

Biznes düşüncə və emosional yanaşma

Əziz oxucu, uzunmüddət ərzində bizə öyrədiblər ki, iqtisadi düşüncə – biznes yanaşması rasiona hesablama əsasında ola bilər. Başqa sözlə desək, biz elə bilirdik ki, insanlar öz şərtlərində ən düzgün olanları edirlər. Həqiqətdə bu belədirmi? Video blogda, bu haqda istehlak modellərində, müştəri davranışları barədə fikirlərimizi paylaşmaq istəmişik.

Həş təsadüfi deyil ki, Nobel mükafatının əsas predmeti məhz istehlakçı davranışları və ya yeni termin kimi, iqtisadi ədəbiyyatlara girmiş istehlak davranışı olmuşdur. Yeni iqtisadi düşüncə bizə deyir ki, insanlar gərar verdikləri zaman heçdə rasional və hamı tərəfindən “soyuq” başla hərəkət etmirlər. Bunun əvəzində biz anlıq və ya konkret vəziyyətə uyğun davranırıq, bizim davranışlarımız emosional olur.

Sözü gedən məsələ, bizim davranışlarımızın istənilən mərhələsində özünü göstərir. Hər yerdə. Həm alış prosesində, həm hansısa bir biznes qurduqda və ya mövcud biznes çərçivəsində verilən gərarlarda. İnsanlar emosional vəziyyətlərinə uyğun hərəkət edirlər. Biz özümüzü nə qədər rasional göstərsəkdə, biznes gərarlarımızda bir o qədər emosional oluruq.

ƏLAVƏ OXUMAQ ÜÇÜN:

- [Yenilik və biznes](#)
- [Biznes və İnvestorlar haqda](#)
- [Hərə öz işini görsə](#)