

COVID-19 Salgını İle Mücadelede Davranışsal İktisadın Rolü

The Role of Behavioral Economics in the Fight against COVID-19 Outbreak

Veysel KARAGÖL^a

Öz

COVID-19 salgını, kamu otoritelerini yeni halk sağlığı politikaları arayışlarına itmiştir. Bu uğurda izolasyon, karantina, maske-mesafe-temizlik gibi bazı uygulamalar devreye sokulmuştur. Ancak davranışsal iktisadın öngördüğü irrasyonel bireylerin bazı bilişsel yanlışlıkları, onların zaman zaman bu kurallara uymamalarına neden olmaktadır. Bu çalışmanın amacı, bireylerin COVID-19 sürecindeki bilişsel yanlışlıklarının ön planda olduğu halk sağlığı politikası önerileri sunmaktır. Buna yönelik olarak planlanacak etkili dürtme tasarımlarının kamu otoritelerine ve irrasyonel bireylere yardım edebileceği düşünülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Davranışsal İktisat, Dürtme, Kamu Politikası, COVID-19

JEL Sınıflandırması: D90, D91, H12, I12

Abstract

COVID-19 outbreak has prompted to public authorities to seek new public health policies. For this cause, some applications such as isolation, quarantine, mask-social distancing-cleaning have been put into practice. However, some cognitive biases of irrational individuals endorsed by behavioral economics cause them not to comply with these rules at times. The aim of this study is to provide public health policy recommendations in which cognitive biases in COVID-19 process of individuals are at the forefront. It is thought that effective nudge designs to be planned for this aim can aid public authorities and irrational individuals.

Keywords: Behavioral Economics, Nudge, Public Policy, COVID-19

JEL Classification: D90, D91, H12, I12

^a Anadolu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, Araştırma Görevlisi, e-posta: vkarakol@anadolu.edu.tr, ORCID: [0000-0001-9939-0173](https://orcid.org/0000-0001-9939-0173)

1. Giriş

Dünya Sağlık Örgütü tarafından pandemi olarak ilan edilen yeni koronavirüs hastalığı (COVID-19), küresel düzeyde olumsuz etkiler yaratmaya devam etmektedir. COVID-19'a bağlı enfekte birey sayısı ve ölüm oranları hızla artarken; ülkeler, sağlık sektörü krizinin eşiğine kadar gelmiştir. Hastalığa karşı henüz bir aşı veya tedavinin geliştirilememiş olması bu durumu daha fazla tetiklemektedir. Bu durum, kamu otoritelerini zor durumda bırakmakta ve onları bir takım önleyici halk sağlığı politikaları uygulamaya zorlamaktadır. Kamu otoriteleri, bireylerin güvenliğini sağlamak ve sağlık sektöründe yaşanacak olası bir krizin önüne geçebilmek amacıyla bireylerin sosyal izolasyonunu, karantinada kalmalarını ve sosyal mesafeye uymalarını sağlamak adına halk sağlığı politikaları geliştirmişlerdir (Wilder-Smith ve Friedman, 2020). Halk sağlığı politikalarının temel odak noktaları, bireyleri bu önleyici davranışları benimsemeye ve sürdürmeye teşvik etmektir (Soofi, Najafi ve Karami-Matin, 2020).

Bireyleri belirli bir davranış kalıbını benimsemeye yönlendirmede davranışsal iktisat önemli bir kamu politikası aracı olabilmektedir. Öyle ki, davranışsal iktisat bireylerin rasyonel olmadıklarını psikolojik birtakım gerekçelerle açıklamakta ve bireylerin rasyonaliteden sapmalarını önlemeye yönelik çözüm önerileri geliştirmektedir (Thaler ve Sunstein, 2008). Bireylerin *bilişsel yanlılıkları* (*cognitive biases*) onların halk sağlığı politikalarına uymalarını zorlaştırabilmektedir. Bireylerin bu yanlılıkları ayrıca, söz konusu politikalar belirlenirken ve uygulanırken iyi bir politika tasarımı ile aynı zamanda bir panzehir görevi de görebilmektedir. Yani, bilişsel yanlılıklar hem sorun hem de çözümün kendisi olabilmektedir. Dolayısıyla, COVID-19 ile mücadelede uygulanan halk sağlığı politikalarının sürdürülebilirliğini sağlayabilmek adına davranışsal iktisada önemli görevler düşmektedir.

Bu çalışmanın amacı, bireylerin bilişsel yanlılıklarını ortaya koyarak hem kural ve önlemlere uyum sürecinde yaşanan sorunların nedenlerine hem de bu sorunlara yönelik çözüm önerilerine yer vermektir. Çalışma psikolojik temelli nedenler üzerine odaklandığından, ekonomik kaygı ve diğer başka sosyal nedenlerle söz konusu kuralları ve önlemleri bir şekilde benimse(ye)meyen bireyler ise bu çalışmanın kapsamında değildir. Bu bağlamda, çalışmada öncelikle bireylerin irrasyonelliklerinin nedenleri arasında sayılan bazı önemli bilişsel yanlılıkların COVID-19 salgını sürecinde nasıl tepkiler verdikleri ele alınmıştır. Ardından, yine bu bilişsel yanlılıklar doğrultusunda halk sağlığı politikalarına uyumda ne tür yollar izlenebileceğine ilişkin bilgilere yer verilmiştir.

