

## DAVRANIŞ İQTİSADİYYATI VƏ QƏRAR QƏBULETMƏ: KOQNİTİV QƏRƏZLƏR, EVRİSTİKA VƏ SİYASƏT NƏTİCƏLƏRİ

Ceyhun Gülməmməd oğlu Hacıyev, Ziya Rafiq oğlu İsgəndərov,  
Sənan Taleh oğlu Məmmədov

*Azərbaycan Texniki Universiteti, Bakı, Azərbaycan*

### BEHAVIORAL ECONOMICS AND DECISION-MAKING: COGNITIVE BIASES, HEURISTICS, AND POLICY IMPLICATIONS

Jeyhun Gulmammad Hajiyev, Ziya Rafiq Isgandarov, Sanan Taleh Mammadov

*Azerbaijan Technical University, Baku, Azerbaijan*

*ceyhun.hajiyev@aztu.edu.az, ziyaisgandar@gmail.com, senan.mememdov@aztu.edu.az*

*https://orcid.org/0000-0003-4240-7514*

**Abstract.** The rise of behavioral economics as a leading discipline has fundamentally challenged the classical rational choice framework that underpinned economic analysis for over two centuries. By integrating insights from cognitive psychology and social psychology into economic modelling, behavioral economics offers a richer, empirically grounded account of how individuals, firms, and entrepreneurs actually make decisions under uncertainty, bounded rationality, and emotional influence. This article synthesizes theoretical and empirical literature to examine how cognitive biases, heuristics, emotional states, and contextual factors shape economic behavior. Drawing on prospect theory, bounded rationality, nudge theory, and a recent systematic review on entrepreneurial decision-making, the article argues that deviations from rationality are not random errors but predictable, systematic patterns. The article also identifies persistent gaps in the literature, particularly the under-representation of emerging economy contexts, the artificial separation of cognitive and emotional dimensions, and the need for longitudinal research designs. A call is made for a more integrative, context-sensitive framework that reconciles adaptive expertise with bounded rationality.

**Keywords:** *behavioral economics, decision-making, cognitive biases, heuristics, nudge theory, prospect theory.*

© 2026 Azerbaijan Technical University. All rights reserved.

### 1. Giriş

Klassik iqtisadi nəzəriyyə əldəgəlməyə qədər zərifi bir fərziyyə üzərində qurulmuşdur: fərqlər tam məlumat, limitsiz koqnitiv güc və ardıcıl üstünlüklərə malik olan rasionel agentlərdir. Homo economicus adlanan bu model, onilliklər boyunca nəzəri iqtisadiyyatın əsasını təşkil etmiş, istehlakçı nəzəriyyəsinə oyun nəzəriyyəsinə qədər güclü analitik alətlər yaratmışdır. Lakin həqiqi insanlar rasionel seçim nəzəriyyəsinin proqnozlarından sistemli, proqnozlaşdırıla bilən şəkillərdə kənara çıxırlar.

Davranış iqtisadiyyatı bu empirik adekvatsızlığa cavab olaraq meydana gəldi. Koqnitiv psixologiya, sosial psixologiya və neyrologiyadan anlayışları sintez edərək, iqtisadi qərar qəbuletmənin alternativ hesabını qurmağa çalışdı. Hərəkət, Herbert Simon, Daniel Kahneman, Amos Tversky və Richard Thaler'in fundamental töhfələrindən sonra əhəmiyyətli sürət qazandı.

Alrohaem, Gallage və İslam [1] davranış iqtisadiyyatının sahibkarlıq qərar qəbuletməsinə artan tətbiqini sənədləşdirərək, həddindən artıq özgüvən və zərərdən qaçınma kimi koqnitiv qərəzlərin müəssisə yaradılmasını, fürsət tanınmasını və strateji seçimi necə sisteməlik şəkildə formalaşdırdığını müəyyən etdi.

