

2. Sistem Nudge'larını Tercih Etmeye Eğilimliyiz

Cass R. Sunstein

Derleme: Handan Odaman Uşaklıgil

Amerika Birleşik Devletleri ve Birleşik Krallık da dâhil olmak üzere artan sayıda ülkede, davranışsal ekonomi ve bilişsel psikolojiden; tasarruf davranışı, organ bağışı, enerji, çevre, sigara kullanımı, yoksulluk, suç, oy verme davranışı ve sağlık gibi birçok alanda yasa ve politikaları yeniden yönlendirmek için faydalanılmaktadır.

Bu ülkelerde sorumlu kişiler, seçim özgürlüğünü koruyan girişimleri ya da sağlık ve güvenlikte iyileştirme gibi kamu politikası hedeflerini gerçekleştirmeyi teşvik eden, davranış bilimine dayalı nudge'lara yönelmiştir. Hukuk ve kamu politikası açısından, eğitici (educative) ve eğitici olmayan (noneducative) nudge'lar arasında ayırım yapmak konuyu anlamaya yardımcı olacaktır.

Farklı sistem nudge'ları

Eğitici nudge'lar arasında, insanın bilgi ve kapasitesini artıran, ilgili olguları onun için öne çıkaran, etkililiğini (agency) ortaya koyması için özel olarak tasarlanmış kamuyu aydınlatma yükümlülükleri, hatırlatıcı ve uyarıcılar bulunmaktadır. Eğitici nudge'lar, iyilik halini artıracak seçimler yapılmasını sağlayıp refahı geliştirebilir. Ayrıca, etkililiği ve özerkliği vurgulayan liberal siyasi geleneğin bu yönlerine kolayca uyum sağlayabilir. İnsanların bilgi birikimini yukarı taşıyarak, daha iyi seçimler yapmalarına imkân verebilir.

Devlet kurumları tarafından sunulan eğitici nudge'lar, **2. sistem için** bilinçli ve düşünülmüş yargıları iyileştiren girişimler olarak görülmelidir. Bu nudge'lar istatistiksel bilgiyi ve olgusal açıklamaları içerir. İnsanlara veriye dayalı bilgiyi basitleştirerek vermek ve onlardan bu bilgiyi zihinlerinde değerlendirmelerini istemek için tasarlanan bu nudge'lar bilinçli düşünce süreçlerinden faydalanır. En iyi örneklerden biri, kamunun bilgiye dayalı olarak aydınlatılmasıdır. İstatistiksel okuryazarlığı destekleyen bazı nudge'lar insanların seçim yapma kapasitelerini kendileri için geliştirmesini amaçlar.

Eğitici olmayan nudge'lar, bir kafeterya menüsünde olduğu gibi, ürün tercihiyle ilgili varsayılan kuralları ve stratejik kararları içerir. Bunlar, bireysel etkililiği arttırmaya gerek olmadan seçim özgürlüğünü korumak için tasarlanmıştır. Eğitici olmayan nudge'lar, seyahati kolaylaştıran GPS cihazlarının yaptığı gibi refahı, memnuniyeti ve özerkliği artırabilir. Çünkü zaman veya dikkat açısından az gayret gerektirir.

Eğitici olmayan nudge'lar, **1. sistem için** tasarlanmıştır. 1. sistem nudge'larına varsayılan kurallar ve grafik uyarılar (en azından eğitim amaçlı olmadıkları sürece) örnek oluşturabilir. Otomatik sistem üzerinde çalışacak şekilde tasarlanan bu nudge'lar korku veya umut duygusu uyandırır. Bazı nudge'lar 1. sistemin ilgisini çekmez, fakat operasyonel sebeplerle işe yarar. Örneğin, varsayılan kurallar kısmen atalet (menüde ürünlerin sıralanışının seçimi etkilemesi gibi), kısmen de dikkatin seçiciliğinden dolayı kararı etkiler. Bu tür nudge'ların, 1. sistemin faaliyetlerini "sömürdüğü" düşünülebilir. Ancak 1. sistemi etkileyen seçim mimarilerinin kaçınılmaz olduğunu kabul etmek daha tarafsız bir yorum olacaktır.

