



GAZİANTEP UNIVERSITY JOURNAL OF SOCIAL SCIENCES

Journal homepage: <http://dergipark.org.tr/pub/jss>



Araştırma Makalesi • Research Article

“Dürtme” Fikrinin Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Covid-19 Döneminde Hükümetler Tarafından Uygulanması

Application of “Nudge” Idea by Governments in The Age of Covid-19 As A Public Policy Instrument

Ceray ALDEMİR^{a*}, Merve KAYA^b

^a Dr. Öğretim Üyesi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Kamu Yönetimi Bölümü, Muğla / TÜRKİYE
ORCID: 0000-0002-7996-4886

^b Yüksek Lisans Öğrencisi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kamu Yönetimi Anabilim Dalı, Muğla / TÜRKİYE
ORCID: 0000-0002-0667-9582

MAKALE BİLGİSİ

Makale Geçmişi:

Başvuru tarihi: 26 Mayıs 2020

Kabul tarihi: 2 Eylül 2020

Anahtar Kelimeler:

Kamu Politikası,
Davranışsal İktisat,
Dürtme,
Covid-19,
Koronavirüs

ARTICLE INFO

Article History:

Received May 26, 2020

Accepted September 2, 2020

Keywords:

Public Policy,
Behavioural Economics,
Nudge,
Covid-19,
Coronavirus

ÖZ

Günümüzde, küresel dünya düzeni içerisindeki her ülkenin ortak gündemi Covid-19 salgınıdır. Gündemin ortaklığı kadar üzerinde görüş birliğine varılan diğer olgu ise hayatı normal seyrine geri döndürmek, salgını bitirmektir. Bu amaç doğrultusunda farklı kamu politikaları izlenmiştir. Kamu politikası yapım sürecinde ele alınan ve tarihi çok da eskilere dayanmayan dürtme teorisi, sağladığı yararlar ve getirdiği kolaylıklar ile görünürlük kazandığı tarihten itibaren büyük ilgi görmüş bir teori olarak karşımıza çıkmaktadır. Çeşitli alanlarda varlığını kanıtlaya da virtüs boyutlu bir salgında ne kadar işe yarayacağı ise tartışma konusu olmuştur. Bu çalışmanın amacı, politika yapım sürecinde yer alan dürtme teorisi uyarınca, ülkelerin bünyelerinde oluşturdukları ya da iş birliği içerisinde oldukları takımlar aracılığı ile uygulanan politikaların etkili olup olmadığını yapılan faaliyetlere ve ilgili literatüre dayanarak tespit etmektir. Araştırma kapsamında varılan sonuç ise, bu teorinin pandemi konumundaki hastalıkla mücadele etme alanında da başarısını gözler önüne sermiştir.

ABSTRACT

Today, the common agenda of every country in the global world order is the covid-19 outbreak. Another phenomenon that has been agreed upon as much as the agenda is to return life back to its normal course and to end the epidemic. Different public policies have been pursued for this purpose. Since the time it gained visibility with the benefits it provides and the facilities it provides the theory of nudge which has been handled in the public policy making process and is not very old has emerged as a theory of great interest. Although it has proved its existence in various fields, how much it will work in a virus-sized outbreak has been the subject of debate.

The aim of this study is to determine whether the policies implemented through the teams they have formed or cooperated with within the framework of the nudge theory in the policy making process are effective based on the activities and related literature. The conclusion reached in the scope of the research revealed the success of this theory in the field of fighting disease, which is a pandemic.

* Sorumlu yazar/Corresponding author.
e-posta: cerayaldemir@mu.edu.tr

EXTENDED ABSTRACT

The Covid-19 epidemic, which has a global impact, has created fear and panic both in individuals and in the social base, with the World Health Organization declaring an emergency due to the damage of the virus and the importance of the situation. The only aim of governments and related health institutions, whose this situation is accepted as the main object of public policies, was to prevent the spread of the epidemic. However, since the health system of each country is not at an advanced level, the treatment creates great costs and most importantly, different solutions are started to be sought since the radical solutions such as vaccines have not been found yet. One of the solutions brought up to the agenda is actually an application that is claimed to have new but effective results in the public policy literature. Behavioral economic theory, which is a sub-field of economics, attracted great attention by governments and policy makers in this process and focused on individual behavior, which is the determining actor in the spread of the virus. Behavioral economics, which is at the forefront of human-focused work areas and the sub-field, and the nudge theory, which undertakes the task of changing the behavior of the individual and directing it to the right one, has made many national and international initiatives and public policies have been designed.

Nudge theory developed by Thaler and Sunstein, structured on the basis of behavioural change, and rejects the ban of options. It has the task of directing people to the right one through interventions that do not create costs without any restrictions. Governments have used this phenomenon as a public policy tool since the theory became visible and included it in policy making processes. The theory has proved the validity of different public policy areas such as education, energy and social security. It is known that the nudge theory is also widely used as an important public policy tool in many countries such as the USA, the UK, Japan, Denmark, Greece and Turkey in the field of health policies, too. These governments are increasingly involving behavioural economics approach to policy making effectively in different policy areas. According to the 2018 data of the Organization for Economic Cooperation and Development, there are 202 behavioral insight / nudge teams worldwide.

Especially during this pandemic period we encounter many attempts to benefit from the positive outcomes of this theory. In this study, these positive applications are emphasized and the applicability of the theory is discussed by presenting different countries' nudging examples.

The example governments have implemented various practices to "nudge" their citizens with the behavioural insight teams they formed or are in a collaborative position during the Covid-19 period. In this study, the applications in these countries that are on the agenda due to the high number of cases and the public policies they have implemented have been subject to research through the literature analysis, which is one of the qualitative data analysis methods. In the first part of the study, which consists of three sub-sections, the relationship between behavioural economics, nudge theory and public policy was examined. In the second part, the nudge theory as a public policy tool is discussed within the scope of combating Covid-19. In the third part, after mentioning the nudging practices of the governments during the pandemic period, suggestions were made for the field.

Although governments have encountered important and complex problems in the pandemic process, locally and globally, behavioural insight has shown promising results when it comes to the treatment and prevention of disease as well as health promotion. This situation went beyond clinical and health-specific approaches and emphasized the importance of predicting and guiding real human behaviour in times of real crisis. This is actually not the governments alone in the nudge process; it emphasizes the need for local governments, the private sector and NGOs to develop sound behavioural approaches in cooperation with the public. Country examples also show those successful and sustainable behavioural health policies or, more specifically, fighting Covid-19, behavioural interventions have the potential to improve public health and reduce disease burden. It does not cure behavioural insight or nudging disease, but can contribute to better choices associated with better outcomes.

Giriş

Global ölçüde büyük etki yaratan Covid-19 salgını, Dünya Sağlık Örgütü'nün virüsün zararı ve durumun ehemmiyetinden kaynaklı acil durum ilan etmesiyle birlikte hem bireylerde hem de toplumsal tabanda korku ve panik hali yaratmıştır. Bu durumu kamu politikaların temel nesnesi olarak kabul edilen hükümetlerin ve ilgili sağlık kuruluşlarının tek amacı salgının yayılmasının önüne geçmek olmuştur. Ancak her ülkenin sağlık sisteminin gelişmiş düzeyde olmaması, tedavinin büyük maliyet yaratması ve en önemlisi ise aşı gibi kökten çözümlerin henüz bulunamamış olması itibariyle farklı çözüm yolları aranmaya başlanmıştır. Gündeme getirilen çözüm yollarından biri de aslında kamu politikası literatüründe yeni fakat etkili sonuçları olduğu ileri sürülen bir uygulamadır. İktisat biliminin bir alt alanı olan davranışsal iktisat teorisi bu süreçte hükümetler ve politika yapımcılar tarafından büyük ilgi görmüş ve virüsün yayılımındaki belirleyici aktör olan birey davranışları üzerine odaklanılmıştır.

İnsan odaklı çalışma alanlarının en başında yer edinen davranışsal iktisat ve alt alanı olan ve bireyin davranışlarını değiştirme, doğru olana yönlendirme görevini üstlenen dürtme teorisi ışığında ulusal ve uluslararası pek çok girişimde bulunmuş ve kamu politikaları tasarlanmıştır. Dürtme teorisi, Thaler ve Sunstein tarafından geliştirilen, davranış değişikliği temelinde yapılandırılan, seçeneklerin yasaklanması olgusunu reddeden bir teoridir. Herhangi bir kısıtlama olmaksızın maliyet yaratmayan müdahaleler aracılığı ile insanları doğru olana yönlendirmeyi kendine görev edinmiştir. Hükümetler, teorinin görünürlük kazandığı dönemden itibaren bu olguyu bir kamu politikası aracı olarak kullanmış, politika yapım süreçlerine dâhil etmişlerdir. Eğitim, enerji, tasarruf gibi farklı alanlarda geçerliliğini ispatlayan teorinin sağlık alanında da yaygın bir şekilde başta ABD üzere İngiltere, Japonya, Danimarka, Yunanistan ve Türkiye gibi dünyanın pek çok ülkesinde önemli bir kamu politikası aracı olarak kullanıldığı bilinmektedir. Bunda hükümetlerin davranışsal iktisat yaklaşımını politika yapımına giderek daha fazla dâhil etmeleri etkili olmuştur. Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün 2018 yılı verilerine göre tüm dünyada 202 davranışsal iç görü/ dürtme takımı bulunmaktadır.

Özellikle içerisinde bulunduğumuz bu pandemi dönemi boyunca bu teorinin olumlu çıktıklarından yararlanmak adına pek çok girişimle karşılaşmaktayız. Bu çalışmada da bu olumlu uygulamalar üzerinde durulmuş ve teorinin uygulanabilirliği farklı ülke örnekleri ortaya konularak ele alınmıştır. Örnek olarak verilen hükümetler, bünyeleri içerisinde oluşturdukları ya da iş birlikçi konumunda oldukları davranışsal içgörü takımları ile bireyleri Covid-19 dönemi içerisinde “dürtmek” için çeşitli uygulamaları hayata geçirmişlerdir. Bu çalışmada vaka sayısı yüksek ve uyguladıkları kamu politikaları sebebiyle gündemde olan ülkelerdeki uygulamalar nitel veri analiz yöntemlerinden olan literatür analizi aracılığı ile araştırmaya tabi tutulmuştur.

Üç alt bölümden oluşan çalışmanın ilk kısmında davranışsal iktisat, dürtme teorisi ve kamu politikası arasındaki ilişki incelenmiştir. İkinci kısımda ise Covid-19 ile mücadele kapsamında bir kamu politikası aracı olarak dürtme teorisi ele alınmıştır. Üçüncü kısımda pandemi döneminde hükümetlerin dürtme uygulamalarından bahsedildikten sonra tüm bu anlatılara dayanarak alan nezdinde öneriler ortaya konulmuştur.

Davranışsal İktisat, Dürtme Teorisi ve Kamu Politikası Arasındaki İlişki

İktisat bilimi, tükenebilir kaynak yönetimini esas alan sosyal bir bilimdir. Tükenmeyen, sonsuz nitelikteki gereksinimlerin karşılanmasına yönelik olan bu alanın tarihi neredeyse insanlık tarihi kadar eskiye dayanmaktadır (Dinler, 2006). Davranışsal iktisat denilen olgunun ise kamu yönetiminin ve dahi politika yapımcıların baş ucu kaynağı haline gelmesi, kurum ve kuruluş prosedürleri, insan ilişkileri, tüketim teorileri, karar mekanizmaları gibi bireyin aktif

rol oynadığı her alanda kullanılması iktisat tarihi kadar eskiye dayanmaz. Kademeler halinde ilerleme gösteren davranışsal iktisat olgusu genel itibari ile klasik, neo klasik, savaş sonrası gibi dönemleri atlatarak nihayet literatürdeki yerini almıştır.

