

УДК 330.131

DOI: <https://doi.org/10.32782/business-navigator.80-23>

Кифяк В.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнесу та управління персоналом
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6104-6403>

Білак А.В.

здобувач вищої освіти
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Kyfyak Viktoriia

PhD in Economics, Docent,
Associate Professor of the Department of
Business and Human Resources Management
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

Bilak Andrii

Student
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

ПОВЕДІНКОВА ЕКОНОМІКА У ПРАКТИЦІ ОБГРУНТУВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РІШЕНЬ: РОЛЬ КОГНІТИВНИХ ПОПЕРЕДЖЕНЬ

COGNITIVE BIASES AND THEIR IMPACT ON ECONOMIC DECISIONS

У статті досліджено сутність когнітивних упереджень та їхній вплив на прийняття економічних рішень у сучасному бізнес-середовищі. Розглянуто основні типи упереджень: евристику доступності, ефект якоря, підтверджувальне упередження, надмірну самовпевненість, упередження втрати та ефект рамки. Проаналізовано механізми їх впливу на поведінку суб'єктів господарювання, зокрема в умовах ризику та невідомості. Визначено ключові наслідки для управлінських і фінансових рішень. Запропоновано практичні підходи до нейтралізації когнітивних викривлень: розвиток критичного мислення, використання цифрових інструментів і data-driven моделей. Обґрунтовано актуальність врахування психологічних чинників у процесі формування економічної стратегії організації. Отримані результати відкривають перспективи подальших досліджень у сфері поведінкової економіки та управлінських наук.

Ключові слова: когнітивні упередження, поведінкова економіка, економічні рішення, управлінські стратегії, цифрові інструменти, критичне мислення, data-driven моделі.

In the modern business environment, marked by rapid digital transformation, financial volatility, and geopolitical uncertainties, economic decision-making has grown increasingly complex. Understanding the psychological foundations of human choices is crucial, particularly within behavioral economics, which challenges conventional notions of rational decision-making. Cognitive biases – systematic deviations in judgment and perception – prompt individuals to rely on mental shortcuts when assessing alternatives or making choices. Rooted in human cognition, these biases influence economic agents at both individual and organizational levels, shaping strategic planning, pricing strategies, investment choices, and resource allocation. The significance of studying cognitive biases stems from their widespread impact on economic outcomes, particularly in high-stakes scenarios such as crisis management, financial forecasting, and negotiations, where uncertainty and risk are inherent. This article investigates the nature of cognitive biases and their effects on economic decision-making in contemporary business settings. It examines key types of biases, including the availability heuristic, anchoring effect, confirmation bias, overconfidence, loss aversion, and framing effect, and explores the mechanisms through which these biases influence the behavior of economic actors. The discussion highlights how such biases can result in misjudgments, risk aversion, or adherence to initial assumptions despite conflicting evidence, potentially impeding innovation and adaptability. Additionally, the article emphasizes the need to incorporate psychological awareness into management practices, underscoring the role of critical thinking, digital tools, and data-driven decision-making models in mitigating the impact of cognitive biases. By addressing these issues, the study highlights the importance of considering psychological factors in developing robust economic strategies, providing insights into how businesses can address non-rational

decision-making to enhance resilience and efficiency. The exploration of these topics contributes to the evolving discourse in behavioral economics and management sciences, opening avenues for further research into optimizing decision-making processes in complex economic systems.

Keywords: cognitive biases, behavioral economics, economic decisions, managerial strategies, digital tools, critical thinking, data-driven models.

Постановка проблеми. У сучасному соціально-економічному контексті, що характеризується зростанням рівня невизначеності, інформаційного перевантаження та динамізму ринкових процесів, традиційні неокласичні уявлення про раціональність економічного суб'єкта дедалі частіше піддаються критиці. На цьому тлі зростає науковий інтерес до поведінкової економіки як міждисциплінарного напрямку, що поєднує положення економічної теорії, когнітивної психології та нейронаук з метою пояснення реального процесу прийняття рішень економічними агентами.

