



Yeni Normal Dönemde Bireylerin Seyahat Tercihlerinin Davranışsal İktisat Teorileri Açısından Değerlendirilmesi: COVID-19



Kıymet YAVUZASLAN¹

Arastırma Makalesi

Makale Geçmişi

Başvuru Tarihi: 07.03.2022

Kabul Tarihi: 05.04.2022

Research Article

Article History

Date of Application: 07.03.2022

Acceptance Date: 05.04.2022

Özet

2020 yılı başından bu yana Yeni Koronavirüs (COVID-19) ile enfekte olan bireylerin tedavi süreci tüm dünyada devam ederken, virüs nedeniyle ölümlerin sayısı hızla artmış ve şimdiye kadar dünya tarihinde karşılaşılmamış bir salgınla küresel çapta mücadele devam etmektedir. COVID-19 salgını sadece sağlık alanında değil yaşamın her alanında etkisini hissettirmektedir ve salgının yayılmasını önlemeye yönelik ekonomik kısıtlamalar tüm insanlar için görülmemiş ve duyulmamış bir kaos ve karmaşıklık çağını başlatmıştır. Salgın sürecinde gerek vaka sayısında, gerekse ölüm oranlarında artış ve azalışlar gerçekleşmiş ve pandeminin hafiflediği dönemlerde normal yaşama dönmek üzere kararlar alınmış olsa da Yeni Normal dönem olarak adlandırılan bu yeni süreçte enfekte olmaktan kaçınmak artık hayatın bir parçası haline gelmiştir. Bu durum, sadece bireylerin yaşamında değil, aynı zamanda ekonomik faaliyetler üzerinde de önemli bir unsur olmuştur. COVID-19 pandemi döneminin daha izole bir yaşam tarzını yaratması, seyahat alışkanlıklarının önemli ölçüde değişmesine neden olmuştur. Bu çalışmada, COVID-19'un bireylerin tatil davranışları üzerindeki etkisi ele alınmaktadır. Çalışmanın çerçevesi davranışsal iktisat için önemli kavramlar olan kayıptan kaçınma, özgeci davranış, sürü etkisi ve devekuşu etkisi gibi yanlı davranışlar temel alınarak oluşturulmuştur. Ele alınan literatüre göre; hükümetlerin politika belirlerken makro amaçların ve makro verilerin yanı sıra bireysel davranışları ve davranış değişikliklerini de dikkate alması gerektiğini söylemek mümkündür. nasıl yankı bulduğu, dönemin süreli yayın organları incelenerek anlaşılmaya ve açıklanmaya çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: COVID-19, Davranışsal İktisat, Seyahat Davranışı, Kayıptan Kaçınma, Özgeci Davranış, Sürü Etkisi, Devekuşu Etkisi

Jel Kodları: C92, D01, D91.

The Evaluation of Individuals' Travel Behavior in Terms of Behavioral Economics Theories: COVID-19

Abstract

The treatment process of individuals infected with the New Coronavirus (COVID-19) continues while the number of deaths due to the virus has increased rapidly and the global struggle against an epidemic that has not been encountered in the world history continues in all over the world since the beginning of 2020. The COVID-19 epidemic makes its impact felt not only in the field of health, but in all areas of life, and the economic restrictions to prevent the spread of the epidemic have started an era of chaos and complexity that is unprecedented and unheard of for all people. Although the number of cases and death rates increase and decrease in the epidemic process and decisions were taken to return to normal life during the periods when the pandemic eased, it has now become a part of life to avoid being infected in this new process called the New Normal period. This has been an important factor not only in the lives of individuals, but also in economic activities. The fact that the COVID-19 pandemic period has led to a more isolated lifestyle has led to a significant change in travel habits. In this study, the effect of COVID-19 on individuals' travel behaviors is discussed. The framework of the study is based on biased behaviors such as loss aversion, altruistic behavior, herd effect and ostrich effect, which are important concepts for behavioral economics. According to the reviewed literature; while the policies implemented by governments during the COVID-19 epidemic, the governments should determine them by taking into account individual behaviors and behavioral changes, as well as macro goals and macro data.

¹ Aydın Adnan Menderes Üniversitesi, İktisat Fakültesi, İktisat Bölümü, Aydın, Türkiye, Kiymet.yavuzaslan@adu.edu.tr, Orcid ID: 0000-0002-3016-3084

Key Words: COVID-19, Behavioral Economics, Loss Aversion, Altruistic Behavior, Herd Effect, Ostrich Effect.

Jel Codes: C92, D01, D91

1.Giriş

“Yeni normal” terimi ilk olarak 2008 Küresel Krizi sırasında, güvencesizliğe ve sosyal huzursuzluğa neden olan, kolektif algıları ve bireysel yaşam tarzını etkileyen ekonomik, kültürel ve sosyal dönüşümleri ifade etmek için ortaya çıkmıştır. Bu ifadenin COVID-19 salgını sırasında insan yaşamının temel yönlerinin nasıl dönüştüğüne işaret etmek için tekrar kullanılmaya başladığı görülmüştür (Corpuz, 2021). COVID-19 salgınından sonra tamamen farklı bir dünya öngörülmüş ve Currie (2020) tarafından "Post-COVID-19 Era" veya "New Normal" (Yeni Normal) olarak adlandırılan bu dönemde COVID-19'un yayılmasını önlemek amacıyla alınan önlemlerin başında yer alan sosyal mesafe, yaşamın her alanında insan hayatını etkilemeye devam edecektir. Salgının küresel çapta toplumsal hayatı derinden etkileyerek pek çok alanda önemli değişimlere neden olduğu ve tüm bu değişimlerin toplumsal, kurumsal, ekonomik ve bireysel olarak hissedileceği tahmin edilmektedir.

İnsanlar özellikle sağlıklarına odaklanmışken şoku hızlı bir şekilde atlatmak ve yeni normal anlamlandırmak zorunda kalmışlardır (Shreyash ve Bhattacharyya, 2021). COVID-19'un ilk başladığı andan itibaren, UNESCO verilerine göre dünya çapında 1,5 milyar öğrenci fiilen okuldan uzaklaşmak zorunda kalmışlardır (UNESCO, 2020); özellikle eğitim amaçlı seyahat edenlerin sayısının yüksek oranda düşmesinin yanı sıra tüm seyahat faaliyetlerinin durma noktasına geldiği günler yaşanmıştır. Üstelik, COVID-19'un yayılmasını önlemek amacıyla tüm dünyada hükümetler, çeşitli politikalar uygulamaktadır ve bu politikalar kimi zaman zorlayıcı önlemler içermekteyken, kimi zaman bireyleri de mücadelenin bir aktörü haline getiren önlemler içermektedir. Bireyleri içselleştiren ve mücadelenin önemli bir unsuru haline getiren bu önlemler bireyleri Yeni Normal dönemde baş aktör haline getirirken, alışkanlıkları dolayısıyla insanların sosyal yaşantılarını da bu Yeni Normal döneme uyarlamasını zorunlu kılmıştır ve insanlar yeni davranışsal kalıplar geliştirmiştir. İnsanlar alışkın olmadıkları yeni bir sosyal düzende yaşamaya çalışmaktadır. Pandemi sürecinde yaşanan korku, panik ve önlemler “yanlı” davranışlara neden olabilmektedir. Günlük yaşantılarında insanların her zaman rasyonel kararlar almadığı ve tercihlerini yaparken çeşitli yanılgılar yaşayarak karar verdiği görülmüştür. Bireylerin irrasyonel kararlar verdiğini kanıtlayan davranışlar “yanlılık” (hevestik hata-bilişsel kısa yol) olarak adlandırılmaktadır. Davranışsal iktisat alanındaki pek çok çalışmada yeni yanlılıklar keşfedilmektedir. Bireylerin pandemi döneminde de sık sık irrasyonel davranışlar sergilemesi nedeniyle insanların karar alma sürecinin arka planında yatan psikolojik etkenlerin incelenerek davranışsal kalıpların farkına varılması son derece önem arz etmektedir. Çünkü bu davranışsal kalıpların önceden bilinmesi, politika yapıcılar tarafından alınması gereken önlemlerin daha verimli şekilde hayata geçirilmesini sağlayabilir

Yeni Normal dönemde insanların yaşamaları beklenen tüm yenilikler karşısında ortaya çıkabilecek bütün yanlılık bulguları bu çalışmanın sınırlarını aşacağından, COVID-19 salgını sonrası yaşanan değişimlerin seyahat davranışlarındaki etkisini, bu etki ile uyumlu olduğu varsayılan kayıptan kaçınma, deve kuşu etkisi, sürü etkisi ve özgecil (altruistic-diğerkam) davranış kavramları çerçevesinde incelenmiştir.

