

## Yönetim Anlayışı ile Dürtmenin İncelenmesi

Yunus Emre Genç<sup>1</sup>

### Özet

2017 Nobel Ekonomi ödülü sahibi Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein eserleri Dürtme ile bu ödüle layık görülmüştür. Yönetim perspektifinden bu eserin özetinin incelenmesi bu çalışmanın ana amacıdır. Kitabı özetlerken aldığım notları yönetim birimi, yönetici ve tüketici perspektifinde değerlendirdim. Makale kitabı okumayanların yönetim anlayışı açısından bu kitaptan çıkarımlarını bulabileceği bir çalışmadır. Özellikle tüketici olarak insan davranışlarını incelemesi, yöneticilere de bir insan olarak yaklaşarak dürtme ile ilgili tutum ve davranışlarını yönlendirebilecek tavsiyeler sunmak amaçlanmıştır. Dürtme başlı başına ekonomik bir etkidir. Ve bu etkenin işletme açısından da incelenmesi faydalı olacaktır yaklaşımından hareketle bu makale yazılmıştır. Özellikle insan kaynakları ve pazarlama yöneticilerinin ekip ve karlılık açısından önemli olacak hususları bu makalede bulması mümkündür. Üst düzey yöneticilerin alacakları inisiyatifleri de dürtme açısından değerlendirmelerindeki fayda makalenin bir çıktısıdır.

### 1) GİRİŞ

Alan yazın incelendiğinde Dürtü kitabı ile ilgili farklı disiplinlerde incelemeler yazılmıştır. Rastladığım bir çalışma kitabın yeni çıktığı dönemde tanıtım amacıyla yapılmıştır ve müşteri ilişkileri yönetimi ile ilgilidir (Goldstein vd., 2008: 100). Kitabın müşteri ilişkilerine olan yaklaşımı açıklanmıştır.

Peki neden yönetim anlayışı ile ilgili bu makale yazıldı diye soracak olursanız, yine başka bir çalışmadan örnek vereceğim. Keeney (2021: 196) çalışmasında Dürtme kitabının karar alma süreçlerine etkisini incelemiştir.

Yönetim, birçok boyutu içeren ve nispeten karmaşık olarak nitelendirilebilecek bir kavramdır. Bu çok boyutlu yapı, yönetim tanımlarının içeriğine de yansımaktadır. Lewis vd. (2000: 5); yönetimi “çeşitli işlerin

1 Dr. Öğr. Gör., Giresun Üniversitesi, yunus.genc@giresun.edu.tr, 0000-0003-3924-6094

veya görevlerin bireyler tarafından yerine getirilmesini sağlama sanatı” olarak tanımlar. Öte yandan Hitt vd. (1989: 15) yönetimi, “beklenen veya arzu edilen hedeflere ulaşmak için maddi, ekonomik güç, insan gücü, zaman veya yer gibi çeşitli kaynakların verimli ve yeterli bir yapıda bütünleştirilmesi ve koordine edilmesi” olarak tanımlamaktadır. Herhangi bir açıdan bakıldığında yönetim, temel olarak insan kaynakları açısından ortak bir noktada buluşabilir. Bir sanat olarak yönetim kavramının temelinde bu durumun yattığı söylenebilir (Akbaş vd., 2022: 133).

Yönetime dair işletme biliminde söylenecek çok şey vardır. 2017 Nobel Ekonomi ödülü sahibi Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein’in Dürtme eserinin işletme bilimi açısından yönetime dair yorumlanması dürtme kavramının ekonomi biliminde artan öneminin bir sonucudur.

