

# Çerçeveleme Etkisi: Asya Hastalığı Probleminin Gerçeğe Dönüşü Covid 19 Problemi

## Framing Effect: Asian Disease Problem Turns to Reality: COVID 19 Problem

Gökhan Şahin<sup>1</sup>

### Öz

Çerçeveleme etkisi bir olayla ilgili verilmesi gereken kararlarda yapılan seçimlerin, olayın ya da seçeneklerin sunulmuş şekline göre etkilendiği bilişsel bir yanlılıktır. Çerçeveleme etkisine göre sunulan çerçeve kazancı ön plana çıkarıyor ise kişiler riskten kaçınma eğilimi gösterirken, eğer kaybı öne çıkarıyor ise kişilerin risk arama eğilimi göstereceklerdir. Bu çalışmada, Tversky ve Kahneman'ın (1981) çerçeve etkisini ortaya koydukları klasik çalışmaları Asya hastalığı probleminin içinde bulunduğumuz COVID salgınına uyarlanmış versiyonu ile çerçeveleme etkisi varsayımları incelenmiştir. Çerçeveleme etkisinin kurgusal bir senaryo yerine gerçek bir soruna uyarlandığında karar verme süreçlerindeki etkisi incelenmiştir. Literatürde çerçeveleme etkilerinin Asya hastalığı probleminde olduğu gibi hayali bir senaryonun sunulmuş biçimlerindeki etkisinin incelenmesini içeren pek çok çalışma mevcuttur. Ancak gerçek hayatta yaşanan tecrübelerin senaryolara uyarlanması ile çerçeveleme etkilerini inceleyen çok fazla çalışma yoktur. Ayrıca Asya hastalığı probleminde çerçeveler iki farklı gruptan denekler arası desende incelenmişlerdir. Bu çalışmada denek içi desende iki çerçevede aynı kişilerin yanıtları incelenmiştir. Sonuçlar Tversky ve Kahneman'ın (1981) klasik çalışmalarındaki çerçeveleme etkisi bulguları ile tutarlıdır. COVID salgını ile ilgili kurgulanmış problem ve seçenekler içinden kazancın ön plana çıkarıldığı çerçevede kişiler riskten kaçınarak kesinlik içeren seçeneğe yönelirken, kaybın ön plana çıkarıldığı çerçeve koşulunda risk arama davranışı göstermişlerdir.

**Anahtar Kelimeler:** Karar verme, Çerçeveleme etkisi, Asya hastalığı, COVID 19

### Abstract

The framing effect is a cognitive bias in which the choices made in decisions to be made about an event are affected by the way the event or options are presented. If the frame presented highlights the gain, people tend to avoid risk, while if it highlights the loss, people will tend to seek risk. In this study, the classical studies of Tversky and Kahneman (1981) in which the frame effect was demonstrated, the framing effect assumptions were examined with the version of the Asian disease problem adapted to the COVID 19 epidemic we are in. When the framing effect was adapted to a real problem instead of a fictional scenario, its effect on decision-making processes was examined. There are many studies in the literature that examine the effects of framing effects on the presentation styles of an imaginary scenario as in the Asian disease problem. However, there are not many studies examining the effects of framing by adapting real life experiences to scenarios. They also examined the frames in the Asian disease problem in an inter-subject pattern from two different groups. In this study, the responses of the same people in two frames were examined in the within-subject design. The results are consistent with the framing effect findings in the classical studies of Tversky and Kahneman (1981). Within the framework of the problems and options fictionalized related to the COVID epidemic, while the gain was highlighted, people avoided risk and turned to the option with certainty, while they showed risk-seeking behavior in the framework condition where the loss was brought to the fore

**Keywords:** Decision making, Framing effect, Asian disease, COVID 19

### Araştırma Makalesi [Research Paper]

**Submitted:** 20 / 11 / 2020

**Accepted:** 25 / 09 / 2021

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Edebiyat Fakültesi, gsahin@ktu.edu.tr, Orcid No: <https://orcid.org/0000-0002-6479-7018>