Bu kapsamda öncelikle COVID-19 salgının ekonomik etkilerine yönelik çalışmalara yer verilmiştir. Yeni Normal dönemde dünya ekonomisindeki durum, gelecek yıllara yönelik tahminleri de içeren raporlar ışığında ikinci bölümde incelenmiştir. Üçüncü bölümde COVID-19'un turizm sektöründe ortaya çıkardığı sonuçlar ele alınmıştır. COVID-19 gibi bir salgın, dünya tarihinde daha önce hiç yaşanmamış ve şimdiye kadar bu kadar çok yayılan ve etkili olan başka bir felaketle karşılaşılmamıştır. Dolayısıyla pandemi süresince tüm dünyada gelecekte neler olacağına dair büyük bir belirsizlik bulunmaktadır (Gössling vd., 2020). Bu kapsamda çalışmanın dördüncü bölümünün ilk kısmında; belirsizlik altında alınan kararların

rasyonellikten saptığının test edilmesine olanak sağlayan kayıptan kaçınma davranışının (Kahneman ve Tversky, 1979) seyahat tercihlerine etkisi incelenmiştir. COVID-19 pandemi süresince belirsizlik anında eksik bilgi (asymmetric information) ve panikle hareket eden bireylerin de yine irrasyonel kararlar verdiğini gösteren pek çok durum söz konusu olduğundan; sürü etkisi ve deve kuşu etkisi gibi eksik bilgiden kaynaklanabilecek yanlışlıklar çalışmanın dördüncü bölümünün ikinci ve üçüncü kısmında sunulmuştur. Farklı yaşlardan insanlar, COVID-19 salgınından kaçınmak için farklı eğilimlerde bulunmak zorunda kalmıştır. COVID-19 virüsü, özellikle yaşlı hastalarda ölüme sebebiyet verecek düzeyde tehlikeli olduğundan bu yaş grubunun kendi sağlıkları için dikkatli olmalarının yanı sıra, aile içinde de aynı hassasiyet ile özellikle de gençlerin birtakım önlemler alması gerektiği anlaşılmıştır. Bu açıdan insanların salgınla mücadele ederken başkaları için fedakarlık yaparak karar vermesi gerekmektedir. İnsanların, diğer aile bireylerinin sağlığı açısından seyahat tercihlerinde daha dikkatli olmasının altında yatan özgecil davranış da COVID-19 salgını açısından ele alınan son yanlışlık olarak değerlendirilmiştir.

2. COVID-19'un Ekonomik Sonuçları

COVID-19 salgınının, ne zaman biteceğinin öngörülememesi dolayısıyla ülkeler için büyük bir belirsizlik kaynağı haline gelmesi söz konusudur. Özellikle toplum sağlığının korunabilmesini amaçlayan pek çok ülke, bütün güçleri ile mücadele etmeye çalışmaktadır. COVID-19 salgını yalnızca sağlık alanında değil ekonomik, sosyolojik, psikolojik vb. alanlarda da son derece ciddi belirsizliklere sebep olmaktadır. Ekonomideki karar birimlerinin davranışlarının, ülke ekonomilerinin krize sürüklenmesinde ne derece etkili olabileceği araştırmalara konu olmaktadır (Ricetti, Russo ve Gallegati 2016). Dolayısıyla, COVID-19 salgınının yarattığı belirsizlik altında alınabilecek yanlış kararların topyekûn ülke ekonomisini olumsuz yönde etkileyebileceği açıktır.

COVID-19 salgınının küresel bir boyut alması sonrası sosyal mesafe, bireysel izolasyon ve seyahat kısıtlamaları; ekonomideki tüm sektörlerde iş gücünün azalmasına ve birçok kişinin işini kaybetmesine neden olurken, küresel çapta bir ekonomik kriz ve durgunluğa da neden olmuştur (Atkeson, 2020; Nicola vd., 2020).

Tablo 1: COVID-19 Sonrası Ülkelerin Ekonomik Büyüme Hızları Tahminleri (%)

OECD Tahmini (Eylül 2021)			IMF Tahmini (Ekim 2021)			Dünya Bankası Tahmini (Ocak 2021)					
	2020	2021	2022		2020	2021	2022		2019	2020	2021
Dünya	-3.4	5.7	4.5	Dünya	-3.1	5.9	4.9	Dünya	2.3	-4.3	4.0
Gelişmiş Ülkeler	-4.8	5.3	3.8	Gelişmiş Ülkeler	-4.5	5.2	4.5	Gelişmiş Ülkeler	1.6	-5.4	3.3
Avustralya	-2.5	4.0	3.3	ABD	-3.4	6.0	5.2	ABD	2.2	-3.6	3.5
Kanada	-5.3	5.4	4.1	AB	-6.3	5.0	4.3	AB	1.3	-7.4	3.6
AB	-6.5	5.3	4.6	Almanya	-4.6	3.1	4.6	Japonya	0.3	-5.3	2.5
Almanya	-4.9	2.9	4.6	Fransa	-8.0	6.3	3.9	Gelişmekte Olan Ülkeler	3.6	-2.6	5.0
Fransa	-8.0	6.3	4.0	İtalya	-8.9	5.8	4.2	Doğu Asya Ülkeleri	5.8	0.9	7.4
İtalya	-8.9	5.9	4.1	İspanya	-10.8	5.7	6.4	Çin	6.1	2.0	7.9
İspanya	-10.8	6.8	6.6	Japonya	-4.6	2.4	3.2	Endonezya	5.0	-2.2	4.4
Japonya	-4.6	2.5	2.1	Birleşik Krallık	-9.8	6.8	5.0	Tayland	2.4	-6.5	4.0
Kore	-0.9	4.0	2.9	Kanada	-5.3	5.7	4.9	Orta Asya Ülkeleri	2.3	-2.9	3.3

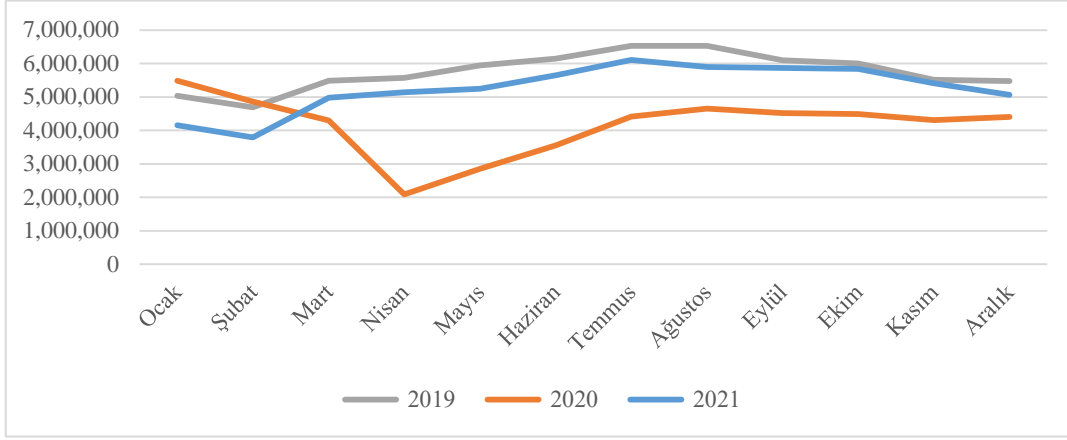
Meksika	-8.3	6.3	3.4	Çin	2.3	8.0	5.6	Rusya	1.3	-4.0	2.6
Türkiye	1.8	8.4	3.1	Hindistan	-7.3	9.5	8.5	Türkiye	0.9	0.5	4.5
Birleşik Krallık	-9.8	6.7	5.2	Rusya	-3.0	4.7	2.9	Polonya	4.5	-3.4	3.5
ABD	-3.4	6.0	3.9	Latin Amerika	-7.0	6.3	3.0	Brezilya	1.4	-4.5	3.0
Arjantin	-9.9	7.6	1.9	Brezilya	-4.1	5.2	1.5	Meksika	-0.1	-9.0	3.7
Brezilya	-4.4	5.2	2.3	Meksika	-8.3	6.2	4.0	Arjantin	-2.1	-10.6	4.9
Çin	2.3	8.5	5.8	Orta Doğu	-2.8	4.1	4.1	Orta Doğu	0.1	-5.0	2.1
Hindistan	-7.3	9.7	7.9	Sudi Arabistan	-4.1	2.8	4.8	Sudi Arabistan	0.3	-5.4	2.0
Endonezya	-2.1	3.7	4.9	Afrika	-1.7	3.7	3.8	İran	-6.8	-3.7	1.5

Kaynak: CRS, 2022.

Dünya sağlık örgütü salgınla mücadele için sağlık alanında faaliyetler yürütürken, pek çok uluslararası kurum da salgının dünyaya etkilerini raporlamaktadır. Salgının tüm dünyada ne zaman tamamen son bulacağı tahmin edilmesi şimdilik zor olsa da, ekonomik faaliyetlere yönelik araştırmaların, ileriye yönelik tahminler içerdiği görülmektedir. Salgının başlangıcından itibaren OECD, IMF ve Dünya Bankası; ülke ekonomilerinin ne kadar büyümesine yönelik tahminlerini yaparak, ülkelerin ekonomik büyüme hızlarını karşılaştırmışlardır. OECD, IMF ve Dünya Bankası'nın ileriye dönük tahminlerine bakıldığında; 2020 yılında Çin hariç tüm ülkelerin ekonomisinin gerileyeceği tahmin edilmiştir ve dünya ekonomisinin en az %3,1 ila %4,3 küçülmesini bekledikleri görülmektedir (CRS, 2022). 2020 yılının son çeyreğinde Çin büyüme hızı tahminlerinin çok üstünde %18,3 büyümüş ve bu nedenle negatif olarak öngörülen dünya ortalama büyüme hızı 2020 yılında %3,1 olarak gerçekleşmiştir. 2021 yılında gerçekleşen ekonomik büyüme hızı ise %5,5 olmuştur (SBB, 2022).

