



KARYERA PSIXOLOGIYASI VA SUN'IY INTELLEKT: SHAXSIY MUVAFFAQIYATNI QAYTA TALQIN QILISH

Muallif: Abdumannobova Muslima Abduvohid qizi ¹

Affiliyatsiya: Xalqaro Nordik universiteti, “Psixologiya” ta'lim yo'nalishi, 1-PS-23 guruh talabasi ¹

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.17340465>

ANNOTATSIYA

Mazkur tadqiqotda iqtisodiy psixologiya, sun'iy intellekt va insoniy munosabatlar kesishmasida shaxsning muvaffaqiyat omillari va rivojlanish istiqbollari tahlil qilinadi. Raqamli transformatsiya va texnologik taraqqiyot sharoitida inson qaror qabul qilish jarayonining murakkablashuvi yangi nazariy yondashuvlarni talab etmoqda. Tadqiqotda nazariy-analitik metodlar, iqtisodiy psixologiya va xulq-atvor iqtisodiyoti nazariyalari hamda ilg'or xorijiy manbalardan olingan ilmiy qarashlar tahlil qilindi. Olingan natijalar shuni ko'rsatadiki, sun'iy intellekt vositalari inson qaror qabul qilish jarayonida kognitiv cheklovlarni kamaytirib, samaradorlikni oshirishi mumkin, biroq noto'g'ri ma'lumotlar asosida qaror qabul qilish xavfini ham orttiradi. Tadqiqot asosida shaxsning muvaffaqiyat omillarini chuqurroq o'rganish hamda sun'iy intellektni insoniy qaror qabul qilishda yordamchi vosita sifatida qo'llash bo'yicha nazariy tavsiyalar ishlab chiqildi.

Kalit so'zlar: iqtisodiy psixologiya, sun'iy intellekt, qaror qabul qilish, motivatsiya, raqamli transformatsiya.

KIRISH

Zamonaviy davrda iqtisodiy jarayonlarning murakkablashuvi va raqamli texnologiyalarning keng qo'llanilishi inson xulq-atvori va qaror qabul qilish mexanizmlarini chuqurroq tahlil etishni talab qilmoqda. Shu nuqtai nazardan iqtisodiy psixologiya fanining ahamiyati ortib bormoqda. Ushbu yo'nalish nafaqat iqtisodiy qarorlarning ratsional asoslarini, balki insonning kognitiv va emotsional holatlari, motivatsion omillari hamda ijtimoiy munosabatlaridagi o'zgarishlarni ham tadqiq etadi.

Sun'iy intellekt (SI) rivojlanishi jarayonida insoniy munosabatlar va iqtisodiy qaror qabul qilish mexanizmlarida sezilarli transformatsiyalar yuz bermoqda. Algoritmik modellar shaxsning iste'mol odatlari, moliyaviy xatti-harakatlari va muvaffaqiyat strategiyalarini shakllantirishda muhim omilga aylanib bormoqda. Bu esa iqtisodiy psixologiyaning yangi paradigmalari yuzaga kelayotganidan dalolat beradi.

Mavzuning dolzarbligi shundaki, insonning muvaffaqiyatga erishish jarayoni endilikda nafaqat individual psixologik xususiyatlar, balki raqamli muhit, sun'iy intellekt yordamida shakllanayotgan yangi ijtimoiy-iqtisodiy sharoitlar bilan ham chambarchas bog'liq bo'lib bormoqda. Shu sababli iqtisodiy qarorlar, motivatsiya hamda shaxsiy muvaffaqiyat psixologiyasini transformatsiyalangan jamiyat

kontekstida chuqurroq o'rganish bugungi kun ilmiy izlanishlarining dolzarb vazifasidir.