Serim ve Küçükşenel’e göre (2020: 539); sınırlı rasyonalite, sınırlı otokontrol ve sınırlı bencillik sınıflandırması altında listelenen bulgular, davranışsal ekonominin psikoloji, bilişsel bilimler ve diğer sosyal bilimlerden yararlanarak bir araya getirdiği ana görüşlerdir. Davranışsal ekonominin politikaları, başka bir deyişle, dürtüleri (nudges) bu anlayışlara dayanan bir dizi müdahaledir. Aynı anda bir davranışın arkasında açıklayan birçok anlayışın varlığı, karar ortamının değişimi ve araştırmadaki bağlam ve davranışsal değişiklikler için uygulanacak müdahale tasarımının karmaşıklığı gibi nedenler dürtünün tam olarak ne anlama geldiğini ifade eder. Bununla birlikte, Thaler ve Sunstein’in tanımı (2008: 6) dürtü için genel bir çerçeve çizer: seçim, insanların davranışlarını yasaklamadan veya değiştirmeden öngörülebilir bir şekilde değiştirmeyi amaçlayan herhangi bir seçim mimarisinin (choice architecture) yönüdür. Bu bakış açısından dürtmelerin, yalnızca piyasa başarısızlıklarına müdahale eden neoklasik ekonominin önerilerinden farklı olarak, insanların karar verme mekanizmalarını doğrudan amaçladığı anlaşılmaktadır. Çünkü genellikle piyasa başarısızlıkları çözülsün bile, istenmeyen davranışlar kalıcı olabilir (Galizzi, 2014: 27).

Bu şekilde literatüre girmiş bir tanımı da olan dürtmenin bu makalenin ana teması olması kitabın sadece Nobel ödülüne layık görüldüğünden değil davranışsal iktisadın temellerinden birisi olmasındandır.

## **II) Yönetim Anlayışı ile Dürtme Kitabının İncelemesi**

Okullarda möntüleri değiştirmeden, yemeklerin hazırlanış ve sunum şekillerinin çocukların yemek seçimleri üzerindeki etkilerinin araştırılmasında bir bina mimarının sonuçta belirli bir binayı inşa etmesi gibi seçilmiş bir mimar da öğle yemeği için zorunlu belirli gıda maddeleri seçerek insanları ne yiyecekleri konusunda etkileyebilir. Yani onları dürttebilir. Güdüleme

olarak nitelendirebileceğim bu olgu yönetim de bazı esaslara riayet edilmesi gerektiğini açıklar ve bu standartlar yönetimce yerine getirilmeli ve astlar tarafından mecburen uygulanmalıdır.

İnsan davranışlarını tahmin edilecek bir şekilde, seçenekleri yasaklamadan ya da insanın ekonomik teşviklerine müdahale etmeden yönlendiren seçim mimarisine dürtü denmektedir. Yönetim kademesinin astlar üzerinde etkisi kaçınılmazdır. Bu gerek otoriter yapıdan gerek de ücret yönetiminden kaynaklanır. Kaçınılmaz bir emir komuta sürecinin astların isteklerini de gözetererek devam etmesi işletmenin karlılığı için önemli bir adımdır.

Econ'lar evvela teşviklere cevap verirken yani çikolataya vergi geldiğinde seçeneklerin sergilenme biçimine takılmadan daha az çikolata satın alırken; insanlar da teşviklerden etkilenirler fakat onlar aynı zamanda dürtülerin de etkisinde kalırlar. Econ denilen kavramın işletmedeki fonksiyonel takım üyeleri olduğunu insanların da tüketiciler olduğunu düşünüyorum. Bu bağlamda örneğin bir gıda işletmesinin çalışanlarının asıl amacı karlılık olacağından çikolataya vergilendirme yapıldığında stratejik olarak bir anda çikolatadan yaptığı üretimi durdurması olağan karşlanır. Fakat tüketiciler bireysel tatminleri, zevkleri ve beslenme olgusu gereğince çikolata tüketmeye devam edeceklerdir.

Seçiciler insandır, bu nedenle tasarımcılar; onlara hatırlatıcı göndererek ihmal ve unutkanlıkların önlemini de alarak ve hayatı mümkün olduğunca kolaylaştırmalıdır. Tasarımcılar görevi gereği bu misyonu üstlenirler. Ve insanlar buna karşılık para vermeyi göze alırlar.

