

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE SAĞLIKTA DÜRTME STRATEJİLERİ: TEMELLER, KANITLAR VE UYGULAMA ÖRNEKLERİ

Dr. Duygu TULAN TOHUMCU



Editör
Prof. Dr. Hüseyin DAŞTAN

ISBN 978-625-5753-42-7
Ankara -2025

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE SAĞLIKTA DÜRTME STRATEJİLERİ: TEMELLER, KANITLAR VE UYGULAMA ÖRNEKLERİ

YAZAR

Dr. Duygu TULAN TOHUMCU
Erzurum Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Erzurum, Türkiye
duygu.tulan52@erzurum.edu.tr
ORCID ID: 0009-0002-1181-9225

EDİTÖR

Prof. Dr. Hüseyin DAŞTAN
Erzurum Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Erzurum, Türkiye
hdastan@erzurum.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-0714-1060

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17972928>



Copyright © 2025 by UBAK publishing house

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, distributed or transmitted in any form or by

any means, including photocopying, recording or other electronic or mechanical methods, without the prior written permission of the publisher, except in the case of brief quotations embodied in critical reviews and certain other noncommercial uses permitted by copyright law. UBAK International Academy of Sciences Association

Publishing House®

(The Licence Number of Publicator: 2018/42945)

E mail: ubakyayinevi@gmail.com

www.ubakyayinevi.org

It is responsibility of the author to abide by the publishing ethics rules.

UBAK Publishing House – 2025©

ISBN: 978-625-5753-42-7

December/ 2025

Ankara / Turkey

ÖNSÖZ

Bu kitap Davranışsal İktisat'ın geliştirdiği kavramsal ve ampirik bulgulara dayanan bir müdahale yöntemi olan Dürtme Teorisi'ni ve teorinin sağlık alanındaki uygulamalarını ele almaktadır. Gerek akademik yazında gerekse hükümetlerin uyguladıkları politikalarda dürtme müdahaleleri sıkça kullanılmaktadır. Bundan dolayı bu kitap hem Davranışsal İktisat literatürüne hem de sağlık politikaları araştırmalarına disiplinler arası bir katkı sunmayı hedeflemektedir.

Kitabın akademik temeli, doktora tez çalışmam sırasında yürüttüğüm araştırmalar ile konuya ilişkin hazırladığım bilimsel bildiri ve makalelere dayanmaktadır. Sağlık sistemlerinde karar verme süreçlerinin iyileştirilmesi, bireylerin davranışlarının rasyonel olmayan yönlerinin daha iyi anlaşılması ve politika araçlarının etkinliğinin artırılması açısından, Davranışsal İktisat'ın sunduğu kavramsal araçlar önemli bir açıklayıcılık sunmaktadır. Bu kitap söz konusu açıklayıcılığı sağlayarak alanda yapılacak araştırmalara teorik bir zemin sağlamayı amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda tasarlanan kitabın Davranışsal İktisat'a ilgi duyan araştırmacılar, lisans ve lisans üstü öğrenciler, politika yapıcılar için faydalı olması ümit edilmektedir.

Bölümler, temel kavramsal yaklaşımlardan sağlık davranışlarının analitik değerlendirmesine, politika tasarımı örneklerinden uygulama alanlarına kadar geniş bir içerik sunmaktadır.

Bu çalışmanın ortaya çıkış sürecinde akademik rehberliği ve görüşleriyle önemli katkılar sağlayan kıymetli danışmanım Prof. Dr.

Hüseyin DAŞTAN'a teşekkür ederim. Ayrıca, akademik ve kişisel yaşamım boyunca sürekli desteklerini hissettiğim biricik annem, babam ve kardeşlerime içten şükranlarımı sunarım. Hem özel hem de akademik hayatımın yol arkadaşı kıymetli eşim Dr. Öğr. Üyesi Vefa TOHUMCU ve gözümün ışığı canım kızım Belinay Hüma TOHUMCU'ya sevgi, sabır ve destekleri için sonsuz minnetarım.

18/12/2025

Dr. Duygu TULAN TOHUMCU

ÖNSÖZ	1
GİRİŞ.....	5
1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT	8
1.1. NEOKLASİK İKTİSAT VE RASYONELLİK YAKLAŞIMI	8
1.2. İRRASYONEL KARARLAR VE GERÇEK İNSAN DAVRANIŞI	10
1.3. BİLİŞSEL YANLILIKLAR: İRRASYONEL DAVRANIŞLARIN KAYNAĞI	12
1.4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT'IN SAĞLIK ALANINA KATKISI	16
2. DÜRTME TEORİSİ	20
2.1. THALER VE SUNSTEİN'İN DÜRTME KAVRAMI	20
2.2. SEÇİM MİMARİSİ (CHOICE ARCHITECTURE)	21
2.3. ÖZGÜRLÜKÇÜ PATERNALİZM (LIBERTARIAN PATERNALISM).....	22
2.4. DÜRTME TÜRLERİ.....	23
2.5. DÜRTME STRATEJİLERİ.....	25
2.6. DÜRTME'NİN AVANTAJLARI.....	29
2.7. BAŞARILI DÜRTME UYGULAMALARININ ORTAK ÖZELLİKLERİ	30

3. DÜRTME VE SAĞLIK.....	32
3.1. DÜRTME MÜDAHALELERİNİN SAĞLIK ALANINDAKİ UYGULAMALARI	32
4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFLİ POLİTİKALAR VE ÇEŞİTLİ ÜLKELERDEKİ DÜRTME MÜDAHALELERİ.....	42
4.1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE KAMU POLİTİKALARI ARASINDA BİR KÖPRÜ: İÇ GÖRÜ EKİPLERİ	42
4.2. ÇEŞİTLİ ÜLKELERDEKİ DÜRTME MÜDAHALELERİ	45
BÖLÜM 5.....	48
5. TÜRKİYE’DE DAVRANIŞSAL İKTİSAT’IN GELİŞİM SÜRECİ VE TÜRKİYE’DE YAYIMLANAN TEZLERDE UYGULANAN DÜRTME MÜDAHALELERİ.....	48
5.1. TÜRKİYE’DE DAVRANIŞSAL İKTİSAT’IN GELİŞİM SÜRECİ	48
5.2. TÜRKİYE’DE YAYIMLANAN TEZLERDE UYGULANAN DÜRTME MÜDAHALELERİ	50
SONUÇ	57
KAYNAKÇA.....	59

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE SAĞLIKTA DÜRTME STRATEJİLERİ: TEMELLER, KANITLAR VE UYGULAMALAR

GİRİŞ/INTRODUCTION

İnsanoğlu yaşamı boyunca birçok konuda karar verme durumuyla karşı karşıya kalır. Karar verme süreci kimi zaman ivedi bir şekilde, kimi zaman da uzun uzun düşünmeyle olur. Bilinçli veya bilinçsiz olarak alınan kararlarla maksimum faydaya ulaşmak arzu edilir. Rasyonel karar vermekte güçlük yaşayan bireylerin, tüketim tercihlerine müdahale ederek sosyal refahlarının artırılması iktisadın ilgi alanlarından biri olmuştur. Bu doğrultuda “Davranışsal İktisat”, bireylerin karar verme süreçleri ve yaşamlarına yönelik yapılan incelemelere karşılık sunulan çözümleri içeren bir bilim olarak doğmuştur.

Davranışsal İktisat’ın en yaygın teorilerinden biri, “Dürtme (Nudge)” teorisidir. Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein 2008 yılında “Dürtme: Sağlık, Zenginlik ve Mutlulukla İlgili Kararları İyileştirme” adlı bir kitap yayınlamışlardır. Bu kitap ile birlikte dürtme kavramı, literatürde ilk defa kullanılmış ve popüler hale gelmiştir (Gümüšoğlu, 2021).

Dürtme teorisinin ilk amacı; bireyleri daha iyi kararlar vermeye yöneltmektir. Girişimin kolay ve ucuz olması dürtmenin en önemli kriterleridir ve dürtme uygulamaları zorla yaptırılmamalı, zorunlu olmamalıdır (Solmaz ve Başkale, 2022).

Dürtme teorisi bugüne kadar tarım, sigortacılık, enerji, finans, eğitim, sağlık gibi pek çok alanda uygulamalı araştırmalara konu olmuştur. Bu çalışmalar son zamanlarda sağlık sektöründe yoğunlaşmıştır. Yapılan küçük müdahaleler ile kişilerin daha sağlıklı olabileceği vurgulanmıştır (İpek vd., 2020).

Türkiye’de sağlık alanında yapılan dürtme konulu çalışmalar genellikle; organ bağıışı, sağlıklı besin tüketimi, hastane randevu sistemi gibi konularla sınırlıdır (Şahin ve Tüllüce, 2023). Dünya genelinde ise sağlık alanında yapılan dürtme uygulamaları daha çeşitlidir.

Bu çalışmanın amacı, bireylerin sağlıkla ilgili kararlarının yalnızca rasyonel süreçlere dayanmadığını bilişisel önyargılar, çevresel faktörler ve seçim mimarisi tarafından şekillendirilebildiğini bilimsel bir temelde ortaya koymaktır. Ayrıca Dürtme stratejilerinin sağlık politikası tasarımı nasıl kullanıldığı tanımlanmaya çalışılmıştır. Bu amaç doğrultusunda Dürtme Teorisi’nin sağlık alanındaki uygulamalarına odaklanılmış, Web of Science (WoS) veri tabanında yayımlanmış literatür incelenmiştir. Çalışmanın özgün değeri, Davranışsal İktisat, halk sağlığı ve kamu politikası perspektiflerini bir araya getirerek multidisipliner bir değerlendirme sunmasıdır. Bu sayede sağlıkta karar verme süreçlerine ilişkin teorik bilgi ile politika uygulamalarını aynı çatı altında bütünleştirmesidir.

Çalışma beş bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde Davranışsal İktisat hakkında bilgi verilmiş, ikinci bölümde Dürtme Teorisi anlatılmış, üçüncü bölümde dürtme müdahalelerinin sağlık alanındaki uygulamaları ele alınmış ve dördüncü bölümde Davranışsal İktisat perspektifli politikalar ve çeşitli ülkelerde uygulanan dürtme

müdahaleleri incelenmiştir. Son bölümde ise Türkiye’de Davranışsal İktisat’ın gelişim süreci ve ulusal yayın merkezi YÖKTEZ’de yayımlanan tezlerde uygulanan dürtme müdahalelerine yer verilmiştir.

BÖLÜM 1

1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT

1.1. NEOKLASİK İKTİSAT VE RASYONELLİK YAKLAŞIMI

İktisadi analizler yapabilmek, geçmişî yorumlayıp gelecek hakkında öngörülerde bulunabilmek için Klasik iktisat teorisyenleri, matematiksel modellerden yararlanır. Matematik, nicelikler arasındaki ilişkileri tespit etmek ve yorumlamak için kullanılan bir tekniktir. Matematiği araç olarak kullanan İktisat biliminde de fiyatlar, ücretler, çıktılar, gelirler vb. nicelikselidir (Boulding, 1948). Ancak iktisat tamamen bir matematiksel bilim olarak adlandırılmaz (Göcekli, 2022). İktisadi kararların bazılarında psikoloji ve sosyolojinin de etkisi vardır.

Klasik iktisat ortaya çıktığında, psikoloji henüz ayrı bir disiplin olarak değerlendirilmemektedir. Çoğu iktisatçı kendi döneminin psikoloğu olarak kabul edilmektedir. “Görünmez El” ile tanınan ve iktisadın babası olarak kabul edilen Adam Smith, Ahlaki Duygular Teorisi (The Theory of Moral Sentiments) adlı kitabında bireysel davranışların psikolojik prensiplerini, ortaya attığı iktisadi gözlemlerine temel olarak sunmuştur. Benzer şekilde 20. yüzyılın ilk zamanlarında Irving Fisher ve Vilfredo Pareto’nun çalışmaları, insanların iktisadi seçimlerinde nasıl hissettikleri ve düşündükleri hakkında içerikler barındırmaktadır. Bu iktisatçılar ve çalışmalarıyla artık iktisat ve psikolojinin

ilişkisi sorgulanmaya ve iktisatı psikolojiden ayıran teoriler eleştirilmeye başlanmıştır (Camerer ve Loewenstein, 2002).

Ana akım iktisatta, bireyler kendi çıkarları peşinde koşar ve akılcı davranış sergiler. Ayrıca bireyin çıkarının sağlanması toplumun çıkarını da artırır. Bireyin toplam faydasını maksimum yapacağı, bunun için de rasyonel davranması gerektiği fikri hakimdir (Solak, 2019). Çünkü rekabetçi piyasa ortamının iktisadı olarak adlandırılan ana akım iktisat, iki önemli temel üzerine inşa edilmiştir. Bunlardan ilki, belirli düşünce ve tercihleriyle, en iyi alım-satım işlemini gerçekleştiren rasyonel bireydir. Diğeri ise statik, kolektif bir denge olarak, arz ve talep uyumsuzluğu sorununun fiyat tarafından çözümlendiği ‘Walras Dengesi’ dir (Hatipoğlu, 2012). Ancak İktisat ve psikoloji biliminin kesişim noktasında doğan Davranışsal İktisat, bireyin her zaman ‘rasyonel’ kararlar vermediğini savunur. Bireylerin iktisadi kararlarının cinsiyetleri, eğitim durumları, risk alma yapıları, içinde bulundukları psikolojik durum ve algıladıkları fayda-kazanç gibi olgulardan etkilendiğini ileri sürer. Ayrıca Klasik iktisat teorilerinin bireyi kısıtlayan ‘homoeconomicus’ kavramını reddeder ve bireyin kararlarını rasyonel şekilde vermeyeceği durumların olabileceğinin de altını çizerek (Göcekli, 2022).

Davranışsal iktisat’a göre Klasik İktisat’ın varsayımlarının insani yapının bilişsel ve algısal bileşenleri dikkate alınarak rahatlatılması iktisat biliminin gerçekçiliğini artırarak, açıklama gücünü yükseltecektir (Yılmaz, 2015).

1.2. İRRASYONEL KARARLAR VE GERÇEK İNSAN DAVRANIŞI

Bireyler irrasyoneldir ve her zaman doğru kararları veremeyebilirler. Bilişsel kapasite, dikkat, zaman, bellek sınırlılıkları, yanılgılar vb. bu durumun nedenlerinden bazılarıdır. Kahneman ve Tversky, bireylerin irrasyonel olup olmadıklarını “Sistem 1” ve “Sistem 2” diye adlandırdıkları kavramlarla açıklamaktadır (Kahneman ve Tversky, 2011).

Sistem 1; hızlı, otomatik, bilinçsizdir. Bireyleri harekete geçirerek doğrudan davranışı etkilemektedir ve bu sistemde bireyler farkında olmadan yönlendirilir. Varsayılan seçenekler, menüde sağlıklı yiyeceklerin göz hizasına yerleştirilmesi, trafik şeritlerinde görsel algı yanılgıları bu sisteme örnek verilebilir.

Sistem 2 de ise bireyler yavaş, düşünsel ve bilinçlidir. Sistem 2, süreçlere hitap ederek karar almayı basitçe teşvik eder. Öğrencilerin belirlenen hedeflere ulaşma motivasyonu, kayıt formlarının sadeleşmesi, bilgilendirme-normlar bu sisteme örnek verilebilir (Kaya, 2024).

Deniztekin’in çevirisini yaptığı Kahneman’ın “Hızlı ve Yavaş Düşünme” kitabında Kahneman bu durumu şöyle açıklar:

“Nem York, ABD’nin büyük bir kentidir.” “Ay, Dünya’nın çevresinde dönmektedir.” “Bir tavuğun dört bacağı vardır.” Bu cümlelerin tümünde hemen hepsi ya da şu ya da bu yönü işaret eden, konuyla ilgili bir dolu enformasyonu belleğinizden hızla bulup çıkardınız. Okuduktan hemen sonra ilk iki cümlenin doğru, üçüncünün yanlış olduğunu bildiniz. Ancak “bir tavuğun, üç

bacağı vardır.” Cümlesi “bir tavuğun dört bacağı vardır.” Cümlesine kıyasla daha bariz biçimde yanlıştır. Çağrışımsal mekanizmanız, bir çok hayvanın dört bacağı olduğunu, hatta süpermarketlerin çoğunlukla tavuk bacaklarını dörtlü paketlerde size sattığını hatırlatarak, son cümleyi düşünmenizi yavaşlatır. 2. Sistemde belki New York hakkındaki sorunun çok kolay olup olmadığı meselesini gündeme getirerek ve ya döner sözcüğünün anlamını kontrol ederek o enformasyonun yer değiştirmesine katkıda bulunmuştur (Kahneman ve Denzitekin, 2015).

