

Kuidas psühholoogia abil poliitikaid kujundada?*



ANDERO UUSBERG
Tartu Ülikooli psühholoogia
instituudi afektiivse
psühholoogia vanemteadur



KARIINA LAAS
Tartu Ülikooli psühholoogia
instituudi juhataja

Psühholoogia uurimistulemuste ja meetodite läbimõeldud kasutamisega võib säästa nii riigi vara kui ka inimeste elusid.

Sõnaga „psühholoog“ kangastub paljudele kujutlus nõustajast või terapeutist, kelle juurde minnakse viimases hädas, ehk isegi silmad maas. Sellel pildil on mitu asja valesti ja kõigist neist me seekord ei räägi. Näiteks ei räägi me sellest, kuidas psühholoogi juurde minnek ei tohiks olla kuidagi häbiväärsem kui perearsti külastus. Ega sellest, et lisaks väimse tervise parandamisele oskavad psühholoogid seda ka arendada. Väärarusaam, millest me räägime, on psühholoogia seostamine vaid ühe inimesega silmast silma tehtava tööga. Me loodame selle müüdi kummutada, näidates, kuidas psühholoogia uurimistulemuste ja meetodite tundmisest on

abi ka neile, kes loovad süsteeme, milles inimesed tegutsevad – maksusüsteemi, tervishoiusüsteemi, haridussüsteemi ja muid taolisi. Juttu tuleb psühholoogia rakendamisest poliitikakujunduses.

Poliitikad – seadused ja muud regulatsioonid – loovad raamid, milles ühiskond toimib. Paljud neist raamidest on muuhulgas mõeldud inimeste käitumist mingis suunas mõjutama. Poliitikakujundaja võib näiteks tahta, et autojuht järgiks piirkiirust või et ettevõtja täidaks oma maksukohustusi. Taoliste käitumist mõjutavate poliitikate kujundajate ees seisavad vähemalt kolm psühholoogiasse puutuvat ülesannet. Esiteks on poliitikakujundajal kasulik aru saada, kuidas reguleeritav käitumine üleüldse tekib. Teiseks tasub tal tunda võtteid, millega saab inimeste käitumist ilma väe ja võimuta mõjutada. Ning kolmandaks on poliitikakujundajal hea teada, kuidas mõõta poliitikate mõju psühholoogilisel tasandil. Kõigi nende ülesannete juures on abi psühholoogiast ja teistest käitumisteadusest, kus on välja töötatud rida kasulikke mudeleid, mõjuvõtteid ja mõõdikuid.

KÄITUMISE REALISTLIK MUDELDA-MINE. Paljude regulatiivsete vigade taga võib märgata poliitikakujundajate ekslikke arusaamu sellest, kuidas inimeste psüühika toimib. Näiteks soovib Eestis 2019. aastal võimule tulnud valitsuskoalitsioon anda kogumispensioni II sambaga liitunud inimestele võimaluse sellest süsteemist väljuda. Jättes kõrvale selle plaani maailmavaatelised,

* Eelretsenseeritud artikkel.

riigirahanduslikud ja poliitilised plussid ja miinused, peegeldab reformi eestkõnelejate retoorika ebarealistlikku arusaama sellest, kuidas inimesed finantsotsuseid langetavad.

Näiteks näivad reformijad eeldavat, et inimesed käsitlevad pensionisambasse kogunenud vahendeid mitte kasutatava rahana vaid investeeritava säästuna. Kui see oleks tõsi, oleks tõesti loogiline eeldada, et reform tekitab inimeste peades vaid ühe ja kasuliku küsimuse – kas kogutud summat kasvatada jätkuvalt olemasolevas pensionifondis või kuskil mujal. Psühholoogile on aga selge, et inimese jaoks on raha siiski raha, ja seega ei küsi kodanikud endalt pelgalt, kuidas pensionikontol olevat raha investeerida, vaid ka seda, kas seda üldse investeerida või hoopis millelegi vajalikule kulutada.

Seda tõdemust kinnitab Suurbritannia kogemus, kus 2015. aastal anti alates 55. eluaastast võimalus pensionisäästus enda kontrolli alla võtta. Reformile järgnenud kahe aasta jooksul otsustasid veerand selle võimaluse kasutajatest kogu oma raha investeerimise asemel kulutada – näiteks kodu remontimiseks, puhkamiseks, auto ostuks või oma laste toetamiseks (Financial Conduct Authority 2018). Kuigi mõne inimese jaoks võib pensionisäästu ärakulutamine olla ratsionaalne tegevus, on see enamiku jaoks ebaratsionaalne ja jääb seega

**Käitumismudelite
väljavalimiseks
ja kohandamiseks tasub
poliitikakujundajal
kutsuda appi
psühholooge
ja teisi
käitumisteadlasi.**

pensionipoliitika eesmärkidest välja. Seega võib pensioni laiaulatuslikku ärakulutamist pidada planeerimisveaks, mida aitaks ennetada võimalikult realistliku psüühika mudeli kasutamine poliitika oodatava mõju analüüsil.