Bu məqalə bir neçə əsas bölmədə qurulmuşdur. İlk olaraq rasionel seçim nəzəriyyəsinə qarşı irəli sürülən nəzəri etirazlar – məhdud rasionallıq, perspektiv nəzəriyyəsi və ikili proses modeli – nəzərdən keçirilir. Sonra ən geniş sənədləşdirilmiş koqnitiv qərəzlərin iqtisadi nəticələri təhlil edilir. Daha sonra emosiyaların, sosial normaların və institusional kontekstin rolu araşdırılır, ardınca işarə vermə nəzəriyyəsinə əsaslanan siyasət tətbiqləri müzakirə olunur. Nəhayət, mövcud ədəbiyyatdakı metodoloji və kontekstual boşluqlar müəyyən edilərək gələcək tədqiqat istiqamətləri təklif edilir. Belə bir struktur, davranış iqtisadiyyatının nəzəri köklərindən praktiki siyasət nəticələrinə qədər ardıcıl bir keçid təmin etmək məqsədi daşıyır.

## 2. Nəzəri əsaslar

### 2.1. Rasional seçim nəzəriyyəsinə meydan oxuma

Rasional seçim modeli, agentlərin sabit, yaxşı sıralanmış üstünlüklərə malik olduğunu və mümkün nəticələr üzərindən gözlənilən faydanı hesablayaraq qərar verdiyini fərz edir. Onun intellektual irsi Bentham'ın utilitarizmindən von Neumann–Morgenstern (1944) aksiomatik çərçivəsinə qədər uzanır. Bu əsnədə rasional davranışdan kənara çıxmalar sistematik koqnitiv xüsusiyyətlər deyil, istisnalar kimi qəbul edilirdi.

Gözlənilən fayda nəzəriyyəsinin aksiomatik əsasları – tamlıq, tranzitivlik, müstəqillik və davamlılıq – formal baxımdan zərif olsa da, empirik müşahidələr bu aksiomların müntəzəm şəkildə pozulduğunu göstərmişdir. Allais paradoksu və oxşar eksperimentlər müstəqillik aksiomunun real qərar qəbuletmədə davamlı şəkildə pozulduğunu nümayiş etdirdi. Bu cür sistematik anomaliyaların toplanması, davranış iqtisadiyyatının yalnız klassik modelə əlavə deyil, onun fundamental fərziyyələrinin yenidən nəzərdən keçirilməsi kimi formalaşmasına səbəb oldu.

İlk davamlı nəzəri meydan oxuma məhdud rasionallıq anlayışını təqdim edən Herbert Simon'dan gəldi [2]. Simon, qərar qəbul edənlərin məhdud məlumat, kəsilməmiş koqnitiv güc və zaman təzyiqi kimi sistemli məhdudiyyətlərlə üzləşdiyini iddia etdi. Maksimallaşdırmaq əvəzinə, agentlər qənaətbəxş bir hədd daxilindəki ilk mövcud seçimi seçirlər. Bu anlayış, sualı agentlərin necə qərar verməli olduğundan əslində necə qərar verdiklərindən keçirdi [1].

Maraqlıdır ki, Simon'un məhdud rasionallıq anlayışı rasionallığı tamamilə rədd etmir; əksinə, onu insan idrakının real koqnitiv və informasiya məhdudiyyətləri ilə uzlaşdırır. Qənaətbəxşləşdirmə strategiyası, hesablama xərclərinin yüksək, vaxtın isə məhdud olduğu mühitlərdə tez-tez optimal nəticəyə yaxın həllər təqdim edir. Bu baxımdan davranış iqtisadiyyatı klassik nəzəriyyəni tamamilə ləğv etmir, onun tətbiq sərhlərini daha dəqiq müəyyənləşdirir. Beləliklə, məhdud rasionallıq rasional seçim modelinə alternativ deyil, daha çox onun psixoloji baxımdan reallaşdırıla bilən versiyası kimi qəbul edilməlidir.

### 2.2. Perspektiv nəzəriyyəsi və zərərdən qaçınma

Gözlənilən fayda nəzəriyyəsinə ən təsirli alternativ Kahneman və Tversky tərəfindən hazırlanan perspektiv nəzəriyyəsidir [3]. Nəzəriyyə üç əsas istiqamətdə rasional seçim çərçivəsindən kənara çıxır: fərdlər nəticələri mütləq deyil, bir istinad nöqtəsinə görə qiymətləndirir; subyektiv dəyər funksiyası asimmetrikdir – zərərlər ekvivalent qazanclardan təxminən iki dəfə daha ağır çəkiyə malikdir [3]; fərdlər kiçik ehtimalları həddindən artıq, böyük olanları isə az çəkiyə salır.