COVID-19 pandemisi sonrasında yapılan araştırmalar, salgının hızlandırdığı artan belirsizlik nedeniyle pandeminin küresel etkisini ortaya koyan sonuçlar bağlamında ampirik olarak da ölçülmüştür (Pulighe, 2020; Garnett, Doherty ve Heron, 2020; Seleiman vd., 2020; Udmale vd., 2020). Bu araştırmalar içerisinde; bazı psikolojik kaynakların, olası ekonomik şokları daha yönetilebilir hale getirebileceğini iddia eden pek çok çalışma bulunmaktadır (Baldwin ve Weder 2020; Bavel vd. 2020; Bonaccorsi vd. 2020; Gössling vd. 2020; Gujrati ve Tias 2020; Parady, Taniguchi, ve Takami 2020; Qiu vd. 2020; Soofi, Najafi, ve Karami 2020; Wang vd. 2020). Ekonomik şokların sonuçlarının kısa vadeli ve uzun vadeli olarak yaşamın her alanında farklılık gösterdiğini öngören araştırmaların önerdiği gibi, pandeminin zaman içinde farklı sonuçlara sahip olabileceği göz ardı edilmemelidir. Öte yandan, küreselleşme nedeniyle dünya ticaretinde artan ekonomik entegrasyon, yaşanan sorunların sadece tek bir ülke veya bölge içerisinde kalmasını engellemektedir. Özellikle, tedarik zinciri sürecindeki aksamalar bu etkiyi arttırmaktadır. Havayolu aracılığıyla gerçekleşen ticaretin, dünya ticaretinde önemli bir yere sahip olması nedeniyle, bu süreçte uçuş verileri COVID-19'un ekonomik etkisinin en önemli göstergelerinden biri olabilir (Gössling vd., 2020).

Şekil 1: Dünya Toplam Uçuş Adedi (2019-2021 Aylık)



Kaynak: Flightradar24. <https://www.flightradar24.com/data/statistics>

Havayolu; tedarik zinciri ve ticaret açısından hayati bir önem taşımasının yanı sıra, turizm sektörünün en önemli bileşenlerinden bir tanesidir. Şekil 1’de dünyada 2019 yılından 2020 yılına kadar yapılan aylık ticari ve seyahat amaçlı uçuş verileri incelendiğinde; COVID-19’un pandemi olarak ilan edildiği Mart 2020 tarihinden itibaren uçuş sayılarında sert bir düşüş yaşanmıştır. Salgının başlamasının ardından tüm dünyada uçuş sayısında kademeli bir düşüş görülürken, bazı ülkelerin karantina uygulamalarının ardından bu şekilde bir azalma da kaçınılmaz olmuştur. Havayolları ve havalimanlarına yansıyan bu sert mali darbe küresel seyahatteki keskin düşüş, havacılık endüstrisinde ciddi mali sorunlara yol açmıştır (Mazareanu, 2021). Şekil 1’de özetlenen uçuş verilerine göre bu sayılarda 2021 yılında bir toparlanma görülse de, pandemi öncesindeki uçuş sayısının geride kaldığını söylemek mümkündür. Dolayısıyla uçuş sayılarındaki değişim turizm sektöründeki olumsuz gelişmelerin de habercisi niteliğinde olmuştur.

3. COVID-19’un Turizm Sektörüne Etkisi

COVID-19 salgınından en çok etkilenen sektörlerden birisi turizm sektörüdür ve bu sektördeki değişim hem seyahat arzını hem de talebini etkilemektedir (Nicola vd. 2020). Turizm sektörü yapısı itibariyle sadece işgücünü değil, aynı zamanda hemen hemen tüm sektörleri ilgilendiren tedarik zinciri süreçlerini de içermektedir (Ulucak vd., 2020; Gössling vd., 2020). Dolayısıyla COVID-19 salgınının turizm sektörü üzerindeki etkisinin incelenmesi önem arz etmektedir.

Turizm sektörü hızla gelişen ekonomiler için en kritik sektörlerden biridir. 2019 yılı itibariyle dünyanın toplam gelirinin yaklaşık %10’u turizm sektöründen oluşmaktaydı (WTTC, 2021). Ülkelerin kalkınma sürecinde ortak bir araç olarak kullanılan turizm sektörü, özellikle bilgi ve ulaşım teknolojilerindeki hızlı gelişim sayesinde ülke ekonomilerinin makro değişkenleri üzerinde de önemli etkiler yaratmaktadır. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin turizm hareketliliği incelendiğinde, sektördeki gelişmelerin milli gelir, istihdam ve vergi gelirlerini olumlu etkilediği ve ekonomik dengesizliklerinin azaltılmasında önemli rol oynadığı görülmektedir (Morley 1996; Balaguer ve Jorda, 2002; Yang ve Chen, 2009; Provenzano, 2020).

COVID-19 salgını sonrası Yeni Normal dönemde değişen gündelik yaşam tarzı, hizmetler sektörünün ekonomik şoku atlatmasının oldukça zor olacağına işaret etmiştir. Hizmetler sektörünün bir özelliği olarak; insanlar hizmet alırken bunu zamana yayarak gerçekleştirdiği

için zaman önemli bir unsurdur. Bu açıdan turizme, ulaşım hizmetlerine ve yurt içi faaliyetlere yönelik şokun hızlıca telafi edilmeyeceği tahmin edilmektedir. Büyük bir ekonomik etkiye sahip olan sokağa çıkma yasağı, sosyal izolasyon gibi önlemlerin alınması ile birlikte, özellikle turizm ve seyahat endüstrisini ve eğlence ve dinlenme sektörünü etkileyen yolcu taşımacılığı ve işgücü hareketliliğine ilişkin geniş kapsamlı kısıtlamalar ve tesislerin kapatılması ve azaltılması söz konusu olmuştur (Baldwin ve Weder 2020).

GSYİH içinde turizm sektörü gelirlerinin payı %10'un üzerinde olan Portekiz, Türkiye, İtalya ve İspanya gibi ülkelerin COVID-19 pandemisinden diğer ülkelere göre ekonomik olarak daha fazla zarar göreceği tahmin edilmiştir. Nitekim 2020 yılında bu ülkelerde turizm faaliyetleri incelendiğinde de turizm gelirlerinin önemli ölçüde azaldığı görülmektedir (Tablo 2).

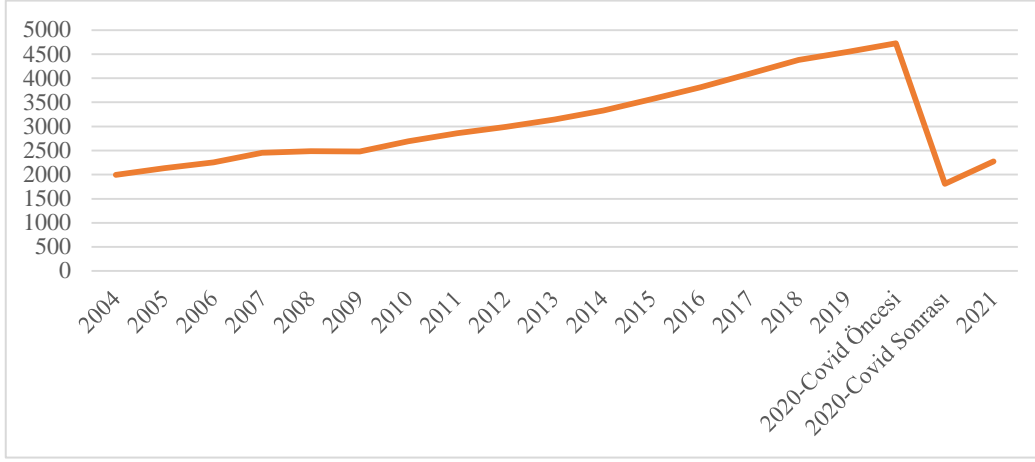
Tablo 2: COVID-19'da Seçilmiş Ülkelerin Turizm Verileri

Ülke	Turizm Gelirlerinin Dış Ticaret içindeki Payı		2020'de Toplam Seyahat ve Turizm GSYİH Değişimi	Turizm Gelirlerinin GSYİH içindeki Payı		2020'de Toplam Seyahat ve Turizm Dış Ticaret Geliri Değişimi
	2019	2020		2019	2020	
Yunanistan	20,3%	8,7%	61,1%	26,9%	9,3%	42,3%
Türkiye	11,0%	5,0%	54,2%	16,9%	6,7%	41,8%
İspanya	14,4%	5,9%	62,7%	17,9%	5,0%	50,7%
Portekiz	17,1%	8,1%	56,4%	23,6%	11,2%	48,9%

Kaynak: World Travel ve Tourism Council, 2021.

Dünyada hem GSYİH hem de dış ticaret gelirleri içinde turizm sektörü payı %10'dan fazla olan seçilmiş ülkelerin karşılaştırılmasının yapıldığı Tablo 2'ye bakıldığında; İspanya toplam geliri için turizmin payının en çok düştüğü ülke olurken, Türkiye'nin en önemli döviz gelir kaynaklarından birinin %5'e kadar düştüğü görülmektedir. Türkiye'nin 2020 yılı dış ticaret gelirinde turizm gelirlerinin payı 2019 yılına oranla %54,2 azalmış ve %5'e kadar düşmüştür. Turizm gelirinin toplam GSYİH içindeki payı Türkiye'de %16,9'dan %6,7'ye düşmüştür. Bakar ve Rosbi (2020) yaptıkları çalışmada, COVID-19'un dünya çapında etkilenen ülkeler için salgının turizm endüstrisi üzerindeki etkisini ölçmüş ve COVID-19 salgınının halk arasında, turizm endüstrisindeki talebin düşmesine neden olan bir panik yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Bu nedenle tüketiciler üzerinde güven kaybı oluşması kaçınılmazdır ve bu durum en çok hava yolu uzun mesafe yolculuklara yansımış olabilir.

Şekil 2. Hava Yoluyla Seyahat Eden Yolcu Sayısı 2004 – 2022 (Milyon Adet)



Kaynak: <https://www.statista.com/statistics/564717/airline-industry-passenger-traffic-globally/>

Şekil 2’de turizm faaliyetlerinde meydana gelen değişimlerin incelenmesi için önemli bir gösterge olabilecek, hava yolu ile seyahat eden yolcu sayısına bakıldığında; 2004 yılından bu yana bir artış söz konusu iken, salgının başladığı 2019 yılından itibaren bir düşüş olmaya başlamıştır. 2020 yılında COVID-19 virüsü, pandemi olarak ilan edildikten sonra ise yolcu sayısında keskin bir düşüş yaşanmıştır. 2021 yılında salgının tamamen sonlanmadığı Yeni Normal dönemde önceki yolcu sayılarına ulaşamadığı görülmektedir.

