

IQTISODIY QAROR QABUL QILISHDA EMOTSIYALARNING ROLI

Yuldosheva Gavhar O'tkirovna

O'zXIA doktoranti, TMC instituti Pedagogika va

Psixologiya kafedrası o'qituvchisi

Annotatsiya: Ushbu maqolada iqtisodiy qaror qabul qilish jarayonida inson emotsiyalarining ahamiyati va ta'siri tahlil qilinadi. An'anaviy iqtisodiy nazariyalar insonni “ratsional agent” sifatida tasvirlasa-da, zamonaviy tadqiqotlar qaror qabul qilishda hissiy holatlarning muhim rol o'ynashini ko'rsatmoqda. Maqolada emotsiyalarning iqtisodiy xatti-harakatlarga ta'siri, psixologik va neyrobiologik asoslari, shuningdek, amaliy misollar va tadqiqot natijalari keltiriladi.

Kalit so'zlar: Iqtisodiy qaror, emotsiyalar, xulq-atvor iqtisodiyoti, irratsional tanlov, risk, kognitiv psixologiya.

Iqtisodiyot fanida uzoq yillar davomida insonlar qaror qabul qilish jarayonida faqat ratsional manfaatlarni ko'zlaydi, degan qarash ustuvor bo'lib kelgan. Ammo XX asr oxiri va XXI asr boshida paydo bo'lgan xulq-atvor iqtisodiyoti bu tasavvurni tubdan o'zgartirdi. Emotsiyalar, kayfiyat va hissiy holatlar iqtisodiy qarorlar qabul qilishda muhim rol o'ynaydi. Masalan, investorlar qo'rquv tufayli riskdan qochishi yoki haddan tashqari optimizm natijasida noto'g'ri investitsiya qarorlarini qabul qilishi mumkin.

Avvalgi javobimda emotsiyalarning iqtisodiy qarorlardagi asosiy rolini qisqacha yoritgan edim. Endi bu mavzuni yanada chuqurroq ko'rib chiqamiz, xulq-atvor iqtisodiyoti (behavioral economics), nevroekonomika va psixologik tadqiqotlar asosida. Emotsiyalar nafaqat "irratsional" to'siq emas, balki qaror jarayonining ajralmas qismi bo'lib, ular ratsional modellarni to'ldiradi va haqiqiy hayotdagi murakkabliklarni hisobga oladi. Bu tahlilda klassik nazariyalar, empirik dalillar, misollar va so'nggi yillardagi (2024–2025) tadqiqotlardan foydalanamiz. Mavzuni quyidagi bo'limlarga ajratamiz: emotsiyalarning kirish nuqtalari, nazariy asoslar, empirik dalillar va misollar, moliyaviy qarorlar, vaqt va sotsial afzalliklar, hamda siyosiy va amaliy ahamiyat.

Emotsiyalarning iqtisodiy qarorlardagi kirish nuqtalari: Emotsiyalar iqtisodiy qarorlarda uchta asosiy yo'l orqali aralashadi, ayniqsa xavfli va noaniq vaziyatlarda (masalan, investitsiya yoki savdo). Bu tasnifni George Loewenstein va boshqalar taklif qilgan:

- Kutilayotgan emotsiyalar (anticipated emotions): Natijalar ochilganda his qilinishi kutilayotgan his-tuyg'ular, masalan, g'alaba quvonchi yoki yo'qotishdan pushaymonlik. Ular qarorni oldindan shakllantiradi va ratsional foyda hisobiga kiritiladi, chunki insonlar kelajakdagi emotsiyalarni bashorat qilishga harakat qiladi.

- Zamonaviy emotsiyalar (immediate emotions): Qaror qabul qilish vaqtida his qilinadiganlar, ikkiga bo'linadi:

- Integral emotsiyalar: Qaror bilan bevosita bog'liq, masalan, qo'rquv xavfli investitsiyadan voz kechishga majbur qiladi.

- Incidentall emotsiyalar (orqa fon): Qaror bilan bog'liq bo'lmagan, masalan, ertalabki yomon kayfiyat (depressiya) moliyaviy ma'lumotlarni noto'g'ri talqin qilishga olib keladi.

Bu kirish nuqtalari emotsiyalarni "aralash" holatga keltirishi mumkin: bir vaqtning o'zida ijobiy (motivatsiya) va salbiy (to'siq) ta'sir ko'rsatadi. Masalan, qo'rquv xavfni oshirib, ehtiyotkorlikni kuchaytirs, g'azab xavfni kam baholab, tajovuzkor qarorlarga undaydi.