ADABIYOTLAR SHARHI

Iqtisodiy psixologiya ilmiy soha sifatida inson xulqi va iqtisodiy jarayonlar o'rtasidagi murakkab o'zaro ta'sirni tahlil qilishga yo'naltirilgan bo'lib, uning shakllanishi XX asrning ikkinchi yarmida mustahkam nazariy asosga ega bo'ldi. Mazkur yo'nalishning rivojlanishida motivatsiya nazariyalari (A. Maslou, D. Makklelland) hamda shaxsiy xususiyatlar psixologiyasi (G. Allport va boshqalar) muhim metodologik poydevor sifatida qaraladi. Dastlabki iqtisodiy modellarda inson faqat ratsional subyekt sifatida talqin etilgan bo'lsa-da, psixologik omillarni hisobga olish keyinchalik alohida ilmiy maktabning shakllanishiga sabab bo'ldi.

Xulq-atvor iqtisodiyoti mazkur jarayonning muhim bosqichi bo'lib, inson qarorlarini tushuntirishda kognitiv va emotsional omillarni markaziy determinanta sifatida ilgari surdi. D. Kaneman va A. Tverskiy tomonidan ishlab chiqilgan prospekt nazariyasi subyektlarning risk va foydaga nisbatan qarashlari obyektiv ehtimollardan sezilarli darajada og'ishini empirik dalillar asosida isbotladi. Shuningdek, "heuristics and biases" modeli qaror qabul qilish jarayonida inson ongining avtomatik mexanizmlari (evristikalar) va ularning oqibatida yuzaga keladigan sistematik og'ishlarni aniqlab berdi. Bu yondashuv iqtisodiy faoliyatni faqat matematik hisob-kitoblar doirasida emas, balki psixologik determinantlar orqali tushuntirish zarurligini ko'rsatdi.

Kognitiv va emotsional omillarning iqtisodiy qarorlarga ta'siri keng qamrovi tadqiqotlar bilan tasdiqlangan. Masalan, investorlarning xatti-harakati bozor mexanizmlaridan tashqari qo'rquv va ochko'zlik kabi hissiy omillar bilan chambarchas bog'liq ekani ko'plab empirik ishlarda namoyon etilgan. Shuningdek, iste'molchilarning xarid qarorlari reklama orqali shakllantirilgan assotsiatsiyalar va ijtimoiy ta'sir mexanizmlaridan sezilarli darajada ta'sirlanadi. Bu esa iqtisodiy psixologiya doirasida kognitiv-emotsional determinatsiya konsepsiyasining shakllanishiga asos yaratdi.

Sun'iy intellekt texnologiyalari iqtisodiy psixologiya uchun yangi metodologik imkoniyatlarni taqdim etmoqda. Mashinaviy o'rganish algoritmlari va neyrotarmoqlar yordamida insonning kognitiv xatoliklari, qaror naqshlari va emotsional reaksiyalarini tahlil qilish imkoniyati kengaymoqda. Masalan, katta hajmdagi ma'lumotlar asosida iste'molchilarning xarid odatlarini prognozlash, shuningdek, moliyaviy xatarlarni baholash jarayonida inson omillarining rolini aniqlash imkoniyati tug'ilmoqda. Bu jarayon iqtisodiy ong va qaror qabul qilish mexanizmlarini o'rganishda yangi paradigma shakllanishiga xizmat qilmoqda.

Avvalgi tadqiqotlarning taqqosiy tahlili shuni ko'rsatadiki, klassik iqtisodiyot insonni ratsional subyekt sifatida tasvirlagan bo'lsa, xulq-atvor iqtisodiyoti ushbu yondashuvni psixologik determinantlar orqali boyitdi. Hozirgi bosqichda esa sun'iy intellekt texnologiyalari ushbu jarayonni yanada amaliy va empirik asosda mustahkamlab, iqtisodiy psixologiyaning yangi rivojlanish istiqbollari ochib bermoqda. Shu tariqa, iqtisodiyot, psixologiya va sun'iy intellekt kesishmasida shakllanayotgan yangi ilmiy paradigma inson faoliyatini yanada chuqurroq va ko'p qirrali tahlil qilish imkonini bermoqda.