Pearce (1995)’a göre; turizm giderek daha sofistike bir tüketici endüstrisi haline geldikçe, turistlerin motivasyonu tüm turizm çalışmalarının temel bir parçası olmuştur. Turizm sektöründe tüketici davranışlarına yönelik pek çok çalışma bulunmaktadır. İnsanların seyahat tercihleri; riskli ve belirsizlikler barındıran karmaşık bir süreçte gerçekleşmektedir (Sırakaya ve Woodside, 2005). Gerçekte, finansal riskler (Um, Chon ve Ro, 2006), fiziksel riskler (Sönmez ve Graefe, 1998a, 1998b), sosyal riskler ve sağlık riskleri (Larsen, Brun, Torvald ve Selstad, 2007) gibi risklerin seyahat tercihlerinde belirleyici olduğunu gösteren çalışmalar bulunmaktadır. Risk ve belirsizliğin seyahat tercihleri üzerinde farklı etkileri vardır. (Sönmez ve Graefe, 1998a, 1998b; Sırakaya ve Woodside, 2005; Um vd., 2006; Larsen vd. 2007). Sonuçlar büyük farklılıklar gösterse de çoğu araştırma, motivasyonun turist davranışını belirlemede hayati bir rol oynadığını göstermektedir. Özellikle turizm sektöründe seyahat sırasında meydana gelebilecek ölümcül olayların gerçekleşme olasılığı turistlerin psikolojik risk algılarını arttırmaktadır. İnsanlar seyahatle ilgili özellikle sağlık açısından; risk ihtimalinden endişe duyduklarında, genellikle turizm aktivitelerinden kaçınırlar veya tatil planlarını ertelerler. Bu da bireylerin turistik amaçlı gezilerden kaçınması ve davranışlarının psikolojik risklerden büyük ölçüde etkilenmesi anlamına gelir (Lepp ve Gibson, 2003; Verhage, 1990; Zhu ve Deng 2020).

COVID-19 ile enfekte bireylerin ve buna bağlı ölümlerin sayısının hızla artmaya devam etmesiyle birlikte, COVID-19, küresel sağlık ve dünya ekonomisi için ciddi bir tehdittir ve dünya çapında yaygın endişelere neden olmuştur. COVID-19 için onaylanmış tedavilerin ve aşıların yokluğunda sosyal mesafe ve evde kalma politikaları gibi korumacı stratejiler ile insanların hijyen davranışlarının değişmesinin ekonomik faaliyetler üzerinde de kalıcı bir şekilde etkili olması beklenmektedir (Atkeson 2020). Enfekte olmaktan kaçınmak için uygulanan yasakların yanı sıra bireylerin kendini korumak amacıyla davranış kalıplarındaki değişimin ortaya konularak ekonomik faaliyetlerin düzenlenebilmesi mümkün olabilir.

COVID-19 sonrası yaşanan Yeni Normal dönemde sosyal mesafenin sağlanması bireylerin sadece kendi kendilerine sağlayabilecekleri bir önlem olduğundan bu salgına yönelik risk algılarını içselleştirmeleri önem arz eden bir konu olmuştur. Dolayısıyla bu koruma içgüdüğü, yeni alışkanlıklarını da beraberinde getirecektir. Seyahat gibi kişiye özel olarak nitelendirilebilecek, birbirinden çok tercih demetleri içeren bir alışkanlığın, çerçevesini değiştirirken bir yandan da risk algılarının içselleştirilmesi söz konusudur. Bu esnada her bireyin karşısına çıkan olayları, farklı açılardan ele aldığı beklendiğinden, tüm davranışsal kalıpların ele alınması yerine seyahat tercihlerinde etkili olabilecek davranışsal kalıplar ele alınmıştır.

Yeni Normal dönemde küresel çapta bir durgunluk ve finansal çöküşün yaşanmaması ya da daha da derinleşmemesi için bunun gibi zamanlarda hükümet ve daha geniş sosyal ağ ile işbirliği ile mümkün olabilir. Ülke ekonomilerinde yaşanabilecek böyle olumsuz dönemlerde acil yardım önlemlerinin uygulanması ve ayarlanması gerekir. Olası bir krizden sonra ekonomiyi yeniden dengelemek ve yeniden canlandırmak için orta ve uzun vadeli planlamaya ihtiyaç vardır. Güçlü ve sürdürülebilir iş modellerine sahip olanların gelişebilmesi için sektöre göre sektör planlarını içeren geniş bir sosyoekonomik kalkınma planına ve düzgün işleyen bir ekosisteme de ihtiyaç vardır. Hükümetlerin ve finans kurumlarının mevcut durumu sürekli olarak yeniden değerlendirmeleri gerekebilir (Nicola vd. 2020). Turizm sektöründe yaşanan daralmanın önüne geçebilmek için bu sektördeki ekosistemin baş aktörleri olan bireylerin tercihlerinde etkili olan davranışsal kalıplar, davranışsal iktisat modelleri çerçevesinde analiz edilebilir.

4. Seyahat Tercihlerinde Etkili Olabilecek Davranışsal İktisat Modelleri

4.1. Kayıptan Kaçınma Davranışı ve Seyahat Tercihi

Daniel Kahneman ve Amos Tversky (1979), beklenti teorisinin temelini oluşturdukları çalışmalarında; bireylerin risk ve kayıptan kaçınmaya yönelik davranış tercihlerini incelemişlerdir. Bu teoriye göre, bireyler stres ve belirsizlik altında irrasyonel davranışlar sergileyebilirler. Beklenti Teorisi'ne göre; bireyler, sonuçları nihai servet düzeyine göre değil, kazanç veya kayıplar olarak algılamakta ve kazanç veya kayıplar nötr bir referans noktası ile ilişkili olarak tanımlanmaktadır (Cornand ve Heinemann, 2014; Kıyılar ve Akkaya, 2016). Yapılan bu deneylerde Beklenti Teorisi ile ispat edilen en önemli husus insanların her zaman kararlarında tutarlı bir şekilde davranmayarak çeşitli durumlara göre kararlarında farklı tutumlar geliştirmesi söz konusudur. Beklenti Teorisi'ne göre; insanlar kayıp durumunda risk alırken (olasılık olan seçeneği tercih etmişlerdir) kazanç durumunda (kesin olan ifadeyi temsil eden seçeneği tercih ederek) risk almaktan kaçınmaktadırlar. Yapılan deneyler göstermiştir ki özellikle belirsizlik altındayken, insanlar sistematik olarak hata yapmaktadır yani irrasyonel davranmaktadır.

Beklenti Teorisi test edilirken çerçeveleme etkisinden faydalanılmıştır. Sorulan sorular çerçeveyeyleyerek modellenmiştir. Bu modelleme temel ayrıştırıcı kriterlerin değişmediğini, ancak konu farklı bir şekilde sunulduğunda ve ifade edildiğinde bireylerin tercihlerinin değiştiğini ortaya koymaktadır. Böylece belirsizlik altında bireylerin risk eğilimlerinin neye göre farklılaştığı davranışsal iktisat ile matematiksel olarak modellenebilmiştir (Kahneman, 2017:7-21).

Belirsizlik altında karar vermektan kaynaklanan sorunların, özellikle ekonomik krizlerin ortaya çıkmasında sık karşılaşılan bir durum olduğunu söylemek mümkündür. Bilişsel psikolojideki çalışmalar; aynı durumun farklı sunumlarında, sistematik olarak bireylerin farklı tercihlerde bulunduğunu göstermiştir (Kıyılar ve Akkaya, 2016). Salgın, doğal afetler

gibi olağanüstü durumlar meydana geldiğinde ortaya çıkan davranış değişikliğini ve bu değişikliklerin ekonomik faaliyetler üzerindeki olası etkilerini değerlendirebilmek için kullanılabilir en uygun yöntemlerden birisi de davranışsal iktisat modelleri olabilir. Bu modellerden en popüler olanlarından birisi de çerçeveleme etkisinin kullanıldığı kayıptan kaçınma davranışıdır. Yeni Normal dönemde seyahat tercihlerinde kayıptan kaçınma yanlılığının sonuçları analiz edildiğinde bu yeni dönemde ortaya çıkan belirsizliklerle mücadelede önemli sonuçlar alınabilir.

Kayıptan kaçınma davranışını ortaya çıkaran Kahneman ve Trevisky'nin Beklenti Teorisi'ne göre; insanlar özellikle stres unsurunun yaygın olduğu durumlarda ya da belirsizlik altında seçim yaparken irrasyonel karar verebilmektedirler. Beklenti Teorisi'nde ele alınan kayıptan kaçınma davranışı finansal piyasaların dışında, sağlıkları konusunda da insanların temel aldığı bir yanlılık olarak pek çok araştırmacı tarafından ispatlanmıştır (Stalmeier ve Bezembinder, 1999; Bleichrodt ve Pinto, 2002; Abellan-Perpiñan vd. 2009).