Aslında psikoloji ve davranış bilimi gibi insan odaklı alanlar, iktisat bilimi içerisinde geçirilen ilk aşamada varlığını korumayı başarmıştır. 18.yüzyıla dayanan klasik iktisat teorisi, bu alanlar ile bağımlı devam ettirerek oluşumunu tamamlamıştır. Bu durumun en somut örneği ise Adam Smith'in eserlerinde karşımıza çıkmaktadır (Angner & Loewenstein, 2002, aktaran Şimşek, 2018). Smith, "Ahlaki Duygular Kuramı" adlı eserinde iktisat ve psikoloji alanını sempati olgusuyla bağdaştırmıştır. Sempati kavramının bu eserdeki anlamı bir duruma ya da kişiye yakınlık değil, bireyin başka bir bireye sergilediği davranışta kendisini onun yerine koyması ve bu husus çerçevesinde davranış sergilemesidir. Diğer eseri olan "Ulusların Zenginliği" ise asıl temayı insan davranışları üzerine oturtarak, bu davranışları harekete geçiren duygulardan bahsetmiştir (Eser & Toigonbaeva, 2011). Görüldüğü üzere insan odaklı çalışmalar, ünlü teorisyen Smith'e ve eserlerine dayanmakta, alana damga vuran olgular arasında yer almaktadır. Adam Smith ile birlikte psikoloji ve iktisat arasında bağ kuran bilim insanları arasında David Hume ve Jeremy Bentham gibi isimler de bulunmaktadır. Özellikle de Bentham, geleneksel iktisat teorisinin temelini oluşturan rasyonel insan tiplemesini "haz arayan ve elemenden kaçan bir varlık (homo economicus)" (Çiftçi & Ayyıldız, 2016, s. 66) olarak ele alarak faydacı bir tanımlamada bulunmuş ve döneme önemli bir katkı yapmıştır.

İkinci aşama olarak nitelendirilen neo klasik iktisat döneminde de psikoloji ve iktisat arasındaki bağ devam etmiştir. Literatüre "marjinal fayda" kavramını kazandırarak bireylerin davranışlarının arkasındaki faydacı yaklaşımı irdelemişlerdir (Bocutoğlu, 2012). William Stanley Jevons, Carl Menger ve Léon Walras gibi ünlü teorisyenler irtibat halinde olmaksızın faydacılık olgusuna farklı bir perspektiften bakarak kavramı irdelemiş ve marjinal fayda kavramını literatüre kazandırmışlardır (Lewin, 1996). Kavramın oluşumunu sağlayan isimler arasında Ernst Weber ve Gustav Fechner bulunmaktadır (Zafirovski, 2001). Döneme yapılan diğer büyük katkıların içerisinde Alfred Marshall ve ele aldığı insan doğası kavramı, Irving Fisher ve incelediği zaman tercihi ve para yanlılığı kavramları da bulunmaktadır (Thaler, 1997).

Savaş sonrası neo klasik iktisatçılar ise psikoloji ve iktisat arasındaki bağı koparmıştır. Daha önce üzerinde karar kılınan fayda kavramı artık işlevini yitirmiştir. Bu olguyu ikame edecek olan artık "tercih" kavramıdır (Robbins, 1984). Birey artık rasyonel olandır ve edindiği sıfat "ekonomik" tir (Ruben & Dumludağ, 2015). Dönemin ardından kendine iktisat tarihinde yer edinen kuramsal iktisatçılar bu durumun son derece yanlış olduğunu savunarak psikoloji ve iktisat bilimlerinin birbirinden ayrı düşünüleceğinin yanlış bir tutum olduğunu, insanın olduğu her yerde psikolojinin de var olduğunu savunmuşlardır (Clark, 1918). Bu sorgulama J.M. Keynes'in davranışsal iktisat alanına katmış olduğu "İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi" eseri ile somut bir hal almıştır (Akerlof, 2003).

Psikoloji ve iktisat arasında hem gerilimin hem de yakınlaşmanın gözlemlendiği aşamalardan sonra davranışsal iktisat alanı yavaş yavaş gün yüzüne çıkmaya başlamıştır. Alanın ilk öncü ismi "Ekonomik Davranışların Psikolojik Analizi" eseri ile George Katona olmuştur. Daha sonra ise Herbert Simon "sınırlı rasyonellik" kavramı ile bireylerin, homo economicus denilen olgunun gereklilikleri aksine tam bilgiye sahip olamadığını, yaşanan olası bir karmaşa durumunda ise sahip olunan bilginin kısıtlı olması sonucunda gösterilen davranışların da sınırlılığa tabi olacağını aktarmıştır (Yayar & Karaca, 2019). Davranışsal iktisat denilen ve ampirik temelde oluşturulan bu alan, genel olarak neo klasik iktisat teorisine zıt görüşte, bireyin eksiksiz bilgiye sahip olduğu ve sahip olduğu bilgiyi maksimum faydaya ulaşacak şekilde kullanmak suretiyle hareket ederek davrandığına ve beklenen fayda teorisine karşı oluşum gösterme özelliğine sahip bir alandır (Pesendorfer, 2006).

1970’lerde ise artık konuşulması gereken isimler Amos Tversky ve Daniel Kahneman’dır. Tversky ve Kahneman ilk olarak geliştirdikleri “beklenti teorisi” ile insan davranışlarının, düşünce konumundan eylem konumuna geçtiği sürede odak noktasının fayda kavramına bağlı olmadığını savunmuşlardır. Bunun yerini alacak olan yeni kavram ise “karar ağırlığı”dır. Diğer bir katkı ise risk üzerine temellendirilmiştir. Bireyler, sonucu kazanç olarak nitelendirilecek bir durumda risk alma davranışını tercih etmezken, aynı duruma ait sonucun kayıp olarak nitelendirileceği durumda risk almayı tercih ederler (Kahneman & Tversky, 1979). Çerçeveleme etkisi kavramına da hayat veren teorisyenler, aynı olgunun farklı perspektiflerden bakıldığında sanki farklı sonuçlar doğurabilir gibi görüldüğünü iddia etmişler ve bunu ispatlamışlardır.

Örneğin ölüm ve yaşam gibi kazanç ve kaybın net bir şekilde belli olduğu bir durum ele alındığı zaman “100 kişi içerisinde 90 kişi yaşıyor” cümlesi olumlu bir his sağlarken, “100 kişi içinden 10 kişi öldü” cümlesi pek de olumlu hissettirecek bir cümle özelliği taşımamaktadır. İki cümlenin de sonucunda 10 kişinin öldüğü ele alınmakta ancak çerçeveleme etkisi dolayısıyla sonucu aynı olan olgular farklı bakış açılarıyla sergilenmektedir (Tversky & Kahneman, 1981). Bunlara ek olarak karar alma aşamasında bireyleri etkisi altında bırakan temsil edilebilirlik, öngörülebilirliğe duyarsızlık, şans yanılgıları, geçerlilik yanılsaması, regresyon yanılgıları, kullanılabilirlik gibi kavramlar ışığında bilişsel önyargılarla ilgilenmişlerdir (Tversky & Kahneman, 1974). Davranışsal iktisat alanının diğer önemli bir teorisyeni olan Richard H. Thaler, bireylerin sapma eğilimli davranışlarının arkasındaki nedenlere odaklanmış ve maliyet esaslı konuları ele alarak (Thaler, 1980) zihinsel muhasebe kavramı ile tüketime ve tüketiciye yönelik yeni bir model geliştirmiştir (Thaler, 1985).

Yukarıda kronolojik olarak ortaya çıkışı hakkında kısaca bilgi verilen davranışsal iktisatın sadece iktisat disiplininin bir alt dalı olmadığı; aksine karar mekanizmasının dâhil olduğu her aşamada karşımıza çıkabilecek bir kavram olduğu ortaya konulmuştur. Şöyle ki neoklasik veya ana akım iktisatta, bireylerin uzun vadeli çıkarlarını en üst düzeye çıkarmak için hareket eden, istikrarlı tercihleri olan, tutarlı rasyonel aktörler olduğu varsayımı, davranışı tahmin etmek için yararlı bir kriter olarak kullanılmıştır. Ve hatta bu insan davranışı modeli, riskler hakkında bilgi sağlama ve vergilendirme süreçlerinde kullanılmıştır. Ancak, bu geleneksel ekonomik yaklaşımlar katılımcı kamu politikalarının öne çıktığı günümüzde etkisiz kalmaktadır (Matjasko et al.,2016). Bu noktada ise ortaya davranışsal iktisat ve araçları çıkmaktadır. Davranışsal iktisat alanı, rasyonalitenin nasıl sınırlandırılacağı veya dürtüsellik, sınırlı irade, sosyal normlar ve kararların verilmesi gibi faktörlerden etkilenmesi dolayısıyla neoklasik iktisattan farklıdır ve disiplinler arası bir bakış açısı gerektirir. İşte tam da bu sebeple Ruggeri’ye göre (2019) davranışsal iktisat ve araçları enerji kullanımında verimlilik, eğitim politikalarının düzenlenmesi, tütün ve alkol gibi zararlı maddelerin vergilendirilmesi ve aşılabilir gibi önleyici bakımın yaygınlaştırılması da dâhil olmak üzere pek çok kamu politikasının tasarımı etkilemiştir.

Devletin olduğu her yerde şekli ya da içeriği ne olursa olsun yönetim denilen olgu karşımıza çıkmaktadır. Yönetim esaslı toplumlarda karşımıza çıkan diğer bir kavram ise kamu politikasıdır. Kamu politikası kavramı vatandaşların dâhilinde oluşan toplum olgusunun sahip olduğu problemleri belirleme ve bu problemlere yönelik çözüm üretme sürecinin ifadesidir. Bu durumun gerçekleşebilmesi için izlenecek adımlar ise kanun oluşturma, gerekli düzenlemeleri hukuka uygun bir şekilde hayata geçirme, probleme yönelik sunulan çözüm yolları arasından en olası seçeneği belirleme şeklinde ifade edilebilir. Hükümet önderliğinde, politika yapım sürecine dâhil edilen organlar beraberliğinde bir durumu uygulama ya da uygulamama kararı alınması (Dye, 1992) işi olarak nitelendirilen kamu politikası kavramı hayatımızın her noktasında karşımıza çıkan bir olgudur (Eryılmaz, 2016).

Kamu politikası yapım sürecindeki rolü sadece hükümete atfetmek yanlış bir tutumdur. Süreç içerisinde bürokrasi temelli kurumların, yargı organının, yasama organının, yürütme organının ve üyelerinin yer alması doğaldır. Ancak bu kurumların kapladığı yer kadar devlet dışındaki diğer kurumlar da önemli bir alan işgal etmektedir. Düşünce kuruluşları, sivil toplum kuruluşları, sosyal medya, vatandaşlar, seçmenler, çıkar grupları gibi oluşumlar da bahsi geçen bu sivil kanatta yer alan topluluklardır. Resmi aktörler, ellerinde bulundurdukları otorite ve bunu kullanma yetkisine binaen, ilk elden gerekli politika kararlarını oluştururken, resmi olmayan aktörler sürece, çeşitli politika önerileri geliştirme ve gerekli bilgi desteğini sağlama, kendi çıkarlarınınca politika oluşturulabilmesi adına baskı yaparak onları etkileme, geliştirme gibi çeşitli yöntemlerle dâhil olmaktadır (Anderson, 2010). Tüm bu oluşumlara ek olarak uluslararası örgütlerin de politika yapım sürecindeki etkisini göz ardı etmemek gerekmektedir (Yıldız & Sobacı, 2013).

