

Dr. Shoiraxon Nurdinova

XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI

210.24

1,218.38

456.60

2510.41

7,513.08

2,168.07

29,240.1

UO'K:
KBK

Xulq-atvor iqtisodiyoti: o'quv qo'llanma -T.: «Innovatsion
rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2023, 118 bet.

ISBN 978-9943-

Mazkur o'quv qo'llanma "Xulq-atvor iqtisodiyoti" o'quv dasturiga muvofiq yozilgan bo'lib, unda xulq-atvor iqtisodiyotining mazmun-mohiyati, tarixiy rivojlanishi va nazariy asoslari yoritilgan. Qo'llanmada xulq-atvor iqtisodiyotining klassik iqtisodiyot bilan o'xshashlik va farqlari, qaror qabul qilish nazariyalari, xulq-atvor iqtisodiyotida tajribalar, turtkning ta'siri kabi mavzularga alohida e'tibor berilgan. Qo'llanma oliy o'quv yurtlarining magistrantlari uchun mo'ljallangan.

UO'K:
KBK

Taqrizchilar:

K. Sirojiddinov – i.f.n.dots.;

T. Dadaboyev – i.f.n.

I.f.d., prof. O. O. Olimjonovning umumiy tahriri ostida

Mazkur qo'llanma Oliy ta'lim, fan va innovatsiyalar vazirligining 2023-yil 29-maydagi 232-sonli buyrug'iga asosan berilgan 232-221-sonli guvohnoma asosida chop etildi.

ISBN 978-9943-

© «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2023.

KIRISH

Iqtisodiyot iste'molchi tanlovlarini o'rganuvchi ijtimoiy fan hisoblanadi. Bunda iste'molchi iqtisodiyotning asosiy subyekti bo'lib, uning his-tuyg'ulari atrof-muhitdan ta'sirlanishi natijasida paydo bo'ladi va o'z navbatida, atrof-muhitga ta'sir qiladi. Iqtisodiyotning asosiy subyekti inson ekanligi e'tiborga olinganda, uning xulq-atvori, voqea-hodisalarga munosabati, orzu-umidlari va afzalliklari iqtisodiy nuqtayi nazaridan ahamiyat kasb etadi.

Iqtisodiyot, odatda, insonni *Homo Economicus*¹ sifatida tasvirlaydi. Shuningdek, klassik iqtisodiyot insonning xulq-atvori, qarorlari va afzalliklarida yuzaga keladigan tizimli xatolar va noto'g'ri tushunchalarni tushuntiruvchi aqliy va psixologik omillarni e'tiborga olmaydi. Xulq-atvor iqtisodiyotining vujudga kelishi klassik iqtisodiyotda ustun bo'lgan "ratsionallik" tushunchasining hamma vaqt va hamma joyda amal qilmaydi, degan tushunchada yotadi.

Yigirmanchi asrdagi texnologik o'zgarishlar iqtisodiyotdagi inson omiliga bo'lgan ta'rifni yanada kengroq muhokama qilish lozimligini ko'rsatdi. Utilitarizm va *Homo Economicus* tushunchalari asosida uzoq vaqtdan beri o'rganilgan inson tushunchasi bo'yicha turli qarashlar paydo bo'ldi. O'z navbatida, inson kognitiv xususiyatlarga ega ekanligi va qarorlarni ma'lum cheklovlar ostida qabul qilishi ilgari surildi. Iqtisodiyot nazariyasidagi qarama-qarshi vaziyatlar xulq-atvor iqtisodiyoti va iqtisodning psixologiya bilan aloqasi asosini tashkil etdi. Xatar va noaniqlik sharoitida qaror qabul qilishda psixologik jarayonlarni iqtisodiy tahlilga kiritish zarurat sifatida qabul

¹ O'z shaxsiy manfaatlarini maksimal darajada oshiradigan va oqilona fikrlaydigan shaxslar.

qilina boshlandi. Shu ma'noda, xulq-atvor iqtisodiyoti aqliy, hissiy va psixologik omillarning iqtisodiy qarorlar va afzalliklarga ta'sirini o'rganadigan iqtisodiyotning bir yo'nalishi sifatida kirib keldi.

Garchi xulq-atvor iqtisodiyoti zamonaviy iqtisodiyotda yangi yo'nalish sifatida qayd etilsa-da, sohaga oid dastlabki tadqiqotlar faylasuf va iqtisodchi Devid Yum asarlarida kuzatiladi. O'tgan asrning 70-80-yillarida esa xulq-atvor iqtisodiyotining ahamiyati va nazariy-amaliy jihatlarini bir qator xorijlik olimlar, xususan Tversky (1972), Smit (1982), Kaneman (2003), Sansteyn (2016), Taler (2019) asarlarida o'z ifodasini topdi. Xulq-atvor iqtisodiyotiga qo'shgan hissasi uchun Vernon Smit, Daniel Kaneman va Richard Taler iqtisodiyot bo'yicha Nobel mukofotiga munosib ko'rulgach, mazkur yo'nalishga bo'lgan qiziqishlari yanada ortdi.

Ko'plab mamlakatlarda davlat siyosatiga xulq-atvor iqtisodiyoti sohasidagi tadqiqotlar joriy etila boshlandi. 2018-yilda dunyoda kamida 202 ta davlat idoralari o'z siyosatlarida xulq-atvor elementlarini qo'llagan. Mamlakatlar va xalqaro tashkilotlar amaliyotiga asoslanib, kam xarajat evaziga ijtimoiy farovonlikni oshirishda xulq-atvorga asoslangan davlat siyosati umumiy davlat siyosati amaliyotiga qaraganda samaraliroq bo'ladi, degan fikr ilgari suriladi.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 06.07.2020-yildagi PF-6019-sonli "Raqobat muhitini yanada rivojlantirish va iqtisodiyotdagi davlat ishtirokini qisqartirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida"gi Farmonida O'zbekistonda tovar va moliya bozorlarini tahlil qilishda xulq-atvor iqtisodiyoti tamoyillariga asoslanish ko'rsatib o'tilgan. Bu o'z navbatida, mazkur sohaning O'zbekistonda amaliyotga joriy

etish bilan bog'liq chora-tadbirlarda e'tiborga olinishini nazarda tutadi. Shunga qaramay, mahalliy iqtisodchilar tomonidan mavzuning chuqur o'rganilmaganligi o'zbek tilida sohaga oid ilmiy adabiyotning mavjud emasligi yoki juda kamligida kuzatiladi. Shu nuqtayi nazardan, mazkur o'quv qo'llanma kitobxonlarga xulq-atvor iqtisodiyoti va uning mohiyati bilan tanishish imkonini beradi. Shuningdek, qo'llanmada xulq-atvor iqtisodiyotini e'tiborga olgan holda, siyosat yuritish va shu orqali islohotlarning samaradorligini oshirishga urg'u beriladi. Xulq-atvor iqtisodiyotining nazariyadan ko'ra amaliyotga yaqinligi misollar yordamida muhokama qilinadi.

I BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI FANIGA KIRISH

Mazkur bobda asosiy oqim iqtisodiyoti va xulq-atvor iqtisodiyoti orasidagi farqlar, xulq-atvor iqtisodiyotining mohiyati va tarixiy rivojlanishi yoritilgan. Shuningdek, ushbu yo'nalishning uslubiy asoslariga e'tibor qaratilgan.

1.1. Xulq-atvor iqtisodiyotining mohiyati

An'anaviy iqtisodiyotning asosiy aktyori "iqtisodiy odam" *Homo Economicus* yoki o'z shaxsiy manfaatlarini maksimal darajada amalga oshiradigan oqilona fikrlaydigan shaxsdir. Ratsionallik yoki oqilona xulq-atvor – bu ratsional tanlov nazariyasining asosi bo'lib, unda kishilar har bir tanlovning ijobiy va salbiy tomonlari haqida ma'lumotga ega bo'ladilar. Bu orqali kishilar har bir tanlov natijasi haqida oldindan to'liq ma'lumotga ega, deb hisoblangan. Ratsional tanlov nazariyasi, shuningdek, kishilarning ma'lumotni qayta ishlashda kognitiv cheklovlariga ega emasligi va natijalarni mantiqiy hisoblash qobiliyatiga ega ekanligini ta'kidlaydi. Bunda inson mantiqiy, xudbin va o'z manfaatini ko'zlaydigan holatda ifodalanadi. Real hayotda insonlar na butunlay xudbin, na to'liq ratsional hisoblanadilar; his-tuyg'ular, ko'pincha, insonlarning iqtisodiy qarorlariga ta'sir qiladi.

Iqtisodiy adabiyotda neoklassik nazariyaning hukmronligi ortishi natijasida iqtisodiyot va psixologiya o'rtasidagi o'zaro bog'liqlik pasaydi. An'anaviy iqtisodiy nazariyalarning me'morlari aksariyat nazariyalarni sinovdan o'tkazishda psixologik cheklovlarni modellash tirish imkoni yo'qligi sababli, xulq-atvor jarayonlarini o'z modellaridan chiqarib tashladilar.

Iqtisodiyot nazariyasidagi qarama-qarshi vaziyatlar xulq-atvor iqtisodiyoti va iqtisodiyotning psixologiya bilan aloqasi asosini tashkil etdi. Shu nuqtayi nazardan, psixologiya sohasidagi tadqiqot natijalaridan iqtisodiyotda foydalanish kengayib bormoqda. Mazkur sohalararo tadqiqotlarda iqtisodiyot va psixologiyada umumiy tushunchalarning mavjudligi tadqiqotlarning ko'lamini kengaytiradi. Iqtisodiy faktlarni sharhlash uchun ushbu natijalardan foydalanish masalaning bir tomoni bo'lsa, psixologiyaning tadqiqot usullarini iqtisodiyotda qo'llanish masalaning ikkinchi tomoni hisoblanadi. So'rovnomalar, standartlashtirilgan psixologik shkalalar va eksperimentlar kabi usullar iqtisodiyot sohasidagi ilmiy-tadqiqotlarda yangi natijalar beradi. Shu tariqa, rivojlanish muammolarining yanada real yechimlari ishlab chiqariladi, mehnat bozoridagi mehnat sharoitlarini belgilovchi psixologik omillar, daromad taqsimoti, nisbiy daromad, soliq siyosati, ishsizlik, tadbirkorlik va boshqa holatlar kengroq yoritiladi.

Oxirgi yillarda iqtisodiy va siyosiy nuqtayi nazardan xulq-atvor iqtisodiyotiga qiziqish tobora ortib bormoqda. Xususan, soliq to'lovchilarning xulq-atvorlarining ijtimoiy-iqtisodiy jihatlarini o'rganish va muvaffaqiyatli soliqqa tortish strategiyalarini aniqlash imkonini orttiradi. Soliq davlat uchun daromad manbai bo'lib, soliq barqarorligi muhim ahamiyatga ega. Soliq qoidalarini rejalashtirish, soliqqa tortish kabi holatlarda sof ilmiy farazi yetarli hisoblanmaydi. Bunda xulq-atvor iqtisodiyoti usullarini qo'llash jismoniy shaxslarning soliq stavkalarini va davlatlarning soliq stavkalarini oshiradi.

Umuman olganda, xulq-atvor iqtisodiyoti iqtisodiyotni psixologiya, nevrologiya, sotsiologiya, siyosat va huquq fanlari bilan birgalikda o'rganadi. Xulq-atvor iqtisodiyoti yordamida

bashariy munosabatlarga ta'sir qiluvchi omillar va insonning turli sharoitlarda qanday qaror qabul qilishi haqida kundalik hayotga mos keladigan real o'lchovlar orqali ko'proq ma'lumot beruvchi iqtisodiy tadqiqotlar qilish mumkin. Xulq-atvor iqtisodiyotida iste'molchi hisob-kitob qiluvchi mashina sifatida emas, balki o'z xohish-istaklari asosida qaror qabul qiluvchi sifatida aks ettiriladi. Xulq-atvor iqtisodiyoti iste'molchilar va ular orqali jamiyatdagi iqtisodiy munosabatlarni yaxshiroq tushunish imkonini beradi.

1.2. Xulq-atvor iqtisodiyotining uslubiy asoslari

Xulq-atvor iqtisodiyoti uslubiy jihatdan turli xil tanlov eksperimentlari, dala tadqiqotlari va neyrologiyadan foydalanadi. Dastlab, tadqiqotlarda gipotetik tanlov tajribalaridan foydalanilgan: bunda ishtirokchilar tasavvur qilish orqali xulq-atvorga oid qaror qabul qiladilar. Gipotetik tarzda o'tkazilgan tajribalarning haqiqiylik eksperimental iqtisodchilarning tanqidiga sabab bo'lgach, real holat bilan bog'liq tajribalar o'tkazila boshlandi. Ushbu tajribalarda ishtirokchilar pul, kofe krujkalari, sovg'a sertifikatlar orqali o'z tanlovlarini amalga oshiradilar.

Vaqt o'tishi bilan gipotetik tajribalarni haqiqiy tajribalar bilan taqqoslaydigan ilmiy adabiyotlar paydo bo'ldi. Shu bilan birga, laboratoriyada olib borilayotgan eksperimental tadqiqotlar haqida tanqidiy fikrlar bildirilib, tajribalarni laboratoriyadan tashqarida bajarish kerakligi ilgari surildi. Natijada xulq-atvor iqtisodchilari o'z tadqiqotlariga dala ma'lumotlari va dala tajribalarini kiritdilar.

Xulq-atvor iqtisodiyoti tadqiqotlarida ilmiy xatolarga yo'l qo'ymaslik uchun ayrim jihatlariga e'tibor qaratish zarurligi ta'kidlanadi:

- Xulq-atvor iqtisodiyoti neoklassik iqtisodiyotidagi gipotezalarga qarshi tezislarni emas, balki inson xulq-atvori to'g'risidagi empirik tarzda tasdiqlangan dalillarni hisobga olgan holda takomillashtirishni taklif etadi.

- Xulq-atvor iqtisodiyoti va neoklassik iqtisodiyot o'rtasida paradigmatic ziddiyat yo'q. Har qanday fanda bo'lgani kabi, iqtisodiyot mavjud modellarni takomillashtirishni taklif qiluvchi dalillarni ko'rib chiqish orqali davom etadi. Bunda ijtimoiy fanlardan, xususan psixologiyadan olingan gipotezalarni konstruktiv tarzda nazariyaga kiritish yo'nalishni rivojlantirishga olib keladi.

- Xulq-atvor iqtisodiyoti ixtirolarining aksariyati an'anaviy iqtisodiyotning asosiy taxminlariga zid bo'lsa-da, bu tanqid ma'nosida emas, balki konstruktiv o'zgarishlarga olib kelishi kerak.

1940-yillarda Edvard Chamberlinning Garvard universiteti magistrantlari bilan olib borgan tadqiqoti iqtisodiyotda ilk eksperimental tadqiqot sifatida qabul qilingan. Chamberlin talabalarni sotuvchi va xaridor sifatida ikki guruhga ajratgan. Sotuvchilardan xayoliy bir mahsulotni sotishi mumkin bo'lgan eng past narx, xaridorlardan esa to'lashi mumkin bo'lgan eng yuqori narx belgilangan qog'oz tarqatgan. Mazkur narxlar chegarasida savdolashishni amalga oshiruvchi eksperimental bozor tashkil etgan. Chamberlinning pedagogik maqsadda olib borgan tajribasi mikroiktisodiy nazariyaning ilgari surgan bozor muvozanati narxidan o'zgarishini ko'rsatgan.

Oxirgi 50 yil ichida xulq-atvor iqtisodchilari iqtisodiy vaziyatlarda kishilar qanday tanlov qilishlarini modellashtirish

uchun bir qancha faraziy o'yin ssenariylari bilan tajriba o'tkazdilar. Tadqiqotchilar ko'pincha real dunyoda sodir bo'ladigan moliyaviy ssenariylarni taqlid o'yinlaridan foydalana-dilar. Mahbuslar dilemmasi, ultimatum, ishonch kabi o'yinlar tadqiqot usuli sifatida qo'llaniladi.

Hozirgi kunda eksperimental iqtisodiyotda tadqiqot olib boruvchi 200 dan ortiq laboratoriya mavjud. Iqtisodchilarning eksperimental usullarni qo'llashning asosiy maqsadi quyidagicha:

- nazariy modellar va gipotezalarini tekshirish;
- empirik ishonchlilikni kuzatish;
- siyosiy vositalar, strategiyalar va tashkilotlarni tekshirish hamda qo'llab-quvvatlash.

Dala tadqiqotlaridan olingan ma'lumotlar laboratoriya tajribalariga qaraganda yaxshiroq, chunki tajriba dalada o'tka-ziladi va ishtirokchilar tadqiqot loyihasiga jalb qilinganligini bilishmaydi. Iqtisodiy muhitda barcha tashqi ma'lumotlarni nazorat qilish mumkin emas, laboratoriya tajribalariga qara-ganda tashqi ma'lumotlarni nazorat qilish qiyinroq.

Onlayn eksperimental usul internet texnologiyasining rivoj-lanishi bilan dala tajribalariday tabiiy muhitni saqlash xususi-yatiga ega. Bu usul laboratoriya sharoitida mavjud bo'lgan ku-zatishlar soni cheklanganligini oldini oladi. Shu bilan birga, tad-qiqotlarga turli xil ishtirokchilarni jalb etish imkonini yaratadi. Ushbu virtual laboratoriya usuli eksperimental nazoratni yu-qori darajada ushlab turish orqali turli xil ishtirokchilar gu-ruhiga erishish imkonini beradi. Onlayn tajribalar rivojla-nayotgan internet texnologiyalari tufayli laboratoriya va dala tajribalarining zaif tomonlarini kamaytiradi. Onlayn tajribalar tufayli odamlar o'zlarining tabiiy muhitlaridan uzoqlashtiril-maydilar.

Ilgari qog'oz va qalam bilan qilingan uzoq muddatli tajri-balar texnologik o'zgarishlar tufayli qisqa vaqt ichida amalga oshirila boshlandi. Laboratoriya sharoitida olib borilgan tajribalarda o'rtacha 25 ta kompyuter va bitta asosiy kompyu-ter boshqaruvchi sifatida ishlaydi. Tajriba ishtirokchilari yopiq muhitda va oldindan tayyorlangan ssenariy asosida tajribadan o'tadi. Ishtirokchilarning ssenariyga asosan xulq-atvorini nazorat qiluvchi vosita puldir. Tajriba oxirida ular olgan ballar real pulga aylantiriladi, ularga to'lanadi.

Bugungi kunda iqtisodiy qarorlarni yaxshiroq tushunish uchun neyrobiologik usullardan - magnitoensefalografiya (MEG) va elektroensefalografiya (EEG) kabi elektromagnit yozuvlardan foydalanilgani kuzatiladi. MEG miya faoliyati nati-jasida kelib chiqadigan magnit maydon o'zgarishlariga sezgir va miyaning chuqurroq tuzilmalarida faollikni ko'rsatadi. EEG miya to'lqinlarining faolligini o'lchaydi. Funksional magnit-rezonans tomografiya (fMRI) va pozitron emissiya tomografi-yasi (PET) metabolik yoki gemodinamik asabiy faoliyatni o'lchaydi. fMRI hozirda xulq-atvor iqtisodiyotida eng ko'p qo'llaniladigan funksional neyroimajing usuli hisoblanadi. Bu usul kognitiv qayta ishlash jarayonida qon kislorodidagi o'zga-rishlarni (neyron faolligi uchun muhim) kuzatish va aniqlash imkonini beradi. Ko'z harakatlarini kuzatish orqali aniq o'lchash va hisobot berish mumkin, kishilarning biror narsani tomosha yoki xarid qilish chog'ida ko'z harakatlarini aniq kuza-tish imkonini beradi. 1980-yillarning boshidan beri qo'llanilgan bu usul so'nggi yillarda EEG bilan birgalikda qo'llanilmoqda.

Xulq-atvor iqtisodiyotida kamdan-kam hollarda qo'llanila-digan usul neyronlarning elektron faolligini o'lchash usulidir. Bu usulda neyronning hujayra tanasiga mikroelektrodni joy-

lashtirishni talab qiladi. Bitta neyronning faoliyatini tekshiradigan bu usul faoliyatni vizualizatsiya qilishning yuqori aniqligini ta'minlaydi. Neyron millimetrning mingdan bir qismi deb hisoblanganda, neyronga biriktirilgan mikroelektrod ko'pincha hujayrani shikastlaydi yoki yo'q qiladi.

1.3. Xulq-atvor iqtisodiyotining tarixiy rivojlanishi

Klassik va neoklassik iqtisodiyotda inson ruhiy holatlari haqida turli qarashlar paydo bo'lgan. Yigirmanchi asr boshlariga kelib ruhiy holatning inson tafakkuri va muammolarni hal etishdagi ta'siri kabi fundamental masalalar tadqiq etilishi natijasida bixeviorizm (behaviorism) vujudga kelgan. O'z navbatida iqtisodchilar orasida insonlarning kognitiv va hissiy holati bilan bog'liq tadqiqotlarga qiziqish tobora ortgan. Inson tabiatini tushunish va qarorlar qabul qilish jarayonlarini murakkab hisoblaganligi sababli, iqtisodchilar ko'pincha psixologiyadagi o'zgarishlarni asos qilib olganlar.

O'n sakkizinchi asr klassik iqtisodchilarining, jumladan, Adam Smit asarlarida inson tabiati haqida juda ko'p tushunchalar mavjud. Klassik iqtisodchilarning falsafiy va iqtisodiy psixologiyasini o'qigan ko'plab zamonaviy mualliflar Devid Yum va Smit bugungi kunda xulq-atvor bo'yicha iqtisodchilarni o'ylantirayotgan ba'zi masalalarni allaqachon aniqlagan va muhokama qilgan deb ta'kidlaydilar. Yum "Inson tabiati haqida risola" (1739) nomli asarida zamonaviy xulq-atvor iqtisodiyotiga oid ayrim tushunchalarga to'xtalgan: hamdardlik, hasad, obro'-e'tibor tashvishi va ijtimoiy me'yorlar haqida izoh bergan. Yum inson his-tuyg'usi nuqtayi nazaridan tabiatan boshqalarga

empatiya hosil qilish va ijtimoiy manfaatlarga empatiyani axloqiy ma'qullash manbai sifatida ta'riflagan. Yumning ta'kidlashicha, inson shaxsiy manfaati haqida qayg'urish bilan birga sherigining quvonchidan zavqlanish va qayg'usidan azoblanishi kuzatiladi. Adam Smit ham inson xatti-harakatlarining psixologik asoslariga qiziqish bildirgan. "Axloqiy his-tuyg'ular nazariyasi" (1759) asarida Smit xulq-atvor va his-tuyg'ular haqida ma'lumot bergan. His-tuyg'ular ochlik, qo'rquv, g'azab va og'riq kabilarni o'z ichiga oladi, xulq-atvor esa his-tuyg'ularning bevosita nazorati ostidadir. Smitga ko'ra, inson tashqi kuzatuvchi nuqtayi nazaridan o'zining xulq-atvorini kuzatish orqali his-tuyg'ularga asoslangan harakatlarini ochiq namoyon etmaydi.

Ilk neoklassik iqtisodiyotga kelsak, bu davrni Uilyam S. Jevons (1871) tadqiqoti bilan yaxshiroq tushuntirish mumkin. Iqtisodchilar, shu jumladan Jevons, iqtisodni o'rganishni hedonik psixologiya asosiga aniq qurdilar. Ular individual xatti-harakatlarning sababi sifatida insonlarning zavqlarini maksimal darajada oshirish va og'riqni kamaytirishga harakat qilishni tushuntiradilar. Jevons zavq va og'riqni iqtisodiy matematikaning asosiy obyekti deb biladi. Jevonsning fikricha, eng kam harakat bilan eng yuqori darajada istaklarni qondirish, boshqacha qilib aytganda, zavqni maksimal darajada oshirish iqtisodiyotning asosiy muammosidir.

Ilk neoklassik iqtisodchilardan ilhomlangan utilitar falsafa asoschisi Jeremi Bentam o'zining "Axloq va qonunchilik tamoyillariga kirish" (1789) asarida odamlarning og'riq va zavqga bo'ysunishi haqida gapiradi. Bentam foydalilikni "zavq, yaxshilik yoki baxt keltirish tendensiyasini beruvchi mulk" deb ta'riflaydi.

Farovonlik iqtisodiyotining asoschisi hisoblangan Artur C. Piguning "Iqtisodiyot farovonligi" (1920) nomli kitobi "umumiy farovonlik"ni tadqiq qilish va o'lchashni, shuningdek, daromadning kamayib borayotgan marjinal foydaliligini tushuntirishni o'z ichiga oladi. Iqtisodiyot va psixologiya o'rtasidagi bog'liqlik bo'yicha Jorj Katona (1951) "Iqtisodiy xulq-atvorning psixologik tahlili" nomli maqolada aks ettirgan. Bu maqolada iqtisodchilar inson xulq-atvorini e'tiborga olmaganliklarini ta'kidlangan. Muallif iqtisodiy nazariyalar psixologiyani tadqiqotlarda qo'llamasa, tahlillar to'g'ri bo'lmaganiday iqtisodiyotni hisobga olmaydigan psixologiya fani ham insonning ko'plab xatti-harakatlarini tushuntira olmaydi, degan fikrni ilgari suradi. Iqtisodiy psixologiya iste'mol kabi iqtisodiy xulq-atvor doirasidagi psixologik jarayonlarni ifodalasa, psixologik iqtisodiyot iqtisodiy tahlilda psixologiyadan foydalanish sifatida ta'riflanadi. Katona an'anaviy iqtisodiyotning matematik usullarini rad etib, miqdoriy va mavhumlikka nisbatan aniq javob topishga harakat qildi. Shu maqsadda, taxminlar, munosabat, odatlar, optimizm va pessimizm kabi o'zgaruv-chilarni o'z ichiga olgan anketaga asoslangan usul qo'lladi.

Yuqoridagilardan kelib chiqib, xulq-atvor iqtisodiyotiga hissa qo'shadigan maktablarni to'rt guruhga bo'lish mumkin:

- Karnegi maktabi cheklangan ratsionallik, qoniqish va firmalarning xatti-harakatlari bo'yicha tadqiqot olib borgan. Uning taniqli vakillari Jeyms Mart, Gerbert Saymon va Richard C'ertdir.

- Michigan maktabining vakillari asosan iste'molchilarning va firma xatti-harakatlari, shuningdek makroiqtisodiy masalalariga ahamiyat berdilar.

- Noaniqlik masalalarining ahamiyati tadqiq etilgan maktab Oksford maktabidir.

- To'rtinchi maktab – Stirling maktabi integratsiya va eklektizm bo'yicha tadqiqotlar olib borgan tadqiqotchilar Jon Sattan, Nil Kay, Richard Shou va boshqalar.

Mazkur maktablarning asosiy mavzulari farq qilsa-da, asosiy oqim iqtisodiyotni tanqid qilish va kognitiv psixologik omillardan foydalangan holda, muqobil modellarni ishlab chiqish ularning umumiy jihatlar sifatida ko'riladi.

Dastlabki xulq-atvor iqtisodchilari neoklassik iqtisodiy nazariyalar tomonidan qabul qilingan farazlarni qabul qilmasalar, yangi davrning xulq-atvor iqtisodchilari mavjud modellar doirasida turli cheklovlar ostida anomaliyalar sodir bo'ladigan vaziyatlarni o'rganadilar. Shu ma'noda, 1970-yillardan boshlab xulq-atvor iqtisodiyoti sohasida muhim qadamlar qo'yildi. O'z tadqiqotlari bilan xulq-atvor iqtisodiyotida muhim o'rin tutgan Kaneman va Tverskiy asosiy oqim iqtisodiyotni rad etish va yangi modelni o'rnatish o'rniga ratsional shaxsdan boshlab psixologiyani iqtisodiyotga moslashtirishga harakat qildilar. Ular tadqiqotlariga anomaliyalar va kognitiv cheklovlarni kiritish orqali modellarni muqobil nazariyalar bilan tushuntirishga harakat qilishdi. Kaneman va Tverskiy tomonidan 1974-yilda nashr etilgan "Noaniqlik ostida qaror" maqolada noaniq vaziyatda qaror qabul qilishda kishilarning irratsional va hissiy xususiyatlari ta'siri ta'kidlangan. Kishilarning intuitiv xulq-atvori va noaniqlik sharoitida qaror qabul qilishidagi anomaliyalarni o'rganish uchun kognitiv kestirmalar va moyilliklarga e'tibor qaratilgan. 1979-yilda nashr etilgan "Istiqbol nazariyasi: xavf ostida qabul qilingan qarorlar tahlili" nomli tadqiqotida esa asosiy oqim iqtisodiyot tomonidan qabul

qilingan "Kutiladigan naf nazariyasi"ning asosiy gipotezalari tanqid qilingan. Maqolada "Kutiladigan naf nazariyasi"ning asosiy argumentlarining ishlamaydigan holatlar tekshirilib, anomaliyalarni keltirib chiqaradigan psixologik omillar tahlil qilingan. Mualliflar tomonidan "Ramka effekti" bo'yicha 1981-yilda o'tkazilgan tadqiqotda savollarning tuzilishi kishilarning tanloviga sezilarli darajada ta'sir qilishi ko'rsatilgan. Tadqiqotda savol tuzilishiga ko'ra vaziyatning ba'zi qismlarini insonlar idrok eta olmasligiga va tanlovga ta'sir qilishiga "ramka effekti" nomi berilgan.

