

Behavioral Economics, Nudge and Public Interventions in Daily Life: The Case of Turkey and Recommendations

Meltem ERDOĞAN¹ and Veysel KARAGÖL²

Abstract

It is now accepted that the individuals whose mainstream economics considered rationally do not always have rational behaviors which maximize their interests and benefits. The irrational behavior of individuals which affect society can be changed by public interventions. It is difficult to influence the behavior, but it is important for the public to change the behavior of the individuals who create the society. Small interventions that lead people in certain directions, but also allow them to go their own way, are used as an effective tool to encourage individuals to act rationally. In this context, nudge aims to positively influence the behaviors of policy makers by taking into account psychological and environmental factors that affect individuals' decision making. In this respect, governments can ensure that individuals exhibit more rational behaviors in social areas without forcing or making significant changes in economic incentives. In this context, this study will examine people's irrational behaviors affecting the daily life of the communities' and public interventions that can be implemented to correct these behaviors will be discussed for Turkey.

Keywords: Behavioral Economics, Public Interventions, Nudges, Case of Turkey

JEL Codes : D91, H30.

Davranışsal İktisat, Dürtme ve Günlük Hayatta Kamusal Müdahaleler: Türkiye Örnekleri ve Tavsiyeler

Öz

Ana akım iktisadın rasyonel olarak kabul ettiği bireylerin her zaman kendi çıkarlarını ve faydalarını maksimize edecek akılcı davranışlarda bulunmadığı günümüzde kabul edilmektedir. Bireylerin her zaman rasyonel olmaması sonucu sergilediği ve toplumu etkileyen irrasyonel davranışları ise kamu müdahaleleri ile değiştirilebilir. Davranışı etkileyebilmek zordur ancak toplumu oluşturan bireylerin davranışlarını değiştirebilmenin kamu açısından önemi büyüktür. İnsanları belirli yönlere yönlendiren ama aynı zamanda kendi yollarına gitmelerine izin veren küçük müdahaleler bireyleri rasyonel davranmaya itmek konusunda etkin bir araç olarak kullanılır. Bu bağlamda, dürtme politika yapıcılarının, bireylerin karar vermelerini etkileyen psikolojik ve çevresel faktörleri dikkate alarak davranışlarını olumlu

¹ Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Eskişehir, Türkiye, melteme@anadolu.edu.tr

² **Corresponding Author.** Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Eskişehir, Türkiye, vkaragol@anadolu.edu.tr

yönde etkilemeyi hedefler. Bu açıdan ele alındığında hükümetler zorlamadan veya ekonomik teşviklerde önemli değişiklikler yapmadan bireylerin toplumsal alanlarda daha rasyonel davranışlar sergilemelerini sağlayabilirler. Bu çalışmada, ana akım iktisadın savunduğu her koşulda rasyonel olan ancak uygulamada sınırlı rasyonel davranışlar sergileyen bireylerin günlük hayatta içinde bulunduğu toplumu etkileyen irrasyonel davranışları incelenecek ve bu davranışlara kamu müdahaleleri Türkiye özelinde örneklerle tartışılacaktır.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Kamu Müdahaleleri, Dürtme, Türkiye Örnekleri

1. Giriş

Geleneksel iktisat bireylerin rasyonel olduğunu, her koşulda mantıklı kararlar alabildiğini savunurken; günümüz koşullarında, bireylerin geleneksel iktisadın temel varsayımında olduğu gibi her zaman rasyonel kararlar almadığını, bilakis kısıtlı rasyonel olduğunu kabul etmek daha akılcı olacaktır. Bireyler günlük hayatta çeşitli seçimlerle karşı karşıyadırlar ve bu seçimler doğrultusunda bir karar almaları gerekmektedir. Bireylerin aldıkları her karar da davranışa dönüşmektedir. Kararı almak kolay ancak uygulamaya geçirmek zordur. Çünkü kararların anlık maliyetleri, ancak uzun vadeli faydaları söz konusudur. Geleneksel iktisadın göz ardı ettiği bu durum davranışsal iktisat tarafından, bireylerin uygulamaya koyamadıkları kararlarının küçük müdahaleler ile (Thaler ve Sunstein, 2008) seçim özgürlükleri ellerinden alınmadan davranışa dönüştürülebilmesi ile açıklığa kavuşmuştur. Thaler ve Sunstein'in dürtme olarak tanımladığı müdahalelerde zorlama yoktur ve müdahaleler ile seçimlerde değişiklikler yapılmaz. Geleneksel ekonomik modeller bu tür müdahalelerin etkilerini açıklamakta zorlanabilirken, ortaya çıkan davranışsal iktisat alanı, bu belirgin anormal eylemleri daha iyi tahmin etmek amacıyla insan davranışının standart Neo-klasik varsayımlarını düzeltmeyi amaçlamaktadır. Bunu yaparken davranışsal ekonominin Psikoloji, Sinirbilim ve Sosyoloji'den elde ettiği bulguları insan davranış modellerine dâhil ettiği görülmektedir.

