



SALGINLAR, İNSANLAR & BİLİŞSEL YANILGILAR



Sinem BOZYER

Lisans ve yüksek lisans derecelerini İktisat alanında alan Bozyer, doktora eğitimine İstanbul Üniversitesi'nde iktisat alanında devam etmektedir. Tezinde dijital ekonomi ve davranışsal iktisat, deneysel iktisat konularında çalışmaktadır. Ayrıca erişilebilir turizm, engelli turizmi alanlarında çalışmaları bulunmaktadır.

ÖZET – Salgın hastalıklar insanlık tarihinin bir parçasıdır. Son aylarda küresel ölçekte Covid-19 olarak adlandırılan yeni bir tür korona virüsün sebep olduğu bir salgın ile mücadele etmekteyiz. Tüm dünyada ülkeler salgın ile mücadele için çeşitli önlemler alırken, bu önlemlerin her toplumda farklı seviyelerde karşılık bulduğunu gözlemliyoruz. Bu bilgi notunda, insanların hastalıktan uzak durmak yerine neden risk aldıklarının, devlet otoriteleri tarafından yapılan uyarıları neden kulak ardı ettiklerinin, ihtiyaçlarından fazla ürün almayı neden tercih ettiklerinin davranışsal iktisat çerçevesinden bir değerlendirmesi yapılmıştır. Ayrıca Covid-19 ile yapılan mücadelede bizlere destek sunacak tavsiyelere, önlemlere ve görüşlere yer verilmiştir.

Yüzyıllardır salgın hastalıklar küresel ölçekte toplumları ve ekonomileri etkileyerek yeniden şekillendirmiştir. Yeni bir tür korona virüsün (Covid-19) sebep olduğu bir hastalık da Dünya Sağlık Örgütü tarafından 11 Mart tarihinde küresel salgın olarak ilan edilmiş ve ülkeler bu salgın ile mücadele için çeşitli önlemler almaya başlamışlardır. Bu önlemler arasında ülke genelinde veya ülkenin bir bölgesinde geçerli olan sokağa çıkma yasakları, eğitim ve öğretime ara verilmesi, uzaktan çalışmaya geçilmesi, kafe, restoran, park, vb. işletmelerin kapatılması gibi sosyal izolasyon önlemleri yer almaktadır. Geleneksel medyada yer alan haberlerde ve sosyal medyada #EvdeKal, #BirlikteYeneceğiz, #HayatEveSığar #EvdeHayatVar etiketleriyle yapılan paylaşımlarla, sosyal izolasyonun önemi sürekli olarak vurgulanmaktadır. Salgının sıfır noktası olan Çin'de alınan önlemler etkisini göstermiş ve kısmen hayat normale dönmeye başlamıştır. Salgının devam ettiği ülkelerde de alınan önlemlere ve toplumun bu önlemlere karşı sergilediği tutumlara bağlı olarak, Covid-19 salgını alınması gereken dersler, maalesef yol açtığı kayıplar ve kötü hatıralarla birlikte tarihte yerini alacaktır.

Ülkemizde özellikle ilk vakanın görülmesi ile birlikte bilim insanlarımız ve devlet yetkilileri Covid-19 salgınının yayılma hızının yavaşlatılması ve kayıpların en aza indirgenmesi için ellerinden geleni yapmaktadırlar. Burada altı çizilmesi gereken husus, salgınlara dönüşebilecek hastalıkların gelişen teknolojiye rağmen her zaman önceden fark edilemeyeceği veya engellenemeyeceğidir. Salgınların bir kriz olduğu ve sağlık sistemine ne kadar yatırım yapılırsa yapılsın kontrol altına alınamayan