Realistliku psüühika mudeli kohaselt on säästude kergekäeline kasutuselevõtt ootuspärane, kuna inimestele on iseloomulik alles tulevikus kätte jõudvate tagajärgede süstemaatiline alahindamine võrreldes siin ja praegu kogetavate samaväärsete tagajärgedega (Berns *et al.* 2007; Uusberg *et al.* 2019). Ehk lihtsamalt öeldes, parem varblane peos kui tuvi katusel! Näiteks ei olnud enamik mängulises eksperimendis osalejatest nõus ootama 20 sekundit, et lisada oma kontole 15 senti, kui neile pakuti nüüd ja kohe 9 senti (Lane *et al.* 2003). Tulevikuväärtuse kerge alahindamine on sageli mõistlik, sest oodatud tuleviku saabumises ei saa ju kunagi päris 100 protsenti kindel olla. Aga see evolutsioonilises mõõtkavas kasulik kalduvus ei aita orienteeruda tänapäevastes keerukates finantsteenustes. Nii ongi finantskäitumise eksperdid juba aastaid rõhutanud, et säästmist puudutavate poliitikate kujundamisel tuleks lähtuda realistlikust, erinevaid otsustuskaldeid sisaldavast psüühika mudelist (Benartzi, Thaler 2007; Riitsalu 2018).

Realistlike psüühika mudelite kasutatavus ei piirdu ainult finantskäitumisega. Viimastel kümnenditel on poliitikakujundus läbimas üldisemat paradigmanihet, mille südames on inimkäitumise mudeli vahetus. Mudel ratsionaalsest agendist – *homo economicusest* –, mida majandusteadlased algselt praktikas piisavalt täpseks pidasid, on asendumas realistlikumate mudelitega impulsiivsemast, emotsionaalsemast ja kontekstitundlikumast inimesest (Vlaev *et al.* 2011). Seda paradigmanihet seostatakse suuresti majandusteaduste Nobeli teeninud psühholoogi Daniel Kahnemani ja tema varalahkunud kolleegi Amos Tversky töödega, millest räägib ka eesti keeles ilmunud „Kiire ja

aeglane mõtlemine“ (Kahneman 2017). Kahnemani, Tversky ja nende suurte mantlite paljude pärijate töö tulemusel pakuvad praegused käitumisteadused poliitikakujunduses kasutatavaid mudelid väga erinevate käitumiste mõistmiseks. Taoliste mudelite väljavalimiseks, ja vajadusel rätsepatööna kohandamiseks, tasub poliitikakujundajal appi kutsuda psühholooge ja teisi käitumisteadlasi.

KÄITUMISE JÕUVÕTETETA MÕJUTAMINE. Teine psühholoogia kasutusvaldkond poliitikakujunduses on käitumise mõjutamine, mille teadusliku uurimisega tegeleb mõjutamispsühholoogia. Näiteks uurivad mõjutamispsühholoogid seda, millised sõnumiedastaja omadused mõjutavad sõnumi tõsiseltvõetavust (Wilson, Sherrell 1993). On leitud, et üldiselt lasevad inimesed end veenda erapooletutel ekspertidel, endaga sarnastel ja atraktiivsetel inimestel ning mingis mõttes võimupositsioonil olijatel. Neist klassikalistest teadmistest on abi tänaseni. Näiteks on ka Eestis murettekitav laste vaksineerimata jätmise, mille üheks põhjuseks on arstide ja teiste ekspertide arvamuse hämmastavalt piiratud mõju vaksineerimisvastaste käitumisele (Brewer *et al.* 2018). Seda paradoksi aitab mõista tähelepanek, et vaksineerimisvastaste meelest on eksperdid küll pädevad, aga erapoolikud – erihuvide esindajad, keda ei saa usaldada. Mõjutamispsühholoogiast on teada, et taoline tajutud erapoolikus võib nullida tajutud erialase pädevuse mõjujõu. Vaksineerimiskäitumist mõjutama mõeldud poliitikate loomisel on seega oluline võita tagasi kõhklevate lapsevanemate usaldus.