Kaneman 2002-yilda Nobel mukofotiga sazovor bo'lgan "Tez va sekin fikrlash" kitobida har qanday vaziyatga duch kelganida, insonning miyasi ikki xil tizim tomonidan boshqarilishini ta'kidlagan. Birinchi tizimning faoliyati tez, oson, avtomatik va ko'pincha intuitivdir. Uni nazorat qilish yoki o'zgartirish nisbatan qiyinroq bo'lib, odatlar bilan boshqariladi. Ikkinchi tizimning ishlashi birinchi tizimga qaraganda sekinroq bo'lib, u ongli ravishda nazorat qilinishi mumkin. Oqilona ishlaydigan ikkinchi tizimga tez, intuitiv va avtomatik bo'lgan birinchi tizimga kuchli ta'sir ko'rsatadi.

Ikki kognitiv tizim

Avtomatik tizim	Reflektiv tizim
Boshqarilmaydigan	Boshqariladigan
Assotsiativ	Deduktiv
Tez	Sekin
Malakali	Qoidaga rioya qiladigan
Ongsiz	Ongli
Oson	Qiyin

1-jadval

1-tizim qiynalganda, 2-tizimga murojaat qiladi. 1-tizim javob berolmaydigan savol tug'ilganda, mavjud muammoni hal qilish, aniq va batafsilroq javob uchun 2-tizim ishga tushadi. Masalan, 24 sonini 7 ga ko'paytirish so'ralganda, 2-tizim ishga tushadi. 2-tizim, inson xulq-atvorini doimiy kuzatib borish orqali nazorat qiladi. Asabiylashganda, hissiyotlarni nazorat qilib, odob-axloqqa amal qilish yoki tunda avtomobil haydayotganda hushyorlikni saqlash 2-tizimning vazifasidir. Umuuman olganda, o'ylayotgan va qilayotgan ishlarimizning aksariyati 1-tizimdan keladi. Lekin muammoga duch kelganimizda, 2-tizim vaziyatni o'z zimmasiga olib, oxirgi so'z/harakat uchun mas'ul bo'ladi. 1-tizim va 2-tizim o'rtasidagi juda samarali mehnat taqsimoti kuzatiladi: bu harakatni kamaytirib, mehnat unumdorligini oshiradi.

1-tizim, odatda, o'z vazifasini juda yaxshi bajaradi: tanish vaziyatlarga xos modellari to'g'ri, qisqa muddatli bashoratlari ham ko'pincha to'g'ri bo'ladi. Qiyin vaziyatlarga birinchi reaksiyalari tez va ko'pincha mos keladi. Shu bilan birga, ushbu tizimning noto'g'ri tomonlari, ya'ni muayyan sharoitlarda yo'l qo'yadigan tizimli xatoliklar mavjud.

Bu tizim berilgan savollardan osonroq bo'lgan savollarga javob berib, mantiq va statistika bilan bog'lanmagan. Tizimning eng asosiy cheklovi – uni o'chirib bo'lmasligidir. Kompyuter ekranida tanish tilda biror so'z ko'rsatilsa, agar e'tiboringiz butunlay boshqa joyga qaratilgan bo'lmasa, uni o'qiysiz.

Kognitiv moyillik va evristika 1970-yillarning boshlarida Kaneman va Tverskiy tomonidan birinchi marta qo'llanilgan. Mazkur atamalar cheklangan manbalar ostida shaxsning qaror qabul qilish jarayoni bo'yicha tadqiqotlar natijasi sifatida ko'rsatilgan. Tverskiy va Kanemanning tadqiqotiga ko'ra,

noaniq hodisa yoki qiymatni baholashda insonlar qaror qabul qilish jarayonining murakkablikdan soddalik sari ba'zi evristik tamoyillarga e'tibor berishadi. Evristikalar, odatda, bu jarayonni soddalashtirish nuqtayi nazaridan foydali bo'lishiga qaramay, ba'zi tizimli xatolarga olib keladi.

Moyillik va evristika atamaları juda o'xshash bo'lsa-da, ular turli narsalarni ifodalaydi. Evristika insonlarga tez va samarali qarorlar qabul qilishda yordam berish orqali qaror qabul qilish jarayonini soddalashtiradigan aqliy qisqa yo'llardir. Kognitiv moyillik – bu kognitiv cheklovlar, motivatsion omillar yoki tabiiy muhitga moslashish bilan bog'liq ravishda barcha uchun umumiy bo'lgan hukm va qaror qabul qilishda ratsionallikdan muntazam ravishda og'ishdir. Xulq-atvor iqtisodiyoti eksperimental usullar yordamida shaxslarning iqtisodiy xatti-harakatlaridagi ba'zi bir tizimli kognitiv moyillik va evristikalarni tahlil qiladi. Kognitiv moyilliklar aqliy qisqa yo'llar va tezkor fikrlash jarayoni natijasida yuzaga kelib, avtomatik ishlaydi va ulardan qochish qiyin bo'ladi. Ba'zi hollarda ular foydali bo'lsa-da, ular insonlarni nomuvofiq va noxolis qarorlar qabul qilishga olib kelishi mumkin.

Mavjudlik evristikasi aqlga kelgan hodisaning amalga oshishi bilan bog'liq bo'lib, hodisaning ehtimoli yoki qay daraja tezlikda amalga oshishini baholash uchun ishlatiladi. Kutilmagan yoki kamdan-kam uchraydigan voqea xayolga kelganda, uning sodir bo'lish ehtimolligi ortiqcha baholanadi. Masalan, terroristik hodisaga duchor bo'lish ehtimoli juda kichik bo'lsa-da, ko'pchilik bunday baholamaydi. Odatiy va kundalik hodisalar, masalan, basseynida bolaning cho'kib o'lishi bolani o'g'irlab ketishdan ko'ra tez-tez ro'y bersa-da, u kabi xavfli deb hisoblanmaydi. AQSHda o'z joniga qasd qilish va quroldan o'lim

holatlari taqqoslanganda, o'q otish qotilligidan o'lim holatlari kam kuzatilsa-da, o'z joniga qasd qilishdan xavfli deb qaraladi.

Mavjudlik evristikasi insonga statistik ma'lumotlardan ko'ra, ko'proq bitta hikoya taassurot qoldirishining ta'sirini tushuntirish uchun ishlatiladi. Lotereya g'oliblarini e'lon qilishda "Bu siz bo'lishingiz mumkin!" degan ifodaning amalga oshish ehtimolligidan ko'ra, insonni chaqmoq urishi ehtimoli ko'proq.

Mavjudlik evristikasi ikkita voqeani eslab qolish orqali paydo bo'ladigan xayoliy korrelatsiyani tushunish uchun ham ishlatiladi. Insonda ikkita o'zgaruvchi o'rtasidagi hech qanday bog'liqlik bo'lmasa-da, o'zaro munosabatni idrok etish tendensiyasi bor. Ikki o'zgaruvchi bir-biriga bog'langanda xayoliy korrelatsiya hosil bo'ladi: Bir mamlakatga ilk marta tashrif buyurgan ikki kishi uchrashib qolib, do'stona munosabatda bo'lsalar, bu mamlakatdagi barcha do'stona munosabatda bo'ladi, degan xulosaga kelish. Agar biz ularni do'stona deb hisoblab, ularga nisbatan shunday munosabatda bo'lsak, ular o'z-o'zidan bunday munosabat bildirishlari va bizning xayoliy fikrlarimizni kuchaytirishi mumkin.

Vakillik evristikasi toifalar bo'yicha kishilarning fikrlashiga ta'sir qiladi. Bu evristika yuqori vakillikka ega bo'lgan muayyan shaxsning tavsifi ushbu toifaning prototipiga yaqin bo'lganligi sababli paydo bo'ladi. Ma'lum shaxs tipik hamshira yoki politsiya xodimiga xos bo'lgan xususiyatni o'zida mujassam etganga o'xshaydi. Muammo inson ma'lum bir shaxsni toifa prototipi bilan chalkashtirib yuborganida paydo bo'ladi.

Vakillik evristikasi juda samarali bo'lishi bilan birga u xatolarga va noto'g'ri qarashlarga olib kelishi mumkin. Biror narsaning juda kam uchraydigan xususiyatga ega bo'lish

ehtimolini oshirib yuborishi yoki juda keng tarqalgan holatning ehtimolini kam baholashi mumkin. Bu bazaviy daraja xatosi bo'lib, bu xatolar ehtimollik ma'lumotlaridan foydalanishda irratsionallikka olib keladi.

1982-yilda Tverskiy va Kaneman tomonidan bazaviy daraja xatosi bo'yicha quyidagi misol keltirilgan. Unda bir taksi urib qochgan voqea haqida guvohlarning hikoyasi keltirilgan. Tadqiqot ishtirokchilaridan taksining to'g'ri rangini aniqlaydigan guvohning ehtimolini taxmin qilish so'ralgan.

Shaharda ikkita taksi kompaniyasi – biri yashil, ikkinchisi ko'k taksilar bilan ishlaydi. Yashil taksilarning tarqalish darajasi 85%, ko'k taksilar esa 15%. Jinoyatga guvoh bo'lgan kishi ko'k rangli taksini ko'rganini aytgan. Sudda shaxsning guvohligini to'g'riligi jinoyat sodir etilgan paytdagi kabi yorug'lik sharoitida tekshiriladi. Guvohlar rangni 80% vaqtda to'g'ri aytib, 20% hollarda muvaffaqiyatsizlikka uchradilar. Voqea sodir etgan taksining ko'k rangda bo'lish ehtimolligi tadqiqot ishtirokchilaridan so'raldi. Ishtirokchilarning ko'pchiligi taksining ko'k rangda bo'lishini 50%dan yuqori ehtimollik bergan; qolganlari esa ehtimollikni 80% yoki undan yuqori bo'lishini taxmin qilishdi. Taksining haqiqiy rangini bilmagan bo'lsak, unda yashil rang bo'lishi ehtimoli 85% bo'lishi mumkin edi. Lekin guvoh to'g'riligi haqida qo'shimcha ma'lumotlarning barchasini inobatga olgan holda, ehtimollik 41%ni tashkil etadi. Turli xil kontekstlarda takrorlangan ushbu natijalar shuni ko'rsatadiki, ishtirokchilar guvohning ko'rsatmalariga asosiy daraja ma'lumotlariga qaraganda ko'proq ahamiyat bergan. Vakillik evristikasi birikma xatosida ham namoyon bo'ladi, bu aksariyat insonlarning statistikadan yiroq ekanini ko'rsatadi.

Tverskiy va Kaneman (1983) Linda ismli ayolni qisqacha tavsiflab, quyidagilarni ma'lum qilgan: "31 yoshda, yolg'iz, ochiq so'zli va juda yorqin. Mutaxassisligi falsafa bo'lib, talabalik davrida u kamsitish va ijtimoiy adolat masalalari bilan jiddiy shug'ullangan. Linda yadro quroliga qarshi namoyishlarda qatnashgan. Tadqiqotda ishtirok etganlar Linda haqidagi turli bayonotlar ehtimolini baholadilar. Ular orasida "Linda – bank xodimi" va "Linda – bank xodimi va feministik harakatda faol". Ishtirokchilar ikkinchi aniqroq bayonotni ko'proq ehtimoliy deb baholashgan. "Linda ham bank xodimi, ham feministik harakatda" birikmasi "Linda – bank xodimi" degan umumiy bayonotdan ko'ra kamroq ehtimollikka ega. Linda bank xodimiga emas, balki feminist stereotipiga mos keladi. Tverskiy va Kaneman ma'lum qilishlaricha, ishtirokchilar hatto mantiqsiz deb ko'rsatilsa ham, bu hukmlardan voz kechishni istamaydilar.

Yangi davr xulq-atvor iqtisodchilaridan biri Richard Taler tomonidan 1980-yilda nashr etilgan "Iste'molchi tanlovining pozitiv nazariyasi sari" nomli maqolasida me'yoriy nazariyotchilar tomonidan iste'molchilarning xohish-istaklarini tushuntirish yoki bashorat qilishda xatolarga yo'l qo'ygani va modelni baholashda anomaliyaga moyilligi qayd etilgan. Boshqa bir tadqiqotda esa shaxslar har doim ham o'z manfaatlarini maksimal darajada oshiradigan tarzda tanlovni amalga oshirmasligi, har doim ham oqilona harakat qilmasligi ilgari surilgan. Chunki ba'zi vaziyatlarda inson boshqalarga yordam berish uchun o'z manfaatlarini e'tiborsiz qoldirishi mumkin. Qaror qabul qilish, moliyaviy bozorlar va investitsiyalar kabi ko'plab sohalarda tadqiqotlar olib borgan Taler 2008-yilda nashr etilgan "Turtki: salomatlik, boylik va baxtga oid qarorlarni yaxshilash" asari uchun 2017-yilda iqtisodiyot bo'yicha Nobel

mukofotiga sazovor bo'ldi. Asarda tavsiya etilgan turtki usuli bu qaror qabul qilishda hech qanday tanlovni taqiqlamay, ularning iqtisodiy motivatsiyasini sezilarli darajada o'zgartirmagan holda xulq-atvorni o'zgartirishga yo'naltirish usulidir.

Xulq-atvor iqtisodiyotining namoyondalaridan biri Jorj Akerlof 2001-yilda noaniqlik va axborot iqtisodiyoti, bozorlarning asimmetrik ma'lumotlar ostida ishlashi haqidagi tadqiqoti uchun Nobel mukofotini oldi. Iqtisodiyot bo'yicha so'nggi yillarda taqdim etilgan Nobel mukofotlari xulq-atvor nazariyasiga asoslanganligi xulq-atvor iqtisodiyotining muhimligini ko'rsatadi.

Nazorat uchun savollar:

- 1.Xulq-atvor iqtisodiyoti nima?
- 2.Ratsional inson deganda, nimani tushunasiz?
- 3.Xulq-atvor iqtisodiyoti va asosiy oqim iqtisodiyoti orasidagi farqlar nimada?
- 4.Xulq-atvor iqtisodiyoti qachon paydo bo'lgan?

II BOB. QAROR QABUL QILISH NAZARIYALARI

Mazkur bobda xulq-atvor iqtisodiyoti nazariyalari tahlil qilinadi. Gerbert Saymonning "cheklangan ratsionallik" nazariyasi, Daniel Kaneman va Amos Tverskiyning "Istiqbol nazariyasi" va Richard Talerning "Turtki" nazariyasi xulq-atvor iqtisodiyotining eng asosiy nazariyalaridandir.

2.1. Cheklangan ratsionallik nazariyasi

Xulq-atvor iqtisodiyoti yoki cheklangan ratsionallik neoklassik yondashuvning asosi maksimallashtirish, foydalilik, samaradorlik va muvozanat bilan o'zaro bog'liq bo'lgan iqtisodiyotni butunlay inkor etmaydi. Cheklangan ratsionallik ratsionallik omilini tushuntirish uchun qo'llanilib, insonning ratsional ekanligi, ammo bu ratsionallik ko'plab omillar bilan chegaralanganligini ifoda etadi. Cheklangan ratsionallik atamasi ilk marta Gerbert Saymon tomonidan kiritilgan. Unda ma'lumotni optimal (to'liq ratsional) tarzda qayta ishlash qobiliyatiga ta'sir qiluvchi bilim, vaqt va fikrlash qobiliyatining cheklanishi kabi omillar ostida insonning qaror qabul qilishi bilan bog'liq fikr ilgari surilgan. Saymon iste'molchilarning talab va xarajat funksiyalari to'g'risida mukammal bilimga ega emasligini, ko'proq ularning taqsimlanishi haqida ma'lumotga ega ekanligini ta'kidlaydi. Ma'lum holatlarga nisbatan noaniq va tavakkalchilikka asoslangan holatlarda optimal qiymatga erishish qiyinlashadi. Muallif cheklangan ratsionallikni xarajat funksiyasining murakkabligi va atrof-muhit cheklovlari bilan bog'laydi.

Ratsionallikni cheklovchi yana bir omil kishilarning muqobil variantlar haqida to'liq ma'lumotga ega emasligi hisoblanadi. Bular insonlarga muqobillar orasida eng yaxshi variantni hisoblashga to'sqinlik qiladi. Saymonga ko'ra, kishilar "eng yaxshi variant"ni topish o'rniga, "qoniqarli variant"ni izlaydilar. Saymon, "iqtisodiy inson" atamasi o'rniga ma'muriy inson atamasini qo'llab, ma'muriy insonni iqtisodiy insonning "jiyani" deb ta'riflaydi. Ma'muriy inson qoniqarli yoki "yetarlicha yaxshi" variantni qidiradi. Ma'muriy inson o'z cheklovlarini biladi, shuning uchun u foydasini maksimallashtirmaydi va qoniqish bilan cheklanadi. Shuning uchun u mavjud tanlovlarni baholashi shart emas, buni bilish uning qaror qabul qilish jarayonini soddalashtiradi.

Shu nuqtayi nazardan, inson ratsional emas, balki cheklangan ratsionaldir. Ratsional modellarni xulq-atvor modelaridan quyidagi tamoyillar ajratib turadi:

2-jadval

Ratsional va xulq-atvor modellari	
Ratsional modellar	Xulq-atvor modellari
O'z foydasini maksimallashtirish	Ijtimoiy foyda
Chegirmali foyda	Giperbolik foyda
Muvozanat	O'rganish, evolutsiya

Ratsional modelga ko'ra, kishilar faqat o'z foydalari haqida qayg'urib, uni maksimallashtirishga harakat qiladilar. Bu holat aksariyat vaziyatda kuzatilsa-da, ba'zi hayotiy misollar buni inkor etadi. Masalan, ultimatum o'yinlarida kishilar irratsionallik xulq-atvorni ko'rsatishga moyildirlar. Bunda ikki o'yinchi o'rtasida \$10 almashishni taklif qiladigan o'yinni tahlil

qilaylik. Agar ikkinchi o'yinchi birinchi o'yinchidan kelgan taklifni rad etsa, ikkalasi ham hech narsa yutmaydi. Ratsional o'yinchi bu pul miqdorining juda oz qismini taklif qilishi kerak. Natijalar esa, odatda, o'yinchining bu \$10dan \$4ni taklif qilishadi. \$2dan kam bo'lgan takliflarning 50% rad etiladi. Bu o'yinchilar adolatsiz taqsimotni yoqtirmasliklarini ko'rsatadi.

Chegirmali foyda va giperbolik chegirma kishilarning tanlovlarini vaqt oraliq'i orqali tushuntiradi. Chegirmali foyda nazariyasiga ko'ra, turli davrlar uchun mavjud belgilangan koeffitsiyent e'tiborga olinadi. Bu gipoteza orqali kishilarning vaqtga mos ravishda xulq-atvorini tahlil qilish mumkin. Biroq bu nazariya har doim ham amaliyotda o'zini oqlamaydi: kishilar ko'p hollarda ertangi miqdordan ko'ra bugungi miqdorni afzal ko'radilar. Bu kabi misollar chegirmali foyda haqidagi taxminlarni yo'qqa chiqaradi: kishilar 2 hafta ichida qo'shimcha \$20 olishni turli davrlardagi tanlovlarida kuzatish mumkin. Ular 2 hafta so'ng \$100dan ko'proq hozir \$80 olishni tanlashgan bo'lsa-da, 7 hafta so'ng \$80dan ko'ra 9 hafta so'ng \$100 olishni ma'qul ko'rishlari mumkin.

Chegirmali foyda nazariyasi bu kabi holatlarni izohlay olmasa, giperbolik chegirma buni izohlaydi. Talerning bir empirik tadqiqotida hozir \$15 yoki uch oydan keyin \$30, hozir \$250 yoki uch oydan keyin \$300 va hozir \$3000 yoki uch oydan keyin \$3500 o'rtasida befarqlikni tahlil qilgan. Yuqori holatlarda, chegirma stavkasi mos ravishda 77%, 73% va 62% ni tashkil qiladi. Bunda chegirma stavkasi pasayishi e'tiborga olinsa, vaqt koeffitsiyentini o'zgarmas deb hisoblash, noto'g'ri bo'ladi.

2.2. Kutiladigan naf nazariyasi

Kutiladigan naf nazariyasi falsafa, huquq va ijtimoiy fanlardagi ommabop an'anaviy iqtisodiy nazariya bo'lib, natijasi noaniq bo'lgan qarorlar uchun muhim hisoblangan. Mazkur nazariya xavfli qarorlarni modellashtirish yondashuvlari orasida asosiy paradigma sifatida ikkinchi jahon urushidan beri hukmron bo'lgan. Bu nazariya murakkab vaziyatlarda tanlov qilish bo'yicha yo'l-yo'riq ko'rsatib, an'anaviy iqtisodiyotda u aslida qilingan tanlovlarni tavsiflovchi nazariya sifatida ishlatiladi. Kutiladigan naf nazariyasining matematik shakli XVII asrga taqalib, zamonaviy ehtimollik nazariyasining rivojlantirishigacha yetib boradi. $x_1, \dots, x_n$ natijaga va $p_1, \dots, p_n$ ehtimollariga ega loteriyaning jozibadorligi $\bar{x} = \sum x_i p_i$ kutilgan qiymatida baholangan. Kutiladigan nafni hisoblashda formulada uch xil obyekt mavjud: birinchisi – natijalar, ya'ni instrumental bo'lmagan tanlov maqsadlari; ikkinchisi – vaziyatlar, ya'ni qaror qabul qiluvchining nazorati ostida bo'lmagan qarorning natijasini o'zgartirishi mumkin bo'lgan har qanday narsa va uchinchisi – harakatlar, ya'ni qaror qabul qiluvchining instrumental tanlovlarining maqsadlari yoki harakatlari. Kutiladigan naf nazariyasi harakatlarni tanlashga qanchalik loyiqligiga qarab tartiblash imkoniyatini taklif qiladi: kutiladigan naf qanchalik yuqori bo'lsa, bu harakatni tanlash shunchalik mantiqli bo'ladi. Shuning uchun eng yuqori kutiladigan naf bilan harakatni tanlash yoki ekvivalent hollarda tanlash ulardan biri eng yaxshi natijani beradi.

Kutiladigan naf nazariyasiga ko'ra, ratsional qaror qabul qilish jarayoni quyidagi xususiyatlarga ega:

1. Muqobil variantlarni aniqlash: Agar muqobil variantlar teng bo'lmasa, muhimlik darajasiga ko'ra variantlar orasida afzallik berilishi kerak.

2. Ustunlik: Individuallar variantlar orasidan eng ustunini tanlashlari kerak.

3. Bekor qilish: Qaror qabul qilish paytida kishilar tomonidan qabul qilingan risklar teng bo'lsa, muqobillarni baholashda natijalarga qaramaslik va qaror qabul qilishda muqobillar orasidagi umumiy nuqtalarni baholashga kiritilmasligi kerak.

4. O'tish: Barcha afzalliklar o'tish xususiyatiga ega. Masalan, agar kishi X ni Y dan, Y ni Z dan afzal ko'rsa, u ham X ni Z dan afzal ko'radi.

5. Davomiylik: Har qanday o'yinda, agar eng yuqori daromadli variantning ehtimolligi yuqori bo'lsa, bu variantni o'rtacha daromadli natijaga nisbatan afzal ko'rish kerak.

6. Doimiylik: Muqobillarni taqdim etish usuli shaxslarning tanlovlariga ta'sir qilmasligi kerak.

Kutiladigan naf nazariyasiga ko'ra, bir savol turli tarzda so'ralganda, bir xil javob olishi qayd etilgan, sababi iqtisodiy jihatdan shaxs aqlli va xato qilmaydi. Istiqbol nazariyasi esa iste'molchilar daromad va yo'qotishlarga qarab savollarga turlicha javob berishlari mumkinligini tushuntiradi. Masalan, inflatsiya darajasi 20% bo'lgan muhitda ish haqining 10%ga oshishi qabul qilinadi; inflatsiya bo'lmagan muhitda ish haqining 10%ga kamayishi esa qabul qilinmaydi. Aslida har ikkala holatda ham hech narsa o'zgarmaganligi shaxslar tomonidan sezilmaydi.

Kutiladigan naf nazariyasidagi paradokslarni tushuntirish bo'yicha ko'plab tadqiqotlar o'tkazildi. Ular orasida Allais va

Ellsbergning paradokslari va istiqbol nazariyasi mashhur hisoblanadi.

Allais paradoksi. Iqtisodiyotda riskli tanlovlarni model-lashtirishda qo'llaniladigan asosiy nazariya kutiladigan naf nazariyasi Allais (1953) tomonidan jiddiy tanqid qilingan. U kutiladigan naf nazariyasini insonlarning qaror qabul qilish xulq-atvorlarini ma'lum qoidalar doirasida tadqiq qiladi. Allais kishilar tanlovlarni amalga oshirishda to'g'ri qaror qabul qilmasligini va nazariyaning mustaqillik aksiomasi buzilganli-gini ko'rsatgan. 100ga yaqin ishtirokchilar bilan olib borgan tadqiqoti orqali nazariyadagi ratsional inson modeliga zid xulq-atvor tahlil qilingan.

Tajribada ishtirokchilardan quyidagi bitta variantni tanlash so'ralgan:

- A. Aniq 100 million
- B. 10% ehtimollik bilan 500 million, 89% ehtimollik bilan 100 million, 1% ehtimollik bilan 0.

Keyin ishtirokchilarga quyidagi variantlardan birini tanlash taklif qilindi.

- C. 11% ehtimollik bilan 100 million, 89% ehtimollik bilan 0,
- D. 10% ehtimollik bilan 500 million, 90% ehtimollik bilan 0.

Tajribada ishtirokchilarning aksariyati birinchi masalada A ni, ikkinchi masalada D ni tanladilar. Ishtirokchilarning A variantini tanlashi ular kutilgan nafni maksimal darajada oshirishini ko'rsatadi. Demak, birinchi masalada kutiladigan nafni maksimal darajaga ko'targan ishtirokchi D ni tanlashi, ikkinchi masalada esa kutiladigan nafni maksimallashtirish uchun C ni tanlashi kutiladi.

Boshqa bir tajribada ishtirokchilarga quyidagi variant-lardan birini tanlash taklif qilindi:

A. 25% ehtimollik bilan \$3,000 yutish,

B. 20% ehtimollik bilan \$4000 yutish.

Respondentlarning 65% \$4000ni 20%lik ehtimol bilan yutish variantini tanlagan.

Ishtirokchilardan keyingi safar quyidagi variantlardan birini tanlash so'ralgan:

C. Aniq \$3000

D. 80% ehtimollik bilan \$4000 yutish.

Respondentlarning 80% \$3000lik aniq yutish variantini tanladi. Ikkinchi variantda kutiladigan naf maksimal bo'lsa-da, ishtirokchilar birinchi savol guruhidan farqli ravishda ikkinchi savolda kafolatlangan daromadni tanladilar.

Ellsberg paradoksi. Kutiladigan naf aksiomalarining buzilishini Ellsberg (1961) tajribasida turli ranglardagi sharlarni aniqlash orqali tadqiq qilgan. Ishtirokchilarga ikkita qop taqdim etilgan: birinchi qopdagi qizil va qora sharlar soni haqida hech qanday ma'lumot berilmagan bo'lsa, ikkinchi qopda 50 ta qizil va 50 ta qora shar borligi ma'lum qilingan. Ishtirokchilarga ikkita rangdan birini tanlash va keyin qopdan tanlagan rangdagi sharni tortib olish taklif qilingan. Ishtirok-chilar qop ichidan tanlagan rangni topsalar, \$100 yutib olishadi, topolmasa, hech narsa olmaydi. Ishtirokchilardan quyidagi to'rtta savol bilan bu vaziyatda qaysi variantni tanlashlari so'ralgan:

1. Birinchi qopdan qizil yoki qora sharni tortish?
2. Ikkinchi qopdan qizil yoki qora sharni tortish?
3. Birinchi qopdan qizil sharni tortib olish yoki ikkinchi qopdan qizil shar?
4. Birinchi qopdan qora sharni yoki ikkinchi qopdan qora sharni tortib olish?

Ishtirokchilar birinchi va ikkinchi savollarga javob bermasalar-da, aksariyati uchinchi va to'rtinchi savollardagi birinchi qismni tanladilar. Uchinchi savolda birinchi qismni tanlagan ishtirokchilar birinchi qopdagi qizil sharlar soni 50 dan ortiq deb taxmin qilishadi. Biroq, bunday holatda, xuddi shu ishtirokchilar to'rtinchi savolda ham ikkinchi qismni tanlashlari kerak edi. Ellsberg tajribasi bilan yuzaga kelgan bu holat kutiladigan naf nazariyasining aksiomalarini inkor etib, bu paradoks "Ellsberg paradoksi" deb ataladi.

2.3. Istiqbol nazariyasi

Istiqbol nazariyasi an'anaviy iqtisodiyotning eng asosiy iqtisodiy qarorlar qabul qilish va tanlov nazariyalaridan biri bo'lgan kutiladigan naf nazariyasi tomonidan qilingan gipotezalar noto'g'ri bo'lganligi, ko'p hollarda yetarli emasligi va nazariyaga asoslanadigan aksiomalarning ko'p hollarda buzilganligi sababli xavf ostida qaror qabul qilish uchun aniqroq talqin qilish imkonini beradigan nazariya sifatida ishlab chiqilgan. Noaniqlik ostida qaror qabul qilish bo'yicha Kaneman va Tverskiy tomonidan 1979-yilda nashr etilgan "Istiqbol nazariyasi: xavf ostida qaror qabul qilish" nomli tadqiqotda kutiladigan naf nazariyasini barcha vaziyatlarda ishlamasligini, real hayotda qabul qilingan qarorlar e'tiborga olinganda, modelning qaror qabul qilish jarayonlarini izohlash uchun yetarli emasligi qayd etilgan.