salgınların sağlık sistemini işlevsiz hale getirebileceği unutulmamalıdır. Bu nedenle salgın dönemlerinde sağlık sisteminin üzerindeki yükü azaltmak adına toplumun yönlendirilerek, krizin doğru yönetilmesi hayati öneme sahiptir. Zira alınan tedbirler ve yapılan yönlendirmeler her ne kadar doğru olsa da, bireylerin alışkanlıklarından kaynaklanan davranış ve tutumlarını değiştirmek kısa sürede mümkün değildir. Çünkü insanoğlu doğası gereği her zaman kendisinin veya toplumun yararını gözeterek karar vermemekte; özellikle belirsizlik altında rasyonel olmayan davranışlar sergileyebilmektedir. *Davranışsal İktisat* çalışmaları da işte tam bu noktada salgınının zararlarını azaltabilmemiz için bizlere destek olabilir. *Davranışsal İktisat* sayesinde davranışlarımızın altında yatan nedenleri anlayabilir ve salgın ile mücadelede bu alandan istifade edebiliriz. Bu yazımızda Covid-19 salgını karşısında alınan önlemlere ve yapılan uyarılara karşı sergilediğimiz tutum ve davranışlarımız davranışsal iktisat perspektifinden değerlendirilmiş ve kararlarımızı etkileyen bilişsel yanılğılar ele alınmıştır. Ayrıca Covid-19 ile mücadelemizde yararı dokunabilecek birtakım öneriler sunulmuştur.

Haberlerde salgın nedeniyle kolonyaların ve maskelerin tükendiğini duyduğunuzda erken davranmadığımız için pişmanlık duygusuna kapıldınız mı? Özellikle salgının ilk günlerinde “evde kalın”, “evden çıkmayın”, “elinizi sık sık yıkayın” çağrılarına rağmen “bana bir şey olmaz” diyerek dışarı çıkma özgürlüğünüzden taviz vermediniz mi?

Veyahut tükenebileceği endişesiyle tuvalet kâğıdı, makarna, su ve benzeri bir üründen ihtiyacınızdan daha fazla satın aldınız mı? Eğer bu sorulardan birisine dahi cevabınız **EVET** ise yalnız değilsiniz. Çünkü, siz de herkes gibi negatif olaylara pozitif olaylardan daha fazla değer vermektedirsiniz. İnsanoğlunun doğasından gelen bu özelliği, literatürde *olumsuzluk yanılıgı (negativity bias)* olarak geçmektedir. Atalarımız da ilk çağlarda olumsuz durumları çabuk fark etmeleri sayesinde tehlikelere karşı hızlı tepkiler vermişler ve böylece hayatta kalabilmişlerdir.¹ İnsanların bir kayıp söz konusu olduğunda duydukları üzüntü miktarı ile aynı miktar kazanç durumunda hissettikleri sevinç eşit değildir. Yapılan çalışmalar kaybın kazançtan duygusal olarak iki kat daha güçlü olduğunu ortaya koymuştur.^{2,3} Bu nedenle insanlar riskli ve belirsiz durumlarda özellikle *kayıptan kaçınma (loss aversion)* güdüsü ile hareket etmekte ve rasyonel olmayan kararlar vermektedirler. Covid-19 salgınına ilişkin olumsuz haberler medyada yer bulmaya başladıkça artan korku hissi, insanların sağ kalma içgüdüsünün harekete geçmesine neden olmaktadır. Hayatta kalma içgüdüsünün sonucu olarak insanlar ihtiyaçlarının neler olduğuna bakmaksızın gereğinden fazla ürün satın almaktadırlar. Sonrasında ise marketlerden gelen boş raf görüntüleri (Şekil 1), diğer insanların da paniklemesine yol açarak bir stoklama salgınına dönüşmektedir (Şekil 2). Ortaya çıkan bu davranışsal salgın ise başka bir yanılıgı türü olan *sürü psikolojisinin (bandwagon effect)* katkısıyla insanların marketlere daha fazla akın etmelerine neden olmaktadır. Bu davranışın altında yatan temel neden, insanların kaybettikleri güvende olma hissine tekrar kavuşmak istemeleridir. Özellikle tuvalet kâğıdı stoklamak, güvende hissetmenin nispeten ucuz bir yoldur.⁴

Peki kayıptan kaçınmaya meyilli olan insan beyni neden “evde kalın” çağrılarında yeterli ölçüde yanıt vermemektedir? Bu durum önceki paragrafta bahsettiğimiz korkuları ile güdülenen ve kayıptan kaçınan insanlar ile çelişiyor gibi görünebilir. Ancak durum tam olarak böyle değildir.