Mõjutamispsühholoogia üheks viljakamaks panuseks võib pidada süvenemise tõenäosuse mudelit, mis seletab, miks loogilistel argumentidel on lootus mõjule pääseda vaid siis, kui auditooriumil on tahe ja võimalus neist süvenenult mõelda (Petty, Cacioppo 1986). Tahte või võimaluse puudumisel toimivad argumentide asemel

mitmesugused reklaami- ja müügimaailmast tuttavad nipid ja trikid (eesti keeles annab neist hea ülevaate Cialdini 2014). Taoliste trikkide hulka kuulub näiteks humoorikast reklaamklipist tingitud hea tunde ülekandumine klipilõpus kuvatav kaubamärgile (isegi kui nali brändiga sugugi ei seostu). Või vaevumärgatav tänuvõlgu olemise tunne, mille on äratanud müügimehe pakutud komm või pastapliats, ning mis muudab kingisaaja õige pisut vastuvõtlikumaks kingitusele järgnevale ettepanekule, näiteks liituda pakutava teenusega. Taolised mõjutusvõtted toimivad enamasti märkamatu ja teadvustamatult, automaatsete psühholoogiliste protsesside tasandil.

Süvenemise tõenäosuse mudeli aktuaalsus on digiajastul ainult kasvamas. Digiteerunud ja sotsialiseerunud meediast saabub üha enam atraktiivseid sõnumeid, mis võivad võistluses publiku tähelepanu nimel trumbata olulisemaid ideid. Seega tasub kommunikatsioonile lootval poliitikakujundajal silmas pidada, et oluliste sõnumite maksvusele pääsemiseks tuleb tagada sihtrühma võimalus ja seesmine vajadus sõnumit mõista. Mõistmisvõimaluse parandamine algab enamasti lihtsustamisest ja visualiseerimisest. Mõistmisvajaduse parandamiseks saab kanda hoolt, et põhjus, miks sõnum sihtrühmale oluline on, oleks ka selgelt välja öeldud. Nii ühe kui teise ülesande lahendamiseks võib poliitikakujundaja taaskord head nõu saada protsessi kaasatud käitumisteadlastelt.

Mõjutamispsühholoogia viimast kümnendit on domineerinud Richard Thaleri ja Cass Sunsteini poolt „müksamiseks“ või „nügimiseks“ (*nudging*) ristitud lähene-mine, mis seisneb inimeste käitumise mõjutamises nende ees seisvate valikute kujundamise kaudu (Thaler, Sunstein 2018). Näiteks on teada, et salatileti paigutamine enne prae- ja magustoiduletti muudab inimeste menüü tervislikumaks ning mänguväljakute ja kergliiklusteede ehitamine elurajoonide lähedale nende

eluviisi aktiivsemaks (Freeland *et al.* 2013). Müksamist võib pidada ka seniseid mõjutamispsühholoogia saavutusi integreerivaks lähenemiseks (Dolan *et al.* 2012). Müksamise efektiivsus leidis hiljuti kinnitust ka Eestis, kui Maksu- ja Tolliamet parandas ehitussektori tööjõumaksude laekumist 5–6 protsenti mõjutamispsühholoogia põhimõtetest lähtuvalt koostatud e-kirja abil (Vainre *et al.* 2019). Kirja mõju hindamiseks võrreldi kirja saanud ettevõtete maksulaekumisi laekumistega kontrollrühmalt, kes kirja ei saanud. Viis-kuus protsenti võib tunduda esmapilgul väikese muutusena, kuid kuust kuusse kumuleerudes, ja eriti võrreldes müksamisele tehtud kulutustega, on maksulaekumise muutus rahasse arvatatuna suur.

Tänu poliitikauuringute keskuse Praxis ja Kantar Emori teavitustööle on Eesti riigiasutused integreerimas müksamist oma poliitikakujundusarsenali. Võrreldes selle arsenaliga ülejäänud koostisega pakub müksamine atraktiivset keskteed potentsiaalselt hambutuks jääva informeerimise ja potentsiaalselt bumerangiefekti vallandava ülereguleerimise vahel. Müksamine lubab isiku otsustusvabadust märkimisväärselt piiramata toetada valikuid, mis viivad konsensuslike väärtusteni nagu tervis, jõukus või õnn (Thaler, Sunstein 2003). Sellegipoolest võib müksamisega kaasneda eetilise riski, sest sihtrühmalt mõjutuse saamiseks nõusolekut küsida on tavaliselt keeruline. Seda riski on võimalik maandada peamiselt kolmel moel. Esiteks saab poliitikakujundaja tagada piisava läbipaistvuse, mis võimaldab inimestel mõjutusvõtetest teadlikuks saada ja neid soovi korral eirata. Teiseks saab poliitikakujundaja veenduda, et planeeritav mõju on sihtrühma huvides. Kolmandaks tuleks liikuda selles suunas, et müksamise suund ühtsiks inimeste väärtuste ja eesmärkidega. Samasugused või teravamadki eetilised küsimused tekivad aga enamiku poliitikakujundusmeetmete puhul ning müksamine on sageli eelistatum suunamisviis.