## Giriş

Günlük hayatta karşılaştığımız pek çok durumda farklı seçenekler arasından seçim yapmamız gereken koşullarla karşılaşırız. Bu tercihler bu akşam ne yesem gibi günlük sıradan konular üzerine olabileceği gibi, meslek seçimi, yaşanacak şehir ya da ülke seçimi hatta eş seçimi gibi daha ciddi konulardaki kararlar da olabilir. Bulduğumuz konum itibari ile aldığımız kararlar sadece bizi etkileyebileceği gibi eğer idari bir konumuz var ise alınan karar sadece bizi değil bizim dışımızda pek çok insanı da etkileyebilecek düzeyde olabilir. Karar alırken bu kararı neye göre aldığımız konusu yani karar verme ve seçim yapma süreçleri farklı bilim dalları ile birlikte psikolojinin ve özellikle de bilişsel psikolojinin araştırma konusudur. Birden çok seçenek içinden neden o seçeneği tercih ettiğimiz konusunda bireysel farklılıklarımız kadar pek çok farklı durum etkili olabilir. Bir problemle karşılaştığımızda hangi çözüm yolunu tercih ettiğimiz ile ilgili bir görüş buna insanların bilişsel modellerindeki bir farklılığın neden olduğu yani bireysel farklılıklardır (Anderson, 1993). Ancak kararı veren bireyle ilgili farklılıkların kararları etkilediği görüşüne karşı, problemin ya da çözümlerin kişilere ne şekilde sunulduğunun da bu farka neden olabileceğini ileri süren bir yaklaşım da mevcuttur. Problem ya da çözüm seçeneklerinin sunulmuş farkının karar verme sürecine etki ettiği duruma Tversky ve Kahneman (1981) çerçeveleme etkisi adını vermişlerdir.

Karar verme, mantıksal şekilde durumun artıları ve eksilerini karşılaştırdığımız bir sürecin sonucu olabileceği gibi içgüdülerimize güvendiğimiz sezgisel bir sürecin sonucu da olabilir. Çerçeveleme etkisi bir olayla ilgili verilmesi gereken kararlarda yapılan seçimlerin, olayın ya da seçeneklerin sunulmuş şekline göre etkilendiği bilişsel bir yanlılıktır. Sunum yaklaşımına göre eğer kazanç ön plana çıkarılıyorsa, kişilerin riskten kaçınma eğilimi gösterdiği görülürken, eğer kayıplar öne plana çıkarılıyorsa kişilerin risk arama eğilimi gösterdikleri gözlenmektedir (Tversky & Kahneman, 1981). Yapılacak seçime göre değişen sayıda kişilerin yaşamını yitirmesine neden olacak olası bir hastalık salgını ile karşılaşılması senaryosu içeren ve bu durumda alternatif seçenekler içinden karar verilmesi gereken bir göreve dayalı, "Asya hastalığı" örneği, çerçeveleme etkisinin klasik örneğidir. Tversky ve Kahneman (1981) ortaya koydukları bu senaryoda katılımcılardan 600 insanı etkileyecek ölümcül bir hastalıkla mücadelede farklı tedavi yöntemlerinden tercihte bulunmalarını istemişlerdir. Kişilere sunulan seçeneklerden biri negatif çerçevede diğeri ise pozitif çerçevede sunulmuştur. Ayrıca seçeneklerin içerdiği iki önermeden birisi olasılık durumu içerirken diğeri kesinlik durumu vardır. Asya hastalığı senaryosu ve tercih seçenekleri şu şekildedir;

Düşünün ki, Amerika ender görülen ve 600 kişiyi öldürmesi beklenen bir Asya hastalığı salgınına hazırlanıyor. Hastalıkla baş etmek için iki alternatif program hazırlandı. Programların sonuçlarının bilimsel tahmini şu şekilde;

Eğer A programı uygulanırsa kesinlikle 200 kişi kurtarılacak

Eğer B programı uygulanırsa 3'te 1 olasılıkla 600 kişinin hepsi kurtarılacak ve 3'te 2 olasılıkla hiç kimse kurtarılamayacak.

İki programdan hangisini tercih edersiniz?

Eğer C programı uygulanırsa kesinlikle 400 kişi ölecek

Eğer D programı uygulanırsa, 3'te 1 olasılıkla hiç kimse ölmeyecek ve 3'te 2 olasılıkla 600 kişinin hepsi ölecek.

Hangi programı seçerdiniz?

Klasik çalışmadaki katılımcı ve yanıt oranları Tablo 1'de sunulmuştur.