Kısaca irrasyonel kararlar, gerçek insan davranışının rasyonel modellerle tam olarak açıklanamadığını ortaya koymaktadır. Bireyler çoğu zaman faydayı maksimize eden mantıklı karar vericiler gibi değil; duyguların, bilişsel sınırlıkların ve zihinsel kestirme yollarının etkisi altında hareket ederler. Bu nedenle gerçek hayattaki karar süreçleri, ekonomik teorilerin varsaydığı rasyonellikten önemli ölçüde sapar. Davranışsal iktisat, bu irrasyonel eğilimleri ve insan davranışının psikolojik temellerini ortaya koyarak, karar verme süreçlerini daha doğru analiz etmeyi mümkün kılar.

1.3. BİLİŞSEL YANLILIKLAR: İRRASYONEL DAVRANIŞLARIN KAYNAĞI

Gelir seviyesi, sosyal sınıf, sosyal çevre, fiziki ortam, meslek grubu, cinsiyet, eğitim gibi birçok değişken tüketiciler arasında benzerlik gösterse de, tüketim kalıpları her biri için farklıdır. Çünkü her bir bireyin psikolojik ve duyuşsal dünyaları birbirinden ayrıdır. Bu yüzden kişisel faktörler, psikolojik faktörler ve sosyolojik faktörler tüketicinin davranış kalıpları üzerinde etkili olan faktörlerdir (Çekiç, 2016). Tüm bu faktörleri bünyesinde barındıran İktisat'ın dalı ise Davranışsal İktisat'tır.

Davranışsal İktisat'ın temelini Simon (1955) atmıştır. Simon “optimizasyon yapılmasının olanaksız olduğu veya maliyetin yüksek olduğu durumlarda karar alıcıların, optimal alternatif yerine, kendilerini en fazla tatmin eden alternatifi seçeceklerini” ifade etmiştir. Ayrıca Simon; ortaya attığı “sınırlı rasyonellik (bounded rationality)” kavramında, karmaşık problemlerin formüle edilmesi ve çözülmesinde insanoğlunun zihni kapasitesinin sınırlı kaldığını vurgulamıştır. Rasyonalite kuramına karşı çıkan Simon, “Tatminler Kuramı”nı geliştirmiş, Sigmunt Freud'un 1911 yılında yazdığı “Zihinsel İşleyişin İlkesi Üzerine Formülasyonlar” isimli makalesinde dile getirdiği “gerçeklik ilkesi” ve “haz ilkesi”ni iktisat alanına uygulamıştır (Önder, 2004).

1970'lerde ise bilişisel psikologlar yargı ve ekonomik karar verme konusunda çalışmışlar, Simon'un önerdiğinden farklı yaklaşımlarla çalışmalarında “Beklenen Fayda Teoirisi”ni

geliştirmişler ve Bayesyen olasılık yargısını temel nokta almışlardır. Onlara göre bu temel noktadan sapmak bilişsel mekanizmalarla ilgilidir (Camerer, 1999). Bu çalışmalar “ikinci nesil davranışsal iktisatçıları” veya “yeni davranışsal iktisatçıları” olarak adlandırılacak oluşumun temelini atmıştır.

Rabin’e göre, yeni Davranışsal İktisatçıları; Klasik İktisat’ın yöntemleriyle daha fazla deneysel alternatifler kullanarak bireysel karar almanın basit iktisadi modelini geliştirmeye çalışmışlardır. Psikolojik yöntem ve fikirlerin katılımıyla iktisadi analiz eden Davranışsal İktisat sayesinde “Paretocu dönüşüme” karşı devrim yapılmıştır. Ayrıca Charles Plott, Vernon Smith gibi İktisatçıları başlatan deneysel iktisat, hem iktisat teorisine hem de davranışsal iktisata önemli katkı sağlamıştır (Güneş, 2021).

Kahneman ve Tversky’nin yaptıkları çalışmalar ise yeni nesil davranışsal iktisadın eski nesil davranışsal iktisattan en önemli farkını ortaya koymuştur. Eski nesil yaklaşımda ana akım iktisadın teamülleri kabul edilmemekte ve bunlara alternatif yeni yaklaşımlar geliştirmeye çalışılmaktadır. Yeni nesil Davranışsal İktisat yaklaşımda ise ana akım iktisat yaklaşımının temel özelliğini değiştirmeden bilişsel kısıtlar ve sapmalarla yeni teoriler geliştirilmeye çalışılmaktadır. (Kahneman ve Tversky, 2015). Zaten Daniel Kahneman ve Amos Tversky’nin çalışmaları temelde üç kısma ayrılmaktadır. Bunlardan ilki; insanların belirsizlik altında karar almasında etkili olan ve sübjektif olasılıklı kısa yolları (heuristic) ve bilişsel yanlılıkları/sapmaları

inceledikleri çalışmadır. İkincisi; beklenti teorisini geliştirerek beklenen fayda teorisinin başarısızlıklarını gösterdikleri, insanın zevk ve seçimlerinin risk altında karar verişlerinin şimdiki duruma (status quo) ve bazı referans noktalarına bağlı olduğunu ifade ettikleri çalışmadır. Sonuncu ise çerçeveleme etkisini ele alan çalışmalarıdır. Bu doğrultuda varsayılan seçenekler, çerçeveleme etkisi, çıpalama etkisi ve statüko etkisi kavramlarını literatüre kazandırmışlardır.

Varsayılan Seçenekler (Default effect), bireylerin karar verme süreçlerinde kendilerine sunulan hazır, önceden verilmiş veya otomatik olarak işaretlenmiş seçeneği değiştirmeden kabul etme eğilimidir. İnsanlar çoğu zaman düşünme, araştırma veya değiştirme maliyetinden kaçınarak sistemin sunduğu varsayılan seçeneği tercih ederler. Bu durum hem Davranışsal iktisat'ta hem de kamu politikalarında en çok kullanılan dürtme yöntemidir. Klasik örnekleri organ bağışı ve tasarruf davranışlarıdır (Krose vd.,2016).

Çerçeveleme etkisi; problemin arz ediliş şekline göre bireyin tercih sepeti içerisinde seçim yapması, yapılan seçim esnasında verilen problemin bazı parçalarının algılanmayışı sonucu seçim üzerinde oluşan etkiye denilmektedir (Diacon ve Hesseldine, 2001). Bu etkiye en güzel örnek aynı bilginin farklı çerçevelerle sunulmasıyla verildiği örnektir. Kahneman ve Tversky (1981) yılında yaptıkları çalışmada Asya Hastalığı Problemi için iki farklı çerçeve sunarak insanların tepkilerini gözlemlemişlerdir. Kazanç çerçevesinde “Bu tedavi uygulanırsa

200 kişi kurtarılacaktır.” Cümlesi oluşturulmuş; Kayıp çerçevesinde ise “Bu tedavi uygulanmazsa 400 kişi ölecektir.” Cümlesi oluşturulmuştur. İnsanlar ilk çerçeve karşısında riskten kaçınmış, garantili sonuca ulaşmak istemişlerdir. İkinci çerçeve karşısında ise risk aramaya yönelmiş, daha riskli seçeneği tercih etmişlerdir. Bu çerçevelenin karar vermeyi nasıl kökten değiştirdiğinin en net örneğidir (Tversky ve Kahneman, 1981).

Çıpalama Etkisi, bireylerin daha önce karşılaşmadıkları bir konu hakkında tahminde bulunurken tahmin üretme sürecinde belirli bir başlangıç noktasına takılıp onu referans almalarına denir (Yıldız, 2019). Çıpalama etkisinde, kişiler bilmedikleri bir durum hakkında tahmin yapmaları istendiğinde çoğu zaman geçmiş deneyimlerinden veya zihinsel çağrışımlardan kaynaklanan bir başlangıç değeri oluştururlar. Bu başlangıç noktası, sonraki değerlendirmelerin ve tahminlerin şekillenmesinde belirleyici olur. Dolayısıyla başlangıç değerindeki farklılıklar, belirsiz bir durum karşısında bireylerin tahminlerinin değişmesine yol açar (Aytekin ve Aygün, 2016). Gündelik yaşamda sıkça karşılaşılan bu bilişsel yanlılık, bireylerin karar verme süreçlerini sistematik biçimde etkilemektedir.

Statüko Etkisi, insanların mevcut durumu (statükoyu) koruma eğilimini ifade eden bir kavramdır. Mevcut seçenek, alternatiflerden daha iyi olmasa bile insanların onu tercih etme durumu statüko etkisindendir. Günlük hayatta telefon hattı veya banka hesabını değiştirmemek, üniversite öğrencilerinin ders

seçimi yaparken seçili dersi değiştirmemesi, yeni ve daha etkili bir ilaç çıksa bile hastaların eski ilacını kullanmaya devam etmesi statüko etkisine örneğ verilebilir (Samuelson ve Zeckhauser, 1988).

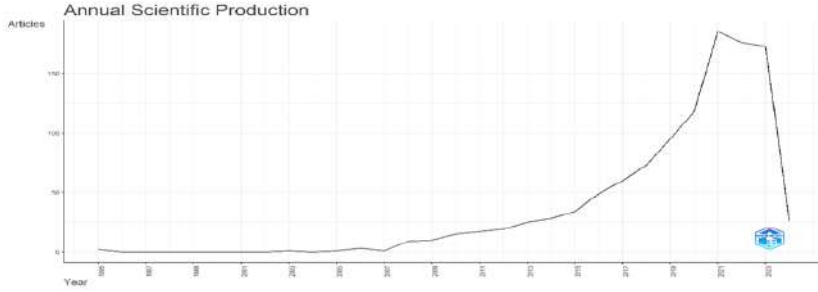
Kısaca bilişsel yanlılıklar, bireylerin bir yandan dış dünyayı algılama ve zihninde tasarlama süreçlerini bir yandan da o tasarımlara göre eylemlerini oluşturma süreçlerini ele alır. Her ne kadar bilişsel süreçler doğrudan gözlenemeselerde, davranışlar gözlenebilir ve bu davranışların altında yatan nedenler hakkında çıkarımlarda bulunabilir (Toigonbaeva ve Eser, 2011).

1.4. DAVRANIşSAL İKTİSAT’IN SAğLIK ALANINA KATKISI

Davranışsal iktisat, sağlık alanında bireylerin karar alma süreçlerini psikolojik, sosyal ve bilişsel faktörleri dikkate alarak analiz etmesiyle, sağlık politikalarının ve müdahalelerinin etkinliğini artırmaya yardımcı olur. Hem bireysel düzeyde hastaların tedaviye uyumunu hem de toplumsal düzeyde halk sağlığı politikalarının verimliliğini ve etkinliğini artırarak sağlık sistemine önemli katkı sağlar.

Tulan Tohumcu ve İnan’ın 2024 yılında “nudge and halth” arama terimlerini kullanarak Web of Science’da yayımlanan makaleleri taradıkları ve bibliyometrik analiz yöntemini uyguladıkları çalışmada, literatürde bu konunun 1995 yılından bu yana araştırıldığı ve özellikle 2017 yılından sonra belirgin bir artış

olduğu ortaya konmuştur. Ayrıca analiz bulguları Patel MS'nin bu alanda önde gelen isimlerden biri olduğunu göstermektedir.



Tablo 1: “Nudge and health” kavramına yönelik yapılan yayınların yıllara göre değişimi

Kaynak: Tulan Tohumcu ve İnan, 2024.

Klasik iktisat teorisinin, insanların öncelikle kendi çıkarlarını gözettiği varsayımıyla geliştirdiği politika önerileri genellikle fiyat değişiklikleri (vergiler ve sübvansiyonlar aracılığıyla) ve bilgi artırma gibi sınırlı önlemlerle kısıtlanmaktadır. Fakat sağlık davranışlarının karmaşık yapısı gereği bu tür politikalar yeterince etkili olamamaktadır. Davranışsal iktisat ise, hem sağlık hizmeti talep edenlerin hem de sunanların sınırlı rasyonalite, dikkat eksikliği ve otokontrol zayıflığı gibi kısıtlar altında davrandığını ve insanların sıklıkla otomatik ve düşünmeden hareket ettiğini öne sürmektedir. Ayrıca bireylerin neden optimal kararlar veremediklerini anlamaya çalışarak ve bu davranışsal engelleri belirleyip uygun müdahaleler geliştirmektedir. Bu yaklaşım, sağlık hizmetlerinde politika planlarına katkı sağlarken, insan davranışlarının

karmaşıklığını dikkate alır (Serim ve Arıkan, 2021). Bu bağlamda Davranışsal İktisat'ın sağlık alanındaki katkıları; Klasik iktisadın öngördüğü rasyonel davranış varsayımının ötesine geçerek, psikolojik, sosyolojik ve çevresel etkenlerin payını da hesaba katmaktadır. Özellikle, sağlık hizmetlerine erişim, sağlık sigortası seçimleri, finansal teşviklerin etkisi ve tıbbi tedavi alternatifleri gibi konularda bireylerin kararlarını şekillendiren psikolojik ve sosyal faktörlerin incelenmesi, daha etkili sağlık politikalarının geliştirilmesine olanak tanımaktadır. Bu sayede, sağlık hizmetlerinin daha verimli ve etkili bir şekilde sunulması sağlanmaktadır (Zobu ve Tüllüce, 2024).

Bilindiği gibi tüm dünyada sağlık harcamaları artmaktadır. Bu artışı yavaşlatmaya yönelik başlatılan girişimlerde politika araçlarının hangi kombinasyonlarının kalite, erişim ve maliyet etkililiğinin doğru dengesinin sağlayabileceği konusunda tartışmalar sürmektedir. Bu tartışmalardan birisi de Davranışsal İktisat kapsamında devam etmektedir (Doğuş, 2021). Sağlık harcamalarını azaltmaya veya kontrol altına almaya yönelik araçların bir çoğu, hedeflenen sonuçlara ulaşmakta yetersiz kalmıştır. Bu alandaki iyileştirme çabaları, tek ve bütüncül bir kavramsal çerçeveye dayanmadığı gibi, halen yaygın olarak kullanılan fiyat ve bilgi temelli müdahaleler de geleneksel rasyonel seçim teorisine dayanmaktadır. Bu teori, bireylerin fiyat, kalite ve işlev gibi piyasaya ilişkin bilgiler doğrultusunda seçenekleri değerlendirdiğini ve kendileri için en yüksek faydayı sağlayacak alternatifleri tutarlı bir şekilde tercih ettiğini varsayar.

Ancak pratikte, bu rasyonel tepki varsayımına dayanan politikaların çoğu beklenen etkiyi yaratmamaktadır. Örneğin performansa dayalı ödeme programları, sağlık hizmeti sunucularını kaliteyi artırmaya veya maliyetleri düşürmeye yönlendirmeyi amaçlayan finansal teşvikler içerse de bu tür uygulamaların daha yüksek bakım kalitesi ya da artan maliyet etkinliği sağladığına ilişkin kanıtlar oldukça sınırlıdır (King vd., 2013). Davranışsal İktisat perspektifinden ele alınan uygulamalarla sağlık harcamalarında yapılan harcamalar da azalma göstermiştir. Örneğin Patell vd.'nin 2016'da yaptıkları çalışmada davranışsal müdahalelerle (seçim mimarisi değişikliği, varsayılan seçenekler, hatırlatıcılar ve dürtmelerle) sağlık hizmeti sağlayıcılarının ve hastaların kararları yeniden yönlendirilmiş, marka-ilaç reçetelerinin azaltılması sağlanmış bu da doğrudan ve dolaylı maliyet tasarrufuna yol açmıştır. Elektronik sağlık kayıtlarındaki varsayılan ayarları değiştirerek jenerik ilaç reçeteleri anlamlı oranda artırılmış ve bu tür değişikliklerin sistem çapında milyonlarca dolarlık tasarruf potansiyeli taşıdığı raporlanmıştır (Patell vd., 2016).