Farklı aktörlerin içerisinde bulunduğu bu süreçte akla gelebilecek tüm alanları kapsar nitelikte politikalar üretilmektedir. Verilebilecek örnekler arasında ise güvenlik, sağlık, eğitim, kentsel dönüşüm, şehir gelişimi ve imarı, enerji, otoyol ve vergi gibi alanlar vardır (Dye, 1992). Anlatılardan yola çıkarak uygulanması tercih edilen ya da tercih edilmeyen tüm kararların insanlar ve belirli bir düzende refah içerisinde yaşamaları için olduğu gözler önüne serilmektedir. Merkezine insan ve davranışlarını koyan davranışsal iktisat olgusunun, kamu politikası sürecine dâhil olması bu sürecin doğal bir sonucudur. Ya da başka bir ifadeyle davranışsal iktisadın kamu politikalarının her noktasında karşımıza çıkan bir deneysel alan haline gelmesi katılımcı ve yaşayan politika üretme gayretinden kaynaklanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda oluşturulan, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün 2018 yılı verilerine göre tüm dünyada 202 davranışsal iç görü/ dürtme takımı bulunmaktadır.

2010 yılında Birleşik Krallık Kabinesi Ofisi, bu tür çalışmalara odaklanmış Davranış Trendleri Ekibi'ni (Behavioural Insights Team-BIT) oluşturmuştur. 2014 yılında ise ABD hükümeti Beyaz Saray Sosyal ve Davranış Bilimleri Ekibi'ni kurmuştur. Bu kuruluşların her ikisi de “dürtme” birimleri olarak adlandırılmıştır. İngiltere ve Amerika'daki ilk örnekleri verilen ve davranışsal iç görü sıfatı altında oluşan bu takımlar uygulanacak olan politikaları bireysel davranışları etkileyecek şekilde geliştirip biçimlendirmek amacıyla varlıklarını sürdürürler. Ayrıca, Türkiye'de faaliyet gösteren Davranışsal Aksiyon Takımı (Nudge Turkey), Japonya'da faaliyet gösteren Nudge Unit Japan, Tunus'ta faaliyet gösteren Design Lab Tunisia, Brezilya'da faaliyet gösteren Nudge Rio da önemli bazı yerel dürtme birimlerindedir (OECD, 2020).

Ülkelerin yasama ve yürütme faaliyetlerindeki ve hükümet sistemlerindeki farklılıklardan dolayı tek tip bir davranışsal iç görü ya da dürtme metodolojisinden bahsetmek mümkün olmasa da temel amacın kamusal alanda vatandaşı ortak doğruya yönlendirmek olduğunu söylemek mümkündür. Bu takımların politika uygulama alanları eğitim, sağlık, enerji, tüketim, çevre gibi çeşitli alanları kapsamaktadır. Bu alan örneklerinden bazılarını kısaca ele almak konunun anlaşılabilirliği açısından daha yararlı olacaktır.

Davranışsal kamu politikalarının en kuvvetli araçlarından biri, varsayılan seçenek üzerinde çalışmaktır. Amerika Birleşik Devletleri'nde hayata geçirilen tasarruf planları içerisinde rahatlıkla görülebilen bu uygulama bireyleri tasarruf planı yapmaya itmek için kullanılmıştır. Bireyler varsayılan seçenek aracılığı ile bu sisteme çaba gerektirmeksizin otomatik bir şekilde kaydolurlar. Dilerlerse rahatlıkla programdan çıkabileceklerini bilirler ancak çoğu birey bunu uygulamaz ve tasarruf planlarına katılımını geri çekmez (Madrian, 2014). Benzer bir örnek ise Yeni Zelanda'da yaşanmıştır. KiwiSaver denilen tasarruf programı ile çalışanların otomatik olarak kaydedildiği bir program 2007 yılında yürürlüğe girmiştir ve tasarruf oranlarındaki artış gözle görülür biçimde artmıştır (Toder & Khatrakun, 2006). Varsayılan seçenek üzerinden verilebilecek diğer bir örnek ise organ bağıışı konusudur. Son

derece hassas bir konu olan ve genellikle çok da sıcak bakılmayan bir konu niteliğinde olan organ bağıışı da çoğu ülkede varsayılan olarak ayarlanmış, katılımcıların istemediği takdirde bundan vazgeçmelerine hak tanınmıştır. Tahmin edileceği üzere bu durumdan cayma hakkı fazla tercih edilmeyen bir durum olmuş ve bağıışlar otomatik katılım yoluyla %25-30 civarında bir artış göstermiştir (Abadie & Gay, 2006).

Davranışsal kamu politikası sürecinin diğere uygulaması olan seçeneklerin basitleştirilmesi yani karmaşık seçeneklerin yok edilmesi de kendisine büyük ölçüde uygulama alanı bulmuştur. Charlotte-Mecklenberg bölgesinde eğitim alanında yapılacak bir sunumda basitleştirilmeye gidilmesi olgusu Hastings ve Weinstein (2008) tarafından gözlemlenmiştir. İlk aşamada ailelerin elinde çocuklarını yollamayı düşündükleri okul bilgilerinin uzun uzun yer aldığı sayfalar, doğrudan karşılaştırmaya yer vermeyen ölçütlerin yazılı olduğu neredeyse yüz sayfayı aşan broşürler bulunmaktaydı. Daha sonra bu seçenekler alfabetik bir sıraya konularak üçer sayfalık bilgiler aktarılmıştır. Son aşamada ise ebeveynlerin ellerinde bir sayfalık bilgiler bulunmaktaydı. Karmaşık seçenekler basit hale getirildiği zaman aileler daha iyi eğitime sahip okulları seçmede zorlanmamış ve rahatlıkla çocuklarının kaydını bu okullara yapabilmışlerdir.

Bireyleri istenilen kamu politikası sürecine yönlendirmenin diğere bir yolu da sosyal normların gücünü kullanmaktır. Kaliforniya’da 300 ailenin dâhil olduğu bir enerji tasarruf deneyi buna örnek verilebilir. Ailelere öncelikle diğere ailelerin ortalama enerji kullanımı bilgisi verilmiştir. Enerji tüketimi fazla olan aileler, sosyal norm psikolojisi ile diğere gibi olmaya yani kullanımı azaltmaya yönelmişlerdir. Buna ilave olarak ortalamanın üzerinde enerji kullananlara mutsuz surat ifadeli bir simge, ortalamanın altında enerji tüketimi yapanlara ise mutlu surat ifadeli bir simge verilmiştir. Bireylere verilen bilgi ve duygusal mesajlarla beraber zaten ortalamanın altında tüketim yapan aileler bile tüketimi arttırmamışlardır ve böylece istenen politika hedefine ulaşılmıştır (Schultz et al., 2007). Çeşitli alanları kendine uygulama alanı edinen birimin faaliyetlerine verilebilecek örnekler kapsamında ülkemizi ağaçlandırmaya yönelik çalışmalardan, tasarruf oranını arttırmaya yönelik bireysel emeklilik sistemi projesinden (T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2018), gerçekleşmesi muhtemel trafik kazalarını engellemek amaçlı oluşturulan üç boyutlu yaya geçidi yapılandırılması ve sağlıklı yaşam uyarınca merdiven basamaklarının revize edilerek üzerlerinde kalori miktarları yazan basamağa dönüştürülmesi (Erdoğan & Karagöl, 2019) gibi çalışmalardan bahsedilebilir.

Davranışsal kamu politikası adı altında ele alınan varsayılan seçenek, karmaşık seçeneklerin basitleştirilmesi ve sosyal normların gücünü kullanmak aslında birbirinden ayrı düşünülemeyen kavramlar olan, Thaler ve Sunstein’in (2008) “Nudge Theory” adını verdikleri dürtme teorisinin birer alt başlığı konumundadırlar. ‘Dürtme’ ya da İngilizce orijinal karşılığı ile ‘nudge’, Thaler ve Sunstein (2008, s.6) tarafından “insanların davranışlarını herhangi bir seçeneği yasaklamadan ya da ekonomik teşvikleri önemli ölçüde değiştirmeden, öngörülebilir bir şekilde değiştiren seçenek mimarisi” olarak tanımlanmıştır. Onlara göre bir müdahalenin dürtme sayılması için, müdahaleden kaçınmanın kolay ve ucuz olması ve müdahalenin, dayatma içermemesi gerekir. Buna göre, sağlıklı yiyecekleri (dikkat çekmek ve bu türlü yiyeceklerin seçilme olasılığını artırmak için) göz hizasına koymak bir dürtmedir, ancak abur cuburu yasaklamak bir dürtme değildir. ABD Yönetim ve Bütçe Ofisi, düşük maliyetli ancak federal politika ve programların etkinliğini ve verimliliğini artırma potansiyeli olan bu tür müdahaleleri özellikle toplum sağlığını ilgilendiren politika süreçlerinde denemeye yönlendirmiştir. Ayrıca, Obama İdaresi döneminde federal kurumlara yönelik Amerikan halkına daha iyi hizmet verebilmek için iç görüleri dâhil etmeye teşvik eden bir Yürütme Emri yayınlamıştır. Buna benzer olarak Avustralya, Danimarka ve Dünya Bankası tarafından da bir takım dürtme birimlerinin oluşturulduğu bir gerçektir (Matjasko et al., 2016). Bu birimlerin en genel ve görünür amacı devlet aygıtı içinde nitelikli politikalarla vatandaşları doğru şekilde “dürtebilmektir”. Bu tip kamu kurumlarının yanı sıra organizasyonları içerisinde bu takımlara

yer veren Google, AirBnB, Johnson & Johnson gibi kar amacı güden firmalar da vardır. World Bank, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü'nün çatısı altındaki Behavioural Insights OECD gibi uluslararası organizasyonlar da davranışsal ekolü bünyelerinde 'davranışsal iç görü ve dürtme' perspektifi ile hayata geçiren oluşumlardır (Özdemir, 2019).

Temelde liberter paternalizm, seçenek mimarisi ve dürtme kavramları ile birlikte anılan davranışsal iç görü aslında bu üçünü birlikte ya da ayrı ayrı içerebilen bir şemsiye kavramdır. Bu sebeptir ki bu üç kavramın bazen birbirinin yerine kullanıldığını da görmek olasıdır. İlk başlarda kavramın yaratıcıları devlet eliyle yapılan dürtmeleri devlet dışı uygulamalardan ayırmış olsalar bile; ki ilkinde liberal paternalizm derken ikincisine seçenek mimarisi demeyi tercih etmişlerdir zamanla tüm bu uygulamaların dürtme olarak tanımlandığı da bir gerçektir (Özdemir, 2019). Çünkü Sunstein'a (2015) göre dürtme doğada var olan bir süreçtir ve hem hükümetler hem de özel sektör bu doğal akışa adapte olmuşlardır. Bu doğal varoluştan ötürü sağlık politikaları en başından beri dürtmeleri uygulamak için verimli bir alan olarak kabul edilmiştir (Matjasko et al., 2016). Bu sebeple Thaler ve Sunstein'in da çalışmalarında Amerikan sigorta sistemi Medicare'de karar vermeyi basitleştiren bazı dürtmeler önermeleri tesadüf değildir. Amerika'da davranışsal iktisat kavramlarının halk sağlığı politikasına uygulandığı ve sağlık tutum ve davranışlarında iyileşmelere yol açtığı pek çok çalışmada konu edilmiştir (Hallsworth, 2016). Örneğin, bireyleri bir plan yapmaya yönlendirmenin (dürtmenin), konunun sonunda aşılama, sağlıklı beslenme ve kanser taraması gibi istenen sağlık davranışına girme olasılığını arttırdığını gösteren (Madrian, 2014) çalışmalar bulunmaktadır. Özellikle kriz dönemlerinde ve ani müdahale gerektiren anlarda da dürtme halk sağlığı noktasında önemli bir kamu politikası aracı olarak karşımıza çıkmaktadır. Böyle durumlarda John ve Stoker (2020) hükümetlerin, uygulanması zor yasalara dayanmak yerine vatandaşların davranışlarını etkilemeye çalışmasının önemli olduğunu savunmaktadırlar ve böyle durumlarda bir "dürtme" yaklaşımının gerekliliğine dikkat çekmektedirler. Kriz dönemlerinde ve ani müdahale gerektiren anlarda da karşımıza çıkan dürtme teorisi, günümüzün büyük bir problemi niteliğinde olan Covid-19 salgını açısından çalışmanın devamında ele alınmıştır.

