok Ver programı basit bir dürtü olabilir. Yarın Daha Çok Tasarruf Yap modeline dayanan bu programa göre, insanlara en kısa zamanda başlayarak bir bağış kurumuna küçük bir bağış yapmak ve bunu her yıl artırmak isteyip istemediklerini sorabilirsiniz (Bağış artırmayı maaş artışına bağlamak muhtemelen pratik olmayabilir). İnsanlar bunu taahhüt ettikten bir süre sonra programdan çekilmek isterse bunu telefonla ya da e-postayla yapabilirler. Biz pek çok insanın böyle bir programa severek katılacağını düşünüyoruz.

Anna Breman (2006) bu fikirden yola çıkarak, büyük bir bağış toplama kurumuyla işbirliği içinde bir pilot çalışma yaptı. Aylık bağış yapan bağışçılara, bağışlarını hemen ya da iki ay sonra artırıp artıramayacakları soruldu. İki ay sonra diyenler bağışlarını yüzde 32 oranında artırdılar. Biz de kendi üniversitemiz işbirliğiyle bu tür bir girişimde bulunduk ve ilk sonuçlar umut verici oldu. Amaç bağışları artırmak olduğu zaman bunu yapmanın kolay bir yolu var. Aslında Yarın Daha Çok Ver programı sayesinde ihtiyaçtan fazla para toplamak şaşırtıcı olmayacaktır—bu program aynı zamanda, bağış yapmak isteyen ama yapma fırsatı bulamayan iyi niyetli insanları da mutlu edecektir.

2. *Hayırseverlik Borcu Kartı ve vergi indirimi.* Konuyla ilgili bir dürtü, bağışları vergiden düşme konusunda insanlara yardımcı olabilir. Bazı İnsanlar bağışlarını toplayıp vergi iadesi formlarına işleme konusunda zorluk çekerler ve vergiden düşme konusu otomatik olsa daha çok bağışta bulunabilirler. Bunun açık bir çözüm yolu Hayırseverlik Borcu Kartıdır—bankalar bu kartı çıkarabilir ve hayır kurumları da bunları kullanabilirler. Bu kartlar sayesinde yapılan bağışlar hesaptan düşülür ve yıl sonunda banka bunların döküm ve toplamını hesap sahibine gönderir. Bu kart sayesinde banka ayrıca para dışında, eşya ya da benzeri bağışlarınızın değerini de hesaplayarak yıl sonunda yine size bildirebilir. Banka bu bağışların değerini doğrudan gelir vergisi dairesine göndererek bu değerin vergiden düşülmesini sağlayabilir. Bağışları görülür hale getirecek olan böyle bir kart bağış yapmayı da basitleştirir ve daha çekici hale getirir.

3. *Otomatik Vergi İndirimi.* Konu vergiler ve otomatik işlemler olduğunda, mantıklı hiçbir seçim mimarı, karmaşıklığıyla ünlü olan günümüz vergi sistemini planlamış olamaz. Elinde tutmak, vermemek, herkesin hayatını kolaylaştıran büyük bir gelişmeydi. Bu süreç daha çok otomatik hale getirilse Gelir Vergisi Dairesi ve halk da daha da rahatlayacaktır. Ekonomist Austan Goolsbee'nin (2006)

teklif ettiği Otomatik Vergi İadesi basit bir yöntemdir. Bu yöntemde indirimleri ayrıntılı olarak yazmayan ve vergi dairesine bildirilmeyen (bahşişler gibi) geliri olmayan biri, önceden belirlenmiş bir vergi iadesi alacaktır. Vergi mükellefi bu durumda vergi iadesi formunu sadece imzalayıp postaya verecek, ya da e-postayla gönderecektir (Vergi mükellefi durumunda bir değişiklik olduğu, geliri değiştiği zaman bunu elbette bildirmek durumundadır).

Goolsbee'ye göre, bu şekilde vatandaşlar vergi formlarını doldurmak için harcadıkları yaklaşık 225 milyon saatlik zamanı tasarruf etmiş olacaklar, vergi uzmanlarına her yıl 2 milyar dolardan fazla ücret ödemekten kurtulacaklardır. Pek çok insan vergi dairesine de güvenmez, ama vergi memurlarının dürüst olduğunu göstermek için, hatalı olarak gereğinden fazla vergi ödemiş olanlara, fazladan ödediği miktarla beraber, ayrıca, örneğin 100 dolar fazla para iade edilebilir.

4. *Stickk.com.* Pek çok insan amacına ulaşmak, arzusuna kavuşmak için yardıma ihtiyaç duyabilir. Bir insanın belirli bir işi yapmaya karar vermesi ve kendini o işe adaması başarılı olmanın bir yoludur. Bazen, örneğin kredi kartlarını kesmek, buzdolabına sağlıksız gıdalar doldurmaktan vazgeçmek ya da fazla TV izlememe gibi konularda karar vermek kolay, ama bazı başka konularda ise zor olabilir. Bölüm 2'de, kilo vermek isteyen iki üniversite öğrencisi hikâyesini hatırlayın. Onlardan biri olan Dean Karlan şimdi Yale'de ekonomi hocası ve Ian Ayres adlı meslektaşıyla beraber aynı kavramda bir Web iş programı geliştirdi ve buna Stickk.com. dediler.[1]

Stickk finansal olan ve olmayan taahhütler gibi iki türlü işlem yapıyor. Finansal taahhütte bir insan para koyuyor ve belirli bir tarihe kadar bir amaca ulaşma konusunda karar veriyor, ayrıca hedefe vardığını nasıl kanıtlayacağını belirtiyor. Örneğin bir doktor muayenehanesi ya da bir arkadaş evinde tartılmayı, bir klinikte nikotin için idrar testi yaptırmayı ya da bir onur-sistemi doğrulamasını

kabul ediyor. Bu kişi hedefe varırsa parasını geri alıyor, ama dediğini yapamazsa parası bağışa gidiyor. Bunu yaparken bir finansal grup taahhüdüne de girebiliyor, bu durumda grubun toplanan parası başarılı olan, hedefine varan üyeler arasında paylaştırılıyor (bu programda katı ve can yakan bir seçenek olarak, kaybedilen paralar rakip siyasi partiye ya da şehir futbol takımının rakibi gibi istenmeyen yerlere verilebiliyor) Finansal olmayan taahhütler insanın yakınlarının baskısını içeriyor (başarı ya da başarısızlığın e-postayla aileye ya da yakın arkadaşlara bildirilmesi gibi) ve kişinin hedefine ulaşma çabası izleniyor.

Bu programda bir kişi kilo verme, sigarayı bırakma, daha fazla spor yapma, okul notlarını yükseltme ve benzeri konularda kendine hedef koyuyor, taahhütte bulunuyor. Hatta zirvede kar varken Kilimanjaro Dağı'na tırmanmak (fotoğrafla doğrulama), Moğolistan'a gitmek (pasaportla kanıtlama), yedi portakalla ve bir karpuzla hokkabazlık yapmayı öğrenmek (video ile kanıtlama), gibi iddialara girenler oldu. Bazıları maraton koşma, daha fazla para biriktirme (bu daha az yaratıcı tabii), daha az elektrik ve gaz kullanmak gibi iddialarda (pek yaratıcı değil ama hayranlık uyandıran bir iddia) ya da web sitesinden gösterilebilecek başka büyük taahhütlerde bulundular

5. *Yama yapıştırmadan sigarayı bırakmak.* İnsanlara sigarayı bırakma konusunda yardımcı olan organizasyonlar bir süreden beri faaliyetteler. Mindanao, Filipinlerde, Caraga Yeşil Bankası tarafından sunulan CARES (Sigarayı Azaltma ve Bırakma Taahhüdü) programı bunlardan biridir. Sigarayı bırakmak isteyen bir kişi bu bankaya isterse bir dolarlık küçük bir hesap açıyor ve altı ay boyunca sigaraya vereceği paraları bu hesaba yatırıyor (Bazı hallerde bankanın bir temsilcisi her hafta bu kişiyi ziyaret ederek biriken parayı alıyor). Hesap sahibi altı ay sonra sigarayı bıraktığını kanıtlamak için idrar testi yaptırıyor. Testi geçerse birikmiş parasını geri alıyor, geçemezse hesapta biriken para hayır kurumuna bağışlanıyor.

Bu programın ilk sonuçları MIT'in Poverty Action Laboratuvarı tarafından değerlendirildi ve beğenildi. Bankaya hesap açanların sigarayı bırakma ihtimali yüzde 53 artıyor.[2] Nikotin yaması kullananların bile sigara bırakma konusunda bu kadar başarılı olamadıkları söyleniyor.

6. *Motosiklet miğferleri.* Eyaletlerin çoğu miğfersiz motosiklet kullanmayı yasakladı. Fakat serbestçiler için bu yasak sorgulanabilir. Onlar, "İnsanlar risk almak istiyorlarsa neden istediklerini yapamıyorlar?" diye soruyorlar. Tehlikeyi önemseyen ve yasakları savunan ataerkil yanlılar ile hükümetin insanları rahat bırakması savunan "bırakın-yapsınlar" yanlıları arasında yoğun tartışmalar devam ediyor. Köşe yazarı John Tierney (2006) hükümetin güvenliği korurken özgürlüğü de devam ettirmesini sağlayacak dürtü-benzeri bir yöntem teklif etti. Onun fikrine göre, kask (miğfer) takmak istemeyen motorcular özel ehliyet almalı. Bir motorcu bu tür ehliyet alabilmek için ilave bir motor kullanma kursu görmeli ve sağlık sigortası satın almalı.*

Tierney'nin yaklaşımı kasksız motor kullanmak isteyenlere masraf kapısı açacaktır, çünkü ilave kurs ücreti ve zorunlu sağlık sigortası hiç de ucuz değildir. Fakat bu tür gereksinmeler yine de bir yasaklama kadar zorlayıcı sayılmaz—ve çok da işe yarayabilir.

7. *Kendine kumarı yasaklama.* Kumar oynamak hiç kuşkusuz insanın başına büyük sorunlar açabilir ve biz de burada bu konuyu bir serbestçi ataerkil yönetim taraftarı kadar ayrıntılı olarak ele almayacağız (Sadece şunu söyleyelim ki, biz yetkili olsaydık eyalet yönetimlerine, özellikle de bir dolar karşılığında yaklaşık elli sent veren piyango biletleri de dâhil olmak üzere kumar tekeli izni vermezdik (Tavsiye: Eğer kaybetme ve kazanma şansı eşit olan kumar

---

* Tierney'nin okurlarından biri ona mektup yazdı ve özel ehliyetli bir motorcunun aynı zamanda motoruna, bir organ bağışçısı olduğunu gösteren bir çıkartma yapıştırması gerektiğini söyledi.

oynamak isterseniz arkadaşlarınızla futbol maçları bahisleri oynayın). İçimizde kumar hastaları elbette çoktur ve bunların gerçekten yardıma ihtiyacı vardır.