Sahibkarlıq kontekstlərindəki zərərdən qaçınma niyə sahibkarların çox vaxt uğursuz müəssisələrlə davam etdiyini izah edir: zərəri qəbul etməyin psixoloji dəyəri, erkən çıxışdan gözlənilən faydasından daha böyükdür [1].

Perspektiv nəzəriyyəsinə irəli gələn sahiblik effekti fərdlərin artıq malik olduqları aktivlərə, onları əldə etmək üçün ödəməyə hazır olduqlarından daha yüksək dəyər biçməsinə izah edir. Eyni məntiqlə status-kvo qərəzi qərar qəbul edənləri mövcud vəziyyəti saxlamağa meyilli edir, çünki dəyişiklikdən doğacaq potensial zərər, eyni ölçülü potensial qazancıdan psixoloji baxımdan daha güclü hiss olunur. Bu mexanizmlər istehlakçı davranışından investisiya portfelinin idarə edilməsinə qədər geniş spektrdə müşahidə olunur və qiymət müəyyənləşdirilməsi, müqavilə dizaynı və bazar likvidliyi üçün mühüm nəticələrə malikdir [3].

Perspektiv nəzəriyyəsi ilə sıx bağlı olan zehni mühasibatlıq anlayışı fərdlərin pulu mənbəyinə, məqsədinə və zaman çərçivəsinə görə ayrı-ayrı zehni hesablara bölməsini izah edir. Klassik nəzəriyyəyə görə pul mübadilə oluna bilən vahid resursdur; lakin real davranışda eyni məbləğ fərqli hesablara aid edildikdə tamamilə fərqli şəkildə xərclənir. Bu, niyə insanların eyni vaxtda həm yüksək faizli borc daşıyıb, həm də aşağı gəlirli əmanət saxladığını izah edir və büdcə tərtibi ilə bağlı qərarların rasional optimallaşdırma modelindən kənara çıxdığını göstərir [3].

### 2.3. İkili proses nəzəriyyəsi

Kahneman [4, pp. 19-30] Sistem 1 (avtomatik, sürətli, assosiativ) və Sistem 2 (yavaş, deliberat, analitik) arasındakı fərqi ən əlçatan şəkildə ifadə etmişdir. Gündəlik iqtisadi qərarların böyük əksəriyyəti Sistem 1 vasitəsilə işlənir – tanış kontekstlərdə effektiv olsa da, mürəkkəb vəziyyətlərə tətbiq edildikdə sistemə qərarlara meyillidir.

Alrohaeem et al. [1] sahibkarlıqda erkən mərhələ qərarlarının çox vaxt Sistem 1 tərəfindən idarə edildiyini, lakin təcrübəli sahibkarların sahəyə xas adaptiv evristika inkişaf etdirdiyini qeyd edir.

İkili proses çərçivəsinin əhəmiyyətli nəticəsi ondan ibarətdir ki, koqnitiv qərarlar ümumiyyətlə Sistem 2-nin Sistem 1-in avtomatik təkliflərini kifayət qədər nəzarətdən keçirə bilmədiyi hallarda ortaya çıxır. Koqnitiv yük, vaxt təzyiqi və emosional gərginlik Sistem 2-nin müdaxiləsini zəiflədərək sistemə səhvlərin ehtimalını artırır [4, pp. 19-30]. Buna görə də qərar mühitinin sadələşdirilməsi və düşünmə üçün əlavə vaxtın təmin edilməsi bir çox halda qərarların təsirini azaldır. Bu müşahidə, sonrakı bölmələrdə müzakirə edilən işarə vermə müdaxilələrinin nəzəri əsasını təşkil edir.

## 3. Koqnitiv qərarlar və onların iqtisadi nəticələri

### 3.1. Həddindən artıq özgüvən

Həddindən artıq özgüvən – öz mühakimələrinin dəqiqliyini həddən artıq qiymətləndirmək meyli – iqtisadi davranışda ən yaxşı sənədləşdirilmiş koqnitiv qərarlardan biridir. Qlobal iş uğursuzluq nisbətlərinin 70 faizi keçməsinə baxmayaraq, sahibkarlar inanılmaz nikbinliklə bazarlara girməyə davam edirlər [1]. Bununla belə, ədəbiyyat bu qərəzin nüanslı mənzərəsini ortaya qoyur: həddindən artıq özgüvən həddən artıq qeyri-müəyyənlik şəraitlərindəki sahibkarlıq fəaliyyətini asanlaşdırır. Qərar ilk növbədə müəssisənin sonrakı inkişaf mərhələlərindəki fəaliyyət zamanı problemli olur [1].