Covid-19 ile Mücadelede Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Dürtme

2019 yılının sonlarına doğru Çin'in Vuhan şehrinde ortaya çıkan ve hem hayvanlarda hem de insanlarda hastalığa yol açan, gerekli tedbirler alınmadığı zaman ise ölüme neden olan Covid-19 (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2020a) bütün dünyayı etkisi altına alarak küresel çapta bir salgın haline dönüşmüştür (Bilim ve Aydınlanma Akademisi, 2020). Dünya Sağlık Örgütü 30 Ocak 2020 tarihinde durumun ehemmiyetinden kaynaklı acil durum ilan etmiştir. Özel, kamusal, yerel ve global nitelikteki tüm sağlık kuruluşları ve bağlı olduğu kurum ve kuruluşlar etkili ilacın ve aşının bulunabilmesi için son derece titizlikle çalışmalarını sürdürmektedir (WHO, 2020a). Başlangıçta virüse maruz kalmış kişilerin deniz ürünlerinin satıldığı bir pazarda buldukları süre içinde hastalığı hayvanlardan kaptıkları görüşü hakimken daha sonra damlacık ve temas yolu ile insandan insana bulaştığı da anlaşılmıştır (Suresh, 2020). Virüsün etkilerini gösterebilmesi için geçen süre bireyler arasında farklılık göstermektedir ancak genel kanı 3-14 gün aralığında olduğu yöndedir (Jianhua, 2020). Virüse maruz kalmış kişilerde solunum sıkıntıları görülmektedir. En belirgin özelliklerin arasında yüksek derecede ateş ve kuvvetli seyirde öksürük bulunurken, dudakların ya da yüz bölgesinin morarmaya yakın ton değişimi, boğaz ağrısı, çeşitli duyulardaki hislerin kaybı da belirtiler arasında sayılabilir (NEHA, 2020).

Bazı bireyler hastalığı grip kadar hafif atlatabilirken bazıları ise son derece ağır yaşamaktadır ve sonucunda ölüme karşılaşabilmektedir. Toplumun her kesimi için son derece tehlikeli olan bu salgından özellikle genetik hastalığa sahip olanlar, sonradan kazanılmış tedavisi güç rahatsızlıklara sahip olanlar, bağışıklık sistemi düşük olan bireyler ve altmış beş yaş üstü vatandaşlar daha kolay etkilenebilmektedir. Hastalık belirtilerini hissedenden kişilerin

tedavi edilip hayata geri döndürülmeleri için ulaşabilecekleri bir sağlık kuruluşuna başvurmaları ve gerekli testleri yaptırmaları gerekmektedir. Bu süreç içerisinde ise kendilerini, çevrelerinden yalıtılmış biçimde uzak tutmaları gerekmektedir (CDC, 2020).

Hastalığın yayılmaması için dünya üzerindeki neredeyse her sağlık kurum ve kuruluşu alınması gereken tedbirler hakkında açıklama yapmıştır. Üzerinde anlaşmaya varılan önlemler birbirlerinin aynısı konumundadır. Haneler, iş yerleri, hastaneler, fabrikalar, üniversiteler, bankalar, ulaşım araçları, marketler gibi özel ve kamusal nitelikteki tüm kurum ve kuruluş çalışanlarının, bireylerin dikkate alınması gereken sağlık tedbirleri vardır. Bu tedbirler arasında temasın en yoğun olduğu bölge olan ellerin, hijyeni sağlama amacıyla sık sık temizlenmesi, dışarı ile temas halinde dezenfekte edilmeden gözlere ya da yüze temas edilmemesi gerekliliği, sosyal mesafe olarak adlandırılan, bireylerin aralarında bulundurmaları gereken uzaklık şartına uyulması, zorunlu olmadıkça bulunulan haneden ayrılmama durumu gibi örnekler sayılabilir (WHO, 2020b). Dünya Sağlık Örgütü'nün 24 Mayıs 2020 verilerine göre "dünya genelinde onaylanmış vakaların sayısının 5 milyon 206 bin 614, onaylanmış ölümlerin sayısı 337 bin 736, salgına maruz kalan ülke ve bölgelerin sayısı ise 216 olarak belirlenmiştir". (WHO, 2020c).

Sadece sağlık alanında değil, turizm, finans, eğitim, yatırım ve tüketim, otomotiv, gıda, ekonomi ve daha birçok sektörün gelişimini sekteye uğratan bu salgının önüne geçmek ve hayat akışının bir an önce normale döndürmek özel ve kamusal nitelikteki her kuruluşun nihai amacı haline gelmiştir. Bu kapsamda sayılabilecek önlemler arasında kısmi ya da tam zamanlı uygulanan sokağa çıkma yasakları, hastalıktan etkilenmesi diğer kesimlere göre daha fazla olan toplumsal kesimin evde kalmasını sağlamak, korunma amaçlı maske ve dezenfektan kullanımının artırılmasını sağlamak, yayılmanın önüne geçilmesi amacıyla ulaşım sektörüne getirilen kısıtlamalar, insanların kamuya açık alanlarda bir araya gelmesini engellemek, çevre temizliğini arttırmak, sinema, tiyatro, konser, festival gibi topluluk şeklinde bir arada bulunulan organizasyonları durdurmak gibi olgular sayılabilir. Bu noktada konulan yasaklar, getirilen kısıtlamaların, alınan önlemlerin de birer dürtme örneği olarak karşımıza çıktığı göz önünde bulundurulduğunda davranışsal kamu politikaları bağlamında incelenen dürtme teorisinin ne kadar önemli olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Bireylerin yapması gereken davranışlar, uygulaması gereken tedbirler onlara, seçenekler kısıtlanmadan ve seçim özgürlükleri ellerinden alınmadan dürtme denilen müdahaleler ile gerek görsel gerek işitsel duyulara hitap edecek şekilde geliştirilmiştir. Çeşitli ülkelerin bünyelerinde bulundurmuş oldukları takımlar, davranışsal ekonomi temelli olan davranışsal kamu politikaları oluşturmuşlar ve insanları küresel nitelikteki bu salgın ve beraberinde getirdiği felaketlere karşı korumayı hedeflemişlerdir.

Dürtme yukarıda bahsedildiği üzere çeşitli politika alanlarında karşımıza çıkan ve gerekli iyileştirmeleri başarılı bir şekilde gerçekleştiren bir kamu politikası yapma ve uygulama aracıdır. Dürtme teorisinin bu hastalığın kontrol edilmesi sürecinde etkisinin olup olmadığının anlaşılması amacıyla Martine Caris ve VU University Medical Centre iş birliğinde bir deney yürütülmüştür. İlk olarak hastalıkla mücadele kapsamında büyük sorumluluk üstlenen sağlık personeline ve tıp öğrencilerine hitap eden afişler ve sözlü mesajlar tespit edilmiştir. Ardından teorinin temel taşı niteliğinde olan sosyal norm etkisini kullanarak, bireylerin alınması gereken tedbirlere uyduğunu diğer gruba iletterek onların da uyması gerektiği fikrini empoze etmişlerdir. Deney, olumlu sonuçlar doğurmuştur. Hem kolay hem de maliyetsiz bir şekilde, bireyler amaç doğrultusunda hareket ettirilmiş ve tedbir alma seviyesi arttırılmıştır (Green, 2020).

Salgın ile mücadele, hükümetler için ekonomik bir maliyet oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra vaka sayısının gün geçtikçe artması, sağlık sistemi yeterince gelişmemiş toplumları, sağlık merkezlerinde yeterli kapasite bulunmaması nedeniyle büyük bir bozguna uğratmaktadır (Ferguson et al., 2020; aktaran: Sibony, 2020). Krukow Behavioral Design adıyla bilinen ve Kopenhag'da varlığını sürdüren davranışsal içgörü takımı, tüketimi tercih edilmesi istenen

ürünlerin göz hizasında bulundurulması, sosyal normların gücünden yararlanılması ve duyulara hitap etme olgularının Covid-19 döneminde verilen savaşta en etkili silahlar arasında olduğunu savunmuştur. Bu olguya dayanarak el temizliği için kullanılması gereken ürünlerin göz hizasına yerleştirilmesini önermiştir. Ayrıca yazılı metinlerden çok görme duyusuna hitap edilmesi gerekliliği üzerinde durarak panik ve korku duygularının aksine sakinlik ve huzur duygularını harekete geçiren mavi gibi renklerin ilgili görsellerde yer almasının salgınla mücadele kapsamında etkili olacağını dile getirmiştir (Sustainable Brands, 2020).

Bu bilgiler ışığında davranış değişiklikleri ile bireyi doğru olana yönlendirme olgusunun salgın döneminde en etkili politikalarından biri olduğu söylenebilir. Virüsün yayılmasında ana merkez olduğu bilinen Wuhan kentinde, bu durumu destekler nitelikteki ilaç dışı müdahalelerin Covid-19 üzerindeki etkisi araştırılmış, sonucunda ise bu tür yolların salgının yayılmasını kontrol altına almakta etkili olduğu kanısına varılmıştır (Wang et al., 2020). Yapılan başka bir araştırma ise el temizliğinin dürtme teorisi kullanılarak artırılması üzerine temellendirilmiştir. Bu çalışma kapsamında el hijyeni odaklı görseller ilgili örneklem olan sağlık çalışanları üzerinde hastane ortamında denenmiştir. Hem basit hem de maliyeti yok denecek kadar az olan dürtme teorisi uyarınca istenilen sonuca ulaşılmış, sağlık çalışanlarının el dezenfektanı kullanma oranları artırılmıştır (Caris et al., 2018). Covid-19 ile mücadele kapsamında, dürtme olgusunun temel dayanaklarından biri olan sosyal norm etkisi etkili bir şekilde kullanıldığı taktirde olumlu sonuçlara yol açacaktır (Bavel et al., 2020). Bu etki ve Covid-19 arasındaki bağı ilişkilendirmek adına Amerika'da 3 bin 933 kişiyi içeren bir araştırma yapılmıştır. Araştırma kapsamında ele alınan değişkenler ise örneklem grubunun yakın çevresi ile kurdukları iletişim, salgın kapsamındaki haberler ve paylaşımlar ile ilgili sosyal medyayı takip etme durumları, sosyal ve siyasal değerleri gibi olgular üzerine temellendirilmiştir. Çalışma sonunda edinilecek bulgulara göre salgın ile mücadelede alınması gereken toplam 11 tedbirin (ellerin yıkanması, sosyal mesafe kuralı vb.) uygulanma oranı 2 katına çıkması beklenmektedir. Buradan çıkarılacak sonuç ise bireylerin iletişim halinde oldukları çevrelerini etkileme kapasitesine sahip oldukları yönündedir (Goldberg et al., 2020).

Dünya Sağlık Örgütü Avrupa Bölge Direktörü Dr. Hans Henri P. Kluge, tüm bu anlatıları, araştırmaları destekler nitelikte, pandemi ile mücadelede davranışsal müdahalelerin önemini vurgulayan bir açıklama yapmış, bireysel ve toplumsal sorumluluğu vurgulayarak mücadele kapsamında davranışların şekillendirilmesi gerekliliğini savunmuştur (WHO, 2020d). Ayrıca Dünya Sağlık Örgütü, davranışsal kavrayışlar ve bilimler alanında bir ekip kurmak için uzman desteğine ihtiyaç duyduğunu belirterek davranışsal içgörü ve dürtme alanına verdiği önemi küresel düzeyde gözler önüne sermiştir (WHO, 2020e). Pandemi süresince bireylerin davranışı virüsün yayılma şeklini etkileyen en önemli faktördür. Bu sebeple insanların belirli kurallara uymalarını sağlamak kelimenin tam anlamıyla hayat kurtarabilir. Başka bir deyişle, davranış tasarımını politika tasarımına dâhil etmek hiçbir zaman bu kadar faydalı olmamıştır.

