

УДК 330.16:657

DOI <https://doi.org/10.30970/PS.2026.28.18>

ПСИХОЛОГІЯ КОГНІТИВНИХ УПЕРЕДЖЕНЬ ЗА КОНЦЕПЦІЄЮ ДАНІЕЛА КАНЕМАНА

Юрій Максимець

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
вул. Університетська, 1, м. Львів, Україна, 79000
<https://orcid.org/0000-0001-9693-4147>
e-mail: maxymezj@gmail.com*

Володимир Жигайло

*Міжрегіональна Академія управління персоналом,
вул. Фрометівська, 2, м. Київ, Україна, 03039
<https://orcid.org/0009-0005-7255-5747>
e-mail: volodymyr.zhyhaylo@gmail.com*

Андрій Каналош

*Міжрегіональна Академія управління персоналом,
вул. Фрометівська, 2, м. Київ, Україна, 03039
<https://orcid.org/0009-0004-1390-0646>
e-mail: Andrewkey.post@gmail.com*

Стаття присвячена дослідженню когнітивних упереджень, які визначаються як систематичні помилки людського мислення, що проявляються в процесах сприйняття, оцінки ситуацій та прийняття рішень. Фундаментальною основою дослідження є концепція, розроблена Нобелівським лауреатом Даніелем Канеманом, що розрізняє два типи мислення: Систему 1 (швидке, інтуїтивне) і Систему 2 (повільне, раціональне). Класична економіка та управлінська теорія тривалий час виходили з уявлення про раціональність індивіда, проте Канеман довів, що поведінка людини є систематично упередженою.

Дослідження підкреслює, що когнітивні помилки мають значні наслідки не лише для психології, але й для економіки, фінансів, політики, управління, безпеки та медицини. У сучасному світі, що характеризується інформаційним перенасиченням і високими ризиками, ціна когнітивних помилок дуже висока. Наприклад, в економіці вони призводять до емоційних інвестиційних рішень, а в політиці сприяють ефективності дезінформації.

Розуміння механізмів Систем 1 і 2 та їхніх упереджень є критично важливим для підвищення ефективності прийняття рішень. Оскільки упередження є прогнозованими та систематичними, їх можна вивчати, враховувати та мінімізувати. Управління когнітивними упередженнями стає ключовим фактором ефективності в різних сферах, включаючи поведінкову економіку та підвищення критичного мислення.

Ключові слова: когнітивні упередження, систематичні помилки мислення, Даніел Канеман, Система 1 (швидке мислення), Система 2 (повільне мислення), евристики, евристика доступності, ефект прив'язки (якоріння), упередженість заднім числом, аверсія до втрат, помилка віцілого, Амос Тверські, теорія перспектив, ефект володіння, WYSIATI, упередженість підтвердження, ілюзія розуміння, ілюзія контролю, поведінкова економіка, ефект розташування, лінощі мислення, надмірна впевненість, точка відліку, евристичне мислення, політики “підштовхування”.

© Юрій Максимець, Володимир Жигайло, Андрій Каналош, 2026

Стаття поширюється на умовах ліцензії відкритого доступу (CC BY 4.0)



ISSN 2522-1876 (Print), ISSN 2663-4465 (Online)

Актуальність проблеми. Поведінка людини не є раціональною, а систематично упередженою. Класична економіка і традиційна управлінська теорія довгий час базувалися на уявленні про раціонального індивіда, який приймає зважені, логічні рішення. Однак Данієл Канеман показав, що людське мислення керується двома системами [1]:



Рис. 1

- Система 1 – швидка, автоматична, інтуїтивна;
- Система 2 – повільна, аналітична, раціональна.

Більшість щоденних рішень, навіть важливих, приймаються не через логіку, а під впливом евристик і упереджень Системи 1.

“Ми схильні вірити своїм інтуїціям, навіть коли вони помиляються.”

Це означає: реальна поведінка людей суттєво відрізняється від раціональних моделей – що має наслідки для економіки, політики, безпеки, медицини, фінансів і управління.

Когнітивні викривлення впливають на якість рішень. Данієл Канеман описав низку стабільних упереджень, які масово впливають на поведінку людей: евристика доступності, ефект якоря, упередженість заднім числом, аверсія до втрат, ілюзія контролю. У минулому евристичне мислення допомагало швидко реагувати на загрози. Сьогодні – у складному інформаційному середовищі – це призводить до системних прорахунків. Ціна когнітивних помилок дуже висока у сучасному світі.