2. COVID-19 Salgını Sürecinde Bireylerin Bilişsel Yanlılıkları

Bireylerin karar verme süreçlerindeki rasyonel modeller, gerçek hayatla kıyaslandığında oldukça zayıf kalmakta (Cosmides ve Tooby, 1994) ve psikologlar ile davranışsal iktisatçılar bu durumu bireylerin sahip oldukları bilişsel yanlılıklar çerçevesinde açıklamaktadırlar (Haselton, Nettle ve Andrews, 2005; Kahneman vd., 1982; Kahneman ve Tversky, 1996). Bireylerin sahip oldukları bu yanlılıklar, onların rasyonaliteden sapmalı kararlar vermelerine sebep olmakta ve bireyler, hayatlarındaki sosyal ve ekonomik birçok kararında rasyonel modeller tarafından öngörülmeyen, akıl dışı kararlar verebilmektedirler. COVID-19 salgını süreci de önemli bir sağlık sorunu olmasına karşın bu durumdan nasibini almış, bireyler birçok noktada davranışsal iktisatçıların öngörülleri ile uyumlu bir şekilde rasyonel olmayan davranışlar sergilemişlerdir. Öyle ki, bu davranışlarından bazıları, günlük hayatta olabildiğince sık kullanılan “her şeyin başı sağlık” sözünün geçerliliğine olan inancı nispeten zedelemiştir. Rasyonel bir bireyin, özellikle konu sağlık olduğunda tüm kurallara veya önerilere sonuna kadar riayet etmeleri beklenirken, Dünya Sağlık Örgütü’nün önerileri ile hükümetlerce gündeme getirilen tedbirlere uyum sürecinde bireylerin dramatik bir şekilde irrasyonel tavırlar sergiledikleri gözlemlenmektedir. Burada, normalleşme süreci ile birlikte birçok ülkede izolasyon ve karantina uygulamalarının yanında en temel kuralın ‘maske-mesafe-temizlik’ olduğu bilinmektedir. Yani, her birey maske takmalı, Dünya Sağlık Örgütü tarafından öngörülen mesafeyi korumalı ve hijyene dikkat etmelidir. Böylece, hastalığın bulaşma oranı ile hastalığın hem bireylere hem de sağlık sistemine yönelik tehdidi olabildiğince azalacaktır. Büyük çoğunluğu bu temel kurala uyan bireylerin bazıları ise

tamamen irrasyonel davranmaktadır. Peki, bu irrasyonelitenin altında yatan, bilişsel yanlılıklar olarak adlandırılan sebepler nelerdir?

2.1. Bugün Yanlılık (Present Bias)

Bireyler, gelecekteki belirsiz durumları göz ardı etmekte ve zamanlar arası kararlar verdikleri durumlarda mevcut zamanı ön planda tutmaktadırlar. Adam Smith (1759), bugün yanlılığı henüz davranışsal iktisat diye bir disiplin ortada dahi yokken şu şekilde özetlemiştir: “Herhangi bir şeyden, bundan on yıl sonra alacağımız keyif, o şeyden bugün alabileceğimiz keyfe kıyasla bizleri çok daha az ilgilendirmektedir.” (Thaler, 2016). Bu durum aslında bireylerin kısa vadeli kayıp ve kazançları, uzun vadeli kayıp ve kazançlarına göre çok daha fazla önemsediklerini ifade etmektedir. Spor yapma (Della Vigna ve Malmendier, 2006) ve tasarruf etme (Thaler ve Benartzi, 2004) gibi konularda kararlar verirken bireylerin bugün yanlı davranışlarına çok sık rastlanmaktadır. Bugün yanlılığına sahip olan bireylerin göz ardı ettikleri bir diğer nokta bugün ‘maske-mesafe-temizlik’ kuralına uymanın, gelecekte bireyi ve hastalığı o bireyden alması muhtemel diğer bireyleri hastalıktan koruyacağıdır. Bireyler düğünlerde, cenazelerde bu kuralı ihlal ederek ve restoran ve alışveriş merkezlerinde uzun süreli vakit geçirerek bugünkü faydayı, hastalığa yakalanma riskini artırarak gelecekteki (belirsiz) maliyete tercih etmektedirler. Diğer bir açıdan bakıldığında ise bazı bireylerin, uzun vadede dünyayı bekleyen birçok riski (su azlığı, iklim değişikliği, enerji kaynaklarının kıtlığı... gibi) COVID-19’dan çok daha az önemsedikleri görülmektedir. Bu ikinci durum, biraz da *odaklanma etkisi* (*focusing effect*) (Cherubini, Mazzocco ve Rumiati, 2003) ile ilişkilidir. COVID-19’a gereğinden fazla odaklanan bireyler, içerisinde bulunan durumu abartabilmekte ve gelecekteki potansiyel olumsuz durumlara karşı daha duyarsız olabilmektedirler.