Bireylerin her zaman rasyonel olmaması sonucu sergilediği ve toplumu etkileyen irrasyonel davranışları özellikle kamu müdahaleleri ile değiştirilebilir. Davranış etkileyebilmek zordur ancak toplumu oluşturan bireylerin davranışlarını değiştirebilmenin kamu açısından önemi büyüktür. Günümüzde birçok ülkede kamu ve özel kuruluşların bireylerin seçim özgürlükleri korunmak kaydıyla belirli bir yöne yönlendirmek için davranış bilimine dayanan müdahaleler ve politikalardan yararlandıkları gözlenmiştir. Türkiye de bu anlamda kendi dürtme birimini 2015 yılında "Davranışsal Kamu Politikaları ve Yeni Nesil Teknolojiler Dairesi Başkanlığı"nın Ekonomi Bakanlığı bünyesinde kurmuş ve çeşitli projelerle kamuda müdahaleleri uygulamaya koymuştur.

Bireylerin davranışlarının daha gerçekçi varsayımlarını ekonomik modellere dahil etmek çoğu politika yapıcının ilgisini çekmiştir. Davranış ekonomisindeki müdahalelerin seçimlerin farklı sunulması veya bilginin farklı aktarılması yolu ile davranışlarda büyük değişikliklere yol açtığı görülmüştür (Madrian 2014). Davranışsal ekonomiyi kamu politikasına uygulamanın en çekici yanı düşük maliyetler, bu müdahalelerin etkinliği ve bu müdahalelerin randomize kontrol denemeleri ile test edilmesinin kolaylığı olmuştur (French, 2016).

Bu çalışmanın amacı, davranışsal ekonomik öngörülerini belgeleyen çalışmaların kapsamlı bir literatür taramasını sağlamak değil, davranışsal ekonomi araçlarından dürtmenin kamusal alanlarda günlük hayatta kullanılması ile rasyonelliğin azaltılmasında oynadığı ve oynayabileceği rolü ortaya koymaktır. Bu anlamda çalışmada önce davranışsal iktisat ve geleneksel iktisadın farkı üzerinde kısaca durulmuştur. Daha sonra dürtme ve kamusal müdahalelerden bahsedilmiş, Türkiye'de uygulamada kamuda kullanılan dürtme örnekleri görseller ile sunulmuştur. Son olarak ise faydası olacağı düşünülen uygulama örnekleri eklenerek çalışma tamamlanmıştır.

2. Geleneksel İktisattan Davranışsal İktisada

İktisat, geleneksel olarak bireyleri duygudan yoksun tamamen faydasını maksimize etmeye çalışan (Becker, 1962) bunu gerçekleştirebilmek için çeşitli hesaplar peşinde koşan homo ekonomikus olarak tanımlamıştır. Bu açıdan bakıldığında geleneksel iktisadi çerçeve, bilişsel ve sosyal psikologlar tarafından incelenen bütün davranışları görmezden gelmiş, yok saymıştır. Sosyal ve bilişsel davranışlardan yoksun ekonomik ajanların duygudan yoksun, faydalarını maksimize etmeye yönelik kararlar alması modeli kimileri tarafından modelin "haklı" olduğunun iddia edilmesine kimileri tarafından da basitçe standart modelin resmileştirilmesinin daha kolay ve pratik olarak daha alakalı olduğunun savunulmasına yol

açmıştır. Davranışsal iktisat, her iki bakış açısının da doğru olmadığı gerçeğini ortaya koymuştur. Standart ekonomik modele göre insan davranışları sınırsız rasyonellik, sınırsız irade ve sınırsız bencillik gibi özellikler taşır. Ancak bu özellikler davranışsal iktisat tarafından derinlemesine irdelenmiştir. Nobel Ödülü sahibi Herbert Simon (1955), insanların sınırsız bilgi işleme becerisine sahip oldukları fikrini eleştirmiş ve daha gerçekçi olarak bir insanın problem çözme yeteneği anlayışını tanımlamak için “sınırlı rasyonellik” terimini önermiştir. Simon’a göre rasyonellik ile davranış arasındaki fark karar kavramı ile açıklanabilir. Seçim, farklı davranış setlerinden sadece birini oluşturur. Bilinçli veya bilinçsiz gerçekleştirilen her seçim için aynı şey geçerlidir. Bireyler gerçekleştirdikleri her seçim ile farklı bir davranış uygulamış olurlar. Bu açıdan bakıldığında karar, seçimin yapıldığı bir süreçtir. Rasyonellik ise teoride bireylerin verdikleri kararlarda kullandıkları bir süreçtir. Başka bir deyişle, rasyonellik bireyler için bir seçim kriteridir ve bireyler rasyonelliği açıklayıcı bir kriter olarak görürler (Barros,2010: 457). Davranışsal iktisat bireylerin seçimleri konusunda her zaman tutarlı olmadığını öğretmiştir (Bernheim, 2016: 13). Sonuç olarak, seçimlerimiz tam olarak anlamadığımız sebeplerle tutarsızlık gösterdiğinde rasyonel olmamız mümkün değildir.

Bireylerin seçimlerinde tutarsızlıkların çeşitli sebepleri vardır. Davranışsal teori bu sebepleri ihmal, irade eksikliği, kayıptan kaçınma, içinde bulundukları döneme daha fazla ağırlık verme, zamanlararası tercihlerde başarısız olma, sezgisel düşünme, önyargı, dikkatsizlik (Simon, 1955; Thaler ve Benartzi, 2004; Kahneman, 2011, Thaler, 1980) olarak sıralar ve davranışsal özelliklerden ötürü bireylerin rasyonel davranamayacağını yani seçimlerinde tutarsız olabileceklerini belirtir. Kahneman ve Tversky (1979), psikolojik olayların karar verme üzerindeki etkilerine odaklanmış ve bu durumun ekonomik modellere dâhil edilmesi gerektiğini öne sürerek davranışsal iktisadın temelini atmışlardır. Kahnemane ve Tversky (1979) önyargıların, sezgisel tutumların ve çerçeveleme durumlarının bireylerin karar almaları konusundaki etkilerinin yadsınamaz olduğunu belirtmişlerdir. Bu gibi durumlar Simon’ın tanımı ile sınırlı rasyonel bireylerin ekonomik kararlarında optimalden uzaklaşmalarına, faydalarını maksimize etme konusunda başarısız olmalarına sebep olabilmektedir (Altun, 2018: 95).

