THE PERSPECTIVE OF NEW ERA SCIENCES
INTERNATIONAL SCIENTIFIC JOURNAL
www.global-science-review.com
editor@global-science-review.com

IQTISODIY NOANIQLIK SHAROITIDA INSONLARNING QAROR QABUL QILISH XUSUSIYATLARI

Yusubboyeva Kamola Yunusjon qizi
Toshkent shahar Olmazor tumani Registon xususiy maktabi 11-sinf o‘quvchisi

Annotatsiya. Maqolada iqtisodiy noaniqlik sharoitida insonlarning qaror qabul qilish xususiyatlari xulq-atvor iqtisodiyoti nazariyalari asosida o‘rganiladi. Xavf va noaniqlik tushunchalarining farqi, istiqbol nazariyasi, cheklangan ratsionallik, noaniqlikdan qochish (Ellsberg paradoksi) hamda emotsiyalarning qarorlarga ta’siri tahlil qilinadi. Shuningdek, noaniqlik davrida oila, talaba va yosh tadbirkor uchun qaror qabul qilishni yaxshilash bo‘yicha amaliy tavsiyalar beriladi.

Kalit so‘zlar: iqtisodiy noaniqlik, xavf, istiqbol nazariyasi, cheklangan ratsionallik, noaniqlikdan qochish, evristika, qaror qabul qilish.

Аннотация. В статье на основе теорий поведенческой экономики изучаются особенности принятия решений людьми в условиях экономической неопределённости. Анализируются различия между риском и неопределённостью, теория перспектив, ограниченная рациональность, неприятие неопределённости (парадокс Эллсберга) и влияние эмоций на решения. Даны практические рекомендации по улучшению принятия решений для семей, студентов и молодых предпринимателей.

Ключевые слова: экономическая неопределённость, риск, теория перспектив, ограниченная рациональность, неприятие неопределённости, эвристика, принятие решений.

Abstract. The article studies the features of human decision-making under economic uncertainty on the basis of behavioral economics theories. It analyses the difference between risk and uncertainty, prospect theory, bounded rationality, ambiguity aversion (the Ellsberg paradox) and the influence of emotions on

decisions. Practical recommendations for families, students and young entrepreneurs are given.

Keywords: economic uncertainty, risk, prospect theory, bounded rationality, ambiguity aversion, heuristics, decision-making.

Kirish

Iqtisodiy hayot hech qachon to‘liq bashorat qilinadigan bo‘lmagan, biroq so‘nggi yillarda global moliyaviy tebranishlar, pandemiya, geosiyosiy ziddiyatlar, valyuta kurslaridagi o‘zgarishlar va inflyatsiya noaniqlik darajasini yanada oshirdi. Oila uchun oylik byudjetni rejalashtirish, talaba uchun qaysi kasbni tanlash, tadbirkor uchun yangi loyihaga sarmoya kiritish – bularning barchasi kelajak qanday bo‘lishi noma’lum sharoitda qabul qilinadigan qarorlardir.

An’anaviy iqtisodiy nazariya noaniqlik sharoitida ham odamlar ehtimollarni to‘g‘ri baholab, kutilayotgan foydalilikni maksimallashtiradi, deb hisoblaydi. Biroq tajribalar odamlar noaniqlik oldida boshqacha harakat qilishini ko‘rsatdi: ular xavfdan qochadi, ehtimollarni buzib baholaydi, hissiyotlarga berilib, ba’zan qaror qabul qilishni umuman kechiktiradi. Shu sababli noaniqlik sharoitidagi xulq-atvorni tushunish nazariy jihatdan ham, amaliy jihatdan ham muhim.

Maqolaning maqsadi iqtisodiy noaniqlik sharoitida inson qarorlarining asosiy xususiyatlarini nazariy tahlil asosida yoritish va qarorlar sifatini oshirish yo‘llarini ko‘rsatishdir. Ishda ilmiy adabiyotlarni tahlil qilish, qiyoslash va misollar bilan umumlashtirish usullaridan foydalanildi.