An'anaviy iqtisodiyotda ordinal naf nazariyasi aksiomalari inson xulq-atvorini modellashtirish uchun asos sifatida keng qabul qilinadi. Ushbu aksiomalar aniq qaror qabul qiluvchining tanlovini boshqarishi kerak bo'lgan hukmronlik (dominance)

va o'zgarmaslik (invariance) tamoyillariga amal qiladi. Agar A barcha o'lchovlar bo'yicha hech bo'lmaganda B kabi yaxshi bo'lsa va kamida bitta o'lchovda Bdan yaxshiroq bo'lsa, A ga nisbatan B ga ustunlik beriladi va bu ustunlik tamoyilining talabidir. O'zgarmaslik tamoyiliga ko'ra, istiqbollarni aniqlash usuli istiqbollar orasida ustunlik tartibini belgilamasligi kerak. Kaneman va Tverskiyning empirik tadqiqotlarida subyektlar gipotetik va haqiqiy taxminlar o'rtasida tanlov qilishda ushbu ikki tamoyilga amal qilinmasligini aniqladilar. Mualliflar xavf ostida qaror qabul qilish modeli sifatida kutiladigan naf nazariyasini tanqid qilib, muqobil model sifatida istiqbol nazariyasini ishlab chiqdilar. Xavfli bo'lgan istiqbollar orasidagi tanlov naf nazariyasining asosiy tamoyillariga mos kelmaydigan ko'plab ta'sirlarni ko'rsatadi.

Istiqbol nazariyasiga ko'ra, insonlar qaror qabul qilish jarayonida farovonligining yakuniy holatiga emas, balki ma'lum nuqtaga va o'zgarishlarga, ya'ni yo'qotish va yutuqqa e'tibor berishadi. Mavjud nuqta hozirgi vaziyatga ishora qilishiga qaramay, joylashuvi inson zehnidagi yo'qotishlar va yutuqlarni tartibi, qaror qabul qiluvchining kutishlariga va variantlarni taqdim etish usuliga qarab o'zgarishi mumkin. Ba'zi insonlar uchun yutuq bo'lib ko'rinadigan vaziyatning boshqalar uchun zarar bo'lishi mos nuqtalarning farqlanishi bilan bog'liq. Shu sababli, istiqbol nazariyasida, kutiladigan naf nazariyasidan farqli ravishda farovonlik yakuniy holatga emas, balki mos nuqtaga ko'ra o'zgarishi muhim hisoblanadi. Istiqbol nazariyasiga ko'ra, insonning yutuq va yo'qotish miqdoriga bo'lgan munosabati pasayib boruvchi sezgirlikka ega. Masalan, \$100dan \$200gacha ortgan daromaddan quvonch daromadning \$1000dan \$1100gacha ortishidan his qilinadigan quvonch

ancha yuqori hisoblanadi. Istiqbol nazariyasining yana bir muhim jihati – yo'qotishdan qochishdir. Yo'qotilgan taqdirda boshdan kechiradigan qayg'u yutishda his qilinadigan quvonchdan yuqori bo'lgan holatda odamlar xavfdan qochishga moyildirlar. Istiqbol nazariyasidan farqli ravishda kutilayotgan naf nazariyasida nafning o'zgarishini topish uchun ikki farovonlik holati o'rtasidagi farq hisoblanadi.

Kaneman va Tverskiy tadqiqotlarida quyidagi ikkita savoldagi variantlardan birini tanlash so'ralgan:

1-savol: \$900lik aniq yutuqmi yoki 90% ehtimollik bilan \$1000 yutishni xohlaysizmi?

2-savol: \$900lik aniq yo'qotishmi yoki 90% ehtimollik bilan \$1000 yo'qotishmi?

Istiqbol nazariyasi tanlash jarayoni, tartibga solish bosqichi va baholash bosqichidan iborat. Oldindan tahlil qilish orqali kelajakdagi taxminlarni soddalashtiradigan bosqich tartibga solish bosqichidir. Baholash bosqichida kelajakdagi taxminlar baholanadi va har bir kutish baholanadi.

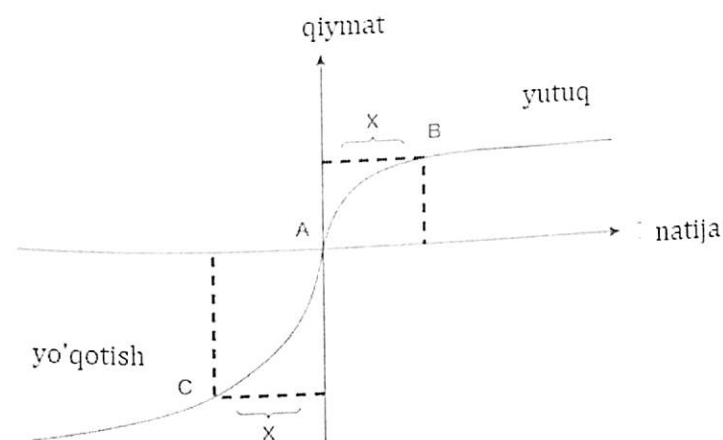
Istiqbol nazariyasining asosiy taxminlarini quyidagicha sanab o'tish mumkin:

- Qaror qabul qiluvchilar o'z tanlovlarini mavjud vaziyatni ifodalovchi mos nuqtaning o'zgarishiga qarab baholaydilar. Tanlov natijasida yo'qotish va yutuqqa berilgan qiymat yutuqning kamayish xususiyatiga ega.

- Insonlar yutuqdan ko'ra yo'qotishlarga sezgir, shu ma'noda qiymat funksiyasi ham yutuqdan ko'ra yo'qotishlarga sezgir hisoblanadi.

- Qiymat funksiyasining grafigida yutuq funksiyasi botiq, yo'qotish funksiyasi esa qavariq bo'ladi. Bu kishilar xavf ostida

qaror qabul qilishda yo'qotishlar va yutuqlar oldida xavfdan qochishga moyilligini ko'rsatadi.



1-shakl. Istiqbol nazariyasida qiymat funksiyasi.

1-shaklda ko'rsatilgan Istiqbol nazariyasi qiymat funksiyasi yutuqda mos nuqta ustidagi og'ishlar bilan aniqlanadi va mos nuqta ustida bo'lsa, botiq $x > 0$ uchun $v'(x) < 0$, mos nuqta pastida bo'lsa, qavariq $x < 0$ uchun $v'(x) > 0$ hisoblanadi.

Iqtisodiy birliklar riskdan voz kechishi natijasida mantiqsiz qarorlar qabul qilishi mumkin. Inson kutilgan daromad yuqori bo'lsa ham, riskli tanlovlardan qochishga intiladi. Shu bilan birga, naf darajasi past bo'lsa ham, aniq daromadlarga intiladi. Chunki shaxs uchun holat muhim va u hozirgi holatidan ortga chekinishni istamaydi. Qiymat funksiyasining S shakli yo'qotishlarga bo'lgan hislarning daromadga nisbatan keskinroq ekanligini ko'rsatadi. Istiqbol nazariyasi kishilarning daromad

darajasiga qarab emas, balki xavfli tanlovlar bo'yicha daromadidagi o'zgarishlari bilan shug'ullanadi.

Istiqbol nazariyasi joriy qilinganidan beri turli tanqidlarga duch keladi. Nazariyani ba'zan nazariy, ba'zan empirik qismi tanqid qilinadi. Nazariy nuqtayi nazardan asosiy tanqidga 4 jihati duch keladi: me'yoriy maqomning yo'qligi, ichki qarama-qarshiliklar, to'liq emasligi va mos nuqtalarning aniqlanishi. Empirik tanqidlar stoxastik ustunlikning buzilishi, Allais paradokslarini tushuntirmaslik, yutuq va yo'qotishga ajratilishining noto'g'riligi, egalik va ramka effektlariga qaratilgan. Ba'zi tadqiqotchilar Kaneman va Tverskiyning tadqiqot namunalari hajmi, kontekst, savollarning shakli bo'yicha tanqid qilish bilan birga, mualliflarning faqat shaxslarning qarorlarini tekshirib, guruh qarorlarini izohlamaganligi qayd etilgan. Shuningdek, qo'llaniladigan tadqiqot usuli ishtirok-chilar o'rtasidagi munosabatlarni, ularning qaror og'irliklarini, qiymat funksiyalarini va ehtimolliklarini qanday olishlarini o'rganmaslik kabi jihatlardan bahsli ekanligi ta'kidlanadi.

Kaneman va Tverskiy qarorlar qabul qilish va naf bo'yicha barcha mavjud tadqiqotlarga murojaat qilmaganligi va istiqbol nazariyasining oldingi tadqiqotlardan farqi aniq tushuntirilmagan. Nvogu istiqbol nazariyasida qaror qabul qilishda o'xshash muammolarini o'rgangan, Arrov va Lindning tadqiqot natijalari Kaneman va Tverskiy natijalaridan ko'ra ishonchliroq ekanligini ta'kidlagan.

Barcha tanqidlarni hisobga olsak, bu tanqidlarning aksariyatini hozirgacha mavjud bo'lgan barcha iqtisodiy nazariyalar haqida aytish mumkin, deb xulosa qilish mumkin. Iqtisodiyot subyekti inson ekanligi bois vaqt o'tishi bilan doimo o'zgarib turadigan va rivojlanish bilan yangi muammolar va tushuntirib

bo'lmaydigan anomalialar paydo bo'ladigan jarayondir. Shu nuqtayi nazardan, nazariyalar albatta kamchiliklarga ega bo'lib, nazariyalar ham tushuntirish kuchini oshirish yo'llari bilan o'zgarishi va rivojlanishi kerak. Istiqbol nazariyasi oldingi nazariyalarga nisbatan ilg'or muqobil sifatida yaratilgan va keyingi nazariyalar uchun qo'llanma bo'lgan.

2.4. Turtki nazariyasi

Turtki tushunchasi ilk marta Taler va Sansteyn tomonidan 2008 yilda chop etilgan "Turtki: salomatlik, boylik va baxtga oid qarorlarni yaxshilash" kitobida qo'llanilgan. Mualliflar Taler va Sansteyn shaxslarning qaror qabul qilish jarayonlarida tez-tez uchrab turadigan vaziyatlarni tizimli ravishda o'rganib, siyosat ishlab chiqishda xulq-atvor iqtisodiyotning ixtirolaridan olinishgan ba'zi elementlardan foydalanish bo'yicha takliflarni ilgari surdilar. Turtkilar hech qanday variantlarni taqiqlamasdan va iqtisodiy rag'batlantirishni sezilarli darajada o'zgartirmasdan, inson xulq-atvorini oldindan aytib beradigan kichik aralashuvlar sifatida belgilanadi. Turtkilar insonlarni ma'lum bir yo'nalishda tanlov qilishga yo'naltirsa-da, majburlash yoki bosim o'tkazmay, ong ostiga ma'lumot berish orqali amalga oshiriladigan tanlov me'morining natijasidir. Mazkur konsepsiyaning eng muhim jihati qaror qabul qilish jarayonida shaxslarning tanlash erkinligidir. Taqiqlash yoki buyruq berish orqali shaxslar va jamiyatlarning xohish-istaklariga ta'sir o'tkazish turtki hisoblanmaydi. Turtkidan maqsad insonlarga yaxshiroq qarorlar qabul qilishga yordam berishga qaratilgan. Turtki aralashuvi insonlarni tanlov me'mori orqali o'zlariga yoki jamiyatlariga ko'proq foyda keltiradigan variantni

tanlashga imkon berishga yumshoq tarzda yo'naltiradi. Shu ma'noda, qarorlarga aralashuvni turtki deb hisoblash uchun yo'naltirilgan variantdan voz kechish oson va arzon bo'lishi kerak, turtkilarda hech qanday majburlash bo'lmasligi kerak. Masalan, meva va sabzavotlarni bozor va oshxonalarda iste'molchilarning ko'z o'ngiga joylashtirishni turtki deb ta'riflash mumkin, lekin oshxonada fastfud kabi sog'liqqa zarar keltiruvchi oziq-ovqatlarni sotishni taqiqlash turtki bo'lmaydi.

Qaror qabul qilishga aralashuvning turtki bo'lishi uchun quyidagi xususiyatlarga ega bo'lishi kerak:

- turtki qadriyatlar va manfaatlarga mos kelishi kerak;
- turtki faqat qonuniy maqsadlarda amalga oshirilishi kerak;
- turtki shaxsiy huquqlarni buzmasligi kerak;
- turtki shaffof va qo'llanilishi oson bo'lishi kerak;
- turtkning yo'naltirishini rad etish xarajati shaxs uchun arzon bo'lishi kerak;
- insonlarning roziligisiz hech narsa amalga oshirmaslik va majburiylik bo'lmasligi kerak.

Taler va Sansteyn insonlarning munosabati va xulq-atvorlarini yumshoq kuch bilan majburlamasdan o'zgartirish mumkinligini ta'kidladilar.

Turtki nazariyasi ko'plab masalalar bo'yicha siyosat ishlab chiqish va amalga oshirishga hissa qo'shishi mumkin. Masalan, soliqqa rioya qilishni oshirish, energiyani tejash, ortiqcha vaznni yo'qotish orqali salomatlikni mustahkamlash, jamg'arish, organ donorligini rivojlantirish va yaxshi moliyaviy qarorlar qabul qilish.

Turtkini qaysi vaziyatlarda qo'llash kerakligi juda muhimdir. Insonlarning turtkiga ehtiyoji qachon zaruratga aylanishini

anglashi ayni paytda qabul qilingan qarorlar va oqibatlari keyinroq ko'rinadigan vaziyatlarda ko'zga tashlanadi. Shu nuqtayi nazardan mazkur vaqt oralig'ida tanlovlarning ta'siri kuzatiladi. Insonlar, odatda, nimanidir xarid qilgandan so'ng pul jamg'arishni boshlaydilar, sog'liq muammolari kundalik hayotda muammoga aylanganda, parhez boshlanadi yoki baxtsiz hodisadan keyin yo'l harakati qoidalari inson xayoliga keladi. Inson bu kabi o'nlab xatolarga yo'l qo'yadi. Xususan, insonlar ayni vaqtda zavq bag'ishlaydigan va kelgusida xarajatlar keltirib chiqaradigan vaziyatlarda, chekish, yog'li taomlarni iste'mol qilishda o'z-o'zini nazorat qilishda muammolarga duch kelishlari mumkin. Shuningdek, investitsiya bo'yicha qaror qabul qilish yoki hayoti davomida faqat bir yoki bir necha marta qabul qilinishi mumkin bo'lgan qarorlar, xususan, universitet tanlash yoki uy sotib olish kabi vaziyatlarda muammolarga duch kelishi mumkin. Demak, turtki insonlarga har jihatini tushunishda qiynaladigan yoki qaytib olish imkoniyati bo'lmatgan vaziyatlarda qaror qabul qilishda turtkiga ehtiyoj sezadilar. Turtki qo'llash zarur bo'lgan vaziyatlar quyida tahlil qilinadi:

- Axborot, bilim va tajriba yetarsizligi

Shaxsning ma'lum maqsadlari bo'lsa-da, bu maqsadlar to'g'risida ma'lumotlarning yetishmasligi maqsadga erishishga to'sqinlik qilishi mumkin. Masalan, sog'lom bo'lishni xohlaydigan kishilar noorganik mahsulotlarning zararini bilmasligi mumkin. Yoki ba'zi maqsadlarga erishish maxsus tajribani talab qilishi mumkin.

- Inersiya

Kishi chekishning zarari haqida yetarli ma'lumotga ega bo'lishiga qaramay, dangasalik va harakatsizlik chekishni

tashlash uchun nima qilish kerakligini kechiktirishi yoki unútishiga olib kelishi mumkin.

- Irodaning zaifligi

Irodaning zaifligi inersiya kabi kishilarning to'g'ri qaror qabul qilishi va amalga oshirishida to'siq bo'lishi mumkin. Inson chekish sog'lig'iga zarar yetkazishini bilgan holda, yurak xuruji yoki saraton kasalligini keltirib chiqarishi ehtimolligi ham iroda zaifligi tufayli chekishni tashlashiga sabab bo'lmaydi.

- Ta'sirchanlik

Chekishning inson sog'lig'i uchun oqibatlari haqida o'ylash hissiy yukni ifodalab, ta'sirchanlik deb ataladi. Bunday hollarda, shaxsni o'z manfaati uchun turtish kerak bo'ladi.

- Ijtimoiy naf

Ba'zi hollarda kishilarning hamkorligi va ijtimoiy manfaatning yuqori darajasi yakka shaxsning manfaati yoki afzalliklarini aks ettirmasligi mumkin.

Barcha turtkilar maxfiylikdan uzoq, shaffoflik va ochiqlikka asoslangan bo'lishi kerak. Ayniqsa, hukumat tomonidan amalga oshirilayotgan turtkilar ochiq va tekshirilishi oson bo'lishi kerak, shu bilan birga, hech qanday tarzda yashirilmasligi kerak. Turtkilar natijasida qabul qilingan qarorlar va qabul qilingan tadbirlar vaziyatdan ta'sirlanadigan shaxslar uchun ochiq va tushunarli bo'lishi kerak. Turtkilar manipulyatsiya yoki aldashdan foydalanmasligi, barcha ko'rsatma va yo'llanmalar bosim va taqiqlardan xoli bo'lishi kerak. Samaradorlik nuqtayi nazaridan, turtkilar qimmat siyosatlarga qaraganda ko'proq ta'sir qiladi: soddalashtirish, taxminiy ta'sirlar va ijtimoiy me'yorlardan foydalanish iqtisodiy rag'batlantirishdan ko'ra kishilarga ko'proq ta'sir qiladi.

Nazorat uchun savollar:

1. Xulq-atvor iqtisodiyotining asosiy nazariyalari nima?
2. Xulq-atvor modellari va ratsional modellarning asosiy farqlari nimada?
3. Kutiladigan naf nazariyasini tushuntirib bering.
4. Istiqbol nazariyasining qaysi jihatlari tanqid qilinadi?
5. Turtki nazariyasining asosiy tamoyillari nima?

III BOB. QAROR QABUL QILISH JARAYONIDAGI EFFEKTLAR

Anomaliya – bu nazariyaga to'g'ri kelmaydigan va ratsional-lashuvi qiyin bo'lgan kuzatish yoki voqelikdir. Mazkur bobda yo'qotishdan voz kechish, egalik ta'siri, status-kvo moyilligi, ramka effekti kabi anomalionalar tilga olinadi.

3.1. Ramka effekti

Ramka effekti ommaviy axborot vositalaridan marketinggacha ko'plab sohalarda, hatto davlatlar tomonidan amalga oshirilayotgan ba'zi siyosatlarida ham qo'llaniladi. Bunda taqdim etilgan ma'lumotlardan ko'ra qaror qabul qiluvchilarga ma'lumotning taqdim etish shakli ahamiyatga ega. Ilmiy manbalarda ramka effekti egalik qilish effekti, status-kvo effekti kabi ko'plab effektlar bilan birgalikda qo'llaniladi.

Iste'molchilar qaror qabul qilish jarayonida muqobil variantlardan birini tanlaydilar. Bu tanlovlarni amalga oshirishda muqobillarning taqdim etish shakli muhim bo'lib, tanlov davomida iste'molchilar qaroriga ularning taqdimoti ta'sir qilgani kuzatiladi. Xulq-atvor iqtisodiyoti sohasida olib borilgan empirik tadqiqotlarda bir xil savol turli yo'llar bilan berilganda har xil javoblar berildi. Ramka effektiga eng ko'p qo'llanilgan misol, yogurtda 80% yog'siz yoki 20% yog'li deb yozilganida, iste'molchilarning 80% yog'siz yogurtni afzal ko'rishini kuzatiladi. Kaneman va Tverskiyning (1981) buni turli misollar orqali tushuntirgan. Osiyoda paydo bo'lgan da'vosi noma'lum epidemik kasallik Amerika Qo'shma Shtatlarida kuzatilishi

natijasida 600 kishi halok bo'lishi taxmin qilinmoqda. Mazkur kasallik bilan kurashish uchun ikkita reja taklif etiladi.

- Agar A rejasini amalga oshirilsa, 200 kishi omon qoladi.
- Agar B rejasini amalga oshirilsa, 600 kishining najoat topish ehtimoli $1/3$, hech kim qutqarilmasligi ehtimoli esa $2/3$ ga teng. 152 kishidan A va B rejalari haqida so'ralganda; A rejasini tanlaganlar 72% bo'lsa, B rejasini tanlaganlar 28%ni tashkil etgan. A rejasini tanlaganlar "xavfdan qochish" va "aniq" iboralariga moyil bo'lsa, B rejasini tanlaganlar esa salbiy jumladan ta'sirlangani kuzatildi.

Xuddi shu savol boshqa ifoda orqali boshqa guruhga berildi:

- Agar C rejasini amalga oshirilsa, 400 kishi halok bo'ladi.
- Agar D rejasini amalga oshirilsa, hech kim o'lmasligi ehtimoli $1/3$, 600 kishi o'lish ehtimoli $2/3$ ga teng.

Yuqoridagi savolga javob bergan 155 kishining 78% D rejasini, 22% esa C rejasini tanlagan. Kaneman va Tverskiy mazkur misol orqali iqtisodiy nuqtayi nazardan shaxslar daromadlari bo'lsa, tavakkal qilishni istamasliklari, yo'qotish holatlarida esa tavakkal qilishdan tiyilmasliklarini ko'rsatgan. Mazkur savollardagi so'zlar o'zgartirilganda, insonlar hayot va o'lim so'zlaridan ta'sirlangani kuzatildi. Omon qolishning ijobiy ta'siri va o'lim so'zining salbiy ta'siri bilan shaxslar oqilona xulq-atvorni namoyon qila olmasligi kuzatildi.

Doktorantlar va professor-o'qituvchilar uchun konferensiyaga ro'yxatdan o'tishda ramka effektini sinash uchun boshqa tadqiqot olib borildi. Erta ro'yxatdan o'tish to'lovi professor-o'qituvchilar uchun \$195 va doktorantlar uchun \$145, kech ro'yxatdan o'tish to'lovi professor-o'qituvchilar uchun \$245 va doktorantlar uchun \$195ni tashkil etgan. Tadqiqotning maq-

sadi ro'yxatga olish ikki xil usulda tuzilganida ishtirokchilarning xulq-atvorlarini sinab ko'rish edi. Bunda tasodifiy ravishda ishtirokchilarga elektron pochta orqali xabar yuborishdi. Birinchi guruh elektron pochta xabarini oldi: "Fursatdan foydalanib, erta ro'yxatdan o'tish uchun chegirmali konferensiya to'lovi 2006-yil 10-iyulgacha mavjud ekanligini eslatib o'tamiz". Ikkinchi guruhga jo'natilgan elektron pochta xabari esa quyidagicha: "Fursatdan foydalanib, konferensiya to'lovi 2006-yil 10-iyuldan keyin kech ro'yxatdan o'tganlik uchun qo'shimcha to'lovni o'z ichiga olishini eslatib o'tamiz".

Kech ro'yxatdan o'tganlik uchun qo'shimcha to'lovi ta'kidlangan xabar olgan doktorantlarning 93% erta ro'yxatdan o'tgan bo'lsa, 1-xabarni olgan doktorantlarning atigi 67% ro'yxatdan o'tgani qayd etilgan. Ilgari qayd etilganidek, insonlar yo'qotishni yoqtirmaydilar, mavzu "yo'qotish" muammosi sifatida belgilansa, insonlar muammoga jiddiyroq munosabatda bo'lishadi va darhol javob berishadi.

Kaneman va Tverskiy tadqiqotlarida insonlar mavjud barcha ma'lumotlardan foydalangan holda oqilona qarorlar qabul qiladilar degan taxmin har doim ham to'g'ri emasligi ko'rsatiladi. Rejalashtirilgan siyosatning taqdim etilishi uni qabul qilish yoki e'tiroz bildirishga sabab bo'ladi. Insonlar bu tuzoqqa eng oddiy hisob-kitoblarda ham tushib qolishadi.

3.2. Egalik effekti va status-kvo effekti

Egalik effekti shaxsning mulkka egalik qilishi yoki qilmasligi orqali mazkur mulkning qiymatini turlicha ifodalashi bilan belgilanadi. Egalik effektining shaxsning xulq-atvoriga ta'siri bo'yicha empirik tadqiqot olib borilgan. Bunda bir guruhga ikki

xil sovg'a berish orqali tajriba o'tkazilgan. Mazkur tajribada guruhning yarmiga stakan va qolgan yarmiga Shveysariya shokoladi berilgan bo'lib, har ikki sovg'a bir xil qiymatda bo'lgan. Guruh a'zolaridan shokolad va stakan almashinuvi so'ralganda, guruhning o'ndan bir qismi o'zaro almashishga rozi bo'lgan. Qolgan guruh a'zolari esa o'z tovarlarining qiymati almashishi lozim bo'lgan tovarga qaraganda yuqoriroq deb hisoblab, almashishga rozi bo'lmagan. Bu holatda a'zolar mavjud mulkka egalik ta'siri bilan uni ko'proq qadrlashlari kuzatilgan. Ko'plab tajribalar shaxsga qancha ko'p imkoniyatlar taklif qilinsa, bu tuzoqqa tushish ehtimolligi shunchalik yuqori bo'lishini ko'rsatadi.

Knetsch, Taler va Kanemanning tadqiqoti shaxsning egalik hissi sohib bo'lgan narsalarining qiymatini boshqalarga nisbatan ko'proq qadrlashini ko'rsatadi. Bu ta'sirni o'rganish maqsadida universitetda o'tkazilishi rejalashtirilgan o'yin chiptalari qur'a tashlash yo'li bilan tarqatilgan. Qur'a tashlash yo'li bilan chipta yutgan talabalardan chiptani sotish narxi so'ralganda, ular chiptani o'rtacha \$2400ga sotishga rozi ekanliklari kuzatilgan. Chipta yuta olmagan talabalar esa chipta uchun o'rtacha \$175 to'lashga rozi ekanliklari aniqlandi. Bunda shaxslar o'zlariga tegishli chiptani qiymatidan ham ko'proq qiymatda baholashlari kuzatilgan.

Egalik ta'siri faqatgina moddiy tovarlar bilan cheklanmaydi. Bitirgan maktabi va qo'llab-quvvatlayotgan jamoasini shaxs boshqalarga nisbatan muhimroq va qadrliroq deb biladi. Bu bo'yicha o'tkazilgan tajriba ikki xil variant taklif etiladi: birinchi variantda ishtirokchiga \$10 berilib, tanga tashlanadi. Taxmin to'g'ri bo'lsa, qo'shimcha \$10 berilishi aytiladi. Agar taxmin noto'g'ri bo'lsa, boshida berilgan pul bilan o'yin tugashi aytiladi.

Ikkinchi variantda esa dastlab \$20 berilib, tanga otiladi. To'g'ri taxmin uchun pul berilmaydi, agar taxmin noto'g'ri bo'lsa, \$20ning yarmi qaytarilishi aytiladi. Tajriba shuni ko'rsatadiki, har ikki variantda ham natija bir xil bo'lsa-da, birinchi variantga nisbatan ikkinchi variantda ishtirokchilar ko'proq xafa bo'lganlari kuzatilgan.

Egalik hissi hayotimizda qabul qiladigan ko'plab qarorlarimizga ta'sir qiladi. Inson tabiatiga xos bo'lgan egalik tuyg'usi tufayli, ba'zida oqilona tushuntirib bera olmaydigan xulq-atvorni namoyon qiladi. Ulardan birinchisi mavjud bo'lgan buyumlarga bog'liqlik bo'lib, uni sotmoqchi bo'lganimizda xotiralar va hissiy rishtalarning ta'siri kuzatiladi. Ikkinchi irratsional holat esa yo'qotishning egalik qilish hissidan ustunligidadir. Yo'qotishdan qo'rqish natijasida sotilgan buyumning qiymatini daromad sifatida ko'rishni xohlamaslikdir. Shu bilan birga, inson o'zi uchun qadrli bo'lgan boylik hamma tomonidan bir xil qiymatga ega bo'ladi, deb o'ylaydi. Arieling ta'kidlashicha, inson biror narsaga ega bo'lish uchun qanchalik ko'p harakat qilsa, u shunchalik ko'p egalik tuyg'usini his qiladi. Bu "Ikea effekti" atamasi bilan qo'llaniladi.

Status-kvo effekti hozirgi vaziyatni o'zgartirmaslik yoki yangi vaziyat yuzaga kelganda hech narsa qilmaslik tendensiyasini anglatadi. Kishilarning status-kvoda qolishga moyilligi status-kvoda qolish yangi vaziyatdan ko'ra foydaliroq ekanligi bilan izohlanadi. Inson joriy status-kvoning o'zgarishi natijasida yuzaga keladigan yo'qotishlarni potensial daromadlardan kattaroq deb hisoblaydi. Agar u o'zining yangi holati oldingi holatiga qaraganda unchalik jozibali/foydali emasligini tushunsa, u status-kvoni o'zgartirganidan afsuslanadi. Boshqa tomondan, agar u o'zining yangi holati avvalgisidan yaxshiroq

ekanini tushunsa, u status-kvoning o'zgartirganidan xursand bo'ladi. Biroq insonlar yo'qotishni yoqtirmaganligi sababli, qayg'udan paydo bo'ladigan og'riq baxtning potensial zavqidan ko'ra ko'proq bo'ladi.

