



DERLEME MAKALESİ / REVIEW ARTICLE

COVID-19 VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT: KÜRESEL BİR PANDEMİ SIRASINDA İNSAN DAVRANIŞINI ANLAMAK

COVID-19 AND BEHAVIORAL ECONOMICS: UNDERSTANDING HUMAN BEHAVIOR DURING A GLOBAL PANDEMIC

Dr. İlknur ARSLAN ARAS ¹

ÖZ

COVID-19 salgını; yalnızca önemli sağlık sorunları ortaya çıkarmakla kalmamış, insan davranışı ile halk sağlığı sonuçları arasındaki karmaşık ilişkiyi de ortaya çıkarmıştır. Davranışsal iktisat alanı, salgının davranışsal yönlerini anlamak için değerli bilgiler sunmaktadır. Buna ek olarak politika yapıcılara salgının etkisini etkili bir şekilde azaltmaları için bir çerçeve sağlamaktadır. Bu çalışmanın amacı, COVID-19 ile davranışsal iktisadın ilişkisini, davranışsal iktisat ile ilgili temel kavramları ve bunların pandemi müdahale stratejilerindeki uygulamalarını vurgulamaktır. Literatür incelendiğinde COVID-19 döneminde davranışsal iktisat ilkelerinden olan; çerçeveleme, bilişsel önyargılar, varsayılan seçenekler, teşvik etme ve dürtmenin doğru kullanımıyla salgının yönünü pozitif şekilde değiştirebileceği görülmektedir. Davranışsal iktisat sayesinde, salgının yayılmasının önüne geçmek için aşı, el yıkama, sosyal mesafe ve maske kullanımına teşvik etmek de etkili olacaktır. İnsanların başkalarının davranışlarından etkilenme, dürtme gibi davranışsal iktisat ilkelerinin etkisi altında olduğu düşünüldüğünde, insan davranışlarının değiştirilmesine yardımcı olacaktır. Salgının zorluklarını aşarken, davranışsal iktisadi halk sağlığı girişimlerine entegre etmek, davranışı şekillendirmede ve kalıcı sağlık davranışına teşvik etmede etkili olacağı düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: COVID-19, Davranışsal İktisat, İnsan Davranışları


JEL Sınıflandırma Kodları: D9, I10, I12.

ABSTRACT

COVID-19 pandemic; It has not only revealed important health problems but also revealed the complex relationship between human behavior and public health outcomes. The field of behavioral economics offers valuable information for understanding the behavioral aspects of the epidemic. In addition, it provides a framework for policymakers to effectively mitigate the impact of the epidemic. The aim of this study is to highlight the relationship between COVID-19 and behavioral economics, the basic concepts of behavioral economics and their applications in pandemic response strategies. When the literature is examined, one of the behavioral economics principles in the COVID-19 period; It seems that framing, cognitive biases, default options, encouragement, and the right use of nudging can positively change the course of the epidemic. Thanks to behavioral economics, it will also be effective to encourage the use of vaccines, hand washing, social distancing and masks to prevent the spread of the epidemic. Considering that people are under the influence of behavioral economics principles such as being influenced by the behavior of others, nudging will help change human behavior. While overcoming the challenges of the epidemic, integrating behavioral economics into public health initiatives is thought to be effective in shaping behavior and encouraging lasting health behavior.

Keywords: Behavioral Economics, COVID-19, Human Behavior

JEL Classification Codes: D9, I10, I12.

¹  Bağımsız Araştırmacı, ilknur.arslann@gmail.com

EXTENDED SUMMARY

Purpose and Scope:

The COVID-19 pandemic has revealed not only important health issues but also the complex relationship between human behavior and public health outcomes. The field of behavioral economics offers valuable information for understanding the behavioral aspects of the epidemic. In addition, it provides a framework for policymakers to effectively mitigate the impact of the epidemic. By combining psychological and economic principles, behavioral economics sheds light on why people may engage in certain behaviors during a crisis and how policymakers can encourage individuals to adopt desirable actions. The purpose of this study is to highlight the relationship between COVID-19 and behavioral economics, the basic concepts, and their applications in pandemic response strategies.

Design/methodology/approach:

In this study, various studies examining the relationship between COVID-19 and behavioral economics were examined and the importance of behavioral economics in changing human behavior was tried to be revealed. While conducting the research, COVID-19 and human behavior were examined under 3 main headings as behavioral economics and its use in health services, and the relationship between COVID-19 and behavioral economics.

Findings:

When the literature is examined, there are various studies examining the relationship between behavioral economics and COVID-19. The COVID-19 vaccine made by Saleska and Choi (2021) was discussed from the perspective of behavioral economics. In the study, it was revealed that confirmation bias, negativity bias and optimism bias affect people's decisions under the behavioral economics framework. The main behavioral biases exhibited by people during the COVID-19 outbreak were examined by Faure (2020). In the study, it was emphasized that the importance of conveying information correctly, being aware of our own prejudices and individual responsibility is essential to get out of this crisis. The COVID-19 pandemic has had a profound impact on human behavior and has led to significant changes in various aspects of daily life. Individuals and communities around the world have had to adapt their behavior to comply with public health measures and reduce the spread of the virus. As a result of the research, the effects of behavioral economics principles on COVID-19 were examined under 4 headings: expectancy theory and risk perception, social norms and peer effects, time reduction and impulsivity, nudging and behavioral interventions. In this study, the COVID-19 outbreak emphasized the importance of understanding human behavior in designing effective public health strategies. In addition, the relationship between COVID-19 and behavioral economics was examined. When the literature is examined, it is revealed that framing, cognitive biases, default options, encouragement, and nudge, which are behavioral economics principles, can positively change the direction of the epidemic in the COVID-19 period. The COVID-19 pandemic has caused significant changes in human behavior, driven by the need to prevent virus transmission and adapt to the challenges posed by the pandemic. The adoption of preventive measures, its impact on mental health, and changes in mobility and travel behavior are just some of the profound impacts of the pandemic. Understanding these behavioral changes is crucial for policymakers and public health officials to develop effective strategies and interventions to combat the virus and support individuals in coping with the challenges posed by COVID-19.