Xavf va noaniqlik tushunchalarining farqi

Frenk Nayt o‘z klassik asarida xavf va noaniqlikni bir-biridan ajratdi. Xavf – natijalarning ehtimoli ma’lum yoki hisoblash mumkin bo‘lgan holat (masalan, tanga tashlash yoki sug‘urta statistikasi). Noaniqlik esa ehtimollarni ham aniq baholab bo‘lmaydigan holat bo‘lib, ayniqsa yangi, takrorlanmaydigan hodisalar uchun xosdir [1]. Nayt fikricha, tadbirkorlik foydasi aynan noaniqlik uchun to‘lov sifatida paydo bo‘ladi.

Haqiqiy hayotda iqtisodiy qarorlarning aksariyati noaniqlik sharoitida qabul qilinadi: yangi biznes g‘oyasining muvaffaqiyat ehtimolini yoki besh yildan keyingi mehnat bozori holatini aniq hisoblab bo‘lmaydi. Bunday sharoitda odamlar ma’lumot yetishmovchiligini o‘z tajribasi, intuitsiyasi va atrofdagilar fikri bilan to‘ldirishga majbur bo‘ladi, bu esa xatolarga yo‘l ochadi.

Cheklangan ratsionallik va evristikalar

Gerbert Saymon «cheklangan ratsionallik» tushunchasini kiritib, odamlar barcha variantlarni baholab, eng yaxshisini tanlay olmasligini, buning o‘rniga «yetarli darajada yaxshi» yechimni izlashini ta’kidladi [2]. Sababi ikkita: inson axborotni qayta ishlash qobiliyati va vaqti cheklangan, atrofdagi dunyo esa o‘ta murakkab.

Noaniqlik sharoitida odamlar soddalashtirilgan qoidalar, ya’ni evristikalardan foydalanadi. Gigerenzer va Gaysmayer evristikalarni har doim ham xato manbai deb hisoblash noto‘g‘riligini, ayrim sodda qoidalar murakkab modellardan yaxshiroq ishlashi mumkinligini ta’kidlaydi, ayniqsa ma’lumot kam va muhit o‘zgaruvchan bo‘lganda [3]. Masalan, «daromadning ma’lum ulushini har doim zaxiraga qo‘yish» kabi oddiy qoida murakkab hisoblarga qaraganda amalda ishonchliroq bo‘lishi mumkin.

Biroq evristikalar yo‘nalishini yo‘qotgan vaziyatda ham xatolarga olib keladi: qo‘rquv kuchayganda odamlar so‘nggi yangiliklarga haddan ortiq e’tibor beradi, ommaviy xatti-harakatga ergashadi (poda xulq-atvori) yoki avvalgi rejaga o‘jarlik bilan yopishib oladi.

Istiqbol nazariyasi: yo‘qotishdan qochish va ehtimollarni buzib baholash

Kaneman va Tversky istiqbol nazariyasida noaniqlik sharoitida qarorlar mutlaq boylikka emas, balki boshlang‘ich nuqtaga nisbatan foyda yoki yo‘qotishga qarab baholanishini ko‘rsatdilar [4]. Muhim xulosa shuki, yo‘qotish xuddi shunday miqdordagi foydadan kuchliroq his qilinadi (yo‘qotishdan qochish). Shu sababli

odamlar foyda sohasida ishonchli natijani afzal ko‘radi, yo‘qotish sohasida esa yo‘qotishni tan olgandan ko‘ra, xavf qilib bo‘lsa-da, uni oldini olishga urinadi.

Nazariyaning ikkinchi muhim jihati – ehtimollarni buzib baholash. Odamlar juda past ehtimollarni ortiqcha baholaydi (shu sabab lotereya chiptalari va sug‘urtaga qiziqish), yuqori ehtimollarni esa kam baholaydi. Keyinchalik Tversky va Kaneman nazariyani «kumulyativ istiqbol nazariyasi» sifatida takomillashtirdi [5].