Status-kvo insonlarning hozirgi holatiga bog'lanib qolmasdan erkin tanlov qilishiga to'sqinlik qiladi. Bundan tashqari, insonlar status-kvo tufayli yaxshiroq tanlov va imkoniyatlarni qo'ldan boy berishlari mumkin.

Status-kvoning marketing muvaffaqiyatsizligiga ta'sirini quyidagi misoldan ko'rish mumkin. Butun dunyoda eng ko'p iste'mol qilinadigan ichimliklardan biri Koka-kolaning yangi versiyasi 1985-yilda ishlab chiqarila boshlandi. Ishlab chiqaruvchilar uni xaridorlar orqali sinovdan o'tkazdilar. Sinov natijalari shuni ko'rsatdiki, ko'pchilik klassik koladan ko'ra yangi kolani tanlagan. Kompaniya bozorda har ikkala versiyasini sotishni boshlaganida, iste'molchilar hamyonbop kolani sotib olishni davom ettirdilar. Oxir-oqibat kompaniya kolaning yangi versiyasini ishlab chiqarishni to'xtatdi. Ko'pchilik iste'molchilar sinov jarayonidan kolaning yangi versiyasi yaxshiroq ta'mga ega ekanligini ta'kidlagan bo'lsalar-da, ular o'zlarining afzalliklarini o'zgartirmadilar. Xulq-atvorning bunday nomuvofiqligi status-kvo moyilligi sababli yuzaga keladi. Ratsional nuqtayi nazardan odamlar o'zlariga maksimal foyda keltiradigan kolani tanlagan bo'lishlari kerak.

Garchi status-kvo moyilligi yo'qotishdan qochishning eksperimental natijalariga mos kelsa-da, yo'qotishdan qochish status-kvo moyillikning mavjudligiga ta'sir ko'rsatsa-da, ular o'rtasida farq bor. Yo'qotishdan qochish bilan bog'liq bo'lgan status-kvo to'g'ridan-to'g'ri yutish va yo'qotishlarni shakllantirishga bog'liq hisoblanadi. Yutish/yo'qotish effektlari bo'lma-

gan taqdirda ham status-kvo moyilligi mavjud bo'ladi. Shuning uchun, yo'qotishdan qochish status-kvoning moyilligiga hissa qo'shadi va u yo'qotishdan qochish natijalariga mos keladi, lekin u faqat yo'qotishdan qochish tufayli yuzaga kelmaydi. Shuningdek, boshqa omillar, psixologik majburiyat va o'tish xarajatlari kabi status-kvo moyilligiga ta'sir ko'rsatadi. Shu sababli, status-kvo moyilligi yo'qotishdan qochish bo'lmaganda ham paydo bo'lishi mumkin. Shunga qaramay, Kaneman va Tverskiy (1979) fikriga ko'ra, egalik effekti, status-kvoning moyilligi va boshqa ko'plab kognitiv moyilliklar va evristika kuzatuvlari yo'qotishdan voz kechishning yuqori hissasini ko'rsatadi.

Auksion savdosida egalik ta'sirini ko'rish mumkin, past narxlarda boshlangan auksionlarda sotuv vaqti yaqinlashgani sari narx takliflarining tezligi oshadi. Ishtirokchi eng yuqori taklifni berib, o'sha buyum haqida orzu qila boshlasa, boshqa ishtirokchi ham taklifni ko'taradi. Mazkur holatda ishtirokchilar auksionda yutqazmaslik uchun o'zlari rejalashtirganidan ko'proq mablag' sarflash xavfi bor. Shunga mos boshqa holatda, marketing va reklama agentliklari iste'molchilarga mahsulotni ma'lum vaqt davomida tekshirish uchun foydalanishlari mumkinligini aytib, egalik hissi paydo bo'lishiga sabab bo'ladi. Natijada iste'molchilar bir muddat o'zlari egalik qilgan mahsulot yoki xizmatni qaytarib berish o'rniga sotib olishlari kuzatiladi.

3.3. Giperbolik chegirma

An'anaviy iqtisodiyotga ko'ra, turli vaqtlar uchun shaxslarning afzalliklari mos keladi, deb taxmin qilinadi. Samuelson (1937) kamaytirilgan foydalilik nazariyasi orqali shaxslarning

vaqtlararo tanlovlarini tushuntirgan. Taler (1981) turli vaqtlarda shaxslar tomonidan qabul qilingan qarorlarning mos emasligini tushuntirdi. Shaxslardan t vaqtida olishlari mumkin bo'lgan \$100ni yoki $(t + 1)$ vaqtda \$110ni afzal ko'rishlari haqida so'ralganda, t vaqtida \$100 olishni tanlaganlar. Shaxslar $(t + 1)$ vaqtda olishlari mumkin bo'lgan qo'shimcha foizlar haqida o'ylamasliklari va sabrsizliklari kuzatilgan.

Xulq-atvor iqtisodiyotida shaxslarning sabrsizligi va vaqt orasidagi bog'liqlik bo'yicha ba'zi tadqiqotlar o'tkazildi. Mazkur tadqiqotlarda, vaqt o'tishi bilan shaxslarning sabrsizligi kamayishi aniqlangan.

- Bugun \$1000 olishni tanlaysizmi yoki bir oydan keyin \$1100?

- Bir yil keyin \$1000 olishni tanlaysizmi yoki bir yilu bir oydan keyin \$1100?

Birinchi savolda shaxslarning sabri bir oy kutishga yetmasligi, \$1000 olishni afzal ko'rish qayd etilgan. Ikkinchi savolda esa shaxslar bir yil kutgandan keyin, yana bir oy kutishni afzal ko'rish kuzatilgan va \$1100 olishni afzal ko'rganlar. Ikkala savolda ham bir oy kutilganda 10%lik foiz qo'shilishi kutilsa-da, shaxslar 1-savolda darhol olishi mumkin bo'lgan \$1000ni bir oydan keyin olishi mumkin bo'lgan \$1100dan yuqori deb baholaganlar.

3.4. Yo'qotishdan qochish

Istiqbol nazariyasiga ko'ra, tajriba sifatida tanga tashlab, tanganing oldi tushsa, \$100, orqasi tushsa \$50 olishlari tanlovi berilgan. Shu bilan birga, hech qanday tavakkal qilmasdan \$70 olish imkoniyati berilgan. 50% ehtimol holatda, shaxslar xavf-

xatarga duch kelmaslik variantini tanladilar. Bu esa insondagi yo'qotish hissi boshdan kechiradigan quvonchdan kattaroq bo'ladi, deb o'ylashi bilan izohlangan.

Odamlarning nafaqaga chiqish bilan bog'liq tadqiqot amalga oshirilgan. Bunda tanlov uchun ikkita variant taklif etiladi: jismoniy shaxslarga hozir nafaqaga chiqsalar, \$200 yo'qotishlari, bir necha yildan so'ng nafaqaga chiqsalar, \$200 qo'shimcha olishlari ma'lum qilindi. Tajriba natijalariga ko'ra, respondentlar kech pensiyaga chiqishni afzal ko'rishgan. \$200 lik yo'qotish natijasidagi qayg'u \$200 lik daromad olish zavqidan kattaroq bo'lganligi xulosa qilingan.

Kaneman va Tverskiy shaxslarning irratsional xulq-atvori bo'yicha psixologik tajribalari uchun iqtisodiyot bo'yicha Nobel mukofotiga sazovor bo'lishdi. Talerning "Turtki" kitobida xulq-atvordagi kichik o'zgarishlar bilan yaxshi qarorlar qabul qilishga undaydi. Jismoniy shaxslarni tizimga majburiy tarzda kiritilib, istalgan vaqtda tizimdan chiqishi mumkin bo'lganda sharoitda tizimdan chiqish ular uchun muammoli va yo'qotishlarga olib keladi, degan fikr bilan tizimda qolishni tanlaydilar.

3.5. Mental hisob-kitob

Asosiy oqim iqtisodiyotda shaxs oqilona qaror qabul qiladi, degan gipoteza asosida ba'zi xarajatlar e'tiborga olinmaydi. Bu yerda xarajat qabul qilingan qaror natijasida shaxs tomonidan qilingan xarajatlarni ifodalaydi. Asosiy oqim iqtisodiyotga ko'ra, bu xarajatlar qaytarib bo'lmazligi sababli shaxslarning qarorlariga ta'sir qilmaydi. Masalan, sotib olingan qahva ichilmasdan to'kilganida, shaxsning xulq-atvor uchun ikki xil nuqtayi nazar vujudga keladi: asosiy oqim iqtisodiyotga ko'ra,

to'kilgan qahvadan olinadigan foyda yoki unga to'langan pul xarajati qoplangan olmasligi kabi o'tmishdagi holatlar yana qahva sotib olish qaroriga hech qanday ta'sir ko'rsatmasligi ta'kidlanadi. Taler (1980), Arkes va Blumer (1985)ga ko'ra, irratsional xulq-atvor e'tiborga olingan holda, yuqoridagi xarajatlar tufayli yangi qahva sotib olinmasligi ilgari suriladi.

Tverskiy va Kaneman shaxsning ikki mahsulotni sotib olmoqchi bo'lganida qarorlaridagi nomuvofiqlikni tadqiq etuvchi tajriba o'tkazdilar. Tajribaga ko'ra, iste'molchi telefon va kitob sotib olish uchun do'konga boradi. Iste'molchi telefon uchun \$2000 va kitob uchun \$30 to'lashga rozi, do'kon xodimi esa mazkur tovarlarni 15 daqiqalik masofada arzonroq narxda sotib olishi mumkinligi xabarini berdi. Telefonning \$1990 va kitobning \$20 ekanligi aytilganda, iste'molchining xulq-atvoriga e'tibor qaratiladi. Tajriba natijasida iste'molchi qimmat narxdagi telefondagi chegirma uchun boshqa filialga bormasdan, arzon narxdagi kitob chegirmasi uchun boshqa filialga borishni afzal ko'rgan. Bu holda har ikkala mahsulot uchun chegirma miqdori \$10 bo'lsa-da, \$10ning \$2000 lik telefondagi ulushi kichik, \$30 lik kitob uchun \$10 katta ulushga ega bo'lishi bilan bog'liq. Natijada, chegirma miqdori ikkala mahsulot uchun bir xil qiymatda bo'lsa-da, shaxs buni turlicha qabul qiladi.

Taler fikricha, mental hisob-kitob turkumlash yoki yorliqlash jarayonlaridan iborat. Shaxslar mablag'larining uch guruhga ajratadilar: xarajatlar, daromadlar va jamg'arish. Xarajatlar qismi oziq-ovqat, ijara, dam olish va boshqalar bo'lishi mumkin. Har bir inson yorliqlash jarayoni bir-biridan farq qilsa-da, aksariyat kishilar kun davomida bir finjon qahva yoki shokolad sotib olish kabi kichik va muntazam xarajatlarni hisobga olmaydi. Sotuvchilar bu shaxslarning xarakteridan

foydalanishi mumkin. Masalan, ma'lum (sport) xizmatlarga a'zolik yiliga \$180 tursa, kompaniya uni mijozlar uchun kuniga \$1 qilib belgilashi mumkin. Ushbu strategiya samarali, chunki sotib olish kunlik \$1lik xarid jismoniy shaxslar tomonidan kichik naqd pul toifasida qabul qilinadi. Mijozlar buni shokolad yoki bir finjon qahva sotib olish kabi kichik xarajatlar bilan solishtirishlari mumkin. Agar u yiliga \$180 yoki \$360 deb baholansa, uni ijara yoki oziq-ovqat kabi boshqa katta xarajatlar bilan solishtiriladi. Bu esa teskari ta'sir ko'rsatishi mumkin. Kishilarga chekishni tashlashga yordam beradigan preparat ishlab chiqaruvchilar tomonidan ushbu teskari ta'sirdan foydalanadilar. Preparat ishlab chiqaruvchilar xaridorlarga chekishni tashlasalar, yiliga qancha tejashlari mumkinligini (\$1080) ta'kidlashlari mumkin. Qisqasi, ko'plab sotuvchilar mental hisob-kitobni bilib, kontekstga qarab turli strategiyalarni yaratadilar.

Mental hisob-kitobning 3 xil komponenti mavjud:

- natijalarni baholash. Ushbu komponent natijalarni tushunish va baholashdan iborat;
- moliyaviy faoliyatni belgilash. Ushbu komponent har bir moliyaviy faoliyatni shaxsning miyasida ma'lum bir hisobga tayinlanganligini nazarda tutadi. Masalan, ijara to'lovi, ta'lim xarajatlari, oziq-ovqat hisobi, sog'liqni saqlash hisobi va boshqalar;
- baholash davri. Ushbu komponent kundalik, haftalik, oylik yoki yillik kabi moliyaviy faoliyatni baholash davrini bildiradi.

Mental hisob-kitobga Kaneman tomonidan tasvirlangan xulq-atvor iqtisodiyotidagi mashhur misol quyida keltirilgan.

1-misol. Tasavvur qiling, siz spektakl ko'rishga qaror qildingiz va chipta uchun \$10 to'ladingiz. Teatrda kirganingizda, chiptani yo'qotib qo'yganingizni bilib qoldingiz. O'rindiqlik belgilanmagan va chiptani qaytarib bo'lmaydi. Boshqa chipta uchun \$10 to'laysizmi?

- Ha (46%)
- Yo'q (54%)

2-misol. Tasavvur qiling, siz teatrda spektakl ko'rishga qaror qildingiz, chipta narxi \$10 turadi. Teatrda kirganingizda, siz \$10 yo'qotganingizni bilib oldingiz. Siz hali ham spektakl uchun chipta uchun \$10 to'laysizmi?"

- Ha (88%)
- Yo'q (12%)

Masalalar mantiqiy jihatdan bir xil ekanligini payqash qiyin emas: ikkala holatda ham ishtirokchilar spektaklni ko'rish uchun qo'shimcha \$10 to'lashlari kerak edi. Biroq natijalar ko'rsatganidek, ishtirokchilar bir xil miqdordagi yo'qotishni turlicha qabul qilishlari va baholashlari mumkin. Ishtirokchilarning afzalliklarining nomuvofiqligi mental hisob-kitoblarning dolzarbligi tufayli yuzaga kelgan. Turli shakldagi "ramka"lar ishtirokchilar uchun turli xil mental hisobni vujudga keltirgan. Misollarda yo'qotish qiymati haqiqatan bir xil miqdorda bo'lsa-da, ishtirokchilar yo'qotishlarga bir xil munosabatda bo'lmagan. Chipta yo'qolganida, ikkinchi chiptani sotib olish spektaklni ko'rish narxini oshiradi, shu sababli, ishtirokchilarning aksariyati buni nomaqbul deb topdilar. \$10lik kupyura yo'qolganda esa naqd pulning narxi spektakl qiymatiga emas, balki naqd pul hisobiga yoki umumiy hisobga bog'langan. Shuning uchun, ishtirokchilarning aksariyati buni qabul

qahvaxonadagi qahva narxi Starbucksdagidan arzonroq, agar iste'molchi ish joyida qahva ichsa, bepul ichishi mumkin. Biroq iste'molchi Starbucksga borganida qahva narxi qimmat ekanligini bilsa-da, assortimentning ko'pligi va ko'p joyda filiallari borligi hamda ish joyiga yaqin joylashganligi uchun irratsional xulq-atvorga moyilligini ta'kidlagan. Iste'molchining birinchi narx langari – bu brend bo'lmagan qahvaxonadagi qahvaning narxidir. Biroq vaqt o'tishi bilan bu narx langari ortadi, narx langarini oshirishining sababini esa iste'molchi ommaviy harakat, deb hisoblaydi. Iste'molchi narxning o'tishiga qahvaning xilma-xilligi, filiallarning ko'pligi, qahfa sifati va finjon o'lchamlari kabi omillar ta'sir ko'rsatganini ta'kidlagan. Iste'molchilarning bu harakatidan tovar va xizmatlar narxini belgilashda irodalarining ta'sirli emasligi tushuniladi.

Klassik iqtisodiyot nuqtayi nazaridan mahsulotning bozor narxi shakllanishi uchun u taklifning xarid qobiliyati bilan qo'llab-quvvatlanadigan sotib olishga bo'lgan talab muvozanatlashganda yuzaga keladi. Bozor narxi bozorda talab va taklif uchrashadigan nuqtada shakllanadi. Talab qismini ko'rib chiqsak, iste'molchilar to'lashga tayyor bo'lgan narx klassiklarning nutqidan farq qilishi mumkin.

Iste'molchilar o'z xohishlariga ko'ra boshqa mahsulotni sinab ko'rishni yoki turli xil imtiyozlarni berishni xohlasalar, ular bozor narxidan farqli narxlarda to'lashlari mumkin. Ta'minot hajmidan kelib chiqqan holda; ishlab chiqaruvchilar turli aksiyalari orqali mahsulotning bozorga sotish narxini e'lon qiladilar. Iste'molchi ham bu narxni langar sifatida ishlatadi. Bunday holda, iste'molchi to'lashga tayyor bo'lgan narx taklif tomonidan e'lon qilingan bozor narxiga qarab shakllanadi.

Boshqa bir tadqiqotda langar effekti insonning global isish haqidagi tushunchalariga ta'siri ko'rsatilgan. Global isish bugungi kunda eng ko'p muhokama qilinadigan mavzu bo'lganligi sababli, ko'plab bashorat va taxminlar mavjud. Insonlarning bashorat va taxminlari evristikasiga asoslangan va noaniqlikning yuqori darajasi kuzatiladi. Mazkur tadqiqotda subyektlarga yuqori va past langarlar taqdim etilib, haroratning oshishi nuqtayi nazaridan yuqoriroq langar berilgan ishtirokchilar global isishning yuqori darajasini taxmin qilishlari kutiladi. Tajribada marketing yo'nalishi talabalaridan 159 nafar ishtirokchi qatnashgan. Tajribadagi savollar ikki xil shaklda ishtirokchilarga tasodifiy tarzda taqdim etilgan. Savollar quyida keltirilgan:

- Keyingi 30 yil ichida yerning harorati roppa-rosa 1 Farengeyt darajaga oshishiga ishonasizmi?
- Keyingi 30 yil ichida yerning harorati roppa-rosa 10 Farengeyt darajaga oshishiga ishonasizmi?

Agar ular birinchi savolga "yo'q" deb javob berishsa, ikkinchi savol sifatida har bir guruhda keyingi 30 yil ichida haroratning oshishi haqidagi bashoratlari so'ralgan. Natijalarga ko'ra, birinchi guruhda ishtirokchilarning 30,7% "ha" deb javob bergan bo'lsa, ikkinchi guruhda bu ko'rsatkich 54,9%ni tashkil etgan. "Yo'q" deb javob bergan ishtirokchilarning o'rtacha bashoratlari birinchi guruhda 2,62, ikkinchi guruhda 4,55ni tashkil etgan. Natijalar shuni ko'rsatdiki, yuqoriroq langar global isish haqida yuqori prognozlarga olib keladi. Tadqiqotning yana bir qismi shuni ko'rsatdiki, yuqori langarlarga ega bo'lgan ishtirokchilar global isishni kamaytirishga yordam beradigan mahsulot va xizmatlar uchun o'rtacha yuqori soliqlar va narxlarni to'lashga tayyor.

Xulosa qilib aytadigan bo'lsak, real hayotda qabul qiladigan qarorlar noxolis bo'lishi mumkin. Kundalik hayotda eshitadigan har qanday raqam yoki ko'rayotgan har qanday obyekt inson qarorlariga, o'zi bilmagan holda, ta'sir qilishi mumkin.

3.7. Muddatni belgilash effekti

Insonda ma'lum vazifa uchun aniq sana belgilanmasa, u kechiktirishga moyil bo'ladi. Shu nuqtayi nazardan, kishilarga yuklangan vazifalarni ma'lum muddatlarga bo'lish va nazorat mexanizmini yo'lga qo'yish orqali ishning o'z vaqtida bajarilishini ta'minlash mumkin. Moslashuvchan ish shaklida kishilar belgilangan muddatga amal qilmay, kechiktirish muammosi tufayli muvaffaqiyatsizlikka uchrashi tadqiqotlarda ilgari surilgan. Tadqiqotda 3 ta guruh ishtirok etgan. Guruhdagi talabalardan o'n ikki haftalik semestr davomida uchta uy vazifasini bajarish so'ralgan. Birinchi guruh talabalardan semestr tugagunga qadar topshiriqlarni bajarish sharti bilan muddatlarini o'zlari belgilash so'ralgan. Talabalarga belgilangan muddatdan keyin uni o'zgartira olmasliklari, belgilangan muddatdan kech topshirilsa, kechikkan har bir kun uchun baholari 1%ga pasayishi ma'lum qilingan. Ikkinchi guruhga berilgan topshiriqni istalgan vaqtda semestr oxirigacha topshirishlari mumkinligi aytilib, butunlay erkinlik berilgan. Uchinchi guruhda uch topshiriqni semestrning to'rtinchi, sakkizinchi va o'n ikkinchi haftasi topshirish muddati sifatida belgilangan. Bu guruh talabalariga muddat belgilash bo'yicha ruxsat berilgan. Semestr oxirida eksperimental guruh bo'lgan ushbu uchta guruhning baholari taqqoslanganda, uchinchi guruh eng yuqori baho olgani kuzatilgan. To'rtinchi, sakkizinchi va o'n ikkinchi

haftada uch topshiriqni bajarish muddatini belgilash talabalarining muvaffaqiyat darajasini oshirilganligi qayd etilgan.

Topshiriqlar bo'yicha eng past baho 2-guruh talabalarida kuzatilgan, ularga topshiriqni semestr oxirigacha istalgan vaqtda topshirishlari mumkinligi aytilgan. Bu guruhning past natijalari berilgan vazifasini keyinga qoldirishi va oxirida uchta topshiriqni bir vaqtning o'zida bajarishga harakat qilishlari bilan izohlanadi.

Mazkur tadqiqotda kishilarning zaif tomonlari borligi va ular bu vaziyatdan xabardor bo'lsalar, o'z-o'zini boshqarish orqali hal qilishlari mumkinligi qayd etilgan. Muddatni belgilash effekti va o'z-o'zini boshqarishdagi zaifliklaridan xabardor bo'lmagan kishilar har qanday vazifani kechiktirib, muvaffaqiyatsizlikka uchraganliklari qayd etilgan.

Boshqa bir tadqiqotda esa kishilar maoshlarini jamg'arishni rejalashtirganliklariga qaramay, maoshlari qo'lga tegishi bilan boshqa maqsadlarga sarflashlari va bu xulq-atvorni oqilona tushuntirib berolmasliklari kuzatilgan. Shu nuqtayi nazardan, o'z-o'zini nazorat qilish maqsadida kishilarga turtki uslubini qo'llash kerakligi ta'kidlanadi.

3.8. Suruv psixologiyasi effekti

Haqiqiy hayotda bilmagan joyimiz haqida xulosa chiqaramiz va shunga qarab qaror qabul qilamiz. Buning eng yaxshi misollaridan biri sifatida gavjum do'konni ko'rish mumkin. Gavjum do'konni boshqa do'konlardan yaxshiroq, deb o'ylash yoki ilgari bormagan restoran haqida u yerda taom buyurtma qilayotganlar ko'rib ijobiy fikr tug'iladi. Aksincha, do'kon yoki

restoranda hech kim bo'lmasa yoki eshik/kassa oldida navbat bo'lmasa, fikrlarimiz salbiy shakllanadi.

Bu xulq-atvor bilan o'zimiz qaror qabul qilgandek bo'lsakda, boshqalarning fikriga ta'sir qilishimiz aniq. Mavzu haqida ma'lumotga ega bo'lmasak ham, ilgari olgan bilimlarimiz bilan atrof-muhit ta'siriga tushib, suruvning xatti-harakatlarini namoyon qilishimiz mumkin. 1955-yilda 50 nafar kishi ishtirokida o'tkazilgan tajribada ishtirokchilarning barchasi bir yerda bo'lsa, ularning 37 nafari kamida bir marta boshqalarga ergashib noto'g'ri variantni tanlaganligi kuzatildi. Biroq ular boshqa ishtirokchilardan alohida xonada mustaqil ravishda savollarga javob berganlarida, noto'g'ri variantni tanlash ehtimoli 1% dan kam ekanligi kuzatildi.

3.9. Defolt ta'siri

Defolt ta'sirini iste'molchilarning ko'p hollarda taqdim etilgan variantlarni o'zgartirmasliklarida kuzatish mumkin. Iste'molchilarning bu qarorlari kundalik eng oddiy holatlardan tortib jamg'arma va investitsiyaga qadar holatlarga o'z ta'sirini ko'rsatmay qolmaydi. Iste'molchilarning mobil telefon sotib olganlarida telefonga yuklangan ilovalarni o'chirmasdan, taklif qilingan ilovalarni ishlatishda davom etishi defolt ta'sirining eng oddiy misollaridan biridir.

Sport salonlariga a'zolik, dijital platformalarda filmlar majmuasini sotib olish kabi tovar va xizmatlardan foydalanib, keyinchalik voz kechish/o'zgartirish qo'shimcha harakat talab etganligi bois, iste'molchilar mavjud holatda qolishni afzal ko'radilar. Ba'zi mamlakatlarda shaxsiy pensiya jamg'armasi ixtiyoriy bo'lib, tizimga kiritilgan iste'molchilar mazkur tizimda

o'zlariga ma'qul tanlovlar bo'yicha o'zgartirish kiritish yoki tizimdan chiqish imkoniyati bo'lishiga qaramay, tizimdan chiqmaslikni afzal ko'rishgan. Tizimda qolishni tanlaganlar o'zgartirish kiritish yoki chiqish iste'molchidan qo'shimcha harakat talab etishi va buni mashaqqatli ish sifatida ko'rishlarida, deb hisoblashadi.

Boshqa bir misolda organ donorlari uchun ba'zi mamlakatlarda joriy etilgan tizimni tushuntirish mumkin. Organ donorlari tizimiga avtomatik tarzda kiritilgan kishilarga ular istagan vaqtda tizimdan chiqish imkoniyati mavjudligi tushuntirilishiga qaramay, ular tizimda qolganliklari kuzatilgan.

3.10. Qopqon ta'siri

Qopqon ta'siri bu marketing sohasida tez-tez duch keladigan ta'sirlardan biridir. Ko'pincha iste'molchilarga 3-tanlov ularni adashtirish maqsadida taklif etiladi. Bu tanlov asosan 2 tanlov variantidan yomonroq bo'lib, iste'molchilarni oldindan maqsad qilingan variantga yo'naltiradi.

Kompaniya iste'molchiga uch xil MP₃ pleer taklif qiladi: dastlabki taklif sifatida 30 Gigabayt (GB) uchun \$400, ikkinchi taklif sifatida 20 GB uchun \$300 va oxirgi taklifda esa 25 GB uchun \$450. Iste'molchilar uchinchi taklifni ko'rish bilan birinchi taklifni tanlashgan. Iste'molchilar 25 GB uchun \$450 to'lash o'rniga 30 Gigabayt (GB) uchun \$400 to'lashni mantiqli deb o'ylashgan. Aslida bu yerda 3-variant tuzoq maqsadida qo'llanilgan bo'lib, iste'molchining diqqatini 1-taklifga qaratish maqsad qilingan.

Boshqa bir misol tariqasida kinoteatrda taklif etiladigan popkorn yoki kundalik hayotda duch keladigan fastfud

o'lchamlarini ko'rish mumkin. Kichik porsiya \$3, o'rta porsiya \$6,5 va katta porsiya \$7lik narxlarda taklif etilganda, iste'molchi \$7lik tanlovni amalga oshiradi.

Ekonomist jurnalining bergan e'loniga ko'ra, faqat internet saytiga a'zolik \$59, faqat jurnalga a'zolik \$125 va ham jurnal ham internet a'zoligi uchun esa \$125 taklifi berilgan. Iste'molchida jurnal va internet a'zoligi narxi bo'yicha ma'lumot bo'lmasa-da, 3-variant ratsional tuyuladi. Bu e'lonni tayyorlovchi xodimlarning 2-variantning taklif etishdan maqsadi 3-variantni iste'molchilarga jozibadorligini oshirishdir.

Ma'lum bo'lishicha, iste'molchilar o'zlarining aksariyat harakatlarida ularga taqdim etilgan variantlarni o'zgartirmaslikka moyildirlar. Garchi bu tanlovlar ba'zan bizning oddiy harakatlarimizda paydo bo'lsa-da, ular ba'zan investitsiyalarni tejash qarorimizga ta'sir qilishi mumkin bo'lgan muhim harakatlarda sodir bo'ladi.

Nazorat uchun savollar:

1. Qaror qabul qilishdagi tuzoqlarni o'rganishning asosiy sababi nima?
2. Bir xil mazmundagi savollarni turli jumlar bilan ifodalash natijasidagi effekt qanday nomlanadi?
3. Suruv psixologiyasi effekti nima?
4. Qopqon ta'siriga misol keltiring.