Behavioral economics provides a valuable framework for understanding the psychological and economic factors that influence decision-making during a crisis. By combining concepts such as prospect theory, social norms, time reduction and nudging, policymakers can resort to interventions that encourage individuals to adopt behaviors that are crucial to contain the virus' spread.

Conclusion and Discussion:

Behavioral economics, a field that combines insights from psychology and economics, plays a crucial role in understanding and addressing vaccination behavior. The decision to vaccinate, which is critical and changing the course of the epidemic, is influenced by many factors, including cognitive biases, social norms, and individual beliefs. Behavioral economics sheds light on these key mechanisms, providing valuable information for policymakers and health professionals seeking to increase immunization rates. Understanding the psychological underpinnings of vaccine decision making is crucial to achieving high vaccination rates and reducing the impact of infectious diseases such as COVID-19. By understanding the impact of framing effects, social norms, and putative options, policymakers can design interventions that effectively address vaccine hesitancy and promote vaccine acceptance. Incorporating behavioral economic principles into communication strategies and vaccine delivery systems can help maximize vaccination rates, curb the spread of the virus, and protect public health. Thanks to behavioral economics, it will also be effective to encourage the use of vaccines, hand washing, social distancing and masks to prevent the spread of the epidemic. Considering that people are under the influence of behavioral economics principles such as being influenced by the behavior of others, nudging will help change human behavior. While overcoming the challenges of the epidemic, integrating behavioral economics into public health initiatives is thought to be effective in shaping behavior and encouraging lasting health behavior.

1. GİRİŞ

SARS-COV-2'nin neden olduğu COVID-19 pandemisi, birçok ülkeyi hastalığın yayılmasını sınırlamak için katı önlemler uygulamaya yöneltmiştir (Allcot ve diğerleri, 2020). Dünya Sağlık Örgütü (WHO), salgınla mücadeleye yönelik küresel çabaları koordine etmede ön saflarda yer almıştır. WHO (2020)'ye göre, COVID-19 öncelikle enfekte bir kişi öksürdüğünde, hapşırıldığında veya konuştuğunda solunum damlacıkları yoluyla bulaşmaktadır. Bu damlacıklar yakın çevredeki kişiler tarafından solunabilir ve yeni enfeksiyonlara yol açabilmektedir. Ek olarak, virüs, virüs bulaşmış yüzeylere dokunduktan sonra yüze, ağza veya gözlere dokunarak da yayılabilir. Bulaşma yollarının anlaşılması, enfeksiyon riskini azaltmak için fiziksel mesafe, maske takma ve el hijyeni gibi önleyici tedbirlerin uygulanmasında çok önemli olmuştur. Hem hükümetler hem de bilim adamları tarafından savunulan bu önlemler, gönüllü sosyal mesafe ve maske takmadan zorunlu evde kalma politikalarına kadar uzanmaktadır (Hsiang ve diğerleri, 2020). Aşıların geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması, salgınla mücadelede çok önemli olmuştur. Birden fazla aşı, sıkı testlerden geçmiş ve acil kullanım izinleri alınmıştır. Polack ve diğerleri (2020), tarafından yapılan bir çalışmada Pfizer-BioNTech COVID-19 aşısının güvenilirliği ve etkinliği değerlendirilmiştir. Araştırmacılar tarafından, aşının COVID-19 enfeksiyonunu önlemede yüksek etkinlik gösterdiği, virüsün yayılmasını kontrol etmede ve hastalığın şiddetini azaltmada hayati bir araç sağladığı bulunmuştur. Bu salgın sırasında, insanları önleyici davranışları benimsemeye ve sürdürmeye teşvik etmek, COVID-19'un yayılmasını azaltmayı amaçlayan halk sağlığı politikalarının odak noktasıdır (Soofi ve diğerleri, 2020).

COVID-19 salgını, insan davranışının halk sağlığı üzerindeki karmaşık etkilerini ortaya koyarak, yalnızca önemli sağlık sorunlarına işaret etmemiştir. Davranışsal iktisat, salgının davranışsal yönlerini anlamak için değerli bilgiler sunar ve politika yapıcılara etkili bir şekilde salgının etkisini azaltma konusunda bir çerçeve sağlamaktadır. Bu disiplin, psikolojik ve ekonomik ilkeleri birleştirerek, insanların kriz dönemlerinde neden belirli davranışlar sergileyebileceklerini ve politika yapıcıların bireyleri istenen eylemleri benimsemeye teşvik etme yöntemlerini anlamaya yardımcı olmaktadır. Bu çalışmanın amacı, COVID-19 ile davranışsal iktisat arasındaki ilişkiyi, temel kavramları ve bu kavramların pandemi müdahale stratejilerindeki uygulamaları vurgulamaktır.

2. COVID-19 VE İNSAN DAVRANIŞLARI

COVID-19 salgını, insan davranışları üzerinde derin bir etkiye sahiptir ve günlük yaşamın çeşitli yönlerinde önemli değişikliklere yol açmıştır. Dünya çapında bireyler ve topluluklar, davranışlarını halk sağlığı önlemlerine uyacak ve virüsün yayılmasını azaltacak şekilde uyarlamak zorunda kalmıştır. COVID-19'un insan davranışı üzerindeki dikkate değer etkilerinden biri, önleyici tedbirlerin daha fazla benimsenmesidir. İnsanlar kendilerini ve başkalarını virüsten korumaya çalışırken yüz maskelerinin kullanılması, sosyal mesafeye uyulması ve sık sık el hijyeni sağlanması yaygınlaştırmıştır. Aschwanden (2020) tarafından yürütülen araştırmada bu önleyici davranışların uygulanmasının COVID-19'un bulaşmasında bir azalma ile ilişkili olduğu bulunmuştur. Çalışma, davranış değişikliğinin virüsün yayılmasını kontrol etmede oynadığı kritik rolü vurgulamaktadır.