Şekil 1. Boş market rafları



Şekil 2. Ödeme sırası bekleyen insanlar

1966’da Brehm tarafından ortaya konulan *Reaktans kuramına* göre, özgürlükleri kısıtlanan bireyler, özgürlüğünü geri kazanmak için bazen kendilerini tavsiyelerin tam tersini yapmaya mecbur hissetmektedir.⁵ Yaşadığımız süreçte de bilim insanlarının ve yetkililerin “evde kalın” çağrılarında uyulmamasının altında bu özelliğimiz yatmaktadır. Esasen özgürlüğe düşkün olunması ve geri kazanma arzusu kayıptan kaçınma arzusunun bir türevidir. Burada bireyler özgürlüklerini kaybetmekten kaçınmaktadırlar. Ayrıca evde kalınmasına yönelik çağrılara uymayan bireyler, literatürde *Olağanlık Yanılıgı (Normalcy Fallacy)* olarak adlandırılan bir başka yanılıgıya düşmektedirler. Bu yanılıgı özellikle salgın gibi felaketlerin gerçekleştiği durumlarda bireylerin kendilerinin güvende olduklarını, salgının kendilerini etkileme ihtimalinin düşük olduğunu düşünmeleri şeklinde karşımıza çıkmaktadır.⁶

Dikkatlerden kaçan bir başka nokta ise insanların olumlu bir davranıştan sonra olumsuz bir davranış sergilemeye daha fazla meyilli olmalarıdır. Bu davranış biçimi *kendini*

¹ Nielsen Norman Group, <https://www.nngroup.com/articles/negativity-bias-ux/>

² Kahneman D.&Tversky A. (1979) “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, *Econometrica*, Vol. 47, p. 265-274.

³ Kahneman D.&Tversky A. (1992), “Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty”, *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297-323.

⁴ Zagorsky J.L., There’s Plenty of Toilet Paper in the US – So Why Are People Hoarding It?

<https://www.snopes.com/news/2020/03/11/theres-plenty-of-toilet-paper-in-the-us-so-why-are-people-hoarding-it/>

⁵ Brehm, W. J. (1966). *A Theory of Psychological Reactance*. (L. Festinger & S. Schachter, Eds.). New York, London: Academic Press

⁶ <https://info.obsglobal.com/blog/the-normalcy-bias>

lisanslama etkisi (self licencing effect) olarak adlandırılmaktadır.⁷ Örneğin maske ve/veya eldiven takarak evden çıkan bir birey, salgına karşı yeterli önlemi aldığını düşünerek tedbiri kısmen elden bırakabilmektedir. Halbuki maske ve eldiven kullanmak ciddi bir sorumluluğu da beraberinde getirmektedir. Uzmanlar maske kullanımının sahte güven duygusu yaratma potansiyeline sıklıkla vurgu yapmaktadırlar.⁸ Ayrıca eldiven kullanan bir bireyin çok daha fazla dikkatli olması gereklidir. Yapılan gözlemler, insanların bir saat içerisinde 10-20 defa yüzlerine dokunduklarını göstermiştir.^{9,10} Eldiven kullanan bireyler ellerini daha az yıkamaya yatkın olacaklarından, eldiven üzerinde daha uzun süre tutunan virüsü kolaylıkla kendilerine bulaştırabilmektedirler.

Peki düştüğümüz bütün bu bilişsel yanılgılarımıza rağmen biz ne yapabiliriz? Nasıl hareket etmeli, kararlarımızı hem kendimiz hem de içerisinde yaşadığımız toplum lehine nasıl yönlendirmeliyiz? Aslında bu soruların cevaplarını da yine davranışsal iktisat araştırmalarında bulmak mümkündür. Rasyonel olmayan kararlar vermemize neden olan bilişsel yanılgılarımızın farkında olmak Covid-19 ile yaptığımız mücadelenin seyrini ciddi ölçüde etkileyebilir. Nitekim, *Harvard Business School* örgütsel davranış profesörü *J.M. Jachimowicz*, Covid-19 ile mücadelemizde karşı karşıya olduğumuz zorlukların çoğunluğunun davranışsal zorluklar olduğunu beyan etmiştir.¹¹ Esasen virüsün yayılımı, herhangi bir hastalık belirtisi göstermeyecek bireylerin tutum ve davranışlarına bağlıdır. Bu noktada başarılı bir mücadele, uzmanların ve politikacıların koyduğu kurallar ve düzenlemelerin niteliği kadar, bireylerin bunlara uyması ile mümkün olacaktır. Bu nedenle yazıyı davranışsal iktisat araştırmalarından derlenmiş olan bazı basit önlemlere ve önemli tavsiyelere değinerek sonlandırmak istiyorum.^{12, 13, 14}