Həddindən artıq özgüvən ən azı üç fərqli formada təzahür edir: öz biliyinin dəqiqliyinin həddən artıq qiymətləndirilməsi, öz qabiliyyətinin başqaları ilə müqayisədə şişirdilməsi və gələcək nəticələr barədə əsassız nikbinlik. Maliyyə bazarlarında bu qərar həddindən artıq ticarətə, diversifikasiyanın azalmasına və qiymət köpüklərinin formalaşmasına töhfə verir. Sahibkarlıq kontekstində isə eyni qərar innovasiya və riskə hazırlığı qidalandırdığı üçün ikili xarakter daşıyır – bu da qərarların universal olaraq zərərli kimi qiymətləndirilməsinin yanlış olduğunu göstərir [1].

### 3.2. Mövcudluq və nümayəndəlik evristikası

Tversky və Kahneman [5] qeyri-müəyyənlik şəraitindəki mühakiməni sadələşdirən koqnitiv qısayollar – evristika – müəyyən etdi. Gigerenzer və Gaissmaier [9] göstərmişdir ki, evristik qərar qəbul etmə yalnız qüsur analizi deyil, çox vaxt mühitə uyğunlaşdırılmış, ekoloji cəhətdən rəşional bir strategiyadır. Mövcudluq evristikası, fərdlərə statistik tezlik əvəzinə nümunələrin ağıla gəlmə rahatlığına görə ehtimalı qiymətləndirməyə sövq edir.

Mövcudluq evristikasının iqtisadi nəticələri geniş yayılmışdır: investolar son zamanlarda media diqqətini cəlb etmiş hadisələrin ehtimalını şişirdə, sığorta alıcıları isə yaxınlarda baş vermiş fəlakətlərə əsaslanaraq qərar verə bilər. Bu, bazar qiymətlərinin fundamental dəyərdən sistemə şəkildə uzaqlaşmasına səbəb ola bilər. Eyni zamanda, həmin evristika sürətli reaksiya tələb edən vəziyyətlərdə dəyərləli ola bilər, çünki o, qərar prosesini idarəolunan informasiya həcminə endirir [5].

Nümayəndəlik evristikası isə fərdləri bənzərliyə görə kateqoriya üzvlüyünü qiymətləndirməyə sövq edir, çox vaxt nümunə ölçüsünü nəzərə almayaraq. Sahəyə xas ekspertizaya malik sahibkarlar bu evristikanı daha dəqiq tətbiq edə bilər [1] – bu, həmin mexanizmin mahiyyəti etibarilə qüsur olmadığını, lakin fəaliyyətinin əvvəlki biliklərin keyfiyyətindən asılı olduğunu göstərir.

Ekoloji rəşionalıq perspektivi evristikaları sadəcə qənaətbəxş kompromislər kimi deyil, müəyyən mühit strukturlarına uyğunlaşdırılmış güclü alətlər kimi qiymətləndirir [9]. Məsələn, tanınma evristikası məlumatın natamam olduğu şəraitlərdə bəzən mürəkkəb hesablaşma modellərindən daha dəqiq proqnozlar verir. Bu, qərar keyfiyyətinin yalnız istifadə olunan strategiyadan deyil, həm də həmin strategiyanın tətbiq edildiyi informasiya mühitindən asılı olduğunu göstərir. Beləliklə,

evristik mühakimənin qiymətləndirilməsi mücərrəd norma deyil, kontekstual uyğunluq meyarı tələb edir.

### 3.3. Lövbər salma və çərçivəçilik effektləri

Lövbər salma fərdlərin qarşılaşdıqları ilk məlumat parçasına qeyri-mütənasib etibar etmə meylini ifadə edir. Çərçivəçilik effektləri sıx bağlıdır: eyni məlumatın müxtəlif şəkildə təqdim edilməsi fərqli seçimlər yaradır.

