

Niyə Nobel mükafatı Teylora verilib?

Dünyanın ən nüfuzlu elmi mükafatı hesab edilən – Nobel 2017-ci ildə, iqtisad üzrə, Çikaqo Universitetinin professoru, Barak Obamanın şəxsi məsləhətçisi, Riçard Teylora verilmişdir. Biz bu yazıda (videoda) sözü gedən mükafatın niyə məhz Teylora verilməsi barədə düşüncələrimizi paylaşmaq istəyirik. Videoda sözü gedən suala maksimum qısa və dolğun cavab verməyə çalışmışam.

Sizlərinde bildiyi kimi, Nobel mükafatı elmdə xüsusi çevriliş etmiş alimlərə verilir. Təbii olaraq, Teylorda belə bir yenilik gətirmişdir. Bu yenilik nədən ibarətdir?

Deməli, lap əvvəldən hamımız bilirik ki, iqtisad elmi, rəşional düşüncənin, riyazi tərəkürün üzərində qurulmuşdur. Adam Smitlərin, Rikardoların, Semuelsenlərdən oxumuşuq ki, iqtisad elmi, qənayətin, məhdud resurslardan maksimum səmərəli istifadə etmənin üzərində inkişaf edir. Amma bugün deyilən traktovka doğrudurmu? İnsanlar, bizneslər, şirkətlər, dövlətlər rəşional düşüncələrləmi hərəkət edirlər? Teylor öz əsərlərində bunun əksinə sübut edə bilmişdir. Necə?

Teylor psixologiya elminin yeni istiqaməti olan – beheverizmi (ingilis dilindən ana dilimizə tərçümədə davranış) iqtisad elminin gələcəyi hesab edir. İqtisadiyyatla, psixologiyanın sintezindən düzgün iqtisadi modellər çıxır. Nobel mükafatının sahibi, öz əsərlərində sübut edir ki, insanlar irrəşional düşüncə əsasında hərəkət edirlər və onların davranışları yalnız belə proqnozlaşdırmaq olar. Rəşional düşüncə gün-gündən biznesdə, həyatımızda öz aktuallığını ititir.

Sadə dillə demək istəsək, Riçard Teylor öz əsərlərində brend amilinin, gün-gündən əhəmiyyətinin artdığını sübut edir. İqtisadi gərərlərin verilməsində, insanlar alternativlərin

təhlilindən çox, sadə davranış vərdişlərindən istifadə edirlər. Nobel mükafatçısı bu məntiq əsasında iqtisadi proseslərin həyata keçirilməsi başa düşmək üçün, psixoloji təhlillərin vacibliyini ortaya çıxarır. İqtisad elminin gələcəyini “dostumuz” psixologiyada görür. Məhz insan psixologiyasını başa düşərək, iqtisadi proqnozlar vermək olar.

Psixoloji biliklərlə “silahlanmış” iqtisadçı qeyd edir ki, insanlar hansısa gərar vermə anında, alternativlərin təhlili yerinə, anormal formada özlərini idarə edə bilmirlər. Dildə ucuz almaq istəyirik... deyə-deyə, gedib mağazada ən bahalı əşyanı alırlar və s.!) Mən lap “loru” dildə danışdım, hə?)

Həmçinin alim hesab edir ki, ölkələrin Milli Banklarının və ya Maliyyə rəhbərliklərinin verdiyi proqnozlar heç bir real vəziyyəti əhatə etmir. Baş verəcəklər, insanların qeyri-rasional düşüncələrinin məhsulu olur. Düzgün planlama üçün, davranışları düzgün planlamaq lazımdır.

Bir sözlə gələcək rəqəmlərin üzərində deyil, insanların üzərində qurulmalıdır!

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Kodak brendindən nələri öyrənə bilərik?](#)
- [İlkin Manafov – personal brend](#)
- [Brend olmamağın yolları](#)
- [Gül konsepsiyası nədir?](#)