2.2. Sezgiler (Heuristics)

Karmaşık zihinsel problemleri ve hesaplamaları yapmakta zorlanan veya bunları yapmak için çaba harcamaktan kaçınan bireyler, daha basit bir yöntemle duygularını ve inançlarını kullanarak zihinsel muhasebe sürecini kolaylaştırmakta ve sezgisel davranmaktadırlar (Gilovich, Griffin ve Kahneman, 2002). Sezgisel davranan birçok birey mevcut kural ve önlemlerin COVID-19’a yakalanma riskini %90’lardan daha fazla önlediği bilgisini dikkate almamakta ve bu hastalığı bir gün herkesin bir şekilde yaşayacağı gerçeğine ilişkin haberleri daha fazla benimsemektedir. Böylece birey, ‘ne kadar dikkat edersem edeyim bu hastalığı kesinlikle yaşayacağım’ düşüncesiyle kurallara uymakta daha gevşek davranmaktadır. Ayrıca, kendileri ve yakınları henüz bu hastalığa yakalanmayan bireylerin bu hastalığı ciddiye alma oranlarının oldukça düşük olduğu izlenimi mevcuttur. Bu durum Sovyetler Birliği liderlerinden Josef Stalin’in “Bir insanın ölümü dramatik, on insanınki trajik, bir milyonun ölümü ise sadece bir istatistiktir” sözünü akıllara getirmektedir. Bu sözle uyumlu olması açısından, COVID-19 nedeniyle kaybedilen ilk hastaya verilen tepki ile Türkiye’de bir gündeki en yüksek ölüm sayısı olan 127 kişinin kaybına verilen tepkiyi karşılaştırmak yerinde olacaktır. Bireyler, kendileri veya yakınları yaşamadıkları sürece, zaman içerisinde istatistiklere karşı duyarsızlaşmaktadırlar. Yine sezgilerle de bağlantılı olarak *kadercilik etkisi* (*fatalism effect*), bir diğer birey yanlılığını temsil etmektedir. COVID-19’un bulaşıcılığı hakkındaki abartılı inanışların, bireylerin kurallara uyma ihtimalini azalttığı tespit edilmiştir (Akesson vd., 2020). Türkiye’de de bazı bireylerin COVID-19’a kadercı bir yaklaşımla baktıkları ve bu nedenle uyarıları dikkate almadıkları düşünülmektedir.

2.3. Statüko Etkisi (Status Quo Bias)

Statüko etkisi, mevcut durum etkisi olarak da bilinmekte ve bireylerin bazı nedenlerden ötürü içerisinde bulundukları mevcut durumu değiştirme isteksizliğini ifade etmektedir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988). Mevcut durumu koruma ve değişimden kaçınmanın en güzel örneklerinden biri COVID-19 salgınındaki birey davranışlarına ilişkindir. Dünyanın birçok yerinde bazı bireyler, COVID-19’a karşı alınan önlemleri daha çok bir dayatma olarak görüp özgürlüklerinin kısıtlanamayacağını haykıran protestolar gerçekleştirmişlerdir. Hükümetlerin kısıtlamalarına karşı özgürlüklerini savunan

bireyler, COVID-19'un tüm potansiyel etkilerini görmezden gelerek mevcut durumlarını koruma arzusu ile hareket etmişlerdir (Berger, 2020).

2.4. Sürü Psikolojisi (Bandwagon Effect)

Bireylerin, kendi bireysel isteklerinden ve inançlarından ziyade, bir grubun yaptıkları ve benimsedikleri doğrultusunda hareket etmeleri olarak tanımlanan sürü psikolojisinde bireyler, davranışlarını diğerlerinin göre şekillendirmektedirler. Moda, müzik, sosyal ağlar, diyet ve seçimler gibi birçok alanda sürü psikolojisi davranışlarına rastlamak mümkündür (Baddeley, 2015; Cherry, 2020). Bahsedilen tüm bu alanlarda bireyler, diğerlerinin davranışlarını benimsemeye oldukça meyillidirler. Kurallara uymayarak kalabalık ortamlara giren, maske takmayan veya yanlış takan, el hijyenine dikkat etmeyen bireylerin çoğunlukla hastalığa yakalanmadıklarını gören bu eğilimli bireyler, diğerlerinin herhangi bir olumsuz durum ile karşılaşmamalarını göz önünde bulundurarak onlar gibi davranırlar. Bu duruma, bireylerin karar verme süreçlerindeki *iyimserlik yanlılıkları* (*optimism bias*) (Puri ve Robinson, 2007) da eklendiğinde bireyler bu hastalığa yakalanma risklerini oldukça düşük görmekte ve önlem almamakta daha ısrarcı olabilmektedirler. Bunlara kimi zaman, aşırının her an bulunacağı iyimserliği ve bağışıklık sistemine aşırı güven duyma durumları da eşlik edebilmektedir.