Lövbər effekti bazarlıq, qiymətqoyma və hüquqi qərarlar kimi sahələrdə güclü təsir göstərir; ilkin təklif edilən rəqəm sonrakı razılaşmanın istinad nöqtəsinə çevrilir. Çərçivəçilik isə eyni iqtisadi nəticənin qazanc və ya itki kimi təqdim edilməsindən asılı olaraq fərqli reaksiyalar doğurur – sağlamlıq, sığorta və ictimai siyasət sahələrində bu effekt davranışı ciddi şəkildə dəyişə bilər. Bu effektlərin geniş kontekstlərdə təkrarlanması və davamlılığı onların təsadüfi səhvlər deyil, idrakın struktur xüsusiyyətləri olduğunu təsdiqləyir [5].

## 4. Emosiya, sosial təsir və kontekstual amillər

### 4.1. Emosiyaların rolu

Davranış iqtisadiyyatı emosiyaları aradan qaldırılmalı irrasionalıq mənbəyi kimi deyil, kontekstdən asılı olaraq mühakiməni həm inkişaf etdirə, həm də pisləşdirə bilən qərar qəbuletmə prosesinin ayrılmaz komponenti kimi konseptualizasiya etdi. Sahibkarlıq ehtirasının fürsət tanınmasını artırdığı, qorxu və stresin isə ya müəssisənin həyatiliyini qoruyan riskdən qaçınmanı həvəsləndirə, ya da zəruri qərarlardan qaçınmağa səbəb ola biləcəyi göstərilmişdir [1].

Emosiyaların qərara təsiri iki kanaldan keçir: qərar anında yaşanan ani emosiyalar və gözlənilən gələcək emosiyalar. Peşmançılıqdan qaçınma kimi gözlənilən emosiyalar fərdləri daha az riskli, lakin bəzən daha az səmərəli seçimlərə yönəldə bilər. Affektiv vəziyyətlər həmçinin diqqəti və yaddaşı seçici şəkildə formalaşdıraraq hansı məlumatların qərar prosesinə daxil olduğunu müəyyənləşdirir. Bu səbəbdən emosiyaların koqnitiv proseslərdən süni şəkildə ayrılması iqtisadi davranışın natamam təsvirinə gətirib çıxarır [1].

Neyroiqtisadiyyat sahəsindəki tədqiqatlar emosiya və idrakın qərar prosesində fiziki olaraq bir-birinə bağlı olduğunu göstərir; risk və mükafatın qiymətləndirilməsi həm analitik, həm də affektiv beyin sistemlərinin birgə iştirakını tələb edir. Bu tapıntılar emosiyanı rasionallığa zidd bir maneə kimi deyil, adaptiv qərar qəbuletmənin tərkib hissəsi kimi qəbul etməyə əsas verir. Tamamilə emosiyasız qərar qəbuletmənin mümkün olduğu hallarda belə, çox vaxt zəif və qətiyyətsiz seçimlərə gətirib çıxardığı müşahidə edilmişdir, bu da affektin qərar prosesindəki funksional rolunu vurğulayır.

### 4.2. Sosial normalar və kontekstual amillər

Klassik iqtisadiyyat üstünlükləri sosial kontekstdən müstəqil kimi qəbul edir. Davranış iqtisadiyyatı isə üstünlüklərin həmyaşdılar, icmalar və mədəni istinad qrupları ilə qarşılıqlı əlaqə vasitəsilə formalaşdığını nümayiş etdirir. Yüksək kollektivizmlə cəmiyyətlərdə sosial təsdiq, sahibkarlıq fəaliyyətinin əsas motivasiyası və ya məhdudlaşdırıcı amili kimi xidmət edə bilər [1].

Davranış qərəzlərinin özünü göstərməsi güclü şəkildə institusional kontekstdən asılıdır. Alrohaeem et al. [1] inkişaf etməkdə olan iqtisadiyyatlarda risk qavrayışı və zərərdən qaçınmanın formal institutların işlədiyi inkişaf etmiş iqtisadiyyatlarla müqayisədə xeyli fərqli olduğunu ortaya qoyur. Davranış tədqiqatlarının küllü miqdarının WEIRD əhalidən keçirilməsi, nəticələrin ümumiləşdirilə bilirliliyi barədə ciddi suallar yaradır.