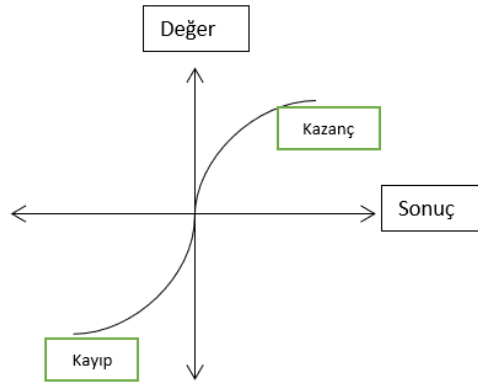
**Tablo 1. Tversky ve Kahneman'ın (1981) Asya Problemi Çalışmasındaki İki Farklı Versiyona Katılan Kişilerin Yanıtları. Parantez İçinde Yanıt Yüzdeleri Verilmiştir**

	Kazanç çerçevesi versiyon (N=152)	Kayıp çerçevesi versiyon (N=155)
Seçenek A	109 (%72)	
Seçenek B	43 (%28)	
Seçenek C (A')		34 (%22)
Seçenek D (B')		121 (%78)

Levin, Schneider ve Gaeth (1998) literatürde üç farklı tür çerçeveleme etkisi tanımlamıştır: öznel çerçeveleme etkileri, hedef çerçeveleme etkileri ve riskli seçim çerçeveleme etkileri. Öz nitelik çerçevesi aynı ürünün iki farklı özelliğinin ön

plana çıkarılmasını içermektedir. Öz nitelik çerçevelemeye örnek, kişilere yemek pişirme ile ilgili bir senaryo verildiği koşulda bir gruba %80 yağsız et kullanıldığı diğer gruba %20 yağlı et kullandığı koşul sunulmuştur. Bu durumda kişilerin sağlık açısından daha tercih edilir gördükleri çerçeve yağsız öz niteliğinin ön plana çıkarıldığı seçenek olmuştur (Levin, Gaeth, Schreiber, & Lauriola, 2002). Hedef çerçevelemede koşullar olumlu ya da olumsuz çerçeve ile sunulur. Yine aynı çalışmada bir grup katılımcıdan kırmızı et yememenin olumlu etkilerini içeren bir makaleyi, diğer gruptan ise kırmızı et yemeye devam etmenin olumsuz etkilerini anlatan bir makaleyi okumaları istenmiştir. Aynı hedefin iki farklı (pozitif-negatif) yönü çerçeveye alınmıştır. Levin ve arkadaşlarının tanımladığı son çerçeve etkisi ise Tversky ve Kahneman'ın (1981) Asya hastalığı probleminde kullandıkları riskli seçim çerçevesidir. Riskli seçim çerçeveleme etkileri, kişilere bir sorun ve bu sorunun çözümü için iki seçenek sunarak elde edilir. Bu seçeneklerden biri güvenli ve gerçekleşme şansı % 100 olan, diğeri ise bir ihtimalde daha iyi sonuçlanabilecek ancak diğeri ihtimalde de mümkün olan en kötü sonuca yol açabilecek yoldur. Sonuçlar daha sonra insanların yarısı için olumsuz ve diğeri yarısı için olumlu olarak çerçeveselendirilir (Levin et al., 2002).

Karar vermek problemleri çözmeye yardımcı olduğundan, problem çözmede bulunan aynı kısa yollar karar verme sürecinde de mevcuttur (Katapodi, Facione, Humphreys & Dodd, 2005). İnsanlar olumlu çerçevede sunulduğunda güvenli seçeneği, olumsuz çerçevede sunulduğunda ise riskli seçeneği tercih etme eğilimindedir. Asya probleminde yapılan tercihler incelendiğinde matematiksel olarak aynı anlama gelse de, kazancın ön plana çıkarıldığı çerçeve koşulunda A programı, kaybın öne çıkarıldığı çerçevedeki C programına kıyasla daha fazla tercih edilmektedir. Bu duruma Kahneman ve Tversky (1979) ortaya koydukları beklenti teorisinin (prospect theory) varsayımları ile açıklama getirmektedirler. Beklenti teorisi gerçek hayatta insanların risk içeren durumlarda mantıksal kararlar vermediklerini ileri sürmektedir. Bu teoriye göre, verilen bir kararın ya da tercihin değeri, pozitif ya da negatif olmasına göre değişmektedir (Tversky ve Kahneman, 1981). Araştırmacılar beklenti teorisi için "S" şeklinde bir fonksiyon grafiği belirlemişlerdir (Şekil 1). Grafikte, pozitif çerçeveli koşulda kazançların kayıplara göre daha küçük artışlar gösterdiği görülürken, aynı koşuldaki ama kayıp içeren ya da negatif çerçeveli durumların değer üzerindeki etkisi çok daha fazla olumsuzdur. Kişilerin kazanç çerçevelerinde riskten kaçınması ve kayıp öne çıkarılan çerçevelerde risk arayışına girmeleri bu fonksiyon ile açıklanmaktadır (Tversky ve Kahneman, 1981).



Şekil 1. Beklenti Teorisinin S eğrisi, Tversky ve Kahneman'dan (1981) uyarlanmıştır.