İşte size akıllıca bir çözüm yolu. Geçen on yıl içinde Illinois, Indiana ve Missouri de dâhil olmak üzere birçok eyalet kumarbazlarla ilgili yasalar çıkardılar. Bu yasalara göre kumarbazlar, kendilerini kumarhanelere girmesi yasak olanlar listesine yazdıracaklardı. Bunun nedeni şuydu: Kumarhaneye gitme konusunda kendini kontrol altına alamayan bir kişi, kusurunu bildiği takdirde, Otomatik Sistemini Düşünme Sistemi'nin kontrolü altına sokabilecekti. Eğlenmek için kumar oynayan kişiler bazen bunu kendileri ya da arkadaşlarıyla beraber yapabilirler; bazen de özel kurumlar bu konuda yardımcı olur onlara. Fakat kumar hastalarının bu konuda devlet desteğine ihtiyaçları vardır. Bize göre, insanın kendi kendini yasaklaması iyi bir fikirdir ve bu kavramı başka alanlarda kullanmak için araştırmalar yapılması iyi olur.

8. *Kader Sağlık Planı.* Hastalar gibi sigortalar da yüksek sağlık faturaları ödemekten hoşlanmazlar. Aslında sigortaların, müşterilerinin sağlığını geliştirip hastane ve ilaç faturalarını azaltmak için onlarla birlikte yapabileceği bazı şeyler vardır. Şimdi, Illinois, Wisconsin, Michigan ve Colorado eyaletlerinde geliştirilmiş olan Kader Sağlık Planı'nı ele alalım. Bu planda, insanları sağlıklı seçimler yapma konusunda teşvik eden Sağlıklı Hayat Programı vardır. Bu programa katılan bir kişi, belirli bir hafta içinde bir sağlık kulübünde spor yaparsa, futbol oynayan bir çocuğu varsa ya da kan tahlili yaptırıp normal sonuç alırsa, belirli bir miktarda "Hayat Parası" kazanabilir. Ve bunu uçak bileti, otel ücreti, dergi aboneliği, elektronik eşya satın alma ve benzeri harcamalar için kullanabilir. Kader Sağlık Planı, insanların sağlıklı yaşamasını sağlayacak şekilde tasarımlanmış dürtülerle, sağlık sigortasını bir araya getiren akıllıca yapılmış bir çalışmadır.

9. *Günde bir dolar*. Genç kızlar için reşit olmadan hamile kalmak büyük sorundur ve örneğin on sekizinde anne olan bir genç kadın çoğu zaman bir iki yıl sonra tekrar hamile kalır. Kuzey Carolina'da Greensboro şehri dâhil olmak üzere birçok şehir "günde bir dolar" programını uygulamıştır ki, anne olan genç kadınlar (19 yaş altı) hamile kalmadıkları her gün için bir dolar alırlar.[3] Şimdiye kadar alınan sonuçlar umut vericidir. Bir şehir belediyesi için bir iki yıl süreyle de ödense günde bir dolar büyük bir harcama değildir, ama bu bile genç annelerin kısa sürede yeniden hamile kalmalarını önlemektedir. Vergi mükellefleri de genç annelerden doğan pek çok çocuk için ödeme yaptığından, giderler gelirin altında kalır. Çok sayıda insan genç kızların hamile kalmasını önleyen "günde bir dolar" programına destek olmaktadır (Elbette buna benzer başka programlar da yapılabilir. Siz de bu konuda teşvik edici bir fikir ileri sürebilirsiniz).

10. *Klima cihazı filtreleri; yardımcı kırmızı ışık*. Sıcak havalarda klima cihazları kullanılır ve merkezi klima sistemlerinin filtrelerini belirli zamanlarda değiştirmek gerekir. Filtreler zamanında değiştirilmezse sistem arıza yapabilir. Ne yazık ki filtre değişim zamanını pek çok insan bilemez ve sonuçta tamir parası öder. Bunun çözümü basittir: Filtre değiştirme zamanını geldiğinde insanlar kırmızı bir ışıkla uyarılabilir. Yeni otomobillerin çoğunda yağ değiştirme uyarısı, pek çok yeni buzdolabında su filtreleri değişimi zamanını bildiren uyarı lambaları vardır. Aynı şey klima cihazlarında da yapılabilir.

11. *Kemirilmeyen oje ve Disulfiram*. Kötü alışkanlıkları olan insanlar bunlardan kurtulmak için engelleyici, ya da acı verici ürünler alabilirler. Bu yöntem sayesinde Düşünce Sistemi, Otomatik Sisteme "Dur!" diyen ürünlerle onu disiplin altına alabilir.

Piyasada bu amaçla satılan birçok ürün vardır. Tırnak kemirme huyundan kurtulmak isteyenler Mavala ve Orly No Bite gibi acı ojeler kullanabilirler. Bazı alkoliklere verilen Disulfram adlı ürün

içki içeni kusturur ve hemen baş ağrısı yapar. Disulfram kronik alkolikler için güçlü ve etkili bir tedavi programıdır.

12. *Nezaket Kontrolü.* Favori teklifimizi sona sakladık. Modern hayatta insanlar nezaket yetersizliğinden şikâyetçidir. İnsanlar her gün birbirlerine, daha sonra pişman oldukları öfkeli e-postalar gönderir, iyi tanımadıkları kişilere (hatta bazen sevdiklerine ve dostlarına bile) kaba sözler eder, küfrederler. Bazılarımız basit bir kuralı öğrenmişizdir ve kendi kendimize, "Öfkeli anında mesaj gönderme sakın" diyerek kendimizi frenleyebiliriz. İnsan öfkeli mesajını 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. GERÇEKTEN 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 HİÇ DE NAZİK OLMAYAN BİR E-POSTA. YİRMİDÖRT SAAT İÇİNDE GÖNDER EMRİ VERMEZSENİZ GÖNDERİLMEYECEK" mesajıyla da uyarılabilirsiniz. Bu ikinci uyarıda gecikmeyi bir şekilde bypass edebilirsiniz (örneğin Sosyal Güvenlik numaranızı, dedenizin doğum tarihini yazarak ya da belki sinirlendirici bir matematik problemini çözerek!).*

---

* Biz bu programın geliştirilmesini beklerken, kendimiz için bir öz-kontrol sistemi getirdik. Birimiz öfkelendiği zaman, öfkeli bir mesaj yazarak kontrol etmesi için diğerine gönderiyoruz. Eğer birbirimize kızmışsak bu sistem elbette işe yaramaz, onun için programın yapılmasını bekliyoruz.

Düşünce Sistemi, Otomatik Sistemden daha iyi olduğu gibi, aynı zamanda daha da akıllıdır. Bazen iyi davranmak da akıllıca olur. İnsanlar Abraham Lincoln'un "doğamızın daha iyi melekleri" dediğine destek verseler çok daha iyi ederler diye düşünüyoruz.

17

İTİRAZLAR

Dürtülere kim karşı gelir? Katı ataerkil karşıtlarının ve muhtemelen diğer bazılarının ciddi itirazlarda bulunacaklarının farkındayız.[1] Şimdi muhtemel karşı argümanlara sırasıyla bakalım. Önce bize en zayıf gibi görünenlerle başlayalım, sonra da daha karmaşık sorunlar yaratanlara bakalım.

Kaygan Yokuş

Serbestçi ataerkil (patriarkal) yönetim yandaşlarının korkunç kaygan bir yokuştan aşağıya kaymaya başladığını düşünüp endişelenmek akıl çelicidir. Tasarruflar, kafeterya hatları ya da çevre koruma konusunda mütevazı ataerkil yöntemi kabul ettiğimizde, şüpheciler büyük müdahaleler gelebileceğini düşünüp endişe duyabilirler. İnsanların enerji tasarrufu için bilgi kampanyalarına izin verilirse, hükümet mekanizmasının acele olarak eğitimden yola çıkıp, zorlama ve baskı yoluna gidebileceğini söyleyerek itiraz edebilirler.

Eleştirenler, onlara kabul edilemez patriarkal müdahale gibi görünen hamlelere karşı kolayca saldırıya geçebilirler. Eğitimle işe başlayan yönetimler sonunda ciddi cezalara, hatta hapis cezalarına başvurabilirler. Sigara olayı muhtemel bir örnek olarak görülebilir. Bu konuda halka açık yerlerde sigara içilmemesi için önce uyarı levhaları

kondu, sonra şiddetli bilgi kampanyaları başladı, sigara vergileri, yasaklar getirildi. Ve sigara içenler daha ağır engeller çıkarılmasından, hatta sigaranın tamamen yasaklanmasından korkmaya başladılar. Aslında sigara konusunda bunun yapılmasını destekleyenler çok olabilir, ama aynı şey alkollü içkiler için söylenemez. O halde nerede duracağız? Kaygan yokuşun dibine kadar kayıp gitmek ihtimali pek yok tabii, ama fazla ileri gitme riski var ve eleştirmenler, kaymaya başlamadan önce durmanın daha iyi olacağını düşünebilirler.

Bu saldırı hattına üç cevabımız var. Birincisi, kaygan yokuş argümanına dayanmak, tekliflerimizin yararlı olup olmadığı sorusundan kaçınmayı sağlıyor. Tekliflerimiz insanların daha çok tasarruf yapmasına, daha iyi beslenmesine, daha akıllıca yatırım yapmasına, daha iyi sigorta planları ve kredi kartları seçmesine yardımcı oluyorsa –her konuda sadece istedikleri takdirde– iyi bir şey değil mi bu? Eğer politikalarımız akıllıca değilse, o zaman varsayımlı kaygan yokuş korkusuna dayanmaktansa, yapıcı eleştirilerde bulunmak çok daha uygun olacaktır. Eğer tekliflerimizin bir değeri varsa, onları geliştirelim ve kaygan yokuşa kum atmak için elimizden geleni yapalım (onun kayganlığı konusunda gerçekten endişeliysek tabii).

İkinci cevabımız, düşük maliyetli, çekilme hakları gerektiren kendi ataerkil (patriarkal) koşullarımızın görünüşte kaygan olan yokuşun meylini azalttığı şeklindedir. Tekliflerimiz seçim özgürlüğünü elde tutacak şekilde, açık olarak tasarımlanmıştır. Eğitimden çevre korumaya, yanlış tedaviden evliliğe kadar pek çok alanda şimdi olmayan bir tür özgürlük getirmek istiyoruz. Kendi yollarına gitmek isteyenler ataerkil müdahalelerden kolayca kaçınabildikleri sürece, patriarkal karşıtlarının kötüleme riskleri düşük seviyede kalacaktır. Teklif edilen hareket tarzını, iğrenç, kabul edilemez ya da korkutucu hareket tarzlarından ayırmak mümkün olmadığı zaman, kaygan yokuş argümanları çok inandırıcı olur. Serbestçi ataerkil yönetim yandaşları seçim özgürlüğünü elde tuttukları için, inanarak söyle-

yebiliriz ki, bizim yaklaşımımız hükümet müdahalelerinin en itiraz edilebilir olanlarına karşıdır.