- *Davranışsal iktisat çalışmalarından öğrendiğimiz en basit ilke işlerin basit tutulmasının büyük fayda*

sağlayacaktır. İnsanlar ciddi motivasyon sağladığı konularda bile çok fazla bilgiye maruz kaldığı durumlarda kafa karışıklığı yaşarlar ve bu durum karşısında eylemsizliği tercih edebilirler. Covid-19 ile mücadelede hastalıktan korunmak için yapılacaklar listesinin çok uzun ve karmaşık olmaması insanları harekete geçirme konusunda teşvik edici olacaktır. Özellikle geleneksel ve sosyal medyada yer alan açıklamaların ve paylaşımların insanlar tarafından kolaylıkla anlaşılabilir basit davranışlar üzerine odaklanarak yapılması insanların alışkanlık kazanmasında etkili olacaktır.

- *Televizyon kanallarında yayınlanan kamu spotları, hatta camilerden ve belediyelerden yapılan anonslar vasıtası ile zorunlu olmadıkça evden çıkılmaması gerektiği vurgulanmaktadır. Ancak insanların evden çıkmayarak elde edecekleri faydanın belirsiz olması, dışarı çıkmayı bir kayıp olarak görmelerine ve bu yüzden yapılan uyarılara uymamalarına neden olmaktadır. “Zorunlu olmadıkça evden çıkmayın” ikazları yerine “Sokakta attığımız her adım bir hayata mal olabilir” şeklinde sunulan bir ikaz cümlesi, insanların odak noktalarını (çerçevelerini) değiştirebilir. Böylece insanlar dışarı çıkmamayı değil, dışarı çıkmayı kayıp olarak görmeye başlayarak evde kalmak için önemli bir motivasyona sahip olurlar.*
- *Dikkat edilmesi gereken diğer bir husus ise devletin yetkili kurumları ile toplum arasında kurulan etkili iletişimin mücadeledeki önemli rolüdür. Etkili iletişimin eksikliği halinde toplum, yetkili makamlar ve kurumların koyduğu kurallara uymayacak ve salgının neden olduğu can kayıpları artabilecektir. Dolayısıyla bu süreçte el hijyeni kadar bilgi hijyenine de önem verilmeli, bilgi güvenilir kaynaklardan yeterli ve doğru zamanda insanlara sunulmalıdır.*

⁷ <https://www.behavioraleconomics.com/resources/mini-encyclopedia-of-be/licensing-effect/>

⁸ Tessa WongBBC News, Coronavirus: Why some countries wear face masks and others don't. <https://www.bbc.com/news/world-52015486>

⁹ Nicas, M., & Best, D. (2008). A study quantifying the hand-to-face contact rate and its potential application to predicting respiratory tract infection. *Journal of Occupational and Environmental Hygiene*, 5, 347–352. <https://doi.org/10.1080/15459620802003896>

¹⁰ Kwok, Y. L. A., Gratton, J., & McLaws, M.-L. (2015). Face touching: A frequent habit that has implications for hand hygiene. *American Journal of Infection Control*, 43, 112–114. <https://doi.org/10.1016/j.ajic.2014.10.015>

¹¹ Kwon D. (2020). Near RealTime StudiesLook for Behavioral Measures Vital to Stopping Coronavirus,

<https://www.scientificamerican.com/article/near-real-time-studies-look-for-behavioral-measures-vital-to-stopping-coronavirus/>

¹² Lunn P., Belton C., Lavin C., McGowan F., Timmons S., Robertson D. (2020). Using Behavioural Science to Help Fight the Coronavirus, Behavioural Research Unit.