Amaliy misol: iqtisodiy tanazzul davrida oila ish haqi kamayishidan qo‘rqib, hatto foydali bo‘lgan investitsiyalardan ham voz kechishi mumkin, chunki mumkin bo‘lgan yo‘qotish katta bo‘lib ko‘rinadi. Boshqa tomondan, zarar ko‘rgan investor yo‘qotishni tan olmaslik uchun tushayotgan aktivni ushlab turadi va zararni yanada oshiradi.

Noaniqlikdan qochish va Ellsberg paradoksi

Daniel Ellsberg tajribasi odamlar ehtimoli ma’lum bo‘lgan tavakkalchilikni ehtimoli noma’lum tavakkalchilikdan afzal ko‘rishini ko‘rsatdi. Masalan, ikki qutidan birida 50 ta qizil va 50 ta qora shar bor, ikkinchisida nisbat noma’lum bo‘lsa, ko‘pchilik birinchi qutini tanlaydi, garchi ikkinchisida ham qizil shar chiqish ehtimoli o‘rtacha 50 foiz bo‘lishi mumkin [6]. Bu «noaniqlikdan qochish» deb ataladi.

Iqtisodiy hayotda bu hodisa yangi va noma’lum yo‘nalishlardan qochishda namoyon bo‘ladi: odamlar chet davlat bozorida ishlash, yangi sohada tadbirkorlik qilish yoki xorijiy valyutada jamg‘arish kabi imkoniyatlarni ular foydali bo‘lsa-da, tushunarsiz bo‘lgani uchun rad etishi mumkin. Natijada kuchli noaniqlik davrlarida iste’mol va investitsiyalar kamayadi, odamlar «kutish» rejimiga o‘tadi.

Emotsiyalar va noaniqlik

Loyenshteyn va uning hammualliflari «his-tuyg‘u sifatida xavf» konsepsiyasini taklif qilib, xavfli vaziyatda qarorlarga ehtimollarni sovuqqonlik bilan baholashdan ko‘ra, qo‘rquv, tashvish kabi hissiy reaksiyalar kuchliroq ta’sir

ko‘rsatishini ta’kidladi [7]. Qo‘rquv kuchli bo‘lganda odamlar kam ehtimolli, lekin dahshatli oqibatlarga ortiqcha e’tibor beradi.

Mullaynatan va Shafir esa tanqislik (resurslarning yetishmasligi) odamning ruhiy imkoniyatlarini band qilishini va qarorlar sifatini pasaytirishini ko‘rsatdi [8]. Daromadi noaniq yoki cheklangan odam bugungi muammolarga shunchalik e’tibor beradiki, uzoq muddatli rejalashtirish uchun fikrlash resursi qolmaydi. Bu iqtisodiy noaniqlik nafaqat tashqi, balki ichki, ruhiy to‘siqlarni ham yaratishini ko‘rsatadi.

Qaror sifatini oshirish bo‘yicha tavsiyalar

Birinchidan, qarorni shoshmasdan qabul qilish va emotsiyalar sovishini kutish tavsiya etiladi. Qo‘rquv yoki xursandchilik kuchli bo‘lgan paytda katta moliyaviy qarorlarni kechiktirish xatolar ehtimolini kamaytiradi.

Ikkinchidan, noaniqlikni kamaytirish uchun ma’lumot to‘plash, bir nechta ishonchli manbalarga tayanish va turli stsenariylarni (eng yaxshi, o‘rtacha, eng yomon) ko‘rib chiqish foydali. Stsenariy yondashuvi noma’lum kelajakni aniq variantlarga aylantirib, qo‘rquvni kamaytiradi.