Üçüncü noktanın baştan beri üzerinde durduk, önemini belirttik: Pek çok konuda bir tür dürtü kaçınılmazdır ve bu nedenle hükümete müdahale etmemesini söylemenin bir anlamı olmaz. Özel ya da resmi, seçim mimarları bir şeyler yapmak zorundalar. Eğer hükümet bir reçeteli ilaç planı benimseyecekse, bir tür seçim planı yerine konmalıdır. Kirlilik konusuna gelince, kirletenlerin sorumluluğu yoktur, cezalandırılmadan kirletebilir denecek olsa bile, kurallar konmalıdır. Eyalet yönetimleri evlilik ve sivil birliktelik konusundan çekilseler bile, anlaşma yasası geçerli olmalı, ayrılan çiftlerin (varsa tabii) birbirlerine karşı olan yükümlülüklerini belirtmelidir.

İnsanlar hayatta çoğu zaman beklemedikleri sorunlarla karşılaşırlar. Hem özel ve hem de kamu kurumlarının, bu sorunların nasıl çözüleceği konusunda kurallara ihtiyacı vardır. İnsanlar bu kuralları çok açık ve mantıklı gördüğü için görmüyor gibi davranabilirler. Ama kurallar her şeye rağmen oradadır ve bazen mantıklı da olmazlar.

Dürtülere itiraz edenler özel sektör için bu noktayı kabul edebilirler. Belki de rekabetçi baskıların en kötü dürtülerle savaşabileceğine inanırlar. İnsanları kötü yönlendiren araba kiralama ya da cep telefonu şirketleri müşteri kaybedebilirler. Biz bu konuya dikkat çektik ve tekrar çekeceğiz; ama şimdi bu soruları bir yana bırakalım ve sadece hükümet için kaygan yokuş konusuna odaklanalım. Bu konuyu tartışanlar bazen sanki hükümet yokmuş gibi konuşurlar—arka planı oluşturan defo terimleri sanki doğadan ya da gökyüzünden geliyor gibi davranırlar ki, büyük hatadır bu. Şurası bir gerçektir ki, belirli herhangi bir koşul ve çevrede uygulanan defo terimleri, insanların çıkarlarını tümüyle ya da dengeli bir şekilde geliştirme anlamında en iyisi olabilirler. Ama bu görüş varsayılmamalı, savunulmalıdır.

Geçmiş hükümetlerin bazı ideal ayarlamaları tesadüfen yaptığını söyleyerek yönetime değer vermeyen kişiler için garip olur bu.*

Zararlı Dürtüler ve Kötü Dürtüler

Seçim mimarları, yardımcı olduğu varsayılan dürtüler sunarken kendi gündemlerine göre davranabilirler. Bir defo kuralını diğerine tercih edenler bunu yapmak zorundadır, çünkü kendi ekonomik çıkarları risk altındadır. Şirketler size ilk ay için özel bir fiyat uygular ve sonra da otomatik olarak daha yüksek bir fiyatla devam ederlerse, sizi yeniden abone olmak zahmetinden kurtarmak için yapmazlar bunu. O halde diyebiliriz ki, seçim mimarları hayatın her alanında teşviklerini kullanırken, kullanıcıların değil de, kendi çıkarlarını (ya da işverenlerini) düşünürler. Bu gözlemden nasıl bir sonuç çıkarabiliriz? Gerçek mimarlar da müşterileriyle çıkar çatışması yaşayabilirler, ama onların da bu nedenle bina planları yapmaktan vazgeçmek zorunda kalacaklarını sanmıyoruz. Biz bu nedenle mümkün olan her fırsatta teşvikleri açıklayacak ve bunu yapamadığımız zamanlar da olayları gözleyecek, izleyecek ve şeffaf olacağız.

---

* Muhtemel bir yanıt, büyük İngiliz gelenekçi Edmund Burke'yi ve onun uzun ömürlü sosyal uygulamalarla ilgili argümanlarını hatırlatabilir; bkz. Burke (1993). Burke'ye göre, bu uygulamalar hükümet aksiyonlarını değil, çeşitli dönemlerde çeşitli insanların kararlarını yansıtıyor ve yasa da çoğu zaman bu kararları somutlaştırıyordu. Pek çok gelenekçi çeşitli sosyal idareler karşısında Burke argümanlarını öne sürerler.

Uzun ömürlü geleneklerin çok mantıklı olabileceklerini biliyoruz, ama gelenekçilerin serbestçi ataerkil yönetime itiraz edeceklerine inanmıyoruz. Sosyal uygulamalar ve onları yansıtan yasalar çoğu zaman ısrarcı, devamlı olurlar ve bunun nedeni akılcı olmaları değil, çoğu zaman öz-kontrol sorunları yaşayan İnsanların, diğer İnsanları takip etmesidir Davranışlarımızı çoğu zaman atalet, erteleme ve taklit yürütür. Geleneklerimiz ortaya konduğu zaman, onlarla ilgili argümanlar şartlara bağlı olarak güçlü ya da zayıf görünür. Biz burada, birçok insanın argümanını kapsayan yasaların çoğu zaman bu nedenle desteklenmeyi hak ettiği görüşünü sorgulamak istemiyoruz.

Burada kendimize, "Kamu seçim mimarları için, özel sektör mimarlarından daha çok mu endişe duymamız gerekiyor?" sorusunu sorabiliriz. Belki de öyle olabilir ama biz iki taraf için de endişeliyiz. Kamu mimarlarının her zaman özel olanlardan daha tehlikeli olduğunu söylemek garip olur. Kamu sektöründe yöneticiler seçmenlere cevap vermek zorundayken, özel sektör yöneticileri kazanç sağlamak ve ortaklara hesap vermek durumundadır. Hükümetlerden kuşkusu olan bazıları, özel sektörde yöneticilerin sadece hisse senetlerinin değerini artırma sorumluluğu taşıdığını düşünürler. Ama daha önce belirttiğimiz gibi, bazı hallerde görünmez bir el, kazanç artırma yanında tüketici refahını artırma konusunu da yönlendirebilir. Fakat tüketiciler satın aldıkları ürünlerin özellikleri konusunda şaşkın durumdayken, özellikle kısa dönemde, ama muhtemelen uzun vadede de onların bu halinden yararlanarak kâr artışı sağlanabilir.

Ürünlerin basit olduğu ve daha sık satın alındığı durumlarda görünmez el daha iyi çalışır. Tüketicilerin kuru temizleme dükkânı tarafından zarara uğratılması bizi pek ilgilendirmez. Ama gömlek kaybeden ya da fiyatlarını aniden ikiye katlayan bir kuru temizleyici işini uzun zaman sürdüremez. Bir ipotek simsarı da müşterilerine yanlış bilgi verdiği takdirde piyasada tutunamaz.

Büyük ve sempatik bir serbestçi ataerkil yönetim ortamında *Economist* editörleri şu uyarı notunu yayımladılar: "Özgürlük açısından bakıldığında, ciddi bir aldatma, dolandırma tehlikesi vardır ve dikkatli olmak gerekir. Politikacılar ne de olsa halkın seçimlerini şekillendirme ve kararlarını parti çıkarları doğrultusunda kullanma sanatına yabancı değillerdir. Zaten lobicileri ve benzerlerini tüm çabaları kendilerine göre yönlendirmekten kim alıkoyabilir ki?"[2]

Seçilmiş ya da atanmış devlet yetkililerinin, çoğu zaman, halkı kendi kazançlarını artırma amacıyla dürten, yönlendiren yöneticilerin idaresindeki özel sektör çıkarlarına hizmet ettiği bilinir. Seçim özgürlüğünü devam ettirmek istememizin bir nedeni de budur zaten.

Ama eğer özel sektör çıkarları müşteri çıkarlarını gözeten görünmez eli takip ediyorsa, ne sorun olabilir?[3] Burada daha ciddi olan bir nokta vardır ve o da, kamu ve özel sektör, tüm seçim mimarları konusunda endişe duymamız gerektiğidir. Sahtekârlık ve diğer kötülükleri azaltan, sağlıklı rekabet getiren, çıkarcı grupların gücünü kısıtlayan ve mimarlara, halkın çıkarlarına uygun hizmet sağlayacak teşvikler veren çalışma kuralları yaratmalıyız. Hem kamuda ve hem de özel sektörde ana hedef şeffaflığı artırmak olmalıdır. Bizim çeşitli RECAP tekliflerimiz, tüketicilerin belirli bir hizmeti ne kadar kullandıklarını ve buna ne ödeme yaptıklarını kolayca hesaplamaları için tasarımlanmıştır. Çevre konusunda, açıklamanın, etkili ve düşük maliyetli bir izleme sistemi olabileceğini söyledik.

Hükümetlerin izlenmesi konusunda da benzer ilkelerin kullanıldığını görmek bizi son derece sevindirecektir. Hükümet yetkilileri aldıkları oyları, tahsisatları ve lobicilerden gelen katkıları Web sitelerinde açıklamalıdır. Enerji politikasını yürütenler, kuralların yapılmasında hangi kâr amaçlı şirketlerin davet edildiğini ilan etmelidir. Eğitim politikasını saptayanlar, çıkar gruplarını ve son kampanyalarda bağışta bulunanları açıkça belirtmelidirler. Sadece özel sektörün değil, devlet kurumlarının da hava ve su kirliliğine katkıları ve sera gazları emisyonları açıklanmalıdır. Yüksek Mahkeme Yargıcı Louis Brandeis "güneş ışığı en iyi dezenfektandır" dedi. Otoriter hükümetler gibi demokrat yönetimler de çok daha fazla güneş ışığı kullanabilirler.

Seçim konusunda plan tasarımlarının etkilerinden söz ederken, plan yapıcıların daha fazla bilgi sahibi olmaları için onlara cesaret verdiğimizi umut ediyoruz. Ve kötü planların serbestçi kontrolünü tartışırken, kötü düşünceli ya da kötü motivasyonlu planlara karşı güçlü bir koruma sağlamayı umuyoruz. Bireysel olarak kişisel çıkar planlamacılar açısından sağlıklı bir kontrol olduğu kadar, seçim özgürlüğü de önemli bir düzelticidir.

Yanılma Hakkı

Şüpheciler özgür bir toplumda insanların yanılma hakları olduğunu ve öğrenmemize yardımcı olduğu için, bazen hata yapmanın işe yarayacağını da söyleyebilirler. Birinci nokta konusunda hemfikiriz ve çıkma haklarını bu nedenle savunduk. Eğer insanlar bütün emeklilik portföyünü Romanya ileri teknoloji hisse senetlerine yatırmak istiyorsa bize göre bunu rahatça yapabilirler. Fakat saf ve deneyimsiz yatırımcılar için bir uyarıda bulunmanın da zararı olmaz. Bazı kayak merkezlerinde, belirli noktalarda acemi kayakçılar için konmuş, "Uzman kayakçı değilsen sakın buradan aşağıya kayma" yazılı uyarı levhalarını onaylıyoruz.