Sağlık alanında kayıptan kaçınma üzerine yapılan önceki araştırmalar, göreceli olarak belirli sonuçlara odaklanmış (örneğin, sigarayı bırakmak sağlığı iyileştirecektir) ve küresel bir sağlık krizinde kayıp ve kazanç mesajlarının etkisine ilişkin araştırmalar, sokağa çıkma yasağı gibi müdahalelerin başlamasından önceki varsayımsal müdahalelere dayanıyordu (Hameleers, 2020). Bununla birlikte, birçok ülkenin COVID-19'un yayılmasını önlemek amacıyla sosyal mesafenin önemine vurgu yaptığı pandemi süresince; bu salgına yönelik risk algılarını beklenti teorisinin tersi yönünde şekillendirmek gerektiği anlaşılmıştır. COVID-19'un başladığı günden bu yana insanlar bir kayıp ya da kazanç yerine çok büyük iki karar arasında kayıp ağırlıklı seçim yapmak zorunda kalmışlardır. Salgının devam etmesi beklenen bu süreçte, özellikle tatil amaçlı bir yerden bir yere seyahat ederken belirsizlik altında aldıkları kararlarda öncelikle kayıp yaşama ihtimalini düşünerek riskten kaçınma davranışı sergiledikleri söylenebilir. Bu konuda yapılmış son ampirik araştırmalar da pandemiye yanıt olarak artan sistematik risk algısına vurgu yapmaktadır (Albulescu, 2020; Zhang vd., 2020; Zarembo vd., 2020).

Kazançlar veya kayıplar açısından kamu spotu olarak sunulan mesajların çerçeve etkisinden faydalanarak sunulmasının etkilerinin ölçüldüğü çalışmalarda; genellikle kayıp çerçeveli mesajların kayıpları önleme içgüdüsünü tetikleyebileceği ve daha yüksek bir önlem alımına yol açabileceği tartışılmaktadır (Rothman vd. 2006; Thaler ve Sunstein, 2008; Sanders vd. 2020). Ancak birçok ülkenin COVID-19'un yayılmasını önlemek için sosyal mesafenin önemini vurguladığı sırada; bu salgına ilişkin risk algılarının Beklenti Teorisinin tam tersi yönde şekillenmesi gerektiği anlaşılmaktadır (British Broadcasting Corporation News, 2020; New Zealand Police, 2020; Falco ve Zaccagni, 2020; Lunn, vd. ve 2020; Utych ve Fowler, 2020). Diğer bir ifadeyle Yeni Normal dönemde; kayıp durumunda risk alıp, kazanç durumunda riskten kaçınma davranışının yerini hem kayıp hem kazanç durumunda riskten kaçınma davranışının aldığını söyleyebiliriz. Öte yandan seyahatlerin azaltılması konusunda herhangi bir çerçeveleme mesajının bulunmadığının da altını çizmek gerekir.

4.2. Tatil Tercihinde Sürü Davranışı Etkisi

Sürü davranışı (herding behavior), yatırımcıların bir sürü gibi hareket etmelerini ve aynı zamanda aynı varlıkları satın almalarını ifade etmek için kullanılan bir terim olmuştur. Daha çok finansal piyasalarda ortaya çıkan bu durum; bilgisiz ve bilinçsiz yatırımcıların varlığı ve piyasadaki ağırlığı, hisse piyasalarının derin olmayışı, bilgi asimetrisi, söylenti ticareti, yatırımcıların kendine güvensizliği, araştırma alışkanlığının olmaması, tembellik, sosyal etki vb. gibi faktörlere dayandırılmaktadır (Avery ve Zemsky 1998; Bikhchandani vd., 2001; Chang, Cheng ve Khorana 2000; Chiang ve Zheng 2010; Devenow ve Welch 1996;

Economou vd., 2011; Graham, 1999; Grinblatt, Titman ve Wermers, 1995; Scharfstein ve Stein, 1990; Hwang ve Salmon 2004; Raafat vd., 2009; Welch, 2000). COVID-19 salgını sonrası pek çok çalışmada finansal piyasalarda sürü davranışının etkisi olup olmadığı araştırılmıştır. Bu çalışmalarda ele alınan tüm ülkelerin borsalarında pandemiden dolayı sürü davranışının etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır. (Ali, Alam ve Syed Aun, 2020; Bouri, Demirer, Gupta ve Nel, 2020; Dhall ve Singh, 2020; Khanthavit, 2020; Espinosa-Méndez ve Arias, 2020a; Espinosa-Méndez ve Arias, 2020b; Tsuchiya, 2020; Rahayu, 2021).

Normal şartlar altında, insanlar yeterli bilgi toplamak, rasyonel düşünmek, kararlarının sonuçlarını analiz etmek ve bilinçli kararlar vermek için yeterli zamana sahipken, COVID-19 salgını sırasında kişisel kararlardan ziyade, çoğunluğun kararlarını takip etme eğiliminde olmuşlardır (Bae ve Bae ve Chang 2020; Baldwin ve Weder 2020; Castillo-chavez, Bichara ve Morin, 2016; Chowdhury, 2020; Jedwab vd., 2020; Maccari, 2020; Soofi vd., 2020; Watanabe ve Yabu, 2020). Yeni Normal dönemde insanların büyük çoğunluğunun sosyal mesafe/evde kalma politikasına uyduğunu gören bireyler, öncelikle seyahat etmekten kaçınmışlardır. Ayrıca virüsün ortaya çıktığı ilk zamanlarda tatil sezonu açıldığında; bulaş süreciyle ilgili belirsizlik nedeniyle deniz kenarındaki turizm merkezlerini tercih etmekten kaçınan tatilciler, virüsün deniz tatilinde bulaşmadığına dair belirsiz söylentilerle hareket etmişlerdir. Gözlenebilir bu olaylara ek olarak; özellikle sosyal medyanın etkisiyle zevklerine uygun olmayan kararlar alan bireylerin sürü psikolojisi ile karar verdiği durumlar oluşmuştur, bu nedenle pek çok kişinin salgın öncesi sahip olduğu tatil anlayışından farklı bir şekilde seyahatlerini planladığını söylemek mümkündür. Bireylerin bulaş riskinden korunmak için kalabalık tatil yerleri yerine daha kırsal veya insanlardan uzak ve kamp, karavan gibi yeni konaklama türlerini tercih etmeye başladığı gözlemlenmiştir.

Yeni Normal döneminin tatil anlayışında da değişikliğe yol açtığı ve bu yeni tatil konseptinin COVID-19 bulaşma riskini azaltan belirsiz bilgilere dayalı sürü davranışına neden olduğu ve insanların kamp ve karavan gibi tatil veya yeni konaklama türleri gibi benzer yerleri tatil için tercih etmesi de bunun en somut örnekleri olarak görülebilir. Seyahat tercihlerinde bu kadar etkili olan sürü davranışının, Yeni Normal dönemde salgının, seyahat tercihlerine etkisini pozitif çevirecek şekilde politika üretiminde kullanılabilir mi sorusu akla gelmektedir.

4.3. COVID-19 Vaka Tablosunda Deve kuşu etkisi

Deve kuşu etkisi (ostrich effect) finans piyasasında yatırımcıların sergilediği yanlış bir davranış olarak literatürde “kafasını kuma gömme” (Baars ve Tapper 2018) eğilimini ifade etmek için kullanılan davranışsal iktisat modelidir. Deve kuşu etkisi terimin ilk defa kullanımı Galai ve Sade (2003) tarafından, yatırımcıların "riskli finansal durumlardan yokmuş gibi davranarak kaçınmaya istekli olduklarını” açıklamak için finansal karar alma üzerindeki etkisi olarak ortaya konmuştur. Deve kuşu etkisi üzerine yapılan çalışmalarda elde edilen bulgulara göre; deve kuşu etkisi ile hareket eden bireyler iyi haberler karşısında portföyleri üzerinde işlem yaparken, kötü haberler karşısında hesaplarına bakmaktan kaçınmaktadır (Galai ve Sade (2003). Karlsson, Loewenstein ve Seppi (2009), yatırımcıların olumlu ve olumsuz finansal bilgilere daha fazla dikkat etme eğilimini, deneysel olarak destekleyen çalışmalarda bulunmuşlardır.

Sağlık sorunları olan hastaların deve kuşu etkisiyle kararlar aldığı görüldüğünden bu yanlılığın uygulama alanı finanstan çok daha geniştir (Karlsson, Loewenstein ve Seppi , 2005; Sicherman vd., 2016). Deve kuşu etkisinin sağlık alanında da rastlandığına ilişkin ortaya konan araştırmalar; insanların sağlıkla ilgili konularda bilgiyle uğraşmanın hoş olmadığını, insanların bundan kaçınmayı tercih ettiğini göstermektedir. Örneğin, HIV veya Huntington hastalığına yakalanma riski en yüksek olan kişiler, kendilerini kötü haber alma

riskine maruz bırakılmaktan kaçınmak için teste girmezler çünkü bazen hastalığa yakalanma olasılığının korkunç olduğunu düşünürler (Thornton, 2008; Oster, Shoulson ve Dorsey, 2013).

Kısaca, insanlar kötü haber karşısında kafalarını kuma gömerek fayda sağladıkları yanlışlığına yönelebilir ve bu irrasyonel davranışın etkisi Yeni Normal dönemde de görülebilir. COVID-19 salgını döneminde sağlığına dikkat eden bireylerin salgın ile ilgili bilgilerden psikolojik olarak etkilendikleri varsayımı dikkate alındığında; bireylerin seyahat tercihlerini yaparken, "devekuşu etkisi" teorisinin öngördüğü gibi sağlık sorunu yaşatabilecek bir salgınla ilgili haberlerden kaçınması söz konusu olabilir. Salgının neden olduğu vaka sayısının azaldığı yaz aylarında insanlar seyahatlerini gerçekleştirmeye yönelirken, günlük bilgi paylaşımını da daha fazla takip etmiş ve bu haberlere istinaden tatile giderken COVID-19 vaka sayısı arttığında rakamları takip etmekten kaçınmış olabilir.

4.4. Sosyal Mesafe için Özgeci Davranış

Özgeci (altruistic- diğerkam) davranışın temellerini ortaya atan Moscovici (1972), bu davranışı yardım etme davranışının asıl referansı olarak tanımlamaktadır. Bencilliğin (egoismé) karşıtı olarak da ifade edilen özgecilik kavramı, insanın benmerkezci (egoismé) eğiliminin azaltılmasına dayanmaktadır.