IV BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI VA DAVLAT BOSHQARUVI

Xulq-atvor iqtisodiyotiga bo'lgan qiziqishning ortishi bilan xulq-atvor iqtisodiyoti tushuncha va konsepsiyalaridan davlat siyosatida foydalanish darajasi ortdi. Mazkur bobda xulq-atvor iqtisodiyotining davlat boshqaruvida qo'llash bilan bog'liq xorij tajribasi tahlil qilinadi.

4.1 Tartibga solish va boshqarish

Xulq-atvor iqtisodiyoti yangi vositalarni taqdim etish, mavjud siyosatning ta'sirini baholash va yangi ehtimoliy siyosat natijalarini yaratish orqali davlat siyosatiga uch usulda hissa qo'shishi mumkin. Tartibga solishni ishlab chiqish va amalga oshirishda xulq-atvor iqtisodiyotidan foydalanish tartibga solish siyosati va boshqaruvida birinchi o'rinda turadi. Mazkur yondashuv an'anaviy boshqaruv mexanizmlaridan foydalanmasdan, insonlarning xulq-atvori haqidagi an'anaviy iqtisodiyot gipotezalarini emas, balki fuqarolar va korxonalar real hayotdagi xulq-atvorni tushunish orqali natijalarni yaxshilashga intiladi. Xulq-atvor iqtisodiyotining ko'plab siyosiy vositalari "libertar paternalizm" tushunchasi bilan bog'liq. Libertar paternalizmning erkinlik qismi, odatda, insonlar o'zlari xohlagan narsani qilish va o'zlari xohlamagan harakatlardan voz kechishda erkin bo'lish zaruratidan kelib chiqadi. Libertar paternalizmning paternalistik qismi esa tanlov me'morlarining insonlarning hayotini uzoqroq, sog'lomroq va yaxshiroq qilish uchun xulq-atvorlariga ta'sir o'tkazishga harakat qilish maqbul degan, da'vodan kelib chiqadi. Libertar paternalistlar insonlarni

“tanlov erkinligi”ga undashi va tanlov erkinligini himoya qiluvchi/kuchaytiruvchi siyosatni ishlab chiqadilar, insonlarning tanlovlarini osonlashtiradi.

Paternalizm inson farovonligi uchun tanlov qilishga majburlash yoki to'sqinlik qilish orqali iste'molchining erkinligini buzadi. Masalan, ota-onalar o'z farzandlarining maktabni tark etish va kechki ovqatga shirinlik iste'mol qilish erkinligini cheklashadi. Xulq-atvor iqtisodiyoti bo'yicha so'nggi tadqiqotlar paternalist tartibga solish ko'lamini kengaytirishi mumkin bo'lgan qaror qabul qilishda bir nechta xatolarni aniqladi. Xulq-atvorni o'rganish natijasida aniqlangan bu xatolar insonlarning manfaatli bo'lmagan ishlar uchun harakat qilishiga olib keladi va bu vaqtda paternalizmdan foydalanish samarali bo'ladi.

Qoida va vositalar cheklangan ratsional bo'lganlar uchun katta foyda keltirsa, lekin sof ratsional bo'lganlar uchun juda oz yoki hech qanday zarar keltirmasa, asimmetrik paternalistik hisoblanadi. Bunday qoidalar o'z manfaatlarini ko'zlab ishonchli qaror qabul qilganlar uchun nisbatan zararsiz, ammo irratsional tanlov qilganlar uchun ham foydalidir. Asimmetrik paternalizm cheklangan ratsional insonlarga katta xatolarga yo'l qo'ymaslikka yordam berarkan, ratsional insonlarning qarorlariga deyarli hech qanday zarar yetkazmaslikni maqsad qiladi.

Libertar va asimmetrik paternalizm cheklangan ratsionallik tufayli insonlarning tanlovi o'rtacha darajadan pastligi, shu bilan birga, yaxshiroq qarorlar qabul qilishi mumkinligini hisobga oladi. Insonlarning qarorlariga majburlashsiz ta'sir qilish va ularni yaxshiroq tanlovlarga yo'naltirish bo'yicha iqtisodiy siyosat to'g'ri yo'nalishda “turtki” imkoniyatlarini muhokama qiladi. Iqtisodiyot va davlat siyosatida xulq-atvor

iqtisodiyotining o'rni va ta'sirini o'rganadigan va turli xil siyosat bo'yicha tavsiyalar beradigan ko'plab tadqiqotlar mavjud.

YeMBeD (Aql, xulq-atvor va rivojlanish bo'limi) Jahon bankining xulq-atvor fanlari jamoasi, xulq-atvorga oid ma'lumotlarga asoslangan siyosatni tahlil qilish, loyihalash va baholash uchun loyiha guruhlari, hukumatlar va boshqa hamkorlar bilan yaqindan hamkorlik qiladi. Butun dunyo bo'ylab olimlar va amaliyotchilar tarmog'i bilan hamkorlik qilib, YeMBeD jamoasi muhim iqtisodiy va ijtimoiy savollarga javob beradi va qashshoqlikni bartaraf etish, tengsizlikni kamaytirish bo'yicha global sa'y-harakatlarga hissa qo'shadi.

4.2. Tanlov me'morlari

Taler va Sansteyn tomonidan insonlarning qabul qiladigan qarorlariga ta'sir qiladigan muhitni o'ziga xos tanlov me'mori sifatida konsepsiyalashtirilgan. Tanlov me'mori – bu shaxslarning qaror qabul qilish jarayonlarida mavjud sharoitlarni tartibga solish uchun mas'ul bo'lgan tizim yoki shaxsdir. Tanlov me'mori kishilarning qaror qabul qilish kontekstini tashkil qilish uchun mas'uldir. Saylovda foydalanadigan byulletenlarni loyihalashtirgan kishi tanlov me'mori hisoblanadi. Bemor uchun mavjud muqobil davolash usullarini tavsiflagan shifokor tanlov me'moridir. O'g'li yoki qiziga ta'lim imkoniyatlarini taklif etayotgan ota-ona tanlov me'moridir.

Qaror qabul qiluvchi kishiga turli variantlarni taqdim etishning usullarini tavsiflash uchun foydalaniladigan tanlov me'mori taqdim etilgan variantlar kontekstini o'zgartirish orqali muqarrar ravishda kishilarning qarorlariga ta'sir qiladi, degan taxminga asoslanadi. Variantlarni qanday taqdim etishni

rejalashtirish orqali shaxslarning xatti-harakatlarini boshqaradigan tanlov me'mori ko'p sohalarida tez-tez duch keladigan vaziyatdir. Bozor javonlarining joylashuvi, "Shved stoli" bufetidagi taomlarning taqdimoti va veb-saytlar tanlov me'morining namunasidir.

Xulq-atvor elementlari yordamida tanlov me'morini loyihalash, shaxslarning erkinligini cheklamasdan, o'zlari uchun eng mos keladigan tanlovga yo'naltirish orqali ijtimoiy natijalarini eng maksimal foyda darajasiga erishishini ta'minlash mumkin. Tanlov me'morining individual qarorlar qabul qilishiga ta'sirini manfaatli qilish uchun libertar paternalizmning asosiy qoidasiga asoslanib, eng foydali va eng kam zarar keltirishi mumkin bo'lgan turtki usullari qo'llanilishi kerak.

Taler va Sansteyn libertar yondashuvlarga mos ravishda, kuchli davlat o'rniga turtki siyosati orqali yaxshiroq boshqaruvni yo'lga qo'ygan libertar davlat tushunchasi, qisqasi, kuchli hukumat yondashuvini emas, balki yaxshi boshqaruv yondashuvini qo'llab-quvvatlaydi. Mualliflar tanlov me'mori asosiy tamoyillarini quyidagicha tasniflaydi:

- Xatoni tuzatish

Tanlov me'morlari ehtimoliy xatolarni kuzatishi mumkin va optimal tizimlar orqali mazkur xatolarni tuzatishga va to'g'ri tomonga yo'naltirilishini ta'minlaydi. Masalan, Google tomonidan ishlab chiqilgan ilovada yuboriladigan xatlardagi xatolarni tuzatishda qo'l keladi. Agar xat matnida ilova fayl jo'natilishi eslatib o'tilgan bo'lsa, lekin bu ilova elektron pochtaga yuklanmasa, yuborish tugmasi bosilganda, tizim ilova haqida eslatma bilan ogohlantiradi. Bu insonlarning xatoga moyilligini kuzatish natijasida olingan xulosa hisoblanadi.

- Fikr-mulohaza

Bu usul odamlar qachon noto'g'ri vaziyatga tushib qolishlarini tushunishlari uchun juda foydali usul. Lekin ogohlantirishlarga keragidan ortiq duch kelish kishilarning bildirishnomalarga e'tiborsiz qilib qo'yganligi sababli tanlov me'morlarida muvozanatni saqlash juda muhim masala hisoblanadi. Har bir harakatdan so'ng darhol olingan fikr-mulohazalar kishiga yo'l qo'ygan xatolar yoki kamchiliklarni tushunish va tuzatishga imkon beradi. Mulohazalarga misol tariqasida yo'lda haydovchiga tezlik chegarasiga yaqinlashganda ogohlantiruvchi taxtachalar, zaryad tugashi arafasida turgan telefonlar yoki elektr quvvati haddan tashqari ko'p iste'mol qilinganda lampochkaning qizil yonishi haqida ogohlantiradi.

Bundan tashqari, telefonlardagi sog'liqni saqlash ilovalari kunlik velosipedda necha kilometr masofani bosib o'tgani, necha qadam yurilgani yoki GSM operatorlarining aksariyati ta'rif doirasida internetdan foydalanganlik yoki telefon qo'ng'iroqlarini bir zumda kuzatish imkonini beruvchi ma'lumot beradi.

- Rejalashtirishni tushunish

Insonlar kundalik hayotda qaysi kinoga borish yoki qaysi taomga buyurtma berish kabi oddiy tanlovlardan tashqari, saraton kasalligini davolash usullari kabi juda qiyin masalalarda ham tanlov qilishga majbur bo'lishadi. Bu kabi qaror qabul qilish qiyin bo'lgan holatlarda tanlov me'morlari tomonidan taqdim etilgan variantlar haqida qo'shimcha ma'lumot berilsa, kishilarning tanlovlari to'g'ri va manfaatliroq bo'ladi.

- Murakkab tanlovlarni rejalashtirish

Variantlarning murakkabligi va soni kishilarning tanloviga katta ta'sir qiladi. Sodda va kam sonli variantlardan tanlash murakkab va ko'p sonli variantlar bo'yicha tanlovlarga nisbatan

oson bo'ladi. Qiyin va ko'p sonli variantlar orasidan tanlov qilish holatlarida variantlarni o'zaro o'xshash guruhlariga tasniflash ishni osonlashtirish mumkin.

- Rag'batlar

To'g'ri odamlarga to'g'ri rag'batlantirishni mos usul bilan qo'llash tanlov me'morlari uchun juda muhimdir. Chunki yo'naltirilgan rag'batlantirish har doim ham shaxsni to'g'ri yo'nalishga undamasligi va rag'batlar orasida muammo yuzaga kelishi mumkin. Masalan, tibbiy sug'urta tizimida shifokor davolanish turini tanlaydi, ammo tizimdagi dori ishlab chiqaruvchilari, davolash uskunalari yoki noto'g'ri davolanishdan himoya qiladigan advokatlar kabi ko'plab omillar mavjud. Bu o'z navbatida, omillarning rag'bat ahamiyati farq qilishi mumkin. Shunday qilib, rag'batlar orasidagi to'qnashuvlari natijasida, shaxs uchun manfaatli bo'lmagan yo'naltirishlar bo'lishi mumkin.

Tanlov me'morlari orqali xulq-atvorni o'zgartirish yoki turtki berish uchun kishilarga boshqalar nima qilayotgani haqida xabar berish yetarli. Boshqalarning nima qilayotgani amaliyoti hayratlanarli ijobiy natija beradi.

4.3. Xulq-atvor iqtisodiyotini boshqarishning xalqaro tendensiyalari va yondashuvlari

OECD 2013-yildan beri davlat siyosatini yaxshilash uchun xulq-atvor vositalarini amalga joriy etadigan davlat institutlarini qo'llab-quvvatlamogda. 2015-yildan OECD xulq-atvorni tushunish hamjamiyatining muammolari va imkoniyatlarini aniqlash uchun siyosatchilar va amaliyotchilarni birlashtirdi. 2017-yilda OECD butun dunyo bo'ylab 100 dan ortiq amaliy

tadqiqotlar va davlat muassasalari uchun asosiy saboqlarning birinchi global tahlilini nashr etdi. 2019-yilda OECD amaliyotchilar va siyosatchilarga muammoni tahlil qilish, strategiyalar ishlab chiqish va xulq-atvorga oid bilimga asoslangan turtkilarni joriy etish maqsadida bosqichma-bosqich tahlil jarayonini taqdim etuvchi vositalar to'plamini chiqardi.

Buyuk Britaniya hukumati doirasida xulq-atvor tushunchalari vazirliklar darajasida qo'llanilgan. Britaniyada xulq-atvor tushunchalarining 1-rasmiy va tizimli qo'llanilishi 2010-yilga to'g'ri keladi: BIT (Behavioral Insights Team) dastlab Vazirlar Mahkamasi huzurida ikki yillik sinov muddati bilan foydalanishga topshirilgan. Mazkur bo'lim jamoat salomatligi, iste'molchilarning imkoniyatlarini kengaytirish va energiya samaradorligi kabi sohalarda xulq-atvor elementlarini qo'llashning afzalliklarini ko'rsatdi. Organ donorlarini ro'yxatga olishni oshirish, energiya samaradorligini oshirish va soliqqa rioya qilish bo'yicha amalga oshirilgan islohotlar ko'plab mamlakatlarda tatbiq etilgan.

Avstraliya hukumat doirasida markaziy, vazirlik va mahalliy darajalarda xulq-atvorni o'rganuvchi guruhlariga ega. 2012-yilda Buyuk Britaniyaning BIT jamoasi yordami bilan Yangi Janubiy Uelsning xulq-atvor jamoasi tashkil etilgan. Avstraliya Qimmatli qog'ozlar va investitsiyalar komissiyasining xulq-atvor iqtisodiyoti bo'limi 2014-yilda Atrof-muhit va energetika departamentining xulq-atvorni tahlil qilish guruhi sifatida tashkil etilgan. 2015-yilda Sog'liqni saqlash vazirligida xulq-atvor iqtisodiyoti va tadqiqot guruhi, Kichik Biznes Vazirligida yana bir guruh tashkil etildi. Avstraliya markaziy hukumatining xulq-atvorini tahlil qilish guruhi BETA 2016-yilda tashkil etilgan va boshqa hamkor tashkilotlar hamda

davlat idoralari bilan loyihalarni ishlab chiqadi. 2016-yilda Viktoriya xulq-atvor bo'limi va Avstraliya soliq idorasining xulq-atvor bo'yicha jamoasi ham tashkil etilib, 2017-yilda Ijtimoiy xizmatlar departamenti xulq-atvorni tahlil qilish bo'yicha maxsus guruhni ishga tushirdi. Milliy darajada, Avstraliya iste'molchilar va raqobat komissiyasi hamda Inson xizmatlari departamenti ham xulq-atvor guruhlariga ega. Ushbu bo'linmalar va jamoalarning barchasi turli xil loyihalar, shuningdek, siyosatlarni amalga oshirgan va amalga oshirishda davom etmoqda.

Avstraliya soliq idorasining xulq-atvor elementlaridan foydalanishiga quyidagi misollar:

- myTax platformasida daromad, ish haqi, dividend va tibbiy sug'urta ma'lumotlarini to'ldirish orqali avstraliyaliklar uchun soliq deklaratsiyasini to'ldirishni osonlashtirish;
- Rezidentlarga myTax ilovasida tasodifan chiqadigan xabarlar orqali ish bilan bog'liq xarajatlarining to'g'riligiga ishonch hosil qilishda yordam berish;
- 2016-17-yillarda Avstraliya soliq idorasi soliq to'lovchilarga qarzlarini o'z vaqtida to'lashga yordam berish maqsadida 560 ming matnli xabar eslatmalarini yuborishi natijada 800 million Avstraliya dollari to'landi.

Kanada hukumatining federal, viloyat va mahalliy darajadagi siyosatiga xulq-atvor iqtisodiyotni qo'llaydigan guruhlar mavjud. Kanadada xulq-atvor elementlari va eksperimentlari amaliyoti 1-marta 2013-yilda Ontarioda bo'lim tashkil etilishi bilan rasmiylashtirildi. Federal darajadagi ta'sir va innovatsiyalar bo'limi hamda Kanada daromad agentligining tezlashtirilgan biznes yechimlari laboratoriyasi 2015-yilda tashkil etilgan. Britaniya, Kolumbiyasi xulq-atvor elementlari 2016-

yilda tashkil etilgan bo'lsa, 2017-yilda Kanada Qurolli Kuchlarining guruhi Milliy xavfsizlik vazirligi tomonidan tashkil etilgan. Shuningdek, viloyat va mahalliy darajalarda xulq-atvorni o'rganish bo'yicha ko'plab guruhlar mavjud. Barcha bo'limlar va jamoalar bir-biridan mustaqil bo'lsa-da, Ta'sir va innovatsiyalar bo'limi ularni muvofiqlashtirish vazifasini o'z zimmasiga oladi.

Daniya vazirlik, hokimlik va ko'plab davlat idoralari xususiy kompaniyalar yoki ilmiy institutlar ko'magida xulq-atvorni o'rganish bo'yicha tadqiqotlar olib boradi. Daniyadagi xulq-atvor bo'yicha amaliyotchilar 2010-yil oxirida tashkil etilgan Daniya turtki networki (Danish Nudging Network) bilan bog'langan. 2011-yilda Nudgeyou Daniya hukumatiga xulq-atvor bo'yicha loyihalarni amalga oshirishda yordam beradigan maslahat markazi sifatida tashkil etilgan.

Fransiya hukumatidagi xulq-atvor elementlari markaziy hukumat tarkibidagi jamoa orqali amalga oshiriladi, 2013-yilda bosh vazirlik xizmatlaridan biri, Hukumatni Modernizatsiyalash Bosh Kotibiyati (SGMAP) tashqi guruhlarining ko'magi bilan xulq-atvor bo'yicha loyihalarni amalga oshirishni boshladi. Shu bilan birga, 2015-yilda SGMAP tomonidan Fransiyada xulq-atvor tushunchalarini targ'ib etish maqsadida konsalting kompaniyasi bilan hamkorlikda NudgeFrance notijorat tashkiloti tashkil etilgan. 2017-yilda SGMAP ikki bo'limga ajratilib, NudgeFrance kompaniyasi yangi tashkil etilgan Fransiyaning jamoat transformatsiyasi bo'limi (DITP) tarkibiga kirgan. DITP hozirda Iqtisodiyot va Moliya vazirligining tasarrufidir.

Germaniyada markaziy hukumat tarkibida xulq-atvor fanini siyosatga tatbiq etadigan bo'limlar mavjud. 2015-yilda Germaniya Federal kanslerining Siyosiy rejalashtirish, innovatsiyalar va raqamli siyosat bo'yicha Bosh boshqarmasi tarkibida

fuqarolarga yo'naltirilgan siyosatni ishlab chiqishga ko'proq e'tibor qaratishni talab qilgan holda, xulq-atvor va ijtimoiy fanlar bo'yicha maxsus guruh tuzildi. Guruh Germaniya Federal vazirliklari uchun turli usullar, jarayonlar va muqobil siyosatlarni ishlab chiqish va eksperimental sinovdan o'tkazishda xulq-atvor va ijtimoiy fanlar tushunchalari va usullarini birlashtirish uchun xizmat ko'rsatish bo'limi sifatida xizmat qiladi. Shuningdek, guruh sog'liqni saqlash, moliyaviy qarorlar qabul qilish, iste'molchi ma'lumotlari va davlat xizmatlarini o'z ichiga olgan keng ko'lamli loyihalar ustida ishlaydi.

Xulq-atvor iqtisodiyoti Niderlandiyada hukumatning barcha darajalarida kuchli qo'llab-quvvatlanadi. 2009-yildan boshlab vazirlik va idoralar doirasida xulq-atvor jihatariga siyosiy tus berishda integratsiya qilish amalga oshirilmoqda. 2014-yilda Niderlandiyaning Hukumat siyosati bo'yicha ilmiy kengashi (WRR), Atrof-muhit va infratuzilma bo'yicha kengash va Ijtimoiy rivojlanish kengashi siyosatni ishlab chiqishda xulq-atvor vositalaridan foydalanish bo'yicha bir nechta hisobotlarni nashr etdi. Mazkur hisobotlar Vazirlar Mahkamasini xulq-atvor fanlarini qo'llab-quvvatlashga va barcha vazirliklar xulq-atvor elementlaridan foydalanish bo'yicha tajriba o'tkazishga undadi. 2014-yilda milliy darajadagi sa'y-harakatlari natijasida Niderlandiyaning Behavioral Insights Network (BIN NL) paydo bo'ldi. Mazkur network barcha vazirliklarda vakillariga ega bo'lib, siyosat ishlab chiqish, amalga oshirish, nazorat qilish va muloqotda xulq-atvor vositalarini qo'llash bo'yicha ma'lumot almashishni maqsad qilgan.

Peru Ta'lim vazirligi 2014-yilda ta'lim natijalarini yaxshilash maqsadida xulq-atvor vositalaridan foydalanadigan tejamkor innovatsion laboratoriyani (MineduLAB) tashkil etdi.

2015-yildan boshlab loyihalarni amalga oshirishni boshlagan MineduLAB 2016-yilda rasman ish boshladi. Ta'lim natijalarini yaxshilash maqsadida o'rta maktabning 1 va 2-sinf o'quvchilarining zehni rivojlantirishga qaratilgan chora-tadbirlar ko'lami rejalashtirilgan. 50 ming o'quvchi uchun zehni rivojlantirish bo'yicha 90 daqiqalik bir seans test natijalarini o'rtacha 0,2 standart chetlanishga yaxshiladi.

Singapur hukumati doirasida xulq-atvor elementlari asosan institutlar darajasida amalga oshiriladi va 15 dan ortiq davlat idoralari bu yondashuvni qo'llagan. Singapur 2009-yilda organ donorligi bo'yicha xulq-atvor vositalaridan foydalangan. 2011-yilda Atrof-muhit va suv resurslari vazirligida, 2012-yilda Bosh vazir devoni davlat xizmatlari bo'limida xulq-atvor vositalari va dizayni bo'limlari tashkil etilgan. 2013-yilda Mehnat vazirligi xulq-atvorni o'rganish bo'limini tashkil etdi. Bundan tashqari, hukumat xulq-atvor vositalarini davlat siyosatiga integratsiyalash uchun ilmiy tadqiqot institutlari bilan hamkorlik qiladi. Milliy taraqqiyot vazirligi qoshidagi shaharni rivojlanish boshqarmasi to'xtash joyi uchun jarima to'lagan avtoullovchilar sonini 4%ga oshirish uchun eslatma xatlaridan foydalangan. Salomatlikni targ'ib qilish bo'yicha kengash aholi o'rtasida pedometr va ilovalar orqali Milliy qadamlar loyihasini o'tkazdi. Uning maqsadi singapurliklarni xulq-atvor elementlari asosida o'yinlashgan yondashuv orqali kundalik hayotlarida jismoniy faollikni ortishiga qaratilgan. Natijada haftasiga 150 daqiqa jismoniy tarbiya bilan shug'ullanadigan fuqarolar ulushi 60 %dan 66 %gacha ortdi.

Amerika Qo'shma Shtatlarda markaziy hukumat, milliy departamentlar va submilliy darajalarda hukumatga xulq-atvor iqtisodiyoti fanini qo'llaydigan guruhlar mavjud. 2000-

yillarning o'rtalaridan boshlab AQSH shtat va hukumat bo'limlari xulq-atvor fanlariga qiziqish bildirib boshladilar. 2009 yildan 2012-yilgacha Axborot va tartibga solish masalalari boshqarmasi (OIRA) boshqa bo'limlar bilan xulq-atvorga oid ma'lumotlarga asoslangan hamkorlik va tartibga solish harakatlariga rahbarlik qildi. 2013-yilda Oq uyda federal hukumatlarda imkon qadar tasodifiy nazorat ostidagi eksperimentlardan foydalanib, xulq-atvor vositalari bilan tajriba o'tkazish qobiliyatini oshirish uchun yangi jamoa tuzildi. 2015-yilda Ijtimoiy va xulq-atvor fanlari jamoasi (SBST) 13707-sonli Ijroiya buyrug'i bilan Milliy Fan va Texnologiya Kengashining Oq uyning Texnologiya va fan bo'limi bilan rasmiy ravishda bog'langan. 2016-yilda Prezident Ijroiya apparati xulq-atvor fanidan foydalanish bo'yicha yo'riqnoma chiqardi. Bir martalik plastik sumkalarga "sumka solig'i"ni joriy qilish orqali mazkur sumkalardan foydalanishni 40%dan ko'proqqa qisqartirdi. Shahar maktablaridagi o'quvchilarni kollejga qabul qilishni ko'paytirish maqsadida shaxsiylashtirilgan matnli xabarlar orqali eslatma jo'natilgan. Natijada talabalarning ro'yxatga olishni 2,1%ga hamda kam ta'minlangan va birinchi avlod universitet talabalari 6 %ga ortdi.

Turkiyada 2017-yilda Iqtisodiyot vazirligi qoshida mam-lakatning birinchi xulq-atvor iqtisodiyoti loyihasi bo'lgan Nudge Turkey loyihasi ishga tushirildi. Mazkur loyiha xulq-atvor davlat siyosatini ishlab chiqish uchun Iqtisodiyot vazirligida birinchi rasmiy bo'lim sifatida tashkil etilgan. Nudge Turkey 2017-2018-yillar orasida xulq-atvorga oid davlat siyosati loyihasini amalga oshirdi va 2018-yilda "Davlat siyosatini loyihalashda xulq-atvor yondashuvi" nomli kitobni nashr etdi.

Mazkur tadqiqotlarning ahamiyatli jihati siyosatchilarga islohotlarni amalga oshirishda muhim maslahatlar berish imkonini yaratadi. Maslahatlar turtki shaklida bo'lib, to'g'ridan-to'g'ri iqtisodiyotga qo'llash mumkin bo'lgan usullarni o'z ichiga oladi. Siyosatchilar tomonidan ishlab chiqilgan siyosat xulq-atvor iqtisodiyoti usullaridan foydalangan holda "Nudging/turtki" ilovalari bilan qarorlarga doimo ta'sir qiladi. Masalan, Texasda 18-24 yoshli yigitlar avtoyo'llarda tozalikka rioya qilmaydi. Shahar ma'murlari bu muammoni hal qilish uchun "jamoat joylarini toza saqlash jamoatchilikning burchi", degan juda qimmat reklama kompaniyalarini boshladi. Lekin bu reklama muvaffaqiyat qozonmagach, ular vatanparvarlik tuyg'ulariga ta'sir qiluvchi reklama rolikini suratga olishdi. Reklama rolikida Texas futbol jamoasi o'yinchilari yo'llardagi chiqindini tozalab, tozalikka chorlovchi shiorni aytishdi. Natijada bir yil oxirida ifloslanish muammosi 29%ga hal qilindi.

Energiyani tejash ham xulq-atvor iqtisodiyoti usullari bilan amalga oshirilishi mumkin bo'lgan masaladir. Elektr to'lov-larining taqqoslanishi va kamayishi bo'yicha qilingan tadqiqot turtki usuli bilan energiya tejashda yaxshi natijalarga erishish mumkinligini ko'rsatadi. Bunda qo'shnilar va mahalla miq-yosida ma'lum bir oy davomida sarflayotgan elektr energiyasini(kVt) kuzatish imkoni mavjud. Bunda iste'molchi har ikkala guruhdan ham kamroq elektr energiyasi sarflasa, hisobi-ga ikkita tabassum qo'shiladi. Agar bir guruhdan kamroq elektr energiyasi sarflasa, faqat bitta tabassum qo'shiladi. Bu orqali iste'molchilarga o'zlarini boshqa iste'molchilar bilan solishtirishlari va shunga mos ravishda iste'mollarini sozlashlari uchun ta'sir ko'rsatiladi.

O'zbekistonda aholini kunlik yurish va yugurishga targ'ib qilish maqsadida ilova joriy etilgan. Uni mobil telefonga yuklab, kunlik qadamlarni hisoblash va ular uchun elektron hamyonga pul to'plash mumkin. Mazkur platforma asosida, bir sutka davomida 10 ming va undan ortiq qadam yurgan 18 va undan yuqori yoshdagi O'zbekiston fuqarosining elektron hamyoniga 3 ming so'm, bir oyda bir marta tuman (shahar) bo'yicha eng ko'p yurgan kishiga 300 ming so'm, hududlar (viloyat) bo'yicha eng ko'p yurgan kishiga 500 ming so'm, respublika bo'yicha eng ko'p yurgan kishiga 1 mln so'm qo'shimcha ravishda platformadagi elektron hamyoniga o'tkaziladi. Ushbu ilova qadamlar va boshqa ko'rsatkichlarni hisoblashi uchun mobil qurilmada Google Fit (Android) yoki Health (Apple) ilovalari o'rnatilgan bo'lishi kerak.