Nudge seçiminin kriterleri

1. ve 2. sistem nudge'ları arasındaki fark büyüktür, fakat yeterince araştırılmamıştır. Felsefi gerekçelerle değerlendirildiğinde, bireysel özerklik ve itibarı daha fazla göz önünde bulundurduğu ve etkililiği daha çok teşvik ettiği düşüncesiyle 2. sistem nudge'larını kullanmak cazip gelebilir. Ancak, daha ucuz ve etkisi daha güçlü olması, daha az zihinsel kaynağa ihtiyaç duyması ve ilgilenilmesi gereken ciddi konulara dikkati odaklamayı kolaylaştırması sebepleriyle 1.sistem nudge'ları da tercih edilebilir. Örneğin, tasarruf planlarına otomatik olarak kaydolmak, finansal eğitim almaya kıyasla tercih edilebilir.

1. ve 2. sistem nudge'ları arasındaki karar süreci, **sosyal refah (social welfare) ve bireysel özerklik (individual autonomy)** hakkında bir değerlendirme yapmayı ve ilgili nudge'ın bunları ne ölçüde destekleyeceği konusunda karar vermeyi gerektirir. Bağlama dayalı olarak karar verilir. Bazı durumlarda, 1. sistem nudge'ı özerkliği tehlikeye atmadan sosyal refahı iyileştirmeyi teşvik eder. Bazı durumlarda ise 2. sistem nudge'ı özerkliği en iyi şekilde teşvik ederken sosyal refah için de daha iyi bir çözüm sunar.

Araştırma kapsamı ve bulgular

Bu çalışmanın öncelikli hedefi; insanların farklı bağlamlardaki 1. sistem ile 2. sistem nudge'larına ilişkin tercihlerini ortaya çıkarmak için tasarlanmış ve ulusal olarak temsil edilen bir anketin sonuçlarını paylaşmaktır.

Araştırmanın odağı, insanların bir konuyla ilgili ikili bir karşılaştırmada eğitici mi (2. sistem) yoksa eğitici olmayan nudge'ları mı (1. sistem) tercih edeceğini saptamaktır. Konu çiftlerinden dördü, nudge'ların çoğunlukla politika oluşturma aracı olarak kullanıldığı alanları kapsamaktadır. Sigara kullanımı, finansal tasarruf davranışı, temiz enerji ve su tasarrufu ile ilgili anket soruları aşağıda örneklenmektedir:

Sigara karşıtı bir kampanyanın parçası olarak, hangi uygulamayı tercih edersiniz?	
1)Kanser hastalarının canlı görselleriyle grafik uyaranlar	2)İnsanlara sigara kullanmanın risklerine ilişkin istatistiksel bilgi verilmesi
Emeklilik için para biriktirme davranışını teşvik etmeyi amaçlayan bir kampanyanın parçası olarak, hangi uygulamayı tercih edersiniz?	
1) İstemiyorlarsa seçimlerini değiştirebilecekleri tasarruf planlarına, çalışanların otomatik olarak dâhil edilmeleri	2)Çalışanların emeklilik seçenekleri hakkında bilgilenecekleri, iş yerinde finansal okuryazarlık programları
Kirliliği azaltmayı amaçlayan bir kampanyanın parçası olarak, hangi uygulamayı tercih edersiniz?	
1) İstemiyorlarsa seçimlerini değiştirebilecekleri görece bir miktar daha pahalı yeşil enerji kaynaklarının kullanımına, müşterilerin otomatik olarak dâhil edilmeleri	2)Tüketicilerin çevre dostu yeşil enerjinin avantajlarını öğrenebilecekleri eğitim kampanyaları

Su tasarrufunu amaçlayan bir kampanyanın parçası olarak, hangi uygulamayı tercih edersiniz?	
1) Bırakılan havluların her gün yıkanmadığı çevre dostu odaların hükümet tarafından otellere geçerli politika olarak uygulanması; havlularının yıkanmasını isterlerse müşterilerin resepsiyona söyleyebilmesi ve günlük yıkanmasını talep edebilmesi	2) Bırakılan havluların her gün yıkanmadığı çevre dostu uygulama hakkında otellerin müşterilerini bilgilendirmesinin hükümet tarafından sağlanması, bu uygulamaya dâhil olmak istemeyen müşterilerinin havlularının her gün değiştirilmesi

Araştırma, bağlam önemli olduğunda çoğu kişinin 2. sistem nudge'larını tercih ettiğini tespit etmiştir (Tablo 1).