Serbestçi ataerkil yönetim tarzı ne sağcı ne solcu, ne Demokrat ne de Cumhuriyetçidir. Demokratlardan özgürlüğü savunanlar olabileceği gibi Cumhuriyetçilerden de kuralcılığı isteyenler olacaktır. Tüm fikir ayrılıklarına rağmen iki tarafın da bazı nazik dürtüleri destekleme konusunda bir araya gelmek isteyecekleri umut edilmektedir. Amerika Birleşik Devletleri'ndeki siyasi yapıya değinen kitabın bu bölümünde siyasetçilerin ve onlara oy verenlerin aynı çatı altında örneğin bir anayasa üretebilmeleri mümkün olabilmelidir. İşletme açısından düşüncecek olursak şirket birleşmeleri ve evlilikleri belki de iki rakip firmayı bir araya getirebilir. Örneğin düşündüğümüzde ülkenin ekonomik menfaati için bu gerekli olabilir. TOGG örneği Türkiye'deki firmaların ortak bir proje yapmasını sağlamış bu durum istenen ve toplumca kabul edilmiş bir hale bürünmüştür.

Sezgi yoluyla, otomatik anlayış ve düşünerek, mantık yoluyla anlama olmak üzere iki düşünce tarzı vardır. Birinciye otomatik sistem, ikinciye de düşünce sistemi denmiştir. Otomatik sistem hızlı ve içgüdüsel, genellikle düşünme

kelimesiyle ilişkili olmaz. Düşünce sistemi daha önceden düşünülmüş, adeta sıkılgan bir yapıdır. Her ikisi de kanaatimce sadece işletme yönetim fonksiyonu için değil insan hayatı için de gereklidir. Bazı insanların sezgileri yüksek bazılarının mantıkları işlevseldir. Bunun gibi işletme yöneticilerinin de iki çeşit olabileceği ama hangisinin daha iyi olduğunun pazar yapısı ve rekabet edilen firmalara göre değişebileceği unutulmamalıdır. Eğer insanlar büyük sorunlar yaşamadan otomatik sistemlerine güvenirlerse hayatları kolaylaşacak, iyileşecek ve daha uzun yaşayacaklardır. Bir yöneticinin tecrübeleri onu karışılacağı sorunlar karşısında tedbirli davranmaya teşvik edecektir.

Yaklaşık hesap ya da tahminler çoğu zaman hızlı, pratik ve yararlı olacağından onları kullanırız. Kitabın dilinde demirlemeler dürtü görevi görürler. Pek çok örneğin gösterdiği gibi mantıklı olmak koşuluyla ne kadar çok isterseniz o kadar çok alma ihtimali vardır. Tüketiciler mantıklı olmayı tercih etmeleri gerekirse de tembellikten bahsetmek mümkündür. İnsan tüketim alışkanlıklarını kendi karar verme mekanizmasına göre şekillendirir. Bu kaypak zeminde yöneticiye düşen asıl dürtülerin neler olduğunu doğru tespit etmek ve tüketici davranışlarını analiz etmek veya mümkünse tahmin edebilmektir. Bu şekilde piyasada satış yapabilir rakiplerine karşı doğru bir strateji izleyebilir.

İnsanların çoğu riskler olasılığını, örneklerin akla nasıl gönüllü olarak geldiğini sorarak değerlendirirler. Eğer insanlar uygun örnekleri kolayca düşünebilirlerse, bunu yapamadıkları zamandan daha çok korkmaları ve ilgilenmeleri söz konusu olur. Risk alan bir yönetici örnek vaka olaylarını inceler ve bilgisi, tecrübesiyle karar alır. Bunun için iyi bir istihbaratı olmalıdır. Yaşananlar örnekleri hatıra getirir. Anılar tecrübeleri teşkil eder. İyi bir gözlemci iyi bir yönetici olabilir ama iyi bir yönetici her zaman iyi bir gözlemci değildir. Bu noktada işletme yöneticisinin kendisinin GZFT (Güçlü Yanlar, Zayıf Yönler, Fırsatlar, Tehditler) analizini yapması gereklidir.