Bununla birlikte, davranışsal iktisat sadece irrasyonel ile ilgili değildir. Bu yanılgı, geleneksel ekonomi teorisinin tüm insanların rasyonel olduğunu varsaydığı gerçeğinden kaynaklanırken, davranışsal iktisat bu varsayımı yapmaz. Davranışsal iktisat insanların sistematik hatalar yaptıkları ve her zaman kendi mutluluklarını veya başarılarını sürekli olarak en üst düzeye çıkaran seçimler yapmadıkları anlamını taşır. Bunun dışında, davranışsal iktisat insanların davranışlarını kontrol etmekle ilgili de değildir. İnsanların genel anlamda kararlarında yaptıkları hataları ve neden bu hataları yaptıklarını anlamaya çalışmaktadır. Davranışsal iktisadın en önemli yönü, niyet ile eylem arasındaki geçişkenliğin negatif olması ile ilgilidir. Bireylerin niyetleri olmasına karşın harekete geçememelerinin arkasındaki sebep o anki duygu durumları olabilir veya küçük sebepler ertelemelerine yol açabilir. Örneğin, birey olarak asansörlerden merdivenleri kullanmanızın sağlığınız açısından faydanıza olacağını düşünüyor olabilirsiniz, ancak bunu gerçekleştirmek için herhangi bir harekette bulunmuyor olmanız niyet ve eylem arasındaki negatif geçişkenliği açıklamakta kullanılacak bir örnektir³. Hâlbuki Klasik iktisatta rasyonel bireyin asansör ve yürüyen merdiven seçenekleri ile karşı karşıya kaldığında merdivenin uzun vadeli ve belirsiz sağlık yararlarına karşı merdiven çıkma maliyetini (aynı şekilde asansör içinde) değerlendirip en doğru kararı verdiği düşünülür. Birey, verdiği bu karar doğrultusunda bir davranış sergileyecektir. Alınan rasyonel veya irrasyonel kararlar davranışa dönüşmektedir. Alınan kararlar davranışa dönüşüyorsa asıl soru bu davranışların nasıl düzeltileceğine ilişkin olmalıdır.

³ <https://www.hartfordfunds.com/investor-insight/behavioral-economics-vs-traditional-economics.html>

Bununla birlikte davranışsal iktisat, bireylerin kısıtlı hesaplama kapasitesine sahip olduklarını ve karmaşık seçim problemleri ile karşı karşıya kaldıklarında basitleştirici sezgisel tarama yaparak bu durumdan kurtulmaya çalıştıklarını iddia eder. Son olarak, tüketici tercihleri genellikle şartlara bağımlıdır (Madrian, 2014).

3. Dürtme ve Kamu Müdahaleleri

Davranışı etkileyebilmek zordur ancak toplumu oluşturan bireylerin davranışlarını değiştirebilmenin kamu açısından önemi büyüktür. İrrasyonel davranışların değiştirilmesinde kullanılacak bir takım müdahaleler etkili olabilir. Davranışsal teori, devlet müdahaleleri ile piyasa başarısızlıklarının düzeltilmesi mümkünse, davranışsal müdahalelerle bireylerin davranışlarının değiştirilebilmesinin de mümkün olduğunu savunur (Altun, 2018). Davranış bilimlerinin kamu politikasını biçimlendirmesinin en belirgin yollarından biri *Nudge* ilkeleri aracılığıyla olmuştur. Dürtme kavramı, davranışsal ekonomiyi 2008 yılında ‘Nudge: Sağlık, Zenginlik ve Mutlulukla İlgili Kararları İyileştirme’ kitabında popülerleştiren Richard Thaler ve Cass Sunstein tarafından geliştirilmiştir. İnsanlar günlük yaşamlarında birçok irrasyonel davranışlarda bulunurlar. İnsanları yeni davranış biçimlerine sokma fikri, davranışsal iktisatçıların insanların rasyonel olmayan rutin davranışlarını değiştirmek isteme çabasından kaynaklanmaktadır. Bu rutin ama irrasyonel davranışlar özellikle hem bireysel seviyede hem de toplumsal seviyede bireylerin zararına sonuçlar doğurabilmektedir. Bireylerin merdiven yerine asansör veya yürüyen merdiven kullanmaları bireysel seviyede bireylerin sağlığına zarar verirken daha büyük ölçekte düşünüldüğünde bireyin zamanında sağlığı açısından rasyonel kararlar almaması hastalanması durumunda devletin ona yapacağı harcamaları arttırmaktadır. Aldığımız irrasyonel bir karar daha çok enerji, daha çok su tüketmemize, trafik kazalarına maruz kalmamıza, daha çok kilo almamıza neden olabilir. Gerçekleştirilen bilişsel tasarımlar ve davranış psikolojisinden yararlanılarak bireylerin karar aldıkları ortamlarda gerçekleştirilecek küçük müdahaleler ile irrasyonel davranışların değiştirilmesi mümkündür. İnsanları belirli yönlere yönlendiren ama aynı zamanda kendi yollarına gitmelerine izin veren küçük müdahaleler büyük başarılarla imza atabilir (Thaler ve Sunstein, 2008). Altun da (2018: 96) davranışsal yanlılıkların kamusal müdahalelerde bir gerekçe olabileceğini belirtir⁴.