Ключовим елементом поведінкової парадигми є концепція когнітивних упереджень – систематичних відхилень від нормативної раціональності, які впливають на обробку інформації, оцінку ризиків та ухвалення стратегічних, управлінських і фінансових рішень. Наявність когнітивних викривлень, таких як ефект якоря, підтверджувальне упередження, евристика доступності, надмірна самовпевненість, ефект рамки та інші, істотно змінює поведінкові моделі суб'єктів господарювання, особливо в умовах кризи, обмеженого часу або складного вибору.

Сучасні виклики економіки, зокрема глобалізація, цифровізація та невизначеність на фінансових ринках, роблять особливо актуальним вивчення того, як когнітивні упередження можуть впливати на економічні рішення. Зокрема, вплив когнітивних викривлень на інвестиційні рішення, стратегічні управлінські рішення чи на формування економічної політики потребує глибшого розуміння механізмів, що лежать в основі цих процесів. Врахування когнітивних аспектів допомагає усвідомити, як людські обмеження в обробці інформації можуть визначати ефективність або неефективність економічних рішень.

З практичних позицій, дослідження когнітивних упереджень є надзвичайно важливим для підприємств, інвесторів і політиків, оскільки ці групи мають справу з прийняттям складних рішень на основі обмеженої інформації та в умовах невизначеності. Розуміння когнітивних упереджень дозволяє значно покращити якість прийнятих рішень, знижуючи ймовірність економічних помилок і збоїв у стратегії розвитку. Це також має важливе значення для створення більш ефективних систем управління ризиками та інвестиційними портфелями.

Крім того, з огляду на швидкий розвиток поведінкової економіки як дисципліни, тема когнітивних упереджень і їхнього впливу на економічні рішення зберігає свою актуальність, особливо в умовах сучасних фінансових криз, пандемій, політичної нестабільності та інших глобальних викликів, що потребують адаптації та швидкого реагування на нові економічні реалії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз сучасного наукового дискурсу свідчить про зростання зацікавленості академічної спільноти в вивченні когнітивних упереджень як однієї з ключових детермінант ірраціональної економічної поведінки в умовах високої турбулентності соціально-економічного середовища.

викривлень, виявити їх домінантні форми в процесі прийняття економічних рішень, а також окреслити підходи до їх мінімізації чи нейтралізації.

Зокрема, у дослідженні Яременка С. обґрунтовано тезу про те, що когнітивні упередження виступають як латентні фактори, що опосередковують процес сприйняття інформації в умовах дезінформації, що, у свою чергу, формує ірраціональні економічні рішення у періоди політичної та фінансової нестабільності [1]. Це дозволяє розглядати упередження як важливу складову когнітивного середовища, в межах якої здійснюється економічне моделювання майбутніх дій.

Дослідження Мамчина М. та Яричевської Я. поглиблює розуміння впливу когнітивних викривлень на економічну діяльність, демонструючи, що формування економічних помилок відбувається через викривлене сприйняття ризику, обмежену раціональність та домінування евристичних стратегій мислення при прийнятті інвестиційних та управлінських рішень [2]. Методологічною цінністю дослідження є спроба концептуалізувати упередження у формі змінних, що підлягають моделюванню та прогнозуванню.

У роботі Баб'яка Н. і Туманова О. акцентовано увагу на специфіці дії когнітивних попереджень у кризових ситуаціях, зокрема в умовах воєнних дій та економічної рецесії [3]. Автори доводять, що такі упередження, як надмірна самовпевненість, ефект статусу-кво та упередження втрати, виступають як критичні фактори, які суттєво ускладнюють процес оптимізації управлінських рішень та підвищують рівень стратегічної невизначеності.