Pandeminin bir diğer önemli etkisi de ruh sağlığı ve esenliği üzerindeki etkisidir. Salgınla ilişkili enfeksiyon korkuları, sosyal izolasyon ve ekonomik aksamlar gibi belirsizlikler ve stres etkenleri, insanların zihinsel sağlığını olumsuz etkilemiştir. Czeisler ve diğerleri (2020) tarafından pandemi sırasında kaygı ve depresyon semptomlarında önemli bir artış olduğu ortaya koyulmuştur. Bulgular, COVID-19'un psikolojik etkisini ele almak ve bireylerin ruh sağlıklarını yönetmelerini desteklemek için hedefe yönelik müdahalelere duyulan ihtiyacı vurgulamaktadır.

3. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE SAĞLIK HİZMETLERİNDE KULLANIMI

Davranışsal iktisat, insan davranışı ve karar verme süreçlerine ilişkin içgörü sağlama yeteneği nedeniyle sağlık alanında önemli bir popülerlik kazanmıştır. Araştırmacılar ve politika yapıcılar, karmaşık sağlık davranışlarını açıklamada geleneksel ekonomik modellerin sınırlamalarının farkındadır ve sağlıkla ilgili zorlukları daha iyi anlamak ve ele almak için davranışsal iktisada yönelmiştir. Halpern ve diğerleri (2017) tarafından yapılan bir çalışmada davranışsal iktisadın sağlıkta artan popüleritesini araştırılmış, sağlık sonuçlarını iyileştirme ve politika müdahalelerini bilgilendirme potansiyeli vurgulanmıştır.

Sağlıkta davranışsal iktisat müdahalelerinin etkinliği, popüleritesinin artmasına katkıda bulunmuştur. Çok sayıda çalışma, sağlıklı davranışları teşvik etmek ve sağlık sonuçlarını iyileştirmek için davranışsal müdahalelerin potansiyeli olduğunu göstermiştir. Örneğin, Patel ve diğerleri (2016) tarafından yapılan çalışmada kilo vermeyi teşvik etmek için finansal teşvikler ve kişiselleştirilmiş geri bildirim gibi davranışsal iktisat stratejileri kullanmanın

etkisini incelenmiştir. Çalışmada bu müdahalelerin geleneksel yaklaşımlara kıyasla daha fazla kilo vermeyi sağladığını gösterilmektedir. Bu bulgular, insan davranışından yararlanarak olumlu sağlık sonuçları elde etmeyi hedefleyen müdahalelerin tasarımında davranışsal iktisadın pratik faydasını vurgulamaktadır. Sağlığın sosyal belirleyicilerinin tanınması da sağlıkta davranışsal iktisadın popülerliğini artırmıştır. Davranışsal iktisat, sağlık davranışlarının yalnızca bireysel seçimlerden değil aynı zamanda sosyal, kültürel ve çevresel faktörlerden de etkilendiğini kabul eder. Araştırmacılar, sağlık kararlarının verildiği bağlamı inceleyerek sosyal normları, akran etkilerini ve davranışı şekillendiren yapısal faktörleri belirleyebilirler. Bu daha geniş perspektif, sağlık üzerindeki sosyal ve çevresel etkileri göz önünde bulunduran müdahalelerin geliştirilmesine izin vererek davranış değişikliği için daha etkili stratejilerin ortaya çıkmasına katkıda bulunur (Halpern ve diğerleri, 2017). Literatürde davranışsal iktisatla ilgili yapılan çalışmaların hangi alanlarda yoğunlaştığını belirlemek için Web of Science veri tabanında 23.05.2023 tarihinde tarama yapılmıştır. Taramada behavioral economics” ve “COVID-19” anahtar kelimeleri kullanılarak “topic” seçeneğiyle arama yapılmış ve 77 çalışmaya ulaşılmıştır. Ulaşılan bu çalışmaların kategorileri şekil 1’de yer almaktadır.



Şekil 1. Davranışsal İktisat ve COVID-19 konulu çalışmaların kategorileri

Şekil 1 incelendiğinde davranışsal iktisat ve COVID-19 konulu 77 çalışmanın 14’ü ekonomi, 12’si kamu çevre sağlığı, 6’sı sağlık bilimleri hizmetleri alanlarında yapıldığı gözlemlenmiştir.

4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE COVID-19 İLİŞKİSİ

Literatür incelendiğinde davranışsal iktisat ve COVID-19 ilişkisini inceleyen çeşitli çalışmalar yapıldığı görülmektedir. Saleska ve Choi (2021) tarafından yapılan COVID-19 aşısı davranışsal iktisat bakış açısıyla ele alınmıştır. Çalışmada, davranışsal iktisat çerçevesi altında doğrulama yanlılığı (kişilerin kendi inançlarını, düşüncelerini ve varsayımlarını destekleyen ya da teyit eden bilgileri kayırma, dikkate alma ve öne çıkarma eğilimi), olumsuzluk yanlılığı (olumsuz şeyleri olumlu şeylerden daha yoğun bir şekilde fark edilmesi ve hissedilmesi) ve iyimserlik yanlılığının (iyi şeylerin sizin için daha olası olduğuna ve kötü şeylerin sizin için daha az olası olduğuna inanmak) insanların kararlarını etkilediği ortaya koyulmuştur. Faure (2020) tarafından yapılan çalışmada insanların COVID-19 salgını sırasında sergilediği temel davranışsal önyargılar incelenmiştir. Çalışmada bilgiyi doğru iletmenin, kendi önyargılarımızın farkında olmanın önemi ve bu krizden çıkmak için bireysel sorumluluğun esas olduğu vurgulanmıştır. Haushofer ve Metcalf (2020) tarafından yapılan çalışmada salgın döneminde enfeksiyon yayılımını azaltmak için el yıkama gibi önlemlerin teşvik edilmesinde davranışsal iktisat müdahalesinin önemi vurgulanmıştır.