PSÜHHOOLIGILISE MÕJU

MÕÕTMINE. Hea poliitikakujunduse võõrandamatu komponent on meetmete mõju analüüs. Ka selles etapis on psühholoogiast abi, eriti kui lisaks nähtavale käitumisele on tarvis mõista poliitika mõju varjatud psühholoogilistele nähtustele nagu hoiakud, stereotüübid või mõttemustrid. Kuivõrd iga teaduse eelduseks on usaldusväärne mõõtmine, leiab varjatud psühholoogiliste nähtuste usaldusväärseid mõõdikuid justnimelt psühholoogide arsenalist. Laboritingimustes saab selleks kasutada tehnoloogilisi abivahendeid nagu silmaliigutuste, kehast pärinevate biosignaalide või ajuaktiivsuse analüüs. Poliitikakujundamise kontekstis on kõige väärtuslikumad aga ilmselt psühholoogide kogemused usaldusväärsete küsimustike koostamisel.

Ühelt poolt võib varjatud psühholoogiline nähtus, näiteks stereotüüp sooliste erinevuste kohta, poliitikakujundajat huvitada, sest see on poliitika käitumusliku lõppeesmärgi, näiteks palgalõhe vähendamise põhjuslikuks eelkäijaks. On teada, et palgalõhese panustab muuhulgas naiste väiksem osakaal kõrgepalgalistel juhtivatel ametikohtadel. Selle osakaalu väikususse panustavad omakorda soolised stereotüübid – näiteks alusetu uskumus, et naiste isiksus ei sobi juhirolli (Ellemers 2018). Seega poliitika, mille eesmärk on vähendada palgalõhet, võib üheks oma sihiks võtta ka soostereotüüpide muutmise. Taolise poliitika tõhususe hindamiseks on lisaks palgastatistikale tarvis mõõta ka stereotüüpe, milleks psühholoogid on välja töötanud rea usaldusväärseid vahendeid (vaata nt Allik *et al.* 2010).

Teiselt poolt võivad varjatud psühholoogilised nähtused poliitikakujundajat huvitada ka poliitika lõppeesmärgina. On üha selgemaks saamas, et majandusliku lisaväärtuse kasv, mõõdetuna näiteks sisemajanduse koguproduktina, ei ole piisav kriteerium erinevate otsuste langetamisel. Selle kõrval on oluline mõõta ka inimeste heaolu, millel on nii objektiivseid

komponente (näiteks tervishoiuteenuse kättesaadavus), kui ka olemuslikult subjektiivseid komponente (näiteks rahuolu oma tervisega). Subjektiivse heaolu erinevate komponentide määratlemisel ja mõõtmisel on psühholoogias samuti pikk traditsioon, mida saab ka poliitikakujunduses rakendada (Kööts-Ausmees, Realo 2015).

Psühholoogide ja teiste käitumisteadlaste nõu tasub küsida ka siis, kui uuritav nähtus pole tingimata psühholoogiline, kuid uurimismeetodiks on küsimustikud, näiteks seireuuringud, mida riik regulaarselt tellib. Psühholoogid on uurinud seda, kuidas saadud vastused sõltuvad küsimuste sõnastusest. Näiteks on suur vahe, kas küsida inimeselt otse, kas tema arvates on mehed võimekamad kui naised, või esitada talle mitmeid kaudsemaid väiteid, millega nõustumise määra saab valida, nagu „Meestel ja naistel on erinevad võimed“. Ka vastused küsimusele „Kas teie poliitilised vaated on vasak- või parempoolsed?“ võib peegeldada suuresti erinevate vastajate erinevaid arusaamu vasak- ja parempoolsusest, või seda, kuidas nende lemmikpartei ennast positsioneerib, hoolimata vaadete tegelikust sisust. Isegi eelkooliealiste laste põhjendusoskused on mõjutatud sellest, kuidas nende käest midagi küsida – miks- ja mida-küsimuste vastused sisaldasid kõige rohkem selgitusi mingi nähtuse kohta (Säre *et al.* 2019). Psühholoogidel on meetodeid nende riskide maandamiseks, sealjuures küsimustike pikkust kontrolli all hoides (Konstabel *et al.* 2017). Eestis on juba häid kogemusi taoliste meetmete rakendamisel seireuuringutes (Kaare *et al.* 2009), mis annab julgust edasisteks katsetusteks.