Özgeci davranış, bir bireyin belirli yardımı yaptığı eylemlerin ardından elde ettiği haz, hissettiği ahlaki (kişisel) yükümlülüğün yoğunluğundan etkilenecek şekilde ortaya çıkabilmektedir. Bireylerin özgeci duyguları, yaşamı boyunca kendisine empoze edilen norm ve değerlerle ilişkili olarak, bilişsel yapısının etkinleştirilmesiyle üretilmektedir (Dovidio, 1984).

Schwartz (1977), özgeci davranışı; "karşılığında, verene hiçbir şey getirmeyen ve bireyin kendisini düşünmeden ortaya koyduğu hareket" şeklinde ifade etmiştir. Böylece özgeci davranışın, sıradan bir hediye verme eylemi ya da bağış yapma ve hayırseverlik ile karıştırılmaması gerektiği anlatılmaktadır. Özgeci davranış, yalnızca yükümlülük duyguları ve bunların üretildiği normlar ve değerler başkalarına fayda sağlayabilecek davranışlarla ilgili olduğunda devreye girmektedir (Schwartz 1977).

COVID-19 salgınının her toplumda farklı algılandığını ve salgınla mücadelenin farklı yöntemlerle yürütüldüğünü söylemek mümkündür. Salgından bağımsız olarak sosyal ya da ekonomik her alan her toplumun bakış açısı; o toplumun cinsiyetine, yaşına, kültürüne, dinine ve geçmiş deneyimlere göre değişir. (Henrich ve diğerleri.2001; Anderson, DiTraglia ve Gerlach 2011; Becchetti, Corrado ve Conzo 2017; Daube ve Ulph 2016; Kurzban, Burton-chellew ve West 2015)

Farklı karakteristik özelliklere sahip bireylerin özellikle de farklı yaşlardan insanların COVID-19 salgınından etkilenme olasılığı ve bu salgının getirdiği yeni süreçlere verdikleri tepkiler farklı şekilde olmuştur. COVID-19 bugüne kadar yaşanmış hastalıklara kıyasla yüksek oranlı bir bulaş riski içermektedir. Özellikle pandeminin başlangıcında insanlar sosyal mesafe kurallarını ihlal ederken başkalarına zarar verdiklerinin farkında olamamışlardır. Çünkü enfekte birçok kişi asemptomatik olarak hastalığı ayakta atlatarak pozitif olduğunun farkında olmamıştır. COVID-19 virüsünden bu şekilde düşük semptomlarla etkilenen kesim, gençler olmuştur. Özellikle diğerlerinin faydasını düşünmek söz konusu olduğunda davranışsal iktisat literatüründe sıkça karşılaşılan özgeci davranıştan bahsetmek gerekmektedir. Gençlerin aile bireylerinden yaşlı olanlara hastalığı bilmeden de olsa bulaştırma riski arttığından gençlerin seyahat tercihlerini yaparken aileleri için kimi zaman özgeci davranışlar sergilemesi gerekmiştir.

Bazı hastalıkların (örneğin; soğuk algınlığı) doğrudan kişilerarası temas ile bulaşması nedeniyle bu hastalıkların çoğunun bulaş olasılığını azaltmak için kişisel kontrolle önleyici davranışlarda bulunabilir. Salgın hastalıkların bulaşmasının sosyal maliyetini göerek özel önlemler alınmasını özgeci davranışa dayandıran Wilson (2005)'in açıklamalarından da yola çıkarak; kişisel kontrolü hastalığa yakalanmış bireyler açısından düşündüğümüzde özgeci bir davranış olarak açıklamak mümkündür. Yeni Normal dönemde de uygun politikalar üretmek için davranışsal ekonominin özgecilik kavramı çerçevesinde; insanların bireysel sağlıklarından çok, içinde buldukları çevrenin iyiliği için nasıl davranacaklarını ölçmek daha doğru olabilir.

5. Sonuç

COVID-19 virüsünden korunmanın en önemli yöntemi olarak görülen izolasyon ve sosyal mesafe kuralları çerçevesinde insanların sosyal yaşamında ve ekonomik faaliyetlerinde büyük bir değişim yaşanmıştır. Enfeksiyon riskinden korunan insanlar daha izole bir yaşam tarzına dönerken, seyahat alışkanlıkları önemli ölçüde değişmiştir. Yaz döneminde tatil alışkanlığı olan bireylerin her yaz gerçekleştirdiği bu sosyal aktivite hizmet sektöründe, ekonomik açıdan önemli bir yere sahiptir. COVID-19 salgını sürecinde ülke ekonomilerinin özellikleri dikkate alındığında; turizm gelirinin toplam gelirleri içindeki payı yüksek olan ülke ekonomilerini olumsuz etkilemektedir. Pandeminin başlangıcından bu yana, tüm dünya ülkeleri bu salgın nedeniyle günlük vaka ve ölüm sayılarını paylaşırken, ülke vatandaşlarını bulaş riskinden korumak için çeşitli önlemler almaya da devam etmektedirler.

Yeni Normal dönem olarak adlandırabileceğimiz bu yeni dönemde uluslararası seyahat kısıtlamalarının yanı sıra, bireysel olarak seyahatlerini erteleyen veya seyahat alışkanlıklarını değiştiren kişilerin turistik faaliyetlerde büyük değişikliklere neden olduğu görülmektedir. Bu çalışmanın temeli, seyahat tercihlerini değiştiren bireylerin davranış kalıplarını içeren davranışsal ekonomi literatürü ışığında değerlendirilmiştir. Salgının devam etmesinin beklendiği bu süreçte, bireylerin özellikle tatil amaçlı seyahat etmelerinin davranışsal nedenleri literatüre dayanarak açıklandığında gelecekte alınabilecek önlemler için kaynak olabilir.

Yeni Normal dönemde ekonomik krizlerle baş edebilmek için maliye ve para politikalarına ihtiyaç duyulsa da, sorunlu koşullara insan faktörü de eklendiğinde bu politikalar beklendiği kadar etkili olmayabilir. Zira, belirsiz koşullar altında insanların kararları değişken olabildiğinden hastalıklar gibi bazı olağanüstü durumlar nedeniyle insanlar için rasyonel bir karar vermek her zaman mümkün olamamaktadır.

COVID-19 sonrası Yeni Normal dönemde dünyanın zorlu koşulları ile mücadele edilirken insan faktörü göz ardı edilmemelidir. Bu nedenle, geleneksel iktisat yöntemlerinin incelenmesine ek olarak, davranışsal iktisat teorilerinde olduğu gibi insan faktörünü içeren alanlar da incelenmelidir. Böylece, insanların hem eylemlerinin hem de ekonomik kararlarının düzenlenmesine yardımcı olacağından, kriz döneminde daha sorunsuz bir geçiş süreci mümkün olabilecektir.

Bu kapsamda COVID-19 salgınının dünya ekonomisinde yarattığı olası tahribatların bireysel yönleri ve sosyoekonomik etkilerinin bir yansıması olarak insanların seyahat alışkanlıklarına etkisi, davranışsal iktisat teorileriyle açıklanabileceği varsayımıyla mevcut literatürün ışığında incelemek bu çalışmanın temelini oluşturmaktadır. Özellikle turizm sektörü için; bir yerden bir yere özellikle gezi amacıyla seyahat eden, bireylerin hangi davranışsal gerekçelerle hareket ettiği tespit edilerek; pandeminin devam etmesi beklenen bu süreçte, gelecekte alınabilecek aksiyonlara yardımcı olacaktır.

Salgın sürecinin başlangıcından bu yana tüm dünyada ülkeler günlük vaka sayısı ve bu salgın nedeniyle ölenlerin sayısını paylaşırken, aldıkları çeşitli önlemlerle salgının yayılma riskinden ülke vatandaşlarını korumaya yönelik tedbirleri her ülke farklı bir şekilde uygulamaktadır. Bu tedbirler arasında aşı kontrolü ve ülkelerin kendi sınırları içerisinde uyguladığı karantina kuralları olduğu gibi, vaka sayıları gözetilerek sınırlarını kapatan ülkeler de bulunmaktadır. Ülkelerarası seyahat kısıtlamalarının yanı sıra bireysel olarak seyahatlerini erteleyen ya da seyahat alışkanlıklarını değiştiren insanların, turistik faaliyetlerde de büyük bir değişime neden olduğu görülmektedir.

Yeni Normal dönemde, yaşanan değişikliklerin bireylerin seyahat davranışlarına etkileri; kayıptan kaçınma, diğerkam davranış, sürü ve deve kuşu etkisi olarak davranışsal iktisat literatürü kapsamında incelenmiştir. Literatürden elde edilen sonuçlara bakıldığında; COVID-19 salgını sırasında hükümetlerin uyguladığı politikalara ek olarak, bireylerin de kendi çıkarlarını göz önünde bulundurarak karar vermeleri gerektiğini ortaya koymuştur. Bireyler kendi sağlığını gözetecek kararlar alırken kayıptan kaçınma ve özgecil davranışlar söz konusu olduğundan, hükümetlerin Yeni Normal dönemde de turizm sektörünü canlandırmak için uygulayacağı teşvik edici politikalarda bu iki bireysel yanlılığı çerçeveleme etkisinin de yardımıyla politikalar üretmeleri gerekebilir. Öte yandan turizm sektöründe ortaya çıkabilecek bir krizi önlemek amacıyla bir politika üretmek için bireysel önlemler açısından devekuşu etkisi ve sürü psikolojisi öne çıkmaktadır. Bu önyargılardan uzak kararlar vermesi gereken bireylerin, pandemiden kaynaklanabilecek bir krize yol açmadan günlük hayatlarını normalleştirmeleri mümkün olabilir.