Dürtme herhangi bir seçeneği yasaklamadan veya teşvikleri önemli ölçüde değiştirmeden, insanların davranışlarını tahmin edilebilir bir şekilde değiştiren hamleler olarak tanımlanmaktadır. Dürtme, kişinin içsel motivasyonu veya

dış çevresel etkiler aracılığıyla isteklerini veya tercihlerini belirli bir yönde yönlendirmesini sağlamaktadır (Thaler ve Sunstein, 2008). Literatür incelendiğinde dürtme ve COVID-19 ilişkisini inceleyen çalışmaların yapıldığı görülmektedir. Karagöl (2020) tarafından yapılan çalışmada salgında dürtmenin etkili kullanılmasıyla bireylere ve kamu otoritelerine katkı sağlayacağı ifade edilmektedir. Aldemir ve Kaya (2020) tarafından yapılan çalışmada politika yapım sürecinde dürtmenin COVID-19 politikaları üzerindeki olumlu etkisi ortaya koyulmuştur. Ağan (2020) tarafından yapılan çalışmada COVID-19 sürecinde insanların satın alma davranışları davranışsal iktisat çerçevesinde incelenmiştir. Çalışma sonucunda salgın sürecinde karar verirken kaygılar risk almayı azaltırken heyecan bireyleri daha fazla risk almaya yönlendirdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Literatür incelendiğinde davranışsal iktisadın COVID-19 üzerinde etkisi konulu çalışmalar beklenti teorisi ve risk algısı, sosyal normlar ve akran etkileri, zamanlar arası seçim ve dürtüsellik, dürtme, ödüllendirme ve cezalandırma ve çerçeveleme üzerine yoğunlaşmıştır. Buna dayanarak bu çalışmada davranışsal iktisat ve COVID-19 ilişkisi yukardaki ilkeler dahilinde 5 başlık altında incelenmiştir.

4.1. Beklenti Teorisi ve Risk Algısı

Kahneman ve Tversky (1979) tarafından geliştirilen beklenti teorisi, bireylerin belirsizlik koşulları altında nasıl karar verdiklerini açıklamaktadır. COVID-19 salgını sırasında insanlar, maske takmak, sosyal mesafeyi korumak ve aşı olmak gibi önleyici tedbirlere uymalarını etkileyen çeşitli risk algıları sergilemektedir. Kayıptan kaçınma ve kullanılabilirlik önyargısı gibi risk algısıyla ilişkili önyargıları anlamak, politika yapımcıların etkili halk sağlığı kampanyaları tasarlamasına yardımcı olabilir (Kahneman & Tversky, 1979). Örneğin, COVID-19 risklerini potansiyel kayıplar açısından çerçevelemek ve aşılardan mevcudiyetini vurgulamak, bireyleri aşlamaya itebilir

4.2. Sosyal Normlar ve Akran Etkileri

İnsan davranışı, sosyal normlardan ve başkalarının eylemlerinden güçlü bir şekilde etkilenir. Pandemi sırasında, sosyal normlar önleyici tedbirlere uyumu şekillendirmede çok önemli bir rol oynadı. Araştırmalar, bireylerin maske takma gibi güvenlik önlemlerine, bunu toplulukları içinde sosyal bir norm olarak algıladıklarında uyma olasılıklarının daha yüksek olduğunu göstermektedir (Bicchieri ve diğerleri, 2020). Halk sağlığı kampanyaları, çoğunluğun önleyici davranışlara bağlılığını vurgulayarak sosyal normlardan yararlanabilir ve genel nüfus arasında uyumu teşvik edebilir. Yani, bu kampanyalar, insanları bir davranışı benimsemeye teşvik etmek için çoğunluğun bu davranışı gerçekleştirdiği ve desteklediği sosyal normları vurgulamaktadır. Böylelikle insanlar, çoğunluğa uymak ve sosyal kabul görmek isteğiyle önleyici davranışları benimsemeye daha eğilimli hale gelmektedir. (Seale ve diğerleri, 2021).

4.3. Zamanlar Arası Seçim ve Dürtüsellik

Zamanlar arası seçim (Can, 2012) bireylerin anlık ödüllere gelecekteki faydalardan daha fazla değer verme eğilimini ifade etmektedir (Loewenstein ve Thaler, 1989). COVID-19 bağlamında, insanlar kısa vadeli arzulara (ör. sosyal toplantılara katılmak) uzun vadeli sağlık hususlarına (ör. kalabalık alanlardan kaçınmak) göre öncelik verilebilir. COVID-19 salgınıyla ilişkili olarak insanların karar verme süreçlerinde rol oynayabilir.

Dürtüsellik, bir kişinin anlık tatmin arayışına yönelme, düşünmeden hareket etme ve zevk alma eğilimini ifade etmektedir (Loewenstein, 1996). Dürtüsellik, COVID-19 salgınıyla ilişkili olarak, insanların riskli davranışlara yönelme eğilimini ifade edebilir. Salgın döneminde, dürtüsellik bazı insanları önleyici önlemleri ihmal etmeye veya salgının yayılmasına katkıda bulunan riskli davranışlar sergilemeye yönlendirebilir. Örneğin, dürtüsellik, tatmin arayışıyla maske takmama, sosyal mesafe kurallarını ihlal etme veya kalabalık ortamlara katılma gibi davranışlara neden olabilir. Bu tür davranışlar, salgının yayılma hızını artırabilir ve toplum sağlığını olumsuz etkileyebilir. Bu nedenle, salgın döneminde dürtüsellikle mücadele etmek ve önleyici davranışları sürdürmek önemlidir. Bilinçli karar alma, bilgilendirme, toplumun sağlık bilincini artırma ve uygun destek mekanizmaları sağlama gibi önlemler, dürtüsellik etkisini azaltmada yardımcı olabilir.