BÖLÜM 2

2. DÜRTME TEORİSİ

2.1. THALER VE SUNSTEİN'İN DÜRTME KAVRAMI

Dürtme kavramı, Richard H. Thaler ve Cass R. Sunstein tarafından geliştirilen ve Davranışsal İktisat alanına dayanan bir kamu politikası aracıdır. Bu teori seçeneklerin yasaklanması olgusunu reddetmekte ve bireyin davranışını kısıtlama olmaksızın doğru olana yönlendirmeyi amaçlamaktadır (Aldemir ve Kaya, 2020).

Thaler ve Sunstein, *dürtmeyi “herhangi bir seçeneği yasaklamadan veya ekonomik teşvikleri önemli ölçüde değiştirmeden bireylerin davranışlarını öngörülebilir bir biçimde değiştiren seçim mimarisinin herhangi bir yönü”* olarak tanımlamışlardır (Thaler ve Sunstein, 2008).

Bir müdahalenin dürtme olarak nitelendirilmesi için müdahaleden kaçınmanın kolay ve ucuz olması ve zorlama içermemesi gerekmektedir. Dürtmeler emir ve yasak değildir (Benartzi vd., 2017).

Dürtmeler genellikle düşük maliyetli veya maliyetsizdir. Hızlı sonuçlar verebilir ve bireyin seçim özgürlüğünü korumaktır. Dürtmelerin amacı hayatı daha basit, güvenli ve yaşanması daha kolay hale getirmektir (Sunstein, 2014).

Dürtme Teorisi, İktisat biliminin bir alt alanı olan Davranışsal İktisat'ın sunduğu içgörülere dayanır. Bu yaklaşım, Klasik İktisat Teorisi'nin temel varsayımı olan rasyonel bireyin (*homoeconomicus*) aksine, bireylerin karar verme süreçlerinde genellikle sınırlı rasyonellik sergilediğini kabul eder (Kılıç, 2021).

2.2. SEÇİM MİMARİSİ (CHOICE ARCHITECTURE)

Seçim mimarisi kavramı, bireylerin davranışlarını etkilemeyi amaçlayan Dürtme Teorisi'nin temelini oluşturan yapı taşlarından birisidir (Aldemir ve Kaya, 2020).

Seçim mimarisi; “herhangi bir seçeneği yasaklamadan veya ekonomik teşvikleri önemli ölçüde değiştirmeden, bireylerin davranışlarını öngörülebilir bir şekilde değiştiren” ortamın herhangi bir yönü olarak tanımlanır. Bu tanım Dürtme Teorisi'nin bel kemiğini oluşturur (Joachim, 2022). Kavramın nitelikleri şu şekilde sıralanabilir (Thaler ve Sunstein, 2008; Krose vd., 2016; Sunstein, 2014);

- Seçim mimarisi, fiziksel, sosyal ve psikolojik çevrelerde yapılan değişiklikleri kapsamaktadır
- Seçim mimarisi, zorlama içermeyen ve tam seçim özgürlüğünü korumak üzere tasarlanmış bir yumuşak paternalizm biçimi olarak görülür. Dürtmenin gerçekleşmesi için müdahaleden kaçınmanın kolay ve ucuz olması, yani bir dayatma olmaması gerekir.
- Bireylerin seçimlerini etkileyen bir tür sosyal çevre her zaman mevcuttur. Yeni dürtmeler yani yeni seçim mimarileri daha önce var olan dürtmelerin veya mimarilerin yerini alır.

Seçim mimarisi başta kamu politikaları ve sağlık olmak üzere çeşitli alanlarda, bireylerin kendi çıkarlarına en uygun kararları vermelerini teşvik etmek amacıyla kullanılır. Temel amacı, bireylerin seçenekleri algılayış şeklini değiştirerek onları istenilen doğrultuda yönlendirmektir. Bu sağlıklı seçenekleri minimal bilişsel çabayla

seçmeyi kolaylaştırmak için otomatik, yani içgüdüsel süreçleri etkinleştirerek çalışır (Szollosi vd.,2025).

Seçim mimarisinin hedeflerinden biri, hayatı insanlar için daha basit, daha güvenli veya yaşanması daha kolay hale getirmektir (Sunstein, 2014). Ayrıca kronik hastalıklarda, hastaların diyet veya tedavi planlarına uzun vadede bağlı kalmasını sağlamak ve sürdürülebilir davranış değişikliğini teşvik etmek amacıyla dürtme teorisi temelli seçim mimarisi teknikleri uygulanır (Joachim, 2022).

2.3. ÖZGÜRLÜKÇÜ PATERNALİZM (LIBERTARIAN PATERNALISM)

Dürtme Teorisi'nin politik felsefesi özgürlükçü paternalizm üzerine kurulmuştur (Joachim, 2022). İki kavram birbiriyle çelişiyor gibi görünse de Dürtme Teorisi iki kavramı ortak bir noktada birleştirir. Zira özgürlükçülük; bireyin seçim özgürlüğünü ve özerkliğini korur. Bireylerin kendi yollarından gitmelerine izin verir. Paternalizm ise devlet veya kurumlar, bireyleri kendileri için daha iyi sonuçlar doğuracak yöne doğru yönlendirir. Bu yaklaşım uzmanlar veya seçim mimarları aracılığıyla bireyleri tercihlerinden mahrum bırakmadan onların refahını artıracak kararlar almalarına yardımcı olmayı amaçlar (Gane, 2021).

Dürtmeler, insanların kendi amaçlarına ulaşma olasılığını artıracak şekilde seçim mimarisini düzenler. Bu tür dürtmeler, bir yumuşak paternalizm biçimi olarak tanımlanır (Sunstein, 2014).

Kısaca Thaler ve Sunstein tarafından ortaya atılan özgürlükçü paternalizm kavramı, bireylerin hatalı kararlar verme eğiliminde

oldukları varsayımından yola çıkarak, seçim özgürlüğünü kısıtlamadan onların refahlarını artıracak yönlerde doğru nazikçe yönlendirmeyi amaçlayan yumuşak paternalizm formunu ifade etmektedir.

2.4. DÜRTME TÜRLERİ

Dürtme Türleri		
Özel- Bireysel ve Kamu Dürtmeleri	Deneyssel ve Çevrimiçi Dürtmeleri	Birinci ve İkinci Tip Dürtmeler

Şekil 1: Literatürde Kullanılan Dürtme Türleri

Kaynak: Korkut, 2019; Mola, 2023; Tulan Tohumcu, 2025

Dürtmeyle ilgili farklı yaklaşımlar benimsendiği için farklı dürtme türleri ortaya çıkmıştır. Bundan dolayı “dürtme türleri” adıyla anılan farklı sınıflamalar bulunmaktadır (Tulan Tohumcu, 2025). Örneğin Korkut’un (2019) çalışmasında dürtme türleri özel-bireysel ve kamu dürtmeleri olmak üzere ikiye ayrılmıştır. **Özel-bireysel dürtmelerin**, daha çok firmalar tarafından tercih edildiğini belirtmiştir. Firmaların kârlarını maksimize etmek amacıyla dürtme müdahalelerinden yararlandığı vurgulanmıştır. **Kamusal dürtmelerin** ise vatandaşların davranışlarını kamu eylemleri aracılığıyla etkilemek için davranışsal iç görüleri kullandığını ifade etmiştir. Bu tür dürtmelerin amacının “kamu eylemlerini kullanarak bireyleri iyi seçimler yapmaya teşvik etmek” olduğunun altını çizmiştir (Korkut, 2019).

Deneyisel ve çevrimiçi dürtmeler de dürtme türlerinin bir başka sınıflama şeklidir. **Deneyisel Dürtmeler**; bireylerin kararlarını etkilemeyi amaçlayan dürtme müdahalelerinin kontrollü bir deney ortamında test edilmesiyle oluşur. Bu müdahale türünde katılımcılar genellikle rastgele gruplara ayrılır; deney ve kontrol grupları oluşturulur. Müdahalenin etkisi doğrudan ölçülür ve nedensellik ilişkisi kurulabilir. Örneğin bireylerin tüketici harcama öz kontrollerinin, dürtmeler ve bedavanın cazibesi bağlamında içecek tercihleri üzerinde bir etkisini araştıran Mola'nın (2023) çalışmasında bireylerin kantin içerisinde ve kasa arkasında sağlıklı içecekleri kolaylıkla görebilecekleri bir yer oluşturulmuş, kantin giriş kapısına ve kasa arkasına sağlıklı içecek önemini vurgulayan afişler asılmıştır. Kantine gelerek sağlıklı içecek (ayran, su ve maden suyu) veya diğer içeceklerden alan tüketicilere, sağlıklı içeceğe önem verip vermedikleri, aldıkları içeceği sürekli tüketip tüketmedikleri, aldıkları içeceğin fiyatının tercihlerinde etkili olup olmadığı, ceplerindeki para miktarının tercihleri üzerinde etkisi olup olmadığı, kantine gelmeden aldıkları içeceği planlayıp planlamadıkları, uygulanan dürtme deneyinden (afişler ve sağlıklı içeceklerin göz önüne çıkarılmasından) etkilenip etkilenmedikleri sorulmuştur (Mola, 2023). **Çevrimiçi dürtmeler** ise dijital ortamlarda (web siteleri, mobil uygulamalar, e ticaret siteleri, sosyal medya) bireylerin davranışlarını yönlendirmek için uygulanan dürtme stratejileridir.

Literatürde en yaygın kabul gören sınıflandırma, dürtmelerin **birinci ve ikinci tip** olarak ayrıldığı sınıflamadır. Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin (2011) "Hızlı ve Yavaş Düşünme" adlı

çalışmalarında tanımlanan iki bilişsel sistem, bu sınıflandırmanın temelini oluşturmaktadır. Dürtme müdahaleleri de bu sistemlere paralel biçimde tasarlanabilmektedir. **Birinci Tip Dürtmeler**, sistem 1'in otomatik ve çaba gerektirmeyen işleyişine dayanmaktadır. Bu dürtmeler eğitici niteliğe sahip değildir; bireylere yeni bir bilgi kazandırmaz. Karar vericilerden ek bir zihinsel çaba talep etmez. Genellikle seçim mimarisinin fiziksel veya bağlamsal şekilde düzenlenmesini içerir ve bireylerin mimari tarafından sunulan varsayılan veya en görünür seçeneği hızlı biçimde tercih etmesini amaçlar. Dolayısıyla bu dürtmeler, aktif karar verme sürecini gerektirmediğinden hızlı ve sezgisel bir şekilde etki göstermektedir (Kahneman ve Tversky, 2011; Kaya, 2024). **İkinci Tip Dürtmeler** ise literatürde eğitici dürtmeler olarak tanımlanmaktadır. Bu müdahalelerin temel hedefi, bireylerin yalnızca bilişsel süreçlerini harekete geçirmek değil; aynı zamanda bilgi düzeylerini artırarak daha bilinci ve rasyonel karar almalarını desteklemektir. Eğitici dürtmeler, karar vericilere seçeneklere ilişkin açıklayıcı bilgiler sunmakta ve daha avantajlı tercihleri değerlendirebilmeleri için yönlendirici bir çerçeve sağlamaktadır. Bu yönüyle bireylerin davranışlarını şekillendirmenin ötesine geçerek problem çözme, değerlendirme ve zorluklarla başa çıkma becerilerinin gelişimine de katkıda bulunmaktadır.

2.5. DÜRTME STRATEJİLERİ

Dürtme stratejileri bir çok tez ya da makalede Sunstein'in (2014) dürtmenin genel bir tanımını verdiği ve politika oluşturma açısından en önemli bulduğu on dürtme yöntemini açıkladığı çalışması

dikkate alınarak belirlenmiştir. Sunstein'in belirlediği 10 dürtme stratejisi şu şekildedir (Sunstein, 2014);

- Varsayılan Seçenekler (Default Rules)
- Basitleştirme (Simplification)
- Sosyal Normların Kullanımı (Uses Of Social Norm)
- Kolaylık ve Rahatlıkta Artış (Increases In Ease And Convenience)
- İfşa (Disclosure)
- Uyarılar-Grafikler ve Benzerleri (Warnings, Graphs And Otherwise)
- Ön Taahhüt Stratejileri (Precommitment Strategies)
- Hatırlatıcılar (Reminders)
- Uygulama Niyetlerini Ortaya Çıkarmak (Eliciting Implementation Intentions)
- Bireylerin Kendi Geçmiş Seçimlerinin Doğası ve Sonuçları Hakkında Bilgilendirmek (Informing People Of The Nature And Consequences Of Their Own Past Choices)

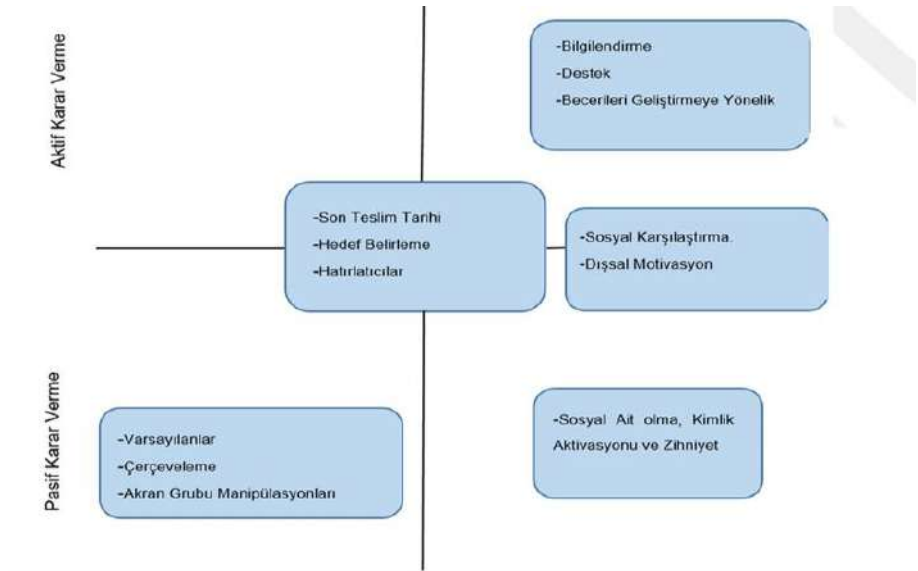
Bu stratejiler çoğu zaman MINDSPACE kavramı yerine kullanılmaktadır. Ancak iki kavram birbirine benzemelerine rağmen farklılar içermektedir. MINDSPACE 2010 yılında Birleşik Krallık'ta Cabinet Office ve Institute for Government tarafından hazırlanan bir politika raporunun adıdır (Dolan vd., 2010). Bu model kamu politikalarında davranışsal müdahalelerin nasıl uygulanabileceğini göstermek için geliştirilmiştir. Kısaca MINDSPACE, davranışları

belirleyen ve akrostiş şekilde yazılmış dokuz temel dürtme unsurunu ifade etmektedir. Bunlar;

- Messenger
- Incentives
- Norms
- Defaults
- Salience
- Priming
- Affect
- Commitments
- Ego'dur.

Sunstein'in, MINDSPACE'e atıf yaptığı yerler vardır ancak eser ona ait değildir.

Dürtme stratejileri Damgaard ve Nielsen (2018) tarafından değerlendirilmiş ve aşağıdaki şekilde sınıflandırılmıştır.