MUDELID, MÕJUTAMINE JA MÕÕTMINE TERVIKLIKUS SEKKUMIS-PROGRAMMIS. Oleme toonud eraldiseisvaid näiteid sellest, kuidas psühholoogia teadussaavutusi ja uurimismeetodeid saab rakendada poliitikakujunduseks vajalike inimkäitumise mudelite loomisel,

käitumise mõjutamisel ja poliitikameetmete mõju mõõtmisel. Nende ideede kokkuvõtteks pöördume näite juurde, kus kõik kolm psühholoogiapõhist poliitika-kujundusetappi – mudeldamine, mõjutamine ja mõõtmine – võeti kasutusele Eesti liikluse turvalisuse suurendamiseks (Eensoo *et al.* 2004; Eensoo *et al.* 2005; Paaver *et al.* 2006; Eensoo *et al.* 2010; Paaver *et al.* 2013; Eensoo *et al.* 2018; Luht

Psühholoogid on uurinud, kuidas vastused sõltuvad küsimuste sõnastusest.

et al. 2019). Kirjeldatavate liiklusuuringute ja sekkumisprogrammi eestvedajaks oli professor Jaanus Harro uurimisgrupp psühholoogia instituudist ja seda tehti koostöös Maanteeametiga. Nende uuringute raames on pööratud palju tähelepanu ka riskeeriva käitumise ja impulsiivsuse bioloogilistele markeritele, kuid käesolevas artiklis me bioloogilist poolt ei käsitle.

Liiklusvigastuste vähendamine on oluline eesmärk kõikides mõistlikes riikides. Kuigi palju annab ära teha investeeringutega taristusse ja turvalisematesse sõidukitesse, vajab tähelepanu ka inimliku eksituse arvestatav roll liikluskahjude tekitamisel (Makeham 2000). Vigu teevad muidugi kõik, kuid enam vigadealtid on impulsiivsemad inimesed, kes armastavad põnevust ja seiklusi, kuid teevad kahjuks ka kiireid läbimõttlemata otsuseid, mis võivad liikluses valusalt kätte maksta. Seiklusjanulisemad inimesed kipuvad ka rohkem alkoholi tarvitama, mis võib liikluses väljenduda purjuspäi juhtimisena. Seejuures ei ole impulsiivsus ainult kahjulik omadus – selle adaptiivne osa kirjeldab nii elamustejanu, mis uudishimulikke

Impulsiivsed inimesed armastavad põnevust ja seiklusi, kuid teevad kiireid läbimõtlemata otsuseid, mis võivad liikluses valusalt kätte maksta.

inimesi edasi viib, kui ka kiiret mõtlemist-reageerimist, kus hoolimata vigadest infotöötajates kiirusest pigem võidetakse. Mitteamptiivne osa aga koosneb kehvast võimest enda impulsse kontrollida-pidurdada ning mõtlematusest, kus tegustetakse arvestamata tagajärgedega.

Eespool visandatud *impulsiivse käitumise mudeli* põhjal loodi spetsiaalne küsimustik ning asuti kontrollima mudeli kehtivust Eesti andmetel. Selles etapis valis arvuti Eestis mootorsõidukijuhi lubasid omavate meeste hulgast (mehed panevad toime rohkem tõsisemaid liiklusrikkumisi) juhuslikult välja kokku ligi tuhat inimest, kellelt edasisteks uuringuteks luba küsiti (Eensoo *et al.* 2004; Ensoo *et al.* 2005; Paaver *et al.* 2006). Moodustus mitu gruppi: kiirust kuni 20 km/h ületanud juhid – kiirustajad, rohkem kui 20 km/h piirkiirust ületanud – kihutajad, alkoholihoobes juhtimisega vahele jäänud – joobes juhid, ning kontrollgrupp, kus eelnimetatud rikkumistega politseile vahele ei oldud jäänud. Selgus, et nautike piirkiirust ületanud juhid olid kontrollrühmaga üsna sarnased oma impulsiivsuse profiili poolest, kuid kihutajatel oli väga kõrge adaptiivne impulsiivsus ja joobes juhtidel seevastu mitteamptiivne impulsiivsus.

Järgmiseks keskenduti küsimusele, kas riskeerivat käitumist liikluses on võimalik psühholoogilise sekkumisega mõjutada? Selle faasi eesmärgiks oli

leida sobiv komplekt psühholoogilisi võtteid, mis võiks panna inimesi enda impulsiivsust teadvustama ja sellest järeldusi tegema nii, et see tulevikus käitumises väljenduks. Sihtrühmaks, kellele sekkumine disainida, valiti esmaste juhilubade taotlejad autokoolides, sest nad pole veel välja kujunenud autojuhid ja neid annab paremini mõjutada. Värsked juhid on võrreldes staažikamatega ka suhteliselt liiklusohtlikumad. Väljatöötatud lühisekkumine autokoolide esmaste juhilubade taotlejatele koosneb koolitusest ja grupitööst, mis võtab kokku aega 1,5 tundi (Eensoo *et al.* 2010; Paaver *et al.* 2013). Sekkumine toetub teaduslikult tõendatud teraapiavõtetele, mida ka kliinilised psühholoogid oma igapäevatöös patsientidega kasutavad. Selles on sõnumitoojateks-loengupidajateks psühholoogid ehk inimkäitumise eksperdid. Sekkumises esitatakse sõnumid lihtsas ja arusaadavas keeles, välditakse moraali lugemist ning rakendatakse grupiarutelusid. Teemaatika muudetakse personaalselt oluliseks.