Arkes'in (1991) karar verme süreçlerinde gözlenen yanılırları üç grupta sınıfladığı çalışmasında çerçeveleme etkisini psikofiziksel temelli hatalar grubunda saymıştır. Arkes'e göre psikofiziksel temelli hatalar, dış uyaranlar ile bu uyaranlara verilen öznel tepkiler arasındaki doğrusal olmayan ilişkiyi kaynaklanmaktadır.

Çerçeveleme etkisinde önemli faktörlerin başında kişilik özellikleri gelmektedir. Riskli sağlık durumlarında verilen kararlarla kişilik özellikleri ilişkisini inceledikleri çalışmalarında araştırmacılar, çeşitli kişilik yapılarının çerçeveselendirilmiş seçenekler için verilen kararları anlamlı şekilde etkilediğini gözlemlemişlerdir (Lauriola, Russo, Lucidi, Violani, & Levin, 2005). Çerçeveleme etkisi ile ilişkili önemli bir diğeri faktör yaş faktörüdür. Kişilerin risk alma ya da riskten kaçınma tercihleri yaş faktöründen anlamlı şekilde etkilenmektedir (Thomas & Millar, 2012). Kullanılan konuya göre, örneğin parasal konularda kayıp çerçevesinde gençlerin yaşlılara göre daha fazla risk arayışına girdikleri (Mikels & Reed, 2009) ölümcül hastalıklarla ilgili konulara karşı çerçeveleme etkisinde ise yaşlıların gençlerden daha fazla çerçeveleme etkileri ortaya koydukları gözlenmiştir (Kim, Goldstein, Hasher, & Zacks, 2005). Risk arayışındaki kararların ergenlik dönemi örneklerinde diğeri yaş gruplarına kıyasla daha fazla gözlenmesi, karar verme süreçlerinde yaş faktörünün önemini, gelişimsel çağların ve nörolojik farklılıkların da etkisini göstermektedir (Reyna & Farley, 2006).

Duygular ve çerçeveleme etkisi ilişkisini inceleyen çalışmalarda mevcuttur. Duygular, kişilerin risk alma yatkinliğini artırıcı ya da tersine azaltıcı yönde etki edebilmektedir. Sunulan senaryonun içeriğine göre (sağlık ya ekonomik) duyguların etkisi kararlar üzerinde farklı etkiler gösterebilmektedir (Druckman & McDermott, 2008).

Reklam ve pazarlama sektöründe çerçeveleme etkilerinin kullanımı ile ilgili pek çok örneğe rastlanmaktadır. Levin ve arkadaşlarının tanımladığı öz nitelik çerçeveleme etkisi örneğinde olduğu gibi reklam sektöründe de ürünün satın alınmasına yönelik olarak istenen yönü ön plana çıkarılmaktadır. Örneğin bir kozmetik ürünü reklamında “%95 doğal içerik” vurgusu yapılırken, hiçbir zaman “%5 kimyasal katkı” gibi bir çerçeve kullanılmamaktadır.

Literatürde çerçeveleme etkilerinin hayali bir senaryonun sunulmuş biçimlerindeki etkisinin incelenmesini içeren pek çok çalışma mevcuttur. Ancak gerçek hayatta yaşanan tecrübelerin senaryolara uyarlanması ile çerçeveleme etkilerini inceleyen çok fazla çalışma yoktur. İçinde bulunduğumuz pandemi süreci, riskli durumlarda verilen karar çerçevesi örneğindeki Asya probleminin gerçek hayattaki versiyonunu yaşıyor olmamıza neden olmuştur. Böyle bir koşulda problemin günlük hayata uyarlanmış haliyle karar verme süreçlerinin incelenmesinin alana katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Çerçeveleme etkisi kurgusal bir senaryo yerine gerçek bir soruna karşı kullanıldığında karar verme nasıl etkilenecektir? Araştırmanın temel sorusu budur. Ayrıca Tversky ve Kahneman (1981) çalışmalarında probleme karşı sunulan çözüm seçeneklerini iki farklı gruptan denekler arası desende incelemişlerdir. Bu çalışmada veriler denek içi desende toplanmıştır. Çalışmanın bir diğer önemi içinde bulunduğumuz pandemi sürecinde, online araçlar kullanılarak tüm çalışmanın düzenlenmiş ve yürütülmüş olmasıdır.

## 2. Yöntem

### Katılımcılar

Araştırmanın örnekleme gelişigüzel örnekleme yöntemi ile oluşturulmuştur. Örneklem çalışmaya gönüllü olarak katılan Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyoloji bölümünde okumakta olan 91 (Erkek=5) öğrenciden oluşmaktadır. Katılımcıların yaş ortalaması 20.69'tur (S= 1.38).