Bu kabi turli mamlakatlar va davlat muassasalari hamda har xil xususiy tashkilotlar xulq-atvor fanlari va xulq-atvor iqtisodiyoti vositalaridan foydalangan holda iqtisodiyot, sog'liqni saqlash, atrof-muhit, energetikaning ko'plab sohalarida yanada muvaffaqiyatli siyosat ishlab chiqarishga harakat qilmoqdalar.

Nazorat uchun savollar:

1. Libertar paternalizm nima?
2. Tanlov me'moriga misol keltiring.
3. Xulq-atvor elementlari davlat boshqaruvida qanday samara beradi?
4. O'zbekistonda xulq-atvor elementlari qo'llanilgan islohotga misol keltiring.

V BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTINING ISTIQBOLI

Yuqoridagi boblarda xulq-atvor iqtisodiyotining kelib chiqishi va bugungi kunda qo'llanilishi tahlil qilindi. Kelajakda xulq-atvor iqtisodiyoti uchun yangi ufqlar paydo bo'ladimi, degan savol tug'iladi. Mazkur bobda ushbu masala tahlil qilinadi.

5.1. Yangi texnologiyalar va xulq-atvor iqtisodiyoti

Xulq-atvor iqtisodiyotining kelajagi haqida e'tiborga olish kerak bo'lgan asosiy jihatlar quyida keltirilgan:

- Xulq-atvorning turtkiga ehtiyoji

Xulq-atvor iqtisodiyoti jamiyatning eng qiyin muammolarini hal qilishning innovatsion usullarini sinab ko'rish uchun institutlar tomonidan davlat siyosatida qo'llanilishini davom ettirishi kutiladi. Shu bilan birga, xulq-atvor iqtisodiyoti aynan qanday muammolarga e'tiborni qaratish lozimligini hal qilishi kerak.

Xulq-atvor iqtisodiyoti kelajakda soliqqa rioya qilish, energiya iste'moli va nafaqa jamg'armasi kabi muammolarni hal qilishi kerakmi yoki iste'molchilarga sotishning samarali usullari va odamlarning yangi yil qarorlarini bajarishdagi qiyinchiliklarini hal qilishi kerakligi iqtisodchilarni sa'y-harakatga undaydi.

- Sohaning kengayishi

Iqtisodiyot sohasida qo'llanilish doirasini oshirish uchun xulq-atvor iqtisodiyoti o'rganayotgan mavzular ixtisoslashuvi kuzatilsa, sohaning kelajagi qanday bo'ladi? Garchi bu oz sonli isbotlangan natijalarga muvaffaq bo'lsa-da, ixtisoslashuvlikka

intilish mavjud turtkilarni mukammallashtirishga imkon beradi.

Xulq-atvor iqtisodiyoti mavzularni kengaytirish uchun qo'shimcha ilovalarni izlashi iqtisodchilarga keng ko'lamli ilovalarni ko'rsatishga imkon beradi. Lekin shu bilan birga, "hamma narsadan xabardor, lekin hech narsaning ustasi emas" muammosiga olib kelishi mumkin.

- Bashorat kuchi va kuchli nazariyalar

Har qanday tadqiqotlar bilan shug'ullanuvchi olim sohaning ahamiyatini undagi nazariyalarning kuchi bilan bog'liqligini biladi. Shu nuqtayi nazardan ko'pchilik fizika va kimyo kabi tabiiy fanlarni afzal ko'radi, chunki mavjud nazariyalar kuchli bo'lib, mavjud dalillar boshqa nazariyalarga mos keladi, ko'plab kuzatuvlarni tushuntirishga qodir.

Xulq-atvor iqtisodiyotidagi nazariyalar kelajakda iqtisodiyot va boshqa ijtimoiy fanlar kabi jiddiy qabul qilishi uchun ma'lum bir shahar/shtat/mamlakat miqyosida emas, balki kuchli bashorat qilish kuchiga ega va bir qator holatlar uchun umumlashtiriladigan kuchli nazariyalarni yaratishi kerak. Turtki nazariyasi jamiyat muammolarining kengroq kontekstida hal qilishda samarasiz bo'lishi mumkin. Chunki mazkur nazariya orqali har doim chuqur ijtimoiy muammoni faqat bir shaxsning qaror qabul qilishiga e'tibor qaratish orqali hal qilib bo'lmaydi.

Hozirda xulq-atvor iqtisodiyoti turtki orqali siyosat ishlab chiqishga kuchli ta'sir ko'rsatib, asosiy iqtisodiyotni o'zgartirmoqda. Mazkur turtki siyosatlar qanchalik mustahkam va kengaytirilishi mumkinligi esa yanada ko'proq dalillar orqali muvaffaqiyatlarga zamin yaratadi. Shu bilan birga, yaqin vaqtgacha e'tibordan uzoq bo'lgan yo'nalish - xulq-atvor

makroiqtisodiyoti rivojlanmoqda. Lekin mikroiktisodiy kontekstda xulq-atvor iqtisodchilari tomonidan aniqlangan xulq-atvorning murakkabligini makroiqtisodiy modelga jamlash qiyinchilik tug'diradi. Yangi metodologiyalar, modellashtirish va sun'iy intellektning rivojlanishi xulq-atvor makroiqtisodiyotida modellashtirish imkonini yaratadi. Agar ushbu yangi usullar izchil xulq-atvorning makroiqtisodiy modellarini ishlab chiqishda muvaffaqiyatli qo'llanilishi mumkin bo'lsa, unda xulq-atvor iqtisodiyoti keyingi o'n yillikda o'tgan yilga qaraganda yanada qiziqarli va innovatsion tushunchalarni yaratadi.

Asosiy oqim iqtisodchilar o'tmishdagi statistik ma'lumotlar va kelajak bo'yicha bashoratlarga asoslanib, nazariyalar yaratsalar, xulq-atvor iqtisodchilari kuzatish va tajribaga asoslangan usullardan foydalanadilar Neyroiqtisodiyot eksperimental tadqiqotlar natijasida keyingi yo'nalish sifatida paydo bo'ldi. Shuningdek, xulq-atvor iqtisodiyoti foyda funksiyasi o'rniga baxt funksiyasini yaratishga harakat qiladi. So'nggi yillarda bu masalalar bo'yicha siyosat yaratilgani kuzatilmoqda.

Xulq-atvor iqtisodiyotida eksperimental iqtisodiyot, neyroiqtisodiyot va baxtiyorlik iqtisodiyoti tahlil qilinadi.

1. Eksperimental iqtisodiyot. Iqtisodiyot meteorologiya va astronomiyada bo'lgani kabi eksperimental usullarni qo'llash mumkin bo'lmagan kuzatishga asoslangan yo'nalish sifatida qaralgan. Biroq XIX asrda psixologiya va ijtimoiy fanlarda boshlangan eksperimental usullar nazariy tadqiqotlarni tekshirish uchun zarur bo'lgan ma'lumotlarni to'g'ridan-to'g'ri o'lchash va ma'lumotlarni to'plash jarayonida takrorlash imkoniyatlari tufayli iqtisodiyotning qiziqish markaziga aylandi. Ba'zi iqtisodchilar 1960-yillardan keyin eksperimental usullardan foydalanishni boshladilar. Bugungi kunda

iqtisodiyot kafedrasida 200 dan ortiq eksperimental tadqiqotlar olib boruvchi laboratoriyalar mavjudligi ma'lum. Eksperimental tadqiqotlar iqtisodiyotda qisqa vaqt ichida qabul qilinadi. Eksperimental usullar dastlab tabiat, fizika, kimyo, biologiya kabi fanlarda ilmiy usul sifatida qo'llanilgan bo'lsa, ijtimoiy fanlarda psixologiya fani bilan birgalikda 1897-yildan boshlab qo'llanilgan. Eksperimental usullarning iqtisodiyotda qo'llanilishi 1940-yilda Edvard Chamberlinning bozor tajribalari bilan amalga oshirilganligi qabul qilinadi. 1940-yillarda iqtisodiyotning asosini tashkil qiluvchi homoeconomicus gipotezasini muhokama qilina boshladi va iqtisodchilar uning to'g'riligini isbotlash uchun eksperimental tadqiqotlarga murojaat qildilar. Eksperimental iqtisodiyot iqtisodiy masalalarni tahlil qilish uchun empirik usullardan foydalanadi. Bu bosh-qarish mumkin bo'lgan muhitda insonlarning xulq-atvorlari va qarorlarini o'rganadigan tadqiqot sohasi hisoblanadi. Tadqiqotlarida haqiqiy insonlardan foydalangani, taxminlarga asoslanmagani va hatto asosiy oqim iqtisodiyotdagi nazariyalarni shubha ostiga qo'ygani 1970-yildan keyin eksperimental iqtisodiyotni qabul qilishda asosiy omil bo'ldi. Eksperimental iqtisodiyotning maqsadi kishilarning iqtisodiy tushunchalarini o'rganish va kognitiv jarayonlarini boshqariladigan eksperimentlar o'tkazish orqali tahlil qilishdir. U kishilarga savollar berish va amaliy tajribalar orqali qaror qabul qilishlarini kuzatadi. Eksperimental iqtisodiyot asosiy oqim iqtisodiy nuqtayi nazarning asosiy gipotezalarini tekshirib, qaror qabul qilish jarayonini iqtisodiy nuqtayi nazaridan tushunishga harakat qiladigan soha sifatida paydo bo'lgan. Psixologiya, sotsiologiya va nevrologiya bilan ko'p o'lchovli tadqiqot olib borib, nazorat qilinadigan muhitda qabul qilingan qarorlarni kuzatadi va baholaydi. Iqtisodiy

qarorlarni qabul qilish jara-yonlarini tushunish uchun eksperimental iqtisodiyot laboratoriya ma'lumotlari, dala tadqiqotlari va onlayn usullardan foydalaniladi.

2. Neyroiqtisodiyot. Texnologiyaning rivojlanishi bilan xulq-atvor iqtisodiyoti tomonidan qo'llaniladigan eksperimental usullardan keyin eng ko'p qo'llaniladigan soha neyroiqtisodiyot sifatida qabul qilina boshlandi.

Neyroiqtisodiyot sohasidagi tadqiqotlar so'nggi o'n yillikda ortib borayotgan ilmiy-tadqiqotlar mavzusiga aylandi. Neyroiqtisodiyot tushunchasi birinchi marta 1998-yilda Jori Meyson universitetida professori Kevin Makkeyb tomonidan ishlatilgan. Kaliforniyadagi Klermont universitetining Neyroiqtisodiyot tadqiqotlari markazi direktori Pol Zak muhim neyroiqtisodiy tadqiqotlarni nashr etdi. 1999-yilda Pol Glimcher va Maykl Pratt tomonidan "taqchil resurslarni optimal taqsimlash, kutilayotgan mukofotlarga nisbatan maymunlarning xulq-atvorlarini neyroiqtisodiy tahlil qilish" bo'yicha tadqiqot o'tkazildi.

Neyroiqtisodiyot miya tuzilishi va inson xulq-atvorlari o'rtasidagi munosabatni tahlil qiladi. Ushbu yo'nalishda neyroiqtisodiy tadqiqotlar uslubiy jihatdan quyidagi tartibda amalga oshiriladi:

1. Ratsionallik yoki o'yin nazariyasi qarorlarini qabul qilish jarayonlari bilan bog'liq model baholanadi va bu modelda iqtisodiy agentlarning qanday qarorlar qabul qilishi kerakligi haqida xulosalar chiqariladi.

2. Model ishtirokchining talab qilinadigan standartlarga amal qilib-qilmasligini tekshirish uchun xulq-atvor sinovidan o'tkazadi.

3. Ishtirokchi tomonidan amalga oshirilgan tanlovlarda miyaning faol qismlari va neyron mexanizmlar aniqlanadi.

4. Ishtirokchining mavjud standartlarga rioya qilib-qilmaganligi tushuntiriladi.

Ushbu xulosalar neyroiqtisodiyotning neoklassik iqtisodiyot va xulq-atvor iqtisodiyoti bilan bog'liqligini ko'rsatadi. Ikkinchi xulosa shuni ko'rsatadiki, neyroiqtisodiyot noaniqlikdan qochish va cheklangan ratsional fikrlash kabi xulq-atvor iqtisodiyoti tomonidan kiritilgan ba'zi tushunchalarni o'rganadi. Neyroiqtisodiyot – bu ratsional tanlovlarni shubha ostiga qo'yadigan va ushbu tanlovlar haqida yetishmayotgan ma'lumotlarni ochishga harakat qiladigan yondashuvdir.

Xulosa qilib aytganda, neyroiqtisodiyot va neoklassik iqtisodiyot o'rtasidagi munosabat bo'lib, bu tanlovlarni vujudga keltiruvchi mexanizm nuqtayi nazaridan tekshirib, ularning kamchiliklarini yorituvchi sohadir. Neyroiqtisodiyotni nafaqat neoklassik iqtisodiyot va uning gipotezalariga munosabat sifatida, balki uni qo'llab-quvvatlovchi va uning kamchiliklarini to'ldirishga harakat qiluvchi soha sifatida ko'rish mumkin. Neyroiqtisodiyot xulq-atvor iqtisodiyoti tomonidan ilgari surilgan tushunchalarni neyron nuqtayi nazardan tekshiradi va sinab ko'radi. Neyroiqtisodiyot yo'nalishi ba'zi iqtisodchilar uchun iqtisodiyotning kelajagi nuqtayi nazaridan juda istiqbolli bo'lib, neoklassik iqtisodiy nazariyada tub o'zgarishlarga olib kelishi mumkin. Kamereraning so'zlariga ko'ra, nevrologiya sohasidagi yutuqlar neoklassik iqtisodchilar tasavvur qila olmagani o'lchovlarni amalga oshirishga imkon beradi. Iqtisodiyotdagi ilgari kuzatilmagan ko'plab o'lchovlar fMRI kabi usullar orqali kuzatilishi mumkin bo'ladi. Neoklassik iqtisodiy farovonlik iste'molning ko'payishi yoki muqobil tanlovlarning

o'zgarishi nuqtayi nazaridan ifodalanadi, neyroiqtisodiy tahlil tanlovlarni yaxshilashga qaratilgan. Shu nuqtayi nazardan, "Insonlar qarorlarni qanday qabul qiladilar? Ushbu qarorlarni qabul qilishda ular baxtiyorlik darajalarini oshirishda qanchalik samarali? Bu kabi savollar neyroiqtisodiyotning asosiy savollaridir.

Neyroiqtisodiyot miyadagi individual e'tiqodlar, tanlovlar va xulq-atvorlarning o'zaro bog'liqligiga e'tibor berib, uning subyekti sifatida "homo economicus" o'rniga "homo neurobiologicus" deb atash mumkin. Neurobiologiya shaxslarning iqtisodiy hayotidagi qarorlarni belgilaydi.

3. Baxtiyorlik iqtisodiyoti. Baxtiyorlik haqida ilk ma'lumot Aristotel tomonidan evdemoniya shaklida berilgan. Amerikalik olim Richard Isterlinning empirik tadqiqotlari yangi bir oqim – baxtiyorlik iqtisodiyotini vujudga kelishiga sabab bo'ldi. Richard Isterlin tomonidan amalga oshirilgan empirik tadqiqot natijasida baxtiyorlik iqtisodiyoti fan sifatida o'rganila boshlangan. Isterlin o'z tadqiqoti orqali iqtisodiy o'sish va jamiyatdagi baxtiyorlik darajasi orasidagi bog'liqlikni o'rgangan. 1946-1970-yillarni qamrab olgan ma'lumotlar asosida olib borilgan tahlil natijalariga ko'ra, jamiyatning iqtisodiy o'sishi o'rtacha baxt darajasiga bog'liq emas. Isterlin paradoksiga ko'ra, daromad baxtning ortishi bilan bir xil darajada ortmaydi. Dastlab "baxtiyorlik paradoksi" deb nomlagan ushbu tadqiqot natijalari hozirda "Isterlin paradoksi" deb ataladi. Mazkur tadqiqotda asosan ikki ma'lumotlar bazasidan foydalanilgan. Har ikki ma'lumot asosida korrelatsiya natijalari kishilarning daromadlari va baxt orasida bog'liqlikni mavjudligini ko'rsatgan. Shuningdek, tadqiqot natijalari kam daromadli mamlakatlarda baxt darajasi doim ham past emasligini ko'rsatadi.

Isterlinga ko'ra, mamlakatdagi iqtisodiy o'sish jamiyatning asosiy ehtiyojlarini qondirishga qaratilgan. Jamiyatning asosiy ehtiyojlari qondirilgach, hukumatlar YAIMning o'sishiga emas, balki yalpi milliy baxtiyorlik darajasining yuksalishiga e'tibor qaratishi lozim.

5.2. Baxtiyorlik xulq-atvor iqtisodiyoti muvaffaqiyatini ko'rsatuvchi mezon sifatida

Baxt barcha insonlar uchun umumiy maqsad bo'lib, baxt shaxs, davlat va ishlab chiqaruvchilar nuqtayi nazaridan ahamiyatga egadir. Shaxs sifatida inson doimo baxtli bo'lishni va atrofida qilishni (oila, do'st, hamkasb) baxtli qilishni xohlaydi. Baxt darajasi saylovchilarning qaror qabul qilishlaridagi muhim omildir. Amalga oshirilayotgan islohotlar va davlat boshqaruvi saylovchilarning baxt darajasiga ta'siri bir partiyaning iqtidorda qolishini yoki boshqa bir partiyanin saylovda g'alaba qozonishini belgilaydi. Baxt voqelikning umumiy natijasini tasvirlovchi ko'rsatkichdir. O'rtacha baxt darajasining ortishi iqtidordagi partiya islohotlarining bahosidir. Ishlab chiqaruvchilar nuqtayi nazaridan bozordagi tovar va xizmatlar iste'molchini qay darajada mamnun etishi ahamiyatga ega. Iste'molchilarning mamnuniyati/qoniqishi yaxshi marketing strategiyasidan darak beradi. Shaxsiy qarorlar olishda bu qarorlarning baxt darajasiga ta'siri e'tiborga olinishi lozim.

Isterlin paradoksi mamlakatdagi iqtisodiy o'sish kishilarning o'rtacha baxt darajasida sezilarli o'zgarishlarga sabab bo'lmasligini ko'rsatgan. Bu fikr 1970-yillardagi ma'lumotlar asosida yoritilgan. Keyinchalik baxtiyorlik iqtisodiyotiga oid ma'lumotlarning aksariyati mazkur tezisni rad etgan.

Veenhoven tomonidan Dunyo Baxtiyorlik ma'lumotlar bazasidan o'rin olgan 67 mamlakatdagi 199 vaqtli qator ma'lumotlari YAIMning o'sishi va xalqlarning baxt darajasi orasida bog'liqlik borligini ko'rsatadi. Aksariyat mamlakatlarda iqtisodiyot ham, baxt darajasi ham ortgani kuzatildi: iqtisodiyot yuqori rivojlangan mamlakatda o'rtacha baxt darajasi ham ko'proq ortgani kuzatilgan. Veenhoven fikricha, YAIMdagi 1%lik o'sish, o'rtacha baxt darajasida 0,00335 birlik o'sishga olib keladi. To'liq baxtga erishish 60 yil davomida o'rtacha 5% iqtisodiy o'sishni talab qiladi.

Fahey and Smyth (2004) tomonidan olib borilgan tadqiqotda jon boshiga YAIMga nisbatan iqtisodiy o'sishning hayotdan qoniqishga ta'siri kamroq ekanligi ta'kidlanib, Yevropada jon boshiga YAIMning hayotdan qoniqishga ijobiy ta'siri ko'rsatilgan. Helliwell et al. (2014) 157 mamlakatda 2005-2012-yillardagi jon boshiga YAIM aholi farovonligiga ijobiy ta'sirini aniqlagan. Mualliflar iqtisodiy mahsuldorlik orqali boshqaruv sifatining baxtga ta'sirini baholaganda, koeffitsiyent 0,84 dan 0,74ga pasaygan. Adolatli boshqaruvning hayot sifatiga ta'siri jon boshiga YAIMning ma'lum bir qismi orqali ifodalangan. Boshqaruvning yaxshiligi iqtisodiy tuzilish va hajmiga ta'sir qilib, YAIM bilan ta'minlangan farovonlik darajasini oshirishga imkon beradi. Korruptsiya darajasining pastligi, ijtimoiy xavfsizlik, yuqori ishonch, jamiyatning istagan tovar va xizmatlarni xarid qilish qobiliyatini oshirib, mudofaa xarajatlarini pasaytiradi. Fischer (2008) 1972-2004-yillar uchun AQSHdagi iqtisodiy o'sish va baxt darajasi orasidagi bog'liqlikni o'rgangan. 2003-2005-yillarda aholi jon boshiga YAIM, narxlardagi inobatga olingan holda, 1972-74-yillarga nisbatan 1,8 baravar o'sgan bo'lishiga qaramay, o'rtacha baxt

darajasida sezilarli o'zgarmagan. Korrelatsiya natijalari o'rtacha baxt darajasi va jon boshiga YAIM orasidagi salbiy bog'liqlikni ko'rsatadi ($r = -.07$). Tadqiqotda paradoksning amaliy natijasi yana bir bor tekshirilgan, paradoks boylik o'lchovi sifatida YAIMga asoslanganligi, lekin kishilarning farovonligini o'lchashning oqilona yechimi emasligi nazarda tutilgan. YAIM o'rniga uy xo'jaligi daromadi, erkak daromadi va o'rtacha daromad paradoksni yo'qotadi. Bu ko'rsatkichlar baxt darajasiga parallel ravishda sekin oshadi yoki pasayadi. Bundan tashqari, bu ko'rsatkichlar moddiy farovonlik va milliy baxt orasidagi mo'tadil hamda haqiqiy bog'liqlikni ko'rsatishi qayd etilgan. Isterlin (2005) Yaponiyada 1962-1987-yillari orasida sezilarli iqtisodiy o'sish qayd etilishiga qaramay, baxt darajasi o'zgarishsiz qolganini ilgari suradi. Bartolini (2009) 14 rivojlangan va 5 rivojlanayotgan mamlakat misolida ijtimoiy kapital va subyektiv farovonlik orasidagi tendensiyasini baholagan. Korrelatsiyalar subyektiv farovonlik va jon boshiga YAIM orasidagi bog'liqlikni ifodalaydi, bunda Isterlin va Angelescu (2009) usuli qo'llanilgan. Natijalar Isterlin usulini tasdiqlab, uzoq muddatda subyektiv farovonlik va jon boshiga YAIM orasida bog'liqlik kuzatilmasligini ko'rsatgan. Bjernskov (2014) belgilangan ta'sirlar usulida jon boshiga YAIMning hayotdan qoniqishga negativ ta'siri kuzatilgan. Ouwenel (1987) Yevropa ittifoqining 9 a'zo-mamlakatlaridagi 1975-1986-yillardagi YAIM o'zgarishi va baxt darajasidagi o'zgarish orasidagi bog'liqlik tadqiq qilingan. Tadqiqot natijalari Belgiya, Daniya, Birlashgan Qirollik, Fransiya, Italiya va Luksemburgda YAIM o'zgarishi va baxt darajasidagi o'zgarishiga salbiy ta'sirini ko'rsatgan. Stevenson and Wolfers (2008) Isterlin paradoksini qayta baholab, bir necha yillik ma'lumotlar asosida keng

ko'lamda tahlil qilgan. Tadqiqot natijalari subyektiv farovonlik va jon boshiga YAIM o'rtasida aniq ijobiy bog'liqlik borligini ko'rsatgan. Tadqiqotchilar boy mamlakatlardagi subyektiv farovonlikda ma'lum nuqtadan so'ng o'sish kuzatilmasligi haqidagi gipotezasidan kelib chiqqan holda, to'yinish nuqtasini tekshirib, uning mavjud emasligini qayd etgan. Mamlakatdagi daromadlardagi o'zgarish va subyektiv farovonlikning o'zgarishi baholanganda, iqtisodiy o'sish baxt darajasining ko'tarilishiga ta'sir qilishi ilgari surilgan. Shu bilan birga, Belgiyada iqtisodiy o'sish va subyektiv farovonlik orasida negativ bog'liqlik yoritilgan. Tadqiqotda Daniya, Gretsiya, Fransiya, Irlandiya-dagi iqtisodiy o'sish va farovonlik orasida ijobiy bog'liqlik qayd etilgan. Ball and Chernova (2008) Isterlin paradoksini tekshirish maqsadida yuqori daromadli kishilarning o'rtacha baxt darajasini daromadi past qatlamning o'rtacha baxt darajasi bilan taqqoslagan. Yuqori daromadlilar kam daromadlilarga nisbatan baxtli ekanligi qayd etilib, baxt darajasidagi farq statistik jihatdan ahamiyatli deb topilgan (98%). Mamlakatning jon boshiga YAIM qiymati yuqori bo'lsa, individuallar baxtliroq bo'lishi, mutlaq daromadga nisbatan nisbiy daromadning baxt darajasiga ta'siri yuqori ekanligi kuzatildi. Senik (2014) Yevropa ichida boshqa mamlakatda istiqomat qilayotgan yevropaliklar bilan taqqoslaganda, fransuzlar eng hayotdan qoniqish darajasi past. Bjernskov, Gupta, and Pedersen (2008) 15 Yevropa mamlakatida iqtisodiy o'sish tezlanishiga ta'sir kuzatilsa-da, farovonlikka ta'sir qilmaydi. Qo'shni mamlakatlar bilan solishtirilganda, YAIMning tez sur'atlarda o'sishi va davlat xarajatlarining o'sishi farovonlikka ijobiy ta'sir qiladi. Bonasia va boshq. (2018) Yevropaning sakkiz mamlakatning yettisida 1980-2013-yillariga oid ma'lumotlari asosida iqtisodiy o'sish va

o'rtacha baxt darajasi orasida ijobiy bog'liqlik borligini isbotlagan. 2008-yildan keyingi iqtisodiy o'sishning baxt darajasiga ta'siri sezilarli ortgan. Ovaska and Takashima (2006) 68 mamlakatga oid 1990-2001-yillari ma'lumotlari asosida iqtisodiy o'sish va baxt darajasini o'rganib, jon boshiga YAIMning yillik o'rtacha o'sishi 3 marta ortishi yoki 3000 AQSH dollari miqdorida qo'shimcha daromadga ega bo'lishi hayotdan qoniqish darajasini 6.63 dan 6.68ga ortishini ta'minlashini ko'rsatgan. Rodríguez-Pose and Maslauskaitė (2012) tomonidan Markaziy va Sharqiy Yevropaning 10 mamlakatida hayotdan qoniqish va jon boshiga YAIM orasidagi bog'liqlik o'rganilgan. 1999 va 2008-yilgi regressiya natijalari jon boshiga YAIM va baxt orasida bog'liqlik mos ravishda $b = +.05$ $p < .001$ va $b = +.02$ $p < .001$ qayd etgan. Cheung (2018) 33 mamlakatning 1989 - 2012-yillarga oid ma'lumotlari asosida hayotdan qoniqish va YAIM orasida ijobiy korrelatsiya mavjudligini ko'rsatgan ($r = +.19$ $p < .01$). Vaqt bo'yicha o'zgaruvchi ta'sirlar va mamlakat darajasidagi omillar e'tiborga olinganda, YAIMning baxt darajasiga ijobiy ta'siri kuzatilgan ($b = +.76$ $p < .001$ va $b = +.43$ $p < .001$). Ouweneel (1987) 1975-1986-yillarda Niderlandiya, Irlandiya va G'arbiy Germaniyada YAIMdagi o'zgarish va o'rtacha baxt darajasi o'rtasida ijobiy bog'liqlik borligini aniqlagan: natijalar mos ravishda $r = +.12$, $r = +.06$ va $r = +.29$ ga teng. Veenhoven and Hagerty (2006) AQSHda iqtisodiy o'sish va baxt orasida zaif, lekin ijobiy bog'liqlik borligini ko'rsatgan. 1946-2004-yillariga oid ma'lumotlar boy mamlakatlarda o'rtacha baxt darajasi past darajada oshganini, kambag'al mamlakatlarda nisbatan yuqoriroq ortganini ko'rsatadi. Shuningdek, umr davomiyligi ortgani sababli baxtli hayot yillari ham ortgani qayd etiladi. 1950-yillardan beri o'rtacha baxt darajasi sezilarli darajada

oshgani kuzatilgan. Baltatescu (2006) 2001-2005-yillarga oid Yevropaning 27 mamlakatidagi hayotdan qoniqishni o'rgangan. Yevropa Ittifoqiga yangi a'zo bo'lgan va nomzod mamlakatlardagi iqtisodiy holat barqaror bo'lmasa-da, Sloveniya yuqori subyektiv farovonlik darajasiga ega ekanligi qayd etilgan. Jon boshiga YAIM bo'yicha ko'rsatkichlar va baxt darajasi doim ham mos ravishda bog'liqlik kuzatilmagan. Ispaniyadan tashqari O'rta Yer dengizi mamlakatlaridagi jon boshiga YAIM yuqori bo'lishiga qaramay, subyektiv farovonlik darajasi pastdir. Slag (2017) Janubiy Koreyada nisbiy baxt nazariyasini empirik tekshirib, vaqt o'tishi bilan o'rtacha baxt darajasida ortish kuzatilganini ilgari suradi. Makrodarajada iqtisodiy o'sish va baxt o'rtasida ijobiy bog'liqlik kuzatildi. Mikrodarajada baxt va daromad o'rtasida yanada kuchli bog'liqlik qayd etildi. Tahlillar, Janubiy Koreya aholisining turli xususiyatlari va kichik guruhlarida o'tkazildi. Mazkur tadqiqotda Isterlinning Janubiy Koreyada hayotdan qoniqish va iqtisodiy o'sish bo'yicha tadqiqotidan farqli o'laroq baxt ma'lumotlaridan foydalanilgan.