Programmi efektiivsuse *mõõtmise* etapis jagati 25 autokoolis üle Eesti koolitusgrupid juhuslikult katsegrupiks, kes läbisid lisaks tavakoolitusele ka väljatöötatud impulsiivsuskoolituse ning kontrollgrupiks, kes läbisid vaid tavakoolituse (Paaver *et al.* 2013). Uuringu ligi 1900 osalejat on praeguseks jälgitud mitme aasta jooksul. Ka nelja ja poole aasta pärast oli näha, et impulsiivsuskoolituse saanud inimesed sattusid oluliselt vähem liiklusõnnetustesse (18% vs. 23%), tegid vähem liiklusrikkumisi, eriti kiiruseületamisi (11% vs. 14%), ning istusid alkoholihoobes autorooli poole harvem võrreldes lühisekkumist mitte läbinud sõidukijuhtidega (Eensoo *et al.* 2018). Need tulemused olid nii muljetavaldavad, et meetodika liitsid oma tavaprogrammi paljud autokoolid Eestis ja ka Mercedes Benz Driving Academy USAs ja Kanadas. Seega koolitati lühiprogrammi edastama autokoolide tavapäraseid õpetajad-lektorid ja nüüdseks on teada, et programm toimib endiselt

(Luht *et al.* 2019). Seega on võimalik korralikult planeeritud ja hästidiseinitud põgusa psühholoogilise sekkumise abil liiklusrisiki oluliselt vähendada.

KOKKUVÕTE. Poliitikate õnnestumine või ebaõnnestumine sõltub sageli sellest, kui hästi on poliitikakujundaja tabanud inimese toimimise põhimõtteid. Üks viis neid põhimõtteid tabada on lähtuda realistlikest psüühika mudelitest, mis peegeldavad käitumisteaduse uusimaid saavutusi. Enamasti mudelist üksi aga ei piisa, sest universaalsusele pretendeeriv mudel võib jätta tähelepanuta mõne olustikule ja olukorrale unikaalse tunnuse. Seepärast tasub poliitikakujundajal huvipakkuvaid psühholoogilisi nähtusi ka mõõta, kasutades tänapäevaseid käitumisteaduslikke lähenemisi ja instrumente. Sageli jääb mudeli ja mõõtmise vahele ka katse mõjutada inimeste käitumist tervislikumas, säästlikumas või muus mõttes ratsionaalsemas suunas. Käskude ja keeldude asemel võib selleks piisata mõnest mõjutamispsühholoogilisest võttest.

Kui lugejas tärkas huvi psühholoogia-alase pädevuse kaasamiseks poliitika-kujundusse, siis koostööpartnereid ei pea kaugelt otsima. Eesti psühholoogid on maailmas tiptasemel nii teadlaste kui ka praktikutena ja seda ilmselt tänu pikaajalisele psühholoogiateaduse traditsioonile Tartu Ülikoolis ning mudeli teadlane-praktik soosimisele. Viimane tähendab seda, et õpetame psühholoogiatudengitele teadusmaailmas orienteerumist, et nad hiljem praktilisele tööle suundudes kriitilised ja teaduspõhised oleksid, ning julgustame töötajaid ühendama teadusetegemist näiteks lektori-, kliinilise psühholoogi või nõustajatööga. Seega käib töö teadlikult selle nimel, et meil leiduks inimesi, kes oleksid tugevad nii teoorias kui ka praktikas.

Eesti psühholoogid on nii teadlaste kui ka praktikutena maailmas tiptasemel tänu pikale psühholoogiateaduse traditsioonile Tartu Ülikoolis.

Teooria ja praktika ühendamine on viinud paljude käegakatsutavate tulemusteni, millest siinsesse teksti mahtusid vaid kaks näidet. Tartu psühholoogide impulsiivuskoolitus autokoolides demonstreerib, kuidas läbimõeldud psühholoogiline sekkumine võib säästa vara ja elusid ning seda pikaajaliselt. Maksulaekumist suurendanud müksav e-kiri näitab, kuidas mõjutamispsühholoogia võib toimida ka kontekstis, kus enamasti mõeldakse vaid jõuvõtetele – kuigi karistusmeetmed puudusid, täitsid paljud inimesed oma kodanikukohustusi hoolsamalt.