Şekil 2: Damgaard ve Nielsen Tarafından Oluşturulan Dürtme Stratejileri

Kaynak: İltüzer, 2023:16

Şekil 2 incelendiğinde görülecektir ki dürtme stratejilerinin iki temel boyutu bulunmaktadır. İlk boyut, stratejilerin karar vericilerde aktif karar vermeyi mi yoksa pasif karar vermeyi mi etkilediğine ilişkindir. İkinci boyut ise, müdahalenin karar ortamında yapılan düzenlemeler veya ortama eklenen yeni unsurlar üzerinden gerçekleştirilmesidir. **Aktif karar verme**; bireylerin karar alternatiflerini bilinçli biçimde değerlendirdiği, seçeneklerin değerlerini karşılaştırdığı, olası duygusal sonuçlar dahil olmak üzere farklı çıktıları öngördüğü ve nihai tercihi kendi iradesiyle oluşturduğu süreci içermektedir. **Pasif karar verme** ise bireylerin yeterli bilgi, beceri veya yetkinlik algısına sahip olmadıkları durumlarda hızlı ve otomatik tercihlerde bulunduğu süreci içermektedir. Bilinç düzeyinin altında işleyen ve karar ortamında fiziksel veya çevresel düzenlemeler yoluyla uygulanan dürtme stratejileri (varsayılan seçenekler, çerçeveleme uygulamaları ve akran normlarına dayalı dürtmeler) çoğunlukla pasif karar vermeyi etkilemektedir. Bununla birlikte karar ortamında mevcut araçların kullanımını teşvik eden ve bireylerin öz düzenleme becerilerini destekleyen müdahaleler (son teslim tarihi, hedef belirleme mekanizmaları ve hatırlatıcılar) hem aktif hem de pasif karar verme süreçleri yoluyla davranışları şekillendirebilmektedir (İltüzer, 2023).

2.6. DÜRTME’NİN AVANTAJLARI

Dürtme Teorisinin avantajları şu başlıklar altında toplanabilir (Arno ve Thomas, 2016; Bonander vd. 2023; Murayama vd., 2023; Victor vd. 2023);

1. Dürtmeler düşük maliyetli ve geniş ölçekli müdahalelerdir. Daha az kaynakla daha geniş nüfuslara ulaşabilir.
2. Hem bireysel refahı hem de toplumsal faydayı aynı anda gözetir. Dürtmenin uygulandığı alanlar genelde sağlık, eğitim, finans gibi alanlardır. Bu alanlarda uygulanması bireysel olduğu kadar toplumsal yararlar da sağlar.
3. Dürtme uygulamaları kolay uygulanabilir ve esneklik sağlar. Varsayılan seçenekler, hatırlatmalar, çerçevelemeler kolaylıkla hayata geçirilebilir.
4. Bireylerin bilişsel önyargıları, sezgisel karar verme, eğilimleri dikkate alınarak politikalar daha gerçekçi ve etkili kurgulanabilir. Yani psikoloji ve iç görülerden yararlanılabilir.
5. Bilgi temelli kampanyalar, ekonomik teşvikler ve veya düzenleyici yaklaşımların alternatifi veya tamamlayıcısı olabilir, politika araç setini genişletebilir.

Kısaca Dürtmeler, politika araçlarının ötesine geçen önemli avantajlar sunmaktadır. Bireylerin sınırlı rasyonellik, dikkatsizlik ve bilişsel önyargılar nedeniyle sistematik olarak hatalı kararlar verme eğiliminde olduğu gerçeğini dikkate alarak müdahaleyi bireylerin mimarisine entegre ederek gerçekleştirir. Sistematik incelemeler ve meta analizler dürtme uygulamalarının özellikle sağlık davranışları gibi zor değişen alanlarda dahi anlamlı ve sürdürülebilir etkiler

yaratabildiğini göstermektedir. Varsayılan seçenekler, çerçeveleme ve hafif yönlendirmeler gibi düşük maliyetli müdahalelerin geniş nüfus gruplarında davranış değişikliği yapabilmesi, kamu politikası açısından dikkate değer bir verimlilik avantajı sağlar. Sunstein'in politika tasarımı vurgulandığı gibi bu araçlar hem bireysel özerkliği korur hem de refah artırıcı sonuçlar üretir. Yani müdahaleci olmayan kolaylaştırıcı bir politika aracı sunar. Dürtmelerin en kritik üstünlüğü, ekonomik teşvikler veya sıkı düzenlemelere kıyasla minimal maliyetle uygulanabilmesi ve uygulandığı bağlama uyarlanabilir bir esneklik sunmasıdır (Sunstein, 2014; Kroese vd., 2016; Aşçı, 2022; Kawa vd., 2023).

2.7. BAŞARILI DÜRTME UYGULAMALARININ ORTAK ÖZELLİKLERİ

Dürtme müdahalelerinin pozitif etkiler oluşturduğu çalışmalar incelendiğinde bu müdahalelerin bazı ortak özelliklerinin olduğu tespit edilmiştir. Bu özelliklerden ilki, uygulanacak olan müdahalenin açık ve net biçimde tanımlanmış bir hedefinin olmasıdır. Yani müdahalenin tasarımı, belirlenen spesifik bir davranışı değiştirmeye yönelik olmalıdır. Tasarım sürecinin temelinde davranışsal iç görüler titizlikle belirlenmeli, bireylerin karar verme süreçlerindeki kısıtlar, önyargılar ve motivasyon dinamikleri dikkate alınmalıdır. Müdahaleler basit olmalı, hedef kitlenin bilişsel yükünü artırmamalı ve uygulanabilirliği yüksek olmalıdır. Ayrıca kavramı ortaya atan Thaler ve Sunstein'in belirttiği gibi bu müdahaleler düşük maliyetli ya da maliyetsiz olmalıdır. Ayrıca etik kriterlere uyan, bireylerin özerkliğine zarar

vermeyen ve manipülatif nitelik taşımayan nitelikli müdahaleler uygulanmalıdır. Son olarak, başarılı bir dürtme politika yapıcılar açısından bir araç olacak şekilde tasarlanmış ve sürdürülebilir olması gerekmektedir (Erat ve Savaş, 2022; Suleman vd., 2022; Raban vd., 2023).

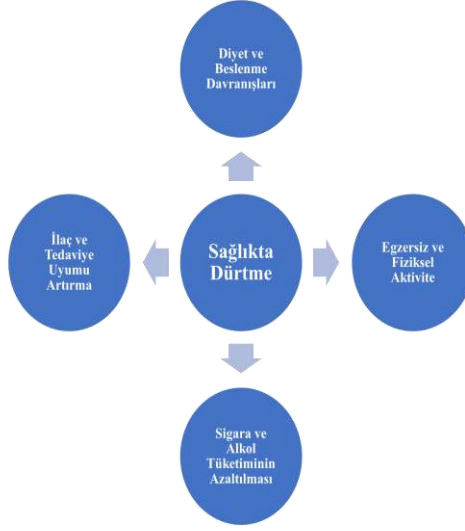
BÖLÜM 3

3. DÜRTME VE SAĞLIK

3.1. DÜRTME MÜDAHALELERİNİN SAĞLIK ALANINDAKİ UYGULAMALARI

Sağlık alanında dürtme müdahaleleri, bireylerin günlük yaşamlarında sağlıksız alışkanlıklardan uzaklaşmalarına ve daha sağlıklı davranışlar sergilemelerine yardımcı olmak için çeşitli yöntemlerle uygulanmaktadır. Bu müdahaleler genellikle, bireylerin bilinçli kararlar almasını sağlamak için sosyal, ekonomik ve çevresel unsurlardan yararlanır (Serim ve Küçükşenel, 2020). Davranışsal kamu politikaları kapsamında kullanılan dürtme yöntemleri aracılığıyla bireylerin irade yetersizliği, atalet ve dikkat dağınıklığı gibi sebeplerden dolayı gerçekleştiremedikleri ancak gerçekleştirmeye niyet ettikleri tercih ve davranışlarda bulunması desteklenmektedir. Sağlık alanında genellikle kullanılan dürtme araçları; görünürlük, varsayılan seçeneğe yatkınlık, duyguları etkileme, sosyal normlar, hale etkisi, hatırlatma, geri bildirimde bulunma, akranları ile kıyaslama, çerçeveleme, teşvik etme ve uyarmadır (Kılıç, 2021).

Yapılan çalışmalar doğrultusunda, sağlıkta dürtme uygulamalarının yoğunlaştığı temel alanlar şu şekilde sıralanabilir:



Şekil 3: Sağlıkta Dürtme Uygulamalarını Ele Alan Çalışmaların Yoğunlaştığı Konular

Aşağıda sırasıyla bu alanlarda yapılan çalışmalar incelenecektir.

3.1.1. Diyet ve Beslenme Davranışları

Dürtme teorisi, bireylerin seçimlerini yönlendiren, ancak onların özgür iradesini kısıtlamayan müdahaleler sunar. İnsanların özgür iradelerini kısıtlamadan sağlıklı beslenme alışkanlıkları kazandırmak için farklı çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalarda öne çıkan iki uygulama vardır. Bunlardan ilki yemek tabağı/kaşığı boyutlarının değişimini içeren porsiyon küçültme ve ikincisi sağlıklı besinlerin görünür yerde olmasıdır.

3.1.1.1. Porsiyon kontrolü:

İnsanlar, genellikle daha büyük tabaklarda yemek yedikleri zaman daha fazla yemek yerler. Bu nedenle, tabak boyutunu küçültmek, porsiyon kontrolünü sağlamak için bir dürtme olarak kullanılabilir.

Buna yönelik WOS’da birçok çalışma mevcuttur. Bu çalışmalardan bazıları şöyledir:

Kawa vd., 2023 yılında okul yemekhanesinde yaptıkları bir deneyde porsiyon küçültme yöntemini denemişlerdir. Yemekhaneye giren öğrencilerin bir kısmına deney yapılacağını söylemişlerdir. Bir kısım öğrenciye ise hiçbir şey söylenmemiştir. Deneye tabi olan öğrencilerin bunu bildikleri için daha fazla kalorili porsiyonu tercih ettikleri, deneye tabi olduğunu bilmeyen öğrencilerin ise daha küçük porsiyonu tercih ettikleri gözlenmiştir (Kawa,2023).

Vermode vd. 2018’de yaptıkları çalışmada Fransız Patatesinin tüketimi üzerine porsiyon boyutu müdahalesini ele almışlardır. Belçika’da bir üniversite kampüs restoranında gerçekleştirilen bu çalışmada, porsiyon boyutunun %20 oranında azaltılmasıyla patates kızartması tüketimi %9.1 oranında azalmış ve tabak israfı %66.4 oranında düşmüştür. Katılımcılar, porsiyon küçültmesini fark etmişler ancak bu değişikliğin kalori alımını etkilemediğini belirtmişlerdir. Çalışma, porsiyon küçültmenin kalori alımını azaltmada etkili bir yöntem olabileceğini göstermektedir (Vermode, 2018).

Metcalf vd.’nin 2018’de yaptıkları çalışmada okul yemeklerinde dürtme müdahaleleri sistematik bir şekilde incelemişlerdir. Uygulanan dürtme müdahalelerinin, öğrencilerin yemek seçimlerini ve israf davranışlarını iyileştirmede etkili olduğu bulunmuştur (Metcalf, 2020).

Gareth J vd. 2018’de bir işyerinde porsiyon boyutunu azaltılmasının etkisini ele almışlardır. İşyerlerindeki yemekhanelerde porsiyon boyutunun azaltılmasının, günlük enerji alımını düşürdüğü ve

porsiyon israfını azalttığı gösterilmiştir. Bu tür çevresel değişikliklerin, bireylerin daha sağlıklı seçimler yapmalarını teşvik edebileceği belirtilmiştir (Gareth, 2018).

Reynolds vd.'nin yaptığı çalışmada, porsiyon boyutunun ve tabağın konumunun değiştirilmesi gibi dürtme stratejilerinin, sağlıklı yiyeceklerin seçimini artırmada etkili olduğunu vurgulamıştır (Reynolds vd., 2019).

3.1.1.2. Sağlıklı Besinlerin Görünür Olması:

Marketlerde veya okul kantinlerinde, sağlıklı seçeneklerin göz hizasında ve daha erişilebilir şekilde sunulması, bireylerin bu yiyecekleri tercih etme olasılıklarını artırmıştır. Buna örnek verilebilecek çalışmalar şu şekildedir:

Mazza vd., Bir hastane yemekhanesinde yaptıkları çalışmada, sağlıklı yemeklerin daha görünür ve erişilebilir bir şekilde sunulmasının, hastane çalışanlarının bu yemekleri daha fazla tercih etmelerini sağladığı gözlemlenmiştir (Mazza vd.,2018).

Klef vd. ise sağlıklı atıştırmalıkları ön raflara yerleştirerek satışların nasıl değişebileceğini araştırmıştır. Raf değişikliğinin sağlıklı atıştırmalıkların satışını artırdığını tespit etmişlerdir.

Dürtme uygulamalarının yoğunlaştığı temel alanlardan ikincisi egzersiz ve fiziksel aktivitedir.

3.1.2. Egzersiz ve Fiziksel Aktivite:

İnsanlar çoğu zaman egzersiz ve fiziksel aktiviteyi yapmayı ihmal ederler veya önemsemezler. “Dürtme müdahaleleriyle bu durum

değiştirilebilir mi?” sorusuna yanıt olacak şekilde çalışmalar yapılmıştır. Bu çalışmalar iki başlık altında toplanabilir. Bunlar;

3.1.2.1. Hatırlatıcılar ve Motivasyonel Bildirimleri İçeren Çalışmalar:

Kişilere egzersiz yapmayı hatırlatmak ve bunu kolaylaştırmak için uygulanan dürtmeler, egzersiz yapma oranlarını artırabilir.

Teuber vd.’nin 2022’de yaptıkları çalışmada Covid-19 pandemisi sırasında, evde çalışan üniversite öğrencilerine yönelik dijital dürtme müdahaleleri (örneğin, günlük motivasyonel hatırlatıcılar) uygulanmıştır. Bu müdahalelerle öğrencilerin evde çalışma süresi uzadıkça fiziksel aktiviteye katılım olasılıklarının arttığı gözlemlenmiştir (Teuber, 2022).

Var den Meiden ve Velte’nin 2019’da yaptıkları çalışmada ofis çalışanlarının merdiven kullanımını artırmak için ayak izi ve poster gibi dürtme yöntemleri uygulanmıştır. Sonuçlar, ayak izlerinin merdiven kullanımını artırmada etkili olduğunu, ancak posterlerin etkisinin sınırlı olduğunu göstermiştir. Ayrıca, ayak izlerinin posterlere göre daha dikkat çekici olduğu bulunmuştur.

Tzikas vd. 2024’te merdiven kullanımını artırmak için çeşitli dürtme yöntemlerini içeren çalışmaları incelemiştir. Vardıkları sonuca göre ayak izleri, posterler ve sosyal norm geri bildirimleri gibi yöntemler merdiven kullanımını artırmak için kullanılan müdahalelerdir. Çalışmalar, bu müdahalelerin merdiven kullanımını artırmada etkili olduğunu, ancak etkinliğin müdahale türüne ve bağlama bağlı olarak değişebileceğini göstermektedir.

3.1.2.2. Gamification (Oyunlaştırma):

Egzersiz yapmak, sosyal ödüller ve puanlar aracılığıyla daha eğlenceli hale getirilebilir. Bireyler, belirli hedeflere ulaşmak için bu tür ödüllerle motive edilebilir. Örneğin Fanaroff vd.'nin ABD'de yaptıkları randomize kontrollü çalışmada, kalp damar hastalıkları riski yüksek bireyler üzerinde oyunlaştırma, finansal teşvikler ve her ikisinin kombinasyonu test edilmiştir. Sonuçlar, oyunlaştırma ve finansal teşviklerin birlikte uygulandığı grubun, yalnızca oyunlaştırma veya finansal teşvik uygulanan gruplara kıyasla günlük adım sayısında daha büyük artışlar sağladığını göstermiştir. Bu etki, müdahale sonrası 6 aylık takip döneminde de sürdürülebilir bulunmuştur. Benzer şekilde Shameli vd. 2017'de mobil uygulamalarda yapılan oyunlaştırılmış yürüyüş yarışmalarının, kullanıcıların günlük fiziksel aktivitelerinde ortalama %23'lük bir artışa yol açtığı bulunmuştur.

Patell vd. 2017'de yaptıkları çalışmada aile üyeleri arasında sosyal teşvikleri artırmak amacıyla bir oyun tasarlamışlardır. 12 haftalık süreçte katılımcıların günlük adım sayısında ortalama 1.700 adım artış sağlanmıştır.