İnsanlara A'nın B kategorisine ait olma ihtimali sorulduğunda insanlar ve özellikle otomatik sistemleri cevap vermeden önce kendilerine; A, B'yi nasıl temsil eder sorusunu sorarlar. Buna yorumum insan kaynakları yönetimi ile ilgili olacaktır. İyi bir ekip işletmenin amaç ve hedeflerini iyi öğrenmiş, benimsemiş ve uyguluyor olmalıdır. Bunun için dışarıdan işletme çalışanlarının işletmeye ait olup olmadıkları konusunda yorum yapmalarında (olumlu veya olumsuz) insan kaynakları yöneticisinin etkisi büyüktür. Bu noktada yönetici çalışanların ekibin bir parçası olarak hissetmeleri bunun bilincinde çalışmalarını için çeşitli motivasyonlar göstermelidir. Bu demek olmasın ki A çalışanı B şirketine ait hissetmiyorsa kendini bu yanıltır. Bu

noktada temsil devreye girer. Üstlendiği misyon ile A çalışanı hala B şirketini temsil edebilir.

İnsanlar riskler fazla olduğu durumlarda bile gerçekçi olmayacak biçimde iyimser olurlar. Gerçekçi olmayan iyimserlik, özellikle hayat ve sağlık konulu riskler alma hususundaki pek çok bireysel risk alma olayını açıklar. İnsanlar kendilerine fazla güvenip başlarına bir şey gelmeyeceğine inanırlarsa, mantıklı önlemler alma konusunda ihmalciler olurlar. İşletme yöneticisinin durumu da böyledir. Mantıklı düşünmeli riskleri gerektiğinde almalıdır. Yoksa işletmenin sağlığı açısından işler yolunda gitmeyebilir.

İnsanlar objelere belirli değerler atfetmedikleri için bir şeyden vazgeçmek zorunda olduklarında, aynı şeyi alırken duydukları sevincin iki katı kadar üzülmürler. İyi bir yönetici bir çalışanın işine son vermeden önce iyice düşünmelidir. Fırsat maliyeti açısından bir karar alırken neyi neye değiştirdiğine karar verirken dikkatli olmalıdır. Bu hem duygusal hem de mantıksal olarak işletme için hayati bir durumdur.

İnsanlar çeşitli nedenlerden ötürü mevcut durumlarını muhafaza etme eğilimi gösterirler. Mevcut durum eğilimi kolaylıkla istismar edilebilir mevcut ya da süregelen durum (statüko) eğilimi dikkat eksikliğidir. İyi ya da kötü bir noktaya gelmiş, işletmesini taşımış üst düzey bir yönetici eğer ki hala koltuğundaysa mevcut konumunu devam ettirmek isteyecektir. Fakat yazara göre bu durum iyi değildir. Kendi yorumum yöneticinin bu tavrı çevresinde olanlara duyarsızlaşmasının bir sonucudur.

İnsanlar daha çok umursamaz, pasif karar vericilerdir, bundan dolayı konuşma ya da yazı tarzı düzenlemesi işe yarar. Düzenlemeler güçlü dürtülerdir ve dikkatle seçilmelidir. İnsanlar bazı eksikliklerini tamamlayabilecekleri püf noktalarına hâkim olmalıdırlar. Bu yönetim için de gereklidir. Yönetici astlarını ve çalışanları motive etmek için konuşma tarzlarını ya da yazı tarzlarını düzenleyebilirler.

Karmaşık bir dünyada yaşayıp çok meşgul olan insanlar yapmak zorunda oldukları her seçenek hakkında derin düşünme olanağı bulamıyor. Bundan dolayı insanlar dürtülebilir ve uyarılabilir varlıklardır. Yöneticinin yazarın değindiği bu gerçeğin farkında olması çevresinden gerektiği kadar etkilenmesi zorunludur.

