



KARAR VERME EĞİLİMLERİNDE ELEŞTİREL DÜŞÜNME BECERİSİNİN ETKİSİ

THE EFFECT OF CRITICAL THINKING SKILLS ON DECISION MAKING TENDENCIES

Serpil SUMER¹

Hilal MOLA²

Öz

Karar verme sürecinde bireyler çeşitli eğilimlerin etkisi altında kalabilmektedirler. Özellikle bireyin vereceği karar risk veya belirsizlik içeriyorsa bireyin karar verme süreci daha zor hale gelmektedir. Eleştirel düşünme becerisi yüksek olan birey edindiği bilgiyi analiz edip değerlendirerek diğer sahip olduğu ya da edinmiş olduğu bilgilerle sentezleyebilecektir. Böylece bireyin belirsizlik içeren ve riskli durumlarda karar verirken eğilimlerin etkisi altında kalmaması beklenmektedir. Bu beklentiden hareketle bu çalışmanın amacı, karar verme eğilimlerinde eleştirel düşünme becerisinin etkisini lisans öğrencileri düzeyinde incelemektir. Bu amaçla literatürde var olan karar verme eğilim soruları ile eleştirel düşünme ölçeğinden yararlanılmıştır. Çalışmanın tamamlanması için Atatürk Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurul Başkanlığı'ndan 29.03.2022 tarihli E-88656144-000-2200099582 sayılı etik kurul belgesi alınmıştır. Lisans öğrencilerinden elde edilen veriler SPSS 25 programında analiz edilmiştir. Çalışmanın sonucunda eleştirel düşünme puanının yüksek ya da düşük olmasının cinsiyet açısından bir farklılık göstermediği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca katılımcıların yaklaşık olarak %66'sının eleştirel düşünce puanı düşük çıkmıştır. Katılımcılar kendilerine yöneltilen karar verme ile ilgili sorularda eğilimlerin etkisi altında kalarak karar verdikleri sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler : Eleştirel Düşünme, Karar Verme Eğilimleri, Davranışsal Ekonomi

Jel Kodlar :D91, G41

Abstract

In the decision making process, individuals can be under the influence of various tendencies. Especially if the individual's decision involves risk or uncertainty, the decision-making process of the individual becomes more difficult. Individuals with high critical thinking skills will be able to analyze and evaluate the information they have acquired and synthesize it with other information they have or have acquired. Thus, it is expected that the individual will not be under the influence of trends while making decisions in uncertain and risky situations. Based on this expectation, this study aims to examine the effect of critical thinking skills on decision-making tendencies at the level of undergraduate students. For this purpose, the decision-making disposition questions

¹ Arş. Gör. Dr., Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Finans ve Bankacılık Bölümü, serpil.sumer@atauni.edu.tr, ORCID ID 0000-0001-8452-0393

² Arş. Gör., Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, hilal.karatas@atauni.edu.tr, ORCID ID 0000-0002-2707-5577

and the critical thinking scale available in the literature were used. E-88656144-000-2200099582 E-88656144-000-2200099582 dated 29.03.2022 was obtained from the Atatürk University Social and Human Sciences Ethics Committee for the completion of the study. Data obtained from undergraduate students were analyzed in the SPSS 25 program. As a result of the study, it was concluded that high or low critical thinking scores did not differ in terms of gender. In addition, approximately 66% of the participants had a low critical thinking score. It was concluded that the participants made decisions under the influence of trends in the questions about decision making directed to them.

Key Words : Critical Thinking, Decision-Making Tendencies, Behavioral Economics

Jel Classification :D91, G41

GİRİŞ

İnsanları birbirinden ayıran boy, kilo, saç rengi, göz rengi, yaş, cinsiyet, yüz şekli gibi birçok fiziksel özellikleri mevcuttur. Bu fiziksel özelliklerinin yanında bireylerin insani duyguları da bireyleri ayıran başka bir özelliktir. Bu özelliği ile insan, bir başkasının vereceği istemsiz tepkileri vermeyebilir veya bir başkasının üzülebileceği bir duruma üzülmeyebilir. Bu durum bireylerin fiziksel özellikleri gibi davranışlarının da farklılık gösterdiğini kanıtlamaktadır. Davranışlardaki bu farklılık bireylerin herhangi bir belirsizlik durumunda verecekleri kararlarda da farklılıklar oluşmasına zemin hazırlamıştır. Geleneksel ekonomi literatürüne bakıldığında bireyler rasyonel olarak kabul edilmesine rağmen verdikleri kararların bireyden bireye farklılık gösterdiği görülmektedir. Örneğin A ve B gibi iki seçeneğin olduğunu düşünelim. Birinci kişi A seçeneğini kendisi için rasyonel davranış görürken başka bir birey ise B seçeneğini seçerek faydasını maksimum yapmayı amaçlamaktadır. Görülmektedir ki belirsizlik bireyleri farklı tercihlere yönlendirebilmekte ve farklı sonuçlar ile karşılaştırmaktadır. Belirsizlik altında karar vermenin bireylerde karmaşıklığa sebep olmasından hareketle bu çalışma ele alınmak istenmiş ve Erzurum özelinde bireylerin kararsızlık altında karar verme durumları araştırılmıştır. Bu bağlamda çalışmamızda karar verme davranışı ve belirsizlik kavramlarına değinildikten sonra tüketim ve yatırım açısından belirsizlik altında karar verme davranışından bahsedilecektir. Çalışmamızın son kısmında ise yapılan anketler değerlendirilerek analiz sonuçları yorumlanacaktır. Çalışmamız bireylerin aldıkları rasyonel olmayan veya sınırlı rasyonel olan kararları anlamak için önemlilik arz etmektedir. Çalışmamız bu doğrultuda ekonomi yazınına katkı sunacağı beklenmektedir.

Geleneksel iktisat teorisi gibi geleneksel finans teorisi de bireyleri rasyonel olarak kabul etmektedir. Geleneksel finans teorilerine göre yatırımcılar, faydasını en üst düzeye çıkartmak için karmaşık optimizasyon problemlerini başarılı bir şekilde çözen, duygularından etkilenmeyerek rasyonel kararlar alabilen bireylerdir. Ayrıca geleneksel finans teorilerinde rasyonel insan, yatırım yapacağı süreçte beklenen fayda teorisi ışığında optimal kararlar veren, etkin piyasalar hipotezinin öngörüsüne göre yeni bilgiler ışığında kendi bilgilerini güncelleyebilen ve bir hatayı bir daha gerçekleştirilmeyen bireylerdir (Sefil ve Çilingiroğlu, 2011: 248). Fakat davranışsal iktisat ve neoklasik

iktisattan aldıkları temeller doğrultusunda davranışsal finans alanında yapılan çalışmalar incelendiğinde de bireylerin ekonomik karar verme sürecinde rasyonel kararların yanında rasyonel olmayan davranışlarda sergiledikleri görülmektedir. Tahmin edilebilecek veya tekrarlanan davranışlarda bile birey farklı farklı kararlar verebilir ve böylece farklı sonuçlar elde edebilir. Belirsizlik altında karar verme durumunu anlayabilmek için öncelikle belirsizlik ve karar verme kavramlarından bahsetmemiz ve tarihsel gelişimlerini incelememiz gerekmektedir.