Özetle bireylerin politika yapma ve uygulama süreçlerinde etkisini tartıştığımız dürtmeler seçeneklerimizin çerçevelenmesiyle ilgilidir. Seçeneklerin karmaşık ve zor olduğu dünya içerisinde, elde ettikleri tüm bilgileri sınırlı sürede işlemek zorunda olan bireyler, karar verme aşamasında sosyal ipuçlarından yararlanırlar. Bu ipuçları bireyleri, diğer vatandaşların neler yaptıklarını incelemeleri noktasına götürür. Bunun yanı sıra bir davranışı değiştirmek için çaba gerektirip gerektirmediği ya da davranıştaki değişimin toplumda hızlı bir şekilde kabul ve yayılım gösterip göstermediği de önemli sosyal ipuçlarındandır. İşte bu noktada, özellikle de kriz anlarında vatandaş ile işbirliği içerisinde çalışan hükümetler, sosyal ipuçlarını doğru ve yerinde kullanarak, yararına hizmet verdiği bireylerin hem günlük seçimlerini hem de kamu politikalarını şekillendirebilir (John ve Stoker, 2020).

Pandemi Döneminde Hükümetlerin Dürtme Uygulamaları

Dürtme teorisinin Covid-19 ile mücadele kapsamında etkili olduğu bir önceki bölümde verilen örnekler ile gözler önüne serilmektedir. Hükümetler, Covid-19 ile mücadele kapsamında birbirinden farklı ancak aynı amaç doğrultusunda çeşitli stratejiler geliştirmişlerdir. Çalışma kapsamında ele alınan örneklerin seçiminde ise hastalık bazında vaka sayısının yüksek olması ve uyguladıkları kamu politikaları sebebiyle gündemde olmaları göz önünde bulundurulmuştur.

Bu kapsamda verilecek ilk örnek Türkiye'dir. Ülkemizde hastalıkla ve salgınla mücadele kapsamında bireylerin daha dikkatli olması, evden çıkmamaları gerekliliği, çıkılması zorunlu durumlarda ise ilgili tedbirlerin alınmasına yönelik farklı dürtme politikaları geliştirilmiştir. İstanbul, Balıkesir, Van, Sivas, Ankara gibi illerde trafik akışının yoğun olduğu bölgelerde araç içerisindeki bireylerin görebilecekleri hizada tabelalara "HAYAT EVE SİĞAR, EVDE KAL", "BİRLİKTE BAŞARACAĞIZ", "HEPİMİZ İÇİN EVDE KAL" gibi uyarı niteliğinde yazılar yerleştirilmiştir. Ayrıca trafik lambalarına, ışıkların renginde "EVE GİT", "EVDE KAL" gibi uyarılar eklenmiştir (Sabah, 2020; Habertürk, 2020; İHA,2020; AA,2020). Bir diğer dürtme stratejisi de Turkcell, Türk Telekom, Vodafone gibi telekomünikasyon şirketleri aracılığı ile gerçekleşmiştir. Elektronik cihazlarda şebeke isimlerinin yazılı olduğu bölgelere "EvdeKal", "HAYATEVESİGAR", "EvdeHayatVar" temalarını yerleştirmiş, bireylere gerekli mesajların iletilmesi için destek sağlamışlardır (Özyürek, 2020). Hastalıkla mücadele doğrultusunda büyük sorumluluğun üzerinde olduğu Sağlık Bakanlığı ise Twitter hesabı aracılığı ile bireylere korunma amaçlı verilen maskelerin nasıl kullanılması ve çıkarılması gerektiğini, sosyal mesafe denilen kişiler arası uzaklığın farklı mekanlar içerisinde nasıl olması gerektiğini, hem hane içi hem de bireysel temizliğin özellikle de el temizliğinin süreç içerisindeki önemini, bağışıklık sisteminin güçlü kalabilmesi adına sağlıklı beslenmeyi, tütün ürünlerinden uzak durmanın salgın dönemindeki önemini görsel paylaşımları aracılığı ile neredeyse her gün aksatmadan devam ettirmiştir (T.C. Sağlık Bakanlığı, n.d.).

Ayrıca her gün paylaşımların güncellendiği, şeffaflık odaklı "Türkiye'deki Günlük Koronavirüs Tablosu" hastalıkla mücadele kapsamında en önemli görevin kendilerine düşmüş olduğu bilincindeki bireylerin tedbiri elden bırakmamaları ve görsel olarak durumu izleyebilmeleri için iyi düşünülmüş bir dürtme örneği olarak karşımıza çıkmaktadır (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2020b). Hem vatandaşların hem de sağlık personelinin uyması gereken kurallar kapsamında televizyonlarda yayınlanan kamu spotları, caddelerde yer alan billboardlar, virüsle mücadele kapsamında hazırlanan afişler, el hijyeninin ve izolasyonun önemini anlatmak adına etkili bir adım olmuştur (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2020a). Diğer önemli dürtme örneği ise Türk Kızılay ve TikTok adlı sosyal medya uygulamasının birleşimi sonucunda oluşmuştur. Dünya Sağlık Örgütü'nün de destekçisi olduğu bu uygulama çeşitli ülkelerle anlaşmalar dahilinde salgın ile mücadele kapsamında hizmetler yürütmüştür. Türkiye kapsamında ise ortaklık yapacağı kurumu Türk Kızılay olarak belirlemiştir. Neredeyse her yaş kesimine hitap eden bu uygulama, kendi içerisinde takipçi sayılarının fazla olduğu bireyler aracılığı ile diğer vatandaşlara "önlemalsağlıklıkal" başlığı altında içerikler paylaşmıştır. Bu şekilde hem işitsel hem de görsel anlamda hitap etme şekline hâkim olan paylaşımcılar küresel düzen içerisinde popülerlik kazanmış bir uygulama aracılığı ile gerekli farkındalığı yaratmışlardır (Milliyet, 2020).

Amerika Birleşik Devleti' de dürtme stratejilerini kullanım açısından önemli adımlar atmıştır. Florida eyaleti rakamlar yerine hayvan figürü ile durumu anlattıkları görsel ile akılda kalması daha kolay hale gelen sosyal mesafe kuralını, virüsün taşıyıcısı konumundaki bireylerin bu hastalığı birbirine bulaştırmamaları için birbirlerinden uzak durmaları gereken mesafeyi, bir timsah figürü ile özdeşleştirmiştir. Ayrıca vatandaşların mesafe olarak birbirinden ayrı ama aynı zamanda salgınla mücadele kapsamında beraber olduğunu vurgulayan görsellerle de anlatılarını desteklemişlerdir (Leon County, FL, n.d.). Oklahoma eyaletinde ise, sokağa çıkılmaması

sebebiyle evde izole durumunda olan çocuklar için Oklahoma Sağlık Bakanlığı'nın destek verdiği, Covid- 19 ile mücadele kapsamında tebeşirlerle evlerinin önünde yazılar yazıp resimler çizildiği toplumu harekete geçirmek ve bilinç düzeyini arttırmak amaçlı kampanya büyük ilgi görmüştür. Bunlara twitter sayfasında yer veren kurum, ek olarak sosyal mesafe kuralı ile ilgili de görsel tasarlamış, alınması gereken tedbirler kapsamında vatandaşlara bilgi aktarmıştır (OK Dept of Health, n.d.). Chicago, Arizona ve Washington'da da ilgili kamusal sağlık kurumları aracılığı ile sağlıklı kalmanın yolunun evde kalmaktan geçeceğini anlatan, sosyal mesafe kuralını hatırlatan ve ellerin nasıl yıkanması gerektiğine dair görsellerle dürtme politikası uygulanmıştır (ChiPublicHealth, n.d.; WA Dept. of Health n.d.; Christ, 2020).

Amerika Birleşik Devletleri'nde sosyal norm etkisinin Covid-19 üzerinden örneklendirildiği, Amazon Mechinal Turk tabanında bir deney yürütülmüştür. Yapılan deneyin ilk aşaması hastalıkla ilgili an itibariyle ulaşılan güncel vaka sayısı, bulaşma yolları gibi bilgilerin aktarıldığı yazılı metinlerin, broşürlerin bireylere ulaştırılmasıdır. Ulaştırılan metinlerin geneli aynı bilgileri içermektedir ancak bu metinleri birbirinden ayıran bir nokta vardır. Aktarılan mesajlar hedef kitle ve dürtülecek grubun niteliği bakımından Şekil 1'de de gösterildiği gibi farklı şekilde sınıflandırılmıştır.

Şekil 1: ABD'de Davranışsal İç Görü Hedefiyle Aktarılan Mesajlar (Kaynak: Jordan et al., 2020.)

Kişisel Mesajlar	Kamusal / Toplum Odaklı Mesajlar	Hem Kişisel Hem de Toplum Odaklı Mesajlar
<ul style="list-style-type: none"> •“..... koronavirüs sizin için ciddi bir tehdittir. •..... neyse ki kendinizi güvende tutmak için atabileceğiniz adımlar var.” 	<ul style="list-style-type: none"> •“..... koronavirüsün toplumunuz için ciddi bir tehdit olduğu anlamına gelir. •..... neyse ki topluluğunuzu güvende tutmak için atabileceğiniz adımlar var.” 	<ul style="list-style-type: none"> •“..... koronavirüsün sizin ve toplumunuz için ciddi bir tehdit olduğu anlamına gelir. •..... neyse ki kendinizi ve topluluğunuzu güvende tutmak için atabileceğiniz adımlar var.”

Bu mesajlara ek olarak ise hazırlanan broşürlerde de hitap kitlesi ile oynanmış, kişisel, toplumsal ve hem kişisel hem de toplumsal odak noktasını baz alan ayrı ayrı üç broşür hazırlanmıştır. Daha sonra hastalığa karşı alınan önlemler ve sosyal mesafenin korunması odaklı bir takım bağımlı ve bağımsız değişkenler üzerinden sonuçlar analiz edilmeye başlanmıştır. Bireyler, çalışmanın önceki bölümlerinde de ayrıntılı olarak ele alındığı üzere sadece kendilerini ve elde edeceklerini hesaplayan, sadece bunlarla mutlu olan rasyonel varlıklar değildir. Deney sonuçları da bu çıkarımları destekler niteliktedir. Bireylere iletilen toplum odaklı mesajlar hem sadece kişi odaklı olandan hem de hem kişisel hem de kamu odaklı olandan daha etkilidir. İnsanları harekete geçiren güdü, kendi sağlıklarına yapılan vurgudan ziyade toplum sağlığı esaslı vurgu içeren mesajların iletilmesidir (Jordan et al., 2020).