Seega oleks mõistlik inimkäitumise mõjutamist planeerides kaasata psühholooge, sest sekkumise või muutuse disainimine saab põhineda vaid hetkeolukorra tagamaade ja üldiste inimkäitumiste printsiipide suurepärasele tundmisele. Psüühika toimimise spetsialistid suudavad paljude teiste elualade spetsialistide vaadet täiendada inimkäitumist mudeldades ja seda jõuvõtteid kasutamata kujundades ning sekkumiste psühholoogilist mõju mõõtes. Olgu teaduskoostöö või vilistlaste kaudu, Tartu Ülikooli psühholoogia instituut on tegutsemas selle nimel, et psühholoogia mudelid, mõjutusvõtted ja mõõdikud oleksid Eesti poliitikakujundajale kättesaadavad.

KASUTATUD ALLIKAD

- ALLIK, J., MÖTTUS, R., REALO, A. (2010). Does National Character Reflect Mean Personality Traits When Both are Measured by the Same Instrument? – *Journal of Research in Personality*, 44, 62–69. DOI: 10.1016/j.jrp.2009.10.008.
- BENARTZI, S., THALER, R. (2007). Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior. – *Journal of Economic Perspectives*, 21, 81–104. DOI: 10.1257/jep.21.3.81.
- BERNS, G. S., LAIBSON, D., LOEWENSTEIN, G. (2007). Intertemporal Choice – Toward an Integrative Framework. – *Trends in Cognitive Sciences*, 11, 482–488. DOI: 10.1016/j.tics.2007.08.011.
- BREWER, N. T., CHAPMAN, G. B., ROTHMAN, A. J., LEASK, J., KEMPE, A. (2018). Increasing Vaccination: Putting Psychological Science into Action. – *Psychological Science in the Public Interest*, 18(3), 149–207. DOI: 10.1177/1529100618760521.
- CIALDINI, R. B. (2014). Mõjustamise psühholoogia. Teooria ja praktika. Tallinn: Pegasus.
- DOLAN, P., HALLSWORTH, M., HALPERN, D., KING, D., METCALFE, R., VLAEV, I. (2012). Influencing behaviour: The Mindspace Way. – *Journal of Economic Psychology*, 33, 264–277. DOI: 10.1016/j.joep.2011.10.009.
- EENSOO, D., PAAVER, M., HARRO, J. (2010). Factors Associated with Speeding Penalties in Novice Drivers. – *Annals of Advances in Automotive Medicine*, 54, 287–294. PMID: PMC3242569.
- EENSOO, D., PAAVER, M., HARRO, M., HARRO, J. (2005). Predicting Drunk Driving: Contribution of Alcohol Use and Related Problems, Traffic Behaviour, Personality and Platelet Monoamine Oxidase (MAO) Activity. – *Alcohol Alcohol*, 40(2), 140–146. DOI: 10.1093/alcalc/agh135.
- EENSOO, D., PAAVER, M., PULVER, A., HARRO, M., HARRO, J. (2004). Low Platelet MAO Activity Associated with High Dysfunctional Impulsivity and Antisocial Behavior: Evidence from Drunk Drivers. – *Psychopharmacology*, 172(3), 356–358. DOI: 10.1007/s00213-003-1664-y.
- EENSOO, D., PAAVER, M., VAHT, M., LOIT, H. M., HARRO, J. (2018). Risky Driving and the Persistent Effect of a Randomized Intervention Focusing on Impulsivity: The Role of the Serotonin Transporter Promoter Polymorphism. – *Accident Analysis and Prevention*, 113, 19–24. DOI: 10.1016/j.aap.2018.01.021.
- ELLEMERS, N. (2018). Gender Stereotypes. – *Annual Review of Psychology*, 69, 275–298. DOI: 10.1146/annurev-psych-122216-011719.
- FINANCIAL CONDUCT AUTHORITY. (2018). Retirement Outcomes Review Final Report. MS16/1.3. – <https://www.fca.org.uk/publication/market-studies/ms16-1-3.pdf>.
- FREELAND, A. L., BANERJEE, S. N., DANNENBERG, A. L., WENDEL, A. M. (2013). Walking Associated with Public Transit: Moving Toward Increased Physical Activity in the United States. – *American Journal of Public Health*, 103(3), 536–542. DOI: 10.2105/AJPH.2012.300912.
- KAARE, P.-R., MÖTTUS, R., KONSTABEL, K. (2009). Pathological Gambling in Estonia: Relationships with Personality, Self-Esteem, Emotional States and Cognitive Ability. – *Journal of Gambling Studies*, 25, 377–390. DOI: 10.1007/s10899-009-9119-y.
- KAHNEMAN, D. (2017). Kiire ja aeglane mõtlemine. Tallinn: Tänapäev.
- KONSTABEL, K., LÖNNQVIST, J.-E., LEIKAS, S., VELÁZQUEZ, R. G., QIN, H., VERKASALO, M., WALKOWITZ, G. (2017). Measuring Single Constructs by Single Items: Constructing an Even Shorter Version of the “Short Five” Personality Inventory. – *PLOS ONE*, 12, e0182714. DOI: 10.1371/journal.pone.0182714.
- KÖÖTS-AUSMEES, L., REALO, A. (2015). The Association between Life Satisfaction and Self-Reported Health Status in Europe. – *European Journal of Personality*, 29, 647–657. DOI: 10.1002/per.2037.
- LANE, S. D., CHEREK, D. R., PIETRAS, C. J., TCHEREMISSINE, O. V. (2003). Measurement of Delay Discounting Using Trial-By-Trial Consequences. – *Behavioural Processes*, 64, 287–303. DOI: 10.1016/S0376-6357(03)00143-8.
- LUHT, K., TOKKO, T., EENSOO, D., VAHT, M., HARRO, J. (2019). Efficacy of Intervention at Traffic Schools Reducing Impulsive Action, and Association with Candidate Gene Variants. – *Acta Neuropsychiatrica*, 31(3), 159–166. DOI: 10.1017/neu.2019.2.
- MAKEHAM, P. (2000). Traffic Education Strategy. – H. Holst, A. Nygren, A. Andersson (Eds.). *Transportation, Traffic Safety and Health: Human Behaviour*. Berlin Heidelberg: Springer-Verlag, 133–162.
- PAAVER, M., EENSOO, D., KAASIK, K., VAHT, M., MÄESTU, J., HARRO, J. (2013). Preventing Risky Driving: A Novel and Efficient Brief Intervention Focusing on Acknowledgement of Personal Risk Factors. – *Accident Analysis and Prevention*, 50, 430–437. DOI: 10.1016/j.aap.2012.05.019.
- PAAVER, M., EENSOO, D., PULVER, A., HARRO, J. (2006). Adaptive and Maladaptive Impulsivity, Platelet Monoamine Oxidase (MAO) Activity and Risk-Admitting In Different Types of Risky Drivers. – *Psychopharmacology*, 186, 32–40. DOI: 10.1007/s00213-006-0325-3.
- PETTY, R., CACIOPPO, J. (1986). The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. – *Advances in Experimental Social Psychology*, 19, 123–205. DOI: 10.1016/S0065-2601(08)60214-2.
- RIITSALU, L. (2018). Taking the Path of Least Resistance in Managing Personal Finances for the Longer Term. – *Journal of Management and Change*, 36/37(1/2), 55–67.