Tablo 1. Etkililikleri Hakkında Ön Bilgi Verilmediğinde 1. ve 2. Sistem Nudge'ları Arasındaki Tercihler

Alan	Katılımcıların oranı (n=430)	
	1. sistem nudge'ını tercih eden	2. sistem nudge'ını tercih eden
Sigara	% 45	% 55
Tasarruf	% 43	% 57
Enerji	% 26	% 74
Su	% 32	% 68

Bu tercih katı ve değişmez değildir. Katılımcılara 1. sistem nudge'larının anlamlı düzeyde daha etkili olduğu ön bilgisi verildiğinde, çoğu katılımcı 1. sistem nudge'larını tercih etmeye yönelmiştir (Tablo 2). Ancak tercihteki bu değişim oranının yüksek düzeyde olmadığı görülmektedir.

Tablo 2. 1. Sistem Nudge'ının "Anlamlı Düzeyde Daha Etkili Olduğu" Bilgisi Verildiğinde 1. ve 2. Sistem Nudge'ları Arasındaki Tercihler

Alan	1. sistem nudge'ını tercih eden katılımcıların oranı	
	Nötr koşul (n=430)	1. sistem nudge'ının "anlamlı düzeyde daha etkili olduğu" bilgisi verilen (n=407)
Sigara	% 45	% 57
Tasarruf	% 43	% 55
Enerji	% 26	% 38
Su	% 32	% 42

Nudge'm etkinliği konusunda verilen ön bilgi 2. sistem nudge'ının avantajına olduğunda, tercihlerde bir fark oluşmamıştır. Hatta tercih oranları şaşırtıcı biçimde benzer kalmıştır (Tablo 3).

Tablo 3. 2. Sistem Nudge’ının “Anlamlı Düzeyde Daha Etkili Olduğu” Bilgisi Verildiğinde 1. ve 2. Sistem Nudge’ları Arasındaki Tercihler

Konu	1. sistem nudge’ını tercih eden katılımcıların oranı	
	Nötr koşul (n=430)	2. sistem nudge’ının “anlamlı düzeyde daha etkili olduğu” bilgisi verilen (n=435)
Sigara	% 45	% 43
Tasarruf	% 43	% 44
Enerji	% 26	% 26
Su	% 32	% 29

Tercih oranlarının benzer kalmasının birden çok açıklaması olabilir:

- Bazı katılımcılar 1. sistem nudge’larının bağlamdan bağımsız bazı avantajlara (örneğin, otomatik ve ucuz bir şekilde çalışması) veya 2. sistem nudge’larının bu tür dezavantajlara (örneğin, zaman ve dikkat için daha fazla gayret gerektirmesi) sahip olduğunu düşünmektedir ve verilen ön bilgi bu düşüncelerini değiştirmemiştir.
- 1. sistem destekçilerinin tercihleri, 2. sistem destekçilerine kıyasla daha güçlüdür. Bu nedenle verilen ön bilgiyle ikna edilme olasılıkları daha düşüktür.
- 2. sistem nudge’larını tercih edenler zaten bu nudge türünün daha etkili olacağını önceden düşünmüş ve bu düşüncelerini destekleyen bir ön bilgi vermek tercih oranlarını farklılaştırmamıştır.
- Çoğu insan zaten 2. sistem nudge’larını tercih etmiştir ve bu nedenle tercihi değiştiren katılımcı oranı düşük kalmıştır.

Nudge’ların etkililiği rakamlarla desteklendiğinde tercihlerde nasıl bir fark olacağı da araştırılmıştır. 1. sistem nudge’ın anlamlı düzeyde daha etkili olduğunu sözel olarak belirtmekle, bu etki farkını rakamlarla açıklamak arasındaki tercih değişim oranı gözlemlenmiştir. Örnekteki kadar keskin bir fark sunulmasa da, sigara karşıtı kampanya için yönerge “1. sistem nudge’ının çok daha etkili olduğunu düşünün. 2. sistem nudge’ı sigara kullanımını % 5 azaltırken, 1. sistem nudge’ı % 20 azaltıyor” ifadesine benzer biçimde düzenlenmiştir. Ancak bu düzenlemeyle, 1. sistem nudge’ının tercih oranlarında anlamlı bir yükseliş yaşanmamıştır. Sözel ifadeyle sınırlamak yerine rakamsal verilerle desteklemek 1. sistem nudge’ının tercihi için etkili bir avantaj sağlamamıştır (Tablo 4). Muhtemel açıklamalardan biri, rakamların yarattığı etkinin katılımcı tercihinin değiştirecek kadar aşırı olmadığıdır.