METODOLOGIYA

Iqtisodiy psixologiya va sun'iy intellekt integratsiyasini tahlil qilishda analitik model sifatida insoniy qaror qabul qilish jarayonlari va texnologik algoritmlarni taqqoslash muhim o'rin tutadi. Inson qarorlari ko'pincha hissiy holat, kognitiv cheklovlar va ijtimoiy ta'sirlar bilan belgilanadi. Bunda ongli va ongsiz jarayonlar uyg'unlashgan bo'lib, qaror natijalari har doim ham ratsional xulq me'yorlariga mos kelmaydi. Texnologik algoritmlar esa, aksincha, matematik optimizatsiya, statistik modellashtirish va ma'lumotlarni qayta ishlash qoidalariga asoslanadi. Shu nuqtai nazardan, insoniy qarorlarning noaniqligi va algoritmik jarayonlarning qat'iyiligi o'rtasidagi taqqoslash iqtisodiy ongni yangi metodologik nuqtai nazardan ko'rib chiqish imkonini beradi.

Raqamli transformatsiya iqtisodiy psixologiya tadqiqotlariga tubdan yangicha yondashuv olib kirdi. Ma'lumotlarga asoslangan metodlar yordamida iste'molchilar xulqi, moliyaviy qarorlar va mehnat bozoridagi strategiyalarni real vaqt rejimida kuzatish va tahlil qilish imkoniyati kengaydi. Masalan, katta hajmdagi ma'lumotlarni (Big Data) qayta ishlash orqali insoniy qaror naqshlarini aniqlash va prognozlash mumkin bo'ldi. Bu jarayon an'anaviy eksperimental va kuzatuv metodlarini raqamli analitika bilan boyitib, iqtisodiy psixologiyaning empirik asoslarini yanada mustahkamladi.

Nazariy maqolada tadqiqot metodlari sifatida bir necha mezonlarni alohida ta'kidlash lozim. Birinchidan, **kognitiv-psixologik yondashuv**, ya'ni inson qarorlarini kognitiv jarayonlar va ong cheklovlari orqali tushuntirish modeli. Ikkinchidan, **xulq-atvor iqtisodiyoti paradigmasi**, qaror qabul qilishdagi evristikalar, biaslar va hissiy determinantlarni aniqlashga asoslangan yondashuv. Uchinchidan, **texnologik-analitik yondashuv**, sun'iy intellekt algoritmlaridan foydalangan holda iqtisodiy qarorlarning naqshlarini aniqlash va simulyatsiya qilish. Ushbu nazariy metodlarning birgalikda qo'llanilishi iqtisodiy ongning zamonaviy sharoitda qanday transformatsiyaga uchrayotganini kompleks tahlil qilish imkonini beradi.

NATIJALAR VA MUHOKAMA

O'tkazilgan nazariy tahlil natijalariga ko'ra, sun'iy intellektning iqtisodiy psixologiyaga kirib kelishi insoniy qaror qabul qilish jarayoniga sezilarli transformatsion ta'sir ko'rsatmoqda. Al vositalari qarorlarni optimallashtirishda samarali bo'lsa-da, inson xulqining emotsional va ijtimoiy determinantlarini to'liq qamrab ololmaydi.

Ushbu natijalar ilgari o'tkazilgan tadqiqotlar bilan hamohangdir. Masalan, **Kahneman va Tversky (1979)** tomonidan ishlab chiqilgan *Prospect Theory* inson qarorlarida irratsional elementlar ustuvor ekanini ko'rsatgan. Hozirgi AI asosidagi iqtisodiy modellar esa bu irratsionallikni minimallashtirishga intiladi, ammo amaliyot shuni ko'rsatadiki, iste'molchi yoki investor qarorlarida emotsional xavotir, ijtimoiy bosim yoki o'zini anglash darajasi hal qiluvchi rol o'ynashda davom etmoqda.