4.4. Dürtme, Ödül ve Cezalandırma

Thaler ve Sunstein (2008) tarafından popüler hale getirilen bir kavram olan dürtme, bireyleri uzun vadeli hedefleriyle uyumlu kararlar almaya yönlendirmek için seçimlerin yapılandırılmasını içermektedir. Dürtmeler, pandemiyle ilgili çeşitli bağlamlarda başarıyla uygulanmıştır. İstenilen davranışları teşvik etmek veya istenmeyen davranışları caydırmak için ödül ve cezalandırma mekanizmaları kullanılabilir. Örneğin, maske takan ve sosyal

mesafeye uyan kişilere belirli ayrıcalıklar veya teşvikler sunulabilir. Aynı zamanda, önlemlere uymayan veya riskli davranışlar sergileyenlere belirli yaptırımlar uygulanabilir.

4.5. Çerçeveleme

Çerçeveleme etkisi, bilgi veya olayları farklı perspektiflerden sunarak insanların kararlarını ve davranışlarını etkileme yeteneğini ifade etmektedir. Bir konuyu veya durumu nasıl sunulursa, insanların algılamasını ve karar verme süreçleri o yönde etkilenmektedir. Çerçeveleme etkisi, psikoloji ve davranışsal iktisat alanlarında yaygın olarak araştırılan bir konudur (Kahneman ve Tversky, 1979). Salgın anında, risk çerçevesi hastalara önemli risk bilgileri sağlayarak tıbbi müdahaleyi kabul etme veya reddetme veya ilaç alma kararını ifade etmektedir (Mazur ve Hikhan, 1997). Örneğin, birçok haber kaynağı, ölüm oranlarını ve enfekte olma riskini vurgulayarak insanları salgına karşı daha ciddi bir şekilde korumaya teşvik edebilir. Bu, insanların salgınla ilgili daha fazla endişe duymalarına ve alınması gereken önlemleri daha ciddiye almalarına neden olabilir. Jordan ve diğerleri (2021) tarafından yapılan çalışmada halka tehdit ima eden mesajların pandeminin ilk dönemlerinde daha etkili olduğunu ortaya koyulmuştur.

5. AŞILAMA VE DAVRANIŞSAL İKTİSAT

Davranışsal iktisatta COVID-19 aşılmasıyla ilgili önemli bir kavram, çerçeveleme etkisidir. Araştırmalar, aşılara ilgili bilgilerin çerçeveleme biçiminin bireylerin karar verme sürecini önemli ölçüde etkileyebileceğini göstermiştir. Örneğin, Betsch ve diğerleri (2020), tarafından yapılan bir çalışmada aşılama kampanyalarının etkinliğini artırmak için iletişim stratejilerindeki önemi vurgulanmaktadır. Bireyleri aşılama teşvik etmek için, aşılamanın kişisel sağlık faydalarının yanı sıra toplum sağlığına katkılarının da vurgulanması gerekmektedir. Bu çalışma çerçevelemenin aşı kabulü üzerindeki etkisini ve iletişim stratejilerini buna göre uyarılmasının önemini göstermektedir.

Sosyal normlar COVID-19 aşılama davranışını şekillendirmede çok önemli bir rol oynamaktadır. İnsanlar genellikle çevrelerindeki diğer insanların davranışlarından ve fikirlerinden etkilenirler. Van Bavel ve diğerleri (2020), tarafından yapılan çalışmada başkalarının ne yaptığını ilişkin algıları yansıtan tanımlayıcı normların rolünü vurgulanmıştır. Çalışmada, belirli gruplar veya topluluklar arasındaki yüksek aşılama oranları hakkında bilgi vermenin, bireylerin aşı olma niyetini artırdığı bulunmuştur. Bu, aşı alımını teşvik etmede sosyal normların gücünü vurgulamaktadır. Aşılama belirli referans grupları içinde yaygın olarak kabul edildiğini vurgulayarak, bireylerin aşılama normu olarak algılaması ve ona uyması daha olasıdır. Bicchieri ve diğerleri (2021), tarafından yapılan bir çalışmada bireylerin akranları arasındaki yüksek aşılama oranları hakkında bilgilendirilmesinin aşı olma olasılıklarını önemli ölçüde artırdığı ortaya koyulmuştur. Bu çalışma topluluklar içinde aşı kabulünü teşvik etmek için sosyal normlardan ve sosyal kanıttan yararlanmanın önemini vurgulamaktadır.

Davranışsal iktisat, varsayılan seçeneklerin karar verme üzerindeki etkisini de kabul etmektedir. Politika yapımcılar tarafından varsayılanlardan yararlanarak aşı kabul oranlarını artırılabilir. Ferraro ve diğerleri (2021), tarafından yapılan bir çalışma varsayılan seçeneklerin COVID-19 aşılama teşvik etmedeki etkinliği gösterilmiştir. Araştırmacılar tarafından, bireylerin bir aşılama randevusunu kendileri aktif olarak planlamak yerine otomatik olarak planladıklarında, aşı oranlarının önemli ölçüde arttığını tespit edilmiştir. Bu, eyleme geçmenin önündeki engellerin aşılmasında ve karar verme sürecinin basitleştirilmesinde varsayılanların gücünü vurgulanmaktadır. Brewer ve diğerleri (2017), tarafından yürütülen bir çalışmada ebeveynlerin çocuklarını aşılama aktif olarak vazgeçmeleri gerektiğinde, aşılama oranlarının önemli ölçüde arttığı bulunmuştur. Bu durum davranış şekillendirmede varsayılanların gücünü göstermektedir ve aşı kabulünü teşvik etmek için devre dışı bırakma sistemlerini kullanma potansiyelini ortaya koymaktadır.