Ödeme zorluğu çekecekleri belli olan ve aldatılan zavallı ipotek kurbanlarının halleri, bu ipotekleri satın alan yatırım şirketlerinden daha çok endişelendiriyor bizi. İpotekleri satın alan yatırım şirketleri bu işleri daha iyi bilirler (ama burada da daha iyi açıklama yardımcı olacaktır) ve kredi risklerini değerlendirme yöntemleri mutlaka vardır. Fakat insanlar için ne kadar öğrenmek yeterli olabilir ki? Çocukların yüzme havuzunun tehlikesini öğrenmek için, suya düşüp çırpınması gerektiğine inanmıyoruz biz. Londra'da yabancı yayaların karşıya geçerken sola değil de sağa bakmaları gerektiğini öğrenmeleri için bir aracın onlara çarpması mı gerekir? Bunu öğretmek için kaldırımlara uyarı levhaları koymak daha iyi olmaz mı?

Cezalandırma, Yeniden Dağıtım ve Seçme

Bazı aşırı eleştirmenlerimizin itirazları pek çok okuyucuya da garip gelecektir. Bu eleştirmenler *her türlü* zorunlu değişime itiraz ederler. Peter çok zengin, Paul yoksul olsa bile, Peter'den bir şey alıp Paul'e vermekten hoşlanmazlar. Onlar elbette ilerici vergilere de karşıdırlar

(Aslında bütün vergilere tabii). Bu eleştirmenler bizi ilgilendiren alanlarda zayıfa, yoksula, eğitimsize ve bilgisize faydalı olacak bütün politikalara karşı çıkarlar. Bu politikalara itiraz etmelerinin nedeni, o grup insanları sevmemeleri değildir aslında, onlara göre, bu zayıf gruplara yardımlar hayır kurumları gibi özel sektörden gelmeli, hükümet politikaları da (çoğu zaman güçlü, zengin, eğitimli ve bilgili) diğer gruplar tarafından desteklenmelidir. Onlar bir gruptan alıp başka gruba veren hükümeti sevmezler.

Biz tüm dağıtımların yasadışı olduğunu görüşünü paylaşmıyoruz. Bize göre, iyi bir toplum şanssız olanları korumalı, pastadan herkese eşit pay verirken pastayı da büyütmelidir. Biz yeniden dağıtımın en uygun düzeyinin sıfır olmadığı fikrindeyiz. Fakat yeniden dağıtımdan nefret edenler politikalarımızı biraz da olsa düşünmelidir. Dürtü çoğu zaman, yardıma ihtiyacı olmayanlara minimal maliyet yüklerken, ihtiyaç sahiplerine yardımcı olur. İnsanlar zaten emeklilik için tasarruf yapıyorsa, onlara 'Yarın Daha Çok Tasarruf Et' programı sunmak bir sorun olmaz. Sigara bırakma ya da şişmanlara kilo verdirme kampanyalarının sigara içmeyen ve zaten zayıf olan insanlara bir zararı dokunmaz.

Bazı şüpheciler, bazı tekliflerimizin, ihtiyaçları olmayan ve onlara faydası dokunmayacak bazı programlar için Econların da bir ödeme (küçük bir para) yapmaları gerekeceğini söyleyerek itiraz edebilirler. Ama yardıma ihtiyacı olanlar topluma bir maliyet getiriyorsa –örneğin daha yüksek sağlık maliyetleri yoluyla– o zaman İnsanlara yardım maliyetini Econların da paylaşması onlara fazla bir yük getirmeyecektir. Yardım karşıtı olanlar elbette, sağlık sigortasına ihtiyacı olanlar için başkalarının da ödeme yapmasını isteyen bir sağlık sitemine de itiraz edeceklerdir. Aslında Econların, İnsanlara yardım eden politikalardan bir şeyler kaybedeceği açıktır tabii. Eğer Peter'in mutluluğu biraz da Paul'den daha zengin olmasına bağlıysa, yardım onu etkilemeyecektir. Görüşümüzü destekleyecek kanıtımız

yok ama bize göre Peter toplumun ihtiyaç içindeki bireylerine (Paul gibiler özel sektörden ziyade devlet yardımı alsalar da) yardımdan zevk alıyor. Komşuları yoksulluk boşluğunu biraz doldurduğunda sevinmeyenler için belki biraz sempatimiz olabilir ama duygudaşlık beklemesinler bizden.

En ateşli serbestçilerin sadağında bir ok daha var. Onlar insanların refahından ziyade özgürlük ve serbest seçimle ilgileniyorlar. Bu nedenle gerekli olan seçimi dürtülere tercih ediyorlar. En fazla yapacakları şey, insanlara bilgili bir seçim için gereken bilgiyi sağlamak ve sonra da onlara, seçimi kendilerinin yapmasını söylemek olacaktır: Yani dürtü yoktur! Bu görüş, İsveç hükümetinin vatandaşlara kendi yatırım portföylerini seçmesi için başlattığı kampanyaya yansıdı. Organ bağışı konusunda İsveçlilerden, herhangi bir defo kuralı olmadan arzularını belirtmeleri istendi ve orada da bu görüş vardı. Her iki politika da dürtüsüz bir çözümün önceden düşünüldüğünü gösterir.

Dürtüler çoğu zaman kaçınılmaz olsa da, ihtiyaç duyulan (ya da çok istenen) aktif seçimin bazen doğru yol olduğu konusunda hemfikiriz ve bilgi sağlama ve eğitim kampanyaları sağlama konusunda hiçbir sorunumuz yok (biz ne de olsa öğretim görevlileriyiz). Fakat zorunlu seçim her zaman en iyisi olmuyor. Seçenekler çok ve seçmek zor olduğu zaman, insanların seçimlerini kendilerinin yapmasını istemek tercih edilebilir ama en iyi kararlar alınamayabilir. İnsanların çoğu zaman seçmekten kaçındığını düşünürsek, onların (özgürce ve gönüllü olarak) direncine rağmen, özgürlük yanlılarının seçimi neden zorladıklarını anlamak kolay değildir. Restoranda garsona bizim için iyi bir şarap seçmesini söylediğimizde, "şarabı kendiniz seçin" derse mutlu olmayız!

Bilgi ve eğitim kampanyalarına gelince, psikolojiden alınan büyük derslerden biri de, tasarımcılar ne kadar titiz olurlarsa olsunlar, bu tür programların asla tarafsız olamayacağıdır. Kısaca söylemek

gerekirse, insanları bir konuda seçime zorlamak her zaman akıllıca olmaz ve tarafsız kalmak her zaman mümkün değildir.

Hatlar Çekmek ve Tanıtma Prensibi

Sunstein bir süre önce genç kızını, Lollapalooza, Chicago'ya, her yıl yapılan üç günlük müzik festivaline götürdü. Cuma gecesi meydandaki büyük bir elektronik reklâm panosunda performansların programı geçilirken, arada bir "DAHA ÇOK SU İÇİN" mesajı okunuyor, onun arkasından da, "BU SICAKTA TERLİYOR, SU KAYBEDİYORSUNUZ" mesajı geçiliyordu.

O günlerde Chicago'da müthiş bir sıcak dalgası yaşanıyordu ve festival yetkilileri de insanların su kaybederek hastalanmasını engellemek için bu önlemi almışlardı. Reklâm panosunda geçilen bu mesaj bir dürtüydü. Bu ifade kimseyi su içmeye zorlamıyordu elbette, ama mesajı hazırlayanlar insanların nasıl düşüneceği konusunda hassastı. Özellikle *daha çok su* ifadesi mükemmeldi. Bu ifade hiç kuşkusuz "yeterince su için" ya da "su için" gibi boş ifadelerden çok daha anlamlıydı. İnsanlara terleyerek su kaybettiklerini hatırlatmak da akıllıca bir davranıştı. (Sunstein o ifadeyi daha önce görmediğine üzüldü, çünkü Death Cab for Cutie topluluğunun konserinde çok susamış, ama su bulmak için kalabalığın arasından çıkamamıştı.)

Şimdi bir başka alternatif düşünelim. Varsayalım ki, program panosunda kolayca görülen "DAHA ÇOK SU İÇİN" ifadesiyle beraber bilinçaltına işleyen "SUSAMADINIZ MI?", "İÇKİLİ ARABA KULLANMAYIN", "UYUŞTURUCU ÖLDÜRÜR", "BAŞKANINIZI DESTEKLEYİN", "KÜRTAJ CİNAYETTİR" ya da "10 *NUDGE* KİTABI ALIN" gibi ifadeler olabilirdi. Bu tür bilinçaltıyla algılanan reklâmlar serbestçi ataerkil tarzı olarak görülebilir mi? Bunlar insanların seçimlerini yönlendirir, ama onlar için kararlar almaz.

O halde arzulanan sonuçlar getirdiği sürece, bu bilinçaltıyla algılanan reklâmları kucaklar mıyız? Bunlar gibi özel sektör ya da kamu sektörü hileli yönlendirmelerini nasıl sınırlayabiliriz? Serbestçi ataerkil yönetim tarzına ve bazı dürtü türlerine sinsice denerek itiraz edilebilir—bunların hükümete, halkı istediği gibi yönlendirme olanağı sağladığı ve yetkililere bunu yapmak için mükemmel fırsatlar yarattığı söylenebilir. Bilinçaltıyla algılanan reklâmları yine aynı şekilde kurnazca olan başka bir şeyle kıyaslayabilirsiniz. İnsanların kilo vermesini istiyorsanız, etkin bir strateji olarak kafeteryaya aynalar koyabilirsiniz. İnsanlar aynada şişman olduklarını görünce daha az yerler. İnsanlara kötü yanlarını gösteren aynalar da kullanılabilir. Ama Carolyn kafeteryasında ister mi bunu acaba? O zaman kafeteryada insanları hoş gösterecek aynalar konusunda ne düşünebiliriz?

Bu sorunlara yaklaşmak için bir kez daha yol gösteren ilkelerimizden birine başvurabiliriz ki, o da şeffaflıktır. Bu konuda filozof John Rawls'ın (1971) açıklık prensibi kavramını onaylarız. Basit olarak ifade edilirse, açıklık prensibi hükümetleri, kendi vatandaşlarına açık olarak savunamayacağı bir politika yürütmesi konusunda engeller. Biz bu ilkeyi iki nedenle seviyoruz. Birinci neden pratik olmasıdır. Eğer hükümet halka açık olarak savunamayacağı bir politika benimserse, sıkıcı bir durumla karşı karşıya kalabilir ve eğer politika ve ilkeleri açıklanırsa daha da kötüsü olabilir (Ebu Garip cezaevinde zalim ve onur kırıcı davranışlara maruz kalanlar bu ilkeden yararlanabilirlerdi) İkinci ve daha önemli olan prensip saygı fikriyle ilgilidir. Hükümet yönettiği halka karşı saygılı olmalıdır ve açıkça savunamayacağı politikalar benimserse bu saygıyı gösteremez. Aksi takdirde, halka kendi güdümlemesinin bir aletiymiş gibi davranır. Açıklık prensibi de bu anlamda yalan yasağıyla bağlantılı gibi görünür. Yalan söyleyenler halka sonuç olarak değil, araçmış gibi davranırlar.