Dürtme bir çeşit hatırlatma olarak da düşünülebilir. Bu bağlamda kullanılacak dürtmeler bireylerin sosyal özgürlüklerini korurken bir dizi sosyal problemi asgari maliyetle ele almanın mümkün olabileceğini öne sürmektedir. Hükümetlerde, politika hedefleri doğrultusunda bireysel davranışları değiştirmek için davranış bilimi tekniklerini giderek daha fazla benimsemektedir.

Yapılan çalışmalar (Jones vd. 2013; Lunn 2014; Shafir 2013) son 20 yılda davranış bilimlerinin bir dizi kamu politikasının tasarımı ve uygulaması üzerindeki artan etkisine tanık olmuştur. Yapılan bir çok çalışmada davranışsal etkilerin göz önünde bulundurulmasının politika sorunlarının çözülmesinde yardımcı olduğu ortaya konmuştur (Johnson & Goldstein, 2003; Johnson vd., 2012; Larrick & Soll, 2008; Ly, Mazar, Zhao& Soman, 2013; Thaler & Sunstein, 2008). Nudging All Over the World (2014) raporuna göre davranış bilimleri (ve dürtme uygulamalarının) kamu politikasının tasarımı ve uygulanması üzerindeki etkisi küresel düzeydedir⁵.

Hükümetlerin şu anda uygulamaya koyduğu, bireyleri zorlamadan veya ekonomik teşviklerde önemli değişiklikler olmadan insanların kararlarını değiştirmeye başladığı dürtme müdahaleleridir. Müdahaleyi, dürtme olarak kabul edebilmek için müdahalenin kolay olması ve önlemenin ucuz olması gerekir. Dürtme zorunluluk içermez (Thaler ve Sunstein, 2008:6).

⁴ https://www.ntv.com.tr/dunya/abdde-menuye-yemeklerin-kalorisi-yazilacak,4g6ic0e0b06GGcA_oAHj1g.

⁵ https://www.researchgate.net/publication/271826328_Nudging_all_over_the_World_Assessing_the_Global_Impact_of_the_Behavioural_Sciences_on_Public_Policy[accessed May 30 2019].

Bu anlamda da yasaklarla veya ekonomik teşviklerle bireylerin davranışlarını değiştirmeye çalışan geleneksel politika araçlarından farklılık gösterir (Benartzi vd. 2017).

Davranışsal iktisat, bireylerin davranışlarını etkileyebilecek yeni politika çeşitleri sunmaya çalışmaktadır. Bu politika araçları arasında çerçeveleme ve varsayılan seçeneklerin konulması yer alabilir (Chetty, 2015). French (2015) zamanlararası seçim modellerinden yararlanarak Kanada’da emeklilik tasarruflarının arttırılmasına yönelik çalışma ile davranışsal iktisatın araçlarından yararlanırken; Altun (2018), hanehalkı enerji tasarrufunun düşürülmesinde bilgilendirme stratejileri, geri dönütler, hazır seçenekler, ödüller gibi dürtme araçlarından yararlanmışır. Literatürde örneklerle çeşitlendirilmiş birçok çalışma mevcuttur.

Uygulamaya konulacak kamusal düzenlemelerin arttırılması ve bu düzenlemelerin etkisinin arttırılacak şekilde çeşitlendirilmesi bir gerekliliktir. Bununla birlikte, kullanılan müdahale araçlarının kamu kesimine aşırı yük oluşturmaması gerekmektedir. Davranışsal kamu ekonomisi bu konuda davranışsal stratejileri içeren birçok politik araç sunmaktadır. Davranışları değiştirmeye yönelik uygulamaya konulacak fiyat dışı kamusal müdahalelerin maliyetlerinin düşük, etkililiklerinin ise yüksek olması beklenmektedir (Altun 2018).

Sosyal normlar birlikte yaşayan toplumun bir parçası olan bireylerin davranışlarının şekillenmesinde büyük bir etkidir. Sosyal normlar kültürün, dilin, sosyal etkileşimin, mutfağın, aşkın, evliliğin, oyunun, önyargının, ekonomik değişimin ve trafik kontrolünün temelidir. Bu listenin elemanları insan yaşamı için temeldir (McDonald ve Cranda 2015:147) . İnsan yapısı itibari ile sosyal normlar için inşa edilmiştir ve bireyler ultra sosyal varlıklardır ve sosyal varlık olma durumları özellikle insanlarda gelişmiştir (Tomasello, 2014). İnsan davranışları, spesifik olarak küçük topluluklarda veya sıkı sıkıya bağlı ağlarda birbirlerinin davranışlarından güçlü biçimde etkilenen ve kendi davranışları şekillenen sosyal varlıklardır. Davranışsal iktisat ise insanların tamamen bencil ve çevrelerinde yaşayan topluluğu yok sayarak seçimler yaptıklarını veya kendi çıkarlarına hizmet ettiklerini varsaymaz. Bu bağlamda, hükümetler uygulamaya koyacakları müdahalelerde sosyal normlardan faydalanabilirler. Sosyal normlardan yararlanarak oluşturulacak kamu müdahalelerinde diğer bireylerin vergilerini zamanında ödediklerinin bildirilmesi, elektrik enerjisi tüketiminde komşularının tüketiminden daha aşağıda veya yukarıda olduklarını bilmek gibi diğerlerinin ne yaptıkları hakkında bilgilendirilmek bireylerin rasyonellikten uzak davranışlarının düzenlenmesinde işe yarayabilir.