Sosial müqayisə və konformizm mexanizmləri istehlak normalarından əmanət davranışına qədər müşahidə olunur. İnsanlar tez-tez öz seçimlərini referens qrupun davranışına uyğunlaşdırır ki, bu da sosial sübut effekti adlanır. İnkişaf etməkdə olan iqtisadiyyatlarda qeyri-formal şəbəkələrin və ailə strukturlarının güclü rolu, qərəzlərin təzahür formasını inkişaf etmiş bazarlardan fərqli edir və universal davranış modellərinin birbaşa tətbiqini çətinləşdirir [1]. Bu, davranış prinsiplərinin mədəni və institusional kontekstə həssas şəkildə öyrənilməsinin zəruriliyini bir daha vurğulayır.

### 5. Siyasət nəticələri: işarə vermə nəzəriyyəsi

Thaler və Sunstein [6, pp. 3-14] tərəfindən işlənib hazırlanan işarə vermə nəzəriyyəsi, siyasətçilərin seçim azadlığını dəyişdirmədən fərdləri daha yaxşı seçimlərə yönəltmək üçün seçim mühitini yenidən strukturlaşdırma biləcəyini təklif etdi. Pensiya əmanətlərindəki standart qeydiyyat, sadələşdirilmiş vergi formaları, kafeteryalarda sağlam seçimlərin ön cərgəyə qoyulması klassik nümunələrdir. Alrohaem et al. [1] işarə vermənin yüksək riskli mühitlərdə qərar iflic olmasını azaldabiləcəyini qeyd etsə də, effektivliyin hədəflənən koqnitiv prosesə görə dəyişdiyini vurğulayır.

İşarə vermə alətləri son onilliklərdə dünyanın bir sıra ölkələrində ictimai siyasətin formal hissəsinə çevrilmişdir. Pensiya planlarına avtomatik qeydiyyat, orqan donorluğunda standart razılıq sxemləri və enerji istehlakının sosial müqayisə əsasında bildirilməsi davranış prinsiplərinin praktiki tətbiqinin tanınmış nümunələridir. Lakin bu müdaxilələrin təsiri kontekstdən asılı olaraq əhəmiyyətli dərəcədə dəyişir və bəzi hallarda tamamilə zəifləyir. Bu səbəbdən işarə vermənin universal həll kimi deyil, konkret mühit və hədəf qrupu üçün diqqətlə kalibrələnən bir alət kimi qəbul edilməsi tövsiyə olunur [1].

Pul stimullarının tətbiqi əvvəllər pro-ətraf mühit davranışını dəstəkləyən intrinsik motivasiyaları paradoksal olaraq zəiflədə bilər. Frey və Jegen [7] tərəfindən müəyyən edilən bu motivasiya sıxışdırma effekti, mühafizə ödəmə proqramlarının dizaynı üçün dərin nəticələrə malikdir: diqqətsizliklə tətbiq edilən stimullar uzunmüddətli davamlılığın əsasını aşındıra bilər.

İşarə vermənin effektivliyi onun hədəflədiyi koqnitiv mexanizmlə uyğunluğundan asılıdır. Standart variantın dəyişdirilməsi ətalət və status-kvo qərəzindən istifadə edərək davranışı az səylə dəyişdirir, halbuki yalnız məlumatlandırmaya əsaslanan müdaxilələr çox vaxt daha zəif təsir göstərir. Bununla yanaşı, etik mülahizələr işarə vermənin şəffaflığını və fərdin avtonomiyasına hörməti tələb edir; gizli manipulyasiya ilə leqitim yönləndirmə arasındakı sərhəd siyasət dizaynında mərkəzi məsələdir [6, pp. 3-14]. Buna görə də işarə vermə alətləri tətbiq edilməzdən əvvəl ciddi empirik sınaqdan keçirilməli və onların qeyri-bərabər təsirləri qiymətləndirilməlidir.

### 6. Ədəbiyyatdakı boşluqlar və gələcək tədqiqat istiqamətləri

Davranış iqtisadiyyatı tədqiqatlarının davamlı məhdudiyyəti real dünya şərtlərini ala bilməyən laboratoriya eksperimentlərinə həddən artıq güvənmədir. Koqnitiv proseslərin özünə bildiriş ölçüləri, yenidən çağırma qərəzinə həssasdır. Koqnitiv və emosional dəyişənlərin süni ayrılığı – sahibkarlıq tədqiqatlarının 94 faizindəki müstəqil amillər kimi qəbul edilir [1] – parçalanmış hesablar yaradır.