Ekonomide grubun dinamik olarak tutarsız bir davranış gösterdiği söylenir. İnsanlar başta A'ya B'ye tercih etmesine rağmen daha sonra B'yi seçer. İnsanların çoğu baştan çıkmanın bir gerçek olduğunu bilmekte ve bunun üstesinden gelmek için gerekli önlemleri almaktadır. Bu maalesef

karar alma mekanizmaları açısından üzücüdür. Ve bilinçli olanı buna karşı çözümler üretmedir.

Plancılar, yapıcılarının önüne çıkan teşvikleri değiştirmek için davranışlarını kontrol altına alma konusunda gerekenleri yaparlar. Ne yazık ki yapıcılar dizginlemek çoğu zaman zordur ve onlar plancıların en iyi çabalarını engelleyebilirler. Burada da yöneticinin danışmanlarının kararlarına olan tutumu ön plana çıkar. Yazarın burada değindiği husus yönetim kademelerine bir mesaj olmalıdır. Yöneticilerin bu mesajı almaları faydalarına olacaktır.

- İyi seçimler yapmaya çalışırken, piyasa rekabetleri son direnci kıracak ve kötü seçimlere götürecek yollar bulurlar.

- Eğer tasarruflar teşvik edilmek isteniyorsa, paraları; harcama konusundaki tahriklerin fazla olmayacağı bir zihinsel (ya da gerçek) hesaba yöneltmek önemli olur.

Yönetim fonksiyonu gereği ne yapacağını bilmeli bu kararından döndüreceklerin olacağını farkında olmalıdır. Eylem planını buna göre şekillendirmelidir.

Sosyal etkiler veya baskılar iki türdür, birincisi bilgiyle, ikincisi çevre baskısıyla alakalıdır.

Kitapta aşağıdaki araştırma sonucu sosyal dürtülerin gücüne göz atmak için verilmiştir:

- Obezite yani aşırı şişmanlık bulaşıcıdır, eğer en iyi arkadaşlarınız kilo alıyorsa sizin de kilo alma riskiniz artar.

Buradan anlaşılacağı üzere insanların uyum sağlama arzusu nedeniyle diğer insanlar tarafından kolayca dürtüldüğü etkilendiği görülür.

- İnsanlar kendilerinden öncekilere bakarak bir köpek resminde kedi görebilecek kadar dürtülüp etkilenebilirler.

İşletme açısından değerlendirecek olursak rakiplerin zayıf yönlerini benimseyen bir yönetici hem şirketini iyi yönetemez hem de ulusal pazardaki bu rakibinin bu zaafına uyararak işletmesini uluslararası pazarda kötü bir konuma getirir. Bu hem ülkesinin ekonomisi için de kötü bir durumdur. Monopol piyasalar da bu durum pek oluşmaz. Burada işletmeler özgün olmalıdırlar analiz yönlerini güçlendirmelidirler.

Kamu ya da özel sektördeki ısrarcı, kararı değişmeyen insanlar, grupların fikirlerini istedikleri yöne çekebilirler.

Yaratıcı dürtüler, uyarılar; emir, tehdit ve baskıların yapamadığını yaparlar.

İnsanlar diğer insanlara sanılandan daha az dikkat ederler.

Halkın dikkati başkalarının yaptıklarına çekilerek, istenerek veya istenmeyerek davranışlarda belirli bir düzeye kadar artış sağlanabilir.

Cialdini teorisine göre, negatif, bilgi veren ifadeler yerine; emre benzer ifadeler daha etkilidir.

İstatistiksel gerçeklerin önemi gereğiyle, davranış değişikliği ihtimali konusunda alarm veren birçok devlet yetkilisi, insanları daha iyi yönlere doğru dürtmeye, yönlendirmeye çalışmıştır.