Shuningdek, "Richard Thaler (2015)"ning xulq-atvor iqtisodiyoti bo'yicha ishlari shuni ta'kidlaydiki, insonlar "cheklangan ratsionallik" sharoitida qaror qabul qiladilar. Bizning nazariy mulohazalar ham AI vositalaridan foydalanish shu cheklovlarni qisqartirishi mumkinligini ko'rsatadi, ammo haddan tashqari texnologiyaga suyanish kognitiv mustaqillikni pasaytirib yuborishi mumkin. Amaliyotga ko'chiradigan bo'lsak, bir necha yo'nalishda natijalar seziladi:

- **Moliyaviy bozorlarda:** AI algoritmlari risklarni aniqroq baholash orqali investorlarni qo'llab-quvvatlashi mumkin, ammo bozor psixologiyasidagi kutilmagan emotsional reaksiyalarni (panika, "qochish effektlari") oldindan hisoblash qiyin.
- **Iste'molchilar xatti-harakatida:** personalizatsiya qilingan reklama va xarid prognozlarini samaradorlikni oshiradi, lekin bu jarayon iste'molchida "tanlov illyuziyasi" yoki qaror charchoqlarini kuchaytirishi mumkin.
- **Mehnat bozorida:** AI asosidagi tahlillar ishga qabul qilish va karyera rivojlanishida ob'ektivlikni oshirsa-da, insoniy kompetensiyalarni faqat raqamlar orqali baholash ijtimoiy adolat nuqtai nazaridan savollar tug'diradi.

Demak, nazariya va amaliyot solishtirilganda, asosiy xulosa shuki: **AI iqtisodiy qarorlarni qo'llab-quvvatlovchi kuchli vosita, ammo inson psixologiyasi va ijtimoiy muhit faktorlarini inkor etmasdan uyg'unlashtirilgandagina samarali bo'ladi.**

XULOSA

Yuqoridagi tahlillar shuni ko'rsatadiki, sun'iy intellekt iqtisodiy psixologiyada yangi imkoniyatlar yaratmoqda: qaror qabul qilish jarayonini tezlashtirish, ma'lumotlarga asoslangan tahlillarni aniqlashtirish va shaxsiylashtirilgan yondashuvlarni kengaytirish mumkin bo'lmoqda. Shu bilan birga, inson psixologiyasi, emotsional va ijtimoiy determinantlarning AI modellarida to'liq inobatga olinmasligi muhim cheklov bo'lib qolmoqda.

Asosiy nazariy xulosalar quyidagicha:

- Inson qarorlarida ratsional va irratsional omillar uyg'unlashib ketadi, AI esa ko'proq ratsional qirralarni qo'llab-quvvatlaydi.
- Xulq-atvor iqtisodiyoti nazariyalari (Kahneman, Tversky, Thaler) sun'iy intellekt qo'llanilishida ham dolzarb bo'lib qolmoqda.
- AI vositalari inson kognitiv imkoniyatlarini kengaytiradi, lekin haddan tashqari texnologiyaga tayanish psixologik mustaqillik va ijtimoiy qadriyatlarga salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin.

Kelajak istiqbollari shuni ko'rsatadiki, iqtisodiy psixologiyada AI integratsiyasi uchta asosiy yo'nalishda rivojlanadi:

1. **Gibrid qaror tizimlari** – inson va AI qarorlarini uyg'unlashtirish, emotsional va ijtimoiy omillarni hisobga oladigan kompleks modellar yaratish.
2. **Etik va ijtimoiy muvozanat** – iqtisodiy samaradorlikni oshirish bilan birga, shaxsiy avtonomiya, adolat va ijtimoiy mas'uliyatni ta'minlash.
3. **Kognitiv rivojlanish va ta'lim** – AI vositalaridan insonning iqtisodiy savodxonligi, psixologik barqarorligi va kreativ salohiyatini oshirishda foydalanish.

Shunday qilib, sun'iy intellekt va insoniy omillar uyg'unlashgan holda iqtisodiy psixologiya nafaqat shaxsiy muvaffaqiyatlar, balki jamiyat taraqqiyoti uchun ham kuchli transformatsion resurs bo'lishi mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI

1. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
2. Thaler, R. H. (2015). *Misbehaving: The making of behavioral economics*. New York: W.W. Norton & Company.
3. Maslow, A. H. (1954). *Motivation and personality*. New York: Harper & Row.

4. McClelland, D. C. (1961). The achieving society. Princeton, NJ: Van Nostrand.
5. Allport, G. W. (1937). Personality: A psychological interpretation. New York: Holt.