Neoklasik iktisatçılar tarafından tam bilgi varsayımının terkedilmesi beraberinde belirsizlik kavramını ortaya çıkarmıştır (Mola, 2022: 35). Smith'in belirsizlik kavramına önem vermesine rağmen bu kavram David Ricardo'yla birlikte iktisadın kendi içinde tutarlı fakat soyut tümden gelimci bir yapıya dönüşmüştür (Alada, 2000:35). Belirsizlik kavramının Smith sonrasında Cantillon ve Condillac gibi iktisatçılar tarafından ele alınması yeniden belirsizlik kavramının önemini ortaya çıkarmıştır.

1921 yılında Keynes'in "Olasılık Üzerine İnceleme" ve Knight'ın "Risk, Belirsizlik ve Kâr" eserleri sonrasında belirsizlik kavramı ilgi görmeye başlamıştır. Bu açıdan bakıldığında belirsizlik kavramı için 1921 yılı bir dönüm noktasıdır (Akalin ve Dilek, 2007: 34). Belirsizlik altında karar alma durumundaki fikirlere bakacak olursak Keynes belirsizlik durumunda karar almayı inanç ve sezgi ile açıklamıştır (Öztopçu, 2019: 366). Knight literatüre risk ile belirsizlik kavramını net bir şekilde ayırt etmekle katkı sağlamıştır. Ona göre risk ölçülebilir nitelikte iken, belirsizlik ölçülemez niteliktedir. (Knight, 1965, 226-227). Ayrıca Knight'a göre risk kavramı bir dereceye kadar kontrol altında tutulabilecek bir unsurdur (Buğra, 2003:253). Ekonomi literatürü incelendiğinde genellikle risk ve belirsizlik kavramları birbirleri yerine kullanılabilir. Ancak bazı ekonomistler bu iki kavramı birbirinden ayırmış ve farklı tanımlamalarda bulunmuşlardır.

Risk ve belirsizlik farklılığından detaylı bir şekilde bahsetmek gerekirse, risk tehlike ve olasılık şeklinde ele alınırken, belirsizlik ise sürpriz şok ve bilgisizlik olarak ele alınır. Risk hesaplanarak öngörülebilir olup önlem alınabilirken, belirsizlikte bir şok meydana gelebileceği için öngörülememekte ve önlem alınmamaktadır. Ayrıca risk bilgiyi kapsarken, belirsizlikte böyle bir durumdan söz edilememektedir (Yalçınkaya, 2004: 9-10). Griffiths ve Wall'de belirsizlik kavramını risk kavramından ayrı tutmuştur. Belirsizlik belirli bir seçeneğin birçok farklı sonucunun olabileceği fakat bu sonuçların bilinmediği şeklinde belirtilirken risk ise elde edilebilecek tüm sonuçların gerçekleşme olasılıklarının önceden bilindiği durumlar olarak tanımlamışlardır (Griffiths ve Wall, 2000:99). Karar vermek kavramına bakacak olursak bireylerin gün içerisinde birçok karar aldığı görülmektedir. Özellikle de alınan bu kararların ekonomik kararlar olması bizleri yine bireylerin rasyonel kararlar alıp almadıklarını sorgulamaya yönlendirmektedir. Net bir durumda bile rasyonel karar almakta zorlanan bireyler belirsizlik durumunda nasıl rasyonel karar verebilirler sorusu akıllara gelmektedir.

Bu bağlamda belirsizlik altında karar vermeye ilgili problemlere bakacak olursak teorilerin tümü problemin nasıl sunulduğuna dair bazı varsayımlara sahiptirler. Beklenen fayda teorisinde, karar verecek olan birey karşılaşacağı her sonuca fayda veya değer vererek en yüksek toplam değere sahip seçeneği tercih edecektir. Bu teoride elde edilen tüm sonuçlar mevcut servet ile birleştirilmektedir. Ayrıca teoride bireyler elde edecekleri her bir sonucu mevcut servete eklerler ve daha sonra nihai servet düzeyine göre karar verirler. Bu şekilde karar alan bireyler farklı sunumlardan etkilenmeyerek karar vereceklerdir (Döm, 2003:104). 1738 yılında Daniel Bernoulli tarafından bahsedilen bu beklenen fayda teorisi 1944 yılında Von Neumann ve Morgenstern tarafından beklenen subjektif fayda teorisi olarak geliştirilmiştir (Von neumann ve Morgenstein, 1953: 2007). Beklenen subjektif fayda teorisinden sonra Kahneman ve Tversky 1979 yılında beklenti teorisini ortaya atmışlar ve karar verme sürecinde farklı noktalara da değinmişlerdir

Beklenti teorisine göre karar verme sürecinde kayıplara kazançlardan daha fazla anlam yüklenmiştir. Bu teoriye göre bireyler kendilerinin kendi durumlarında meydana gelen değişmelere fayda durumlarında meydana gelen değişmeye göre daha az odaklanırlar. Ayrıca subjektif olasılıkların beklentisi yüksek oranda önyargılı olarak gerçekleşir. İlaveten beklenen fayda teorisi ile beklenti teorisi arasındaki şu farkta önemlidir. Beklenen fayda teorisinde hangi kararların rasyonel oldukları anlaşılırken, beklenti teorisinde ise hangi kararların daha sık görüldüğü anlaşılmaktadır (Hens ve Bachmann, 2008: 12). Psikoloji ile iktisadı bir araya getiren bu iki düşünür beklenti teorisi ile davranışsal iktisat ve davranışsal finansın temellerini atmış ve Nobel ödülüne layık görülmüşlerdir. Nobel ödülleri ile birlikte psikoloji finans ve iktisat bilimlerinin daha çok içine girmiş ve özellikle belirsizlik veya risk altında karar verme durumları ile ilgili birçok çalışma yapılmıştır. Belirsizlik altında karar verme davranışı konulu çalışmalar incelendiğinde iki çerçeve karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan birincisi tüketim sürecinde belirsizlik altında karar alma diğeri ise yatırım sürecinde karar alma davranışıdır.