Davranışsal iktisat, politika yapımcıların, bireylerin karar vermelerini etkileyen psikolojik ve çevresel faktörleri dikkate alarak davranışı etkilemesini sağlar. Rasyonel seçim teorisinin tahminlerinden uzak olarak, önyargımızın, duygularımızın, alışkanlıklarımızın ve çevremizin aldığımız kararları etkilemesine izin verdiğimiz gözlemlenmiştir⁶.

Hükümetler, politika hedefleri doğrultusunda bireysel davranışları değiştirmek için davranış bilimi tekniklerini giderek daha fazla benimsemektedir. Hükümetlerin şu anda zorlama veya ekonomik teşviklerde önemli değişiklikler olmadan kararlarını değiştiren dürtme müdahalesi türlerine başvurdukları, kurdukları BIT Nudge üniteleri uygulamaları ile görülmektedir.

Günümüzde çok sayıda ülkede dürtme uygulamalarının kullanıldığı görülmüştür. İlk uygulama İngiltere’de kurulan Britissh Behavioral Insight Team birimi ile gerçekleştirilmiştir. Dünya Bankası, 2015 raporunda özellikle davranışsal ekonominin temelini oluşturan konulara toplumu etkileyen yönleri açısından ve özellikle kalkınma ve fakirlikle mücadelede nasıl faydalanılacağı yönünden geniş yer vermiştir. Raporda dürtmeden de önemi vurgulanmak kaydıyla bahsedilmektedir. Günümüzde dürtmenin giderek daha çok uygulamada yer alıyor olmasının arkasında yatan sebep, düşük maliyetlerle hükümetlerin bireylerin seçim özgürlüğüne dokunmadan politika hedeflerine ulaşabiliyor olmalarıdır.

⁶ http://beworks.com/assets/pdfs/BEworks_CPG.pdf

Davranışsal iktisat, bir yandan klasik iktisadın bireylerin rasyonel olduğu varsayımına eleştiri getirmek diğer yandan politika yapıcılara bu rasyonelliği ortadan kaldırmak için yeni perspektifler sunmanın ötesinde fikirleri önceliklendirme ve riski yönetme konusunda bilimsel bir test etme-öğrenme yaklaşımı da sunar. Bu sayede, davranışsal iktisat politika yapıcılara istenen davranışlara giden yolda olası davranışsal engelleri tespit edip azaltılması konusunda yardımcı olmuş olur. Kısaca, politika yapıcılara tasarım aşamasından başlayarak rehberlik eder⁷.

4. Türkiye’den Örnekler ve Tavsiyeler

Çalışmanın bu kısmında, Thaler ve Sunstein’in bireylerin karar alma aşamasında yardıma ihtiyaç duydukları fikrinden yola çıkarak Türkiye’de günlük hayatta bireylerin aldıkları kararlarda, seçimlerine müdahale etmeden kamusal müdahaleler kapsamında dürtme yöntemleri ile nasıl farklılıklar yaratılacağı üzerinde durulacaktır.



Kaynak: <http://www.hurriyet.com.tr/aydinda-uc-boyutlu-yaya-gecidi-40674620>

Dürtme teorisinde görsellik, bireyleri seçimin yapılması konusunda etkileyen oldukça önemli bir etmendir (Altunöz ve Altunöz 125; 2018). Aydın Büyükşehir Belediyesi, 2017 yılında kentte belirli yerlere koyduğu üç boyutlu yaya geçitleri sayesinde bireylerin bu yaya geçitlerini kullanmalarını ve sürücülerin de bahsi geçen yaya geçitlerine yaklaşırken yavaşlamalarını sağlamayı hedeflemektedir. Sürücüler için optik yanılsama sağlayarak yavaşlamalarını daha sonra ise durmalarını sağlayan uygulama sayesinde sürücülerde yayalara karşı bir farkındalık oluşturmaları beklenmektedir. Bu sayede şehir içi trafikte gerçekleşen araç ve yayaların müdahil olduğu kazaların önüne geçilmesi hedeflenmektedir. Verilen örnekte yayaların veya sürücülerin seçimlerinde olabilecek herhangi bir müdahale söz konusu değilken yaya şeritlerinin farklı çizilmesi ile sürücü kararlarında dürtme yöntemi ile olumlu değişiklikler gerçekleştirmek söz konusu olmuştur.

⁷ http://beworks.com/assets/pdfs/BEworks_Government_Report.pdf



Kaynak: <https://www.sabah.com.tr/yasam/2018/09/26/okul-onunde-3-boyutlu-yaya-gecidi>

Benzer uygulama 2018 yılında Denizli de bir ilkokul önünde başlatılmıştır.