### Veri toplama araçları

Çalışmada Tversky ve Kahneman'ın (1981) Asya hastalığı probleminin COVID-19 salgınına uyarlanmış versiyonu ve yanıt seçenekleri kullanılmıştır. Veriler Google Formlar kullanılarak online şekilde toplanmıştır. Toplanan veriler JASP (JASP Team, 2018) programı kullanılarak analiz edilmiştir.

### İşlem

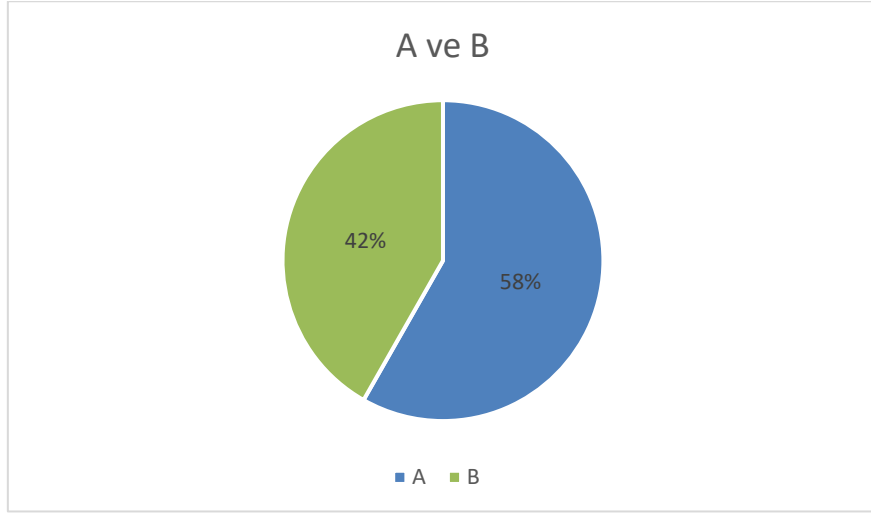
Araştırma ile ilgili duyuru Google Classroom gruplarında paylaşılmıştır. Katılım gösterenlerin dersleri ile ilgili bonus puan alacakları, araştırmaya katılmaya gönüllü olan öğrencilerin araştırma linkine tıklayarak çalışmaya katılabileceği bilgisi verilmiştir. Çalışma sayfasının girişinde araştırma ile ilgili detaylı bilgiler katılımcılara sunulmuştur.

Araştırmada Tversky ve Kahneman'ın (1981) Asya hastalığı probleminin içinde bulunduğumuz COVID 19 salgınına uyarlanmış bir versiyonu kullanılmıştır. Asya hastalığı orijinal probleminde denekler arası desende her problemin iki versiyonu için iki grubun yanıtları alınmıştır. Bu çalışmada denek için desende aynı katılımcıların önce kazanç çerçevesi versiyona ardından kayıp çerçevesi versiyona yanıt vermeleri istenmiştir. Verilen yanıtların karşılaştırılabilmesi için yanıtlar 1,2 şeklinde kodlanmıştır (A=1, B=2, C=1, D=2). Kullanılan problem ve seçenekler Ek-1'de sunulmuştur.

## 3. Bulgular

### Kazancı ön plana çıkaran çerçevede seçim oranları

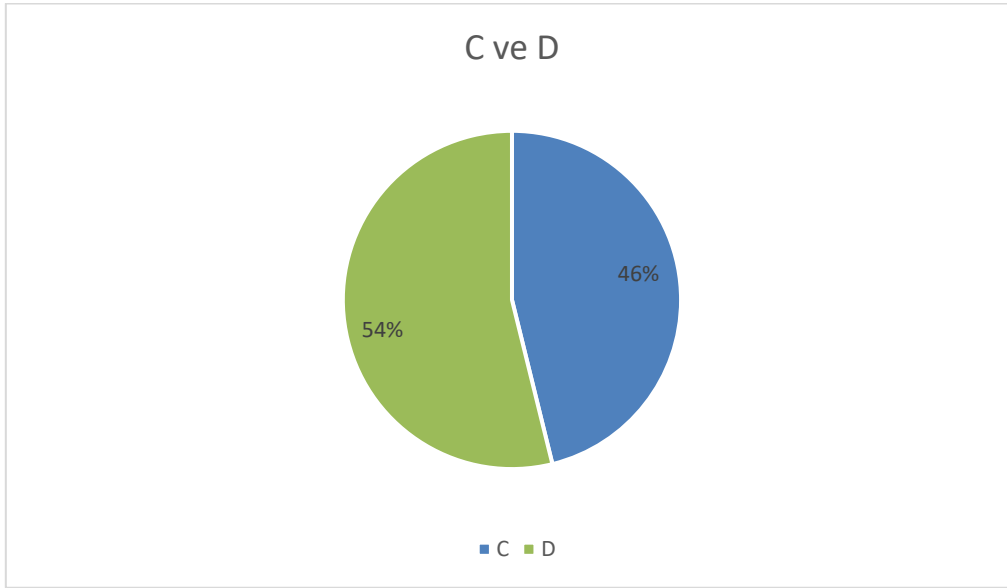
Her bir katılımcı Asya problemi benzeri COVID problemi senaryosunu okumalarından sonra kazancı ön plana çıkaran çerçevede sunulan seçeneklerden birine karar verdiler. Verilen yanıt oranlarına ait grafik Şekil 2'de sunulmuştur. A seçeneği katılımcıların %58'i tarafından seçilirken (53 kişi), B seçeneği katılımcıların %42'si (38 kişi) tarafından seçilmiştir.