Keynes, belirsizlik kavramına yatırımcılar açısından incelemiştir. Keynes'e göre bir yatırımcının geleceği tahmin etmesi elinde bulundurduğu verilerle mümkün değildir. Örneğin bir yatırımcı ilaç markasının, bakır madeninin ve tekstil fabrikasının gelecekteki değerini tahmin edemeyecektir (Lawson, 1985: 909). Keynes'e göre yatırımcılar yatırım sonuçlarını tahmin ederek yatırım yapıp yapmama kararı almaktadırlar. Ayrıca Keynes yatırımcıların şans ve yeteneklerinin karışımına dayalı bir oyun oynadıklarını belirtmiştir. Keynes'e göre insan yapısındaki tehlikeyi göze alma isteği, bir fabrika demiryolu inşa etme isteği; bir madeni ya da çiftliği işletme eğilimi vardır ki bu para kazanma isteğinden farklıdır (Keynes, 1981: 149-150). Tüketim açısından belirsizlik altında karar verme durumu incelendiğinde tüketicilerin talep edecekleri ürün fiyatları, kalitesi hakkında tam bilgiye sahip olmamaları tüketicileri belirsizlik altında karar vermeye zorlamaktadır. Tüketicilerin karar verme süreçlerinde belirsizlikleri ortadan kaldırmak için bazı arayışlarda olduğu ilk olarak Stigler tarafından ortaya koyulmuştur.

Stigler (1961) yaptığı çalışmada tüketicilerin bir ürün alacakları zaman tüm satıcıların belirledikleri fiyatları bilemeyeceğinin ve tüketicinin fiyatları öğrenmesi için satıcıları tek tek dolaşarak fiyat araştırması yapması gerektiğini belirtmiştir. Ayrıca çalışmasında tüketicinin araştırmalarının artması neticesinde en düşük fiyatlı ürünü bulma ihtimalinin artacağını belirtmiştir. Bu araştırma doğrultusunda katlanılan maliyetten kaçmak isteyen tüketiciler fiyat konusunda yetersiz bilgiye sahip olacak ve daha yüksek fiyattan ürünü almaya mecbur kalacaklardır. Nelson (1970) ise yaptığı çalışmada tüketicinin talep edeceği ürünün fiyatının yanı sıra alınacak ürünün kalitesini de araştırdığını belirtmiştir. Görülmektedir ki tüketiciler maliyete katlanmamak için belirsizlik altında karar vermektedirler.

Nelson'un çalışmasının literatüre en büyük katkısı talep edilen ürünün kalitesinin alışveriş öncesi ve sonrası belirlenebileceğini belirterek sınıflandırmasıdır. Mallar iki şekilde sınıflandırılmaktadır. Birincisi araştırma mallarıdır. Araştırma mallarının kalitesi hakkında satın almadan önce bilgi edinilebilirken ikinci mal çeşidi olan deneyim mallarında ürün satın alındıktan sonra bilgi sahibi olunabilir. Araştırma mallarına bahçe aletleri, spor malzemeleri örnek verilirken deneyim mallarına ise bisiklet, kitap örnek verilmektedir (Nelson, 1970: 319). Tüketim ve yatırım açısından farklı noktalarda önemlilik arz eden belirsizlik altında karar verme davranışı iktisatçı ve finansçılar tarafından çok fazla araştırılan konu olmuştur. Belirsizlik altında karar verme davranışları ile ilgili literatüre bakacak olursak ilk olarak bireylerin karar alırken rasyonellikten sapmalarının ortaya çıktığını ve daha sonra bireylerin rasyonel olmadıklarını kabulü doğrultusunda belirsizlik altında karar verme davranışları ile ilgili çalışmalar olduğu görülmektedir.

Adam Smith'in tarafsız gözlemci varsayımı ile Sigmund Freud'un süper ego önermeleri ile bireylerin rasyonellikten saptıran faktörlere ilk olarak değindikleri görülmektedir (Diamond ve Vartiainen, 2007: 235). Tversky ve Kahneman (1974) yılında gerçekleştirdikleri çalışmalarında psikolojide kullanılan bazı analizlerin ekonomi içinde kullanılabilceğini, risk altında alınacak olan kararlardan her zaman maksimum fayda sağlanmayacağını ve karar alma aşamasında bireylerin her zaman rasyonel olmadıklarını ispat ederek ekonomide büyük bir ilerleme sağlamışlardır. Ayrıca "Belirsizlik altında karar verme: Kısa yollar ve yanlılıklar" adlı çalışmaları ile özellikle insan yargısı ve belirsizlik altında karar verme ile ilgili psikolojik araştırma anlayışına iktisat bilimi ile birleştirmiştir (Yavuzaslan, 2018: 221).

Fontana ve Gerrard (2004) post Keynesyen teorisinin belirsizlik altında karar verme davranışına etkilerini incelemişlerdir. Çalışmalarında beklenen fayda teorisi gibi Ortodoks risk temelli teorileri hem de Tversky ve Kahneman'ın belirsizlik ve buluşsal yöntemler ve önyargılar konusundaki yakın tarihli risk temelli olmayan araştırmaları incelemişlerdir. Akalın ve Dilek (2007a) çalışmalarında belirsizlik altında firmaların karar verme mekanizmalarını incelemişlerdir. Çalışmalarında firmaların yeterli bilgiye sahip olamamalarının girişim cesaretlerini azalttığını belirtirken bu doğrultuda devletin belirsizlik ortamının kalkması için etkili kararlar alması gerektiğini belirtmişlerdir. Akalın ve Dilek

(2007b) aynı yıl belirsizlik altında tüketicilerin kararlarını inceledikleri çalışmalarında tüketicilerin bilgi eksikliği durumlarında toplam talebe ve ekonomiye etkileri incelemişlerdir. Çalışma sonucunda tüketicilerin bilgi eksikliği yaşaması nedeniyle toplam talepte düşüş yaşandığı ve ekonomide talep yetersizliği sorunu yaşanmasına yol açacağını belirtmişlerdir. Aynı yıl Tom vd. (2007) risk altında karar vermede kayıptan kaçınmanın sinirsel temellerini incelemişlerdir. Çalışmalarından bireylerin kazançlardan ziyade kayıplara karşı daha fazla hassasiyet gösterdikleri belirtilerek davranışsal kayıptan kaçınmadaki bireysel farklılıklar dahil olmak üzere nöral kayıptan kaçınma ölçüsüyle tahmin edilmiştir. Platt ve Huettel (2008) belirsizlik altında karar vermenin nöroekonomisi adlı çalışmalarında karar verme davranışını anlayabilmek için davranışın kendisini anlamak beynin belirsizlikle ilgili nasıl tepki verdiğini anlamının öneminden bahsetmişlerdir. Çalışmalarında belirsizlik altında karar verme davranışını nöroekonomi dahilinde incelemişlerdir. Aksoy ve Şahin (2015) gerçekleştirdikleri çalışmalarında belirsizlik altında karar alma davranışını geleneksel ve modern yaklaşımlar çerçevesinde incelemişlerdir. Çalışmalarında beklenti teorisinin temel özellikleri incelenmiş ve nöroiktisat ile beklenti teorisi arasındaki ilişkiye değinilmiştir. Çalışma bireylerin karar alma davranışlarına farklı teorilerden yaklaşımları nedeniyle literatüre önemli bir katkı sağlamıştır. Yu vd. (2016) davranışsal ekonomi perspektifinde belirsizlik altında karar vermede spektrum yatırımını incelemişlerdir. Çalışmada beklenti teorisini kullanarak sanal operatörlerin optimal karar problemlerini analiz etmişlerdir. Çalışma sonucunda riskten kaçınan bir operatör daha büyük bir olası minimum kârı garanti ederken, risk arayan bir operatör daha büyük bir olası maksimum kârı elde edebileceği görülmüştür. Öztopçu (2019) davranış ve ekonomik karar vermek adlı çalışmasında birey davranışlarının değişmesini tespit eden ve tartışan birçok çalışma değerlendirilmiştir. Ayrıca çalışmada nitel araştırma ile literatür desteklenmekte ve psikolojinin davranışlar üzerindeki etkileri net bir şekilde ortaya koyulmuştur. Yiğitbaş (2021) ise çalışmasında belirsizlik altında karar verme davranışına risk altında karar verme davranışını ekleyerek nöroekonomi ile ilişkisini incelemiştir. Sefil ve Çilingiroğlu (2011) Davranışsal finans açısından karar vermenin bilişsel ve duygusal yönlerini araştırmışlardır. Çalışmalarında finansal piyasalara önemli bir etkisi olan bilişsel ve duygusal karar verme eğilimlerine genel bir bakış açısı sağlanarak literatüre katkı sağlamışlardır.