У економіці: інвестори приймають рішення емоційно (аверсія до втрат, надмірна впевненість); споживачі піддаються маркетинговим маніпуляціям; урядові програми часто прораховуються через помилки в оцінці ризику [2]:.

У політиці та суспільстві: масова дезінформація ефективна, бо експлуатує Систему 1 (повторення, прості гасла); емоційні реакції домінують над раціональною оцінкою.

У безпеці та медицині: неправильні оцінки ризиків ведуть до катастрофічних помилок у прогнозах і плануванні; евристика “знайомості” підвищує довіру до фейкових новин чи небезпечних порад.

“Мозок не створений для статистики, він створений для історій.”

У 21 столітті суспільство живе в умовах: інформаційного перенасичення; високих ризиків (економічних, технологічних, військових); швидкого прийняття рішень на всіх рівнях – від особистих до урядових.

У таких умовах управління когнітивними упередженнями стає ключовим фактором ефективності: фінансовий сектор – поведінкова економіка; державне управління – політики “підштовхування”; медіа – боротьба з маніпуляціями; безпека – підвищення критичного мислення.

Люди не є раціональними агентами – вони систематично упереджені. Ці упередження прогнозовані, а отже – їх можна вивчати, враховувати й мінімізувати. Розуміння механізмів Системи 1 і Системи 2 – критично важливе для прийняття рішень у сучасному

світі. Проблема когнітивних викривлень – не приватна психологічна слабкість, а структурна характеристика людського мислення.

Виклад основного матеріалу. Система 1 та Система 2. Система 1 – це швидке, автоматичне, інтуїтивне мислення, яке працює без свідомого контролю. Вона постійно активна, миттєво реагує на події, формує враження, оцінки, почуття і перші рішення.

Даніел Канеман описує людське мислення як роботу двох систем:

- Система 1 (швидка) – автоматична, емоційна, інтуїтивна;
- Система 2 (повільна) – аналітична, раціональна, свідомі.

«Система 1 працює автоматично і швидко, з мінімальним або без жодного відчуття контролю.

Система 2 спрямовує увагу на зусилля, пов'язані з розумовою діяльністю – складними обчисленнями, свідомим вибором.»

Даніел Канеман каже, що Система 1 діє за принципом евристик – простих розумових “ярликів”, які допомагають швидко реагувати, але часто ведуть до систематичних помилок.

Вона працює інтуїтивно, емоційно, асоціативно.

Основні риси:

Таблиця 1

Властивість	Пояснення	Приклад
Автоматичність	Працює постійно, без свідомих зусиль	Ви впізнаєте обличчя знайомого миттєво
Інтуїтивність	Робить висновки “на відчуття”, без логічного аналізу	“Мені здається, цій людині можна довіряти”
Асоціативність	З'єднує події, образи, ідеї, навіть якщо зв'язку немає	Почувши “бджола”, одразу думає “мед”, “укус”, “жовтий”
Емоційність	Рішення ґрунтуються на почуттях і враженнях	Купуєте товар, бо “подобається упаковка”
Ефект легкості	Те, що здається знайомим і простим, здається правдоподібним	Фразу, яку часто повторюють, сприймає як істинну
Неусвідомленість	Рішення здаються “природними”, без участі логіки	Ви кажете: “Просто відчуваю, що це правильно”

Система 1 економить енергію, але часто спрощує надмірно. Даніел Канеман детально описує когнітивні упередження, породжені саме цією системою:

Таблиця 2

Помилка	Суть	Приклад
Евристика доступності	Судження базуються на тому, що легко згадати	Якщо часто чуємо про катастрофи, здається, що вони трапляються постійно
Ефект якоря	Початкове число впливає на подальші оцінки	Якщо назвати “60”, люди оцінюють вище, ніж якщо назвати “10”
Упередженість підтвердження	Ми помічаємо лише те, що підтверджує наші думки	Читаємо лише джерела, що згодні з нашими поглядами
Ілюзія розуміння	Після події здається, що “ми знали це завжди”	Минуле здається логічним і передбачуваним лише тому, що ми вже знаємо, чим воно закінчилося
Ілюзія контролю	Люди думають, що можуть впливати на випадковість	Гравець вірить, що “може передбачити” кидок кубика

Данієл Канеман підкреслює:

1. Система 1 генерує пропозиції (інтуїтивні судження, перші враження).
2. Система 2 може їх схвалити або відхилити, але часто просто приймає без перевірки. "Система 2 ледача. Вона зазвичай погоджується з тим, що пропонує Система 1". Ми часто діємо інтуїтивно, думаючи, що аналізуємо, а раціональне мислення вмикається лише тоді, коли інтуїція стикається з труднощами, або коли ми свідомо зупиняємося й перевіряємо свої думки.