5.2.1. Baxtiyorlikni o'lchash metodologiyasi

Baxt haqida tushuncha va qarashlar juda uzoq tarixga ega bo'lishiga qaramay, baxtni o'lchash va tizimli tarzda o'rganish yaqin yillardan boshlab amalga oshirilmoqda. Baxtni matematik usulda o'lchash Jeremy Bentham (1748-1832-yil) tomonidan ilgari surilgan. U insonni "mamnuniyat izlagan va iztiroblardan qochuvchi" deb ta'riflaydi hamda iztirobdan qutilish va qoniqish/mamnuniyatning ortishi natijasida erishilgan foydani - baxt sifatida matematik hisoblash usulini taklif etadi.

Hozirgi kunda baxt/hayotdan qoniqish, asosan, dala tadqiqotlari orqali o'lchanadi. Mazkur tadqiqotlar bir necha tashkilotlar tomonidan amalga oshiriladi. Bu tashkilotlar baxtni o'lchash uchun turli so'rovnomalardan foydalanadilar.

"Dunyo Qadriyatlar So'rovnomasi" 1981-yilda ilk marta 25 mamlakatda dala tadqiqotlarini olib borgan. Bugungi kunda so'rovnoma dunyoning 120 dan ortiq mamlakatlari qamrab olingan. So'rovnoma iqtisodiy va texnologik o'zgarishlarning jamiyat va qadriyatlarga ta'sirini o'rganishga mo'ljallangan. So'rovnomada hayotning mazmun-mohiyati, oilaviy hayot, zamonaviy ijtimoiy muammolar bilan bir qatorda hayotdan qoniqish va baxt haqida savollar mavjud. Savollar 18 yoshdan kattalarga yuzma-yuz intervyu ko'rinishida beriladi. Baxt haqidagi anketa savoli quyidagicha: "Umuman olganda, Siz baxtlimisiz?" Javoblar 4 o'lchovli bo'lib, "juda baxtliman", "deyarli baxtliman", "uncha baxtli emasman va "umuman baxtli emasman" ko'rinishidadir.

Hayotdan qoniqish bo'yicha quyidagi savol asosida o'nlik o'lchov shakllantirilgan: "Bugungi kunda Siz o'z hayotingizdan qanchalik qoniqasiz? 0 dan 10 gacha o'lchovda baholang, bunda "0" - umuman qoniqmayman, "10" - juda qoniqaman.

Yevrobarometr tadqiqotlari 1972-yilda boshlagan bo'lib, Yevropa Ittifoqiga a'zo davlatlarning soni ortishi natijasida qamrovi ham kengayib bormoqda. Dastlab a'zo mamlakatlar bo'yicha so'rovnoma o'tkazilgan bo'lsa, 2004-yildan boshlab Yevropa Ittifoqiga a'zolikka nomzod mamlakatlar ham qamrab olindi. Yevrobarometr so'rovnomasi a'zo va nomzod mamlakatlarda yashovchi 15 yoshdan katta aholidan to'planadi. Luksemburg va Maltadan tashqari har bir mamlakatdan 1000 kishi so'rovnomada ishtirok etadi. Shuningdek, ma'lumotlarni

ishonchligini oshirish maqsadida mamlakat aholisining soni e'tiborga olingan holda, ishtirokchilar soni 6000 kishigacha yetishi mumkin.

So'rovnoma mazkur davlatlardagi ijtimoiy fikrni Yevropa Ittifoqi nuqtayi nazaridan tadqiq qilishga mo'ljallangan. So'rovnomada siyosat, hayotdan qoniqish, yevropa Ittifoqining kelajagi va unga a'zolik, saylovlar, globallashuv, ekologik holat kabi masalalar o'rganiladi. Baxt bo'yicha yevrobarometr savoli Dunyo Qadriyatlar So'rovnomasiga juda yaqindir: "Umuman olganda, Siz baxtlimisiz?" "Juda baxtliman", "deyarli baxtliman", "uncha baxtli emasman va "umuman baxtli emasman" shaklidagi javoblar to'rt o'lchovlidir.

Hayotdan qoniqish savoli ham 4 o'lchovli bo'lib, "umuman olganda, hayotingizdan qoniqasizmi?" savoliga "juda mamnunman", "o'rtacha mamnunman", "mamnun emasman" va "umuman mamnun emasman" kabi javoblar shaklidir.

Butan davlati qiroli tomonidan ilgari surilgan "Yalpi Milliy Baxtiyorlik" yorlig'i iqtisodiy, ijtimoiy va ekologik ko'rsatkichlarni qamrab oladi. Yalpi Milliy Baxtiyorlik Indeksi (GNH) yalpi milliy mahsulot kabi moddiy omillargagina emas, balki psixologik farovonlik, sog'liqni saqlash, ta'lim, vaqtdan to'g'ri foydalanish, madaniy xilma-xillik va barqarorlik, oqilona boshqaruv, jamoat hayoti, ekologik xilma-xillik hamda turmush darajasiga asoslanadi. GNHni hisoblashda Alkire-Foster agregatlash metodidan foydalaniladi, bunda 9 soha bo'yicha 33 jamlangan ko'rsatkichlar teng e'tiborga olinadi.

Yevropa Hayot Sifati So'rovnomasi 2003-yildan boshlab har to'rt yilda bir marta o'tkaziladi. So'rovnoma 33 mamlakatni qamrab oladi: Yevropa Ittifoqiga a'zo 28 mamlakat va 5 a'zolikka nomzod mamlakat (Albaniya, Makedoniya, Qorato'g',

Serbiya, Turkiya). 2016-yilgi Yevropa hayot sifati so'rovnoma jami 104 savoldan iborat bo'lib, sog'liqni saqlash, maktablar kabi ijtimoiy xizmatlarga urg'u berilgan.

3-jadval

Yevropa mamlakatlaridagi o'rtacha baxt darajasi	
Mamlakatlar	O'rtacha baxt
Albaniya	5,1
Qorator	6
Makedoniya	5,2
Serbiya	5,7
Turkiya	6,2
Avstriya	8,1
Belgiya	7,1
Bolgariya	5,6
Kipr	6,6
Chexiya	6,6
Germaniya	7,4
Daniya	8,3
Estoniya	6,7
Gretsiya	5,5
Ispaniya	6,8
Finlandiya	7,6
Fransiya	6,9
Xorvatiya	6
Vengriya	6,6
Irlandiya	7,8
Italiya	6,6
Litva	6,4
Luksemburg	7,8
Latviya	6,2
Malta	7,3
Niderlandiya	7,7
Polsha	6,7
Portugaliya	6,8
Ruminiya	6,7
Shvetsiya	8,2
Birlashgan Qirollik	7,7
Slovakiya	6,7
Sloveniya	6,4

Xedli Kantril tomonidan ishlab chiqilgan usul, "Kantril narvoni" yoki "Kantrilning hayot o'lchovi narvoni" deb ataladi. Bu o'lchovda "Narvonning yuqori qismi siz uchun eng yaxshi hayotni, pastki qismi eng yomon hayotni ifoda etadi. Siz hozirgi paytda ushbu narvonning qayerida turibsiz?" shaklidagi savoldan foydalaniladi. O'lchov 0 dan 10 gacha bo'lgan oraliqda insonning hayotdan qoniqish darajasini o'lchash metodologiyasi asosida shakllangan.

Gellap dunyo so'rovnoma 155 mamlakatda yashovchi 15 yoshdan katta aholidan to'planadi. So'rovnoma har bir mamlakatdan o'rtacha 1000 ishtirokchi bilan amalga oshiriladi. "Umuman olganda, siz o'zingizni qanchalik (juda baxtli, o'rtacha, baxtsiz) baxtli deb hisoblaysiz?" savoli orqali to'plangan statistikaga tayanadi. Shu bilan birga, Gellap so'rovnoma "Kantril narvoni" savolidan ham foydalaniladi.

1980-yillarning oxirida Oksford universiteti eksperimental psixologiya kafedrasidan baxtni hisoblash metodologiyasi ishlab chiqilgan. Bu hisoblash usuli 29 ta moddani o'z ichiga 4 o'lchovli savolnoma sifatida ishlab chiqilgan.

Bu savolnomada baxt uch asosiy tarkibni o'z ichiga jamlab olgan:

- ijobiy tuyg'u yoki quvonchning tezligi;
- ma'lum bir hayotiy davrda boshdan kechirgan hayotdan qoniqishning yuqori darajasi;
- g'azab, xavotir va qo'rquv kabi salbiy hissiyotlarning kamligi.

Keyinchalik 2002-yilda qayta tahrir qilinib, Oksford baxt anketasi nomi bilan 6 o'lchovli usul sifatida takomillashtirildi.

Diener va boshqalar tomonidan hayotdan qoniqishning besh moddadan iborat 7 o'lchovli usuli ishlab chiqilgan. Ushbu anketa doirasidagi 5 xil holat bo'yicha baholash so'raladi:

- mening hayotim ko'p jihatdan idealga yaqin;
- mening yashash sharoitim juda yaxshi;
- men hayotimdan mamnunman;
- hozirgacha men hayotda istagan muhim narsalarga erishdim;
- agar men o'z hayotimni boshdan boshlasam, deyarli hech narsani o'zgartirmas edim.

Yuqoridagi holatlarda respondentning javobi "to'liq qo'shilaman" va "mutlaqo qo'shilmayman" 7 o'lchovli tizimda baholanadi.

Yaxshi hayot indeksi mamlakatlarning farovonligini moddiy turmush sharoitlari (uy-joy, daromad, ish) va hayot sifati (jamiyat, ta'lim, atrof-muhit, menejment, sog'liq, hayotdan qoniqish, xavfsizlik va ishdagi muvozanat) asosida aniqlaydi. Yaxshi hayot indeksi OECD mamlakatlari, Braziliya, Rossiya Federatsiyasi va Janubiy Afrika uchun hisoblanadi. Yaxshi hayot indeksi insonlarning hayotlarini umuman olganda qanday baholashini o'lchaydi. 0-10 oraliqdagi o'lchovda OECDdagi o'rtacha hayotdan qoniqish darajasi 6.5ni ko'rsatadi.

The Happy Planet Index (Baxtli sayyora indeksi – bu Yangi Iqtisodiyot Jamg'armasi tomonidan ishlab chiqilgan bo'lib, ilk marta 2006-yilda e'lon qilingan. Indeks 140 mamlakatni qamrab oladi. Mazkur indeks jamiyatning uzoq, baxtli va barqaror hayot kechirishi uchun amalga oshirilayotgan islohotlarning samarasini va barqaror farovonlikni o'lchashga mo'ljallangan.

Indeksni hisoblashda quyidagi to'rtta elementdan foydalaniladi:

Farovonlik: noldan o'ngacha bo'lgan darajada aholining hayotdan qoniqish darajasini aniqlash uchun Gellap so'rovnomasi doirasida to'plangan ma'lumotlarga asoslanadi.

O'rtacha umr ko'rish davomiyligi: mamlakatda kutilayotgan o'rtacha umr davomiyligi Birlashgan Millatlar Tashkiloti ma'lumotlari asosida shakllangan.

Tengsizlik: mamlakatdagi o'rtacha umr ko'rish davomiyligi va farovonlik to'g'risidagi ma'lumotlarga asoslanib, aholi o'rtasidagi tengsizlikni ifoda etadi. Natijalar tengsizligi foizda ifodalanadi.

Ekologik iz: Global ekologik iz tarmog'i tomonidan tayyorlangan ma'lumotlarga asoslanib, mamlakat aholisining atrof-muhitga o'rtacha ta'sirini ko'rsatadi.

Farovonlik nuqtayi nazaridan dolzarb hisoblangan ekologik iz ko'plab baxtga oid tadqiqotlarda e'tibordan chetda qolmoqda. "Baxtli sayyora indeksi" insonning baxt darajasiga ekologik omilning ta'sirini e'tiborga olganligi bilan muhimdir.

Indeksni hisoblashda quyidagi formuladan foydalaniladi:

$$\text{Baxtli sayyora indeksi} = (\text{farovonlik} * \text{o'rtacha umr davomiyligi} * \text{tengsizlik}) / (\text{ekologik iz})$$

2019-yilgi ma'lumotlar asosida hisoblangan ushbu reytingda birinchi o'rinni egallagan Kosta-Rikada o'rtacha umr ko'rish davomiyligi 80,3 yil, farovonlik 7.0, atrof-muhit omillari 2.65 ekanligi kuzatilgan va shunga muvofiq indeks 62,06 hisoblangan. O'zbekiston uchun indeks 54,14 hisoblangan bo'lib, mazkur reytingda 152 mamlakat orasida 24-o'rinni egallagan. Qatar mazkur reytingda eng oxirgi o'rinda ekanligi qayd etilgan.

4-jadval

Baxtli sayyora indeksi

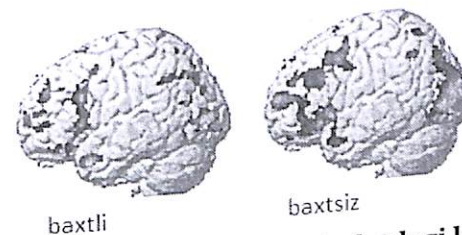
Reyting	Mamlakatlar	O'rtacha umr ko'rish davomiyligi (yil)	Farovonlik (0-10)	Ekologik iz (gha)	Baxtli sayyora indeksi
1	Kosta-Rika	80,3	7,00	2,65	62,06
2	Vanuatu	70,5	6,96	1,62	60,36
3	Kolumbiya	77,3	6,35	1,90	60,17
4	Shveysariya	83,8	7,69	4,14	60,10
5	Ekvador	77	5,81	1,51	58,83
6	Panama	78,5	6,09	2,10	57,93
7	Yamayka	74,5	6,31	1,84	57,90
8	Gvatemala	74,3	6,26	1,77	57,88
9	Gonduras	75,3	5,93	1,58	57,73
10	Urugvay	77,9	6,60	2,62	57,53
17	Tojikiston	71,1	5,46	0,96	55,15
24	O'zbekiston	71,7	6,15	1,88	54,14
25	Qirg'iziston	71,5	5,69	1,44	53,70
40	Italiya	83,5	6,45	4,45	50,70
41	Shvetsiya	82,8	7,40	5,61	50,50
148	Zimbabve	61,5	2,69	0,98	28,64
149	Lesoto	54,3	3,51	1,45	27,31
150	Markaziy Afrika respublikasi	53,3	3,08	1,21	25,21
151	Mo'g'uliston	69,9	5,56	10,08	24,47
152	Qatar	80,2	6,37	15,04	24,33

Ijtimoiy Rivojlanish Indeksi mamlakatlarning o'z aholisi ijtimoiy va ekologik ehtiyojlarini qondirish darajasini o'lchaydi. Insonning asosiy ehtiyojlari, farovonlik asoslari va taraqqiyotga imkoniyatlar masalasiga oid 54 ko'rsatkich asosida aholining nisbiy holatini ko'rsatadi. Amartya Sen, Douglass North va Joseph Stiglitzning g'oyalari asosida jamiyat farovonligini

iqtisodiy omillar bilan emas, ijtimoiy va ekologik natijalarni kuzatish orqali o'lchaydi. Bu omillar sog'liqni saqlash, turar joy, sanitariya, tenglik, barqarorlik, shaxsiy erkinlik va xavfsizlikni o'z ichiga oladi.

Miyani nusxa ko'chirish (fMRI) orqali insonning baxt darajasini o'lchash mumkinligi bir qator olimlar tomonidan ilgari suriladi. Bunda inson his-tuyg'ularining miyadagi aksi orqali ijobiy/ salbiy deb baholash mumkin. Bu tajriba kichik laboratoriyalarda amalga oshirilishi va moliyaviy jihatdan qimmat ekanligi sababli ko'pchilikka tatbiq etish ehtimoli past hisoblanadi.

Miya faoliyatining ijobiy va salbiy ta'sirini o'lchash bilan birga yuz ifodalari orqali ham kompyuter yordamida insonlarning emotsional holatini aniqlash mumkin.



2-shakl. Miyaning baxtli va baxtsiz holatdagi ko'rinishi.

Jahon Baxtiyorlik Hisoboti 2012-yildan boshlab har yili xalqaro baxt kuni 20-martda e'lon qilinadi. Hisobotda Gellap so'rovnomasi ma'lumotlari asosida mamlakatlar baxt darajasi hisoblanib, reyting tuziladi. "Kantril narvoni" savoli asosidagi baxt darajasi YAIMning aholi jon boshiga ulushi, korrupsiya darajasi, ijtimoiy yordam, o'rtacha hayot davomiyligi, tanlov erkinligi, saxiylik kabi kategoriyalar orqali yoritiladi.

Ijtimoiy yordam "Siz qiyin vaziyatga tushib qolganingizda, sizga yordam bera oladigan do'st yoki qarindoshingiz bormi?"

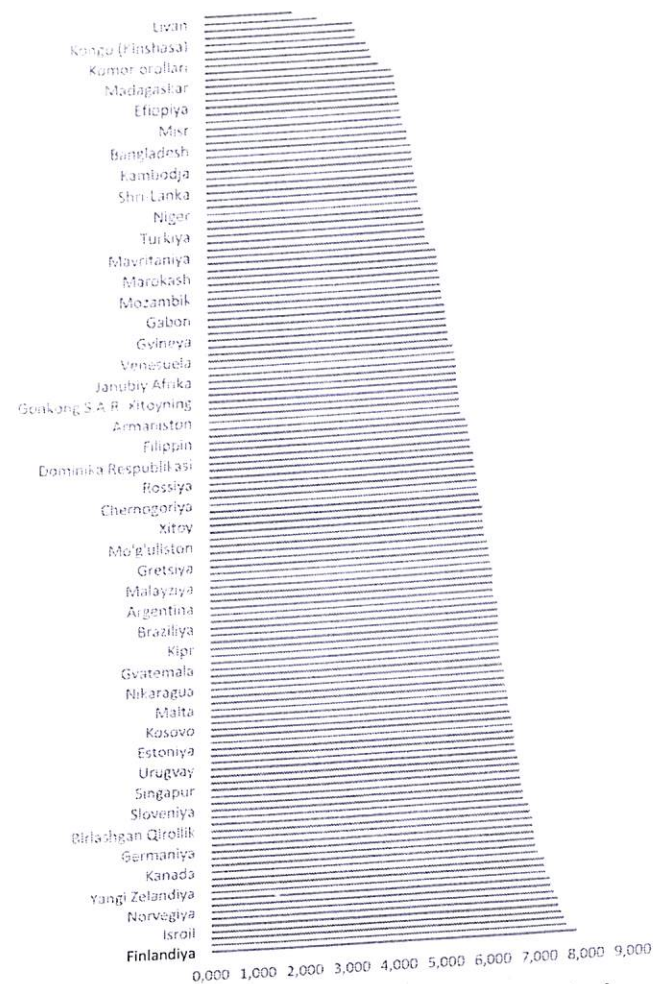
savoliga berilgan javoblarga asoslanadi. Tanlov erkinligi "mamlakatingizdagi hayotingizda nima qilishni tanlash erkinligi sizni qoniqtiradimi yoki qoniqtirmaydimi?" savolidan olingan javoblar asosida hisoblanadi. "Mamlakatingizda biznesda korrupsiya keng yoyilganmi yoki yo'qmi" va "Mamlaka-tingizda hukumatda korrupsiya keng yoyilganmi yoki yo'qmi" savollari orqali korrupsiya darajasi o'lchanadi.

2022-yilgi hisobotga ko'ra, yoshlar uchun baxtiyorlik/hayotdan qoniqish darajasi pasaygan, 60 yoshdan oshganlar uchun esa ko'tarilgan. Baxtiyorlikka salbiy ta'sir ko'rstauchixavotir va stress darajasi pandemiyadan oldingi holatga nisbatan 2020-yilda 8%ga va 2021-yilda 4%ga oshgan.

KOVID-19 bilan bog'liq bo'lgan ijobiy o'zgarish global miqyosda xayrixohlikning o'sishi bo'ldi. Har bir mintaqada xayriya ishlariga pul ajratadigan, begonalarga yordam beradigan va ko'ngillilarning ulushi sezilarli darajada oshdi.

Hisobotda 2019-2021-yilgi ma'lumotlar asosida mamlakatlarning baxtiyorlik) reytingi taqdim etilgan. Unga ko'ra, reytingning ilk pog'onalarini beshinchi yildirki Finlandiya egallagan. Daniya 7,636 ko'rsatkich bilan 2-o'rinda, Islandiya esa 7,557 ko'rsatkich bilan 3-o'rinni egallagan. O'zbekistonliklar baxtiyorlik darajasi bo'yicha 2021-yildagi hisobotda 6,179 ko'rsatkich bilan 42-o'rinda bo'lgan bo'lsa, 2022-yilgi hisobotda O'zbekistonning reytingdagi o'rnida sezilarli pasayish kuzatilgan: 2022-yilda 53-o'ringacha tushgan. O'zbekiston so'nggi 9 yildagi hisobotlarda Markaziy Osiyo va MDH mamlakatlari orasida eng baxtiyor mamlakat hisoblangan. 2022-yildagi hisobotga ko'ra, Qozog'iston 6,234 ko'rsatkich bilan 40-o'rinni egallagan Markaziy Osiyoning eng baxtli mamlakatidir. Reytingning quyi pog'onalarida juda kam o'zgarish bilan

Ruanda, Zimbabve va Afg'onistonni ko'rish mumkin. 2023-yilgi hisobotga ko'ra mamlakatlarning baxtiyorlik reytingi quyidagi shaklda ko'rsatilgan.



3-shakl. Mamlakatlarning baxtiyorlik reytingi (Jahon Baxtiyorlik Hisoboti).

5-jadvalda baxtni o'lchash bo'yicha ilmiy adabiyotlarda mavjud usul va o'lchovlar keltirilgan:

5-jadval

Baxt/hayotdan qoniqish o'lchovlari		
Muallif	O'lchov	O'lchov tasnifi
Cantril, 1965	Narvon (bir moddali)	"Narvonning yuqori qismi siz uchun eng yaxshi hayotni, pastki qismi eng yomon hayotni ifoda etadi. Siz hozirgi paytda ushbu narvonning qayerida turibsiz?" shaklidagi savoldan foydalaniladi. Respondent o'zi uchun eng uyg'un hayotdan qoniqish darajasini belgilaydi
Gurin, Varoff va Feld (1960)	Gurin o'lchovi (bir moddali)	Respondentga "bugun qandaysiz?" savoli berilib, "juda baxtli" "baxtli", "juda baxtli emas" javoblaridan birini tanlashlari so'raladi
Andrews va Withey (1976)	Juda yaxshi-juda yomon o'lchovi (bir moddali)	Respondentga "qanchalik baxtli ekanligingizni belgilang" deb, "juda a'lo" va "juda yomon" oraliqda 7 bosqichda o'zgarishlarga ko'ra baholash so'raladi
Lawton (1975)	PGCMS (ko'p moddali, keksalar uchun)	Qarish va qarilikka doir hatti-xarakat, yolg'izlik va hayotdan qoniqmaslikni 17 moddadan iborat o'lchovi
Morris va Sherwood (1975)	PGC-M (ko'p moddali, keksalar uchun)	PGCMS o'lchovining takomillashtirilgan shaklidir
Neugarten, Havighurst va Tobin (1961)	LSI(ko'p moddali, keksalar uchun)	Orzu qilingan va erishilgan maqsadlar bilan imo-ishora, befarqlik, jasorat va moslashish kabi omillar o'lchanadi
Wood, Wylie va Sheafor (1969)	LSI-Z(ko'p moddali, keksalar uchun)	LSIning takomillashtirilgan 13 moddadan iborat o'lchovidir
Kozma va Stones (1980)	MUNSH (ko'p moddali, keksalar uchun)	Ijobiy/salbiy his va tuyg'ularni o'lchashga mo'ljallangan 24 moddadan iborat o'lchov
Tellegen (1979)	DPQning farovonlik subo'lchovi	Ijobiy tuyg'u, ijobiy xatti-harakat va optimizmni o'lchovchi 21 moddadan iborat o'lchov

5-jadvalning davomi

Campbell, Converse va Rodger (1976)	Umumiy his-tuyg'u indeksi (ko'p moddali, umumiy)	Respondentlar hayotlarini "juda yaxshi-odatdagiday" kabi 8 sxemali sifat juftligiga ko'ra baholaydilar
Underwood va Froming (1980)	Kayfiyat so'rovnomasi	Hedonik darajasi va hedonik o'zgaruvchanligini o'lchovchi 16 moddali 2 o'lchovdir
Dupuy (1978)	Umumiy farovonlik jadvali	Farovonlik, hayotdan qoniqish, sog'liq, depressiya, shaxs-muhit mosligi, energiya holati va stress kabi 6 holat o'lchanadi
Fordyce (1978)	O'zini tasvirlash o'lchovi	Erishilgan baxt baxtli shaxsiyat, baxt qadriyatlar va xatti-harakat, baxtli hayot tarzi kabi turli sohalar kubo'lchovlarda o'lchanadi
Bradburn (1969)	His-tuyg'u muvozanati o'lchovi	Ijobiy va salbiy tuyg'ularni birgalikda o'lchaydigan 10 moddadan iborat o'lchov
Fordyce (1977)	Baxt o'lchovi	Respondentlarning baxtli, baxtsiz va o'rta bo'lganliklarini vaqt hisobida bayon etishlari so'raladi. 11 variantli bir o'lchovdir
Kammann va Flett (1983)	His o'lchagich	Ijobiy va salbiy tuyg'ularning takroriyligi o'lchovi
Larsen (1983)	his-tuyg'u tezligi o'lchovi	Inson his-tuyg'usining ta'sir kuchi va tezligini o'lchaydi
Diener vd. (1985)	Hayotdan qoniqish o'lchovi	Barcha yoshdagi insonlarning umumiy hayotdan qoniqishini o'lchaydi
Watson vd. (1988)	PANAS (ko'p moddali, umumiy)	Ijobiy va salbiy his-tuyg'ularni o'lchash maqsadidagi faoliyat va hisni ifoda etishni o'z ichiga oladi

Yuqorida baxtni o'lchash bilan bog'liq bir necha usul va so'rovnomalar yoritib berildi. Baxtni o'lchash subyektiv hisoblanganligi bois, o'lchovlar bilan bog'liq qarashlar o'zgarib, usullar takomillashib boradi.

5.2.2. Baxtga ta'sir qiluvchi omillar

Isterlinning baxt va iqtisodiy o'sish o'rtasidagi bog'liqlik bilan bog'liq tadqiqotidan so'ng, baxtning noiqtisodiy omillarga

ham bog'liq ekanligi haqida tadqiqotlar paydo bo'ldi. Böckerman & Ilmakunnasning (2006) Finlandiya misolida ishsizlik va suyektiv farovonlikni tadqiq qilgan maqolasida ishsizlikning 3 foizdan 17 foizgacha o'sishi suyektiv farovonlikning o'rtacha darajasiga sezilarli ta'sir ko'rsatmaganligi qayd etilgan. Bu Finlandiyaning ijtimoiy siyosati, xususan, ishsizlarni ijtimoiy himoya qilish dasturi natijasi sifatida taxmin etiladi. AQSH va 12 Yevropa mamlakatini qamrab olgan tadqiqot natijalari ishsizlik darajasining pastligi hayotdan qoniqishga ijobiy ta'sir ko'rsatishini ilgari surgan (Di Tella et al., 2001). Blanchflower (2007) tomonidan qilingan tadqiqotda ishsizlik va inflatsiyaning o'sishi baxt darajasini pasaytirishi ko'rsatilgan. Ma'lumoti va yoshi e'tiborga olinganda, ma'lumot darajasi past bo'lgan va yoshi kattalar ko'proq ishsizlik haqida qayg'urishsa, yosh va ma'lumot darajasi yuqori bo'lganlarni inflatsiya tashvishga soladi.

Lucas et al. (2003) oilaviy ahvol va baxt orasidagi o'zaro bog'liqlikni tadqiq qilib, turmush qurish va oilali bo'lish baxt darajasini orttirishini ilgari surgan. Turmush qurishning baxt darajasiga ta'siri yillik o'rtacha 70 000 funt sterling qo'shimcha daromad ega bo'lishga teng. Beva bo'lish esa yillik o'rtacha 170 ming funt sterling yo'qotish qiymatidagi baxtsizlikni olib keladi (Clark & Oswald, 2002).

Dindorlik AQSHda baxt/hayotdan qoniqishga ijobiy ta'sir ko'rsatgan (Snoep, 2008). Yevropada esa din va baxt orasida bog'liqlik mavjud emasligi kuzatilgan (Lewis et al., 2000). Helliwell & Putnamning (2004) "Dunyo qadriyatlar so'rovnomasi"ga asoslangan tadqiqoti diniy e'tiqodi yuqori bo'lganlarning hayotdan qoniqish darajasi yuqoriroq bo'lishini ko'rsatadi.

Dindorlik va baxt orasidagi ijobiy bog'liqlik kishidagi shukur tuyg'usi bilan bog'lanadi.