Eleştirel düşünme ile ilgili yapılan çalışmalara bakacak olursak; Facione (1998) yılında yaptığı çalışmada eleştirel düşünceyi tüm ayrıntılarıyla ele almış ve öncelikle eleştirel düşüncenin ne olduğunu açıklayarak neden önemli olduğundan bahsetmiştir. Walker ve Finney (1999) yaptıkları çalışmada araştırma becerilerinde eleştirel düşüncenin önemini araştırmışlardır. Çalışmalarında eleştirel farkındalığın yükselmesinde ve öğrenmede kolaylık sağlaması açısından eleştirel düşüncenin çok önemli olduğu belirlenmiştir. Türnüklü ve Yeşildere (2005) çalışmalarında matematik problemlerini çözümlenmede eleştirel düşünmenin öneminden bahsetmektedir. Çalışma anketine 227 matematik öğretmeni dahil edilmiş ve yapılan araştırma sonucunda ne tür matematik problemlerin eleştirel düşünceyi geliştirebileceği belirlenmiştir. Bilgin ve Eldeleklioğlu (2007) çalışmalarında

üniversite öğrencilerinin eleştirel düşünme becerilerini analiz etmişlerdir. Gençlere yönelik olan bu çalışmada araştırmaya 39 öğrenci dahil edilmiştir. Çalışmada içerik analizi kullanılmış ve çalışma sonucunda genç bireylerin savunma yaptıkları konuda öncelikle duygusal konuştukları ve daha sonra mantıklı konuşma, belgelere dayanarak konuşma ve kişiden alıntı yaparak konuşma gelmiştir. Küçükali ve Akbaş (2015) çalışmalarında eleştirel düşüncenin birçok yönünü incelemişlerdir. Bu yönler rasyonel olması, özgün ve analitik yönü, birçok bilim dalına yol göstermesi, bilimin gelişmesi ve üretilen fikirlerde çeşitlilik sağlamasıdır. Ayrıca çalışmalarında bilimin öncesi ve sonrasında eleştirel düşüncenin öneminden de bahsetmişlerdir. Çalışma sonucunda eleştirel düşünce fikrinin doğru bir şekilde ifade edilmesiyle faydalı bir düşünce olduğunun görüleceği belirtilmiştir. Aynı yıl Aizikovitsh-Udi ve Cheng (2015) yaptıkları çalışmada eleştirel düşüncenin matematik öğretimine nasıl dahil edilebileceği incelemişlerdir. Özellikle çalışmada öğretilen içerikler açısından öğrencilerin eleştirel düşünce gelişimine nasıl odaklanıldığından bahsedilmiştir. Özdayı (2019) ise öğrenciler üzerinde eleştirel düşünceyi araştırmıştır. Çalışmada özellikle bireysel ve takım sporlarıyla ilgilenen toplam 200 kişi katılmıştır. Elde edilen veriler ile istatistiksel analiz yapılmıştır ve cinsiyetin, yaşın, spor branşının, tuttuğu takıma bağlılığının, annenin eğitim durumunun, aktif sporculuk durumunun eleştirel düşünce ile eleştirel düşünce arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır. Fakat babanın eğitim durumu anlamlı çıkmış ve belirleyici bir unsur olduğu saptanmıştır. Wang Gen-Lian (2021) ise çalışmasında yabancı dil öğretiminde eleştirel düşünce üzerinde durmuştur. Çalışmada amaç, belirli stratejileri seçebilmek için referans sağlamayı ve öğrencilerin eleştirel düşünmesini etkili bir şekilde geliştirmeleri amaçlanmaktadır. Kandemir (2022) muhasebe ile eleştirel düşünceyi bir araya getirmiş ve eleştirel düşüncenin muhasebe ile etkileşiminin nasıl gerçekleştiğini iktisadi, sosyolojik ve tarihsel açıdan incelemektedir.

Çalışmanın geri kalan kısımları yöntem ve analiz, bulgular ve sonuç kısımlarından oluşmaktadır. Ayrıca çalışmada kavram birliği sağlamak amacı ile davranışsal ekonomi kavramı kullanılacaktır.

1. YÖNTEM VE ANALİZ

Bu çalışmada lisans öğrencilerinin karar verme eğilimlerinde eleştirel düşünme becerilerinin etkisi araştırılmıştır. Çalışma Kökdemir'in 2003 yılında yaptığı çalışmadan esinlenilerek yapılmıştır. Çalışma kapsamında Atatürk Üniversitesi Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi Finans ve Bankacılık bölümünde eğitim gören 151 öğrenci çalışmaya katılmıştır. Çalışma için Finans ve Bankacılık Bölümünün seçilmesinin nedeni ise müfredatta Davranışsal Finans dersinin yer almasıdır. Çalışmaya katılan öğrencilerde gönüllük esas alınmıştır. Çalışmada Kökdemir (2003) tarafından uyarlanan eleştirel düşünme ölçeği katılımcılara uygulanırken, karar verme eğilimlerinde söz konusu çalışmadan farklı olarak çıpalama (demirleme), zihinsel muhasebe, aşırı güven eğilimleri ile sıfırın maliyeti (bedavanın etkisi) çalışmaya dahil edilmiştir. Karar verme eğilim formu oluşturulurken Ariely (2008) ve Köksal'ın (2021) çalışmalarında karar verme eğilimleri ile ilgili kullanılan problemler

kullanılmıştır. Çalışmanın tamamlanması için Atatürk Üniversitesi Sosyal ve Beşeri Bilimler Etik Kurul Başkanlığı'ndan 29.03.2022 tarihli E-88656144-000-2200099582 sayılı etik kurul belgesi alınmıştır. Çalışmada anket tekniği ile elde edilen veriler SPSS 25 programı ile analiz edilmiştir.