Система 1 – ефективна в стабільних умовах. Вона швидко приймає рішення там, де досвід дає точні сигнали (наприклад, водій реагує на перешкоду). Вона небезпечна у складних і нових ситуаціях. Інтуїція легко помиляється, коли немає усталених закономірностей – наприклад, у фінансових прогнозах чи управлінні ризиком.

Система 2 – це повільне, зосереджене, логічне та свідоме мислення. Вона відповідає за контроль, міркування, самосвідомість і довільну увагу. Данієл Канеман пише "Система 2 зосереджує увагу на складних розумових діях – тих, які вимагають зусиль. Її робота пов'язана із суб'єктивним відчуттям концентрації, вибору й контролю. Коли ми обчислюємо 17×24 , ми вмикаємо Систему 2: зупиняємося, концентруємось, утримуємо проміжні результати в пам'яті. Система 2 повільна і лінива. Вона уникає зусиль, якщо це можливо, і часто просто приймає те, що пропонує Система 1. Ми зазвичай вважаємо себе істотами Системи 2 – раціональними, мислячими але насправді більшість наших суджень і дій породжені Системою 1."

Данієл Канеман називає Систему 2 наглядачем або редактором. Система 1 створює швидкі враження й інтуїції, а система 2 схвалює або відхиляє ці судження. Але більшість часу Система 2 – пасивна. Система 2 часто просто погоджується із Системою 1, бо це легше, ніж перевіряти кожную думку, це пояснює, чому ми так легко помиляємось, навіть розумні люди вірять у ілюзії, стереотипи й хибні переконання.

Данієл Канеман показує, що хоч Система 2 і здатна мислити логічно, вона має два головні недоліки: Лінощі мислення. Людина намагається уникати інтелектуального зусилля, тому часто приймає перше доступне рішення. «Люди не дурні – вони ліниві мислителі» [3].

1. Перевантаження уваги.

Якщо Система 2 зосереджена на складному завданні, вона не помічає очевидного (експеримент "невидима горिला"). Тобто розумна людина може не бачити слона в кімнаті, якщо її увага зайнята чимось іншим.

Роль Системи 2 в економіці та поведінці людей:

1. Прийняття раціональних рішень:

Система 2 потрібна, щоб оцінити ризик, вигоду, ймовірність – те, що інтуїція часто спотворює. Але у фінансовій поведінці більшість рішень приймаються Системою 1 → тому люди часто переоцінюють виграш і недооцінюють втрати.

2. Корекція когнітивних упереджень:

Система 2 здатна усвідомити помилки (ефект якоря, евристику доступності, ілюзію контролю) проте це вимагає зусиль і часу, тому вона втручається рідко.

3. Моральні рішення:

У складних етичних виборах саме Система 2 оцінює наслідки й принципи, тоді як Система 1 реагує емоційно.

Евристика доступності. Сам термін було введено 1973 року нобелівськими лауреатами з психології Амосом Тверські та Даніелем Канеманом. Вони припустили, що цей несвідомий процес діє за простим принципом: «якщо щось легко згадати – отже, це важливо». Те, що легко спадає на думку, сприймається як загальновідоме й більш точно

відображає реальність. Одним із найяскравіших проявів евристики доступності є приклади, які завжди «на поверхні» нашої пам'яті.

Евристики відіграють важливу роль у процесі прийняття рішень і формуванні наших уявлень про світ. Евристика доступності може допомагати швидко орієнтуватися, але водночас нерідко веде до неправильних оцінок і перебільшення ризиків.

Якщо певні події часто потрапляють у ваше інформаційне поле, це ще не означає, що вони справді поширені. Тому, коли потрібно ухвалити рішення, варто не покладатися лише на інтуїцію, а звертатися до раціональних, системних методів мислення [2].

Ефект прив'язки (якоріння). Ефект якоря – це одна з форм когнітивної упередженості, тобто відношення до чогось чи когось, заснованого лише на особистих враженнях та емоціях. Суть його в тому, що інформація, яка була отримана першою, виступає якорем або прив'язкою і впливає на прийняття наступних рішень. Дуже поширений у суспільстві [3].