Şekil 2. Kazancı Ön Plana Çıkaran Çerçevedeki Yanıt Oranları

### Kayıbı ön plana çıkaran çerçevede seçim oranları

Matematiksel olarak A ve B seçeneğinin aynı sonucunu veren ancak çerçeve olarak kayıpların ön plana çıkarılarak sunulduğu C ve D seçeneklerine verilen yanıt oranları Şekil 3'te grafik olarak sunulmuştur. C seçeneği katılımcıların %46'sı (42 kişi) tarafından seçilirken, D seçeneği katılımcıların yüzde %54'ü (49) tarafından seçilmiştir.



Şekil 3. Kaybı Ön Plana Çıkaran Çerçevedeki Yanıt Oranları

### Çerçvelere göre yapılan seçimlerin Wilcoxon işaretli sıralar testi ile karşılaştırılması

Matematiksel olarak aynı sonuca karşılık gelen ancak sunulan çerçevenin pozitif ya da negatif oluşuna göre değişen seçeneklere verilen yanıtlar normallik varsayımını ihlal ettiğinden aralarında fark olup olmadığını incelemek için Wilcoxon işaretli sıralar testi uygulanmıştır. Analiz sonucunda pozitif çerçevede ( $M=1.42$ ,  $SD=0.49$ ) yapılan seçimler ile negatif çerçevede ( $M=1.54$ ,  $SD=0.50$ ) yapılan seçimler arasında anlamlı bir fark olduğu görülmüştür ( $z=160$ ,  $p=0.049$ ,  $r=-.35$ ).

### Sonuç ve Değerlendirme

Reklam ve pazarlama sektöründe çerçeveleme etkileri sıklıkla kullanılıyor olsa da çerçeveleme etkisini gözlemlemek için yapılan bilimsel çalışmalarda çoğunlukla hayali senaryolar kullanılmaktadır. Gerçek hayattan problemlerin çerçeveleme etkilerini incelemek için uyarıldığı çok fazla çalışma yoktur. Çerçeveleme etkilerini incelemek için zamanında hayali bir senaryo olarak oluşturulan Asya hastalığı problemi bir şekilde gerçek hayattan bir örneğe dönüşmüştür. Henüz içinde

bulduğumuz ve ne kadar süreceği belirsiz olan pandemi süreci, riskli durumlarda verilen kararlardaki çerçeve etkisini incelemek için doğal bir problem gibidir. Yakın zamanda COVID19 salgını ve çerçeveleme etkisi ilişkisini büyük örneklerle inceleyen çalışmalar yapılmaya başlamıştır. Rachev ve arkadaşları (2020) çeşitli ülkelerden toplamda 88 binden fazla kişinin dahil olduğu anket çalışmalarında hastalık problemini kullanarak içinde bulunan salgın sürecinin çerçeveleme etkisi ile ilişkisini incelemişlerdir. Otterbring, Festila ve Folwarczny (2021) Asya hastalığı problemi ile gerçekte yaşanmış bir salgın olan Domuz gribini problem olarak kullanarak çerçeveleme etkilerini incelemişler ve çerçeveleme etkisinin temel varsayımlarını tekrar gözlemlemişlerdir.