2. BULGULAR

Çalışmada özellikle üzerinde durulan konu eleştirel düşünme becerisi ile karar verme arasındaki ilişki olduğu için katılımcıların demografik özellikleri üzerinde çok durulmamıştır. Çalışmaya katılan katılımcıların demografik özellikleri incelendiğinde 151 katılımcının %66,2'si (100 kişi) kadın, %33,8'i (51 kişi) erkektir. Katılımcıların tamamı 18-25 yaş aralığındadır.

Çalışmada katılımcıların karar verme sorularına verdikleri cevaplar incelenmeden önce eleştirel düşünce ölçeğinin puanına bakılmıştır. Katılımcıların ölçekten elde ettikleri en düşük puan 74 iken en yüksek puan 243'tür. Ölçekten elde edilen ortalama puan ise 181 'dir. Bu noktadan hareketle 181 puanın üzerinde puana sahip olanlara Eleştirel Düşünme Puanı Yüksek, 181 puanın altında puana sahip olan katılımcılar ise Eleştirel Düşünme Puanı Düşük olmak üzere iki gruba ayrılmıştır. Katılımcıların %66,88'inin (101 kişi) eleştirel düşünme puanı düşük iken, %33,12'sinin (50 kişi) eleştirel düşünme puanı yüksektir.

Çalışmada ilk olarak katılımcıların aşırı güven eğilimleri incelenmiştir. Aşırı güven eğilimlerini ölçmek için literatürde sıklıkla kullanılan "Absinthe sizce ne olabilir?" sorusu katılımcılara yöneltilmiştir. Katılımcıların ilgili soruya verdikleri yanıt Tablo 1'de sunulmuştur.

Tablo 1. Katılımcıların Aşırı Güven ile İlgili Karar Problemine Verdiği Cevap

	Soru 1: Absinthe sizce ne olabilir?"		
Eleştirel Düşünme Puanı	Bir tür içecek	Volkanik bir kaya	Toplam
Düşük	39	62	101(%66,88)
Yüksek	19	31	50 (%33,12)
Toplam	58 (%38,4)	93 (%61,6)	151

Tablo 1 incelendiğinde, katılımcıların %61,6'sının (93 kişi) soruya yanlış cevap verdikleri görülmektedir. Bu soruda önemli olan katılımcıların doğru cevap vermesi değil verdikleri cevabın doğruluğuna duydukları güven yani kendilerine duydukları güvendir. Bu sorunun ardında "Verdiğiniz cevabın doğru olduğuna yüzde kaç eminsiniz?" Sorusu yöneltilmiştir. Bu soruya katılımcıların verdikleri cevap Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2. Katılımcıların Cevaplarına Olan Güven Yüzdeleri

Eleştirel Düşünme Puanı	Aşırı güven yüzdesi		
	%50'den az	%50	%50'den fazla
Düşük	28	35	38
Yüksek	18	16	16
Toplam	46 (%30,5)	51 (%33,8)	54 (%35,7)

Tablo 2 incelendiğinde, katılımcıların %35,7'si (54 kişi) verdikleri cevabın doğru olduğunu belirtmişlerdir. Verdikleri cevabın doğru olduğu konusunda kendilerine güvenmektedirler. Eleştirel düşünme puanı düşük olan katılımcıların kendilerine olan güveni eleştirel düşünme puanı yüksek olan katılımcılara kıyasla daha yüksektir.

Eleştirel düşünme becerisi ile ilişkilendirilebilecek bir diğer eğilim ise zihinsel muhasebe eğilimidir. Çalışmada katılımcılara zihinsel muhasebe eğilimi ile ilgili iki soru sorulmuştur. Katılımcıların sorulan sorulara verdikleri cevaplar Tablo 3 ve Tablo 4'te sunulmuştur.

Soru 2: Bir mağazada beğendiğiniz bir masayı almak üzeresiniz. Masanın fiyatı 550 TL'dir. O sırada cep telefonunuza gelen bir mesajda rakip bir mağazada indirim yapıldığını ve aynı ürünün 500 TL'ye satıldığını görüyorsunuz. Ancak o mazağa 10 dakika uzaklıkta. Arabanıza binip 10 dakika giderek ürünü o mağazadan almayı düşünür müsünüz?

Tablo 3. Katılımcıların Zihinsel Muhasebe ile İlgili Karar Problemine Verdiği Cevap

Soru 2			
Eleştirel Düşünme Puanı	Evet	Hayır	Toplam
Düşük	54	47	101(%66,88)
Yüksek	26	24	50 (%33,12)
Toplam	80 (%53)	71 (%47)	151

Tablo 3'e göre, katılımcıların %53'ü (80 kişi) zihinsel muhasebe eğilimi ile ilgili kendilerine yöneltilen soruya evet cevabını vermişlerdir. Yani aynı ürünü daha düşük fiyattan almak için 10 dk. uzaklıktaki mağazaya gitmeyi kabul etmişlerdir.

Soru 3: Bir mağazada beğendiğiniz koltuk takımını almak üzeresiniz. Koltuk takımının fiyatı 5.500TL. O sırada cep telefonunuza gelen bir mesajda rakip bir mağazada indirim yapıldığını ve aynı ürünün 5.450 TL'ye satıldığını görüyorsunuz. Ancak o mazağa 10 dakika uzaklıkta. Arabanıza binip 10 dakika giderek ürünü o mağazadan almayı düşünür müsünüz?

Tablo 4. Katılımcıların Zihinsel Muhasebe ile İlgili Karar Problemine Verdiği Cevap

Soru 3			
Eleştirel Düşünme Puanı	Evet	Hayır	Toplam
Düşük	38	63	101(%66,88)
Yüksek	18	32	50 (%33,12)
Toplam	56 (%37,1)	95 (%62,9)	151

Tablo 4'e göre, katılımcıların %62,9'u (95 kişi) zihinsel muhasebe eğilimi ile ilgili kendilerine yöneltilen soruya hayır cevabını verdikleri görülmektedir. Zihinsel muhasebe ile ilgili daha önce sorulan sorunun aksine katılımcılar aynı ürünü daha düşük fiyattan almak için 10 dk. uzaklıktaki mağazaya gitmeyi kabul etmemişlerdir. Katılımcılara yöneltilen her iki soru içerik olarak aynı olmasına karşın katılımcıların farklı cevap vermelerinin altında yatan temel etkenin fiyat faktörü olduğu düşünülmektedir. Nitekim ilk soruda 550 TL tutar iken sonraki soruda yer alan tutar 5.500 TL'dir. İlk sorudaki 50 TL'lik indirim katılımcılar daha kabul edilebilir görünürken, 5.500 TL'lik bir fiyatta yapılan 50 TL'lik indirim kabul edilebilir görülmemiştir. Aslında her iki soruda da katılımcılara yöneltilen sorunun avantajları aynı iken katılımcıların ilk soruya evet cevabını vermeleri sonraki soruya hayır cevabını vermeleri katılımcıların karar verirken zihinsel muhasebe eğilimi altında kalarak karar verdiğini göstermektedir.