Nazariy asoslar: Ratsional modellardan emotsiyalarga o'tish: Klassik neoklassik iqtisodiyotda (Homo Economicus modeli) qarorlar faqat ma'lumot va foyda-xarajat tahliliga asoslanadi, emotsiyalar esa "irratsional" deb hisoblanadi. Biroq, xulq-atvor iqtisodiyoti va nevroekonomika bu fikrni rad etadi: emotsiyalar ratsionlikni to'ldiradi va emotsiyasiz to'liq ratsionlik mumkin emas.

- Kutilayotgan emotsiyalar va konsekventsializm: Bu emotsiyalar klassik modellarga mos keladi, chunki ular foyda maksimalizatsiyasini hisobga oladi. Masalan, Markowitz (1952) ning aktiv integratsiyasini yumshatish nazariyasi yoki Loomes va Sugden (1982) ning pushaymonlik (regret) modeli emotsiyalarni utility funksiyasiga kiritadi. Affective forecasting xatolari (Loewenstein va Adler, 1995) insonlarning kelajakdagi emotsiyalarni noto'g'ri bashorat qilishini ko'rsatadi, masalan, lotereya g'oliblarining baxtini oshirib ko'rsatish.

- Zamonaviy emotsiyalar va xulq-atvor modellari: Antonio Damasio (1994) ning somatik marker gipotezasi emotsiyalarning miya (ventromedial prefrontal korteks) orqali qarorlarni shakllantirishini ta'kidlaydi. Ikki jarayonli modellar (Loewenstein va Small, 2007) emotsional (tez, impulsiv) va ratsional (sekin, deliberativ) tizimlarni muvozanatlashtiradi. Appraisal-tendency framework (Lerner va Keltner, 2000) emotsiyalarni baholash o'lchovlari (masalan, nazorat va ishonchlilik) orqali tushuntiradi: g'azab optimistik xavf bahosini, qo'rquv esa pessimistikni oshiradi.

So'nggi tadqiqotlarda (2024) emotsiyalar kognitiv biaslar (masalan, yo'qotishdan qo'rqish – loss aversion) bilan o'zaro ta'sir qilishi ta'kidlanadi, bu Prospect theory (Kahneman va Tversky, 1979) orqali izohlanadi: yo'qotishlar foydalardan 2 baravar og'irroq his etiladi.

Empirik dalillar va misollar

Tadqiqotlar emotsiyalarning qarorlardagi rolini nevroimaging, eksperimentlar va real bozor ma'lumotlari orqali isbotlaydi.

- Xavf ostidagi qarorlar: Bechara va boshqalar (1997) tadqiqotida orbitofrontal korteks shikastlangan bemorlar Iowa Gambling Task o'yinida foydasiz xavfli

tanlovlarni qiladi, chunki emotsiyalar yo'qotishni oldindan his qilishga yordam bermaydi. Incidentall emotsiyalar: quyoshli ob-havo bozor ko'tarilishiga, sport jamoasi mag'lubiyati esa pasayishiga olib keladi (Hirshleifer va Shumway, 2003; Edmans va boshqalar, 2007). 2023 yilgi tadqiqotda (Cambridge Journal) sun'iy ravishda qo'zg'atilgan kayfiyatlar xavf bahosini o'zgartiradi: ijobiy kayfiyat xavfni kamaytiradi.

- Vaqt va intertemporal tanlovlar: Giperbolik diskontlash (Ainslie, 1975) yaqin muddatli mukofotlarni oshirib ko'rsatadi, emotsiyalar sababli. fMRI tadqiqotlari (McClure va boshqalar, 2004) shuni ko'rsatadiki, yaqin mukofotlar limbik tizimni (emotsional), uzoq mukofotlar esa frontal korteksni (ratsional) faollashtiradi. Suvush (savoring) va qo'rquv (dreading) darhol noqulay natijalarni tanlashga olib keladi (Loewenstein, 1987).

- Sotsial afzalliklar: Ultimatum o'yinida adolatsiz takliflar rad etiladi, anterior insula faollashuvi bilan bog'liq (Sanfey va boshqalar, 2003). G'azab adolatni ta'minlaydi, minnatdorchilik esa ishonchni oshiradi.