Bilişsel önyargılar ayrıca aşılama kararı vermede önemli bir rol oynamaktadır. Davranışsal iktisat, bireylerin aşılama riskleri ve yararları algılarını etkileyebilecek kayıptan kaçınma, mevcut önyargı veya aşırı güven gibi önyargılar sergileyebileceğini kabul etmektedir. Bu önyargıları anlamak, etkili aşılama kampanyaları tasarlamak için çok önemlidir. Örneğin araştırmalar, aşıyla ilgili bilgileri potansiyel kayıplar (örneğin aşı olmamanın riskleri) açısından çerçevelemenin, yalnızca faydalara odaklanmaktan daha ikna edici olabileceğini göstermiştir. Bu yaklaşım, bireylerin aşı olmamanın potansiyel olumsuz sonuçlarını vurgulayan mesajlara daha duyarlı olmalarını sağlayan kayıptan kaçınma önyargılarından yararlanmaktadır (Tversky & Kahneman, 1981).

6. SONUÇ VE GENEL DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada COVID-19 salgını, etkili halk sağlığı stratejileri tasarlamada insan davranışını anlamının önemi vurgulanmıştır. Bu çalışma ile literatürde yer alan çalışmalar incelenerek COVID-19 salgınında davranışsal iktisat ilkeleri yardımıyla salgına nasıl yön verildiği ortaya koyulmuştur. Ayrıca COVID-19'un davranışsal iktisat arasındaki ilişki incelenmiştir. Literatür incelendiğinde COVID-19 döneminde davranışsal iktisat ilkelerinden olan çerçeveleme, sosyal normlar ve akran etkileri, varsayılan seçenekler, teşvik etme ve dürtmenin doğru kullanımıyla salgının yönünü pozitif şekilde değiştirebileceği ortaya konulmuştur. COVID-19 salgını, virüs bulaşmasını önleme ve salgının dayattığı zorluklara uyum sağlama ihtiyacından kaynaklanan insan davranışında önemli değişikliklere neden olmuştur. Önleyici tedbirlerin benimsenmesi, ruh sağlığı üzerindeki etkisi, hareketlilik ve seyahat davranışlarındaki değişiklikler, pandeminin derin etkilerinden sadece birkaçını oluşturmaktadır. Bu davranış değişikliklerini anlamak, politika yapımcılar ve halk sağlığı yetkililerinin virüsle savaşmak için etkili stratejiler ve müdahaleler geliştirmesi ve bireylerin COVID-19'un getirdiği zorluklarla başa çıkma yöntemlerini desteklemesi için çok önemlidir.

COVID-19 aşılama kampanyalarında çerçeveleme etkisini kullanarak aşılama niyetlerini artırmak için aşağıda verilen örneklerden bazıları kullanılabilir: Aşı kampanyası, aşının toplum içinde kabul gören bir davranış olduğu vurgulanabilir. Örneğin, "Çoğunluk aşı oluyor, sen de katıl!" gibi mesajlarla toplumsal normları destekleyebilir. Bu çerçeve, bireylerin aşılama kararı üzerinde sosyal baskıyı artırabilir ve aşılama niyetlerini güçlendirebilir. Felezko ve diğerleri (2021) tarafından yapılan çalışmada bir kişinin sevdiğinin/ailesinin/arkadaşlarının veya güven ve saygı duyduğu bir toplum figürünün aşı olup olmamasının kişinin aşı olma isteğini etkileyeceği tespit edilmiştir. Seale ve diğerleri (2021) tarafından Avustralyalıların COVID-19 aşısı olma istekliliği üzerine yapılan bir çalışmada, katılımcıların %78'i aşı olmak için ailelerinden ve arkadaşlarından destek aldığı ortaya koyulmuştur. Aşı kampanyası, bireylerin aşı olmanın kendi sağlıkları üzerindeki olumlu etkileri vurgulayabilir. Örneğin, aşının hastalığa yakalanma riskini azalttığı, ciddi semptomları hafiflettiği ve hastaneye yatış ihtimalini düşürdüğü gibi bilgiler verilebilir. Bu çerçeve, bireylerin kendi sağlıklarını koruma motivasyonunu artırabilir. Aşı kampanyası, aşının bulaşma riskini azaltarak toplumun genel sağlığını korumada önemli bir rol oynadığını vurgulayabilir. Örneğin, aşının yayılmasını yavaşlatarak salgının kontrol altına alınmasına yardımcı olduğu ve savunmasız popülasyonları koruduğu gibi bilgiler verilebilir. Bu çerçeve, bireylerin toplumsal sorumluluklarını ve başkalarını koruma motivasyonunu artırabilir. Aşı kampanyası, COVID-19'un ciddi sağlık riskleri taşıdığını ve aşının bu riskleri azaltmada etkili olduğu ifade edilebilir. Özellikle yaşlılar, kronik hastalığı olanlar ve diğer risk altındaki gruplar için aşının önemi vurgulanabilir. Bu çerçeve, insanların kendilerini ve sevdiğilerini koruma motivasyonunu artırabilir. Peng ve diğerleri (2021) tarafından COVID-19 aşısı olma istekliliği üzerine yapılan çalışmada kayıp çerçevesi altındaki ikna etkisinin kazanç çerçevesi altındakinden daha yüksek olduğu görülmüştür. Kazanç çerçevesi mesajın ikna etkisi, düşük risk altındayken daha güçlü bir şekilde algılanırken kayıp çerçevesi mesajın etkisi, yüksek risk altındayken daha güçlü bir şekilde algılanmaktadır (Updegraff ve diğerleri, 2015).

İletişim, COVID-19 hakkında bilgilendirme ve farkındalık oluşturma açısından önemli bir rol oynamıştır. Salgının başlangıcında, yetkililer halka sağlık önlemlerini uygulamaları gerektiği konusunda bilgilendirme yaparken, olumlu bir çerçeve kullanarak insanların bu önlemlere daha olumlu bir şekilde tepki vermelerini sağlamaya çalışılmıştır. Örneğin, insanlara "evde kal" yerine "evde sevdiğinizinizi koruyun" mesajı iletilerek insanların evde kalmayı bir sosyal sorumluluk olarak görmeleri amaçlanabilir. Grand ve Hoffman (2011) tarafından yapılan çalışmada toplumu korumak için el yikamayı teşvik etmede daha etkili olduğu gösterilmiştir.