Kaynak: <http://www.egedesonsoz.com/yazdir.asp?haberid=939532>

Günümüz bilinç düzeyi ile bireyler daha sağlıklı olmak için kalp krizi, obezite, diyabet gibi birçok hastalıkla baş edebilmek veya yakalanmamak için spor yapmalı veya aktif olmalıdır. Bireylerin niyetleri bu şekilde iken gerçekleşen daha farklı olmaktadır. Geleneksel modelin tahminlerinin tersine bireyler küçük çevresel değişikliklere çarpıcı biçimde yanıt verir.

Yukarıdaki fotoğrafta İzmir metrosunda asansör veya yürüyen merdiven kullanılırsa bireyleri merdivenlere yönltebilmek için basamaklara yazılan ve merdivenlerin kullanılması durumunda harcanacak kalori miktarı görülmektedir. Bu sayede bireylerin merdivenlere kullanmaya teşvik edileceği gerçektir.



Kaynak: <https://gencgonulluler.gov.tr/Activity/Detail/85>

Altunöz ve Altunöz (2018: 136) Kızılay'ın hazırladığı yukarıdaki ve benzeri afişler ile herhangi bir yasal zorunluluğa ve düzenlemeye tabii olunmadan kullanılan söylemlerin dürtme etkisi yarattığını belirtmiştir.

Yapılan çalışmalar sonucunda görülmüştür ki Türkiye genelinde kamu tarafından gerçekleştirilen ve günlük hayatta toplumdaki hemen hemen her bireyi etkileyen dürtme örnekleri göz önüne alındığında bunlarla sınırlıdır. Konunun ve uygulamanın yeni olması kamusal müdahaleler açısından dürtmenin örneklerle sınırlı olmasının sebebidir. Çalışmanın bundan sonraki aşamasında ise kamusal alanlarda bireylerin davranışlarının çeşitli müdahalelerle nasıl farklılaştırılabileceğinin örnekleri verilecektir.



Kaynak: <http://www.hurriyet.com.tr/gundem/pisuvardaki-akilli-sinek-6465289>

Amsterdam Havaalanı tuvaletlerinde yıllar önce tuvalet temizleyenler tarafından uygulanan ve çevrenin temiz kalması için gerçekleştirilen uygulama ile pisuara

yerleştirilen sinek bireylerin sineği hedef almaya başlamasına ve ortamın daha az kirlenmesine yol açmıştır. Örnek Thaler ve Sunstein'in (2008) Dürtme kitabında dürtme örnekleri arasında yer almıştır. Türkiye'de de halka açık tuvaletlerde benzeri bir uygulamanın kullanımı temizlik malzemeleri kullanımında tasarruf sağlanması açısından işe yarayabilir.



Kaynak: <https://www.enteresan.com/cevreci-cikartmalar>

Kamuya ait her alanda elektrik anahtarlarında ve çeşme üstlerinde kullanılacak çeşitli çıkartmalar günümüz koşullarında giderek önemi artan ve tasarrufu zorunlu olan elektrik-su tasarrufunda kullanılabilir.



Kaynak: <https://www.cleaneuropenetwork.eu/es/blog/nudging-from-denmark-with-love/agf/>

Yeterince çöp kutusu olmasına rağmen maalesef hala çöplerin yerlere atılması başka bir sorun. Bu anlamda çöp kutularına giden adımların konması bireylerin dikkatini çekip onları çöplerini çöp kutularına atmaları konusunda teşvik edebilir. Nitekim bununla ilgili olarak Kopenhag'da "Pure Love" sloganıyla dikkat çekici çöp kutuları ve bu kutulara giden çevre dostu yeşil ayaklar ile başlatılan çevreci uygulamanın başarılı olduğu bilinmektedir.



Kaynak: <https://oxfamblogs.org/fp2p/what-do-aid-agencies-need-to-do-to-getting-serious-on-changing-social-norms/>

Kırsalda zaman geçirdikten sonra geride bırakılan çöpler ise Türkiye'de başka bir toplumsal sorundur. Bunun önüne geçmek için kullanılacak hatırlatıcı görseller ile bireylerin sosyal normlara verdikleri değerlerden faydalanılarak çöplerin azalması hedeflenebilir.