Eğer insanları sosyal olarak dürtmek ve arzulanan davranışlara itmek isteniyorsa, hiçbir zaman halen geçerli davranışlarının sosyal normlardan daha iyi olduğu onlara söylenmemelidir. Örneğin insanlara rejim ya da spor yapip yapmayacakları sorulduğunda cevapları davranışlarını etkiler.

İnsanlara niyetleri sorulurken, aynı zamanda yapacaklarını ne zaman ve nasıl yapacaklarını da sormak dürtünün önemi ve etkisini artırır.

Serbestçi ataerkil yönetim; büyük ihtimalle yardımcı olacak ve zarar verme ihtimali çok az olan dürtüler yapmaktır.

Hükümetler elbette bazı aktiviteleri yasaklayabilirler ama serbestçi ataerkil yönetim taraftarları dürtmeyi yeğler ve hükümetlerin insanlardan oluştuğu çok iyi bilinmektedir.

Diğer insanların yaptıkları seçimleri dolaylı olarak etkilemek seçme mimarının görevidir. Bu durumda etkilenen seçimler insanlar tarafından yapılacaksa, mimarının insan davranışlarını güzel bir biçimde yansıtmayı ister. Özellikle daha önce makalede değinilen Otomatik Sistem'de kafa karışıklığı olmaması garanti edilmek istenecektir.

Seçimler oldukça karmaşılaştıkça, gerekli seçim iyi bir fikir hatta uygulanabilir bir fikir bile olmayabilir.

İnsanlar hata yapar. İyi tasarlanmış bir sistem, kullanıcılarının hata yapabileceğini tahmin edip, bunu bekleyerek mümkün olduğunca affedici davranır.

Yapılan iş bitirildiğinde önceki aşamayla ilgili olanları unutulabilir olasılığı vardır.

İnsanların performansları onları bilgilendirince ve öğrenmelerine olanak sağladıkça gelişecektir. İyi tasarımı sistemler insanlara ne zaman iyi yaptıklarını, ne zaman hataya düştüklerini söylerler.

Dondurma çeşidi seçmek gibi bazı seçimler kolayken, tedavi türü seçmek gibi bazı seçimler de zordur.

İyi bir seçme mimarisi sistemi, insanların planlama yeteneğini geliştirir ve daha iyi seçim yapmalarını sağlar.

İnsanlar önlerindeki seçimlerin boyut ve karmaşıklığına göre farklı stratejiler kullanırlar.

Seçme mimarları bir sistem tasarlarırken teşvik konusunu da düşünmelidir. Akıllı mimarlar teşvikleri doğru insanlar üzerine koyar.

“Otomatik” ya da “hızlı” kayıt sistemleri bir emeklilik planına katılımı göz korkutucu olmaktan çıkarırken, katılımcılara sunulan fon sayısının artması ters etki yapabilir.

Risk hususunda davranışlar yatırımcının portföyünü yönetme frekansına bağlıdır.

Fon seçenekleri belirli bir planda sunulursa yatırımcıların seçimlerini büyük ölçüde etkiler.

Planların sunulan seçenek sayısını büyük ölçüde artırması sonucu insanların iyi seçimler yapması zorlaşmış bu durumda geçen yıllar süresince seçme mimarisine verilen önem gittikçe artmıştır.

Çalışanların çoğu tasarruf oranları, beklenen getiri oranları ve geçici rakamların yaşlılıklarında hayatlarını nasıl etkileyeceğini anlamakta zorlanırlar. Bu soyut kavramları herkesin anlayabileceği kavramlara çevirmek de mümkündür.

İnsanların çoğu yardıma ihtiyaç duymaktadır. Bu durumda iyi bir seçim mimarisi ve dikkatle seçilmiş dürtüler çok işe yarayacaktır.