Наукова праця Якимової Н. актуалізує питання впливу когнітивних попереджень на поведінкові моделі економічних агентів на ринку праці, зокрема в аспекті вибору професійної траєкторії, адаптації до нестабільних умов праці та прийняття фінансових рішень у ситуаціях невизначеності [4]. У цьому контексті важливою є праця Кривого В., в якій здійснено спробу концептуалізувати структуру поведінкових фінансів через виокремлення основних теоретичних блоків, що детермінують ухвалення економічних рішень суб'єктами ринку [5].

Окремо заслуговують на увагу дослідження Іващенко М. та Чеберячка С., які проблематизують вплив когнітивних попереджень на стратегії управління ризиками в умовах функціонування нестабільних фінансових ринків [6–7]. У межах цих розвідок упередження розглядаються не лише як обмеження раціональності, а й як адаптаційні механізми у складних соціоекономічних умовах.

Таким чином, аналіз наукових джерел дозволяє констатувати формування комплексного міждисциплінарного підходу до вивчення когнітивних попереджень, в якому поєднуються засади когнітивної психології, поведінкової економіки та теорії прийняття рішень. Водночас, окреслюється перспектива подальших досліджень щодо розробки когнітивно-чутливих моделей економіч-

ної поведінки та інструментів її корекції в умовах високої динаміки соціально-економічної середовища.

Формулювання завдання дослідження. Метою цієї статті є теоретичне узагальнення та практичний аналіз ролі когнітивних упереджень у процесі прийняття економічних рішень, а також виявлення підходів до підвищення ефективності управлінських рішень на основі положень поведінкової економіки та цифрових інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Когнітивні упередження – це систематичні відхилення у процесі мислення, які виникають внаслідок особливостей людського сприйняття, обробки та інтерпретації інформації. Вони формуються під впливом емоцій, минулого досвіду, стереотипів, а також обмежень пам'яті та уваги людини. Поняття когнітивних упереджень широко використовується у психології, економіці, поведінкових науках, маркетингу та фінансах для пояснення ірраціональних рішень, які приймають люди.

У науковій літературі існують різні класифікації когнітивних упереджень. Деякі дослідники поділяють їх на упередження, пов'язані з надлишком інформації, браком сенсу, необхідністю швидко діяти та запам'ятовувати тільки важливе. Інші підходи виділяють когнітивні упередження, що виникають на етапах сприйняття інформації, її обробки та ухвалення рішень. Основоположниками дослідження когнітивних упереджень є Д. Канеман та А. Тверські, які довели, що поведінка людини часто базується не на раціональності, а на евристиках – спрощених правилах прийняття рішень. Серед великої кількості когнітивних упереджень особливу увагу заслуговують ті, які мають безпосередній вплив на економічні рішення.

Евристика доступності проявляється у тому, що людина оцінює ймовірність події або важливість інфор-

мації залежно від того, наскільки легко вона згадується у пам'яті. Наприклад, після новин про банкрутство кількох компаній інвестор може вважати, що це явище дуже поширене, навіть якщо статистика говорить протилежне [4].

Якірний ефект виникає тоді, коли початкова інформація («якір») впливає на подальші оцінки та рішення людини. У сфері економіки це може проявлятися під час переговорів щодо ціни або у процесі формування очікувань стосовно фінансових результатів.

Підтверджувальне упередження полягає у тому, що люди шукають, інтерпретують та запам'ятовують інформацію таким чином, щоб вона відповідала їхнім попереднім переконанням. Це призводить до ігнорування альтернативних думок або нових даних, що суперечать існуючим поглядам.

Надмірна самовпевненість характеризується переоцінкою власних знань, здібностей або контролю над ситуацією. В економічному середовищі це проявляється у надмірно ризикованих інвестиціях або недооцінці можливих втрат.

Упередження втрати означає, що людина сильніше реагує на втрати, ніж на здобутки однакового розміру. У процесі прийняття економічних рішень це може призводити до небажання продавати збиткові активи або вкладати кошти у нові проекти.