У маркетингу ефект проявляється в тому, що людина фіксує увагу на першій отриманій інформації, яка стає якорем (прив'язкою). Вигідність наступних пропозицій оцінюється після порівняння з нею. Інші варіанти, які можуть бути ще кращими, не розглядаються.

Якір може бути пов'язаний не лише з числами, але й з емоціями. В цьому випадку він є коротко- або довгочасним. Перші незначні, потребують систематичного підкріплення. Другі іноді лишаються на все життя. За типами розрізняють: Візуальні, пов'язані з образами. Наприклад, біля дому клумба з червоними трояндами. В майбутньому такі квіти стимулюють виникнення позитивних емоцій. Аудіальні, те саме, але пов'язане зі звуками, часто з приємними мелодіями. Кінестетичні – торкання до певної частини тіла. Нюхові. Запах ялини асоціюється з новорічним святом. Є також комплексні, коли співпадає кілька ефектів з наведених вище. Вони діють сильніше.

Упередженість заднім числом. В книзі “Думай повільно, вирішуй швидко” Даніель Канеман обговорює феномен упередженості заднім числом – “я ж знав” як частину ширшої категорії когнітивних упереджень – зокрема у розділах, присвячених надмірній впевненості та спотворенню оцінки минулого [6].

Даніель Канеман називає це явище одним із найпідступніших когнітивних викривлень, тому що воно спотворює наше сприйняття минулого і викривляє навчання з досвіду. Воно полягає в тому, що після того, як подія вже відбулася, ми схильні переоцінювати власну здатність передбачити її результат. Нам здається, що ми “знали це від самого початку”, хоча насправді – ні. Даніель Канеман описує типовий ефект у сфері медицини, політики та військових рішень: коли стається нещастя – аварія, війна, теракт – ми швидко знаходимо ознаки, які, як нам здається, “передбачали” це. Але ми бачимо закономірність лише після того, як вона вже сталася.

Упередженість заднім числом в економіці проявляється таким чином – коли результат уже відомий, люди переоцінюють власну здатність передбачати його, в економіці це створює ілюзію, що ринок – “логічний і передбачуваний”, тоді як насправді він залежить від випадковостей, психології натовпу та неповної інформації. Після 2008 року здавалося, що фінансова криза була очевидною, але майже ніхто не зміг її реально передбачити. Коли подія вже сталася, наша пам'ять переписує історію так, ніби ми знали це весь час. У бізнесі й інвестиціях результати часто оцінюють через призму того, що сталося потім, а не через умови, за яких приймалося рішення. Коли результат відомий, оцінити якість рішення об'єктивно майже неможливо. Гарний результат створює ілюзію розумності рішення, навіть якщо воно було ризикованим.

Аверсія до втрат – це одна з центральних ідей Даніеля Канемана й Амоса Тверські. У 1979 році вони створили Теорію перспектив, яка замінила класичну “раціональну”

модель прийняття рішень. За Канеманом і Тверські: люди оцінюють результати відносно своєї поточної ситуації (“точки відліку”) і надають втратам більшу вагу, ніж виграшам.

Аверсія до втрат – це психологічна схильність людей уникати втрат навіть більше, ніж прагнути до виграшів.

Інакше кажучи, біль від втрати 100 гривень відчувається приблизно в 2 рази сильніше, ніж радість від виграшу 100 гривень. Люди більше прагнуть уникнути втрат, ніж отримати виграш. “Втрати болять удвічі сильніше, ніж задоволення від таких самих виграшів” – Даніель Канеман.

Вплив на економіку:

1. Інвестиційна поведінка

Інвестори уникають фіксувати збитки (тримають збиткові акції надто довго) Водночас швидко “фіксують прибуток”, щоб не втратити вже зароблене. Це відоме як ефект розташування – прямий наслідок аверсії до втрат.

“Люди готові ризикувати, щоб уникнути втрати, і поведуться обережно, щоб зберегти виграш.”

2. Ефект володіння

Люди оцінюють речі, якими володіють, дорожче, ніж аналогічні, якими не володіють. Продати “своє” болючіше, ніж не купити “чуже”. Канеман показав це в серії експериментів (з чашками, 1990-ті): ті, хто отримав чашку, не хотіли продавати її дешевше ніж за \$7; ті, хто не мав чашки, не хотіли платити більше ніж \$3. Різниця пояснюється саме аверсією до втрат.

3. Страх змін і статус-кво

“Ми схильні зберігати те, що маємо, бо втрата відмови здається більшою, ніж користь від нового.”