Eleştirel düşünme becerisi ile karar verme eğilimlerinden sıfırın maliyeti yani bedavanın etkisi arasındaki ilişki Tablo 5'te sunulmuştur.

Soru 4. Bir alış-veriş merkezi ziyaretçilerine aşağıdaki teklifleri sunmaktadır. Aşağıdaki seçenekler size sunulsa siz hangisini seçerdiniz?

- 10 \$'lık hediye çekini hiçbir ücret ödmeden almak
- 20 \$'lık hediye çekini 7 \$ ödeyerek almak

Tablo 5. Eleştirel Düşünme Becerisi İle Bedavanın Etkisi Arasındaki İlişki

Soru 4			
Eleştirel Düşünme Puanı	A Seçeneği	B Seçeneği	Toplam
Düşük	55	46	101(%66,88)
Yüksek	19	31	50 (%33,12)
Toplam	74 (%49)	77 (%51)	151

Tablo 5'e göre, katılımcılar bedavanın etkisi ya da bir diğer deyişle sıfırın etkisi ile ilgili kendilerine yöneltilen soruda %51 (77 kişi) b seçeneğini seçmişlerdir. Literatürde daha önce yapılan çalışmalarda katılımcılar a seçeneğini seçmelerine rağmen, bu çalışmada katılımcıların büyük çoğunluğu b seçeneğini seçmesi kendilerine sunulan seçeneğin bedava olması katılımcıların büyük çoğunluğunun kararını etkilememektedir.

Eleştirel düşünme eğilimi ile karar verme eğilimlerinden çıpalama (demirleme) yanılığısı arasındaki ilişki Tablo 6’da sunulmuştur.

Soru 5: Ekonomist.com sitesinin çeşitli abonelik türleri bulunmaktadır. Yıllık olarak belirlenen abonelik sisteminde hem online hem de dergi abonelik türleri ve fiyatları aşağıda verildiği gibidir. Bu durumda siz hangi aboneliği tercih edersiniz?

- Ekonomist.com aboneliği- 59 \$ (Ekonomist.com’a bir yıl online abonelik.)
- Dergi aboneliği – 125 \$ (Ekonomist’in dergi yayınına bir yıllık abonelik.)
- Dergi & Web aboneliği – 125 \$ (Ekonomist’in dergi yayınına ve online erişime bir yıllık abonelik.)

Tablo 6. Eleştirel Düşünme Becerisi ile Çıpalama Yanılığısı Arasındaki İlişki

Soru 5				
Eleştirel Düşünme Puanı	A seçeneği	B seçeneği	C seçeneği	Toplam
Düşük	47	12	42	101(%66,88)
Yüksek	15	8	27	50 (%33,12)
Toplam	62 (%41,1)	20 (%13,2)	69 (%45,7)	151

Tablo 6’ya göre; katılımcılar çıpalama yanılığısı ile ilgili kendilerine yöneltilen soruda % 45,7’si (69 kişi) c seçeneğini, %41,1’i a seçeneğini ve %13,2’si ise b seçeneğini seçmiştir. Katılımcıların çoğunun c seçeneğine yönelmesine neden olan etkenin b seçeneğinde sunulan teklifle aynı fiyatta olmasına rağmen c seçeneğinde daha fazla ürün sunulmasıdır. B seçeneğindeki fiyat ve teklifi kendine referans noktası alan katılımcılar c seçeneğine yönelmişlerdir. Ancak b seçeneğini kendine referans noktası olarak almayan katılımcıların a seçeneğini tercih ettikleri söylenebilir.

Eleştirel düşünme puanının cinsiyete göre dağılımı merak edilmiştir. Eleştirel düşünme puanının cinsiyete göre dağılımına bakılmıştır. Cinsiyete göre eleştirel düşünme puanı dağılımı Tablo 7’de sunulmuştur.

Tablo 7. Cinsiyete Göre Eleştirel Düşünme Puanı

Eleştirel Düşünme Puanı	Cinsiyet		Toplam
	Kadın	Erkek	
Düşük	66	35	101(%66,88)
Yüksek	34	16	50 (%33,12)

Tablo 7’ye göre; katılımcıların %66,8’inin eleştirel düşünme becerisinin düşük olduğu söylenebilir. Eleştirel düşünme puanı düşük olarak belirlenen 101 katılımcının 66’sı kadın, 35’i erkektir. Katılımcıların %33,12’sinin ise eleştirel düşünme puanı yüksek çıkmıştır. Eleştirel düşünme puanı yüksek olan 50 katılımcının 34’ü kadın, 16’sı ise erkektir. Katılımcıların eleştirel düşünme

puanına bakıldıktan sonra cinsiyet açısından eleştirel düşünme puanında anlamlı bir farklılık olup olmadığına bakmak için Ki-Kare analizi yapılmıştır. Söz konusu ilişki ile ilgili oluşturulan hipotezler ise;

H_0 : Cinsiyet ile eleştirel düşünce puanı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Cinsiyet ile eleştirel düşünce puanı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Cinsiyet açısından eleştirel düşünme puanı arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı Ki-kare analizi ile test edilmiş ve analiz sonucu Tablo 8’de sunulmuştur.

Tablo 8. Cinsiyet ve Eleştirel Düşünme Puanı Arasındaki İlişkinin Ki-Kare Analiz Sonucu

	X² Değeri	Serbestlik Derecesi	Önem Derecesi
Eleştirel düşünme düzeyi*cinsiyet	0,105	1	0,746

Tablo 8’e göre; %5 önem düzeyinde cinsiyet ile eleştirel düşünme puanı arasında istatistik açıdan anlamlı bir farklılık yoktur. Başka bir ifade ile katılımcıların cinsiyetinin kadın ya da erkek olması ile eleştirel düşünme puanının yüksek veya düşük olması arasında anlamlı bir farklılık bulunmamaktadır. Bu durumda H_1 hipotezi reddedilerek H_0 hipotezi kabul edilmektedir.

Çalışmada son olarak eleştirel düşünme puanları ile eğilimler arasındaki ilişkiye bakılmıştır. Eleştirel düşünme puanının düşük ya da yüksek olması ile eğilimler arasında istatistik olarak anlamlı bir ilişkinin olup olmadığı Ki-Kare analizi ile test edilmiştir. Söz konusu ilişki ile ilgili oluşturulan hipotezler ise;

H_0 : Eğilimler ile eleştirel düşünme puanı arasında anlamlı bir ilişki yoktur.

H_1 : Eğilimler ile eleştirel düşünme puanı arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Elde edilen sonuçlar Tablo 9’da sunulmuştur.