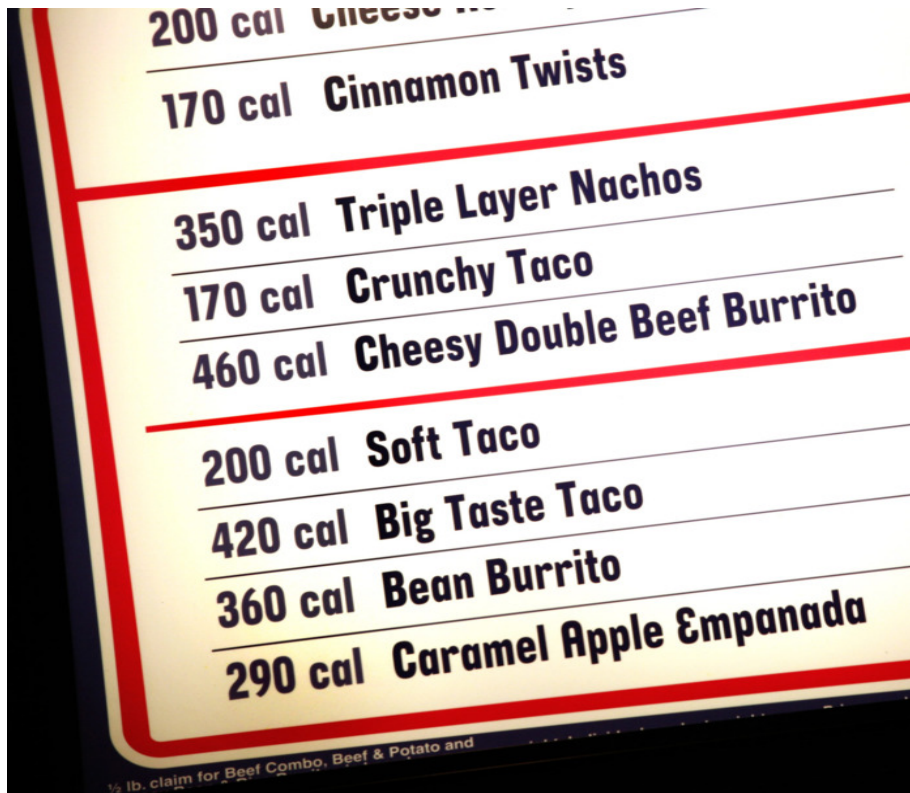


Kaynak: <https://tr.pinterest.com/pin/487655465872565680/>



Kaynak: <https://tr.pinterest.com/mustafaaykut129/%C3%A7%C3%B6p-kutusu/>

Yeniden dönüşüm ciddiye alınması gereken ve çevre için, yeni nesil için, gelecek için başka bir çözüm iken hak ettiği değeri uygulamada görememektedir. Bireyleri geri dönüşüm kutuları üzerine yerleştirecek basket fileleri veya kullanılacak değişik görseller ile dürterek geri dönüştürme istatistiklerini arttırmak mümkün olabilir.



Kaynak: <http://www.grubstreet.com/2018/05/fda-calorie-count-rule-rolls-out-at-restaurant-chains.html>

Amerika Birleşik Devletlerinde 2018 Mayıs ayından itibaren restoran ve yemek servisi yapılan tüm yerlerde servisi yapılan ürünlerin yanında içerdikleri kalorilerin de yazması zorunluluğu getirildi. Karar eski başkan Obama döneminde alınmıştır ve amaç ülkedeki artan obezite ile mücadele etmektir. Bu anlamda bireylerin seçimlerinde herhangi bir değişiklik yapmadan ve kimsenin seçim hakkı elinden alınmadan obezitenin azaltılmasıdır. Bu sayede

bireylere yiyeceklerin kalorileri ile ilgili, sahip olmadıkları eksik bilgi sunularak karar verme olanakları sunulduğunda daha rasyonel karar almaları beklenmektedir.

YEMEDEN ÖNCE TEKRAR DÜŞÜNÜN			
TÜKETİRSENİZ		YAPMANIZ GEREKEN	
	Donut (242 kalori)		88 dakika Mekik
	Çizburger ve patates kızartması (691 kalori)		141 dakika Eliptik
	Kızarmış Tavuk Göğsü (444 kalori)		65 dakika Bisiklet
	1 Dilim Cheesecake (710 kalori)		148 dakika Tempolu yürüyüş
	Milkshake (780 kalori)		72 dakika İp atlama
	2 Dilim Pepperoni Pizza (626 kalori)		159 dakika Merdiven çıkma
	Tavuklu Börek (1.175 kalori)		122 dakika Koşma
	Cips ve Sos (740 kalori)		130 dakika Yüzme
	Orta boy Frappuccino (500 kalori)		170 dakika Plates
	Kola (200 kalori)		54 dakika Lunge

Kaynak: <http://edaozceyhan.com/kalori-nedir-nasil-hesaplanır-ve-nelere-dikkat-edilmelidir/>

Türkiye’de de uygulamaya konulacak bu tür menüler ve açıklamalar bireylerin karar almalarında yaşadıkları sıkıntılar sonucunda gösterdikleri irrasyonel davranışlardan uzaklaştırmada onlara yardımcı olabilir.



Kaynak: <https://www.youtube.com/watch?v=2IXh2n0aPyw>

İsviçre Stockholm’de bireylerin metro ile işe gidiş geliş saatlerinde merdivenleri kullanmaktansa yürüyen merdiveni kullanmaları üzerine Volkswagen firması yer altı metrosu merdiveninin her basamağına piyano anahtarı yerleştirerek çıkan her basamağın ses çıkarmasını sağlamıştır. Bireylerin yeni merdiven basamaklarına ilgi gösterdikleri ve çıkan müzikten hoşlandıkları görülmüş. Araba markası müzikli basamaklardan sonra normalden %66 kat daha fazla bireyin merdivenleri kullandığını tespit etmiştir.