COVID-19'un değişen varyantlarla dünya çapında insanların yaşamlarını etkilemeye devam edeceği öngörülmektedir. Ancak bu eğilime rağmen virüsün gelişimini görmezden gelerek rehavete kapılan insanlar arasında çok sayıda can kaybı yaşanacağı aşikardır (Türken ve Çapar, 2023). Davranışsal iktisat, bir kriz sırasında karar vermeyi etkileyen psikolojik ve ekonomik faktörleri anlamak için değerli bir çerçeve sağlamaktadır. Politika yapımcılar, beklenti teorisi, sosyal normlar, zamanlar arası seçim ve dürtme gibi kavramları birleştirerek, bireyleri virüsün yayılmasını engellemek için çok önemli davranışları benimsemeye teşvik eden müdahalelere başvurabilir. Ayrıca psikoloji ve ekonomiden elde edilen içgörülerini birleştiren bir alan olan davranışsal iktisat, aşılama davranışını anlama ve ele almada çok önemli bir rol oynamaktadır. Salgının seyirini değiştiren ve son derece önemli olan aşı olma kararı, bilişsel önyargılar, sosyal normlar ve bireysel inançlar dahil olmak üzere çok sayıda faktörden etkilenmektedir. Davranışsal iktisat, aşılama oranlarının arttırmak isteyen politika yapımcılar ve sağlık uzmanları için değerli bilgiler sunarak bu temel mekanizmalara ışık tutmaktadır. Aşıya karar vermenin psikolojik temellerini anlamak, yüksek aşılama oranlarına ulaşmak ve COVID-19 gibi bulaşıcı hastalıkların etkisini azaltmak

için çok önemlidir. Politika yapımcılar, çerçeveleme etkilerinin, sosyal normların ve varsayılan seçeneklerin etkisini anlayarak, aşı tereddütünü etkili bir şekilde ele alan ve aşı kabulünü teşvik eden müdahaleler tasarlayabilir. COVID-19 aşılama kampanyalarında bireysel fayda, toplumsal fayda, riskli gruplar vurgulanarak ve “çoğunluk aşı oluyor, sende katıl!” gibi sosyal normlar kullanarak bireylerin aşılama niyetleri artırılabilir. Davranışsal iktisat COVID-19 salgınında bireylerin riski anlaması için “daha fazla ölüm veya enfekte” vurgulanarak çerçeveleme etkisi oluşturabilir. Bireylerin karantina süreçlerine ve kuralları uymaları için “evde sevdiğlerinizi koruyun” şeklinde olumlu çerçeveleme yaparak insanların evde kalmayı bir sosyal sorumluluk olarak görmeleri amaçlanabilir.

Davranışsal iktisat ilkeleri iletişim stratejilerine ve aşı dağıtım sistemlerine dahil etmek, aşılama oranlarını en üst düzeye çıkarmaya, virüsün yayılmasını engellemeye ve halk sağlığını korumaya yardımcı olabilir. Ayrıca COVID-19 salgınıyla mücadelede zamanlar arası seçim veya dürtüsellik etkisini azaltmak için bilinçli çaba gerekmektedir. Sağlık otoriteleri ve politika yapımcılar, insanlara salgının uzun vadeli etkilerini, sağlık risklerini ve önlemlerin önemini vurgulamalıdır. Bilgilendirme kampanyaları, farkındalık artırma çabaları ve toplumun uzun vadeli sağlık faydalarını göz önünde bulundurmasını teşvik eden stratejiler, bu etkilerin azaltılmasına yardımcı olabilir. Salgın döneminde, zamanlar arası seçim insanların salgının uzun vadeli etkilerini ve önlemlerin gelecekteki faydalarını göz ardı etmelerine veya azaltmalarına neden olabilir. Birçok insan, anlık tatmin ve kısa vadeli dürtülerin etkisi altında kalarak, uzun vadeli sağlık risklerini veya toplumun genel refahını göz ardı edebilir. Örneğin, bir kişi, biraz zaman geçirmek veya normal aktivitelere geri dönmek için salgın önlemlerini ihmal etme eğiliminde olabilir. Bu, zamanlar arası seçimin bir sonucu olabilir, çünkü insanlar gelecekteki sağlık risklerini ve sonuçlarını bugünkü anlık tatminlerden daha düşük bir değere sahip görebilirler. Bu durum, salgının yayılmasını artırabilir ve toplumun sağlığını olumsuz etkileyebilir.

Davranışsal iktisat sayesinde, salgının yayılmasının önüne geçmek için aşı, el yıkama, sosyal mesafe ve maske kullanımına teşvik etmek de etkili olacaktır. İnsanların başkalarının davranışlarından etkilenme, dürtme gibi davranışsal iktisat ilkelerinin etkisi altında olduğu düşünüldüğünde, insan davranışlarının değiştirilmesine yardımcı olacaktır. Salgın döneminde insanlara duygusal ve sosyal destek sağlamak, stresle başa çıkmak için iletişim kanallarını açık tutmak oldukça önemlidir. Online destek grupları, danışmanlık hizmetleri ve iletişim hatları gibi kaynaklar sağlanarak insanların psikolojik ve duygusal ihtiyaçları karşılanabilir. Salgının zorluklarını aşarken, davranışsal iktisatı halk sağlığı girişimlerine entegre etmek, davranışı şekillendirmede ve kalıcı sağlık davranışına teşvik etmede etkili olacağı düşünülmektedir.

YAZARLARIN BEYANI

Katkı Oranı Beyanı: Yazar, bu çalışmaya tek başına katkı sağlamıştır.

Destek ve Teşekkür Beyanı: Çalışmada herhangi bir kurum ya da kuruluştan destek alınmamıştır.

Çatışma Beyanı: Çalışmada herhangi bir potansiyel çıkar çatışması söz konusu değildir.