Uchinchidan, diversifikatsiya, ya’ni xavflarni taqsimlash qoidasi noaniqlikka qarshi eng oddiy himoya hisoblanadi: daromad manbalarini, jamg‘arma shakllarini va ko‘nikmalarni xilma-xil qilish bitta omilning yomonlashuvidan himoya qiladi. Zaxira jamg‘armasi (kamida bir necha oylik xarajatlar miqdorida) kutilmagan holatlarda shoshilinch va qimmat qarorlardan saqlaydi.

To‘rtinchidan, qarorlarni oldindan yozib qo‘yish, ya’ni «agar bunday bo‘lsa, men mana bunday qilaman» tarzida qoidalar belgilash tazyiq ostida emotsional xatolardan saqlaydi. Beshinchidan, moliyaviy va statistik savodxonlikni oshirish ehtimollarni to‘g‘ri tushunishga yordam beradi.

Muhokama

Noaniqlik sharoitida odamlarning xulq-atvori «noto‘g‘ri» emas, balki tabiiy psixologik mexanizmlarga asoslangan. Yo‘qotishdan qochish, noaniqlikdan qochish yoki evristikalarga tayanish ma’lum sharoitlarda foydali himoya vazifasini bajaradi:

ular odamni haddan tashqari tavakkalchilikdan saqlaydi. Muammo bu mexanizmlar mos kelmaydigan vaziyatda ishga tushganda, masalan, yangi imkoniyatlarni ortiqcha ehtiyotkorlik tufayli qo‘ldan boy berganda yoki aksincha, ommaviy ruhga berilib xavfli tanlov qilganda yuzaga keladi.

Shu sababli maqsad xulq-atvor xususiyatlarini yo‘q qilish emas, balki ularni anglash va qarorlarni qabul qilish jarayonini bunga mos tashkil etishdir. Maktab va oilada bolalarga noaniqlikka tayyor bo‘lishni, xatolardan o‘rganishni va kichik tajribalar orqali xavfni baholashni o‘rgatish kelajakdagi moliyaviy farovonlikka katta hissa qo‘shadi.

Xulosa

Iqtisodiy noaniqlik sharoitida insonlar qarorlari cheklangan ratsionallik, evristikalar, yo‘qotishdan qochish, ehtimollarni buzib baholash, noaniqlikdan qochish va emotsiyalarning ta’siri ostida shakllanadi. Bu omillar odamlarni ba’zan haddan ortiq ehtiyotkor, ba’zan esa noto‘g‘ri tavakkalchi qiladi.

Qaror sifatini oshirish uchun shoshilmaslik, ma’lumotlarni turli manbalardan olish, stsenariylar tuzish, xavflarni diversifikatsiya qilish, zaxira jamg‘armasini yaratish va oldindan qoidalar belgilash tavsiya etiladi. Yoshlarda moliyaviy va statistik savodxonlikni shakllantirish noaniq iqtisodiy muhitga moslashishning asosiy shartlaridan biridir.

ADABIYOTLAR RO‘YXATI

1. Knight F. H. Risk, Uncertainty and Profit. – Boston: Houghton Mifflin, 1921. – 381 p.

2. Simon H. A. A Behavioral Model of Rational Choice // The Quarterly Journal of Economics. – 1955. – Vol. 69, No. 1. – P. 99–118.

3. Gigerenzer G., Gaissmaier W. Heuristic Decision Making // Annual Review of Psychology. – 2011. – Vol. 62. – P. 451–482.

4. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // Econometrica. – 1979. – Vol. 47, No. 2. – P. 263–291.

5. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty. – 1992. – Vol. 5, No. 4. – P. 297–323.

6. Ellsberg D. Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms // The Quarterly Journal of Economics. – 1961. – Vol. 75, No. 4. – P. 643–669.

7. Loewenstein G. F., Weber E. U., Hsee C. K., Welch N. Risk as Feelings // Psychological Bulletin. – 2001. – Vol. 127, No. 2. – P. 267–286.

8. Mullainathan S., Shafir E. Scarcity: Why Having Too Little Means So Much. – New York: Times Books, 2013. – 304 p.