Bize göre açıklık ilkesi hem kamuda ve hem de özel sektörde, dürtüleri zorlama ve yürütme açısından iyi bir yönlendiricidir. Ya-

rın Daha Çok Tasarruf Et programını düşünün; insanlara bunun anlamı açıkça anlatılır ve kabul edip etmeyecekleri açıkça sorulur. Aynı şekilde, firmalar otomatik kayıt sistemini benimsediklerinde bunu bir sır olarak saklamaz ve bunu yaptıklarını, çünkü çalışanlarının çoğunun bu program sayesinde rahatlayacağını düşündüklerini açıkça söylerler. Ama şirketler, çalışanları şirket hisse senedi almaya zorlama konusunda da aynı şeyi söyleyebilirler mi?

Aynı sonuç yasal defo kurallarında da geçerlidir. Eğer hükümet organ bağışını desteklemek ya da yaş farkını azaltmak için bu kuralları değiştirirse, yaptığını bir sır gibi gizlememelidir. Aynı şey, yardımcı dürtü bulmak için davranış bulgularından yararlanan eğitim kampanyaları için de söylenebilir. Hükümet yetkilileri karışıklığı azaltmak, taşlaşmış ağaç hırsızlığını önlemek ya da organ bağışını artırmak için akıllıca yazılmış sloganlar kullanırlarsa, yöntemlerini ve motivasyonlarını açıklamaktan mutlu olmalıdırlar. Birkaç yıl önce bir reklâmda, kızgın soba üzerinde kızaran bir yumurta ve "bu sizin uyuşturucu kullanan beyniniz" diyen bir ses vardı. Bu canlı imajın amacı insanlarda uyuşturucu korkusu uyandırmaktı. Bu reklâm yönlendirici olabilir ama açıklık ilkesini ihlal etmemiştir.

Katı vakaların hayal edilebileceğini kabul ediyoruz. Soyut, bilinçaltıyla algılanan reklâmlarda açıklık ilkesine karşı bir şeyler olabilir. İnsanlar bu tür reklâmlara kızarlar, çünkü gerçeği öğrenmeden onun etkisinde kalırlar. Peki, ama bilinçaltıyla algılanan reklâmların kullanılacağı önceden açıklansa ne olur? Hükümet, örneğin suç oranını düşürmek, aşırı içki tüketimini önlemek, vergi kaçakçılığını engellemek için bilinçaltı reklâmlar kullanacağını açıklasa nasıl olur? Bu açıklama yeter mi? Bize göre yetmez—bu tür hileli yönlendirmeye itiraz edilebilir, çünkü bu yol gizlidir ve izlemek, gözlemek mümkün olmaz.

Tarafsızlık

Pek çok durumda hükümetin tam olarak tarafsız olamayacağını söyledik, ama bazen bir tür tarafsızlık mümkündür ve de önemlidir. Örneğin, seçimlerde adayların listeleri yayınlanır ve listelerde ön sırada olanların avantajlı olduğu bilinir. Bir araştırma sonuçlarına göre, listede birinci sırada olan aday oylamada yaklaşık % 3.5 fazla oy alır.*

Aday sıralamasını hükümetlerin –daha doğrusu yetkili kişilerin– yaptığı bir seçimi hiç kimse istemez. Oylamada tarafsızlık çok önemlidir ve bu nedenle tarafsızlığın çoğu zaman rastlantı gerektirdiği düşünülür.

O halde, Medicare katılımcılarını onlar için en iyi sigorta planına doğru yönlendirme ya da halkı etkilemek için reklâmlar yapma konusunda hükümetlere güvenilmesi gerektiğini neden düşünürüz? Oy verme konusunda rastlantı iyi olurken, sigorta politikalarına tahsiste neden kötü oluyor?[4] Cevabın bir kısmını şöyle verebiliriz: "Halk bazen bir tür hükümet tarafsızlığına hak etmiş gibi bakar, hatta bunun anayasal hakkı olduğunu düşünür. Seçme hakkı açısından bakıldığında, hükümet kasıtlı dürtülerden kaçınmalıdır, çünkü onun seçim mimarisi herhangi bir adayı ön plana çıkaramaz. Din ve konuşma özgürlüğü ve hakkı konusunda da benzer şeyler söylenebilir. Hükümet halkı bir "İsa'ya Yarın Daha Çok Dua Et" ya da "Yarın Daha Az Muhalefet Yap" planına katılması için teşvik edemez.

Tarafsızlık konusunda anayasal haklar kavramı dışında daha genel bir soru vardır ki, hem kamu sektörüne, hem de özel sektöre kadar uzanır. Çalışanlarını şirket hisselerine yatırıma teşvik eden

---

* Bkz. Koppell ve Sten (2004). Başkanlık seçimleri gibi, adayların çok iyi tanındığı seçimlerde bu etki daha küçüktür. Ama adaylar yeterince tanınmıyorsa ya da medyada fazla görünmüyorlarsa (yerel seçimlerin hepsinde olmasa da çoğunda olduğu gibi) bu etki daha da büyüktür.

şirketleri eleştirdik, ama onları daha fazla tasarrufa yönlendirenleri de alkışladık. Fikrimize göre, dürtülerin değerlendirmesi etkilerine, insanlara zarar verip vermediklerine ya da yardımcı olup olmadıklarına bağlıdır. Şüpheciler bazı alanlarda dürtülerden kaçınmak gerektiğini söylerler. Evet, ama şirketler bunu nasıl yapabilir? Seçim mimarisinden kaçınmak mümkün değildir ve bu durumda insanları etkilemekten kaçınmak da olmaz. Bazı hallerde zorunlu seçimin en iyi yol olduğunu kabul ediyoruz. Ama bu her zaman mümkün olmaz ve bazen hayırdan çok şer getirir.

Bazı dürtülerin kaçınılmaz olduğu da doğrudur. Eğitim ve reklâm kampanyaları ise zorunlu değildir ve bunlardan kaçınmak mümkün olur. Hükümetler insanları sigara ve alkolün tehlikeleri, korumasız cinsel ilişki, çok yüksek topuklu ayakkabılar ve benzeri konularda eğitmeli midir acaba? İşverenler de çalışanlarına benzer konularda eğitim sağlamalı mı? Bu sorulara yanıt verebilmek için Dürtenler ve Dürtülenler hakkında bir şeyler bilmemiz gerekir. Burada sorulması gereken bir soru, "Bir dış etken (Dürtücü) daha iyi bir seçim yapabilmesi için bir kişiye (Dürtülen) yardım edebilir mi?" sorusudur. Bu yardım biraz da seçeneklerin Dürtülen için ne kadar zor olduğuna bağlıdır. Gördüğümüz gibi, insanlar daha çok, zor, karmaşık, nadiren karşılaştıkları seçimlerle ilgili olarak ve o konuda bilgisiz oldukları zaman dürtüye ihtiyaç hissederler.

Fakat yararlı dürtülerin potansiyeli aynı zamanda, Dürtücünün, Dürtülenin ihtiyacı konusunda iyi tahminler yapabilme yeteneğine de bağlıdır. Genelde ellerinde yeterli uzmanlık bilgisi olduğunda, bireylerin zevkleri ve tercihleri arasında büyük farklar olmadığı zaman (çoğunluk çikolatalı dondurmayı diğer çeşitlerden daha çok sever), ya da zevkler ve ihtiyaçlar arasındaki farklar kolayca anlaşıldığında (hükümet devamlı aldığınız ilaçlar konusunda sizin muhtemelen daha ucuz bir ilaç planı isteyeceğinizi anladığında), Dürtücüler daha iyi tahminler yapabilirler. Tartıştığımız tüm

nedenlerden dolayı, dürtü ipoteklerde, serinletici içeceklerde olduğundan daha mantıklıdır. İpotekler karmaşıktır ve dış yardımların yararı olur. Ama sizin Coca Cola ya da Pepsi Cola tercihiniz konusunda bir uzman yardımcı olamaz size. Özetlersek, seçenekler çoksa, Dürtücüler deneyimliyse ve bireysel tercihler arasındaki farklar önemli değilse ya da kolayca tahmin edilebiliyorsa, o zaman yardımcı dürtü potansiyeli yüksektir.

Hiç kuşkusuz Dürtücülerin deneyimsizliği ve fikirlerini de hesaba katmak gerekir. Yetersiz Dürtücüler insanların seçimlerini yönlendirirken fayda yerine zarar da verebilirler. Kendi çıkarını önde tutan Dürtücü karşısında dikkatli, olmak gerekir. Bazıları devlet yetkililerinin kararlarını büyük ihtimalle yetersiz ve bozuk diye düşünürler. Bu görüşte olanlar hükümet destekli dürtülerin minimumda tutulmasını isterler—yani sadece defo seçeneği seçimi gibi zorunlu hallerde kullanılsın derler. Ama hükümet konusunda çok kötümser olmayanlar, politikacı ve bürokratların da İnsan olduğunu, örneğin işadamları, ekonomistler ya da avukatlar kadar aptal ya da namussuz olabileceğini düşünenler için, bu gibi durumlarda büyük riskler olup olmadığını sorabiliriz. Seçim tasarımlarının politikacılara bırakılması kötü fikirken, politikacıların Medicare katılımcılarına mantıklı defo seçenekleri bulmak için uzmanlar kiralamasının neden iyi fikir olduğu böylece anlaşılır (özellikle de siyasiler sigorta şirketlerinin bağışlarını açıklamak durumunda kaldıkları zaman).

Neden *Serbestçi* Ataerkil Yönetimde Durmak?

Umuyoruz ki, muhafazakârlar, ılımlılar, liberaller, kendilerini serbestçi olarak görenler ve diğer birçok insanlar serbestçi ataerkil yönetimi onaylarlar. Şimdiye kadar bazı tutucuların ve en ateşli serbestçi eleştirilerinin önemini belirttik. Karşı yönden farklı itirazlar bekle-

nebilir. Hevesli ataerkilciler İnsan zafiyetlerinin kanıtları karşısında cesaretlenmiş olabilirler. Hatta çok cesaretlenerek, pek çok alanda dürtü ve serbestçi ataerkilin fazla mütevazı ve ihtiyatlı olduğunu bile söyleyebilirler. İnsanları korumak istiyorsak neden daha ileriye gitmiyoruz? Bazı koşullarda seçim özgürlüğünü aldığımız zaman insanların hayatı daha da iyiye gitmeyecek miydi?

Gerçek şudur ki, elbette ortada hiçbir katı-ve-hızlı stop noktaları yoktur. Dışarıya çıkılarak kaçınılması kolay olan aksiyonlar, kurallar ve diğer dürtüleri içeren serbestçi ataerkil yönetim tarzını tanımladık. "Kolayca kaçınılır" için açık bir tanımlama yok, ama elimizdeki teknoloji sayesinde ataerkili bir "tıklama" ile ortaya çıkarmamız mümkün (Yakın gelecekte "bir-düşünce" ya da "bir-göz-atma" teknolojisi umut edebiliriz). Bizim amacımız, insanlara mümkün olan en düşük maliyetle istediklerini yapabilme olanağını sağlayabilmek. Savunduğumuz bazı politikaların maliyeti elbette bir tıklamadan fazlasına mal oluyor. Bir çalışan otomatik kayıt planından vazgeçmek için bir belge doldurmak ve ilgili merkeze göndermek zorunda—bunun maliyeti yüksek değil elbette, ama yine de bir tıklamadan fazla. Maliyetler yeterince yükselince bir politikayı serbestçi olmaktan çıkaracak katı kuralı sunmak biraz keyfi ve saçma olacaktır, fakat kesin derece sorusu aslında önemli değildir. Sadece diyelim ki, bu maliyetlerin düşük olmasını istiyoruz. Gerçek soru, insanların refahını artırmak için gerekli, önemsiz olmayan maliyetleri kabul etmeye ne zaman istekli olacağımızdır.