Bu çalışmada, karar verme süreçlerinde çerçeveleme etkisinin incelendiği Asya Hastalığı probleminin COVID19 hastalığına uyarlanmış versiyonu kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlar Tversky ve Kahneman'ın (1981) klasik çalışmalarındaki çerçeveleme etkisi bulguları ile tutarlıdır. COVID salgını ile ilgili kurgulanmış problem ve seçenekler içinden kazancın ön plana çıkarıldığı çerçevede kişiler riskten kaçınarak kesinlik içeren seçeneğe yönelirken, kaybın ön plana çıkarıldığı çerçeve koşulunda risk arama davranışı göstermişlerdir. Matematiksel olarak aynı yanıtlara karşılık gelen A ve C seçenekleri ile B ve D seçeneklerinin tercih oranları birbirlerinden farklı olmuştur. COVID probleminin giriş kısmında katılımcılara güncel durumla ilgili doğru bilgiler sunulmuş (Pandemi süreci şu ana kadar Dünya genelinde 1 milyondan fazla insanın ölümüne neden oldu) ardından olasılık olarak beklenen ikinci dalga ile ilgili bir varsayımda bulunulmuştur. Problemin son kısmında Asya probleminden farklı olarak salgından etkilenecek kişi sayısı tüm ülke nüfusu olarak sunulmuştur. Klasik Asya probleminde 600 kişiyi etkilemesi beklenen bir hastalıktan söz edilirken, COVID probleminde 80 milyonun etkileneceği senaryo katılımcılara sunulmuştur. Bu şekilde hayali bir senaryo içeren Asya problemine karşılık gerçek hayattan bir örnek olan COVID salgını probleminde, bu durumdan etkilenen katılımcıların kendilerini de problemin içinde daha iyi konumlandırmalarını sağlamak amaçlanmıştır.

Karar verme süreçlerinde çerçeveleme etkisinin yeniden gözlemlendiği bu çalışmada, COVID 19 probleminde kullanılacak bir takım sosyal politikalar ile ilgili öneriler sunulabilir. Reklam ve pazarlama süreçlerinde sıklıkla kullanılan çerçeveleme etkisini salgınla mücadele için uygulanan politikalarda da kullanmanın etkili olacağı düşünülmektedir. İnsanları salgınla mücadelede istenen şekilde yönlendirmek için kayıpların ön planda tutulduğu ve bir anlamda korku odaklı sloganların yerine, kazancın ön planda tutulduğu ve daha olumlu bilgi içerikli sloganların kullanımı salgınla mücadelenin bir parçası olabilir. Çerçeve etkisinde de görüldüğü üzere insanlar kayıp durumlarında risk alma davranışı gösterebilirken kazanç durumlarında riskten kaçınma eğilimi göstermektedirler. Uygulanacak politikalarda, kullanılan kamu spotu ve reklamlarda kayıp ve korku içeriği yerine bilgilendirici ve pozitif yönde içerik ve sloganların kişiler üzerinde salgını önlemeye yönelik olarak daha olumlu etkiler göstereceği düşünülmektedir. Trabzon valiliğinin başlattığı "Kendini koru, Kentini kurtar" sloganı salgınla mücadelenin toplumsal yönünde pozitif bir yaklaşımın kullanımı açısından güzel bir örnektir.

## Kaynakça

- Anderson, J. R. (1993). Problem solving and learning. *American Psychologist*. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.48.1.35>
- Arkes, H. R. (1991). Costs and benefits of judgment errors: Implications for debiasing. *Psychological Bulletin*. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.110.3.486>
- Druckman, J. N., & McDermott, R. (2008). Emotion and the framing of risky choice. *Political Behavior*. <https://doi.org/10.1007/s11109-008-9056-y>
- JASP Team. (2018). JASP (Version 0.8.6.0). [Computer Software].
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk Daniel Kahneman; Amos Tversky. *Econometrica*.
- Kim, S., Goldstein, D., Hasher, L., & Zacks, R. T. (2005). Framing effects in younger and older adults. *Journals of Gerontology - Series B Psychological Sciences and Social Sciences*. <https://doi.org/10.1093/geronb/60.4.P215>
- Lauriola, M., Russo, P. M., Lucidi, F., Violani, C., & Levin, I. P. (2005). The role of personality in positively and negatively framed risky health decisions. *Personality and Individual Differences*. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2004.03.020>
- Levin, I. P., Gaeth, G. J., Schreiber, J., & Lauriola, M. (2002). A new look at framing effects: Distribution of effect sizes, individual differences, and independence of types of effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. <https://doi.org/10.1006/obhd.2001.2983>
- Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All Frames Are Not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. <https://doi.org/10.1006/obhd.1998.2804>