2.5. İrade (Self-Control) Eksikliği

Thaler ve Shefrin (1981), zamanlar arası tercihlerde bulunan iki tip bireyden bahsetmişlerdir: Planlayan ve yapan. Bireylerdeki irade eksikliği; ihmal etme, erteleme ve savsaklama gibi sorunları beraberinde getirerek, onların planlayıcıdan öteye gidememelerine neden olabilmektedir. Özellikle emeklilik tasarrufları kararlarında bireyler irade problemi yaşayabilmektedir (Thaler ve Benartzi, 2004; Knoll, 2010). İrade eksikliği, bazı bireyleri COVID-19 ile mücadelede de ihtiyatsız davranmaya iterek, onların kurallara uymaktan kaçınan bir tavır sergilemelerine neden olmaktadır. Bireylerin evde uzun süre kalamamaları, sürüye uymaları, sosyal ortamlardan uzak kalamamaları ve böylece maske, mesafe ve temizlik kuralını kimi zaman hiçe saymaları bireylerin irade eksikliklerinden kaynaklanmaktadır.

3. Bilişsel Yanlılıklar Çerçevesinde Davranışsal İktisadın Önerileri

Bireyin akli, herhangi bir rasyonel modelin öngördüğünden daha kötü değildir. Aslında bireyin rasyonel bir modelden daha iyi olması da muhtemeldir (Cosmides ve Tooby, 1994). Ancak bu durumun sağlanabilmesi için bireylerin irrasyonelliklerinin ortadan kaldırılması gerekmektedir. Bunun bir yolu, bilişsel yanlılıkları dikkate alan düşük maliyetli kamu politikaları ile bireyleri daha doğru davranmaya yönlendirmek, yani Thaler ve Sunstein'in (2008) adlandırmasına göre dürtmektir. *Dürtme* (*nudge*); enerji tasarrufu ve mali tasarruflar, eğitim, sağlık, kan ve organ bağışı, trafik kuralları, istihdam gibi birçok alan hem bir kamusal müdahale aracı hem de kamu politikası aracı olarak özellikle son yıllarda kullanmaya başlamıştır. Bir kamu politikasının zorunluluk içermemesi ve bireylerin özgürlüklerini sınırlamaması, o politikanın iyi bir dürtme uygulaması olabilmesi adına en önemli koşullardır (Thaler ve Sunstein, 2008). Sunstein (2019), çalışmasında en önemli 10 dürtmeye yer vermiştir. Bunlar: (i) ön tanımlı seçenek, (ii) mevcut gereksinimlerin basitleştirilmesi, (iii) hatırlatıcılar, (iv) uygulama niyetlerini ortaya çıkarma, (v) sosyal normlar kullanma, (vi) kolaylık sağlama, (vii) ifşa etme, (viii) görsel uyarıcılar kullanma, (ix) taahhütler uygulama ve (x) geçmiş seçimlerinin sonuçlarına ilişkin olarak bireyleri bilgilendirmedir.

Bireylerin sağlık durumlarının iyileştirilmesine ilişkin olarak ilaç kullanımlarına yönelik taahhütler (Maciejewski vd., 2010), çocuklara sunulan bazı görsellerle meyve-sebze tüketiminin teşviki (Wansink, 2007), restoran menülerindeki ön tanımlı içeceklerin ve yiyeceklerin (kola yerine soda, patates kızartması yerine elma dilimi gibi) daha sağlıklı ürünler ile değiştirilmesi (Guthrie, Mancino ve Lin, 2015) gibi farklı başarılı dürtme uygulamalarının varlığı bilinmektedir. Bir diğer çalışmada (Gine, Karlan ve Zinman, 2010) ise temelde sigaranın bırakılmasını hedefleyen araştırmacılar, bunu yaparken bireysel tasarrufların artmasını da dolaylı olarak teşvik etmişlerdir. Filipinler'de uygulanan bu programda, sigara içenler (ancak bırakmak isteyenlerden oluşan gönüllü bir grup) bir tasarruf hesabına para yatırmışlardır. Sigara içen birey, idrar testi ile doğrulanmak kaydıyla, sigarayı bıraktığında bu