Bu sorunlarla ilgili düşüncelere iyi bir yaklaşım, "asimetrik ataerkil" başlığı altında toplanan bir grup davranış ekonomisti ve avukat tarafından teklif edildi.[5] Onların temel ilkelere göre, toplumun en düşük kültürlü insanlarına göre politikalar geliştirirken, en kültürlü olanların maliyetlerini de mümkün olduğunca düşürmemiz gerekmektedir (Serbestçi ataerkil yönetim tarzı bir tür asimetrik ataerkildir ki içinde kültürlülere yüklenen maliyetler sıfıra yakındır).

Asimetrik ataerkilde örnek olarak güneş lambalarını verebiliriz. Bu lambalar insanlara plaja gitmeden güneşte yanma olanağı sağlar. Güneş yanığı bir tene sahip olmak isteyen kişi bu lambayı yakarak altında birkaç dakika yatar, ama belirli bir süreden fazla yatmak ciddi yanıklara neden olabilir (Bu lambanın cilt kanserine neden olduğu söylenir, ama bir burada bu konuya girmeyeceğiz). Güneş lambasının sıcak olması doğası gereğidir. O halde hata bekleyen bir seçim mimarı burada ciddi bir tehlike olduğunu idrak edecektir: Gözlerini bağlayıp lambanın altına yatan bir insan uykuya dalabilir ve üçüncü derece yanıklarla uyanabilir.

Şimdi bir güneş lambasında bir zaman ayarı olduğunu ve belirli bir süre sonra onu söndürdüğünü düşünelim—bazı otel odalarının banyolarında böyle ısıtma lambaları vardır. Hükümet bütün güneş lambalarında bir zaman ayarı olması konusunda zorlama yapabilir mi? Asimetrik ataerkil yanlılarına göre, bunun cevabı bir tür maliyet-yarar analizine bağlıdır. Zaman ayarı saatinin maliyeti yeterince düşükse ve yanıkların riski de yeterince yüksekse, o zaman cevap evet olacaktır.

Asimetrik ataerkilciler aynı zamanda "soğutma devresi" gerektiren bir dizi kuralları da onaylıyorlar. Bu mantığa göre, tüketiciler anın telaşı içinde yanlış ya da basiretsiz kararlar verebilirler. Burada temel konu, kendine hâkim olabilmektir. Evlere yapılan satışlarda, 1972'de Federal Ticaret Komisyonunun (FTC) getirdiği zorunlu soğutma devresi buna bir örnek olabilir.[6] FTC kuralına göre, evlere giderek satış yapan satıcılar, müşteriye, istedikleri takdirde aldıkları ürünü üç gün içinde iade edebileceklerini belirten bir belge vermek zorundadır. Bu yasanın çıkmasının nedeni, satıcıların baskılı satış teknikleri ve anlaşılmaz satış anlaşmaları konusunda yapılan şikâyetler oldu. Bu tür yasaların ne zaman gerekli olacağına karar vermek için, yine yardım alanların kazançlarına, almayanların da kayıplarına bakarak kâr zarar hesabı yapılabilir. Bu test sonucun-

da düzenleyiciler, ürünü almak için birkaç gün beklemek zorunda olanların üzerindeki yükleri ve müşterilerin ne sıklıkta fikir değiştirebileceğini düşünmek isteyeceklerdir. Fiyatlar düşükken (Wikipedia internete girmeden önce de hemen ansiklopedi alma ihtiyacı duyan oldu mu acaba?) ve insanlar sık fikir değiştirirken, böyle bir kural bize mantıklı geliyor.

Çoğu zaman bir dürtü sonucu verilen bazı temel kararlarda benzer bir strateji kullanılabilir. Bazı eyaletlerde boşanacak çiftlerin bir süre beklemesini zorunlu kılan yasalar vardır.[7] 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 önce 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.[8] 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: A) insanlar pek çok konuda sık sık karar vermez ve bu nedenle deneyim sahibi değillerdir ve b) karar anlarında duygusal davranılabilir. İşte insanlar bu gibi durumlarda sonradan pişman olacakları kararlar verebilirler.

İş güvenliği ve sağlık yasaları asimetrik ataerkilin ötesine geçerler; kesin yasaklar koyarlar ve hiç kuşkusuz bazı insanlara zarar verirler.[9] Eğitimli ve kültürlü çalışanlar yapmak istese de, bu tür yasalar çalışana, daha yüksek bir ücretten (hükümetin yüksek düşündüğü) vazgeçerek daha güvenli bir ortamda çalışma hakkı vermez. Sosyal Güvenlik programları tasarrufu teşvik etmekle kalmaz, bunun yapılmasını isterler. Irk, cinsiyet ve din ayırımcılığını yasakla-

yan yasalar iptal edilemez. Bir çalışana, daha yüksek ücret karşılığında cinsel taciz şikâyeti hakkından vazgeçmesi söylenemez. Bu çeşitli yasaklamalar hiçbir anlamda serbestçi değildir, ama belki bazıları burada incelediğimiz İnsan hataları ile ilgili olarak savunulabilir. Serbestçi olmayan ataerkil yönetim yanlıları belki sağlık sigortası ve tüketici koruma alanlarında daha fazla şeyler yapabilmek için bu tür girişimlerden yararlanmak isteyebilirler.

Bu argümanların çoğunda önemli ölçüde çekicilik vardır, ama biz burada ataerkilci yolda daha ileriye gitmek istemiyoruz. Bu direnmemizin nedeni ne olabilir peki? Serbestçi ataerkilin getirdiği maliyetlerin sıfır olmayabileceğini kabul ettik, o halde maliyetleri minikten küçüğe artıran kurallara her zaman kuvvetle itiraz ettiğimizi söylemek samimi olmaz. Kişisel olarak tüm zorlayıcı emirlere karşı da değiliz. Fakat nerede durulacağını bilmek ve dürtü zamanını doğru saptamak ustalık ister. Zorunluluk getiren emirlerin olduğu ve çekilme olanağı bulunmayan konularda, eğer düzenleyiciler beceriksizse, kaygan yokuş argümanı yararlı olmaya başlayabilir. Kesin yasaklamaların bazı konularda gerekli olduğu konusunda hemfikiriz, ama bunlar belirgin kaygılar uyandırır ve biz genelde daha serbestçi ve daha az zorlayıcı müdahaleleri yeğleriz. Biz düşünme ve sakinleşme süreleri konusunda daha az sakiniz. Hatta sıcak olabiliriz. Bu tür koşullarda, doğru kuralların sağlayacağı kazançlar sayesinde, muhtemel kaygan yokuştan aşağıya doğru dikkatli birkaç adım atmaya değebilir.

18
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 kararlarınızı çok etkiler. İkinci iddiamız, serbestçi 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 dürterler.

Tasarruflar, Sosyal Güvenlik, kredi piyasaları, çevre politikaları, sağlık sigortası, evlilik ve daha başka konuları inceledik. Fakat bu konuların potansiyel uygulama alanları çok daha geniştir. Seçim mimarisini ve dürtülerin güçlerini anlamakla, başkalarının da insanların hayatlarını başka alanlarda da geliştirip rahatlatacak yaratıcı yollar bulabileceklerini umut ediyoruz. Bu alanların çoğu sadece özel aksiyon içerir. Çalışma yerleri, şirket yönetimleri, üniversiteler, dinsel kurumlar, kulüpler ve hatta aileler de serbestçi ataerkil yönetim tarzını kullanıp yarar sağlayabilirler.

Hükümete gelince, umuyoruz ki, genel yaklaşım, gereksiz yere kutuplaşmış toplumumuzda tutarlı, uygun bir orta zemin sağlar. Yirminci yüzyılda bir "Üçüncü Yol" ihtimali konusunda yoğun yapay konuşmalar yaygınlaştı. Biz umuyoruz ki, serbestçi ataerkil yönetim tarzı gerçek bir Üçüncü Yol sunar—ve çağdaş demokrasilerde zor olan bazı tartışmaları ortadan kaldıran bir yol olur bu.

Demokrat Parti, Franklin Delano Roosevelt'in Yeni Yol'undan beri birtakım katı ulusal gereksinmeler 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 kurallar 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 bırakın-yapsınlar tarzını savundular ve hükümet müdahalesinin karşısında oldular. Seçme özgürlüğü, en azından ekonomi açısından onların tanımlayıcı ilkesi oldu.

Sonuçta ortaya çıkan tartışmalar pek çok normal insana yorucu, soyut, işe yaramaz ve ilgisiz sloganlar gibi gelebilir. Pek çok mantıklı Demokrat Parti yandaşı, zorlamaların etkisiz olacağını, üretkenliğe yaramayacağını ve herkese uyan bir ölçü bulunamayacağını anlamıştır. Amerikan toplumu çok çeşitli, çok farklıdır, bireyler çok yaratıcıdır, koşullar çok hızlı değişir ve hükümet her zaman hataya 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. Modern hayatın karmaşıklığı ve teknolojik ve küresel değişimin şaşırtıcı hızı, katı zorlamalar ya da dogmatik bırakın-yapsınlar tartışmalarını zayıflatmaktadır. Yeni gelişmeler ilkelere bağlanmış seçme özgürlüğünü ve nazik dürtü olayını hızla güçlendirilmelidir.

NOTLAR

Giriş

1. Bkz. http://www.coathanger.com.au/archive/dibblys/loo.htm. Örnek Vicente tarafından da tartışıldı (2006).
2. Friedman and Friedman (1980).
3. Benzer tanımlama için bkz. Van De Veer (1986)

1. Eğilimler ve Aptalca Hatalar

Bu bölümdeki tartışmalar konusunda araştırma yapmak isteyenlere Kahneman ve Tversky (2000) ile Gilovich, Griffin ve Kahneman'ı (2002) tavsiye ederiz.

1. Psikolojide çifte süreç teorileri konusundaki araştırmalarla ilgili incelemeler için bkz. Chaiken ve Trope (1999).
2. Lieberman et al. (2002); Ledoux (1998).
3. Bkz. Westen (2007).
4. Ayarlamaların çoğu zaman yetersiz olmasının bir nedeni, Düşünme Sisteminin yolunun kolayca kesilebilmesidir—bunun için kavramaya yardımcı belirgin kaynaklar gerekir ve kaynaklar az olunca (örneğin dalgın ya da yorgun olabilirsiniz) dayanak noktası ayarlanamaz. Bkz. Gilbert (2002).
5. Strack, Martin ve Schwarz (1988).
6. Slovic, Kunreuther ve White (1974).
7. Kendi testinizi nasıl yapacağınız konusunda bilgiler de dahil olmak üzere, bu konuda daha fazla bilgi edinmek isterseniz, Hot Hand Web sitesine gidin: http://thehothand.blogspot.com/.
8. Bkz. http://www.cdc.gov/nceh/clusters/.