Tablo 4. 2. Sistem Nudge'nın "Anlamlı Düzeyde Daha Etkili Olduğu" Rakamsal Bilgiyle Desteklendiğinde 1. ve 2. Sistem Nudge'ları Arasındaki Tercihler

Konu	1. sistem nudge'ını tercih eden katılımcıların oranı		
	Nötr koşul (n=430)	1. sistem nudge'nın "anlamlı düzeyde daha etkili olduğu" bilgisi verilen (n=407)	1. sistem nudge'nın "anlamlı düzeyde daha etkili olduğu" bilgisi rakamlarla desteklenen (n=435)
Sigara	% 45	% 57	% 58
Tasarruf	% 43	% 55	% 56
Enerji	% 26	% 38	% 43
Su	% 32	% 42	% 47

İki nudge'ın rakamsal etki farkının "dramatik" olduğu koşulda, bu kez alışılmadık rakamlar kullanılmıştır. Örneğin sigara karşıtı kampanya için nudge'lardan birinin her yıl 15,000 prematüre ölümü, diğerinin ise yalnızca 500 prematüre ölümü engelleyeceği aktarılmıştır. Bu koşul, 1. sistem nudge'ının tercih oranında rakamsal bilgiyle desteklenen önceki koşullardanⁱ daha anlamlı bir artışa yol açmamıştır. Dolayısıyla, nudge'ın etkisi konusunda çoğu insan üstünkörü bir değerlendirme yapıp kararını öyle vermektedir.

Dramatik koşuldaki rakamsal fark bilgisini kullanarak bu kez de 2. sistem nudge'ının tercihindeki değişim oranı ölçülmüştür. Sayısal farkın 2. sistemin avantajına sunulduğu durumda 400 katılımcı için tercih oranlarında beklenildiği gibi önemli bir yükseliş olmuştur (Tablo 5). Ancak yine de ufak bir grup 1. sistem nudge'ını tercih etmeyi sürdürmektedir. 1. sistem nudge'ını desteklemeye devam eden bu katılımcıların rakamların etkililiğini kabul etmedikleri veya 1. sistem nudge'ının bağlamdan bağımsız bazı avantajları olduğunu düşündükleri söylenebilir.

Tablo 5. 2. Sistem Nudge'nın "Dramatik Düzeyde Daha Etkili Olduğu" Bilgisi Verildiğinde 1. ve 2. Sistem Nudge'ları Arasındaki Tercihler

Konu	1. sistem nudge'larını tercih eden katılımcıların oranı	
	Nötr koşul	2. sistem nudge'nın "dramatik düzeyde daha etkili olduğu" bilgisi verilen
Sigara	% 41	% 19
Tasarruf	% 44	% 19
Enerji	% 34	% 14
Su	% 45	% 17

ⁱ Daha düşük dramatiklik seviyesindeki rakamsal veriyle karşılaştırılan önceki koşullara özgün makaleden ulaşılabilir (s. 153).

Sonuç

Bazı insanlar tercihlerini aktif biçimde yönlendirmeyi önemserken bazıları seçim yapmamayı tercih etmektedir. İnsan haklarına saygı gösteren ve haklarından faydalanmak için insanların eyleme geçmesine ihtiyaç duymayacağı seçim mimarileri kararı kolaylaştırır. 1. sistem, 2. sistem nudge'larını tercih etmeye yönelse de, uzun süreli bir analiz sonrasında 2. sistemin varacağı sonuç, 1. sistem nudge'larının lehine olacaktır.

Kaynakça:

Bu yazı Sunstein'in ilgili makalesindenⁱⁱ seçilen bölümler için kısa bir derleme olarak düzenlenmiştir. Tablolar derlenen metnin akışına göre numaralandırılmıştır.

ⁱⁱSunstein CR. People prefer system 2 nudges (kind of). Duke Law Journal 2016; 66: 121-168.