Konut kredileri, okul kredileri ve kredi kartları hayatı fazlasıyla karmaşıktır ve bu insanların kolayca kullanılabilmesine neden olur. Aslında en iyisi insanları uyarmaktır ama kredi alma, borçlanma hallerinde insanların zayıf yanlarından yararlanabilenler hep vardır. Başka konularda olduğu gibi hükümet burada da seçme özgürlüğüne saygılı olmalıdır. Ama seçim mimarisinde yapılacak birkaç iyileştirme ile insanlar da büyük ihtimalle kötü seçimlerden kurtulabilir.

İsveç özelleştirme planı Sadece Seçimleri Azamiye Çıkar stratejisinin bir örneğidir. İnsanlara mümkün olduğunca çok seçenek sunmak ve ne istiyorlarsa yapmalarına izin vermek anlamına gelir bu.

Portföylerini kendileri oluşturanların yatırımları daha korumasız, yönetimleri daha aktif, daha çok yerel yoğunluklu ve ücretleri de fazladır.

Bireysel yatırımcılar yatırım kararlarında iyi tahminçiler olmaktan çok eğilim izleyiciler olarak görülüyorlar.



İnsanlara verilen seçenekler arttıkça daha fazla yardım etmek gerekir.

Doktorlar çok önemli seçim mimarlarıdır ve insanların ne düşündüklerini anlarsa, sağlıklı yaşam koşullarını geliştirerek onların ömürlerini uzatmak için çok şey yapabilirler.

Part D; Bush'un sağlık sigortası tarihinde en büyük kontrol ve tedavi planı olan reçeteli ilaçlar sigortasıdır.

Katılımcıların çoğu plan değiştirme yükünün en iyi planı bulmak için harcanan zaman ve enerjiye değmediğini söyler.

Yaşlıların sağlık planı konusunda iyi seçimler yapıp yapmadıklarını anlamak için onların sağlık durumlarını, özelliklerini ve planlarını bilmek gerekir.

İyi bir seçim, kişinin belirli ihtiyaçlarına cevap verir.

Karmaşık durumlarda Sadece Seçenekleri Azamiye Çıkar mantığı iyi bir politika geliştirmeye yardımcı olmaz. Seçenek sayısı arttıkça ve durum karmaşıklaştıkça, seçim mimarını da o kadar bilgilendirmek gerekir. Seçim mimarı kullanıcı-dostu bir tasarım üretmek için, insanlara nasıl yardım edeceğini bilmek durumundadır.

Seçim mimarisinde yapılacak bazı değişiklikler organ bağış sayısını arttırabilir ve kurtarılan hasta sayısı büyük ölçüde arttırılabilir.

İnsanlar kendilerinin ya da yakınlarının organlarıyla ilgili kararları kendileri vermek istiyor.

Organ bağışçılara hitap eden web sitesi iyi bir dürtü örneğidir. Böyle bir web sitesi hiç kuşkusuz çok sayıda hayat kurtarmakta ve diğer eyaletlere de model olmaktadır.

Teşvik tabanlı sistemler daha etkilidir ve aynı zamanda seçme özgürlüğünü artırır.

Kirlilik sorunlarına en iyi yaklaşım, çoğu zaman, zarar verici davranışlara vergi yükümlülüğü getirmek ve artan maliyet kararlarını piyasa güçlerine bırakmaktır.

Serbestiçi ataerkil yönetim yandaşları özgürlüğe önem verir, insanların kendi yollarına gitmesini engelleyen yaklaşımlardan kuşku duyar.

Gelir seviyesi düşük aileler, okul kalitesine yüksek gelirli ailelerden daha az önem vermekte ve çocuklarını daha yüksek performanslı okullara yazdırma konusunda çaba harcamamaktadırlar.

Okul seçimi en azından soyut anlamda mükemmel bir fikirdir, çünkü özgürlüğü artırır ve eğitimi geliştirme konusunda gerçekten umut kaynağı olur.

Unutulmamalıdır ki, ne kadar geniş kapsamlı sigorta alınırsa o kadar çok para ödenir ve dava açma hakkı da bir tür sigortadır.