9. Paul Price, "Are You as Good a Teacher as You Think?" 2006, http://www2.nea.org/he/heta06/images/2006pg7.pdf.
10. Mahar (2003).
11. Cooper, Woo ve Dunkelberg (1988)
12. Bu paragrafta merkezi bulgular referansları için bkz. Sunstein (1998).
13. Kahneman, Knetsch ve Thaler (1991).
14. Tversky ve Kahneman (1981).

2. Yoldan Çıkmaya Karşı Direnmek

Planner/Doer modeli Thaler and Shefrin'de geliştirildi (1981). Kendine hâkim olma ve iç dünya seçimiyle ilgili son araştırmalar hakkında bkz. Frederick, Loewenstein ve O'Donoghue (2002). Modern davranış ekonomik tedavileri için bkz. Laibson (1997), ve O'Donoghue ve Rabin (1999).

1. Bkz. Camerer (2007), McClure et al. (2004).
2. Özet için bkz. Wansink (2006).
3. Bkz. Gruber (2002).
4. Thaler ve Johnson (1990).

3. Sürüyü İzlemek

Bu bölümün bir kısmını Sunstein'dan (2003) aldık. Sosyal normlar ve onların etkileriyle ilgili geniş edebiyat vardır. Ross ve Nisbett (1991) ile Caildini görüşleri özellikle ilginçtir.

1. Bkz. Layton (1999) ve Stephenson (2005)
2. Bkz. Akerlof, Yellen ve Katz (1996) (19 yaş altı hamilelik); Christakis ve Fowler (2007) (şişmanlık); Sacedote (2001) (üniversite oda arkadaşlığı); Sunstein et al. (2006) (yargıda oylama örnekleri).
3. Bkz. Berns et al. (2005). Uyumlu cevaplar bilinçli karar vermeyle ilgili alın korteksindeki değişimlerle değil de, beynin idrakle ilgili özelliklerindeki değişimlerle bağlantılıdır. Sonuçta insanlar sadece cisimleri başkaları gibi gördüklerini söylemeyebilirler. Tüm diğerleri cisimleri belirli bir biçimde görüyorlarsa, biz de aslında aynı şekilde görebiliriz.
4. Ross ve Nisbett (1991), 29-30.

5. Jacobs ve Campbell (1961).
6. Kuran (1998).
7. Bkz. Crutchfield (1955).
8. Geniş bilgi için, bkz. http://www.dontmesswithtexas.org/history.pbp.
9. Gilovich, Medvec ve Savitsky (2000).
10. http://www.historylink.org/essays/output.cfm?file-id=5136'da bir taslak bulunabilir.
11. Wansink (2006)
12. Coleman (1996)
13. Bkz. Cialdini (1993).
14. Bkz. Caldini, Reno ve Kallgren (2006).
15. Genelde bkz. Perkins (2003), 7-8.
16. Wechsler (2000).
17. Bkz. Perkins (2003), 8-9.
18. Bkz. Linkenbach (2003).
19. Linkenbach ve Perkins (2003)
20. Bkz. Schultz et al. (2007)
21. Bkz. Sherman (1980).
22. Bkz. Greenwald et al. (1987).
23. Bkz. Morwitz ve Johnson (1993).
24. Bkz. Levav ve Fitzsimons (2006).
25. Bkz. Kay et al. (2004).
26. Bkz. Holland, Hendriks ve Aarts 2005).
27. Bkz. Bargh (1997).

5. Seçme Mimarisi

1. Eğitim bakanlığı yardımcısı William Hanse ve savunma bakanlığı müsteşarı David Chu tarafından Devlet Okulu yetkililerine yazılmış 2 Temmuz 2003 tarihli mektup.
2. Byrne ve Bovair (1997).
3. Vicente (2006), 152.

4. Bkz. Zeliadt et al. (2006), 1869.
5. Sunstein (2007) bu noktayı ayrıntılı olarak inceler.

6. Yarın Daha Çok Tasarruf Et

Bu bölüm Shlomo Benartzi ve özellikle de Benartzi ve Thaler ortak araştırmasına dayanır.

1. Gross (2007).
2. Beland (2005), 40-41.
3. Investment Company Institute (006).
4. Bize bilgi sağlayan David Blake ve İngiltere Çalışma ve Emeklilik Bakanlığına teşekkür ediyoruz.
5. Choi, Laibson ve Madrian (2004). Duflo et al. (2005) tasarrufçuların vergi kredisi için uygun vergi beyannamesi doldurucular konusunda benzer, kullanılmamış bir arbitraj fırsatı yakaladı.
6. Madrian ve Shea (2001); Coi et al. (2004), (2002).
7. Choi et al. (2006).
8. Carroll et al. (2005).
9. Carroll et al. (2005).
10. Iyengar, Huberman ve Jiang (2004).
11. Benartzi ve Thaler (1999).
12. Benartzi ve Thaler (2007).
13. Choi et al. (2002)
14. Duflo ve Saez (2002).
15. Emeklilik koruma yasası şöyle der: İşverenler işçilerine katkıların eşit yapıldığı bir 401(k) planı sunarsa, birikim iki yıl içinde kazanılmış hak kabul edilir, otomatik kayıt gelirin en az % 3'ü oranındadır, üç yıl ve daha fazlası için otomatik artışlar en azından % 1 kadardır, sonra işveren ayırımsız denen bir kuralı kabul etmiş görünür (Yani işveren işçi tasarrufunun ücretin ilk yüzde biri için % 100 katkı yapmak zorundadır, sonra tasarrufun yüzde 6'sına kadar en az % 50 katkı yapar ve bu da işçi % 6 tasarruf yaparsa toplam katkı % 3.5 olarak sürer). Ayırımsız kuralı firmada en yüksek ücreti alan çalışanlara sağlanan yararların oranını sınırlar. 401(k) planı her çalışan için dolar tavanı olduğundan, planın bu özelliği sayesinde düşük ücretli çalışanlardan yeterli kayıt gelecek diye düşünülür. Mantıklı insanlar bu özel

maddeleri önemsemiyor olabilirler (ki bunlar her zamanki politik uzlaşmaları temsil ederler) ama bize göre bunlar mükemmel dürtü örnekleridir. İşverenlerden plan değiştirmeleri istenmez, ama bunu yaparlarsa can sıkacak bir form doldurmak zorunda kalırlar.

16. Bkz. http://www.ssa.gov/OACT/quickcalc/when2retire.html.

7. Safça Yatırım

Bu bölüm büyük ölçüde Schlomo Benartzi ve özellikle de Benartzi ve Thaler ortak araştırmalarına dayanır (2007).

1. Bkz. Benartzi ve Thaler (1999).
2. Zweig'dan aktarma (1998)
3. Bkz. Benartzi ve Thaler (2001).
4. Read ve Loewenstein (1995). Ayrıca fikrin sahibi Simonsın'a bakın (1990).
5. Benartzi ve Thaler (2001).
6. Benartzi ve Thaler (2007).
7. Bu hikâye için kaynaklarımız Ketchum (2002) ve Prestwood'dur (2001).
8. Mitchell ve Utkus (2004).
9. Benartzi, Thaler, Utkus ve Sunstein (2007).
10. Benartzi (2001)
11. Bu konuda daha fazla ayrıntı için bkz. Benartzi, Thaler, Utkus ve Sunstein (2007).
12. Mitchell ve Utkuş'un (2004) raporuna göre, Sears mağazaları şirket hisse senetlerine yatırım yapan bir kâr paylaşımı planı yaptı ve Kongreden, sınırlı –katılım planlarının, sınırlamalı– kâr planlarına uygulanan % 10 çeşitlilik kuralından muaf tutulmasını istedi. Sears bir zamanlar çok kazançlı bir firmaydı ve oradan emekli olan çalışanlar şirket yatırım planından oldukça büyük paralar alarak ayrılıyorlardı.

8. Kredi Piyasaları

1. Bunu teklif ettiği için Phil Maymin'e teşekkürler.
2. Karlan ve Zinman (2007).
3. Simon ve Haggerty (2007).

4. Morton, Zettelmeyer ve Silva-Risso (2003).
5. Bkz. Cuomo (2007).
6. Bettinger, Long ve Oreopoulos (araştırmalar sürüyor [a]).
7. Bettinger, Long ve Oreopoulos (araştırmalar sürüyor [a]).
8. Draut ve Silva (2003).

9. Sosyal Güvenliği Özelleştirme

Bu bölüm büyük ölçüde Cronqvist ve Thaler'e dayanır (2004). Bazı güncel sonuçları bize hesapladığı için Henrik Cronqvist'e teşekkür ederiz.

1. İstenen aktif seçim tartışması için bkz. Carroll et al. (2005).
2. French ve Poterba (1991).
3. Bkz. Samuelson ve Zeckhauser (1988); Ameriks ve Zeldes (2001).
4. Bkz. Kuran ve Sunstein (1999).

10. Reçeteli İlaçlar

"D is for Daunting" ifadesi *Pittsburgh Post-Gazette*'in 2005'te planların seçimi konusunda çıkarılan özel sayısının manşetiydi. Bu engeli aşmamıza yardımcı olan Katie Merrill ve Marion Wrobel'e çok teşekkürler.

1. Beyaz Saray (2006)
2. Medicare Reçeteli İlaç Planı (n.d.).
3. McFadden (2007).
4. Pear'den alıntı (2006).
5. Cubanski ve Neuman (2007).
6. Henry J. Kaiser Aile vakfı (2007)
7. Winter et al. (2006)
8. Henry J. Kaiser Aile vakfı (2006).
9. Nemore (2005).
10. West et al. (2007)
11. Kling et al. (2007) çift uyumlularla ilgili araştırmaları sonucu benzer düşük rakamlar buldular. Onların bulgularına göre, Medicaid üyele-

rinin yaklaşık yüzde 6-7'si 2007'de bir önceki yıldan farklı bir plana geçtiler.

12. Hoadley et al. (2007).

13. Lipman'dan alıntı (2005).

14. Kling et al. (2007) ekibi I-800-MEDICARE hizmetlerinde küçük çaplı bir araştırma yaptılar ve telefonla araştırdıkları on iki kişiden sekizinde en düşük maliyetli plan olduğunu gördüler.