Japonya'da davranışsal içgörü takımı olan Yokohama Behavioral Insights and Design Team (YBiT), el hijyeni adına bir dürtme politikası yürütmüştür. Konumlarını kendi belirledikleri yerlere konulan el dezenfektanlarını görünür kılmak amacıyla belli işaretlerle belirterek, bireylerin ellerini temiz tutmaları yönünde onlara gerekli sinyalleri vermişlerdir. (YBiT: Yokohama Behavioral insights and design Team, n.d.). Dürtme politikasına

verilebilecek bir örnek de Tokyo valisi Yuriko Koike'nin artan vakalar ve durumun ciddiyetini göz önünde bulundurarak, günümüzde en fazla kullanılan sosyal medya araçları olan YouTube ve TikTok gibi uygulamalar vasıtasıyla daha büyük kitleye hitap edebilen tanınmış kişilerin vatandaşlara seslenmesi, hastalıkla ilgili güncel sayının ve ilgili tedbir mesajlarının topluma iletilmesinin başlayacağını dile getirmesidir (Kim, 2020). Güney Kore, covid-19 ile mücadele kapsamında taktiksel hareketler ile hata yapmama hedefine ulaşmak için dürtme teorisini en iyi kullanan ve bu yönde etkili adımlar atan bir diğer ülkedir. Öncelikli hedefleri bu salgının önüne geçmektir. Bu da bireylere yapılacak olan testler vasıtasıyla hastalığın yayılma seyrini izlemek ile mümkün olacaktır. Testin yapılması için izlenen yol genellikle tüm ülkelerde aynıdır. En yakın sağlık kuruluşuna gitmek. Ancak durum Güney Kore için bu şekilde değildir. Testlerin yapılması esnasında kapalı alanda durulmasından kaynaklı yayılmanın engellenmesi için bir otopark projesi geliştirmişlerdir. Burada sağlık çalışanları gerekli ekipmanlar dahilinde araç içerisindeki bireylere dakikalar içinde testi uygularlar ve sonuçları da cep telefonlarına mesaj olarak birkaç gün içinde iletirler. Bu sayede hem hastane ve klinik gibi sağlık kuruluşları işgal edilmemiş olur hem de şüpheli bireyler ile temas en alt seviyeye indirilir (Watson & Jeong, 2020). Ele alınan ülkeler kapsamında bir diğer örnek ise İtalya'dır. Sağlık Bakanlığı resmî sitesinde covid-19 ile mücadele kapsamında alınması gereken tedbirlere yer vermiş, toplumsal güdülerden yararlanmak adına "komşularına da söyle" isimli bir kampanya başlatmış, yurt dışı kaynaklı seyahat dönüşlerinde neler yapılması gerektiği ve uyulması gereken kurallar ile ilgili gerekli afişler hazırlayarak bireylere, görsel duylara hitap edecek dürtmeler hazırlamıştır (Ministero della Salute, 2020). Hükümet, bu salgın ile mücadele kapsamında vatandaşların cep telefonlarına tedbir mesajları iletmiştir. Çağrı içerisinde anlatılmak istenen basit ve bilinen bir mesajdır. Evde kal. Çağrıya uyum büyük ölçüde sağlanmıştır ancak iletilmesi gereken mesajlar bir düzenlemeye gidilmesi gerekliliği üzerinde bir çalışma yürütülmüştür. Bu noktada bireyleri evde kalmaya bağlayacak çeşitli nedenler üretilmelidir (Barari et al., 2020). Aslında araştırmacıların vardığı nihai sonuç bir dürtme politikası uygulanması gerekliliği üzerine kuruludur. Bireyler, psikolojik etmenler çerçevesinde yapılması istenen yöne doğru adım atırılmalıdır. Burada görev ise hükümetlere düşmektedir.

Dürtme teorisinin tam anlamıyla uygulamaya konulduğu İngiltere ise bu süreçte diğer ülkelerden farklı bir politika izlemiş ve zaman zaman sert eleştirilere maruz kalmıştır. Aslında nihai amaçları global düzen içerisindeki tüm ülkeler gibi salgının önüne geçip bitirmektedir. Ancak bunu diğer ülkelerden farklı bir yolla gerçekleştirme hedefindedirler. Bu konuda dürtme teorisinin kurucularından Sunstein'in "olasılık ihmali" adlı olgusu çerçevesinde hareket ettiklerini ve kaos yaratmaktan kaçındıklarını söylemek mümkündür.

Olasılık ihmali, bireylerin bir olayın sadece sonucuna (olumlu ya da olumsuz) kendilerini odaklamaları, diğer olasılıkları yok saymalarındır. Covid-19 boyutunda ise bu olgu, hastalığın ölüme yol açtığı fikrinin insanların aklından çıkmaması üzerine korku ve panik halinin daimî olmasıdır. Ancak hastalığa yakalanmanın olasılığının ne kadar düşük olduğu vatandaş nezdinde görmezden gelinmektedir (Boo, 2020). Bu doğrultuda İngiltere'nin izlediği politika kapsamında vatandaşlara diğer ülkeler gibi karantina uygulaması yoktur. İnsanların bu duruma belli bir süre uyup daha sonra sıkılacaklarını öngörmüşlerdir. Bu nedenle Behavioral Insights Team (BIT) ve takımın başkanı David Halpern ile iş birliği içerisinde vatandaşlara gerekli mesajların iletilmesi adına çeşitli çalışmalar yürütmüştür. Mesajın içeriği ise sürekli el temizliği üzerine temellendirilmiştir (Hutton, 2020). Sürü bağışıklığı ile salgının önüne geçilebileceğini düşünen İngiltere hükümetinin, virüsün yeni ve bilinmeyen bir virüs olması, sürü bağışıklığının kazanılması halinde hastalığın tekrarlamayacağını garanti edilememesi ve olası sonuçlarının öngörülememesi gibi nedenlerle ne kadar doğru bir karar aldığı tartışma konusu olmuştur. Dürtme teorisinin, pandemi içerisinde başka önlemler alınmaksızın tek başına yeterli olup olmayacağı konusunda görüş birliği ve kanıt yoktur (Kamau, 2020).

Hastalığı bitirmenin kesin bir yolu niteliğinde olan aşı ile ilgili bir gelişme yaşanmadığı için neredeyse ülkenin yarısından fazlasının hastalığa yakalanacağı, hatta ağır semptom göstermeyen vatandaşlara gerekli testlerin uygulanmayacağını ve bundan kaçışın mümkün olmadığını savunmuştur (Dunn ve Kahn, 2020). Gerekli kısıtlama ve karantina gibi tedbirlerin salgının ilerleyen zamanlarında alınması gerektiğini, sürecin başında insanları yasaklayarak yorgunluğa sürüklememeleri gerektiğinin altını çizmişlerdir (Yates, 2020). Ancak teorinin kurucularından Thaler bile izlenilen yolun netlik kazandırmayacağı yönünde Twitter hesabından “Hiçbir dürtme sorunu çözmez ancak yardımcı olabilir. ABD’de en çok ihtiyacımız olan şey testlerdir. El sıkışmayın bunun yerine ellerinizi yıkayın” diyerek dürtme teorisinin tek başına etkili olmayacağını vurgulamıştır (Thaler, 2020).

Tüm bu farklı görüş ve eleştirilere rağmen İngiltere hükümeti, çalışmakta olduğu BIT aracılığı ile gerekli önlemleri almak adına nihayet adım atmaya başlamıştır. Ülkenin ulusal sağlık servisi konumunda olan NHS, risk altındaki vatandaşlara 12 hafta boyunca salgın ile ilgili tedbirleri içeren, süreç içerisinde hane içinde kalmanın önemini ve adım adım izlenmesi gereken yolları anlatan hatta psikolojik olarak destek sağlayan basit ve anlaşılır mesajlar iletmektedir. Dürtme teorisi uyarınca mesajları almayı reddetmek de bir seçenektir. Fakat bu durum pek tercih edilmemiştir. Salgın ile mücadele kapsamında diğer önemli olgu ise yüze dokunmaktır. Bireylerin herhangi bir noktaya temas ettikten sonra ellerini yüzlerine götürmemeleri, şeffaflık ilkesi gereğince alınan tedbirlerin halka açık konuma getirilmesi, kafa karışıklığını önlemek amacıyla iletilen mesajların basitleştirilmesi, yapılması istenilen davranışların (ellerin yıkanması, sosyal mesafenin korunması, temasın en alt seviyeye indirilmesi vb.) sadece sözlü bir biçimde değil diğer duyulara da hitap edecek şekilde görselleştirilmesi ve hatırlatıcılar sayesinde sık sık tekrarlanmasının sağlanması, hijyen esaslı ürünlerin erişiminin kolay olması ve göz hizasında bulundurulması, uzaktan eğitim sürecine başlayan öğrencilerin motivasyonunun yükseltilmesi ve süreci en iyi şekilde yürütmelerinin sağlanması adına yakın çevresinden birine bunu nasıl sağlayacakları adına geri dönüşlerde bulunulması gibi hem kişisel hem de toplumsal davranışların dönüştürülmesi odaklı çalışmalar yürütmüştür. GörSELLİĞİN bilişsel duyulara hitabın en önemli yolu olduğunu savunan BIT, mücadele kapsamında yapılması gerekenlerin afişler aracılığı ile aktarılmasının önemini farkındadır. Ancak bu durum her afişin akılda kalıcı olduğu anlamına gelmemektedir. Bu durumun sağlanması adına aralarında Tayvan, Singapur, Dünya Sağlık Örgütü, İtalya, Güney Kore, İngiltere ve İspanya’ya ait, ilgili sağlık kurumlarının afişlerinin bulunduğu bir deney gerçekleştirmiştir. Katılımcılar, ellerin dezenfekte edilmesi bazında en akılda kalıcı üç afiş üzerinde karar kılmıştır. Bunlar Tayvan, Singapur ve NHS’ye ait olanlardır (Team, B.I., 2020).

Görüldüğü üzere ülkeler çeşitli dürtme politikaları ile sürece dâhil olmuşlardır. Salgının önüne sadece bireylere yapılan müdahaleler ile geçilemeyeceği bilinen bir olgudur. Ancak, tedbir ve korunma amaçlı davranış değişikliğini sağlamak mücadele kapsamında yapılabilecek en doğru harekettir. Bu durumun farkına varan ülkelerin yanında birçok kurum ve kuruluş da covid-19 kâbusuna karşı dürtme politikasından faydalanarak önlem alma gayretinde bulunmuşlardır. Unicef, doğru el yıkama kılavuzunu görsel ile destekleyerek (Unicef, 2020), Dünya Sağlık Örgütü (WHO) ise sigara kullanımının hastalık riskini desteklediği gerekçesiyle tütün kullanımını azaltmaya, salgın ile mücadelenin görünmez kahramanları olarak nitelendirilen sağlık personelinin desteklemeye ve ellerin nasıl temizlenmesi gerektiği gibi olgulara işaret etmiştir. Buna ek olarak binlerce hatta milyonlarca kullanıcıya sahip Facebook uygulamasının Messenger kısa yolu ve Whatsapp uygulaması aracılığı ile hastalık hakkında yanlış bilinenlerden uzak durmayı, güncel gelişmelere hâkim olmayı ve bu yönde doğru tedbirlere yönelimi sağlayan yeni strateji ile iyi dürtme örneği olarak nitelendirilebilen bir yaklaşım sergilemiştir (World Health Organization, n.d.). Diğer çarpıcı bir örnek ise Birleşmiş Milletler çatısı altında karşımıza çıkmaktadır. Herkes tarafından bilinen bir çizgi film kahramanı

olan smurf (şirinler) figürü ve “BE SAFE BE SMURF” başlıklı görselleri ile evde kalmak elleri temizlemek gibi hastalıkla mücadele kapsamında yapılması gerekenleri unutulması zor bir görselle birleştirerek hem farklı hem de akılda kalıcı bir dürtme politikası izlemişlerdir (United Nations, 2020).