Ahn vd. 2019'da çocuklarda puan bazlı ödül sisteminin etkisini araştırmışlardır. 9-13 yaş arasındaki çocuklar üzerinde yapılan bu çalışmada, 67 çocuk 72 saatlik bir saha çalışmasında gözlemlenmiştir. Puan tabanlı ödül sistemi olan ve olmayan sanal bir köpeğin yer aldığı dijital bir müdahale kullanılarak çalışma yürütülmüştür. Dijital bir fiziksel aktivite müdahalesinde puan bazlı ödül sistemi uygulanan

grubun, uygulamayı daha fazla ve stratejik şekilde kullandığı gözlemlenmiştir (Ahn, 2019).

Dürtme uygulamalarının yoğunlaştığı temel alanlardan bir diğeri sigara ve alkol kullanımının azaltılmasıdır.

3.1.3. Sigara ve Alkol Kullanımının Azaltılması

Sağlıklı bir yaşam için sigara ve alkol tüketilmemelidir. Seçeneklerin yasaklanmasına karşı çıkan dürtme müdahaleleriyle bu ürünlerin kullanımı kişilere doğrudan yasak veya engel koyulmadan azaltılabilir. Buna yönelik yapılan çalışmalar iki başlık altında toplanabilir.

3.1.3.1. Daha Az Erişilebilirlik:

Sigara içmenin kısıtlandığı alanlar veya alkol satışı yapılan yerlerdeki reklamsal dürtme müdahaleleri, bu ürünlere olan talebi azaltabilir. Dünya Sağlık Örgütü'nün resmi sayfasında yayınladığı bilgilere göre Oregon Eyalet Üniversitesi'nde yapılan bir çalışmada, televizyon ve radyo üzerinden sigara reklamlarının yasaklanmasının, sigara tüketimini kısa vadede yaklaşık %10, uzun vadede ise %17 oranında azalttığı bulunmuştur. Araştırmacılar, reklam yasağının piyasada rekabeti azaltarak, sigara fiyatlarının yükselmesine ve dolayısıyla talebin düşmesine yol açtığını belirtmişlerdir. Dünya Sağlık Örgütü (WHO), sigara reklamı, promosyon ve sponsorluklarının yasaklanmasının, sigara tüketimini azaltmada en etkili yöntemlerden biri olduğunu vurgulamaktadır. Araştırmalar, bu tür yasakların uygulanmaya başlandığında, sigara tüketiminin ortalama %7 oranında azaldığını göstermektedir (WHO, <https://www.who.int/news->

room/detail/29-05-2013-ban-tobacco-advertising-to-protect-young-people?utm_source=chatgpt.com, Erişim Tarihi: 15.05.2025). Ayrıca Laugesen vd.'nin 22 OECD ülkesinde yaptıkları bir çalışmada, sigara reklamlarının yasaklanmasının, sigara tüketimini %6.8 oranında azalttığı ve fiyat artışlarıyla birlikte bu oranın %13.5'e çıktığı tespit edilmiştir.

Rossow'un çalışmasına göre, Norveç'te 1975 yılında uygulamaya konan alkol reklam yasağının, toplam alkol satışlarını %7.4 oranında azaltmıştır. Bu etki, yasağın hemen ardından ve uzun vadede de devam etmiştir.

3.1.3.2. Sağlık Uyarıları

Sigara paketlerinde ve alkol reklamlarında yer alan sağlık uyarıları, bireylerin daha sağlıklı kararlar almasına yardımcı olabilir. Literatürde bu konuyu dürtme çerçevesinde ele alan çalışmalara şunlar örnek verilebilir;

Brewer vd. 2016'da Sigara Paketlerindeki Sağlık Uyarılarının Etkisini araştırmışlardır. ABD'de yapılan bu randomize klinik çalışmada, sigara paketlerine eklenen piktogramlı sağlık uyarılarının, katılımcıların sigara içme davranışlarını değiştirmede etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Drovondi vd. 2019'da yayımladıkları çalışmada görsel sağlık uyarılarının, gençlerin sigara içme risklerini daha iyi anlamalarına ve sigaraya başlamama kararlarını güçlendirmelerine yardımcı olduğunu tespit etmişlerdir.

Alkol tüketiminin azaltılması için de uyarıcılardan yararlanılmıştır. Stafford vd. (2017) alkol içeceklerinde bulunan sağlık uyarılarının, tüketicilerin içkiyi daha yavaş içmelerine neden olduğunu tespit etmişlerdir. Stautz vd. (2016) ise alkol reklamlarında yer alan sağlık uyarılarının, gençlerin alkol tüketim hızını etkileyebileceği ve sağlık uyarılarının varlığının, alkol tüketim hızını yavaşlattığı sonucuna varmışlardır.

Dürtme uygulamalarının yoğunlaştığı temel alanlardan sonuncusu ise ilaç ve tedaviye uyumu artırmadır.

3.1.4. İlaç ve Tedaviye Uyumu Artırma:

Kanser, diyabet, kalp damar hastalığı olan hastalar için ilaçların tam ve zamanında alınması önemlidir. Ayrıca bu hastaların belirli periyodlarla muayene olmaları, takip edilmeleri gerekmektedir. Sağlık alanında uygulanan dürtme yöntemleriyle hastaların takip ve tedaviye uyumu artırılabilir. Bunun için en uygun müdahale yöntemleri hatırlatıcılar ve takip sistemleridir.

3.1.4.1. Hatırlatıcılar

İlaç almayı unutan hastalar için hatırlatıcı sistemler, tedaviye uyumu artırabilir. Ayrıca, tedavi sürecine dair sosyal destek gruplarının oluşturulması da bu konuda etkili olabilir.

Vervolet vd. (2012) elektronik hatırlatıcıların (SMS, sesli/görsel cihazlar) kronik hastalığı olan hastalarda ilaç alım uyumunu kısa vadede artırmada etkili olduğunu, ancak uzun vadeli etkilerinin belirsiz olduğunu belirtmiştir. Tran vd.'nin 2014 yaptıkları bir çalışmada ise astım hastalarının tedaviye uyumu için dürtme uygulanmıştır.

Çalışmanın sonuçlarına göre astım hastalarına yönelik oluşturulan günlük ilaç hatırlatıcı sistemleri (SMS, otomatik telefon aramaları ve görsel-işitsel cihazlar) ilaç alım uyumunu artırmada etkilidir.

3.1.4.3. Sosyal Destek Grubu Uyum:

Sosyal destek, hastaların tedaviye uyumunu artırmada önemli bir faktördür. Aile üyeleri, arkadaşlar ve akranlar, hastaların tedavi sürecinde daha motive olmalarına ve ilaçlarını düzenli almalarına yardımcı olabilir. Shahin vd. (2021), hipertansiyon hastalarında sosyal desteğin (aile, arkadaş, akran) ilaç alım uyumunu artırmada anlamlı bir etkisi olduğunu ortaya koymuştur. Fenerty vd. (2012) pratik sosyal desteğin (örneğin, ilaç alım hatırlatmaları) ilaç alım uyumunu artırmada en tutarlı şekilde ilişkilendirildiğini, yapısal veya duygusal desteğin ise daha az etkili olduğunu belirtmiştir.

BÖLÜM 4

4. DAVRANIŞSAL İKTİSAT PERSPEKTİFLİ POLİTİKALAR VE ÇEŞİTLİ ÜLKELERDEKİ DÜRTME MÜDAHALELERİ

4.1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE KAMU POLİTİKALARI ARASINDA BİR KÖPRÜ: İÇ GÖRÜ EKİPLERİ

Kamu yönetiminde daha etkili politikalar geliştirebilmek için insan davranışının derinlemesine anlaşılması gerektiği görüşü, politika yapıcıları bireylerin karar alma süreçlerinde hangi bilişsel ve psikolojik unsurların etkili olduğunu araştırmaya yöneltmiştir. Bu çerçevede davranışsal iç görü ekipleri devreye girmiş, bu özellikleri dikkate alan kamu politikaları tasarlamaya başlamıştır. Davranışsal İç Görü Ekipleri; uygulamadaki sorunlara yenilikçi çözümler üreterek bu çözümleri deneysel yöntemlerle test etmişlerdir. Ayrıca bu yöntemlerin davranış üzerindeki etkilerini nesnel olarak değerlendirmişlerdir. Günümüzde hızla yaşanan sosyal ve ekonomik dönüşümler, uluslar arası kuruluşların dürtme yaklaşımli müdahalelere yönelmesi davranışsal iç görü ekiplerinin yaygınlaşmasına neden olmuştur. Ayrıca mevcut İktisadi teorilerin küresel finansal kriz gibi karmaşık durumları açıklamada sınırlı kalması, davranışsal iktisadın politika tasarımındaki rolünü güçlendirmiştir (Yelkesen ve Bankaoğlu, 2025).

Davranışsal iktisat, bireylerin riskten çok belirsizlik altında karar alma eğilimlerini, bilişsel önyargılarını, sınırlı rasyonelliklerini ve psikolojik faktörleri merkeze alarak politika tasarımına daha gerçekçi bir çerçeve sunmaktadır (Hatipoğlu, 2012). Bu yaklaşımın iktisat

literatüründe güç kazanmasıyla birlikte, davranış bilimlerinden elde edilen kanıtların kamu politikalarına sistematik biçimde aktarılmasını ifade eden “davranışsal kamu politikası” anlayışı ortaya çıkmıştır (Özdemir ve Kodranjeci, 2025). Bu çerçevede politika yapıcılarının, bireylerin karar alma süreçlerini şekillendiren bilişsel önyargıları tanınmaları ve toplumsal sorunlara yönelik daha etkili müdahaleler geliştirebilmek için davranışsal içgörülerini kullanmaları kritik bir önem taşımaktadır. Bilişsel önyargılar, rekabetçi motivasyonlar, grup dinamikleri ve psikoloji ile davranışsal iktisadın sunduğu diğer bulgular dikkate alınarak tasarlanan müdahaleler, birey davranışlarında anlamlı ve kalıcı değişiklikler yaratma potansiyeline sahiptir. Böylelikle davranışsal yaklaşım, yeni politika perspektifleri sunarak geleneksel teşvik veya yaptırıma dayalı araçları tamamlamakta; hatta bu geleneksel mekanizmaların tek başına yeterliliğine ilişkin tartışmaları da yeniden şekillendirmektedir (Özdemiray ve Kodranjeci, 2025).

Çeşitli ülkelerde kurulan davranış iç görü ekiplerinden bazıları şunlardır;

4.1.1. Birleşik Krallık Davranışsal İç Görü Ekibi (Behavioural Insights Team)

Birleşik Krallık hükümeti tarafından 2010 yılında kurulan bu birim, dünya genelinde davranışsal iç görüler uygulamalarının ilk ve en tanınmış birimidir. Kamu politikalarında Davranışsal İktisat ilkelerini sistematik olarak uygulamak ve kanıta dayalı müdahaleler geliştirmek için oluşturulmuştur. BIT hükümet içinde başlayıp daha sonra bağımsız bir sosyal misyona dönüşmüştür (BIT-Behavioural

Insights Team <https://www.bi.team/bit-offices/london/>, Erişim Tarihi: 12.12.2025).

4.1.2. Amerika Birleşik Devletleri Davranışsal İç Görü Ekibi (White House Social and Behavioral Sciences Team):

Temel amaçlarını sosyal ve davranışsal bilim araştırmalarının Federal kurumların politika ve program hedeflerini ilerletmesine ve kamuya daha iyi hizmet etmesine yardımcı olmak şeklinde belirten ekip; federal kurumlar genelinde sosyal ve davranışsal bilim uygulamalarına yönelik kurumsal kapasiteyi güçlendirmek için çalışmaktadır (Social and Behavioral Sciences Team, 2015).

4.1.3. Avustralya Davranışsal İç Görü Ekibi- (Behavioural Economics Team of Australia BETA):

BETA'nın misyonu, davranışsal ve sosyal bilimlerden elde edilen kanıtları kullanarak karmaşık politika sorunlarına çözümler bulmak ve bu sayede Avustralyalıların yaşamlarını iyileştirmektir (BETA, <https://www.pmc.gov.au/beta/about-beta> , Erişim Tarihi: 12.12.2025).

4.1.4. Kanada Davranışsal İ Görler Ekibi (Public Health Agency of Canada Behavioural Science Office- PHAC):

Kanada Halk Sağlığı Kurumu'nun (PHAC) görevi, Kanada'daki insanların sağlığını teşvik etmek ve korumaktır. Davranış bilimleri bu hedefe ulaşmada merkezi bir rol oynar. İnsan davranışını ve insanların sağlıkla ilgili tercihlerini etkileyen faktörleri anlamamıza yardımcı olur (PHAC,

<https://www.canada.ca/en/public-health/corporate/organizational-structure/behavioral-science.html> Erişim Tarihi: 12.12.2025).

4.1.5. Singapur Davranışsal İç Görü Ekibi- BIU:

Singapur’da kamu politikaları ve sağlık planlaması gibi alanlarda davranışsal iç görüler birimi, Başbakanlık ve ilgili bakanlıklar ile koordineli çalışmaktadır (BIU,[https://www.sgdi.gov.sg/ministries/mha/departments/rsd/departments/behavioural-insights-unit-\(biu\)](https://www.sgdi.gov.sg/ministries/mha/departments/rsd/departments/behavioural-insights-unit-(biu))), Erişim Tarihi, 12.12.2025).

4.1.6. Türkiye Cumhuriyeti Hazine ve Maliye Bakanlığı Davranışsal Kamu Politikaları Yaklaşımı:

Türkiye de 2017 yılı sonunda Ticaret Bakanlığı bünyesinde “Davranışsal Aksiyon Takımı” adı altında bir birim kurarak davranışsal içgörüyü bir politika aracı olarak kullanmaya başlamıştır (Yılmaz ve Canbazer, 2020).

4.2. ÇEŞİTLİ ÜLKELERDEKİ DÜRTME MÜDAHALELERİ

İsveç’in Uppsala bölgesinde, 16-17 yaş arasındaki bireylere önceden randevu verilerek aşılama katılım oranı artırılmıştır. Bu yaklaşım, düşük risk algısı olan gençlerde aşılamaı teşvik etmek için etkili bir dürtme müdahalesi olarak değerlendirilmiştir (Bonander, 2022).

Danimarka, sağlık politikalarında dürtme müdahalelerinin etkinliğini test etmek amacıyla ulusal çapta bir deneme başlatmıştır. Bu deneme, sağlık hizmetlerine erişimi artırmak ve vatandaşları sağlık

hizmetleri konusunda bilgilendirmek için elektronik iletişim sistemlerini kullanmayı hedeflemiştir (Johansen, 2023).

İran'ın Meşhed şehrinde, göçmen ve mülteci kökenli okul çocuklarına yönelik ağız bakımını teşvik etmek için sosyal normlar ve olası olumsuz sonuçları vurgulayan video klipler kullanılmıştır. Bu müdahale, öğrencilerin ağız bakım alışkanlıklarını iyileştirmeyi hedeflemiştir (Banihashem vd.2024).

Birleşik Krallık'ta 2010 yılında kurulan Davranışsal İçgörüler Ekibi (BIT), hükümetin çeşitli politikalarında dürtme tekniklerini kullanarak önemli başarılar elde etmiştir. Örneğin, araba vergisi yenileme işlemleri sırasında organ bağışı kaydını teşvik eden mesajlar kullanılarak organ bağışında önemli bir artış sağlanmıştır. BIT'in bu tür uygulamaları, dünya genelinde benzer dürtme birimlerinin kurulmasına öncü olmuştur (Hallpern, 2019).

Fransa'nın Covid-19 pandemisi sırasında uyguladığı sağlık geçiş kartı (pass sanitaire) politikası üzerine yapılan bir çalışmada Fransa genelindeki 64,5 milyon bireyi kapsayan ulusal bir veri seti kullanılarak, sağlık geçiş kartının aşı oranları üzerindeki etkileri incelenmiştir. Araştırma, sağlık geçiş kartının aşı oranlarını artırmaya rağmen, sosyo-ekonomik eşitsizlikleri çözmede bir etkiye sahip olduğunu ve bazı bölgelerde aşı oranlarının hâlâ düşük kaldığını ortaya koymuştur (Florence vd., 2022).