15. Vaughan ve Gunawardena (2006).

16. Yaşadığınız eyalete bağlı olarak, milli ve bölgesel sigorta şirketleri, ilaç şirketleri temsilcileri, eczane zincirleri, satıcılar ve AARP gibi farklı plan sponsorları ile karşı karşıya gelmeye hazır olmalısınız. Aylık primler yaklaşık 20 ile 100 dolardan fazlasına kadar değişir. İndirimler sıfırla 265 dolar arasındadır (2007 itibariyle). Bazı planlar ilaç faturalarının % 75'ini kaplar ama çoğunda kademeli kaplama vardır. Eğer ortak sigortanız varsa ya da bazı yaşlılar gibi ilaçlarınızın üç aylık olarak alıyorsanız, maliyet-paylaşım ayarı farklı olacaktır. Jenerik ilaç ödemeleri reçete başına sıfırla 10 dolar arasında değişirken, markalılar için ödemeler 15-60 dolar arasında değişir. Bu rakamları izlemek zorundasınız, çünkü aylık fiyat değişimleri toplam faturayı etkileyebilir. Planlar en çok kullanılan ilaçların % 73-96'sını kaplar, bu nedenle planınızın kapladığı ilaçları bilmek zorundasınız. Az kullanılan ilaçlar için sigorta ödemesi değişir. Genelde bir şirket yıl ortasında bazı ilaçları formülünden çıkaramaz, ama mümkün olunca tanıtımlık ilaçları değiştirebilir ve yılsonunda kaldırabilir. Her ilaç şirketi farklı çalışır. Acil durum reçeteleri ve alternatif eczane ağı kullanmak için farklı kurallar vardır. İlaçlarla ilgili sigorta kapsamı kısıtlamaları, kademeli tedavi ve miktar limitleri zor okunan notlar halindedir. Ayrıca her sigortalı 2.510 ile 5.726 dolar arasında yapacağı harcamaları –hükümet desteği dışındaki boşluk– talımin etmek ve planının bu boşlukta da belirli bir ödeme yapan birkaç plandan bir olup olmadığını anlamak durumundadır. Aradaki bu ödeme boşluğu sigorta planlarını daha da karmaşık hale getirmektedir.

17. McFadden (2006).

18. Altı eyalette daha, yoksul ama Medicare için uyumlu olmayan insanlarla ilgili olarak akıllı tayin etme sistemi kullanılır.

19. Maliye Bakanlığı (2007).
20. Medicare Hakları Merkezi (2006).
21. Kling et al. (2007).

11. Organ Bağışları Nasıl Artırılır

1. Bu konunun iyi anlaşılabilmesi için Institute of Medicine, Childress ve Liverman (2006) raporunu tavsiye ederiz.
2. Kurtz ve Saks (1996), 802.
3. Childress ve Liverman (2006), 241.
4. Childress ve Liverman (2006), 253.
5. Childress ve Liverman (2006), 217.

12. Dünyayı Kurtarmak

1. Alternatif bir yaklaşım, risk azaltma konusuna girenlere hükümet desteği olabilir. Hükümet desteği analizleri pek çok açıdan ceza analiz örneğine benzer olmalıdır.
2. Bkz. Nordhaus ve Boyer (2000).
3. Genelde bkz. Ellerman et al. (2000).
4. Bkz. Stewart ve Wiener (2003). Sera gazları vergisi ile tavan-ve-ticaret programı seçimi arasında bir pozisyon almayı kastetmiyoruz; Stewart ve Wiener sonuncuyu tavsiye ediyor ama mantıklı kişiler aynı fikirde değiller.
5. 42 U.S.C. ##9601 ve seri.
6. Bkz. Hamilton (2005).
7. Bkz. Fung ve O'Rourke (2000).
8. Bkz. Hamilton (2005).
9. Bkz. Howarth, Haddad ve Paton (2000).

13. Okul Seçeneklerini Geliştirmek

1. Sunstein (2004 [b]).
2. Hoxby (2003); Peterson et al. (2003).
3. Howell (2006).
4. Hastings, VanWeelden ve Weinstein (2007).

5. Hastings ve Weinstein (2007).
6. Abdulkadiroğlu, Pathak ve Sönmez (2005).

14. Hastalar Piyango Bileti Almak için Zorlanmalı mı?

1. Hyman ve Silver (2006), 1089.
2. Baker (2005) daha düşük, Towers Perin (2006), 18, daha yüksek rakamı verir.
3. Kessler ve McClellan (1996), 383.
4. Localio et al. (1991), 245-46.
5. Mello ve Brennan (2002), 1619-20.
6. Epstein (2005), 512-14.
7. Leebron (1989).
8. Sunstein, Kahneman ve Schkade (1998).

15. Evliliği Özelleştirme

Bu bölümün bazı parçalarını Sunstein'dan (2005) aldık. Fineman (2004) ile yararlı bir tartışmadan çok şey öğrendik.

1. Bkz. Coleman (n.d.)
2. Burada Chambers'tan (1996) alıntı yaptık.
3. 29 U.S.C. 2601-54.
4. Bkz. Polikoff (1993).
5. Bkz. Nock (2003).
6. Bkz. Finemann (2004), 123: "Sosyal ve ekonomik yardımları transfer etmeli, evliliğe yeni bir aile çekirdeği oluşturma izni vermeliyiz—yani bakıma muhtaç olanlara destek olacak birine dayanan bir aile."
7. Dikkatli ve ayrıntılı bilgi için bkz. Fineman (2004).
8. Mahar (2003).
9. Smock, manning ve Gupta (1999).
10. Bkz. babcock ve Lowenstein (1997)
11. Bkz. Baker ve Emery (1993).

16. Bir Düzine Dürtü

1. Benzer plan için bkz. http://www.poverty-action.org/ourwork/projects_view. php?recordID=33.
2. Araştırma sürüyor ama bkz. http://povertyactionlab.com./projects/project.php?pid=65.
3. Brown, Saunders ve Dick (1999).

17. İtirazlar.

1. Burada alıntı yaptığımız etkili açıklama çağrısı Glaeser'den alıntı (2006).
2. *Economist* (2006).
3. Aslında bazı ekonomistler bu noktaya değindiler. Bkz. Becker (1983).
4. İdrakle ilgili bu soruyu sorduğu için Jesse Shapiro'ya teşekkür ederiz.
5. Camerer et al. (2003).
6. 16 CFR #429.1(a)(2003).
7. Örneğin bkz. Cal Fam Cod *2339(a) (boşanma kararı vermeden önce altı ay bekleme süreci isteme); Conn Gen Stat Ann *46b-67(a) (mahkemenin boşanma davasına bakmaya başlamadan önce 90 gün bekleme süreci talebi). Genel tartışma için bkz. Scott (1990).
8. Bkz. Camerer et al.'ın "Yeni evlilere evlilik cüzdanını aldıktan sonra belirli bir süre bekleme zorunluluğu" getiren yasalardan söz eden çalışması.
9. Bu tür yasaların ilginç bir savunması için bkz. Frank (1985).

Richard H. Thaler, davranışsal ekonomi alanına katkılarından dolayı 2017 Nobel Ekonomi Ödülü'ne layık görülmüştür. Dorothy Keller Üstün Hizmet Ödülü'nün de sahibi olan Thaler, davranış bilimi ve ekonomi profesörü, Chicago Üniversitesi İşletme Lisansüstü Programı Karar Araştırmaları Merkezi'nin direktörü ve Uluslararası Ekonomi Araştırma Bürosu'nda araştırma yardımcısıdır. *Sunday New York Times*'ta *Economic View* köşesinin yazarlarındandır ve pek çok kitap ve makale kaleme almıştır. Davranışsal ekonomi ve finans alanlarının önde gelen isimlerinden kabul edilmektedir.



Cass R. Sunstein, Karl N. Llewellyn Üstün Hizmet Ödülü'ne layık görülmüştür. Harvard Hukuk Fakültesi'nde Robert Walmsley Üniversite Profesörü'dür ve Davranışsal Ekonomi ve Kamu Politikası Programı'nın kurucusu ve yöneticisidir. 2009'dan 2012'ye kadar Beyaz Saray Bilgi ve Ruhsatlandırma Birimi'nin yöneticiliğini yapmıştır. Bunun yanı sıra ulusal kanallara çıkmış, radyo programlarına katılmış, başkanlık komitelerinde şahitlik yapmış ve çok sayıda makale ve kitap kaleme almıştır. Amerika Birleşik Devletleri'nde sözlerinden en çok alıntı yapılan hukuk profesörü olarak bilinmektedir.

2017 NOBEL EKONOMİ ÖDÜLLÜ RICHARD H. THALER İLE CASS R. SUNSTEIN'İN KALEME ALDIĞI *DÜRTME*, KARAR VERME SÜRECİ HAKKINDAKİ DÜŞÜNCELERİNİZİ KÖKÜNDEN DEĞİŞTİRECEK.

"Zihnimizin ve toplumun birlikte daha iyi işlemesi için neler yapılması gerektiğini görmek isteyenlerin mutlaka okuması gereken bir kitap. *Dürtme* doğru karar verme gücünüzü geliştirecek ve dünyayı daha iyi bir yer haline getirecek."
Daniel Kahneman

"*Dürtme* sizi yalnızca dürtmeyecek, ayaklarınızı yerden kesecek."
Daniel Gilbert

"Olağanüstü bir kitap. Sadece dünya ve onun büyük problemleriyle ilgili değil, kendinizle ilgili düşünme tarzınızı da değiştirecek."
Michael Lewis

"Merak uyandırıcı, bilgilendirici ve baştan aşağı enfes bir kitap. Thaler ve Sunstein insanların, nazikçe dürtülerek kendileri için en iyi olanı seçerken dahi davranışlarında tamamen özgür olmalarını sağlayan sosyal politikaların şekillendirilmesi üzerine önemli dersler veriyor. Bravo."
Don Norman

"Ben bu kitabı sevdim. Son zamanlarda okuduğum, temel değişiklikler yaratacak en iyi kitaplardan biri."
Steven Levitt

"En yeni çılgınlık *Dürtme*... İnsan davranışları ölçülüp modelleme yapılamayacak kadar gizemli ve öngörülemez."
Simon Jenkins, *Guardian*

2017 NOBEL EKONOMİ ÖDÜLLÜ RICHARD H. THALER İLE CASS R. SUNSTEIN'İN KALEME ALDIĞI *DÜRTME*, KARAR VERME SÜRECİ HAKKINDAKİ DÜŞÜNCELERİNİZİ KÖKÜNDEN DEĞİŞTİRECEK.

"Zihnimizin ve toplumun birlikte daha iyi işlemesi için neler yapılması gerektiğini görmek isteyenlerin mutlaka okuması gereken bir kitap. *Dürtme* doğru karar verme gücünüzü geliştirecek ve dünyayı daha iyi bir yer haline getirecek."
Daniel Kahneman

"*Dürtme* sizi yalnızca dürtmeyecek, ayaklarınızı yerden kesecek."
Daniel Gilbert

"Olağanüstü bir kitap. Sadece dünya ve onun büyük problemleriyle ilgili değil, kendinizle ilgili düşünme tarzınızı da değiştirecek."
Michael Lewis

"Merak uyandırıcı, bilgilendirici ve baştan aşağı enfes bir kitap. Thaler ve Sunstein insanların, nazikçe dürtülerek kendileri için en iyi olanı seçerken dahi davranışlarında tamamen özgür olmalarını sağlayan sosyal politikaların şekillendirilmesi üzerine önemli dersler veriyor. Bravo."
Don Norman

"Ben bu kitabı sevdim. Son zamanlarda okuduğum, temel değişiklikler yaratacak en iyi kitaplardan biri."
Steven Levitt

"En yeni çılgınlık *Dürtme*... İnsan davranışları ölçülüp modelleme yapılamayacak kadar gizemli ve öngörülemez."
Simon Jenkins, *Guardian*

[9 "786053"430421"]