hesapta biriken paralar bireyin kendisine teslim edilecek; ancak, birey sigarayı bırakmadığı takdirde para hayır kurumuna bağışlanacaktır. Çalışmada, bir yıl sonra söz konusu taahhüt ile sigarayı bırakanların oranlarının, kontrol grubundakilere göre yaklaşık üçte bir oranında daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Dürtme uygulamalarının en önemli silahlarından biri de *çerçeveleme etkisi (framing effect)*'dir. Bu etki, herhangi bir durumu betimleme şekli ile bireylerin algılarını değiştirmeyi ifade etmektedir. Burada, sonucun aynı kalması önemli olup sadece olayın aktarım şekli değişmektedir (Kühberger, 1998). Örneğin, COVID-19 istatistikleri göz önüne alındığında, bu istatistikler bireylere aktarılırken hastalığa yakalananların hayatta kalma oranlarına ilişkin pozitif bir bilgi ile ölüm oranlarına ilişkin negatif bir bilgi bireylerde farklı algılar uyandırabilmektedir. Bu noktada, bireylerin salgını ciddiye almalarını sağlamak adına makul bir şekilde sunulan ve toplumsal panik yaratmayacak türden ılımlı negatif bilgilerin etkili olacağı düşünülmektedir. Hastalığa yakalananların yaşadıklarının sözlü, yazılı ve/veya görsel olarak *ifşa edilmesi (disclosure)* (Sunstein, 2019) de buna dâhildir. Bu durum bireylerde özellikle *akran etkisi (peer effect)* uyandıracaktır. Akran etkisi, bireylerin akranlarının yaptıklarından ve yaşadıklarından etkilendiklerini ve bu etkinin bireyde davranış değişimine neden olduğunu söylemektedir (Pinto vd., 2014). Dolayısıyla bireylerin, akranlarının başından geçenleri bilmeleri, onlarda hastalığa karşı daha büyük dikkat oluşmasını sağlayacaktır. Hastalığa ilişkin negatif istatistiklerin sunumu ayrıca, bireylerin *kayıptan kaçınma (loss aversion)* özellikleri (Kahneman, Slovic ve Tversky, 1991) ile yakından ilişkilidir. Bir anlamda bireyin sahip olduklarının kaybının getireceği mutsuzluğu ifade eden bu davranış özelliğinin, bu durumda yine bireyin sağlığını önemsemesine ve olası sağlık kayıplarından çekinmesine yol açması beklenmektedir. Bireylerin önemseydiği diğer bir husus ise *sosyal normlar (social norms)*'dir. Akran etkisini de kapsayan bu olgu, toplumdaki genel davranış kalıplarının bireyleri yönlendirdiğini ifade etmektedir (Elster, 1989). Bireyler, diğer bireylerin bir olay karşısındaki tutum ve davranışlara yönelik toplumsal beklentilerini önemsemektedir. Bu nedenle, COVID-19'a karşı belirlenen kural ve önlemlere uyan (ya da uymayan) bireylerin tecrübe ettikleri olumlu (olumsuz) hikâyelerin tüm bireylerle paylaşılması etkili bir yöntem olabilmektedir. Öyle ki bireylerin, çoğu zaman hikâyelere istatistiklerden daha fazla değer verdikleri ve onlara daha büyük anlamlar yükledikleri bilinmektedir. Bunun bir nedeni de bireylerin sezgileri ile hareket etmeleridir. Sezgisel düşünen, dolayısıyla karmaşık hesaplar yapmakta zorlanan veya bundan kaçınan bireyler için uygulanacak halk sağlığı politikalarının basit, kolay uygulanan ve anlaşılır olmaları, politikaların etkinliklerini arttıracak tahmin edilmektedir. Bu aşamada ayrıca, bireylere 'sevdiklerini düşünme' ve 'sevdikleri ile daha fazla vakit geçirmelerini sağlama' ilkeleri vurgulanarak, hali hazırda sezgisel düşünen bireylerin sevdikleriyle (evde) daha çok vakit geçirmeleri hususunda uygun durum sağlanabilir.

Maddi ve manevi *teşvikler (incentives)*, kurallara itaat etme konusunda iyi birer itici güç olabilmektedir. Bireylere sunulan parasal teşviklerin etkinliği ampirik çalışmalarla (Gupta ve Shaw, 1998; Lea ve Webley, 2006) kanıtlanmakla birlikte, kamu otoritesine yüksek bir maliyet getireceği için en azından bir dürtme olarak uygulanması dürtme etiği ile çelişebilmektedir. Ancak, kayıptan kaçınan bireylere getirilecek kısa süreli hapis cezaları ve küçük meblağlı para cezaları dahi, olumlu etkiler yaratabilecek güce sahiptirler. Tabii ki, bunun için bireylerin sıkı bir denetime tâbi tutulmaları gerekmektedir. Öte yandan, kurallara uymayı sağlayacak manevi teşvikler tam olarak dürtmenin konusudur. Bu bağlamda, ücretsiz internet paketleri, film ve sinema paketleri, bazı bireysel ihtiyaçlarının karşılanması gibi uygulamalar bireylerin evde vakit geçirmelerini teşvik edebilmektedir. Ayrıca ücretsiz tıbbi maske, sabun, sabunluk dağıtımı gibi teşviklerin de bireyleri maske takma ve hijyene dikkat etme hususlarında özendirileceği düşünülmektedir. Hindistan'da yapılan bir saha çalışmasında Hussam, Rabbani, Reggiani ve Rigol (2017), düzenli el yıkamanın özellikle çocuk sağlığı açısından hayati rolüne dikkat çekmek amacıyla bazı evlere yeni tip sabunluklar dağıtmışlardır. Sonuçta, bu sabunlukların el yıkama oranlarını artırdığı ve çocukların sağlığında önemli gelişmeler kat edildiği tespit edilmiştir.