SÄRE, E., TULVISTE, T., LUIK, P. (2019). The Function of Questions in Developing a Preschooler's Verbal Reasoning Skills during Philosophical Group Discussions. – *Early Child Development and Care*, 189(4), 555–568. DOI: 10.1080/03004430.2017.1331221.

THALER, R. H., SUNSTEIN, C. R. (2003). Libertarian Paternalism. – *American Economic Review*, 93, 175–179. DOI: 10.1257/000282803321947001.

THALER, R. H., SUNSTEIN, C. R. (2018). Nüginime: viis toetada valikuid, mis viivad tervise, jõukuse ja õnneni. Tallinn: Tänapäev.

UUSBERG, A., VAINIK, U., KREEGIPUU, K. (2019). Can't Wait or Want It Now? Impulsivity Relates to the Immediacy Rather than the Delay Sensitivity Aspect of Temporal Discounting. – A. Realo (Ed.). *In Praise of an Inquisitive Mind: A Festschrift in Honour of Jüri Allik on the Occasion of his 70th Birthday*. Tartu: University of Tartu Press, 18.

VAINRE, M., AABEN, L., PAULUS, A., KOPPEL, H., TAMMSAAR, H., TELVE, K., KOPPEL, K., BEILMANN, K., UUSBERG, A. (2019). Effective Nudges for Increasing Employer Tax Compliance: A Fieldwork-Informed Pragmatic Randomised Controlled Trial. DOI: 10.31234/osf.io/vua5n.

VLAEV, I., CHATER, N., STEWART, N., BROWN, G. D. A. (2011). Does the Brain Calculate Value? – *Trends in Cognitive Sciences*, 15, 546–554. DOI: 10.1016/j.tics.2011.09.008.

WILSON, E., SHERRELL, D. (1993). Source Effects in Communication and Persuasion Research: A Meta-Analysis of Effect Size. – *Journal of the Academy of Marketing Science*, 21, 101–112. DOI: 10.1007/BF02894421.