Qərb perspektivlərinin üstünlüyü nəzəri ümumiləşdirilə bilirlər üçün əhəmiyyətli məhdudiyyəti təmsil edir: davranış tədqiqatlarının 82 faizi Qərb kontekstlərindən gəlir [1]. Mokyr [10, pp. 1-15] texnoloji yaradıcılığın institusional kontekstdən asılılığını vurğulayır ki, bu da davranış prinsiplərinin fərqli iqtisadi mühitlərdə necə özünü göstərdiyinin öyrənilməsinin mühümlüyünü təsdiq edir.

Mövcud tədqiqatların əksəriyyəti kəşimə məlumatlarına əsaslanır ki, bu da davranış nümunələrinin zamanla necə dəyişdiyini izləməyə imkan vermir. Boylama tədqiqat dizaynları sahibkarların təcrübə topladıqca adaptiv evristika inkişaf etdirib-ətdirmədiyini, yoxsa eyni qərəzləri təkrarladığını aydınlaşdırma bilər. Eyni zamanda, davranış prinsiplərinin mədəni və institusional baxımdan müxtəlif kontekstlərdə təkrar yoxlanması sahənin etibarlılığı üçün zəruridir [1]. Metod çoxnövçülüüyü – eksperiment, sahə müşahidəsi və böyük həcmli rəqəmsal davranış məlumatlarının birləşdirilməsi – gələcək tədqiqatların etibarlılığını artırma bilər.

Digər mühüm boşluq isə davranış prinsiplərinin nəzəri inteqrasiyasının zəifliyidir. Hazırda ədəbiyyat bir-birindən nisbətən təcrid olunmuş qərəz və evristikaların siyahısı şəklində inkişaf etmişdir; lakin bu mexanizmlərin bir-biri ilə necə qarşılıqlı təsir göstərdiyi və hansı şəraitdə hansının üstünlük təşkil etdiyi az öyrənilmişdir. Vahid nəzəri çərçivənin formalaşdırılması – koqnitiv, emosional və sosial amilləri eyni modeldə birləşdirən – sahənin yetkinləşməsi üçün başlıca vəzifələrdən biridir [1].

Fundamental nəzəri gərginlik – koqnitiv qısayolların rasiona emal boşluğunu yoxsa adaptiv cavabı təmsil etdiyi – davranış iqtisadiyyatında davam edir. Alrohaem et al. [1] məhdud rasionallıq

və uyğunlaşdırıcı ekspertizanın rəqabətli deyil, tamamlayıcı çərçivələr kimi qəbul edilməsini tövsiyə edir. Uyğun cavab evristik mühakiməni aradan qaldırmaq deyil, metakoqnitif fərqiñdalıq inkişaf etdirməkdir – hansı mühakimə növlərinin sistematik deliberasiyadan faydalandığını tanıma bacarığı. Bu, Mokyr [8] tərəfindən Sənaye Maarifçiliyinin məhsuldarlığının mərkəzi kimi müəyyən edilən kontekstə duyarlı ekspertiza növüdür.

## 7. Nəticə

Davranış iqtisadiyyatı Homo economicus'un ideallaşdırılmış fiqurunu real agentlərin qeyri-müəyyənlik, koqnitiv məhdudiyət, emosional mürəkkəblik və sosial yerləşdirmə şəraitini necə keçdiyinin daha empirik əsaslı hesabı ilə əvəz etmişdir. Məhdud rasionallıq [2], perspektiv nəzəriyyəsi [3], ikili proses nəzəriyyəsi [4, pp. 19-30] və sosial təsirin təhlili sahibkarlıqdan ətraf mühitin mühafizəsinə qədər geniş sahələrdə məhsuldar olduğunu sübut etdi.

Bu məqalə rasionaldan kənara çıxmaların həm insan idraksallığının memarlığını, həm də qərarların verildiyi sosial–institusional kontekstləri əks etdirən sistematik nümunələr olduğunu iddia etmişdir. Üstünlük formalaşması psixoloji, sosial, iqtisadi və kontekstual amillərin mürəkkəb qarşılıqlı təsirinə əhatə edir. Sahə Qərbrmərkəzli bilgi bazasına qarşı çıxmalı, davranış prinsiplərinin müxtəlif iqtisadi, institusional və mədəni mühitlərdə – eləcə də evristik qərar qəbuletmənin adaptiv dəyərini tam qiymətləndirildiyi kontekstlərdə [9] – necə özünü göstərdiyini araşdırmalıdır.