Ефект «рамки» залежить від того, як саме подається інформація: у позитивному чи негативному контексті. Один і той самий факт може спонукати до різних рішень залежно від способу його формулювання.

Кожне з розглянутих когнітивних упереджень має свій специфічний механізм впливу на процес прийняття економічних рішень та може призводити до різноманітних помилок у практичній діяльності суб'єктів господарювання, що представлено у (табл. 1).

Таблиця 1

Основні когнітивні упередження та їх вплив на економічні рішення

Когнітивне упередження	Суть упередження	Вплив на економічні рішення
Евристика доступності	Оцінка ймовірності події на основі інформації, яка легко згадується	Помилкове прогнозування, спрощене прийняття рішень
Ефект якоря	Орієнтація на першу отриману інформацію (якір)	Неправильне ціноутворення, спотворення переговорів
Підтверджувальне упередження	Вибір інформації, що підтверджує власну думку	Ігнорування нових фактів, ризик помилкових стратегій
Надмірна самовпевненість	Переоцінка власних знань та навичок	Ризикові фінансові рішення, надмірна активність на ринку
Упередження втрати	Більший страх втрат порівняно з радістю від виграшу	Уникнення інвестицій, небажання змінити стратегію
Ефект рамки	Залежність рішення від форми подання інформації	Маніпулювання споживачами, зміна поведінки клієнтів
Ефект ореолу	Позитивне або негативне враження від однієї характеристики впливає на загальну оцінку	Неправильна оцінка партнерів, продуктів чи інвестиційних можливостей
Ефект групового мислення	Прагнення до консенсусу в групі призводить до ігнорування альтернативних думок	Прийняття неоптимальних рішень через тиск групи, ігнорування ризиків
Гіперболічне знецінення	Перевага негайної винагороди над більшою, але віддаленою в часі	Короткострокові інвестиційні рішення, недооцінка довгострокових вигод
Упередження уцілілого	Оцінка ситуації лише на основі успішних прикладів, ігноруючи невдачі	Переоцінка ймовірності успіху, ігнорування ризиків провалу
Ефект нульової суми	Сприйняття ситуації як такої, де виграш одного є втратою іншого	Агресивна конкуренція, небажання співпраці, недооцінка взаємовигоди

Джерело: розроблене автором на основі [2; 3; 5]

Когнітивні упередження, які є систематичними відхиленнями від раціонального мислення, чинять суттєвий вплив на процеси прийняття рішень у бізнесовій та фінансовій середовищі, оскільки суб'єкти економічної діяльності, серед яких підприємці, інвестори, споживачі та менеджери, при наявності достатнього обсягу інформації, не завжди приймають рішення, що ґрунтуються на логічному аналізі. Це виявляється у чисельних аспектах економічної активності, включаючи цінову політику, маркетингові стратегії, інвестиційну поведінку, управління ризиками та комунікацію з клієнтами, що зумовлено використанням таких психологічних ефектів, як ефект «якоря», що передбачає встановлення скидок на тлі попередньо завищеної ціни, або упередження втрати, що реалізується через маркетингові повідомлення. Крім того, надмірна самовпевненість, властива багатьом управлінцям, здатна спричинити неточності в прогнозах доходів та витрат, що, в свою чергу, може призводити до стратегічних помилок у плануванні діяльності компанії.

У зв'язку з цим, нейтралізація когнітивних попереджень розглядається як важливий компонент сучасного менеджменту та фінансового консалтингу, при чому основними методологічними підходами до зниження їхнього впливу є розвиток критичного мислення серед працівників, формалізація процесів прийняття рішень, створення системи аналізу альтернатив та автоматизація повторюваних процедур за допомогою алгоритмів.