Tablo 9. Eğilimler ve Eleştirel Düşünme Puanı Arasındaki İlişkinin Ki-Kare Analiz Sonucu

Eleştirel düşünme puanı*Eğilimler	X² Değeri	Serbestlik Derecesi	Önem Derecesi
Soru 1 (Aşırı Güven Eğilimi)	0,005	1	0,942
Soru 2 (Zihinsel Muhasebe Eğilimi)	0,029	1	0,865
Soru 3 (Zihinsel Muhasebe Eğilimi)	0,038	1	0,846
Soru 4 (Bedavanın Etkisi)	3,624	1	0,057
Soru5(Çıpalama-Demirleme- Eğilimi)	3,783	2	0,151

Tablo 9’a göre; %5 önem düzeyinde eğilimler ile eleştirel düşünme puanı arasında istatistik açıdan anlamlı bir farklılık yoktur. Eleştirel düşünme puanının yüksek ya da düşük olması ile katılımcıların karar verirken etkisi altında kaldıkları eğilimler arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

3. SONUÇ

Karar verme sürecinde bireyler çeşitli duygusal ve bilişsel eğilimlerin etkisi altında kalarak rasyonel davranış sergilemekten uzaklaşmaktadırlar. Rasyonellikten uzaklaşan bireyler karar verirken faydalarını maksimum yapmak yerine tecrübeleri, etkileşim içerisinde olduğu kişilerin düşünce ve yorumları gibi pek çok faktörün etkisi altında kalmaktadır. Davranışsal ekonomi bireylerin karar verirken etkisi altında kaldığı eğilimleri açıklamaya çalışmaktadır. Bireyler karar verirken bilişsel ve duygusal önyargılar ya da yanlılıklar etkisinde kalarak karar vermektedir. Piyasalarda oluşan anomalilerde bireylerin söz konusu önyargıların etkisi altında kaldığının bir göstergesidir.

Akıl yürütme ve muhakeme temeli üzerine kurulan eleştirel düşünme bireylerde derinlemesine düşünmeyi ve odaklanmayı gerektirmektedir (Yeşilyurt,2021:818). Eleştirel düşünme becerisine sahip olan bireyler alternatif seçenekler arasında neden sonuç ilişkisi kurabilmekte, öngörülerde bulunarak tahminler yapabilmekte, hipotezler kurup mantıksal çıkarımlarda bulunabilmektedir. Eleştirel düşünme becerisine sahip birey kendisine sunulan alternatifler arasında karar verirken sürü davranışı sergilemekten kaçınarak duygusal ve bilişsel önyargıların etkisinden sıyrılarak karar vereceği beklenmektedir.

Bu çalışmada amaç, bireylerin eleştirel düşünme becerilerinin karar verme süreçlerine etkisini incelemektir. Bu amaç doğrultusunda bireylerin eleştirel düşünme becerisini ölçmek için literatürde var olan ölçek kullanılmıştır. Katılımcılar verdikleri cevaplar doğrultusunda eleştirel düşünme puanı düşük ve yüksek olarak iki kısma ayrılmıştır. Ayrıca katılımcılara davranışsal ekonomi alanında sıklıkla kullanılan karar verme problemleri ile ilgili sorular yöneltilmiştir. Katılımcıların verdikleri cevaplar doğrultusunda elde edilen veriler SPSS 25 programında test edilmiştir. Yapılan testler sonucunda; katılımcıların eleştirel düşünme puanının yaklaşık olarak %67'sinin düşük, %33'ünün ise yüksek olduğu sonucuna varılmıştır. Karar verme problemleri ile eleştirel düşünme arasındaki ilişkiye bakıldığında ise; ilk olarak karar verme problemlerinden aşırı güven eğilimi incelenmiş ve katılımcıların aşırı güven eğilimi sergiledikleri görülmüştür. Aşırı güven eğilimi sergileyen bireyler verdikleri kararların doğru olduğu konusunda kendilerine fazla güvendikleri için bu durumun kendilerini hatalı kararlar vermeye yönlendirdiği söylenebilir. Katılımcıları hatalı karar vermeye yönlendiren bir diğer eğilim ise zihinsel muhasebe eğilimidir. Katılımcılara kendilerine yönlendirilen aynı nitelikteki her iki soruya verdikleri cevaplardan yola çıkarsak zihinsel muhasebe eğilimi etkisi altında kalarak karar verdikleri söylenebilir. Nitekim katılımcılara yönlendirilen alternatiflerde tasarruf edecekleri miktar aynı olmasına rağmen katılımcıların tercihleri farklı olmuştur. Ayrıca katılımcıların çıpalama yanılığısı ile ilgili olarak kendilerine yöneltilen soruya verdikleri cevap incelendiğinde katılımcılar aldıkları referans noktasına göre karar verdikleri görülmüştür. Katılımcılara son olarak sıfırın maliyeti (bedavanın etkisi) ile ilgili soru yöneltilmiştir. Katılımcılar bedavanın cazibesine kanmayarak kendileri için en çok fayda sağlayacak alternatifi seçmişlerdir.

Kadın ve erkek katılımcıların eleştirel düşünme puanları hemen hemen benzerlik göstermektedir. Kadın katılımcıların %34'ünün eleştirel düşünme puanı yüksek iken, erkek katılımcıların yaklaşık %31'inin eleştirel düşünme puanı yüksektir. Hem cinsiyet hem de eğilimler ile eleştirel düşünme puanı arasındaki ilişki ise Ki-Kare analizi ile incelenmiştir. Yapılan analiz sonucunda da cinsiyet ile eleştirel düşünme puanı arasında anlamlı bir farklılık bulunamamıştır. Kadın katılımcı sayısının erkek katılımcı sayısına kıyasla daha fazla olması analiz sonucu etkilediği düşünülmektedir. Eleştirel düşünme puanı ile katılımcılara yöneltilen eğilimler ile ilgili karar verme problemleri arasındaki ilişkinin incelendiği Ki-Kare analiz sonucunda ise eğilimler ile eleştirel düşünme puanı arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcıların karar verirken etkisi altında kaldıkları eğilimler (aşırı güven, zihinsel muhasebe, bedavanın etkisi ve çıpalama) ile katılımcının eleştirel düşünme puanının yüksek ya da düşük olması arasında anlamlı bir ilişki bulunmamaktadır.

Çalışmada ulaşılan genel sonuç; aşırı güven, zihinsel muhasebe ve çıpalama eğilimlerine yönelik sorulan sorulara katılımcıların verdikleri cevaplar soruların derlendiği kaynaklarda (Ariely, 2008; Köksal, 2021) belirtildiği şekilde aynı yönde verilmiştir. Kısacası katılımcılar söz konusu eğilimlerin etkisinde kalarak alternatifler arasında tercih yapmışlardır. Farklılık bedavanın etkisinde ortaya çıkmıştır. Katılımcılar karar verirken alternatifin bedava olmasına odaklanmayıp faydası daha fazla olan seçeneği tercih etmişlerdir. Eleştirel düşünme becerisinin davranışsal ekonomi ile ilişkilendirilmesi bu çalışmayı literatürdeki aynı alanda yapılan benzer çalışmalardan ayırmaktadır. Eleştirel düşünme becerisi özellikle eğitim alanında üzerinde yoğun olarak durulan konulardan biridir. Bireylerin verirken çeşitli eğilimler altında kalarak karar vermesinde eleştirel düşünmemelerinin etkisi olduğu da söylenebilir. Nitekim bu çalışmada genel olarak katılımcıların eleştirel düşünme puanı düşüktür ve katılımcılar karar verirken de eğilimlerin etkisi altında kalmaktadır.