Türkiye'nin Covid-19 pandemisi sırasında uyguladığı **“Evde Kal Türkiye”** kampanyası üzerine yapılan akademik çalışmalar mevcuttur. Bu kampanya, bireyleri evde kalmaya teşvik etmek amacıyla çeşitli iletişim stratejileri ve sosyal medya etkileşimleri

kullanarak önemli bir davranışsal müdahale örneği oluşturmuştur (Baştürk ve Eken, 2020).

ABD’de Ohio eyaletinde, insanların Covid-19 aşısını vurdurmalarını teşvik etmek için "Vax-a-Million" Kampanyası yapılmıştır. Kampanyaya göre aşığı olanlar arasından bir çekiliş yapılacaktır ve çekiliş sonunda bir milyon dolar hediye verilecektir. Bu çekiliş, aşılamaı %49 oranında artırmıştır (Walkey vd.2021).

BÖLÜM 5

5. TÜRKİYE'DE DAVRANIŞSAL İKTİSAT'IN GELİŞİM SÜRECİ VE TÜRKİYE'DE YAYIMLANAN TEZLERDE UYGULANAN DÜRTME MÜDAHALELERİ

5.1. TÜRKİYE'DE DAVRANIŞSAL İKTİSAT'IN GELİŞİM SÜRECİ

Türkiye’de Davranışsal İktisat’ın temelleri dünyadaki gelişmelere paralel olarak 1980’lerde atılmıştır. İktisat literatürüne giren deneysel iktisat, beklenti teorisi ve sınırlı rasyanolluk kavramları Türkiye’de gündeme alınmıştır. 2000’lerden sonra Davranışsal iktisat’a olan ilgi artmıştır. Bu dönemde Boğaziçi, Bilkent, ODTÜ, Hacettepe, İstanbul Üniversitesi gibi kurumlarda lisans ve lisansüstü düzeylerde dersler verilmeye başlanmıştır. **BELIS (İstanbul Bilgi Ekonomi Laboratuvarı)**, Türkiye’nin ilk deneysel ekonomi laboratuvarı olarak, İstanbul Bilgi Üniversitesi’nin idari ve mali desteğiyle **Murat Sertel İleri Ekonomi Çalışmaları** Merkezi bünyesinde 2009 yılında kurulmuştur (BELIS, <https://belis.bilgi.edu.tr/> , Erişim Tarihi, 13.12.2025). BELIS, teorik tahminleri test etmek, ekonomik ortamlar tarafından şekillendirilen bireysel ve kolektif kararlar alma sürecindeki insan davranışının düzenliliklerini araştırmak ve ekonomik kurumların tasarımına rehberlik etmek amacıyla ekonomide deneysel araştırmalarla ilgili faaliyetlerde bulunmuştur.

2010-2016 yılları arasındaki dönem Türkiye’de Davranışsal İktisat’ın popülerlik kazandığı yıllardır. Tübitak projelerinde dahi

Davranışsal İktisat yer edinmeye başlamıştır. Sağlık, çevre politikaları, tüketici davranışı, finansal kararlar gibi alanlarda Davranışsal İktisat yaklaşımlarından yararlanılmıştır. Bu dönemlerde dünyada “behavioural insights team”ler kuruldu ve benzeri eğilimler Türkiye’de de yaşandı. Hazine ve Maliye Bakanlığı’nda davranışsal kamu politikalarına ilişkin birim kuruldu. Sağlık Bakanlığı ve Tarım Bakanlığı’nın çeşitli projelerinde davranışsal yaklaşımlar (Varsayılan Seçenekler, Çerçeveleme) gündeme geldi. Akademik çalışmalarda vergi uyumu, sağlık davranışları, finansal teşvikler gibi alanlarda saha deneyleri ve laboratuvar çalışmaları arttı. Bunların yanı sıra Selçuk Üniversitesi Davranışsal ve Deneysel Araştırma Laboratuvarı (SUBEL), Selçuk Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri Koordinatörlüğü’nde olduğu gibi çeşitli üniversitelerde Davranışsal iktisat odaklı araştırma merkezleri kuruldu (Subel, 2022, <https://subel.selcuk.edu.tr/> , Erişim Tarihi: 13.12.2025). Belediyelerde çevre davranışları, geri dönüşüm, toplu taşıma kullanımı gibi davranışsal iç görü temelli pilot çalışmalara yer verildi. Bir çok tez ve makale çalışmasında, özellikle Covid 19 sonrası dönemde sağlık iletişimi, aşı teşvik politikaları, risk algısı yönetimi gibi alanlarda Davranışsal İktisat ve özellikle Dürtme temelli müdahaleler ele alındı (Yılmaz ve Canbazer, 2020; Yücedoğru ve Tiraz, 2021; Erkuş ve Demirtaş, 2023; Mola, 2023).

Günümüzde ise Davranışsal İktisat temelli finansal okuryazarlık ve finansal davranışlar; aşı, sigara bırakma, beslenme ve fiziksel aktivite gibi sağlık davranışları; tüketici davranışı, vergi uyumu vb. kamu davranışları; enerji tasarrufu ve çevre davranışları; varsayılan

seçenekler ve çerçeveleme etkili davranışları konu alan bir çok uygulama ve akademik yayın yer almaktadır.

5.2. TÜRKİYE’DE YAYIMLANAN TEZLERDE UYGULANAN DÜRTME MDAHLELERİ

Bu bölümde Türkiye’nin ulusal tez veri tabanı YÖKTEZ’de yayımlanan çalışmaların “yöntem” bölümleri esas alınarak dürtme temelli müdahalelerin analizi yapılacaktır. Bu çerçevede ilgili tezlerde kullanılan araştırma evreni, araştırma tasarımı, hangi davranışsal araçların kullanıldığı özetlenecektir.

Aktaş’ın (2018) yılında yaptığı yüksel lisans tezinde Dürtme kavramı, geleneksel bilgi ve zanaatkârlık süreçlerini sadece korumaya veya geleneksel-ağdaş ayrımını çözmeye yönelik bir araç olarak değil; bu ayrımı canlandıran, dnştrn ve performative etkileşimlere aan bir mekanizma olarak kullanılmıştır. Araştırma, katılımcıların zanaat pratiğini sanatsal üretim ile harmanlayarak hem örtük bilgiyi görünür hâle getirmekte hem de katılımcı davranışlarını yeni deneyimlere yönlendirmektedir. Bu tür bir dürtme, yalnızca bir davranışsal araç değil, aynı zamanda bir bilgi üretme ve aktarım süreci olarak değerlendirilmektedir.

Ata (2019) alışmasında dürtme yöntemleri ile hanehalkı elektrik tüketimi arasındaki ilişkiyi nedensel boyutta ölçebilmek için Ankara’da bir alan deneyi gerçekleştirmiştir. 94 haneyi kapsayan deney, 12 hafta sürmüştür. Deneye dahil olan 94 hane rasgele üç gruba bölünmüş, bunlardan biri kontrol grubu olarak belirlenmiştir. Deney

süresince hanelerin elektik tüketim miktarları, elektrik sayaçları üzerinden her hafta kayıt altına alınmıştır. Deney grubu olarak belirlenen hanelerin posta kutularına geribildirim ve sosyal norm mesajı içeren elektrik tüketim raporları haftalık olarak bırakılmıştır. Deney sonucunda, dürtme mesajlarının hane halkı elektrik tüketimini uyardığı ancak bu uyarımın artış yönünde bir etki yarattığı bulgusuna ulaşılmıştır. Bu bulguya, deney gruplarına tasarrufa yönelik yararlı bilgilerin verilmemesinin sebep olabileceği tespit edilmiştir.

Korkut (2019)'un çalışmasının amacı, Dürtme Teorisi'nin tüketici satın alma niyeti üzerindeki etkilerini ölçmektir. Ayrıca, tüketici kararlarının dürtmeden etkilenmesinin nedenleri gerekçeli eylem teorisi kullanılarak araştırılmıştır. Dürtme etkisini ölçmek için 461 katılımcıya altı farklı anket uygulanmıştır. Sonuçlar, dürtmenin tüketicilerin satın alma niyetinde etkili olduğunu göstermektedir. Öznel normlar, tutumlar, sağlık bilinci düzeyi ve tüketim ürünün beğenilmesi, insanların dürtmelerden etkilenmesinin sebepleri olabilir sonucuna varılmıştır.

Demir (2022), sosyo teknik system yaklaşımını benimseyerek rüzgâr enerjisi dönüşümünü yalnızca teknik bir süreç değil, aynı zamanda sosyal dinamikleri içeren çok aktörlü bir süreç olarak ele almaktadır. Bu nedenle çalışma, Türkiye'de yoğun rüzgâr enerjisi tesisleşmesine ve eş zamanlı olarak güçlü kamuoyu tepkisine sahip olduğu için İzmir ili ve çevresinde gerçekleştirilmiştir. Çalışmada Dürtme Teorisi rüzgâr enerjisi dönüşüm sürecinde kullanılmıştır. Bu kapsamda uygulanan dürtme, karar süreçlerini yönlendiren ve

aktörlerin tercihlerini etkileyen şartlar, araçlar ve mekanizmalar olarak ele alınmaktadır. Dürtme yaklaşımı, aktörler ve düzeyler arasındaki etkileşim bağlamında sistematik şekilde analiz edilmiştir.

Çetin (2021)'nin çalışmasının amacı Dürtme yöntemlerinden sosyal norm dürtüsünün bireysel tasarruf kararları üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Nitel araştırma yöntemi kullanılan çalışmada farklı meslek gruplarından 20 kişi ile derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Görüşmeler sonucunda elde edilen veriler ışığında sosyal norm dürtüsünün birçok konuda olduğu gibi bireylerin tasarruf davranışını da önemli ölçüde etkilediği ve sosyal normların bireysel tasarruflar üzerinde yönlendirici bir etki yarattığı sonucuna varılmıştır. Bu sonuç uygulanacak politikalar için önemli bir öneri niteliği taşımaktadır.

Gümüšoğlu (2021), çalışmasında bireylerin obezite vergisine yönelik kabul edilebilirlik düzeyinin ölçülmesini, obezite vergisi uygulanabilecek gıdaların ve ürün grubunun belirlenebilmesini, uygulanabilecek bir verginin bireylerin tüketimine ilişkin etkisini, obezite vergisinin diğer mücadele araçları içerisindeki etkinliğinin belirlenmesini ve ideal obezite vergisi oranının belirlenmesini amaçlamıştır. Araştırmada belirlenen amaçlara ulaşmak için, 1016 kişi ile anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Anketin veri analizi katılımcıların beden kitle indeksleri esas alınarak, “Düşük Kilolu, Normal Kilolu, Fazla Kilolu ve Şişman (Obez)” olarak dört grup şeklinde incelenmiştir. Gruplar arasında karşılaştırma yapılarak anketteki sorulara verilen cevaplarda anlamlı bir farklılık olup olmadığı analiz edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, obez katılımcıların obezite

vergisine yönelik kabul edilebilirlik düzeyinin diğer üç gruba göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Katılımcılara göre obezite vergisi uygulanabilecek en tehlikeli ürün grubu fast food ürünler olmuştur.

Ufuk (2021) çalışması kapsamında dürtme araçlarının kamu politikalarında uygulamaları konusunu incelemiş ve insanların Covid-19 aşısı yaptırmaya kararı vermelerinde Dürtme Teorisi ve araçlarının etkisini tespit etmek için Kırklareli ilinde bir araştırma yapmıştır. Uygulanan anket sonucunda Dürtme araçlarından basitleştirme/kolaylaştırma, toplumsal faydanın öne çıkarılması ve hatırlatma mesajlarının aşı yaptırmaya karar vermekte etkili olduğu görülmüştür.

Yaşamalı (2021) çalışmasında, Davranışsal Finans kavramının ortaya çıkışını, amaçlarını, davranışsal finans alanında kullanılan başlıca kavramları ele almıştır. Ardından, ağırlık olarak beyaz yaka çalışanı olan bireylerin tasarruflarını değerlendirmesindeki finansal karar süreçlerinde yaşadıkları davranışsal eğilimleri ortaya çıkarmak amacıyla anket yöntemini kullanmıştır. Yapılan ampirik analizin bulgularına göre, anket gurubunda yer alan hedef kitlenin önerilen kavanoz modeline uygun olarak anlamlı biçimde örtüşen davranışsal finans teorilerine paralel yönde eğilimler gösterdikleri görülmüştür.

Yüksek (2021) çalışmasında vergi uyumu farklı meslek grupları arasında öznel denetlenme olasılıkları ile ajan tabanlı model konusunu ele almıştır. Modelde sonuç olarak nadir yapılan denetimlerin sık yapılan denetimlerden daha fazla vergi uyumunu arttırdığı ve vergi ödemenin ulusal gurur, statü vb. gibi sosyal getirilerini arttırdığımızda

vergi uyumunun arttığı sonucuna ulaşılmıştır. Modele istinaden davranışsal iktisat yaklaşımıyla anket yöntemiyle geliştirilen Dürtme mesajları modelde ulaşılan sonucu desteklemekle birlikte sosyal norm, sosyal değiş-tokuş ve ahlaki Dürtme mesajları vergi mükelleflerinin vergisel algılarının değişmesinde daha fazla etkili olmuştur.

Yüksel (2021) Dürtme kuramı perspektifinden bağışçılık davranışlarının yönlendirilmesi üzerine deneysel bir çalışma konusunu ele almıştır. Dünyanın pek çok yerinde sağlıktan ekonomiye pek çok alanda kendine uygulama sahası bulan Dürtme kuramının ülkemiz içinde deneysel çalışmalarda ya da sosyal hayatın içinde kullanımı henüz yaygınlaşmadığı gözlemlenmiştir. Bu kuram kullanılarak dilencilere bağışta bulunan bireylerin planlanan Dürtme uygulandığında küçük miktardaki bağışlarını sivil toplum kuruluşlarına yapmayı tercih edip etmeyeceklerini gözlemlemeye çalışmıştır.

Aşçı (2022) çalışmasında Otomatik Katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi konusunu ele almıştır. Türkiye'deki Otomatik Katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi, insanların bilişsel yanlılıkları sayesinde onları sistemde kalmaya doğru dürterek emeklilik dönemlerindeki ekonomik refahlarını arttırmayı amaçlamıştır. Bu bağlamda bireylerin Türkiye'deki Otomatik Katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'nden ayrılma veya sistemde kalma kararlarını etkileyen demografik ve davranışsal faktörlerini saptamıştır. 570 kişiyle çevrimiçi anket cevapları ile iki ampirik model oluşturulmuştur. Birinci modelin sonuçlarına göre, bireyin aylık gelir durumu ve temel okuryazarlık seviyesinin artması Otomatik Katılımlı Bireysel Emeklilik

Sistemi'nden ayrılma ihtimalini arttırırken; bireyin sisteme duyduğu güvenin artması Otomatik Katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'nde kalma ihtimalini arttırmaktadır. İkinci modelin sonuçlarına göre ise Otomatik Katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'nde kalan bireylerin %53'ünün sistemden ayrılmak için gereken başvuru ve evrak işlerinin fazlalığı nedeniyle sistemde kalmaya devam ettiği saptanmıştır. Bireylerin bu düşüncede olmasını etkileyen demografik faktörler incelendiğinde ise, bireyin yaşı ve eğitim seviyesi arttıkça veya bireyin hane halkı sayısı azaldıkça, sistemden ayrılmak için gereken başvuru ve evrak işlerinin fazlalığı nedeniyle sistemde kalma ihtimali artmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye'deki Otomatik Katılımlı Bireysel Emeklilik Sistemi'nin etkinliğini arttırmak için davranışsal teorinin bulgularından faydalanmak gerekmektedir. İnsan davranışlarının tam olarak rasyonel olmaması, davranışsal politikaların daha az maliyetle daha etkili sonuçlar elde etmesine olanak sağlamaktadır

Çatıkkaş (2022) çalışmasında, birbirleriyle oldukça ilişkili olan sürdürülebilir tüketim davranışı ve Yeşil Dürtme davranışı arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Kolayda örnekleme yöntemiyle çevrimiçi olarak yürütülen anket çalışmasında 450 kişiye ulaşmıştır. Araştırma sonucunda tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışları ile Yeşil Dürtme davranışları arasında anlamlı ve pozitif yönde bir ilişki olduğu bulunmuş, tüketicilerin demografik özelliklerinin Yeşil Dürtme davranışlarını ve sürdürülebilir tüketim davranışlarını etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Aslan İnal (2024), Bireysel Emeklilik Sistemi'nin kuruluşundan itibaren emeklilik sistemine katılan katılımcı sayılarının günümüze kadar değişimi ele alınmaktadır. BES'in tamamlayıcısı olan OKS'nin dürtme teorisi ışığında etkili olup olmadığını araştırılmıştır. Çalışmada katılımcıların emeklilik hakkını kazanmaları sonucu BES'te kaldıkları süreye göre dağılımı verilmektedir. Nicel araştırma çerçevesinde pozitivist bir yaklaşımla araştırma ele alınmıştır.