Sonuç

Thaler ve Sunstein'in ifadesiyle dürtme, “seçim mimarisinin, herhangi bir seçeneği yasaklamadan veya ekonomik teşviklerini önemli ölçüde değiştirmeden insanların davranışlarını öngörülebilir bir şekilde farklılaştıran herhangi bir yönüdür”. İlk etapta kulağa karmaşık gelse de pandemi sürecinde davranış biliminin önemli bir araç olarak kullanıldığını ve Covid-19 ile mücadelede pek çok ülkenin davranış bilimine yöneldiğini görüyoruz. Mayıs ayında, New Scientists'te yayınlanan makalesinde Lawton (2020) davranış biliminin pandemiye karşı mücadelede kesinlikle merkezde yer aldığını belirterek dürtmenin yaygınlığına bir kez daha işaret etmiştir. Bu süreçte aslında virüsün insan ayırmadığı tezine karşı çıkmış ve “virüs insan ayırıyor, bunu da davranışlarımız belirliyor” diyerek aslında bu süreçte gerçek dünyadaki gerçek insanların nasıl davrandığı ve düşündüğü bilmenin önemini vurgulamıştır.

Hükümetler pandemi sürecinde karşılaştığı problemlerle hem yerel hem de küresel ölçekte mücadele yoluna gitmişlerdir. Bu mücadele serüvenlerine eşlik eden davranışsal içgörü ve dürtme teorisi hem sağlıklı yaşamı teşvik etmiş hem de hastalığın tedavisi ve önlenmesi sırasında umut verici sonuçlar göstermiştir. Bu durum, klinik ve sağlığa özgü yaklaşımların ötesine geçerek ve gerçek insan davranışının gerçek kriz dönemlerinde tahmin edilmesinin ve yönlendirilmesinin önemini vurgulamıştır. Bu da aslında dürtme sürecinde tek başına hükümetlerin değil yerel yönetimlerin, özel sektörün ve STK'ların kamuoyu ile işbirliği içinde sağlam davranışsal yaklaşımları geliştirmesi gerektiğini vurgulamaktadır. Ülke örnekleri de göstermektedir ki başarılı ve sürdürülebilir davranışsal sağlık politikaları ya da daha spesifik olarak Covid-19 ile mücadelede uygulanan davranışsal müdahalelerin halk sağlığını iyileştirme ve hastalık yükünü azaltma potansiyeli vardır. Davranışsal içgörü ya da dürtme hastalığı iyileştirmez, ancak daha iyi sonuçlarla ilişkili daha iyi seçimlere katkıda bulunabilir.

COVID-19 salgını sırasında insanların davranışlarını değiştirmeyi ya da yönlendirmeyi hedefleyen ve dürtmeyi bir araç olarak kullanan politika yapımcılar veya karar vericiler için bazı detayları hatırlatmak gerekmektedir. Bu hatırlatmalar ya da ipuçları doğru uygulandığında vatandaşlar arasındaki belirsizliği azaltacak ve istenen davranışları destekleyecektir. Örneğin ilk olarak; dürtme stratejisi güden kurumlar kullandıkları dile ve mesaj içeriğine dikkat etmek durumundadırlar. Yalnızca korku uyandırmaya odaklanan halk sağlığı mesajları, eylemi motive etmek sürecinde başarısız olabilirler. Korku uyandıran çok fazla bilgi içeren mesajlar gereksiz kaygı ve strese neden olabilir. Bu istenmeyen etkileri hafifletmek için, hükümetler tarafından gönderilen mesajların basit ve anlaşılır adımlarla birleştirilmesi gerekmektedir. Örneğin “toplu taşıma kullanırsanız hastalık riskiniz artar” demek yerine “bu süreçte mümkün olduğunca yürüyün ya da bisikleti tercih edin” demek daha pozitif bir dürtme sağlayacaktır.

İkinci olarak belirsizlik ve kriz zamanlarında şeffaflık ve açıklık önemlidir. Vatandaşlar yönetimden ve kamu politikalarından belirsizliği tanımlamalarını ve şeffaf olmalarını beklemektedir. Burada şeffaf olmak adına paylaşılacak istatistiklerde eylemi motive etmeye yönelik olmalıdırlar. Örneğin hastalığın ölüm oranını sunmak yerine, kaç kişinin iyileştiğini ya da azalan vaka sayıları sunmak da yine davranışsal içgörü açısından vatandaşları tavsiye edilen davranışlara yönlendirecektir. Son olarak bu dönemde kullanılacak anahtar kelimeler de

dikkatlice seçilmelidir. Örneğin bu dönemde kullanılan sosyal mesafe kavramı pek çok sosyal bilimci tarafından eleştirilmiş (Erkal,2020), sosyal mesafeyi koruma mesajının insanların refahı üzerinde olumsuz psikolojik etkiler yaratabileceğini ve onların yalnızlık ve stres hissetmelerine neden olabileceğini ileri sürmüşlerdir. Bu nedenle, bunun yerine “fiziksel mesafe” teriminin kullanılması önerilmiştir.

Kaynakça

- AA. (2020, 26 Mart). *Trafik ışıklarıyla koronavirüse karşı “evde kal” çağrısı*. Erişim Tarihi: 06.04.2020, <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/trafik-islariyla-koronaviruse-karsi-evde-kal-cagrisi/1780663>.
- Abadie, A., & Gay, S. (2006). The impact of presumed consent legislation on cadaveric organ donation: a cross-country study. *Journal of Health Economics*, 25(4), 599-620. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2006.01.003>
- Akerlof, G. A. (2003). Behavioral macroeconomics and macroeconomic behavior. *The American Economist*, 47(1), 25-47. doi: 10.1177/056943450304700102
- Anderson, J. E. (2010). *Public policymaking: an introduction (7th ed.)*. ABD: Cengage Learning.
- Barari, S., Caria, S., Davola, A., Falco, P., Fetzer, T., Fiorin, S., Hensel, L., Ivchenko, A., Jachimowicz, J., King, G., Kraft-Todd, G., Ledda, A., MacLennan, M., Mutoi, L., Pagani, C., Reutskaja, E., Roth, C. & Slepici, F. R. (2020). Evaluating COVID-19 public health messaging in Italy: Self-reported compliance and growing mental health concerns. *MedRxiv*, 1-19. doi: <https://doi.org/10.1101/2020.03.27.20042820>
- Bavel, J.J.V., Baicker, K., Boggio, P.S. & et al. (2020). Using social and behavioural science to support COVID-19 pandemic response. *Nature Human Behaviour*, (4), 460–471. doi: <https://doi.org/10.1038/s41562-020-0884-z>
- Bilim ve Aydınlanma Akademisi. (2020, 29 Ocak). Toplum sağlığını geliştirme ve koruma bilim alanı biyolojik hareket ve evrim bilim alanı, yeni koronavirüs (2019-nCoV) salgınında güncel durum. Erişim Tarihi: 11.04.2020, <http://bilimveaydinlanma.org/content/images/pdf/rapor/yeni-koronavirus-2019-ncov-salgininda-guncel-durum.pdf>
- Bocutoğlu, E. (2012). İktisat teorisinde emeğin öyküsü: Değerin kaynağı olan emekten marjinal faydanın türevi olan emeğe yolculuk. *Hak İş Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 1(1), 127-150.
- Boo, F. L., (2020, 19 Mart). *It's hand-washing time! How behavioral economics could mitigate the spread of coronavirus*. Erişim Tarihi: 12.04.2020, <https://blogs.iadb.org/salud/en/behavioral-economics-could-mitigate-spread-coronavirus/>.
- Caris, M. G., Labuschagne, H. A., Dekker, M., Kramer, M. H., van Agtmael, M. A., & Vandenbroucke-Grauls, C. M. (2018). Nudging to improve hand hygiene. *Journal of Hospital Infection*, 98(4), 352-358.
- CDC. (2020, 4 Mayıs). *Frequently asked questions*. Erişim Tarihi: 05.05.2020, <https://www.cdc.gov/coronavirus/2019-ncov/faq.html>.

- ChiPublicHealth [@ChiPublicHealth]. (n.d.). *Media* [Twitter profile]. Twitter. 13 Nisan 2020 tarihinde <https://twitter.com/ChiPublicHealth/media> adresinden erişildi.
- Christ. C.M. (2020, 2 Nisan). *Practicing safe physical distancing in your essential service workplace*. Erişim Tarihi: 11.04.2020, https://directorsblog.health.gov/practicing-safe-physical-distancing-in-your-essential-service-workplace/?utm_source=TWITTER&utm_medium=AZDHS&utm_campaign=covid19&utm_content=3245062127&linkId=85711366.
- Clark, J. M. (1918). Economics and modern psychology: I. *Journal of Political Economy*, 26(1), 1-30. doi: 10.1086/253060
- Çiftçi, H., & Ayyıldız, H. (2016). Nöroiktisat ışığında rekabetçi karar alma sürecinde duygular, rolleri ve önemi. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 8(2), 58-81
- Dinler, Z. (2006). *Mikro ekonomi (17. baskı)*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Dunn, K. & Kahn, J. (2020, 14 Mart). *Even while canceling mass gatherings, the U.K. is still aiming for deliberate 'herd immunity'*. Erişim Tarihi: 13.04.2020, <https://fortune.com/2020/03/14/coronavirus-uk-cases-herd-immunity-covid-19/>.
- Dye, T. R. (1992). *Understanding public policy*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Erdoğan, M. Ve Karagöl, V. (2019, 18-20 July). Behavioral economics, nudge and public interventions in daily life: the case of Turkey and recommendations, *EconWorld 2019*, Budapest, Hungary, 1-15.
- Eryılmaz, B. (2016). *Kamu Yönetimi: düşünceler, yapılar, fonksiyonlar, politikalar (9.baskı)*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları.
- Eser, R., & Toigonbaeva, D. (2011). Psikoloji ve iktisadın birleşimi olarak, davranışsal iktisat. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 287-321.
- Goldberg, M., Gustafson, A., Maibach, E., van der Linden, S., Ballew, M. T., Bergquist, P., ... & Leiserowitz, A. (2020). Social norms motivate COVID-19 preventive behaviors, (in press),1-6.
- Green, E. (2020, 24 Mart). *Coronavirus highlights how 'nudge theory' could address hand hygiene and other challenges in healthcare*. Erişim Tarihi: 15.04.2020, <https://www.nhs.uk/healthcare-analysis/coronavirus-nudge-theory-hygiene-challenges-healthcare/>.
- Habertürk. (2020, 28 Mart). *Van'daki trafik ışıkları 'evde kal' dedi*. Erişim Tarihi: 06.04.2020, <https://www.haberturk.com/van-haberleri/76720852-vandaki-trafik-islari-evde-kal-dedi>.
- Hallsworth, M. (2016). Seven ways of applying behavioral science to health policy. I. G. Cohen, H.F. Lynch & C. R. Sunstein (Ed.), *Nudging Health: Health Law and Behavioral Economics* (ss. 40-48). Baltimore, MA: Johns Hopkins University Press.
- Hastings, J. S., & Weinstein, J. M. (2008). Information, school choice, and academic achievement: Evidence from two experiments. *The Quarterly Journal of Economics*, 123(4), 1373-1414. <https://doi.org/10.1162/qjec.2008.123.4.1373>
- Hutton, R. (2020, 11 Mart). *Keep calm and wash your hands: Britain's strategy to beat virus*. Erişim Tarihi: 14.04.2020, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-03-11/keep-calm-and-wash-your-hands-britain-s-strategy-to-beat-virus>.