Sağlık sigortası şirketlerine içinde ihmal, dikkatsizlik nedeniyle dava açma hakkı olan ve olmayan poliçeleri satma izni verilmesi istenmektedir.

Dava açma hakkından cayma, doktorların ve hastaların anlaşma özgürlüğünden yararlanabilme yollarından sadece biridir.

İnsanlar evlendikleri zaman maddi hakların yanında devletin resmi onayına da sahip olurlar.

Econların tersine, insanlar tahrik edici kararlara karşı yasal korumayı gönüllü olarak isterler (Econlar tahrik edilirse, Düşünme Sistemleri onları kontrol altına alacaktır). Econlar daha rasyonel insanlar ise etkilenebilirlerdir.

Düşünce Sistemi, Otomatik Sistem'den hem daha iyi hem de daha akıllıdır. Bazen iyi davranmak da akıllıcadır. İnsanlar Abraham Lincoln'un "doğamızın iyi melekleri" sözüne destek verseler çok daha iyi ederler diye düşünülmektedir.

İnsanlar hayatta çoğu zaman beklemedikleri sorunlarla karşılaşır. Hem özel ve hem de kamu kurumlarının, bu sorunların çözümünün nasıl olacağı konusunda kurallara ihtiyacı vardır. İnsanlar bu kuralları çok açık ve mantıklı gördüğü için görmüyor gibi hareket edebilirler. Ama kurallar oradadır ve bazen mantıklı da olmaz.

Seçim mimarları hayatın her alanında teşviklerini kullanırken, kullanıcıların değil kendilerinin çıkarlarını (ya da işverenlerini) düşünürler.

Seçenekler çok ve seçmek zor olduğu zamanlarda insanların seçimlerini kendilerinin yapmasını istemek tercih edilebilirdir fakat bu ve benzeri durumlarda en iyi kararlar alınamayabilir.

Dürtülerin değerlendirilmesi etkilerine, insanlara zararı ya da yardımı olup olmadığına bağlıdır.

İnsanlar zor, karmaşık, nadiren karşılaştıkları seçimlerle ilgili olarak ve o konuda bilgisizlerse eğer dürtüye daha çok ihtiyaç duyarlar.

Özel sektörde olduğu gibi, kamu yetkilileri de insanları daha iyi bir hayata doğru dürterken, son kararı devletin değil, bireylerin vereceği konusunda ısrarlı olmalıdırlar.

### III) Sonuç

Dürtme önemli bir ekonomik husustur. İşletme açısından değerlendirilmesi de gereklidir. Bu amaca yönelik hazırladığım bu makalede özellikle dürtmenin tanımı, detaylı açıklaması ve sosyal hayata, ekonomiye, bürokrasiye ve politikaya etkileri aktarılmıştır. İşletme yöneticileri için pazar ve rekabete yönelik tavsiyeler bulunmaktadır. En önemli husus bir yöneticinin econ değil insan olmasıdır. Fakat işletme bir econ'dur. Yönetici insan olduğu için çevresinden etkilenmektedir. İşletmesi için stratejik kararları alırken dürtmelerden etkilenecek hem de econ gibi davranarak karlılık için çalışacaktır.

### **Kaynakça**

- Akbaş, Ö. F., Taşkın, T. & Dönmez, N. (2022). İşletmelerde Muhasebe, Finans ve İç Denetim Birimleri Performansının İşletme Yönetimi Başarısına Etkileri. (1) 131-158.
- Goldstein, D. G., Johnson, E. J., Herrmann, A., & Heitmann, M. (2008). Nudge your customers toward better choices. , (12), 99-105.
- Keeney, R. L. (2021). Give Yourself a Nudge to Make Smarter Business Decisions. , (1), 195-203.
- Serim, H., Küçükşenel, S. (2020). Davranışsal İktisat ve Dürtme: Sağlık Politikaları Özelinde Bir İnceleme. (3) 531-559.
- Thaler, R. H., Sunstein, C. R. (2018). İstanbul: Pegasus Yayıncılık.