KAYNAKÇA

- Ağan, B. (2020). Davranışsal iktisatta Covid-19 pandemi süreci: kaygı hızlarının sosyo ekonomik karar alma davranışları üzerine etkisi. *Elektronik Türkçe Çalışmalar*, 15 (6), 1001-1016.
- Aldemir, C., ve Kaya M., (2020). Dürtme fikrinin bir kamu politikası aracı olarak Covid-19 döneminde hükümetler tarafından uygulanması. *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 19 (covid-19 özel sayı), 122-142.
- Allcott, H., Boxell, L., Conway, J., Gentzkow, M., Thaler, M., & Yang, D. (2020). Polarization and public health: partisan differences in social distancing during the coronavirus pandemic. *Journal of Public Economics*, 191, 104254,1-11.
- Betsch, C., Böhm, R., & Korn, L. (2020). Inviting free-riders or appealing to prosocial behavior? Game-theoretical reflections on communicating herd immunity in vaccine advocacy. *Health Psychology*, 39(3), 212-217.
- Bicchieri, C., Fatas, E., Aldama, A., Casas, A., Deshpande, I., Lauro, M., ... & Wen, R. (2021). In science we (should) trust: expectations and compliance across nine countries during the COVID-19 pandemic. *Plos One*, 16(6), 1-17, E0252892.
- Bicchieri, C., Lindemans, J. W., Jiang, T., & Zhang, L. (2020). It's not a game anymore: changing social norms in the pandemic. *Nature Human Behaviour*, 4(10), 1026-1032.

- Brewer, N. T., Chapman, G. B., Rothman, A. J., Leask, J., & Kempe, A. (2017). Increasing vaccination: putting psychological science into action. *Psychological Science in The Public Interest*, 18(3), 149-207.
- Can, Y. (2012). İktisatta psikolojik insan faktörü: davranışsal iktisat. *Hukuk ve İktisat Araştırmaları Dergisi*, 4(2), 91-98.
- Cifuentes-Faura, J. (2020). The importance of behavioral economics during COVID-19. *Journal Of Economics And Behavioral Studies*, 12(3 (j)), 70-74.
- Czeisler, M. É., Lane, R. I., Petrosky, E., Wiley, J. F., Christensen, A., Njai, R., ... & Rajaratnam, S. M. (2020). Mental health, substance use, and suicidal ideation during the COVID-19 pandemic—united states, june 24–30, 2020. *Morbidity and Mortality Weekly Report*, 69(32), 1049.
- Ferraro, P. J., Miranda, J. J., & Price, M. K. (2021). The effectiveness of default options to increase COVID-19 vaccine uptake. *Nature Communications*, 12(1), 1-9.
- Grant, A. M., & Hofmann, D. A. (2011). It's not all about me: Motivating hand hygiene among health care professionals by focusing on patients. *Psychological science*, 22(12), 1494-1499.
- Halpern, D., French, S., & Small, M. L. (2017). Behavioral economics and the study of health inequalities. *Journal of Health And Social Behavior*, 58(3), 268-284.
- Hsiang, S., Allen, D., Annan-Phan, S., Bell, K., Bolliger, I., Chong, T., ... & Wu, T. (2020). The effect of large-scale anti-contagion policies on the covid-19 pandemic. *Nature*, 584(7820), 262-267.
- Jordan, J. J., Yoeli, E., & Rand, D. G. (2021). Don't get it or don't spread it: Comparing self-interested versus prosocial motivations for COVID-19 prevention behaviors. *Scientific reports*, 11(1), 20222, 1-17.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Karagöl, V. (2020). Covid-19 salgını ile mücadelede davranışsal iktisadın rolü. *Düzce İktisat Dergisi*, 1 (1), 1-10.
- Loewenstein, G., & Thaler, R. H. (1989). Anomalies: intertemporal choice. *Journal of economic perspectives*, 3(4), 181-193.
- Mazur, D. J., & Hickam, D. H. (1997). Patients' preferences for risk disclosure and role in decision making for invasive medical procedures. *Journal of General Internal Medicine*, 12, 114-117.
- Oliver, E. J., Rigby, E., & Reay, G. (2020). The effect of default options in vaccination choice. *Medical decision making*, 40(7), 881-891.
- Patel, M. S., Volpp, K. G., Rosin, R., Bellamy, S. L., Small, D. S., Fletcher, M., ... & Asch, D. A. (2016). A randomized trial of social comparison feedback and financial incentives to increase physical activity. *American journal of health promotion*, 30(6), 416-424.
- Polack, F. P., Thomas, S. J., Kitchin, N., Absalon, J., Gurtman, A., Lockhart, S., ... & Pérez, J. L. (2020). Safety and efficacy of the bnt162b2 mrna covid-19 vaccine. *New england journal of medicine*, 383(27), 2603-2615.
- Saleska, J. L., & Choi, K. R. (2021). A behavioral economics perspective on the COVID-19 vaccine amid public mistrust. *Translational behavioral medicine*, 11(3), 821-825.
- Soofi, M., Najafi, F., & Karami-Matin, B. (2020). Using insights from behavioral economics to mitigate the spread of covid-19. *Applied health economics and health policy*, 18, 345-350.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale university press.
- Türken, A., & Çapar, H. (2023). Vaccine hesitancy in patients with COVID-19 who have back pain. *Osong Public Health and Research Perspectives*, 14(2), 100.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.
- Updegraff, J. A., Brick, C., Emanuel, A. S., Mintzer, R. E., & Sherman, D. K. (2015). Message framing for health: moderation by perceived susceptibility and motivational orientation in a diverse sample of Americans. *Health psychology*, 34(1), 20.
- Van Bavel, J. J., Baicker, K., Boggio, P. S., Capraro, V., Cichocka, A., Cikara, M., ... & Drury, J. (2020). Using social and behavioural science to support covid-19 pandemic response. *Nature human behaviour*, 4(5), 460-471.
- WHO. (2020). *Coronavirus disease (COVID-19): How is it transmitted?* Retrieved from <https://www.who.int/news-room/q-a-detail/coronavirus-disease-covid-19-how-is-it-transmitted>. Erişim tarihi: 11.02.2023