Kaynakça

- Abellan-Perpiñan, J.M., Bleichrodt, H. ve Pinto-Prades, J.L. (2009). The predictive validity of prospect theory versus expected utility in health utility measurement. *Journal of Health Economics*, 28, 1039-1047.
- Ali, M., Alam, N. ve Syed Aun, R. R. (2020). Coronavirus (Covid-19) — An epidemic or pandemic for financial markets, *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27. doi: 10.1016/j.jbef.2020.100341.
- Albulescu, C. T. (2021). Covid-19 and the United States financial markets volatility. *Finance research letters*, 38, 101699. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101699>
- Anderson, L.R, DiTraglia, F.J. ve Gerlach, J.R. (2011). Measuring altruism in a public goods experiment: A comparison of U.S. and Czech subjects. *Springer Exp Econ*, 14:426–437 doi:10.1007/s10683-011-9274-8
- Atkeson, A. (2020). What Will Be the Economic Impact of Covid-19 In The US? Rough Estimates of Disease Scenarios. *National Bureau of Economic Research*, (Working Paper 26867).
- Avery, B.C. ve Zemsky, P. (1998). Multidimensional Uncertainty and Herd Behavior in Financial Markets. *The American Economic Review*, 88(4): 724–748.
- Baars, C. ve Tapper, J. (2018). Put your head in the sand or lose a grand?, Linköping University: Master Thesis in Economics.
- Bae, S.Y. ve Chang P. (2020). Current issues in tourism the effect of Coronavirus Disease-19 (COVID-19) risk perception on behavioural intention towards ‘Untact’ tourism in South Korea during the first wave of the pandemic (March 2020). *Current Issues in Tourism*, 1–19. doi: 10.1080/13683500.2020.1798895.

- Bakar, N. A. ve Rosbi, S. (2020). Effect of Coronavirus disease (COVID-19) to tourism industry, *International Journal of Advanced Engineering Research and Science*, Vol-7, Issue-4, April 2020
- Balaguer, J. ve Jorda M.C. (2002). Tourism as a Long-Run Economic Growth Factor: The Spanish Case. *Applied Economics*, 34:877-884.
- Baldwin, R. ve Weder, B. (2020). Economics in the time of COVID-19. CEPR Press, London, <https://cepr.org/sites/default/files/news/COVID-19.pdf>. (Erişim Tarihi: 05.12.2021).
- Bavel, J.J., Van, Baicker, K., Boggio, P.S. ve Capraro, V. (2020). Using social and behavioral science to support COVID-19 pandemic response. *Nature Human Behaviour*, doi: 10.1038/s41562-020-0884-z.
- Bleichrodt, H. ve Pinto, J.L. (2002). Loss aversion and scale compatibility in two-attribute trade-offs. *Journal of Mathematical Psychology*, 46: 315-337.
- Becchetti, L., Corrado, L. ve Conzo, P. (2017). Sociability, Altruism and Well-Being. *Cambridge Journal of Economics*, 41(2): 441–486. doi: 10.1093/cje/bew033.
- Bikhchandani, S. ve Sharma, S. (2001). Herd Behavior in Financial Markets. *IMF Staff Papers*. 47(3): 279–310.
- Bonaccorsi, G., et al.. (2020). Economic and social consequences of human mobility restrictions under COVID-19. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 117(27) doi: 10.1073/pnas.2007658117.
- British Broadcasting Corporation News (2020, March 22. 'Stay at home' - Doctors and nurses appeal to UK, <https://www.bbc.com/news/av/uk-northernireland-51999437/stay-at-home-doctors-and-nurses-appeal-to-uk> (Erişim Tarihi: 15.12.2021).
- Castillo-chavez, C., Bichara, D. ve Morin, B.R. (2016). Perspectives on the role of mobility, behavior, and time scales in the spread of diseases. *Proc Natl Acad Sci U S A*. Dec 20; 113(51): 14582–14588. doi: 10.1073/pnas.1604994113.
- Chang, E.C., Cheng, J.W. & Khorana, A. (2000). An Examination of Herd Behavior in Equity Markets: An International Perspective. *Journal of Banking & Finance*, 24(10): 1651-1679.
- Chiang, T.C. ve Zheng, D. (2010). An Empirical Analysis of Herd Behavior in Global Stock Markets. *Journal of Banking and Finance*, 34(8): 1911–1921. doi: 10.1016/j.jbankfin.2009.12.014.
- Chowdhury, S.M. (2020). Conflict in the Time of (Post-) Corona: Some Assessments from Behavioral Economics. *Peace Econ. Peace Sci. Pub. Pol.*, 26(3).
- Congressional Research Service, (2021). Global Economic Effects of COVID-19: R46270. <https://crsreports.congress.gov>
- Corpuz, J. C.G. (2021), Adapting to the culture of 'new normal': an emerging response to COVID-19, *Journal of Public Health*, Volume 43, Issue 2, June Pages e344–e345, <https://doi.org/10.1093/pubmed/fdab057>
- Cornand, C. & Heinemann, F. (2014). 'Measuring Agents' Overreaction to Public Information in Games with Strategic Complementarities, *Experimental Economics*, 17, 61-77.

- Currie, G.M.A. (2020). Lens on the Post-COVID-19 New Normal for imaging departments. *Journal of Medical Imaging and Radiation Sciences*, 51(3): 361–363.
- Daube, M. ve Ulph, D. (2016). Moral behaviour, altruism and environmental policy. *Environmental and Resource Economics*, 505–522. doi: 10.1007/s10640-014-9836-2.
- Devenow, A. ve Welch, I. (1996). Rational herding in financial economics. *European Economic Review*, 40(3): 603-615
- Dhall, R. ve Singh, B. (2020). The Covid-19 pandemic and herding behaviour: Evidence from India's Stock Market' *Millennial Asia*, 1–25. doi: 10.1177/0976399620964635.
- Dovidio, J. (1984). Helping behavior and altruism: an empirical and conceptual overview, *Advances in Experimental Social Psychology*, DOI:10.1016/S0065-2601(08)60123-9
- Economou, F., Kostakis, A. ve Philippas, N. (2011). Cross-country Effects in Herding Behaviour: Evidence from Four South European Markets. *Journal of International Financial Markets*, 21(3): 443–460. doi: 10.1016/j.intfin.2011.01.005.
- Espinosa-Méndez, C. ve Arias, J. (2020a). Covid-19 effect on herding behaviour in European capital markets, *Finance Research Letters*, doi: 10.1016/j.frl.2020.101787.
- Espinosa-Méndez, C. ve Arias, J. (2020b). Herding behaviour in Australian stock market: Evidence on Covid-19 effect, *Applied Economics Letters*, 1–4. doi: 10.1080/13504851.2020.1854659.
- Falco, P. ve Zaccagni, S. (2020). Promoting social distancing in a pandemic: Beyond the good intentions. *Covid Economics*, <https://osf.io/a2nys/> (Erişim Tarihi: 15.12.2021).
- Flightradar24. (2020). Flight tracking statistics. <https://www.flightradar24.com/data/statistics> (Erişim Tarihi: 20.12.2021).
- Galai, D. ve Sade O. (2003). The 'ostrich effect' and the relationship between the liquidity and the yields of financial assets. *SSRN working paper*.
- Garnett, P. Doherty, B. ve Heron, T. 2020. Vulnerability of the United Kingdom's food supply chains exposed by Covid-19, *NatuRe Food*, Vol:1, 315–318
- Gössling, S., Scott, D. ve Hall, CM. (2020). Pandemics, tourism and global change: A rapid assessment of COVID-19. *Journal of Sustainable Tourism*, doi: 10.1080/09669582.2020.1758708.
- Graham, J. R. (1999). Herding among investment newsletters: Theory and evidence. *Journal of Finance*, 54(1): 237-268.
- Grinblatt, B. M., Titman, S. ve Wermers, R. (1995). Momentum investment strategies, portfolio performance, and herding: A study of mutual fund behavior. *The American Economic Review*, 85(5): 1088–1105.
- Gujrati P.R. ve Tias D. (2020). Covid-19: Impact on Global Economics. *Amity Journal of Computational Sciences AJCS*. 4(1): 24-29
- Hameleers, M. (2020). Prospect theory in times of a pandemic: The effects of gain versus loss framing on policy preferences and emotional responses during the 2020 Coronavirus Outbreak. *SocArXiv*. <https://osf.io/preprints/socarxiv/7pykj/> (Erişim Tarihi: 05.02.2022).