5. Sonuç

Geleneksel iktisadın varsayımının aksine bireylerin, rasyonaliteden önemli sapmalar gösterdiklerini davranışsal iktisatçılar birçok açıdan ortaya koymuşlardır. Öyle ki, çoğunlukla akıl dışı davranan bireyler hem kendisine hem de çevresine zararlar verebilecek davranışlardan kaçınmayarak bu görüşleri desteklemektedir. Bireylerin bu tür rasyonel olmayan davranışlardan sakınıp, doğru şeyleri yapmalarını kolaylaştırmak adına dürtme, önemli bir kamusal müdahale aracı haline gelmiştir. Dürtme ile dünyanın birçok ülkesinde hem davranışsal kamu politikaları geliştirilmekte hem de günlük hayatta farklı kamusal müdahalelere yer verilmektedir. Bu çalışmanın konusunu günlük hayattaki (politika dışı) kamusal müdahaleler oluşturmıştır. Bu kapsamda, trafik kurallarından çevre temizliğine; kan bağışından beslenme alışkanlıklarına kadar bireylerin rasyonaliteden uzak olduğu birçok konuda dürtme uygulanmış ve uygulamaların çoğunda başarılar elde edildiği görülmüştür. Bu açıdan bakıldığında davranışsal iktisadın ve beraberinde dürtmenin tüm alana yayılarak bir politika ve kamusal müdahale aracı olarak kullanılmasının önemi açıkça görülmektedir. Türkiye için bu uygulamalar henüz çok yeni olup uygulama alanları Dünya uygulamalarına göre sınırlı kalmaktadır. Ancak çevre temizliği, kan ve organ bağışı ve trafik kurallarına uyulmasının özendirilmesi, enerjinin verimli kullanımının teşviki, bireylerin sağlığı ve beslenme alışkanlıklarının düzenlenmesi, tasarrufun özendirilmesi gibi durumlarda dürtme sayesinde az maliyetle çok şey başarabilmek pekâlâ mümkündür. Dolayısıyla maliyetleri düşük olan dürtme uygulamalarının çeşitlendirilmesi; bireylerin ve çevrenin sağlığı, kamusal huzur ve güven, bireylerin ve devletin maliyet avantajları gibi uzun dönemli getirileri düşünüldüğünde, üzerinde ciddi anlamda odaklanılması gereken bir konu niteliği taşımaktadır.

Kaynakça

- Altun, T. (2018). ‘Hanelerde Enerji Verimliliği: Davranışsal Müdahaleler ve Kamu Politikaları için Anahtar İlkeler’, *Turkish Studies: Economics, Finance and Politics*, Vol. 13(22), pp. 91-16
- Altunöz, U. Altunöz, H. (Şubat, 2018) *Davranışsal Ekonomi (Nörofinans): Kavram, Teori ve Uygulama*, Seçkin Yayınevi, 3. Baskı, Ankara
- Barros, Gustavo, (2010). ‘Herbert A Simon and the Concept of Rationality: Boundaries and Procedures’, *Brazilian Journal of Political Economy*, vol. 30, no.3 (119), pp. 455-472
- Becker, Gary S. (Feb. 1962). Irrational Behavior and Economic Theory, *The Journal of Political Economy*, Vol. 70, No. 1, pp. 1-13
- Benartzi, S. Beshears, J. Milkman, K.L.Sunstein, C.R. Richard H. Thaler, R. H. Shankar, M. Bernheim, B. Douglas. (2016). ‘The Good, the Bad, and the Ugly: A Unified Approach to Behavioral Welfare Economics’, *J. Benefit Cost Anal.* Vol. 7 (1), pp. 12–68
- Chetty, R. (2015). ‘Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective’, *NBER Working Paper* No.20928
- French, Robert. (2016). ‘Applying Behavioral Economics to Public Policy in Canada’, *NBER Working Paper* No. 22671, <http://www.nber.org/papers/w22671>
- Johnson, E. J., & Goldstein, D. (2003). ‘Do Defaults Save Lives?’ *Science*, 302, 1338–1339.

- Johnson, E. J., Shu, S. B., Dellaert, B. G. C., Fox, C., Goldstein, D. G., Häubl, G., . . . Weber, E. U. (2012). 'Beyond nudges: Tools of a Choice Architecture'. *Marketing Letters*, 23, 487–504.
- Jones, R. Pykett, J. and Whitehead, M. (2013) *Changing Behaviour: On the Rise of the Psychological State* (Edward Elgar, Cheltenham).
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). 'Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.' *Econometrica*, 47 (2), pp. 263-291.
- Lunn, P. (2014). *Regulatory Policy and Behavioural Economics (OECD Publishing)*.
- Ly, K., Mazar, N., Zhao, M., & Soman, D. (2013). 'A practitioner's Guide to Nudging', *Rotman School of Management Working Paper* No. 2609347.
- Madriah, B.C. (2014). Applying Insights From Behavioral Economics To Policy Design, *Working Paper* 20318
- McDonald, R.I. and Cranda, C. S. (2015). 'Social Norms and Social Influence' *Current Opinion in Behavioral Sciences*, Vol.3, pp. 147–151
- Shafir, E ed. (2013). *The Behavioural Foundations of Public Policy* (Princeton University Press, Princeton).
- Simon, A. Herbert. (Feb. 1955). 'A Behavioral Model of Rational Choice', *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 69, Issu 1, pp. 99-118
- Thaler, R. ve Benartzi, S. (2004), "Save More Tomorrow: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving", *Journal of Political Economy*, Vol. 112, s. 164-187.
- Thaler, R.H. and Sunstein, C.R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*. (Yale University Press, London).
- Thaler, Richard. (1980). 'Toward a Positive Theory of Consumer Choice.' *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1: 39-60.
- The World Bank. (2015). *World development report 2015: Mind, Society, and Behavior*
- Tomasello M. (2014). 'The Ultra-Social Animal' *The European Journal of Social Psychology*, 44, 3, pp. 187-194.
- Tucker-Ray, W. Congdon, W.J. Galing, S. (2017) Should Governments Invest More in Nudging?, *Psychological Science*, Vol. 28(8) 1041–1055