Серед ефективних практик також варто виокремити організацію спеціалізованих тренінгів, впровадження систем управління ризиками, налагодження механізмів зворотного зв'язку, а також активне використання технологій обробки великих даних (big data) та штучного інтелекту з метою забезпечення об'єктивності та точності в аналізі управлінських ситуацій [7].

Тож в процесі обґрунтування рішень важливо визначити ефективні техніки до подолання когнітивних викривлень у прийнятті бізнес-рішень, а саме:

- **Проспективний аналіз** – метод передбачення сценаріїв розвитку подій з урахуванням трендів, змін ринку та зовнішніх ризиків.
- **Data-driven моделювання** – прийняття рішень на основі великих масивів даних і об'єктивної аналітики, що мінімізує вплив емоцій чи упереджень.
- **«Сліпе оцінювання** – розгляд варіантів без знання їх джерела для уникнення ефекту ореолу або фаворитизму.
- **Аналітичне коригування** – системне уточнення рішень на основі повторного аналізу, з урахуванням нових змінних або точок зору.
- **Червона команда** – спеціально призначена група, яка навмисно ставить під сумнів рішення або стратегії для виявлення вразливих місць.
- **Структуровані дебати** – методика організованого обговорення з аргументованим представленням як «за», так і «проти».
- **Технологія фреймворк «Монте-Карло»** або зворотній аналіз на основі сценаріїв – статистичне моделювання можливих результатів на основі повторного випадкового перебору змінних.
- **Зворотній аналіз** – починання з бажаного результату та аналіз кроків назад до початкової точки для виявлення критичних рішень.

• **Ментальний облік** – когнітивна техніка, яка змушує переглядати втрати не як «втрати», а як досвід або інвестицію.

• **ROI (Return on Investment)** – обчислення реальної ефективності інвестицій у довгостроковій перспективі, а не миттєвих втрат.

• **Реконтекстуалізація** – зміна подачі проблеми в інший логічний чи емоційний контекст для активізації альтернативного механізму реалізації рішень.

• **Нейтральні формулювання** – уникнення слів з емоційним забарвленням для зменшення упередженості при сприйнятті.

• **Стандарти оцінювання** – чітко визначені параметри, за якими аналізуються альтернативи.

• **Багатофакторний аналіз** – інструмент прийняття рішень на основі оцінювання впливу кількох факторів одночасно.

• **Техніка Делфі** – метод багатократного опитування експертів із зворотним зв'язком для досягнення консенсусу.

• **Анонімне голосування** – зменшує вплив групового тиску.

• **Ротація лідерства** – періодичне призначення нових модераторів для уникнення домінування однієї точки зору.

• **Тайм-менеджмент стратегій** – розбиття довгострокових цілей на короткострокові етапи з проміжною винагородою.

• **Мотиваційні системи** – заохочення за довгострокові результати, а не лише за негайні досягнення.

• **Аналіз невдач** – структурована рефлексія на основі кейсів, де рішення не дало очікуваного результату.

• **Зворотне навчання** – навчання на «антиуспіхах», вивчення помилок як активу.

• **Приховані змінні** – пошук непрямих або невидимих факторів, що вплинули на результат.

• **Теорія ігор** – математичне моделювання взаємодії стратегій між сторонами.

• **Win-win стратегії** – спільний пошук рішень, де обидві сторони виграють.

• **Коаліційне мислення** – прийняття рішень із врахуванням довготривалої взаємодії і партнерства.

• **Зовнішні рецензії** – незалежний аудит стратегій або рішень для запобігання корпоративному тунельному зору.

• **Управління портфелем продуктів** – регулярний перегляд ефективності проєктів із вилученням застарілих або малорентабельних ініціатив.

У сучасному бізнес-середовищі цифрові інструменти відіграють ключову роль у боротьбі з когнітивними викривленнями, головне завдання яких полягає у тому, щоб підсилити аналітичне мислення, мінімізувати емоційні впливи та зробити процес прийняття рішень прозорим і відтворюваним.