Moliyaviy misollar: Dot-com pufiga (2000) va 2008 inqiroziga qo'rquv va ochko'zlik sabab bo'lgan. 2024 tadqiqotida (ABACademies) qo'rquv panic sellingga, optimizm esa bozor ko'piklariga olib keladi; herd behavior (oqim) ijtimoiy tarmoqlarda meme-aktsiyalarni hosil qiladi.

So'nggi tadqiqotlar (2024–2025): Emotsiyalar va kognitiv biaslar

2024 yilda (Journal of Economics) emotsiyalar kognitiv biaslar bilan o'zaro ta'sir qilishi batafsil o'rganilgan: qayg'u impulsiv xaridlarga, g'azab esa xavfli investitsiyalarga undaydi. 2025 yilgi maqolada (IJFMR) emotsional moliya (emotional finance) ta'kidlanadi: baxt tajribalarga sarflashni oshiradi (Dunn va boshqalar, 2008), ortiqcha ishonch savdoni ko'paytirib, foydani kamaytiradi (Barber va Odean, 2000). Nudging siyosatlar (Thaler va Benartzi, 2004) emotsiyalarni boshqarish uchun ishlatiladi: avtomatik tejash rejalar impulsivlikni kamaytiradi.

Emotsiyalar iqtisodiy qaror qabul qilishda adaptiv vosita: ular xavfni baholash, qiymatni shakllantirish va strategiyani belgilaydi. Emotion-imbued choice (EIC) modeli (Lerner va boshqalar) emotsiyalarni ratsional tanlovga integratsiya qilishni taklif qiladi. Amaliy jihatdan, bu shaxsiy moliyada (emotsiyalarni regulatsiya qilish), biznesda (tadbirkorlikda emotsional intellekt) va siyosatda (nudging) muhim: masalan, pensiya tejashini oshirish uchun default opsiyalar. Emotsiyalarni e'tiborsiz qoldirish xatolarga olib keladi, ularni hisobga olish esa yaxshi natijalarga erishishga yordam beradi.

Olingan natijalar an'anaviy ratsional modeldan farqli ravishda inson iqtisodiy qarorlarida emotsiyalarning kuchli ta'sirini tasdiqlaydi. Biroq bu ta'sir doimo salbiy emas. Ba'zi hollarda hissiy intuitsiya tezkor va samarali qaror qabul qilishga yordam beradi. Masalan, tajribali tadbirkorlarning qarorlari ko'pincha mantiqiy tahlildan ko'ra, "ichki sezgi"ga asoslanadi. Shunday bo'lsa-da, haddan tashqari emotsional qarorlar

iqtisodiy inqiroz, noto‘g‘ri investitsiyalar va resurslardan samarasiz foydalanishga sabab bo‘lishi mumkin.

Xulosa

Xulosa qilib aytganda, iqtisodiy qaror qabul qilishda emotsiyalarni inkor etib bo‘lmaydi. Ular odamlarning tanlovlariga sezilarli darajada ta’sir ko‘rsatadi. Shu bois:

Iqtisodiy ta’lim jarayonida xulq-atvor iqtisodiyoti va emotsiyalar rolini o‘qitishga e’tibor qaratish zarur.

Investitsiya va biznes qarorlarida hissiy omillarni minimallashtirish uchun “psixologik treninglar” o‘tkazilishi kerak.

Siyosiy va ijtimoiy qarorlar qabul qilinayotganda aholining hissiy kayfiyati ham hisobga olinishi lozim.

Iste’molchilar uchun moliyaviy savodxonlik dasturlarida emotsiyalarning ta’siri haqida maxsus bo‘limlar kiritilishi maqsadga muvofiq.

Adabiyotlar:

1. Loewenstein, G. (2000). *Emotions in Economic Theory and Economic Behavior*. American Economic Review, 90(2), 426–432.
2. Slovic, P., Finucane, M., Peters, E., & MacGregor, D. G. (2002). *The Affect Heuristic*. In T. Gilovich, D. Griffin, & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment* (pp. 397–420). Cambridge University Press.
3. Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. New York: HarperCollins.
4. Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press.
5. Loewenstein, G., & Lerner, J. S. (2003). *The Role of Affect in Decision Making*. In R. J. Davidson, K. R. Scherer, & H. H. Goldsmith (Eds.), *Handbook of Affective Sciences* (pp. 619–642). Oxford University Press.
6. Elster, J. (1998). *Emotions and Economic Theory*. Journal of Economic Literature, 36(1), 47–74.
7. Camerer, C., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2005). *Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics*. Journal of Economic Literature, 43(1), 9–64.