Atalet, erteleme ve unutkanlık gibi özelliklerinden ötürü bireyler belirli davranışlarda bulunmayı unutabilirler. Burada *hatırlatıcılar (reminders)* (Karlan vd., 2016) etkili olabilmektedir. Özellikle kronik

rahatsızlığı olan bireylere ilaçlarını düzenli kullanmaları hususunu, ayrıca tüm bireylere maske-mesafe-temizlik kurallarına uymaları ve bunları yapmadıkları takdirde karşı karşıya kalacakları olası senaryoları hatırlatıcı mesajlar şeklinde bireylere iletmek etkili bir araç olabilme potansiyeline sahiptir. Çoğu durumda hatırlatıcılar, bireylerin içerisindeki davranışsal niyeti ortaya çıkaracaktır. Bunun yanında bireylerin kurallara uyma konusunda garanti vermelerini gerektirecek *taahhüt araçları* (*commitment devices*) kullanmak diğer bir etkili seçenek olabilir. Bireylerin, kuralları uygulama konusunda (yıllık spor salonu üyeliği, alkol bağımlılığı tedavisi gibi) uzun dönemli taahhütler vermelerini sağlamak, uygulanacak politikanın etkinliğini arttırmaktadır (Rogers, Milkman ve Volpp, 2014).

Sonuç ve Öneriler

COVID-19 salgını psikolojik, sosyal ve ekonomik birçok açıdan tüm dünyayı derinden sarsmış, bu durum kamu otoritelerini salgınla mücadelede yeni yol arayışlarına sürüklemiştir. Son yıllarda etki alanını genişletmeye devam eden davranışsal iktisat, özellikle dürtme uygulamaları ile birçok alanda başarılı sonuçlar elde etmiş ve dürtme, önemli bir kamu politikası haline gelmiştir. Başarılı bir dürtme tasarımının yanlışa yönlendirmemesi, yüksek maliyetler içermemesi ve özgürlükçü bir tavır sergilemesi gerekmektedir (Thaler ve Sunstein, 2008). Bu durum, COVID-19 ile mücadelede uygulanmış veya uygulanması muhtemel uygulamalar için de aynen geçerlidir. Aksi takdirde, dürtmenin etkinliği şüpheli hale gelecektir. Nitekim halk sağlığı politikası olarak uygulanan bazı kısıtlamaları, bireyler özgürlüklerinde bir kısıtlama olarak algılayabilmekte ve bu da dürtme etiğinin en temel prensiplerinden biri olan *özgürlükçü paternalizm* (*libertarian paternalism*) yaklaşımının (Thaler ve Sunstein, 2003) kaygan bir zeminde olduğunu düşündürmektedir. Bunun dışında, bireylerin bilişsel yanlılıklarının, onların irrasyonel davranışlarına yol açtığı bilindiği gibi, aynı yanlılıkları dürtme etiğine (Bovens, 2009) uygun bir biçimde tasarlanan uygulamalar ile yönlendirerek başarılı sonuçlar elde edebilmek pekâlâ mümkündür. Çerçeveleme, sosyal normlar, ifşa, teşvikler ve hatırlatıcılar gibi bazı dürtme araçlarının kullanımı COVID-19 ile mücadelede başarılı halk sağlığı politikaları oluşturmada kamu otoritelerine ve kural ve önlemlere uyma konusunda ise bireylere geniş bir içgörü sağlama potansiyeline sahiptir. Bu bağlamda, öncelikli koşul olarak basit, kolay uygulanan ve anlaşılır olmak üzere, davranışsal iktisadın bireylerin bilişsel yanlılıklarını dikkate alan temel uygulama önerileri şunlardır:

- Salgına karşı daha ciddi bir tavır alınmasını sağlayabilmek adına negatif istatistiklerin ve bilgilerin kamuoyu ile paylaşılmasından kaçınılmamalıdır.
- Hastalığa karşı belirlenen kural ve önlemlere uyanların olumlu hikâyeleri ile aksi durumdakilerin yaşadıkları olumsuz hikâyelere geniş bir biçimde yer verilmelidir.
- Bireylerin evde daha çok vakit geçirmelerini sağlayabilmek adına sosyal ve ekonomik teşvikler uygulanmalıdır.
- Bireylerin yalnızca kendi sağlıklarına değil, başkalarının sağlığına da etkilerinin olabileceğinin bilincinde olmaları ve buna göre davranışları sağlanmalıdır. Bu anlamda, parasal ve hukuki cezalar, caydırıcı özellikler barındırdığından, bunlara başvurmadan çekinilmemelidir.
- Tıbbi maske, sabun ve sabunluk gibi kurallara uymayı kolaylaştıracak gereçleri devlet, bireylere ücretsiz olarak temin etmelidir.
- Cep telefonu mesajları, kamu spotları, haberler, reklamlar, görseller ve afişler yoluyla sürekli olarak salgın ve sağlık hususlarında hatırlatıcılara başvurulmalıdır.