Одним із найважливіших напрямів є використання аналітичних платформ, які збирають, систематизують та візуалізують дані у форматі, доступному для аналізу. Наприклад, бізнес-аналітика через системи на зразок Power BI або Tableau дозволяє відмовитися від інтуїтивних рішень на користь даних, які справді відображають динаміку ринку. Завдяки гнучким панелям управління, керівники можуть не лише виявити тенденції, а й перевірити гіпотези, які формуються внаслідок евристик або упереджень [8].

Штучний інтелект є наступним еволюційним етапом у цифровому прийнятті рішень. GPT-моделі, як-от ChatGPT, можуть виконувати роль незалежного аналітика – ставити уточнювальні запитання, розглядати аргументи «за» і «проти», моделювати альтернативні сценарії. Їхня перевага в тому, що вони не схильні до людських упереджень, а їхній аналіз базується на нейтральному опрацюванні великого обсягу інформації.

Крім того, інструменти колективного управління – Miro, Notion, ClickUp, Asana – дозволяють прозоро організовувати процес прийняття рішень, розділяючи відповідальність та забезпечуючи фіксацію аргументації. В умовах командної роботи це допомагає налагоджувати групове мислення, коли рішення приймаються через конформізм, а не через критичний аналіз.

Важливо також, що цифрові платформи для моделювання (на зразок Crystal Ball, AnyLogic або навіть Google Sheets з формулами Монте-Карло) дозволяють створити альтернативні майбутні сценарії, не спираючись лише на одну, «зручну» версію реальності. Це сприяє розвитку стратегічного бачення і знижує вплив ефекту якоря чи надмірної самовпевненості.

І нарешті, сервіси для анонімного опитування, штучного фасилітаційного аналізу та управління портфелями проектів – усе це сприяє більш рівномірному розподілу голосів, активізації меншості, а також виявленню слабких і сильних сторін у стратегічних ініціативах.

Висновки. Отже, результати проведеного дослідження дають підстави стверджувати, що когнітивні упередження становлять один із ключових факторів, які суттєво впливають на процес прийняття економічних рішень, зумовлюючи систематичні відхилення від раціональної моделі поведінки через упрощене сприйняття інформації та обмежену когнітивну обробку даних.

Практичний аналіз підтвердив, що прояви когнітивних попереджень є типовими для бізнес-середовища, зокрема у стратегіях управління, маркетингу, фінансового планування та інвестиційної діяльності. Ігнорування їх впливу може призводити до прийняття нерациональних рішень, збільшення ризиків, неефективного розподілу ресурсів та зниження загальної результативності компаній.

Водночас, сучасна управлінська практика передбачає використання комплексу заходів для мінімізації негативного впливу попереджень, серед яких слід виокремити розвиток критичного мислення, впровадження процедур колективного прийняття рішень, аналіз альтернатив, автоматизацію ключових бізнес-процесів, а також застосування цифрових технологій, включаючи big data та системи штучного інтелекту.

Перспективи подальших наукових розвідок вбачаються в поглибленому міждисциплінарному аналізі взаємозв'язку когнітивних попереджень з конкретними економічними рішеннями в динаміці мінливої середовища, зокрема в умовах високої невизначеності та інформаційного перевантаження.

Список використаних джерел:

1. Яременко С.О. Когнітивні упередження як внутрішній фактор ефективності дезінформації у засобах масової інформації. *Інформація і право*. 2015. № 1(13). С. 272–278.
2. Мамчин М., Яричевська Я.І. Вплив когнітивних викривлень на розвиток економіки. *Науковий вісник Львівської політехніки*. Серія: Менеджмент та підприємництво. 2023. Вип. 5, № 1. С. 283–288.
3. Бабяк Н.Д., Туманов О.В. Поведінковий контролінг у кризових ситуаціях: покращення прийняття фінансових та управлінських рішень в часи війни. *Актуальні проблеми економіки*. 2024. № 5. С. 223–233.
4. Якимова Н.С. Когнітивні упередження та їх вплив на поведінкові моделі суб'єктів ринку праці. *Галицький економічний вісник*. 2020. № 2(63). С. 118–125.
5. Кривий В.І. Сутність та основні теоретичні блоки поведінкових фінансів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. Вип. 23(1). С. 12–16.
6. Іващенко М. Поведінковий підхід до прийняття рішень на фінансовому ринку. Глобалізаційні процеси у світовій економіці: проблеми, тенденції, перспективи: колективна монографія. Рига : Baltija Publishing, 2023. С. 528.
7. Чеберячко С. Когнітивні упередження та оцінка ризику. *Охорона праці*. 2022. № 3–4. С. 44–47.
8. Kyfyak, V., Kindzerskyi, V., Todoriuk, S., Klevchik, L., & Luste, O. The role of economics and management in the development of sustainable business models of agricultural enterprises. *Scientific Horizons*. 2024. 27(6). Pp. 152–162. DOI: <https://doi.org/10.48077/scihor6.2024.152>

References:

1. Yaremenko S. O. (2015) Kognityvni uperedzhennya yak vnutrishniy faktor efektyvnosti dezinformatsiyi u zasobakh masovoyi informatsiyi [Cognitive biases as an internal factor of disinformation effectiveness in mass media]. *Informatsiya i pravo – Information and Law*, no. 1(13), pp. 272–278.
2. Mamchyn M., Yarychevska Ya. I. (2023) Vplyv kognityvnykh vykryvlen na rozvytok ekonomiky [The impact of cognitive biases on economic development]. *Naukovyi visnyk Lvivskoyi politekhniki. Seriya: Menedzhment ta pidpryyemnytstvo – Scientific Bulletin of Lviv Polytechnic. Series: Management and Entrepreneurship*, vol. 5, no. 1, pp. 283–288.
3. Babyak N. D., Tumanov O. V. (2024) Povedinkovy kontroling u kryzovykh sytuatsiyakh: pokrashchennya pryynyattya finansovykh ta upravlyns'kykh rishen v chasy vyiny [Behavioral controlling in crisis situations: improving financial and managerial decision-making during wartime]. *Aktualni problemy ekonomiky – Actual Problems of Economics*, no. 5, pp. 223–233.
4. Yakymova N. S. (2020) Kognityvni uperedzhennya ta yikh vplyv na povedinkovi modeli sub'yektiv rynku pratsi [Cognitive biases and their impact on behavioral models of labor market entities]. *Galytskyi ekonomichnyi visnyk – Halytskyi Economic Bulletin*, no. 2(63), pp. 118–125.
5. Kryvyi V. I. (2017) Sutnist ta osnovni teoretychni bloky povedinkovykh finansiv [The essence and main theoretical blocks of behavioral finance]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment – Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management*, vol. 23(1), pp. 12–16.

6. Ivashchenko M. (2023) Povedinkovy pidkhd do pryynyattya rishen na finansovomu rynku [Behavioral approach to decision-making in the financial market]. Globalizatsiyni protsesy u svitoviy ekonomitsi: problemy, tendentsiyi, perspektyvy: kolektyvna monografiya [Globalization Processes in the World Economy: Problems, Trends, Prospects: Collective Monograph]. Riga: Baltija Publishing, p. 528.
7. Cheberyachko S. (2022) Kognityvni uperedzhennya ta otsinka ryzyku [Cognitive biases and risk assessment]. *Okhorona pratsi – Labor Protection*, no. 3–4, pp. 44–47.
8. Kyfyak V., Kindzerskyi V., Todoriuk S., Klevchik L., & Luste O. (2024) The role of economics and management in the development of sustainable business models of agricultural enterprises. *Scientific Horizons*, vol. 27(6), pp. 152–162. DOI: <https://doi.org/10.48077/scihor6.2024.152>