- İHA. (2020, 27 Mart). *Trafik ışıkları 'evde kal' çağrısı ile yandı*. Erişim Tarihi: 06.04.2020, <https://www.ihacom.tr/sivas-haberleri/trafik-islari-evde-kal-cagrısı-ile-yandı-2565848/>.
- Jianhua, G. (2020). Çin'in yeni koronavirüs zatürresine karşı savaşı: mücadeleler, sonuçlar ve yansımalar (M.E. Başer & D. Doğu, Çev). *BRIQ*, 1(2), 91-102.
- John, P. & Stoker, G. (2020, 18 Mayıs). *Behavioural science and the response to COVID-19: a missed opportunity?* Erişim Tarihi: 24.05.2020, <https://blogs.lse.ac.uk/politicsandpolicy/behavioural-science-covid19/>.
- Jordan, J., Yoeli, E., & Rand, D. (2020). Don't get it or don't spread it? Comparing self-interested versus prosocially framed COVID-19 prevention messaging, (in press), 1-34.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979) Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of Econometric Society*, 47(2), 263-291.
- Kamau, C. (2020, 14 Mart). *Is Nudge theory the right approach to coronavirus?* Erişim Tarihi: 13.04.2020, <https://www.psychologytoday.com/us/blog/the-science-mental-health/202003/is-nudge-theory-the-right-approach-coronavirus>.
- Kim, C. (2020, 3 Nisan). *Japan coronavirus cases rise, Tokyo nudges PM Abe to declare state of emergency*. Erişim Tarihi: 16.04.2020, <https://www.thejakartapost.com/news/2020/04/03/japan-coronavirus-cases-rise-tokyo-nudges-pm-abe-to-declare-state-of-emergency.html>.
- Leon County, FL [@LeonCounty]. (n.d.). *Media* [Twitter profile]. Twitter. 12 Nisan 2020 tarihinde <https://twitter.com/LeonCounty/media> adresinden erişildi.
- Lewin, S. B. (1996). Economics and psychology: Lessons for our own day from the early twentieth century. *Journal of Economic Literature*, 34(3), 1293-1323.
- Madrian, B. C. (2014). Applying insights from behavioral economics to policy design. *Annual Review of Economics*, 6(1), 663-688. <https://doi.org/10.1146/annurev-economics-080213-041033>
- Matjasko, J. L., Cawley, J. H., Baker-Goering, M. M., & Yokum, D. V. (2016). Applying behavioral economics to public health policy: illustrative examples and promising directions. *American Journal of Preventive Medicine*, 50(5), 13-19.
- Milliyet. (2020, 8 Nisan). *Türk Kızılay ve TikTok, kovid-19'a karşı iş birliği yaptı*. Erişim Tarihi: 11.04.2020, <https://www.milliyet.com.tr/gundem/turk-kizilay-ve-tiktok-kovid-19a-karsi-is-birligi-yapti-6184267>.
- Ministero della Salute. (2020). Erişim Tarihi: 15.04.2020: <http://www.salute.gov.it/nuovocoronavirus>.
- NEHA. (2020). *Coronavirus disease 2019 (COVID-19)*. Erişim Tarihi: 18.04.2020, <https://www.neha.org/covid-19>,
- OECD. (2020). *Behavioural insights*. Erişim Tarihi: 08.04.2020). <http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/behavioural-insights.htm>.
- OK Dept of Health [@HealthyOklahoma]. (n.d.). *Media* [Twitter profile]. Twitter. 12 Nisan 2020 tarihinde <https://twitter.com/HealthyOklahoma/media> adresinden erişildi.
- Özdemir, Ş. (2019). Bir kamu politikası aracı olarak davranışsal içgörü. *Türkiye İletişim Araştırmaları Dergisi*, (34), 247-274. doi: 10.17829/turcom.526240

- Özyürek, B. (2020, 26 Mart). *Türk telekom operatör adını "HAYATEVESIGAR" olarak değiştirdi*. Erişim Tarihi: 06.04.2020, <https://www.teknobuk.com/turk-telekom-operator-adini-hayatevesigar-olarak-degistirdi/>.
- Pesendorfer, W. (2006). Behavioral economics comes of age: a review essay on advances in behavioral economics. *Journal of Economic Literature*, 44(3), 712-721. doi: 10.1257/jel.44.3.712
- Robbins, L. C. (1984). *The nature and significance of economic science*. (Original work published 1932): *an essay on the nature and significance of economic science*. London.
- Ruben, E., & Dumludağ, D. (2015). Davranışsal İktisadın Gelişimi. *İktisat ve Toplum Dergisi*, (58), 4-9.
- Ruggeri, K. (Ed.). (2019). *Behavioral insights for public policy: concepts and cases*. Abingdon: Routledge.
- Sabah. (2020, 26 Mart). *Trafik tabelalarında artık yeni bir işaret var: Evde Kal*. Erişim Tarihi: 06.04.2020, <https://www.sabah.com.tr/fotohaber/yasam/trafik-tabelalarinda-artik-yeni-bir-isaret-var-evde-kal/12>.
- Schultz, P. W., Nolan, J. M., Cialdini, R. B., Goldstein, N. J., & Griskevicius, V. (2007). The constructive, destructive, and reconstructive power of social norms. *Psychological Science*, 18(5), 429-434. doi: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9280.2007.01917.x>
- Sibony, A. L. (2020). The UK COVID-19 response: a behavioural irony? *European Journal of Risk Regulation*, 1-8. doi: <https://doi.org/10.1017/err.2020.22>
- Sunstein, C. R. (2015). The ethics of nudging. *Yale J. on Reg.*, 32, 413.
- Suresh, V. (2020). The 2019 novel corona virus outbreak-an institutional guideline. *Indian Journal of Anaesthesia*, 64(3), 242. Erişim Tarihi: 09.04.202, <https://link.gale.com/apps/doc/A617692108/HWRC?u=c19micro&sid=HWRC&xid=5b99dbe1>.
- Sustainable Brands, (2020, 30 Mart). *According to Krukow Behavioral Design, a combination of the right colors, behavioral transmitters and social norms can help fuel the mass behavior change necessary from stemming the spread of COVID-19*. Erişim Tarihi: 24.05.2020, <https://sustainablebrands.com/read/behavior-change/when-behavior-change-becomes-a-public-health-imperative>.
- Şimşek, H. (2018). *Davranışsal iktisadın politika yapımına etkisi*. Ijopce Publication.
- T.C. Ekonomi Bakanlığı. (2018). *Senin Kararın! (mi?)*, kamu politikası tasarımı davranışsal yaklaşım, Ankara, 5-265. Erişim tarihi: 18.04.2020, <https://ticaret.gov.tr/data/5b8ec3ce13b8761b8471c1f9/1ebc0d8a6a572cd0a7f4ab084eb3831.pdf>.
- T.C. Sağlık Bakanlığı [@saglikbakanligi]. (n.d.) *Media* [Twitter profile]. Twitter. 12 Nisan 2020 tarihinde <https://twitter.com/saglikbakanligi/media> adresinden erişildi.
- T.C. Sağlık Bakanlığı. (2020a). *COVID-19 (yeni koronavirüs hastalığı) nedir?* Erişim Tarihi: 10.04.2020, <https://covid19bilgi.saglik.gov.tr/tr/covid-19-yeni-koronavirus-hastaligi-nedir>.
- T.C. Sağlık Bakanlığı. (2020b). *Türkiye'deki Güncel Durum*. Erişim Tarihi: 10.04.2020, <https://covid19.saglik.gov.tr/>.

- Team, B.I. (2020). *Featured posts*. Erişim Tarihi: 15.04.2020, <https://www.bi.team/our-work/blog/>.
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39-60.
- Thaler, R. (1985). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4(3), 199-214. doi: <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>
- Thaler, R. H. (1997). Irving Fisher: modern behavioral economist. *The American Economic Review*, 87(2), 439-441.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge improving decisions about health, wealth and happiness*. New Haven & London: Yale University.
- Thaler, R.H. [@R_Thaler]. (14 Mart, 2020). Apparently this tweet did not reach everyone in the world so I will RT myself. No nudging will not solve the problem. In the US we need testing most of all. But it can help. Don't shake hands. Wash them instead. [Tweet]. Twitter. https://twitter.com/r_thaler/status/1238690122960261120
- Toder, E., & Khitatrakun, S. (2006). Final report to inland revenue: KiwiSaver evaluation literature review. *Washington DC, Tax Policy Center*.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131. doi: 10.1126/science.185.4157.1124
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458. doi: 10.1126/science.7455683
- Unicef. (2020). *Everything you need to know about washing your hands to protect against coronavirus(COVID-19)*. Erişim Tarihi: 10.04.2020, <https://www.unicef.org/turkey/en/stories/everything-you-need-know-about-washing-your-hands-protect-against-coronavirus-covid-19>.
- United Nations. (2020, 24 Mart). *Be Smurfs, Stay Home and Wash your Hands*. Erişim Tarihi: 07.04.2020, <https://unric.org/en/be-smurfs-stay-home-and-wash-your-hands/>.
- WA Dept. of Health [@WADeptHealth]. *Media*. [Twitter profile]. Twitter. 13 Nisan 2020 tarihinde <https://twitter.com/WADeptHealth> adresinden erişildi.
- Wang, C., Liu, L., Hao, X., Guo, H., Wang, Q., Huang, J., ... & Wei, S. (2020). Evolving epidemiology and impact of non-pharmaceutical interventions on the outbreak of Coronavirus disease 2019 in Wuhan, China. *JAMA*, 323(19), 1915-1923. doi: 10.1001/jama.2020.6130
- Watson, I. & Jeong, S. (2020, 3 Mart). *South Korea pioneers coronavirus drive-through testing station*. Erişim Tarihi: 15.04.2020, <https://edition.cnn.com/2020/03/02/asia/coronavirus-drive-through-south-korea-hnk-intl/index.html>.
- WHO (World Health Organization). (2020a, 4 Mayıs). *Rolling updates on coronavirus disease (COVID-19)*. Erişim Tarihi: 05.05.2020, <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019/events-as-they-happen>.
- WHO (World Health Organization). (2020b, 17 Nisan). *Q&A on coronaviruses (COVID-19)*. Erişim Tarihi: 22.04.2020, <https://www.who.int/news-room/q-a-detail/q-a-coronaviruses>.
-

- WHO (World Health Organization). (2020c, 21 Nisan). *Coronavirus disease (COVID-19) Pandemic*. Erişim Tarihi: 05.05.2020, <https://www.who.int/emergencies/diseases/novel-coronavirus-2019>.
- WHO (World Health Organization). (2020d, 14 Mayıs). *Statement – Behavioural insights are valuable to inform the planning of appropriate pandemic response measures*. Erişim Tarihi: 24.05.2020, <http://www.euro.who.int/en/media-centre/sections/statements/2020/statement-behavioural-insights-are-valuable-to-inform-the-planning-of-appropriate-pandemic-response-measures>
- WHO (World Health Organization). (2020e, 3 Şubat). *Call for experts on behavioural insights and sciences for public health*. Erişim Tarihi: 24.05.2020, <https://www.who.int/news-room/articles-detail/call-for-experts-on-behavioural-insights-and-sciences-for-public-health>.
- World Health Organization [@WHO]. (n.d.) *Media* [Twitter profile]. Twitter. 14 Nisan 2020 tarihinde <https://twitter.com/WHO/media> adresinden erişildi.
- Yates, T. (2020, 13 Mart). *Why is the government relying on nudge theory to fight coronavirus?* Erişim Tarihi: 12.04.2020, <https://www.theguardian.com/commentisfree/2020/mar/13/why-is-the-government-relying-on-nudge-theory-to-tackle-coronavirus>.
- Yayar, R., & Karaca, Ö. E. (2019). Davranışsal iktisat bağlamında kamu çalışanlarının tüketim davranış eğilimleri. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19(1), 1-29.
- YBiT: Yokohama Behavioral insights and design Team [@Yokohama_YBiT]. *Media*. [Twitter profile]. Twitter. 13 Nisan 2020 tarihinde https://twitter.com/Yokohama_YBiT/media adresinden erişildi.
- Yıldız, M., & Sobacı, M. Z. (2013). Kamu politikası ve kamu politikası analizi. M.Z. Sobacı & M. Yıldız (Ed), *Kamu politikası kuram ve uygulama (ss. 14-44)*. Ankara: Adres Yayınları.
- Zafirovski, M. (2001). Max Weber's analysis of marginal utility theory and psychology revisited: latent propositions in economic sociology and the sociology of economic, *History of Political Economy*, 33(3), 437-458.
-