Tulan Tohumcu (2025), sağlıkta dürtme uygulamalarını ele aldığı tip 2 diyabetli hastalarla gerçekleştirdiği deneysel çalışmasında, telefon uygulamalı interaktif izlem yöntemini uygulamıştır. “Dürtme”nin, hastalığın takip ve tedavisine katkısının olup olmadığını tespit etmek amacıyla kontrol grublu müdahale çalışması olarak planlanan çalışmada deney grubunda 29 ve kontrol grubunda 30 hasta seçilmiştir. Hastalara demografik özelliklerini ve Sağlıkta İnanç Ölçeği'ni içeren bir anket uygulanmıştır. Deney grubundaki hastalara ayrıca “hale etkisi” ne yönelik bir anket daha uygulanmıştır. Her iki grubun 0,3 ve 6 aylık HGA1C, HDL ve LDL kan değerleri takip edilmiştir. Ayrıca deney grubuna 6 ay boyunca hatırlatıcı mesajlar gönderilmiş ve hastaların adım sayısı, su miktarı ve ilaçlarını düzenli kullanım bilgileri raporlanmıştır. Raporun bilgilerinden yararlanılarak “sosyal dürtme etkisi” test edilmiştir.

SONUÇ

Bu kitap Davranışsal İktisat'ın geliştirdiği kavramsal ve ampirik bulgulara dayanan bir müdahale yöntemi olan Dürtme Teorisi'ni ve teorinin sağlık alanındaki uygulamalarını ele almaktadır. Buradan hareketle bireylerin rasyonel olmayan fakat öngörülebilir davranış biçimlerinden yola çıkılmış, sağlıkla ilgili karar verme süreçlerinin nasıl iyileştirilebileceği ve uygulayıcılar için politika önerilerinin nasıl şekillendirileceği gerek teorik çalışmalardan gerekse müdahale çeşitlerinden yararlanılarak ele alınmıştır.

Kitap boyunca, davranışsal müdahalelerin küçük olmasına rağmen etkilerinin büyük olduğuna vurgu yapılmıştır. Dürtme araçlarından varsayılan seçeneklerin, çerçevelemenin, hatırlatıcıların ve çevresel düzenlemelerin bireylerin karar alma süreçlerini kısıtlamadan onları iyiye ve doğruya yönlendiren etkili mekanizmalar olduğunun altı çizilmiştir. Sağlıklı gıda seçiminden aşı kabulüne, fiziksel aktiviteden tedavi uyumuna kadar gerek dünyadan gerekse ülkemizden örneklerle davranışsal öngörülerden yararlanabilmenin mümkünlüğü irdelenmiştir. Örneğin dürtme uygulamalı çalışmalarda porsiyon kontrolü gibi çevre düzenlemelerinin, bireylerin farkında olmadan daha az kalori tüketmelerine katkı sunduğu; görsel hatırlatıcıların merdiven kullanımını veya fiziksel aktiviteyi artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Sigara içme ve alkol tüketimi gibi zararlı alışkanlıkların azaltılması noktasında, sağlık uyarılarının ve reklam sınırlamalarının önemli bir rol oynadığı görülmüştür. Özellikle sigara

paketlerinde yer alan görsel uyarılar ve alkol reklamlarındaki sağlık bildirimleri, bireylerin sağlık riskleri hakkında daha fazla bilgi edinmelerini sağlamıştır. Ayrıca bu uyarı ve reklam kısıtlamaları sigara ve alkol tüketiminde ciddi azalmalar sağlamıştır. Diğer taraftan, ilaç alımını unutan hastalar için hatırlatıcı sistemlerin kullanılması, tedaviye uyumu artırmada etkili bir yöntem olarak öne çıkmaktadır. Bu tür sistemler, bireylerin tedavi sürecine aktif katılımını sağlamakta, tedaviye uyum oranlarını belirgin şekilde yükseltmektedir. Bunların yanı sıra davranışsal politikaların düşük maliyetli, ölçeklenebilir ve hızlı uygulanabildiği ve bu sayede halk sağlığı alanında önemli katkılar sağladığı tespit edilmiştir.

Sonuç olarak bu kitap, sağlıkta davranışsal içgörülerden yararlanmanın teorik temellerini, uygulama örneklerini ve politika önerilerini bir araya getirerek alana özgün bir katkı sunmayı hedeflemiştir. Ayrıca sağlıkta dürtme uygulamaları, doğru tasarlandığında, sağlık politikalarını güçlendiren ve bireylerin yaşam kalitesini artıran etkili araçlar olduğu göz önüne alınmalıdır. Bundan dolayı dürtme müdahalelerinin sağlık politikalarında sistematik biçimde ele alınması, hem birey refahını artırıcı hem de sağlık sistemindeki mali yükü azaltıcı önemli bir potansiyel taşımaktadır. Elde edilen bulgular neticesinde bu kitabın, karar vericilere, uygulayıcılara ve araştırmacılara güçlü bir rehberlik sağlaması ümit edilmektedir.

KAYNAKÇA

- Aktaş, B. (2018). *Nudging Craft Heritage: A Non-Traditional Apprenticeship Model Using Performative Artistic Research Methodologies*. Kadir Has Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü (Yüksek Lisans Tezi).
- Aldemir, C., & Kaya, M. (2020). “Dürtme” Fikrinin Bir Kamu Politikası Aracı Olarak Covid-19 Döneminde Hükümetler Tarafından Uygulanması. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 19(COVID-19 Special Issue), 122-142.
- Ahn SJ (Grace), Johnsen K, Ball C. Points-Based Reward Systems in Gamification Impact Children’s Physical Activity Strategies and Psychological Needs. *Health Education & Behavior*. 2019;46(3):417-425. doi:10.1177/1090198118818241
- Arno, A., & Thomas, S. (2016). The efficacy of nudge theory strategies in influencing adult dietary behaviour: a systematic review and meta-analysis. *BMC public health*, 16(1), 676.
- Aslan İnal, S. (2024). Türkiye’deki Otomatik Katılım Sistemi’nin Tasarruflar Üzerindeki Etkisi: Dürtme Teorisi Bağlamında İncelenmesi. Yüksek Lisans Tezi. Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı
- Aşcı, Y. S. (2022). *An empirical analysis of the effectiveness of automatic enrollment private pension system in Turkey: Nudge*

- theory perspective* (Yayımlanmamış doktora tezi). İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Ata, O. (2019). *Hanehalkı elektrik enerjisi tasarrufunun uyarılmasında dürtme tekniklerinin kullanımı: Ankara örneği* (Yüksek lisans tezi). Eskişehir
- Aytekin, Ö. G. Y. E., & Aygün, M. (2016). Finansta Yeni Bir Alan “Davranışsal Finans”. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (2), 143-156.
- Banihashem Rad, S. A., Esteves-Oliveira, M., Kazemian, A., Azami, N., Khorshid, M., Sohrabi, A., Attaran Khorasani, A., & Campus, G. (2024). Evaluating the Effectiveness of the Nudge Theory in Improving the Oral Self-Care of Schoolchildren with Refugee and Immigrant Backgrounds in Mashhad, Iran. *Dentistry Journal*, 12(7), 228.
<https://doi.org/10.3390/dj12070228>
- Baştürk, E., & Eken, İ. (2020). COVID-19 Sürecinde Telekomünikasyon Şirketlerinin Reklam Kampanyaları: Evde Kal Kampanyasının Göstergebilimsel Analizi. *Uluslararası Halkla İlişkiler ve Reklam Çalışmaları Dergisi*, 3(2), 24-55.
- Benartzi, S., Beshears, J., Milkman, K. L., Sunstein, C. R., Thaler, R. H., Shankar, M., ... & Galing, S. (2017). Should governments invest more in nudging?. *Psychological science*, 28(8), 1041-1055.
- BETA, <https://www.pmc.gov.au/beta/about-beta> , Erişim Tarihi: 12.12.2025.
- BELIS, <https://belis.bilgi.edu.tr/> , Erişim Tarihi, 13.12.2025.

- BIT (Behavioural Insights Team) <https://www.bi.team/bit-offices/london/> , Erişim Tarihi: 12.12.2025.
- BIU,[https://www.sgdi.gov.sg/ministries/mha/departments/rsd/departments/behavioural-insights-unit-\(biu\)](https://www.sgdi.gov.sg/ministries/mha/departments/rsd/departments/behavioural-insights-unit-(biu)) , Erişim Tarihi, 12.12.2025
- Bonander, C., Ekman, M., & Jakobsson, N. (2022). Vaccination nudges: A study of pre-booked COVID-19 vaccinations in Sweden. *Social Science & Medicine*, 309, 115248.
- Bonander, C., Ekman, M., & Jakobsson, N. (2023). When do default nudges work?. *Oxford Open Economics*, 2, odad094.
- Boulding, K. E. (1948). Samuelson's foundations: the role of mathematics in economics. *Journal of Political Economy*, 56(3), 187-199. <http://www.jstor.com/stable/1825768>
- Brewer NT, Hall MG, Noar SM, et al. Effect of Pictorial Cigarette Pack Warnings on Changes in Smoking Behavior: A Randomized Clinical Trial. *JAMA Intern Med*. 2016;176(7):905–912. doi:10.1001/jamainternmed.2016.2621
- Camerer, C. F. (1999), “Behavioral Economics: Reunifying Psychology and Economics”, *Proceedings of the National Academy of Sciences (PNAS)*, 96(19), 10575-10577.
- Camerer, C. F. & Loewenstein, G. (2002). Behavioral economics: Past, present, future. *Division of Humanities and Social Sciences*, 228-77.
- Choudhry NK, Krumme AA, Ercole PM, Girdish C, Tong AY, Khan NF, Brennan TA, Matlin OS, Shrank WH, Franklin JM. Effect of Reminder Devices on Medication Adherence: The REMIND Randomized Clinical Trial. *JAMA Intern Med*. 2017 May

1;177(5):624-631. doi: 10.1001/jamainternmed.2016.9627.
PMID: 28241271; PMCID: PMC5470369.

Çatıkkaş, İ. (2022). *Tüketicilerin sürdürülebilir tüketim davranışlarıyla yeşil dürtme uygulamalarını destekleme eğilimleri arasındaki ilişkiyi ölçmeye yönelik bir araştırma* (Yüksek lisans tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Pazarlama Programı.

Çekiç, S. (2016). *Davranışsal iktisat bağlamında cinsiyet farkının tüketici tercihlerine etkisi: Bartın örneği* (Master's thesis, Bartın University (Turkey)).

Çetin, M. (2021). *Dürtme teorisi kapsamında sosyal normların bireysel tasarruflara etkisi üzerine nitel bir uygulama* (Yüksek lisans tezi). Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Damgaard, M. T., & Nielsen, H. S.(2018). Nudging in Education. *Economics of Education Review*, 64, 313-342.
<https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2018.03.008>

Demir, B. (2022). *Multi-level wind energy transition in the Turkish context: Socio-spatial sensitivities and nudging conditions* (Ph.D. thesis). Middle East Technical University

Florence Débarre, Emmanuel Lecoœur, Lucie Guimier, Marie Jauffret-Roustide, Anne-Sophie Jannot, The French Covid-19 vaccination policy did not solve vaccination inequities: a nationwide study on 64.5 million people, *European Journal of Public Health*, Volume 32, Issue 5, October 2022, Pages 825–830, <https://doi.org/10.1093/eurpub/ckac125>

- Diacon, S., Hesseldine, J. (2007). "Framing Effects and Risk Perception: The Effect of Prior Performance Presentation Format on Investment Fund Choise", *Journal of Economic Psychology*, 28(1), 31-52.
- Dolan, P., Hallsworth, M., Halpern, D., King, D., & Vlaev, I. (2010). MINDSPACE: influencing behaviour for public policy.
- Drovandi, A., Teague, PA., Glass, B. *et al.* A systematic review of the perceptions of adolescents on graphic health warnings and plain packaging of cigarettes. *Syst Rev* 8, 25 (2019). <https://doi.org/10.1186/s13643-018-0933-0>.
- Emini, F. T. Kamu Politikalarina Davranişsal Yaklaşım Behavioral Approach To Public Policy Avni Akın Ürünol. *Bildiriler*, 31.
- Erat, V., & Savaş, D. A. (2022). Bir kamu politikası aracı olarak dürtme. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(2), 175-206.
- Erkuş, S., & Demirtaş, B. K. (2023). Deneysel İktisadın Tarihi. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 12(3), 2142-2162.
- Fanaroff, A. C., Patel, M. S., Chokshi, N., Coratti, S., Farraday, D., Norton, L., ... & Volpp, K. G. (2024). Effect of gamification, financial incentives, or both to increase physical activity among patients at high risk of cardiovascular events: the BE ACTIVE randomized controlled trial. *Circulation*, 149(21), 1639-1649.
- Fenerty SD, West C, Davis SA, Kaplan SG, Feldman SR. The effect of reminder systems on patients' adherence to treatment. *Patient Prefer Adherence*. 2012;6:127-35. doi: 10.2147/PPA.S26314. Epub 2012 Feb 10. PMID: 22379363; PMCID: PMC3287416.

- Gane, N. (2021). Nudge economics as libertarian paternalism. *Theory, Culture & Society*, 38(6), 119-142.
- Göcekli, S. G. B. (2022). Davranışsal iktisat ve beklenti teorisi: Riskten kaçınma, kayıptan kaçınma ve sahiplenme etkisi üzerine deneysel bir çalışma. *Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı, Aydın, Yayınlanmamış Doktora Tezi*.
- Güneş, İ. (2024). İktisat Ve Psikoloji İlişkisi: Davranışsal İktisat. *International Journal of Disciplines in Economics & Administrative Sciences Studies*, 7(30), 450-455.
- Gümüsoğlu, P. (2021). Bir Dürtme Aracı Olarak Obezite Vergisinin Topluma Yönelik Kabul Edilebilirliği. (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Anabilim Dalı
- Hatipoğlu, Y. Z. (2012). Davranışsal iktisat ve 2008 küresel finans krizine getirilen yaklaşımlar. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi SBE*.
- Hollands, G.J., Cartwright, E., Pilling, M. *et al.* Impact of reducing portion sizes in worksite cafeterias: a stepped wedge randomised controlled pilot trial. *Int J Behav Nutr Phys Act* 15, 78 (2018). <https://doi.org/10.1186/s12966-018-0705-1>
- İltüzer, Y. (2023). Çevrimiçi Öğrenme Ortamında Çerçeveleme Dürtme Stratejilerinin Kullanılmasının Üniversite Öğrencilerinin Başarı ve Motivasyonuna Etkisi.
- İpek, İ., Duman, S., Akdeniz, G., & Göklen, M. (2020). Bilişsel-Yönlü Dürtme İle Üniversite Öğrencilerini Sağlıklı İçecek Tercih

- Etmeye Yönelme. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 13(2), 359-378.
- Joachim, S., Forkan, A. R. M., Jayaraman, P. P., Morshed, A., & Wickramasinghe, N. (2022). A nudge-inspired AI-driven health platform for self-management of diabetes. *Sensors*, 22(12), 4620
- Johansen, N. D., Vaduganathan, M., Bhatt, A. S., & Biering-Sørensen, T. (2023). Nudging a nation—the Danish NUDGE trial concept. *NEJM evidence*, 3(1), EVIDctw2300024.
- Kahneman, D., & Deniztekin, F. N. (2015). *Hızlı ve yavaş düşünme*. Varlık.
- Kaya, M. (2021). *Dürtmenin Davranışsal Kamu Politikası Aracı Olarak Kullanılması İngiltere ve Türkiye Karşılaştırmalı Analizi*, Yüksek Lisans Tezi, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kaya, İ. T. (2024). *Yeşil Dürtmenin Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları Bağlamında Değerlendirilmesi: Meta-Analiz Uygulaması*, Yüksek Lisans Tezi, Eskişehir Anadolu Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü.
- Kawa, C., Ianiro-Dahm, P. M., Nijhuis, J., & Gijsselaers, W. (2023). *Effects of a nudging cue targeting food choice in a university cafeteria: a field study. Healthcare 11 (9): 1307.*
- Kawa, C., Ianiro-Dahm, P. M., Nijhuis, J. F., & Gijsselaers, W. H. (2023, May). Effects of a nudging cue targeting food choice in a university cafeteria: A field study. In *Healthcare* (Vol. 11, No. 9, p. 1307). MDPI.