KAYNAKÇA

- Aizikovitsh-Udi, E., Cheng D. (2015). Developing Critical Thinking Skills From Dispositions to Abilities: Mathematics Education From Early Childhood to High School. *Creative Education*, Cilt;6,Sayı;4,s;455-462
- Akalın G., Dilek S. (2007a). Belirsizlik Altında Firma Kararlarının İncelenmesi. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*. Cilt;23,Sayı;2, S;45-61.
- Akalın G., Dilek S. (2007b). Belirsizlik Altında Tüketicilerin Kararları. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*. Cilt;3, Sayı;6, s;33-48.
- Aksoy T., Şahin I. (2015). Belirsizlik Altında Karar Alma: Geleneksel ve Modern Yaklaşımlar. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*. Cilt;2,Sayı;2, s;1-28.
- Alada D., (2000) *İktisat Felsefesi ve Belirsizlik*, Bağlam Yayınları, İstanbul.

- Ariely, D.,(2008), Akılsız Ama Öngörülebilir, Optimist Yayın Grubu, İstanbul.
- Bilgin A., Eldelikoğlu J. (2007). Üniversite Öğrencilerinin Eleştirel Düşünme Becerilerinin İncelenmesi. Hacettepe Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi. Cilt;33,s; 55-67
- Buğra, A., (2003). İktisatçılar ve İnsanlar. İletişim Yayınları, İstanbul
- Diamond, P., Vartiainen H. (2007). Behavioral Economics and Its Applications, Princeton: Princeton University Press.
- Döm. S. (2003). Yatırımcı Psikolojisi, Değişim Yayınları, İstanbul.
- Facione, P. (1998). Critical Thinking: What It is and What It Counts, California Academic Press.
- Fontana G., Gerrard B. (2004). A Post Keynesian Theory of Decision Making Under Uncertainty. Journal of Economic Psychology, Cilt;25,s; 619-637.
- Griffiths, A., Wall, S. (2000). Intermediate Micro Economics: Theory and Applications. (2. Baskı), Pearson Education Limited, England.
- Hens, T., Bachmann, K. (2008). Behavioral Finance for Private Banking. Chichester, West Sussex: John Wiley & Sons Ltd.
- Kandemir, C. (2022). Eleştirel Düşünce ve Cesur Yeni Muhasebeler. Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi, Cilt;66, s;23-44
- Keynes, J. M. (1981). Genral Teory of Employment, Interest and Money. Macmillan.
- Knight, F. H. (1965). Risk Uncertainty and Profit. 4th Edition Harper & Row, Newyork.
- Kökdemir, D., (2003), Belirsizlik Durumlarında Karar Verme ve Problem Çözme, Doktora Tezi (Yayınlanmamış), Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Köksal, A., (2021), Parasal konularda yaptığımız hatalar, Scala Yayınevi
- Küçükali, R., Akbaş H. (2015). Eleştirel Düşüncenin Bilimlerin Gelişmesine Katkıları. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt;19,Sayı;3,s;1-10.
- Lawson, T. (1985). Uncertainty and Economic Analysis. The Economic Journal, Cilt;95,Sayı;3,s; 909-927.
- Mola, H. (2022). İktisadi Risk Algısına Kültürel Eğilimler Işığında Analitik Bir Bakış: Türkiye-Rusya-ABD-Japonya Örneği. Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. 4(1), 35-40
- Nelson, P. (1970). Information and Consumer Learning and Brand Equity. Journal of Consumer Research. Cilt;27, Sayı;1, s;311-319.

- Özdayı, N. (2019). Bireysel ve Takım Sporü İle İlgilenen Üniversite Öğrencilerinin Eleştirel Düşüncelerinin Bazı Demografik Değişkenler Açısından İncelenmesi. *Sportif Bakış: Spor ve Eğitim Bilimleri Dergisi*, Cilt;6, Sayı;1, s;42-54.
- Öztopçu, A. (2019). Davranış ve Ekonomik Karar Verme İlişkisi. *Ekonomi, İşletme ve Maliye Araştırmaları Dergisi*, Cilt;1, Sayı;4, s;364-376.
- Sefil S., Çilingiroğlu H., K. (2011). Davranışsal Finansın Temelleri: Karar vermenin Bilişsel ve Duygusal Eğilimleri. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt;10, Sayı;19,s; 247-268.
- Stigler, G. (1961). The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, Cilt; 69, s;213-225.
- Tom S., M., Fox R., C., Trepel C., Poldrack A. R. (2007). The Neural Basis of Loss Aversion in Decision- Making Under Risk. *Science*, Cilt;315, Sayı;5811, s;515-518.
- Türnüklü, E., B., Yeşildere S. (2005). Problem, Problem Çözme ve Eleştirel Düşünme. *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, Cilt;25, Sayı;3, s;107-123
- Von Neumann, J., Morgenstern, O. (1953). *Theory of Games and Economic Behavior*. 3rd Edition. Princeton University Press, Princeton.
- Walker, P., Finney, N. (1999) Skill Development and Critical Thinking In Higher Education. *Teaching in Higher Education*, Cilt;4, Sayı;4, s;531-548
- Wang Gen-Lian (2021). The Cultivation of Critical Thinking a Long Way to Go-A Teaching Practice and Reflection Based on the Cultivation of Critical Thinking. *Open Access Library Journal*, Cilt;8, Sayı;7, s;1-9.
- Yalçınkaya, T. (2004). Risk ve Belirsizlik Algılamasının İktisadi Davranışlara Yansımaları. *Muğla Üniversitesi İİBF Tartışma Tebliğleri*, Cilt;5, s;1-18.
- Yeşilyurt, E. (2021). Eleştirel Düşünme Ve Öğretimi: Tüm Boyut Ve Öğelerine Kavramsal Bir Bakış. *Journal of International Social Research*,Cilt;14, Sayı;77, s;815-828.
- Yavuzaslan, K. (2018). Deneysel İktisat ve Kültürel Farklılıkların Deneysel İktisatla İfadesi. *Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. Cilt;33, s;217-231.
- Yiğitbaş Ş. B. (2021). Risk ve Belirsizlik Altında Karar Verme Davranışı ve Nöroekonomi. *Balkan ve Yakın Dođu Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt;7, Sayı;3, s;25-38.
- Yu, J., Cheung, M. H., Huang, J. (2016). Spectrum Investment Under Uncertainty: A Behavioral Economics Perspective. *IEEE Journal on Selected Areas in Communications*, Cilt;34, Sayı;10, s;2667-2677.