Ancak, bu çalışmanın getirdiği önerilerin ampirik bulgulardan yoksun olduğu gerçeği çalışmanın kısıtını oluşturmaktadır. Önerileri ampirik uygulamalarla genişletecek çalışmaların, daha etkili halk sağlığı politikaları geliştirmede kamu otoritelerine yol gösteren daha kesin verilere ulaşacakları düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akesson, J., Ashworth-Hayes, S., Hahn, R., Metcalfe, R. D. & Rasooly, I. (2020). *Fatalism, Beliefs, and Behaviors During the COVID-19 Pandemic* (No. w27245). National Bureau of Economic Research. doi: 10.3386/w27245.
- Baddeley, M. (2015). Herding, social influences and behavioural bias in scientific research: Simple awareness of the hidden pressures and beliefs that influence our thinking can help to preserve objectivity. *EMBO reports*, 16(8), 902-905. <https://doi.org/10.15252/embr.201540637>.
- Berger, M. (2020). The Washington Post. Erişim linki: <https://www.washingtonpost.com/world/2020/10/02/coronavirus-pandemic-demonstrations-protest-restrictions/>, 03/10/2020.
- Bovens, L. (2009). The ethics of nudge. In *Preference change* (pp. 207-219). Springer, Dordrecht.
- Cherry, K. (2020). Bandwagon effect as a cognitive bias. Verywellmind, Erişim linki: <https://www.verywellmind.com/what-is-the-bandwagon-effect-2795895>, (Erişim tarihi: 20/08/2020).
- Cherubini, P., Mazzocco, K. & Rumiati, R. (2003). Rethinking the focusing effect in decision-making. *Acta psychologica*, 113(1), 67-81. [https://doi.org/10.1016/S0001-6918\(02\)00155-5](https://doi.org/10.1016/S0001-6918(02)00155-5).
- Cosmides, L. & Tooby, J. (1994). Better than rational: Evolutionary psychology and the invisible hand. *The American Economic Review*, 84(2), 327-332.
- Della Vigna, S. & Malmendier, U. (2006). Paying not to go to the gym. *American Economic Review*, 96(3), 694-719. doi: 10.1257/aer.96.3.694.
- Elster, J. (1989). Social norms and economic theory. *Journal of economic perspectives*, 3(4), 99-117. <https://doi.org/10.1006/obhd.1998.2781>.
- Gilovich, T., Griffin, D. & Kahneman, D. (Eds.). (2002). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. Cambridge university press.
- Giné, X., Karlan, D. & Zinman, J. (2010). Put your money where your butt is: a commitment contract for smoking cessation. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(4), 213-35. <http://doi.org/10.1257/app.2.4.213>.
- Gupta, N. & Shaw, J. D. (1998). Let the evidence speak: financial incentives are effective!! *Compensation & Benefits Review*, 30(2), 26-32. <https://doi.org/10.1177/088636879803000205>.
- Guthrie, J., Mancino, L. & Lin, C. T. J. (2015). Nudging consumers toward better food choices: Policy approaches to changing food consumption behaviors. *Psychology & Marketing*, 32(5), 501-511. <https://doi.org/10.1002/mar.20795>.
- Haselton, M. G., Nettle, D. & Andrews, P. W. (2005). The handbook of evolutionary psychology. In Buss DM (Ed.) *The evolution of cognitive bias*, US: John Wiley & Sons Inc. 724-746.
- Hussam, R., Rabbani, A., Reggiani, G. & Rigol, N. (2017). Habit formation and rational addiction: A field experiment in handwashing. *Harvard Business School BGIE Unit Working Paper*, (18-030).
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1996). On the reality of cognitive illusions. *Psychological Review*, 103(3), 582-591. <https://doi.org/10.1037/0033-295X.103.3.582>.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L. & Thaler, R. H. (1991). Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic perspectives*, 5(1), 193-206. doi: 10.1257/jep.5.1.193.
- Kahneman, D., Slovic, P. & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge university press.