AQSH, Kanada, Filippin, Chili va Yevropa mamlakatlarini qamrab olgan tadqiqotda madaniyatning hayotdan qoniqishga ijobiy ta'siri kuzatilgan. Ingliz tilida so'zlovchi mazkur mamlakatlar tadqiqotdagi boshqa tilda so'zlovchi mamlakatlarga nisbatan yuqoriroq hayotdan qoniqish darajasiga ega (Dorn et al., 2007).

Urbanizatsiya va baxt/hayotdan qoniqish orasidagi bog'liqlik bo'yicha bir qator tadqiqotlar mavjud. Tadqiqot natijalari shaharda yashovchi aholining hayotdan qoniqish darajasi qishloq aholisiga nisbatan past ekanligini ko'rsatadi (Hudson, 2006).

Mamlakatni boshqarish tizimi shu mamlakatda yashovchi aholining baxt/hayotdan qoniqish darajasiga to'g'ridan-to'g'ri ta'sir ko'rsatishi isbotlangan, ya'ni demokratiya rivojlangan mamlakatlarning aholisi baxtliroqdir (Frey & Stutzer, 2000).

Nazorat uchun savollar:

1. Xulq-atvor iqtisodiyotining kelajagi haqida qanday fikrdasiz?
2. Xulq-atvor iqtisodiyoti va yangi texnologiyalar orasida qanday bog'liqlik mavjud?
3. Isterlin paradoksi nima?
4. Baxtiyorlikning qanday o'lchovlari bor?

XULOSA

O'n sakkizinchi asrda inson tabiati va axloqiy tuyg'ular Adam Smitning "Axloqiy his-tuyg'ular nazariyasi" (1759) asarida aks etganini e'tiborga olgan holda, xulq-atvor iqtisodiyoti bo'yicha ilk namunalardan biri sifatida qaralishi mumkin. Uning zamondoshi Yum "Inson tabiati haqida"gi (1739) asarini Smitning asaridan yigirma yil oldin yozganligini hisobga olsak, bu asarlar xulq-atvor iqtisodiyotining asosi deyishimiz mumkin.

An'anaviy iqtisodiyotning asosiy aktyori "iqtisodiy odam" (Homo Economicus) yoki o'z shaxsiy manfaatlarini maksimal darajada amalga oshiradigan oqilona fikrlaydigan shaxsdir. Bunda mantiqiy, xudbin va o'z manfaatini ko'zlaydigan inson sifatida qaraladi. An'anaviy iqtisodiy nazariyalarning me'morlari aksariyat nazariyalarni sinovdan o'tkazishda psixologik cheklovlarni modellashtirish imkoni yo'qligi sababli xulq-atvor jarayonlarini o'z modellaridan chiqarib tashladilar.

Yigirmanchi asrda paydo bo'lgan mantiqiy pozitivizmning ta'siri bilan iqtisodiyot sohasida insonlarning ratsional ekanligi hukmronlik qildi. Psixologiya fanidagi o'zgarishlarga qaramay, iqtisodiyotda inson psixologiyasining ahamiyati pasaydi.

Real hayotda esa insonlar na butunlay xudbin, na to'liq ratsional hisoblanadilar; ko'pincha his-tuyg'ular insonlarning iqtisodiy qarorlariga ta'sir qiladi. Xulq-atvor iqtisodiyotida iqtisodiy qarorlar real hayotdagi mazkur insonlar tomonidan qabul qilinadi. Shu nuqtayi nazardan, psixologiya sohasidagi izlanish natijalaridan iqtisodiyotda foydalanish kengayib bormoqda. Iqtisodiy faktlarni sharhlash uchun ushbu natijalardan foydalanish masalaning bir tomoni bo'lsa, psixologiyaning tadqiqot usullarini iqtisodiyotda qo'llanish masalaning boshqa tomoni hisoblanadi.

Xulq-atvor iqtisodiyoti bo'yicha ilk tizimli tadqiqotlar 1950-yillarning oxirida paydo bo'ldi. Kaneman va Tverskiy tomonidan

1980-yillarda amalga oshirilgan tadqiqotlar natijasida xulq-atvor iqtisodiyoti fan sifatida paydo bo'ldi. 2002-yilda Kaneman iqtisodiyot bo'yicha Nobel mukofotini, 2017-yilda Taler xulq-atvor iqtisodiyoti bo'yicha mukofot olgach, mazkur sohadagi tadqiqotlar jadal rivojlandi.

Shu nuqtayi nazardan xulq-atvorga asoslangan davlat siyosatining ahamiyati tobora ortib bormoqda. Taler va Sansteynning "Turtki" kitobi (2008) nashr etilgandan so'ng, ko'plab mamlakatlar davlat siyosatiga xulq-atvor iqtisodiyoti sohasidagi tadqiqotlar joriy etila boshlandi. 2018-yilda dunyoda kamida 202 ta davlat idoralari o'z siyosatlarida xulq-atvor tushunchalarini qo'llagan. Mamlakatlar va xalqaro tashkilotlar amaliyotiga asoslanib, kam xarajat evaziga ijtimoiy farovonlikni oshirishda xulq-atvorga asoslangan davlat siyosati umumiy davlat siyosati amaliyotiga qaraganda samaraliroq bo'ladi, degan fikr ilgari surilmoqda.

Ilk namunalardan biri Amerika Qo'shma Shtatlaridagi "Oq uyning xulq-atvor va ijtimoiy fanlar jamoasi" va "Xulq-atvor fanlari va siyosati uyushmasi"dir. Buyuk Britaniyada ham xulq-atvor iqtisodiyoti sohasidagi tadqiqotlarni davlat siyosatiga joriy etishga qaratilgan jamoa tashkil etilgan. Xulq-atvor iqtisodiyoti sohasida hukumatlar tarkibida tuzilgan bo'limlardan tashqari turli notijorat tashkilotlar, universitetlar tomonidan qo'shma tadqiqotlarni amalga oshirish maqsadida ochiq ma'lumotlar bazasi yaratilgan.

Hozirda kun tartibidagi ko'plab muammolarni hal qilishda xulq-atvor iqtisodiyotidan foydalanilmoqda. Ta'lim, sog'liqni saqlash, ekologiya, energetika, sanoat, iqtisodiyot, bandlik, moliya va bank ishi sohalarida turli loyihalar amalga oshirilmoqda.

Oliy boshqaruv organlari huzuridagi mazkur "Xulq-atvor bo'yicha davlat siyosati bo'limlari" kichik o'zgarishlar orqali sezilarli ijobiy natijalarga erishgan. Masalan, Moliya vazirligi tomonidan yuborilgan xabar, pochta va elektron xatlarda yozilgan aniq va qo'pol bayonotlar o'rniga "ko'pchilik soliq to'lovchilar qarzlarini

to'laganlar" yoki "Britaniya fuqarolari soliq to'lash majburiyatini chetlab o'tmaydilar" degan bayonotlarni qo'llash orqali soliq to'lash istagi kuchayganligi kuzatilgan.

Buyuk Britaniyada o'tkazilgan boshqa bir tadqiqotda o'rta maktab bitiruv imtihonlarida yuqori ball olgan o'quvchilarning yuqori ball talab etmaydigan universitetlarga hujjat topshirishi kuzatilgan. Tadqiqot doirasida o'quvchilar ikki guruhga ajratiladi. Birinchi guruhdagi o'quvchilarga nufuzli universitetlarga joylashgan talabalardan muvaffaqiyat hikoyalarini o'z ichiga olgan xatlarni yuborish so'ralgan. Bu xatlar ba'zi o'quvchilarning uyiga, ba'zilarining maktabiga va ma'lum bir guruhning ham uyiga, ham maktabiga yuborilgan. Tadqiqot natijasida maktabiga ham, uyiga ham xat yuborilgan o'quvchilarning nufuzli universitetlarga joylashish darajasi xat olmagan o'quvchilarga nisbatan 17% ga yuqori bo'lgan.

Matematika va ingliz tili kurslariga qayd qilgan kishilarning muvaffaqiyat darajasi bo'yicha tadqiqot qilindi. Bunda bir guruh kishilarga o'n hafta davomida xulq-atvor bilan bog'liq qisqa xabarlar yuborildi. Tajriba natijasiga ko'ra, xabar olganlarning muvaffaqiyati hech qanday xabar olmaganlarga nisbatan 7% ga oshgan va davomat 36% ga ortgan. Xulq-atvor elementlaridan iborat qisqa xabarlar ishtirokchilarga motivatsiyani oshirib, vaqtni boshqarishda yordam bergan.

AQSH Qishloq xo'jaligi Departamenti fermerlarning mikro-kreditlardan foydalanishini osonlashtirib, qishloq xo'jaligi sohasida faoliyat yuritayotgan kichik fermerlarga mikrokreditlar olish bo'yicha shaxsiy xatlar yuborildi va maslahat idoralari tashkil etildi. Natijada mikrokreditlardan foydalanayotgan fermerlar soni 22%ga oshdi.

Turkiyada "Millatimiz bilan birgalikda yashil Turkiya" nomli loyiha doirasida yigirma uch million fuqaroga pochta orqali Prezident maktubi yuborilgan. Maktubda risola va ko'chat urug'i ham bo'lib, risolada Turkiya bo'ylab va viloyat miqyosida qilingan

ko'kalamzorlashtirishga kiritilgan investitsiyalar haqida ma'lumot berilgan. Bu boradagi faoliyat raqamlar orqali izohlanib, davlatning sa'y-harakatlariga urg'u berib, fuqarolarining mas'uliyatini anglashga e'tibor qaratilgan. Maktubda, "Konvertidagi urug'larni ekib, yashil Turkiya uchun o'z hissangizni qo'shing" degan yozuv bo'lib, fuqarolarning o'z fikr-mulohazalarini bildirishlari uchun aloqa raqamlari berilgan. Mazkur loyihada xulq-atvor elementlaridan foydalangan holda fuqarolarda loyihaga hissa qo'shishga oid o'zgacha his-tuyg'ular paydo bo'lishga harakat bo'lingan.

Xulosa qilib aytganda, xulq-atvor iqtisodiyoti fanlararo tadqiqot sohasi bo'lib, iqtisodiy subyektlarning yetarli bo'lmagan ma'lumotlar va irratsionallik tufayli mantiqsiz xatti-harakati, qaror va tanlovlarini o'rganadi. Iqtisodiyot va psixologiya fanlarining umumiy jihatlarini qamrab olgan xulq-atvor iqtisodiyoti tahliliy, empirik va eksperimental tadqiqotlarni amalga oshirish imkonini beradi. Xulq-atvor iqtisodiyoti klassik iqtisodiyotda hukmron bo'lgan "ratsionallik" tamoyilini to'liq rad etmasdan kognitiv moyillik (bias) va evristikaga e'tibor qaratgan holda, "irratsionallik" hodisasini tushunishga imkon beradi. Shuningdek, xulq-atvor iqtisodiyoti iqtisodiyot fanini tadqiqot metodologiyasi nuqtayi nazaridan ham boyitadi.

GLOSSARIY

Kognitiv moyillik	Fikrlashdagi tizimli xatolik yoki ratsionallikdan chetga chiqishning mulohaza va qarorlar qabul qilishga ta'sir qilishi
Langar va sozlash evristikasi	Baholarni (yoki qarorlarni) tanish qiymat yoki mavjud raqam orqali asoslash va yakuniy baho/qarorga kelish uchun ushbu "langar" dan yuqoriga yoki pastga siljish tendensiyasi
Evrastika	Avtomatik, intuitiv va ongli fikrlashni talab qilmaydigan aqliy kestirmalar ijobiy yoki salbiy hayotiy voqealardan keyin oldingi farovonlik darajasiga tezda qaytish tendensiyasi
Hedonik moslashuv	Doimiy oqilona, o'z manfaatini o'ylaydigan va foydani maksimal darajada oshiradigan iqtisodiy ishtirokchini tavsiflash uchun ishlatiladigan atama
Homo economicus (ECON)	Shaxsiyatning beshta asosiy o'lchovini tavsiflaydi: tajribaga ochiqlik, vijdonlilik, ekstraversiya, rozilik va nevrotizm
Besh faktorli model	Mavjud resurslardan eng samarali foydalanish, budjet cheklovlarini hisobga olgan holda eng yaxshi variantni tanlash
Optimallashtirish	Odatda qimmat yoki keraksiz xariddan keyin paydo bo'lishi mumkin bo'lgan afsuslanish hissi
Xaridorning pushaymonligi	Chegirma stavkalari vaqt o'tishi bilan doimiy bo'lmasligi ko'rsatuvchi funksiya, chegirma stavkalari oldingi kechikish
Giperbolik chegirma	

Tanlov me'mori	davrlari uchun keskin va uzoqroq kechikish davrlari uchun kichikroq
Klassik iqtisodiyot	insonlarning tanlovlariga ta'sir qilish maqsadida variantlarni taqdim etish dizayni XVIII-XIX asrlarda hukmron bo'lgan iqtisodiy maktab
Cheklangan ratsionallik	Ma'lumotni optimal (to'liq ratsional) tarzda qayta ishlash qobiliyatiga ta'sir qiluvchi bilim, vaqt va fikrlash qobiliyatining cheklanganligi kabi cheklovlar ostida qaror qabul haqidagi g'oya
Yo'qotishdan voz kechish	Bir xil kattalikdagi yutuqlarga erishishga nisbatan yo'qotishlardan qochishni afzal ko'rish tendensiyasi
Marjinal nafillik	Bir qo'shimcha birlik iste'mol qilishdan olingan qo'shimcha naf
Tuyg'ular transferi	Biror narsaga nisbatan iliq his-tuyg'ularning boshqa obyektga o'tish jarayoni
Nesh muvozanati	Nobel mukofoti sovrindori Jon Nesh nomi bilan atalgan o'yin nazariyasidagi atama
Istiqbol nazariyasi	1979-yilda Kaneman va Tverskiy tomonidan ishlab chiqilgan, xavf ostida qaror qabul qilishni tavsiflovchi nazariya
Nisbiy farovonlik Turtki nazariyasi	Shaxsning boshqalarga nisbatan farovonligi Xulq-atvorga majburiy bo'lmagan tarzda ta'sir qiluvchi tanlov me'morining unsuri, tartibga solish yoki taqiqlarni o'z ichiga olmaydigan nazariya
Psixologik qiymat	Marketingda mahsulotning funksional yoki pul qiymatidan yuqori qabul qilingan subyektiv foydalilikka asoslangan qiymat

Referansga
bog'liqlik
Taxminan
ahamiyatsiz
omillar

Ta'sir
(tanishlik
prinsipi)
1-tizim

2-tizim

Noaniqlik
Risk (Xavf)
Vakillik
evristikasi

Utilitarizm

Ramka effekti

Istiqbol nazariyasining muhim jihati, natijalar unga nisbatan baholanadigan nuqta qaror qabul qilish jarayonida ma'lum rol o'ynaydigan, ammo yakuniy maqsad bilan bog'liqligi yo'qligi sababli e'tibordan chetda qoladigan omillar

effekti Tanish bo'lgan narsalar yoki odamlarga ustunlik berish tendensiyasi

Dual nazariyada axborotni qayta ishlashning ikki turidan biri, tezkor, avtomatik, intuitiv, hissiy, odatiy, ongsiz va ustun xatti-harakatlar orqali boshqariladigan tizim sekin, boshqariladigan, harakat talab etadigan va ongli ishlaydigan, 1-tizim yechimga kela olmaydigan holatlarda harakatga tushadigan tizim

Natijaning yuzaga kelish ehtimoli noma'lum
Natijaning yuzaga kelish ehtimoli ma'lum
Hodisa yoki obyektning ma'lum bir sinfga tegishli bo'lish ehtimolini baholashda ushbu hodisa/obyektning mazkur sinfga qanchalik yaqin ekanligiga e'tibor bermaslik
Insonlarning qaror qabul qilishi va xatti-harakatlaridan zavqlanishga intilish va og'riq/norozilikdan qochish (noqulaylik)ga turtki bo'ladigan g'oyani ilgari suradigan ta'limot

Kontent va ma'lumot taqdim etiladigan shakl qaror qabul qilish uchun juda dolzarb ekanligini tavsiflovchi kognitiv moyillik

Divestitsiyadan
voz kechish
Istiqbol nazariyasi

Qopqon effekti

Egalik qilmaydigan narsalardan ko'ra mavjud narsalarni qadrlash haqidagi xulosa tavakkalchilik, yuzaga kelish ehtimolligi va daromadlilik jihatidan farq qiluvchi tanlov variantlarini tanlash ehtimolini tavsiflovchi, ba'zilar ko'proq yo'qotishdan qochish uchun ko'proq xavf-xatardan voz kechsa, ba'zilar kattaroq foyda olish uchun kamroq xavfdan qochishi mumkinligini ifodalovchi model

Uchinchi variant qo'shilganda, iste'molchilar ikkita variant o'rtasida o'z afzalliklarini o'zgartirishga moyilligi ta'sirini tavsiflaydigan effekt

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

1. Afif, Zeina, W. Wade Islan, Oscar Calvo-Gonzalez, and Abigail Dalton. 2018. 'Behavioral Science around the World: Profiles of 10 Countries'. *World Bank Group: Mind, Behavior, and Development Unit*.
2. Baddeley, Michelle. 2017. *Behavioural Economics: A Very Short Introduction*. Vol. 505. Oxford University Press.
3. Bal, Yasemin. 2019. 'Çevre Duyarlılığının Oluşmasında Davranışsal Yaklaşımlar'. Malatya: İnönü Üniversitesi.
4. Kahneman, Daniel. 2003. 'A Psychological Perspective on Economics'. *American Economic Review* 93 (2): 162-68.
5. Matson, Erik W., and Malte Dold. 2021. 'The Behavioral Welfare Economist in Society: Considerations from David Hume'. *Review of Behavioral Economics* 8 (3-4): 239-58.
6. Selby-Bigge, Lewis Amherst, and Hume David. 1964. *A Treatise of Human Nature by David Hume*. Vol. 2. Рипол Классик.
7. Smith, Vernon L. 1982. 'Microeconomic Systems as an Experimental Science'. *The American Economic Review* 72 (5): 923-55.
8. Sunstein, Cass R. 2016. *The Ethics of Influence: Government in the Age of Behavioral Science*. Cambridge University Press.
9. Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. 2019. 'Nudge Improving Decisions about Health Wealth and Happiness'.
10. Tversky, Amos. 1972. 'Elimination by Aspects: A Theory of Choice'. *Psychological Review* 79 (4): 281.
11. Easterlin, R.A., 1974. Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In *Nations and households in economic growth* (pp. 89-125). Academic Press.
12. Veenhoven, R., 2003. Happiness. *The psychologist*.

13. Yetim, Ü., 2001. *Toplumdan bireye mutluluk resimleri*. Bağlam Yayıncılık.
14. Blanchflower, D. G. (2007). *Is unemployment more costly than inflation?* National Bureau of Economic Research.
15. Blanchflower, D. G. (2020). Is happiness U-shaped everywhere? Age and subjective well-being in 145 countries. *Journal of Population Economics*, 1-50.
16. Böckerman, P., & Ilmakunnas, P. (2006). Elusive effects of unemployment on happiness. *Social Indicators Research*, 79(1), 159-169.
17. Bruni, L. (2007). *Handbook on the Economics of Happiness*. Edward Elgar Publishing.
18. Clark, A. E., & Oswald, A. J. (2002). A simple statistical method for measuring how life events affect happiness. *International Journal of Epidemiology*, 31(6), 1139-1144.
19. Çelik, D. (2019). *İktisat teorisinde rasyonalite: Davranışsal iktisat bağlamında bir değerlendirme* (Doctoral dissertation, Marmara Üniversitesi).
20. Dumludag, D., Gokdemir, O., Ruben, E., & Neyse, L. (2016). *İktisatta Davranışsal Yaklaşımlar*, İmge Kitabevi.
21. De Neve, J.-E., & Krekel, C. (2020). Cities and happiness: A global ranking and analysis. *World Happiness Report 2020*, 14.
22. DeJonge, T., Veenhoven, R., & Kalmijn, W. (2017). Diversity in survey questions on the same topic. *Social Indicators Research Series*, 68.
23. DeMaris, A. (1995). A tutorial in logistic regression. *Journal of Marriage and the Family*, 956-968.
24. Di Tella, R., & MacCulloch, R. (2008). Gross national happiness as an answer to the Easterlin Paradox? *Journal of Development Economics*, 86(1), 22-42.

25. Di Tella, R., MacCulloch, R. J., & Oswald, A. J. (2001). Preferences over inflation and unemployment: Evidence from surveys of happiness. *American Economic Review*, 91(1), 335–341.
26. Dorn, D., Fischer, J. A., Kirchgässner, G., & Sousa-Poza, A. (2007). Is it culture or democracy? The impact of democracy and culture on happiness. *Social Indicators Research*, 82(3), 505–526.
27. Easterlin, R. A. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In *Nations and households in economic growth* (pp. 89–125). Elsevier.
28. Easterlin, R. A. (1995). Will raising the incomes of all increase the happiness of all? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 27(1), 35–47.
29. Ferrer-i-Carbonell, A. (2005). Income and well-being: An empirical analysis of the comparison income effect. *Journal of Public Economics*, 89(5–6), 997–1019.
30. Frey, B. S., & Stutzer, A. (2000). Happiness Prospers in Democracy. *Journal of Happiness Studies*, 1(1).
31. Helliwell, J. F., & Putnam, R. D. (2004). The social context of well-being. *Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B: Biological Sciences*, 359(1449), 1435–1446.
32. Holowchak, M. A. (2004). *Happiness and Greek ethical thought*. A&C Black.
33. Hudson, J. (2006). Institutional trust and subjective well-being across the EU. *Kyklos*, 59(1), 43–62.
34. Lewis, C. A., Maltby, J., & Burkinshaw, S. (2000). Religion and happiness: Still no association. *Journal of Beliefs & Values*, 21(2), 233–236.
35. Lucas, R. E., Clark, A. E., Georgellis, Y., & Diener, E. (2003). Reexamining adaptation and the set point model of happiness: Reactions to changes in marital status. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(3), 527.

36. McMahon, D. M. (2008). The pursuit of happiness in history. *The Science of Subjective Well-Being*, 80–93.
37. Rojas, M. (2019). *The Economics of Happiness*. Springer.
38. Snopce, L. (2008). Religiousness and happiness in three nations: A research note. *Journal of Happiness Studies*, 9(2), 207–211.
39. Sušić, K. (2017). *Pojam sreće u filozofiji al-Fârâbîja: Klasični izvori i utjecaji na srednji vijek* [PhD Thesis]. <http://darhiv.ffzg.unizg.hr/id/eprint/9514/>
40. Veenhoven, R. (1984). The concept of happiness. In *Conditions of Happiness* (pp. 12–38). Springer.
41. Veenhoven, R. (2008). Healthy happiness: Effects of happiness on physical health and the consequences for preventive health care. *Journal of Happiness Studies*, 9(3), 449–469.
42. Нурдинова, Ш. (2021). Ўзбекистонда бахтга таъсир қилувчи омиллар таҳлили. *Экономическое обозрение* 255 (3), 16–27.
43. Нурдинова, Ш. (2022) 'Хулқ-Атвора Иқтисодиёти Иқтисодиётда Янги Ўналиш Сифатида'. *Экономика: Анализи ва Прогнозы* 20 (4): 128–32.
44. Inglehart, R., C. Haerpfer, A. Moreno, C. Welzel, K. Kizilova, J. Diez-Medrano, M. Lagos, P. Norris, E. Ponarin & B. Puranen et al. (eds.). 2018. *World Values Survey: Round Six - Country-Pooled Datafile*. Madrid, Spain & Vienna, Austria: JD Systems Institute & WVSA Secretariat. doi.org/10.14281/18241.8
45. Cartwright, Edward. *Behavioral economics*. Routledge, 2018.
46. Wilkinson, Nick, and Matthias Klaes. *An introduction to behavioral economics*. Bloomsbury Publishing, 2017.
47. Thaler, Richard H. «Behavioral economics: Past, present, and future.» *American economic review* 106, no. 7 (2016): 1577–1600.

48. Daniel, Kahneman. «Thinking, fast and slow.» (2017).
49. Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Penguin, 2009.
50. Kamilçelebi, Hatime. *Davranışsal iktisat*. IJOPEC publication, 2019.
51. Yetim, Ünsal. *Toplumdan bireye mutluluk resimleri*. Bağlam Yayıncılık, 2001.
52. Kanlioğlu, M. B. (2019). İktisatta Yeni Bir Yaklaşım: Davranışsal İktisat. *Uluslararası Bankacılık Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 2(1), 103-116.
53. Yılmaz, B. (2015). *Davranışsal iktisat perspektifinden enerji ve çevre sorunlarının değerlendirilmesi* (Master's thesis, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü).
54. Heukelom, Floris. 2007. 'Kahneman and Tversky and the Origin of Behavioral Economics'.
55. Sunstein, Cass R. 2016. *The Ethics of Influence: Government in the Age of Behavioral Science*. Cambridge University Press.
56. Sevgin, M. (2019). *Cognitive biases and heuristics in terms of behavioral economics: Applications of anchoring effect and loss aversion* (Doctoral dissertation).
57. Göcekli, S. G. B. (2022). Davranışsal iktisat ve beklenti teorisi: Riskten kaçınma, kayıptan kaçınma ve sahiplenme etkisi üzerine deneysel bir çalışma.
58. Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of economic behavior & organization*, 1(1), 39-60.
59. Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. *science*, 185 (4157), 1124-1131.
60. Wilkinson, N., & Klaes, M. (2017). *An introduction to behavioral economics*. Bloomsbury Publishing.

61. Veenhoven, R. (1996). Developments in satisfaction-research. *Social indicators research*, 1-46.
62. Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and uncertainty*, 5, 297-323.
63. Camerer, C. (2008). The case for mindful economics. *The foundations of positive and normative economics: A handbook*, 43-69.
64. Nurdinova, S. (2021). O'zbekistonda baxtiyorlik va hayotdan qoniqish. *Science and Innovative Development*, (4), 30-38.
65. Adaçay, F. R., & Nurdinova, S. (2019). Yaşam memnuniyetinin nicel ve nitel analizi: Türkiye'de ev kadınlarının istihdamı örneği.
66. Nurdinova, S. Иқтисодиёт ва Бахт: Адабиётлар Таҳлили. *Milli Kultūr Araştırmaları Dergisi*, 5(1), 126-134.

MUNDARIJA

KIRISH	3
I BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI FANIGA KIRISH	6
1.1. Xulq-atvor iqtisodiyotining mohiyati	6
1.2. Xulq-atvor iqtisodiyotining uslubiy asoslari	8
1.3. Xulq-atvor iqtisodiyotining tarixiy rivojlanishi	12
II BOB. QAROR QABUL QILISH NAZARIYALARI	23
2.1. Cheklangan ratsionallik nazariyasi	23
2.2. Kutiladigan naf nazariyasi	26
2.3. Istiqbol nazariyasi	30
2.4. Turtki nazariyasi	35
III BOB. QAROR QABUL QILISH JARAYONIDAGI EFTEKTLAR	40
3.1. Ramka effekti	40
3.2. Egalik effekti va status-kvo effekti	42
3.3. Giperbolik chegirma	46
3.4. Yo'qotishdan qochish	47
3.5. Mental hisob-kitob	48
3.6. Langar effekti	52
3.7. Muddatni belgilash effekti	56
3.8. Suruv psixologiyasi effekti	57
3.9. Defolt ta'siri	58
3.10. Qopqon ta'siri	59
IV BOB. Xulq-atvor iqtisodiyoti va davlat boshqaruvi	61
4.1. Tartibga solish va boshqarish	61
4.2. Tanlov me'morlari	63
4.3. Xulq-atvor iqtisodiyotini boshqarishning xalqaro tendensiyalari va yondashuvlari	66
V BOB. XULQ-ATVOR IQTISODIYOTINING ISTIQBOLI	75
5.1. Yangi texnologiyalar va xulq-atvor iqtisodiyoti	75
5.2. Baxtiyorlik xulq-atvor iqtisodiyoti muvaffaqiyatini ko'rsatuvchi mezon sifatida	82
5.2.1. Baxtiyorlikni o'lchash metodologiyasi	87
5.2.2. Baxtga ta'sir qiluvchi omillar	99
XULOSA	102
GLOSSARIY	106
FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR	110

DR. SH. NURDINOVA

XULQ-ATVOR IQTISODIYOTI

Toshkent – «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi» – 2023

Muharrir:	M.Hayitova
Tex. muharrir:	M.Tursunov
Musavvir:	Sh.Zoxidova
Musahhih:	L.Ibragimov
Kompyuterda sahifalovchi:	M.Zoyirova

E-mail: nashr2019@inbox.ru. Tel.: +99899.920-90-35
 № 3226-275f-3128-7d30-5c28-4094-7907, 10.08.2020.
 Bosishga ruxsat etildi . . 2023.
 Bichimi 60x84 1/16. «Timez Uz» garnituras.
 Ofset bosma usulida bosildi.
 Shartli bosma tabog'i: 28,5. Nashriyot bosma tabog'i 28,0.
 Tiraji: . Buyurtma №

«Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi»
bosmaxonasida chop etildi.
100174, Toshkent sh, Olmazor tumani, Universitet ko'chasi, 7-uy.



ISBN 978-9943-9598-4-2



9 789943 959842