- Mikels, J. A., & Reed, A. E. (2009). Monetary losses do not loom large in later life: Age differences in the framing effect. *Journals of Gerontology - Series B Psychological Sciences and Social Sciences*. <https://doi.org/10.1093/geronb/gbp043>
- Otterbring, T., Festila, A., Folwarczny, M. (2021). Replication and extension of framing effects to compliance with health behaviors during pandemics. *Safety Science*. <https://doi.org/10.1016/j.ssci.2020.105065>.
- Rachev, N. R., Han, H., Lacko, D., Gelpi, R., Yamada, Y., & Lieberoth, A. (2020, December 1). Replicating the "Disease" framing problem during the 2020 COVID-19 pandemic: A study of stress, worry, trust, and choice under risk. <https://doi.org/10.31234/osf.io/rbfpw>
- Reyna, V. F., & Farley, F. (2006). Risk and rationality in adolescent decision making: Implications for theory, practice, and public policy. *Psychological Science in the Public Interest, Supplement*. <https://doi.org/10.1111/j.1529-1006.2006.00026.x>
- Thomas, A. K., & Millar, P. R. (2012). Reducing the framing effect in older and younger adults by encouraging analytic processing. *Journals of Gerontology - Series B Psychological Sciences and Social Sciences*. <https://doi.org/10.1093/geronb/gbr076>
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453–458. <https://doi.org/10.1126/science.7455683>

## Extended Abstract

### Aim and Scope

There are many studies that examine the framing effect with the presentation of an imaginary scenario. However, there are not many studies examining the effects of framing by adapting real-life examples. The pandemic process we are in has caused us to experience the real-life version of the Asian problem in the example of the decision framework given in risky situations. In such a situation, it is thought that examining the decision-making processes as adapted to the daily life of the problem will contribute to the field. How will decision making be affected when the framing effect is used against a real problem rather than a fictional scenario? This is the main question of the research. In addition, Tversky and Kahneman (1981) examined the solution options offered to the problem in an inter-subject pattern from two different groups. In this study, the data were collected in an in-subject design. Another important aspect of the study is that during the pandemic process we are in, the entire study was organized and conducted using online tools.

### Methods

The sample consists of 91 sociology students from department of sociology at Karadeniz Technical University. In the study, Tversky and Kahneman's (1981) version of the Asian disease problem adapted to the COVID-19 outbreak and response options were used. In the original problem of Asian disease, the responses of the two groups were taken for two versions of each problem in the between-subject design. In the design for the subject in this study, the same participants were asked to respond first to the gain-framed version and then to the lost-framed version. The data were collected online using Google Forms. The collected data were analyzed using the JASP (JASP Team, 2018) program.

### Findings

The paired sample t test was applied to examine whether there is a difference between the response rates given to the options, which correspond to the same result mathematically but vary depending on whether the frame is positive or negative. As a result of the analysis, it was seen that there was a significant difference between the decisions made in the positive frame ( $M = 1.42$ ,  $SD = 0.49$ ) and the decisions made in the negative frame ( $M = 1.54$ ,  $SD = 0.50$ ) ( $t(90) = -2.00$ ,  $p = 0.048$ ).

### Conclusion

In this study, the version of the Asian Disease problem, which examines the framing effect in decision-making processes, was used.

The results obtained are consistent with the framing effect findings in the classical studies of Tversky and Kahneman (1981). Within the framework of the problems and options fictionalized related to the COVID epidemic, while the gain was highlighted, people avoided risk and turned to the option with certainty, while they showed risk-seeking behavior in the framework condition where the loss was brought to the fore. The preference rates of options A and C and options B and D, which correspond mathematically to the same answers, were different from each other.

## EK-1

A. İçinde bulunduğumuz malum pandemi süreci şu ana kadar Dünya genelinde 1 milyondan fazla insanın ölümüne neden oldu. Hükümetler salgına çözüm bulabilmek için çeşitli yöntemleri inceliyorlar.

Bir an kendinizi, bu konuda karar alma yetkisine sahip olduğunuzu, Salgının ikinci dalgasının beklendiğini ve bu dalganın tüm ülkeyi etkileyeceğini düşünün. Elinizde tüm ülkede kullanmak için iki sağlık politikası var.

80 milyon için iki seçeneğin bilimsel sonuçlarına ilişkin tahminler şu şekilde;

Eğer A programı uygulanırsa kesinlikle 27 milyon kişi kurtulacak

Eğer B programı uygulanırsa 3'te 1 olasılıkla 80 milyon kişinin hepsi kurtarılacak ve 3'te 2 olasılıkla hiç kimse kurtarılamayacak.

İki programdan hangisini tercih edersiniz?

Eğer C programı uygulanırsa kesinlikle 53 milyon kişi ölecek

Eğer D programı uygulanırsa, 3'te 1 olasılıkla hiç kimse ölmeyecek ve 3'te 2 olasılıkla 80 milyonun hepsi ölecek.

İki programdan hangisi tercih edersiniz?