- Henrich J., vd. (2005). Economics Man in Cross-Cultural Perspective: Behavioral Experiments In 15 Small-Scale Societies. *Behavioral and Brian Science*, 28(6): 795-815.
- Hwang S. ve Salmon M. (2004). Market stress and herding. *Journal of Empirical Finance*, 11: 585–616. doi: 10.1016/j.jempfin.2004.04.003.
- Jedwab, R., Khan, A. M., Damania R., Russ, J. ve Zaveri, E. D. (2020). Pandemics, poverty, and social cohesion: lessons from the past and possible scenarios for COVID-19. *IIEP-WP-2020-13*
- Kahneman, D. ve Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica* 47: 263-291.
- Kahneman, D. (2017). *Hızlı ve Yavaş Düşünme*. İstanbul: Varlık.
- Karlsson N, Loewenstein G. ve Seppi D. (2005). The ‘ Ostrich Effect ’: Selective attention to information about investments. *Behavioral & Experimental Economics* <https://weatherhead.case.edu/departments/banking-and-finance/documents/seppipaper.pdf> (Erişim Tarihi: 05.11.2021).
- Khanthavit, A. (2021). Herding behavior model in investment decision on emerging markets: Experimental in Indonesia’, *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, Vol. 8, No. 2, 1-13. doi:10.13106/jafeb.2020.vol7.no7.027
- Kıyılar M. ve Akkaya M. (2016). *Davranışsal Finans*, İstanbul: Literatür.
- Kurzban R., Burton-chellew MN. ve West SA., (2015). The evolution of altruism in humans. doi: 10.1146/annurev-psych-010814-015355.
- Larsen S., Brun W., Torvald O. ve Selstad L., (2007). Subjective food-risk judgments in tourists. *Tourism Management*, 28(6): 1555–1559.
- Lepp A. ve Gibson, H. (2003). Tourist roles, perceived risk and international tourism. *Annals of Tourism*, 30, 606–624.
- Lunn P.D., Timmons S., Barjaková M., Belton C.A., Julienne H. ve Lavin C. (2020). Motivating social distancing during the COVID-19 Pandemic: *An online experiment. ESRI Working Paper*, 658
- Maccari, V. (2020). Cognitive biases in the context of mass media and fake news: an analysis of the case of COVID-19 and its effects on echo chambers. Libera University: Department of Political Science Major Thesis.
- Mazareanu, E. (2021) Coronavirus: impact on the aviation industry worldwide - statistics & facts, <https://www.statista.com/topics/6178/coronavirus-impact-on-the-aviation-industryworldwide/#dossierKeyfigures> (Erişim Tarihi: 15.01.2022).
- Moscovici S., (1972). *Society and theory in social psychology. In: Social Psychology: A Critical Assessment*. London: Academic Press.
- Morley CL. (1996). A comparison of three methods for estimating tourism demand models. *Tourism Economics*, 2: 223–234.
- New Zealand Police, (2020, March 25), First time in History. We can save the human race by lying in front of the T.V. and doing nothing. Let’s not screw this up. <https://twitter.com/nzpolice/status/1242644889751285760?s=20> (Erişim Tarihi: 05.12.2021).

- Nicola, M., et al. (2020). The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A review. *International Journal of Surgery*, 78(March): 185–193. doi: 10.1016/j.ijssu.2020.04.018.
- Oster E., Shoulson I. ve Dorsey E.R. (2013). Optimal expectations and limited medical testing: Evidence from Huntington Disease. *American Economic Review*, 103, 804–830.
- Parady, G., Taniguchi, A. ve Takami, K. (2020). Transportation research interdisciplinary perspectives travel behavior changes during the COVID-19 Pandemic in Japan: analyzing the effects of risk perception and social influence on going-out self-restriction. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*. doi: 10.1016/j.trip.2020.100181.
- Provenzano D. (2020). The Migration–Tourism Nexus in the EU28. *Tourism Economics*, 26(8): 1374–1393.
- Pulighe, G. ve Lupia, F. (2020). Food First: Covid-19 outbreak and cities lockdown a booster for a wider vision on urban agriculture, *Sustainability*, 12(12), 5012; <https://doi.org/10.3390/su12125012>
- Qiu, R.T.R., Park, J., Li. S. ve Song H. (2020). Annals of tourism research social costs of tourism during the COVID-19 Pandemic. *Annals of Tourism Research*, 84: 1-14. doi: 10.1016/j.annals.2020.102994.
- Raafat R.M., Chater N. & Frith C. (2009). Herding in humans. *Trends in Cognitive Sciences*, 13(10): 420–428. doi: 10.1016/j.tics.2009.08.002.
- Rahayu, S. (2021). Herding behavior model in investment decision on emerging markets: Experimental in Indonesia', *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(1): 53-59. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2021.vol8.no1.053>
- Riccetti, L., Russo, A. ve Gallegati, M. (2016). Financialisation and crisis in an agent based macroeconomic model. *Economic Modelling*, 52: 162–172. doi: 10.1016/j.econmod.2014.11.028.
- Rothman A., Bartels R., Wlaschin J. ve Salovey R. (2006). The strategic use of gain- and loss-framed messages to promote healthy behavior: How theory can inform practice. *Journal of Communication*, 56: 202-220.
- Sanders, M., Stockdale, E., Hume, S. ve John, P. (2020). Loss aversion fails to replicate in the coronavirus pandemic: evidence from an online experiment., *Economics Letters*, 109433, <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2020.109433>.
- Seleiman, M. F., Selim, S., Alhammad, B. A., Alharbi, B. M. ve Juliatti, F. C. (2020). Will novel coronavirus (Covid-19) pandemic impact agriculture, food security and animal sectors?. *Bioscience Journal*, 36(4), 1315-1326. <https://doi.org/10.14393/BJ-v36n4a2020-54560>
- Shreyash, T. ve Bhattacharyya, S. S. (2021). Coronavirus pandemic and economic lockdown; study of strategic initiatives and tactical responses of firms, *International Journal of Organizational Analysis*, Vol. 29 No. 5, 1240-1268.
- Scharfstein, D.S. ve Stein, J. (1990). Herd behavior and investment. *The American Economic Review*, 80(3): 465–479.

- Schwartz, S.H. (1977). Normative influence on altruism, L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 10, Academic Press, New York (1977), 221-279
- Sicherman, N., Loewenstein, G., Seppi, D. J. ve Utkus, S. P. (2016). Financial attention. *The Review of Financial Studies*, 29(4): 863–897, <https://doi.org/10.1093/rfs/hhv073>
- Sirakaya, E. ve Woodside, A.G. (2005). Building and testing theories of decision making by travelers. *Tourism Management*, 26 (6): 815–32.
- Sonmez, S. ve Graefe, A., (1998a). Influence of terrorism risk on foreign tourism decisions. *Annals of Tourism Research*, 25(1), 112–144.
- Sonmez, S. ve Graefe, A., (1998b). Determining future travel behavior from past travel experience and perceptions of risk and safety. *Journal of Travel Research*, 37(2), 171–177.
- Stalmeier P. ve Bezembinder T. (1999). The discrepancy between risky and riskless utilities: A matter of framing? *Medical Decision Making* 19(4) 435-447
- Statista, 2021. <https://www.statista.com/statistics/564717/airline-industry-passenger-traffic-globally/> (Erişim Tarihi: 05.01.2022)
- Soofi M., Najafi F. ve Karami, B. (2020). Using Insights from Behavioral Economics to mitigate the spread of COVID - 19. *Applied Health Economics and Health Policy*, 18(3): 345–350. doi: 10.1007/s40258-020-00595-4.
- T.C. Strateji ve Bütçe Başkanlığı, (2022). 2021 Dünya Ekonomisindeki Son Gelişmeler Bülteni, https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2021/03/Dunya_Ekonomisinde_Son_Gelismeler-2020_Yili_4_Ceyrek.pdf, (Erişim Tarihi: 29.03.2022)
- Thaler, R. H. ve Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*. New Haven: Yale University Press.
- Thornton R.L., (2008). The demand for, and impact of, learning HIV status. *American Economic Review*, 98(5): 1829–63.
- Tsuchiya, Y. (2020). Crises, market shocks, and herding behavior in stock price forecasts, *Empirical Economics*, 10.1007/s00181-020-01894-4
- Udmale, P., Pal, I., Szabo, S., Pramanik, M. ve Large, A. (2020). Global food security in the context of Covid-19: A scenario-based exploratory analysis, *Progress in Disaster Science*, Volume 7, 100-120.
- Ulucak R, Yücel A.G. ve İlkay SÇ. (2020). Dynamics of tourism demand in Turkey: Panel Data Analysis Using Gravity Model. *Tourism Economics*, 26(8): 1394–1414
- Um, S., Chon, K. ve Ro, Y. (2006). Antecedents of revisit intention. *Annals of Tourism Research*, 33(4), 1141–1158.
- UNESCO Press Release, “1.37 billion students now home as COVID-19 school closures expand, ministers scale up multimedia approaches to ensure learning continuity”, <https://en.unesco.org/covid19/educationresponse> (Erişim Tarihi: 05.12.2021)
- Uttych S.M. ve Fowler L. (2020). Age-based messaging strategies for communication about COVID-19. *Journal of Behavioral Public Administration*, 3(1).

- Verhage B. J., 1990. Perceived risk: A cross-cultural phenomenon?. *Int. J. Res. Mark.* 7:297–303.
- Yang H.-Y. ve Chen K.-H., (2009). A general equilibrium analysis of the economic impact of a tourism crisis: a case study of the SARS epidemic in Taiwan. *J. Policy Res. Tour. Leis. Events*, 1(1):37–60
- Watanabe T. ve Yabu T. (2020). Japan’s voluntary lockdown. *Covid Economics: Vetted and Real-Time Papers*, 46: 1-31.
- Wang, H. H. ve Na, H. A. O. (2020). Consumer food stockpiling behavior and willingness to pay for food reserves in COVID-19. *Food Security*, 12: 739–747.
- Welch, I. (2000). Herding among security analysts, *Journal of Financial Economics*, 58: 369-396.
- Wilson, D. S. (2005). *Does altruism exist? Culture, genes, and the welfare of others*. New Haven: Yale University Press.
- World Travel and Tourism Council (2020). Economic impact. <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact> (Erişim Tarihi: 05.12.2021).
- Zaremba, A. R. Kizys, D.Y. Aharon and Demir E. (2020), Infected markets: novel coronavirus, government interventions, and stock return volatility around the globe, *Finance Res. Lett.* p. 101597
- Zhang, D. M. Hu and Q. Ji et al., (2020). Financial markets under the global pandemic of Covid-19, *Finance Res. Lett.* (2020), 101528
- Zhu H. ve Deng F. (2020). How to influence rural tourism intention by risk knowledge during COVID-19 containment in China: Mediating role of risk perception and attitude. *Int. J. Environ. Res. Public Health*, 17 (10): 1–23.