¹³ Tania B.P. & Perez M., The Behavioral Side of COVID-19, <https://www.ideas42.org/blog/the-behavioral-side-of-covid-19/>

¹⁴ Perez M., When Social Distancing Is Impossible: Humanitarian Crises and Human Behavior, <https://www.ideas42.org/blog/social-distancing-impossible-humanitarian-crises-human-behavior/>

- İnsanlar, salgın hastalığın getirdiği panik duygusu ile başa çıkmak için uyarılara rağmen ihtiyaçlarından fazla ürünler almayı sürdürebilirler. Özellikle kolonya, sabun, el dezenfektanı gibi temizlik ürünlerinin tükenmesi halinde aynı ürünlere ihtiyaç duyan insanlar zor durumda kalacaklardır. Örneğin; ihtiyaçlarından fazla el dezenfektanı, maske, vb. ürünleri alan bireyler, kendilerinin hijyeni kadar çevresindekilerin de hijyeninin önemli olduğunu gözden kaçırmaktadırlar. Zira stok yapmak, toplum olarak birlikte hareket etmenin büyük rol oynadığı bu mücadelede rasyonel bir davranış değildir. Artan fiyatlar nedeniyle herkes kendisini koruyacak ürünleri alamayabilir ve topyekûn bir korunma sağlanamayabilir. Yani el yıkamak, maske takmak kadar markette, pazarda maske takmayan/takamayan insanlarla karşılaşma ihtimalimizi azaltmak da hep birlikte almamız gereken koruyucu bir önlemdir. Bu nedenle devletimizin pazar yerleri ve marketlere maske olmadan girilmesini yasaklaması ve yeni başlamış olan adreslere ücretsiz maske gönderimi uygulaması, önlemlerin toplumun her kesiminde karşılık bulduğu takdirde anlamlı olacağını gösteren yerinde bir tedbirdir.
- İnsanlar salgın hastalıklar gibi riskin arttığı durumlarda diğer insanların hareketlerini referans alırlar. Örneğin; sosyal izolasyona dikkat eden birisi, televizyonda pikniğe giden insan manzaraları gördüğünde anlık hazzın cazibesine kapılarak tedbiri elden bırakabilir. Çünkü diğerleri dışarıdayken kendisinin evde olması bir kayıptır ve daha önce de bahsedildiği üzere bireyler doğası gereği kayıptan kaçınırlar. Bu nedenle gerek geleneksel medya gerekse sosyal medya araçlarında “evde kal” çağrısına uymayan insanların görüntüleri ve haberleri yerine, boş sokakların caddelerin olduğu görüntülerin haberlerde yer alması gereklidir. Ayrıca sokağa çıkma yasağına uymayanlara cezalar uygulanması kayıptan kaçınma güdüsüyle hareket eden insanların üzerinde etkili olacaktır. Burada asıl önemli nokta cezanın kapsamı, türü ve büyüklüğüdür.
- Son olarak insanoğlu, geçmişte yaşanan birçok salgın hastalık gibi bu salgın hastalığın da üstesinden gelecektir. Ancak salgın ile mücadelemiz kadar salgından sonra ortaya çıkabilecek sosyolojik ve psikolojik sorunları da şimdiden öngörmek ve önlem almak gerekmektedir. Covid-19 ile mücadelenin kapsamı yalnızca virüsün kendisi ile mücadele etmek yerine, virüsün arkasında bırakacağı ekonomik ve toplumsal sorunlarla mücadele etmek şeklinde genişletilmelidir. Şüphesiz bu süreçte, yaşamımıza doğrudan etkilerini gördüğümüz sağlık ve ekonomi alanındaki sorunlar ön plana çıkmaktadır. Ancak, bozulan aile ilişkileri, hayatı/sosyal yaşamı sınırlandırmanın beraberinde getirdiği psikolojik sorunlar, sosyal izolasyon nedeniyle ortaya çıkan ve bazen aşırıya kaçabilecek hassasiyetler gibi sorunlar üzerinde çalışacak, özellikle psikologlar ve sosyologlardan oluşan, birçok disiplinin dahil olduğu geniş bilim kurulları oluşturulmalıdır.