Praktiki baxımdan davranış iqtisadiyyatının nəticələri həm fərdi qərar qəbul edənlər, həm də siyasətçilər üçün dəyərlidir. Fərdlər öz koqnitiv qərəzlərini tanıyaraq metakoqnitif nəzarəti gücləndirə, təşkilatlar isə qərar proseslərini struktur baxımından yenidən dizayn edərək sistematik səhvləri azalda bilər. Siyasət səviyyəsində işarə vermə alətləri məcburiyyət olmadan ictimai rifahı artırmaq potensialına malikdir, lakin onların tətbiqi diqqətli empirik qiymətləndirmə və etik nəzarət tələb edir. Yekun olaraq, davranış iqtisadiyyatının gələcək inkişafı nəzəri inteqrasiya, metodoloji ciddilik və kontekstual həssaslığın birləşməsindən asılı olacaqdır.

## ƏDƏBİYYAT

1. Alrohaem N., Gallage N.G., Islam S. The impact of behavioral economics on entrepreneurial decision-making: A systematic literature review. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 2026, Vol. 18, No 7, pp. 1–43.
2. Simon H.A. A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, 1955, Vol. 69, No 1, pp. 99–118.
3. Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 1979, Vol. 47, No 2, pp. 363–391.
4. Kahneman D. *Thinking, Fast and Slow*. New York, "Farrar, Straus and Giroux", 2011, 499 p.
5. Tversky A., Kahneman D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 1974, Vol. 185, No 4157, pp. 1124–1131.
6. Thaler R.H., Sunstein C.R. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, "Yale University Press", 2008, 293 p.
7. Frey B.S., Jegen R. Motivation Crowding Theory. *Journal of Economic Surveys*, 2001, Vol. 15, No 5, pp. 589–611.
8. Mokyr J. The European Enlightenment, the Industrial Revolution, and Modern Economic Growth. *Max Weber Lecture Series (MWP-LS)*, 2007, No 07, pp. 1–43.
9. Gigerenzer G., Gaissmaier W. Heuristic Decision Making. *Annual Review of Psychology*, 2011, Vol. 62, No 1, pp. 451–482.
10. Mokyr J. *The Lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress*. New York, "Oxford University Press", 1990, 350 p.

**DAVRANIŞ İQTISADİYYATI VƏ QƏRAR QƏBULETMƏ:  
KOQNITIV QƏRƏZLƏR, EVRISTIKA VƏ SIYASƏT NƏTİCƏLƏRİ**

**C.G.Hacıyev, Z.R.İsgəndərov, S.T.Məmmədov**

**Xülasə.** Davranış iqtisadiyyatının əsas elm sahəsi kimi yüksəlişi, iki əsrdən artıq iqtisadi təhlili əsaslandırın klassik rasionallıq seçimi çərçivəsini kökündən sual altına almışdır. Psixoloji və koqnitiv anlayışları iqtisadi modelləşdirməyə daxil etməklə davranış iqtisadiyyatı, fərdlərin, firmaların və sahibkarların qeyri-müəyyənlik, məhdud rasionallıq və emosional təsir şəraitindəki qərar qəbul etmə prosesi barədə daha zəngin, empirik baxımdan əsaslandırılmış bir izah təqdim edir. Bu məqalə, koqnitiv qərarların, evristikanın, emosional vəziyyətlərin və kontekstual amillərin iqtisadi davranışı necə formalaşdırdığını araşdırmaq məqsədilə nəzəri və empirik ədəbiyyatı sintez edir. Rasionaldan kənara çıxmaların proqnozlaşdırıla bilən sisteməlik nümunələr olduğunu, ədəbiyyatdakı metodoloji boşluqları, o cümlədən inkişaf etməkdə olan iqtisadiyyat kontekstlərinin az təmsil olunmasını müəyyən edən məqalə, uyğunlaşdırıcı ekspertizanı məhdud rasionallıqla uzlaşdırın daha inteqrativ çərçivəyə çağırış edir.

**Açar sözlər:** *davranış iqtisadiyyatı, qərar qəbul etmə, koqnitiv qərarlar, evristika, işarə vermə nəzəriyyəsi.*

*Accepted: 02.06.2026*