- Kılıç, E. (2021). Covid-19 İle Mücadelede Davranışsal Kamu Politikası Aracı Olarak Dinin Yeri. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 39(Covid 19 Özel Sayısı), 123-134.
- King, D., Greaves, F., Vlaev, I., & Darzi, A. (2013). Approaches based on behavioral economics could help nudge patients and providers toward lower health spending growth. *Health Affairs*, 32(4), 661-668.
- Korkut, M. (2019). *The effects of behavioral economics on consumer decision making behavior: An application of nudge theory* (Master's thesis, Dokuz Eylul Universitesi (Turkey)).
- Kroese, F. M., Marchiori, D. R., & De Ridder, D. T. (2016). Nudging healthy food choices: a field experiment at the train station. *Journal of Public Health*, 38(2), e133-e137.
- Laugesen M, Meads C. Tobacco advertising restrictions, price, income and tobacco consumption in OECD countries, 1960-1986. *Br J Addict*. 1991 Oct;86(10):1343-54. doi: 10.1111/j.1360-0443.1991.tb01710.x. PMID: 1751850.
- Mazza MC, Dynan L, Siegel RM, Tucker AL. Nudging Healthier Choices in a Hospital Cafeteria: Results From a Field Study. *Health Promot Pract*. 2018 Nov;19(6):925-934. doi: 10.1177/1524839917740119. Epub 2017 Nov 23. PMID: 29169270.
- Metcalf, J. J., Ellison, B., Hamdi, N., Richardson, R., & Prescott, M. P. (2020). A systematic review of school meal nudge

- interventions to improve youth food behaviors. *International Journal of Behavioral Nutrition and Physical Activity*, 17, 1-19.
- Mola, H. (2023). *Tüketici Tercihleri Üzerinde Öz Kontrol Etkisinin Dürtme ve Bedavanın Cazibesi Bağlamında İncelenmesi: DeneySEL Bir Uygulama*, Doktora Tezi, Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Möllenkamp M, Zeppernick M, Schreyögg J. The effectiveness of nudges in improving the self-management of patients with chronic diseases: A systematic literature review. *Health Policy*. 2019 Dec;123(12):1199-1209. doi: 10.1016/j.healthpol.2019.09.008. Epub 2019 Oct 2. PMID: 31676042.
- Murayama, H., Takagi, Y., Tsuda, H., & Kato, Y. (2023). Applying nudge to public health policy: practical examples and tips for designing nudge interventions. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 20(5), 3962.
- Önder, İ. (2004), “İktisat ve Psikoloji İlişkisi Üzerine”, *İktisat Dergisi*, 463(9), 53-58.
- Özdemiray, S. M., & Kodranjeci, E. (2025). Davranişsal Kamu Politikalarının Dört Mevsimi. *Necmettin Erbakan Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 7(1), 125-150.
- Patel MS, Benjamin EJ, Volpp KG, Fox CS, Small DS, Massaro JM, Lee JJ, Hilbert V, Valentino M, Taylor DH, Manders ES, Mutalik K, Zhu J, Wang W, Murabito JM. Effect of a Game-Based Intervention Designed to Enhance Social Incentives to Increase Physical Activity Among Families: The BE FIT

- Randomized Clinical Trial. *JAMA Intern Med.* 2017 Nov 1;177(11):1586-1593. doi: 10.1001/jamainternmed.2017.3458. PMID: 28973115; PMCID: PMC5710273.
- Patel, M. S., Day, S. C., Halpern, S. D., Hanson, C. W., Martinez, J. R., Honeywell, S., & Volpp, K. G. (2016). Generic medication prescription rates after health system-wide redesign of default options within the electronic health record. *JAMA internal medicine*, 176(6), 847-848.
- Rabin M. (1998), “Psychology and Economics”, *Journal of Economic Literature*, 36(3), 11-46.
- Raban, M. Z., Gates, P. J., Gamboa, S., Gonzalez, G., & Westbrook, J. I. (2023). Effectiveness of non-interruptive nudge interventions in electronic health records to improve the delivery of care in hospitals: a systematic review. *Journal of the American Medical Informatics Association*, 30(7), 1313-1322.
- Ruben, E., Dumludağ, D., (2015), “İktisat ve Psikoloji”, Der. Devrim Dumludağ vd., içinde İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar, İstanbul: İmge Kitabevi.
- Rauprich O, Möllenkamp M, Reimann J, Huster S, Schreyögg J, Marckmann G. Wirksamkeit und ethische Bewertung von Nudging-Interventionen zur Förderung des Selbstmanagements bei Diabetes Mellitus Typ 2 [Effectiveness and Ethical Evaluation of Nudging to Promote the Self-Management in Diabetes Mellitus Type 2]. *Gesundheitswesen.* 2022 Nov;84(11):1059-1066. German. doi: 10.1055/a-1709-0591. Epub 2022 Jun 23. PMID: 35738300; PMCID: PMC9671667.

- Reynolds, J.P., Kosīte, D., Rigby Dames, B. *et al.* Increasing the proportion of healthier foods available with and without reducing portion sizes and energy purchased in worksite cafeterias: protocol for a stepped-wedge randomised controlled trial. *BMC Public Health* 19, 1611 (2019). <https://doi.org/10.1186/s12889-019-7927-2>
- Rossow, I. (2021). The alcohol advertising ban in Norway: effects on recorded alcohol sales. *Drug and alcohol review*, 40(7), 1392-1395.
- Samuelson, William & Zeckhauser, Richard, 1988. "Status Quo Bias in Decision Making," *Journal of Risk and Uncertainty*, Springer, vol. 1(1), pages 7-59, March.
- Schneider, S., Markovinovic, J. & Mata, J. Nudging and boosting children's restaurant menus for healthier food choice: a blinded quasi-randomized controlled trial in a real life setting. *BMC Public Health* 22, 78 (2022). <https://doi.org/10.1186/s12889-021-12365-5>
- Serim, H., & Arıkan, G. (2021). Sağlık hizmetlerinde davranışsal iktisat yaklaşımı: Türkiye'deki sağlık sistemi için öneriler. Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 12(32), 1352- 1375.
- Serim, H., & Küçükşenel, S. (2020). Davranışsal iktisat ve dürtme: Sağlık politikaları özelinde bir inceleme. Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 38(3), 531-559.
- Shahin W, Kennedy GA, Stupans I. The association between social support and medication adherence in patients with hypertension: A systematic review. *Pharm Pract (Granada)*.

- 2021 Apr-Jun;19(2):2300. doi: 10.18549/PharmPract.2021.2.2300. Epub 2021 Jun 22. PMID: 34221197; PMCID: PMC8234709.
- Shameli A, Althoff T, Saberi A, Leskovec J. How Gamification Affects Physical Activity: Large-scale Analysis of Walking Challenges in a Mobile Application. Proc Int World Wide Web Conf. 2017 Apr;2017:455-463. doi: 10.1145/3041021.3054172. PMID: 28990011; PMCID: PMC5627651.
- Social and Behavioral Science Team. (2015). *Social and Behavioral Sciences Team 2015 Annual Report*.
- Solak, T. (2019). Davranışsal iktisat ve bireylerin karar verme sürecinde ortaya çıkan gizli tuzaklar üzerine bir inceleme. *Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, <https://tez.yok.gov.tr/UlusalTezMerkezi/tezSorguSonucYeni.jsp>, Erişim Tarihi, 27, 20.
- Solmaz, P., & Başkale, H. (2022). Çocuklarda Meyve ve Sebze Tüketimini Artırmaya Yönelik Kanıt Temelli Yaklaşımlar. İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Fakültesi Dergisi, 7(1), 145-150.
- Stafford LD, Salmon J. Alcohol health warnings can influence the speed of consumption. Z Gesundh Wiss. 2017;25(2):147-154. doi: 10.1007/s10389-016-0770-3. Epub 2016 Oct 26. PMID: 28357194; PMCID: PMC5350209.
- Stautz K, Marteau TM. Viewing alcohol warning advertising reduces urges to drink in young adults: an online experiment. BMC

- Public Health. 2016 Jul 8;16:530. doi: 10.1186/s12889-016-3192-9. PMID: 27392025; PMCID: PMC4938962.
- Suleman S, Sweeney-Magee M, Pinkney S, Charbonneau K, Banh K, Hale I, Amed S. Evaluation of two social norms nudge interventions to promote healthier food choices in a Canadian grocery store. BMC Public Health. 2022 Oct 20;22(1):1946. doi: 10.1186/s12889-022-14370-8. PMID: 36266681; PMCID: PMC9583495.
- Sunstein, C. R. (2014). *Nudging: A very short guide. Journal of Consumer Policy*, 37(4), 583–588.
- Szollosi, A., Wang-Ly, N., & Newell, B. R. (2025). Nudges for people who think. *Psychonomic Bulletin & Review*, 32(3), 1131–1141. <https://doi.org/10.3758/s13423-024-02613-1>
- Şahin, M., & Tülüce, N. S. (2023). Sağlık Hizmetlerini İyileştirmede Alternatif Bir Yaklaşım: Dürtme. Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 26(1), 255-278.
- Teuber M, Leyhr D, Moll J, Sudeck G. Nudging digital physical activity breaks for home studying of university students-A randomized controlled trial during the COVID-19 pandemic with daily activity measures. Front Sports Act Living. 2022 Nov 24;4:1024996. doi: 10.3389/fspor.2022.1024996. PMID: 36506718; PMCID: PMC9729792.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
- Thorndike AN, Gelsomin ED, McCurley JL, Levy DE. Calories Purchased by Hospital Employees After Implementation of a

- Cafeteria Traffic Light–Labeling and Choice Architecture Program. *JAMA Netw Open*. 2019;2(7):e196789. doi:10.1001/jamanetworkopen.2019.6789
- Toigonbaeva, D., & Eser, R. (2011). Psikoloji ve iktisadın birleşimi olarak, davranışsal iktisat.
- Tran, N., Coffman, J. M., Sumino, K., & Cabana, M. D. (2014). Patient reminder systems and asthma medication adherence: a systematic review. *Journal of Asthma*, 51(5), 536-543.
- Tulan Tohumcu, D. (2025). Sağlıkta Dürtme Uygulamaları: Tıp 2 Diyabet Üzerine Deneysel Bir Çalışma. Erzurum Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İktisat Anabilim Dalı. Doktora Tezi.
- Tulan Tohumcu, D. ve İnan, K. (2024). Dürtme'nin Sağlık Uygulamalarındaki Önemi: Bibliyometrik Analiz İle Bir Uygulama. 10.International Aegean Congress on Social Sciences and Humanities Held Online and In person on October 5-7.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458.
- Ufuk, S. Ö. (2021). *Davranışsal kamu politikalarında dürtme: COVID-19 aşısı yaptırma kararı üzerine Kırklareli ilinde bir araştırma* (Yüksek lisans tezi). Kırklareli Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bankacılık ve Finans Anabilim Dalı.
- Van der Meiden, I., Kok, H., & Van der Velde, G. (2019). Nudging physical activity in offices. *Journal of Facilities Management*, 17(4), 317-330.

- Vermote M, Versele V, Stok M, Mullie P, D'Hondt E, Deforche B, Clarys P, Deliens T. The effect of a portion size intervention on French fries consumption, plate waste, satiety and compensatory caloric intake: an on-campus restaurant experiment. *Nutr J*. 2018 Apr 13;17(1):43. doi: 10.1186/s12937-018-0352-z. PMID: 29653580; PMCID: PMC5898067.
- key interventions using electronic reminders to improve adherence to chronic medication: a systematic review of the literature. *J Am Med Inform Assoc*. 2012 Sep-Oct;19(5):696-704. doi: 10.1136/amiajnl-2011-000748. Epub 2012 Apr 25. PMID: 22534082; PMCID: PMC3422829.
- Victor, V., Nair, AM ve Meyer, DF (2023). Kamu politikasında teşvikler ve seçim mimarisi: Bibliyometrik bir analiz. *Davranışsal ve deneysel ekonomi dergisi* , 104 , 102020.
- Walkey AJ, Law A, Bosch NA. Lottery-Based Incentive in Ohio and COVID-19 Vaccination Rates. *JAMA*. 2021;326(8):766–767. doi:10.1001/jama.2021.11048
- WHO, https://www.who.int/news-room/detail/29-05-2013-ban-tobacco-advertising-to-protect-young-people?utm_source=chatgpt.com , Erişim Tarihi: 15.05.2025
- Yaşamalı, M. (Yıl). *Davranışsal finansta dürtme ve zihinsel muhasebe kullanılarak tasarrufları artırmaya yönelik model önerisi: Kavanoz yöntemi* (Yüksek lisans tezi). Üsküdar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Yelkesen, E., & Bankoğlu, H. D. (2024). Kamu Yönetiminde Davranişsal Yaklaşım Ve Birleşik Krallık Davranişsal İçgörüler Ekibi Örneği. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*.
- Yıldız, G. (2019). *Davranişsal iktisat perspektifinden finansal okuryazarlık düzeyinin analizi: Üniversite öğrencileri üzerine bir uygulama* (Master's thesis, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Yılmaz, V., & Canbazer, C. (2020). Kamu Politikalarına Davranişsal Yaklaşım Ve Türkiye'ye Yansımaları. *Toplum ve sosyal hizmet*, 31(4), 1827-1854.
- Yılmaz, B., & Karakaya, E. (2015). Davranişsal İktisat Perspektifinden Enerji Ve Çevre Sorunlarının Değerlendirilmesi. Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalı.
- Yi S, Kanetkar V, Brauer P. Nudging food service users to choose fruit- and vegetable-rich items: Five field studies. *Appetite*. 2022 Jun 1;173:105978. doi: 10.1016/j.appet.2022.105978. Epub 2022 Mar 3. PMID: 35247476.
- Yücedoğru, R., & Diraz, S. (2021). Davranişsal İktisadın Çerçevesi: Teorik, Epistemolojik ve Metodolojik Bir Bakış. *Sosyoekonomi*, 29(49), 323-343.
- Yüksek, E. (2021). *Vergi uyumunun ajan tabanlı modellemesi ve dürtme stratejileri* (Yüksek lisans tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı.
- Yüksel, H. (2021). *Dürtme kuramı perspektifinden bağışçılık davranışlarının yönlendirilmesi üzerine deneysel bir çalışma*

(Yüksek lisans tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Toplumsal Projeler Yönetimi ve Organizasyonu Bilim Dalı

Zobu, Ş., & Tülüce, N. S. (2024). Davranışsal İktisatta Sağlık Kararları: Psikolojik Ve Sosyal Çerçeveleme Etkisi. Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi, 27(4), 727-747.

<https://doi.org/10.61859/hacettepesid.1505056>

DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE SAĞLIKTAKİ DÜRTME STRATEJİLERİ: TEMELLER, KANITLAR VE UYGULAMA ÖRNEKLERİ