- Karlan, D., McConnell, M., Mullainathan, S. & Zinman, J. (2016). Getting to the top of mind: How reminders increase saving. *Management Science*, 62(12), 3393-3411. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2015.2296>.
- Knoll, M. A. (2010). The role of behavioral economics and behavioral decision making in Americans' retirement savings decisions. *Social Security Bulletin*. 70 (4), 1-23.
- Kühberger, A. (1998). The influence of framing on risky decisions: A meta-analysis. *Organizational behavior and human decision processes*, 75(1), 23-55. <https://doi.org/10.1006/obhd.1998.2781>.
- Lea, S. E. & Webley, P. (2006). Money as tool, money as drug: The biological psychology of a strong incentive. *Behavioral and Brain Sciences*, (2006) 29, 161-209.
- Maciejewski, M. L., Farley, J. F., Parker, J. & Wansink, D. (2010). Copayment reductions generate greater medication adherence in targeted patients. *Health affairs*, 29(11), 2002-2008. <http://doi.org/10.1377/hlthaff.2010.0571>.
- Pinto, D., Ibararán, P., Stampini, M., Carman, K. G., Guanais, F. C., Luoto, J., Sanchez, M. & Cali, J. (2014). Applying behavioral tools to the design of health projects. *Inter-American Development Bank Policy Brief*, No. IDB-PB-228.
- Puri, M. & Robinson, D. T. (2007). Optimism and economic choice. *Journal of financial economics*, 86(1), 71-99. doi:10.1016/j.jfineco.2006.09.003
- Rogers, T., Milkman, K. L. & Volpp, K. G. (2014). Commitment devices: using initiatives to change behavior. *JaMa*, 311(20), 2065-2066. doi:10.1001/jama.2014.3485.
- Samuelson, W. & Zeckhauser, R. (1988). Status quo bias in decision making. *Journal of risk and uncertainty*, 1(1), 7-59.
- 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*, 1-6. <https://doi.org/10.1007/s40258-020-00595-4>.
- Sunstein, C. R. (2014). Nudging: a very short guide. *Journal of Consumer Policy*, 37(4), 583-588. DOI 10.1007/s10603-014-9273-1.
- Thaler, R. H. & Benartzi, S. (2004). Save more tomorrow: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, 112(S1), 164-187.
- Thaler, R. H. & Shefrin, H. M. (1981). An economic theory of self-control. *Journal of political Economy*, 89(2), 392-406.
- Thaler, R. H. (2016). Behavioral economics: Past, present, and future. *American Economic Review*, 106(7), 1577-1600. doi: 10.1257/aer.106.7.1577.
- Thaler, R. H. & Sunstein, C. R. (2003). Libertarian paternalism. *American economic review*, 93(2), 175-179. doi: 10.1257/000282803321947001.
- Thaler, R.H. & Sunstein, C.R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*. London: Yale University Press.
- Wansink, B. (2007). *Mindless eating: Why we eat more than we think*. Bantam.
- Wilder-Smith, A. & Freedman, D. O. (2020). Isolation, quarantine, social distancing and community containment: pivotal role for old-style public health measures in the novel coronavirus (2019-nCoV) outbreak. *Journal of travel medicine*, 2020, 1-4. doi: 10.1093/jtm/taaa020.

Extended Abstract

Background

Public authorities have developed public health policies to ensure individuals' social isolation, quarantine and compliance with social distance in order to provide the safety of individuals and to prevent a possible crisis in the health sector against COVID-19 (Wilder-Smith and Friedman, 2020). The main focus of public health policies is to encourage individuals to adopt and maintain these preventive behaviors (Soofi, Najafi, Karami-Matin, 2020). At this point, behavioral economics can be an important public policy tool in guiding individuals to adopt a certain behavior pattern. Cognitive biases of individuals can make it difficult for them to comply with public health policies. These biases of individuals can also act as an antidote with a good policy design. In other words, cognitive biases can be both the problem and the solution itself. Therefore, behavioral economics plays an important role in ensuring the sustainability of public health policies in the fight against COVID-19.

Research Purpose

The purpose of this study is to address the problems caused by the cognitive biases in complying with the rules or precautions and the solutions to these problems in the process of COVID-19. Since the study focuses on psychological reasons, individuals who cannot adopt these rules and precautions due to economic or social reasons are not included in this study.

Methodology

Cognitive biases often cause individuals to make irrational decisions. Although the COVID-19 outbreak is also a very important health problem, it has been affected by the irrationality of individuals. Individuals have exhibited irrational behaviors in line with the views of behavioral economists at many points in COVID-19 outbreak. In this study, the effects of some cognitive biases such as present bias, heuristics, status quo bias, bandwagon effect, and lack of self-control have been explained and recommendations are presented with a behavioral perspective for these biases via descriptive analysis.

Findings

Nudge can be an important instrument against individuals' cognitive biases. It is believed that reasonably presented negative information will be effective to enable individuals to take the outbreak seriously (*framing effect*). The presentation of negative statistics is also closely related to individuals' *loss aversion* traits. This includes *disclosure* of verbal, written and visual of those affected by COVID-19. These will especially create a *peer effect* in individuals. In addition, individuals care about expectations of society towards their behaviors in the face of an event (*social norms*). For this reason, it can be an effective method to share with all individuals that the positive (negative) stories experienced by individuals who follow (or do not comply with) the rules and precautions determined against COVID-19. Besides, by emphasizing the norms of "thinking about their loved ones" and "spending more time with their loved ones", it can be provide to spend more time with their loved ones at home (*heuristics*). Financial and emotional *incentives* can be also effective. Small fines and prison sentences can be disincentive. Free internet, movie and cinema packages, and meeting some personal needs can encourage individuals to spend time at home. Moreover, it is thought that incentives such as free medical masks, soap and soap dispensers will encourage individuals to wear masks and pay attention to hygiene. In addition to these, reminders can help individuals' characteristics such as inertia, procrastination and forgetfulness. For example, possible scenarios that they will face if they do not follow the rules can be sent as cell phone messages. Lastly, enabling individuals to make long-term commitments to enforce the rules will increase the effectiveness of policies (*commitment devices*).

Conclusion

As it is known that individuals' cognitive biases cause them to behave irrationally, it is also quite possible to get successful results by nudging the same biases with practices designed in accordance with

the ethics of nudging. The use of some nudge instruments such as framing, social norms, disclosure, incentives and reminders can provide insights both public authorities and individuals in the fight against COVID-19. It is believed that future studies, which will be expanded with empirical findings, will reach more scientific findings that guide public authorities in making more effective public health policies.