Це пояснює, чому: працівники не хочуть змінювати роботу, навіть якщо нова краща; споживачі не переходять на новий продукт; компанії опираються реформам.

4. Маркетинг і продажі. Кампанії, що апелюють до страху втрат (“Не втраť шанс!”, “Залишилось лише 1 місце!”), працюють ефективніше, ніж ті, що просто обіцяють виграш.

Дослідження

1. Це базова праця, яка вперше описала аверсію до втрат як центральний принцип людських рішень. Експерименти з лотереями – людям пропонували вибір між гарантованими виграшами і ризиковими варіантами (з можливістю втрат).

Люди оцінюють результати відносно точки відліку, а не за абсолютною вигодою. Втрати сприймаються сильніше, ніж виграші (у 2–2,5 рази).

Це стало підґрунтям для “Теорії перспектив”, яка змінила класичну економічну теорію раціонального вибору.

2. Розвиток “теорії перспектив” для випадків без ризику – коли рішення не пов’язані з лотереями, але є “виграш” чи “втрата” відносно статусу-кво. Учасникам пропонували вибір між двома варіантами, де обидва певні, але один сприймається як “втрата”, інший як “виграш”. Навіть без ризику люди поведуться так, ніби “бояться втрат”. Ефект виникає через залежність оцінки від початкової точки відліку. Підтверджено: люди готові пожертвувати виграшом, щоб уникнути відчуття втрати.

Помилка вцілілого. Помилка вцілілого – логічна/статистична помилка, коли ми робимо висновки лише за тими об’єктами, що “дожили” до кінця відбору (вціліли), і ігноруємо тих, що “випали” раніше. Це різновид помилки вибірки/відбору, який систематично завищує оцінки успіху чи ефективності.

Людський мозок схильний робити висновки на основі лише тієї інформації, яка доступна прямо зараз, і ігнорувати відсутню інформацію, навіть якщо вона критично важлива

для правильного судження. Іншими словами, коли людина бачить певну картину – вона вважає, що має достатньо даних, щоб зробити висновок, навіть якщо значна частина реальності їй невідома. Канеман пояснює це через роботу Системи 1 – швидкого, інтуїтивного мислення. Система 1 не любить невизначеності, тому «добудовує» відсутню інформацію, вона прагне створити цілісну та переконливу історію зі шматків даних, які вже є, «система 2», яка могла б виявити прогалини, зазвичай не втручається, якщо історія здається «логічною».

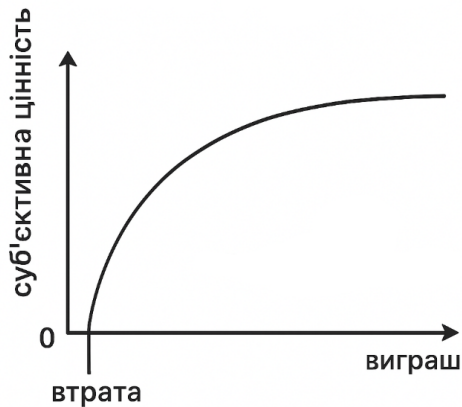


Рис. 2

У поведінковій економіці це означає: переоцінку ймовірності успіху; ігнорування ризиків; неправильну оцінку прибутковості та ефективності; переважання емоційного мислення над статистичним аналізом.

WYSIATI пояснює механізм багатьох когнітивних упереджень

- Помилка вцілілого
- Евристика доступності
- Упередженість заднім числом
- Ефект надмірної впевненості

Даніель Канеман описує WYSIATI як центральну властивість людського мислення, яка пояснює, чому ми схильні робити надто впевнені, але часто помилкові висновки.

Помилка вцілілого – серйозне когнітивне упередження, яке суттєво впливає на економічну поведінку, бізнес-стратегії, інвестиційні рішення та державну політику. Її розуміння – один із ключових елементів поведінкової економіки, про що попереджав Даніель Канеман [6].

Висновки. Грунтуючись на аналізі роботи, присвяченій когнітивним упередженням за концепцією Данієла Канемана, можна зробити такі ключові висновки. Дослідження остаточно підтверджує, що поведінка людини не є суто раціональною, а систематично керується когнітивними упередженнями – прогнозованими помилками мислення, які виникають у процесі сприйняття, оцінки та прийняття рішень. Фундаментальною основою цього явища є модель, яка виокремлює дві системи мислення: Систему 1 (швидке, інтуїтивне, автоматичне) та Систему 2 (повільне, раціональне, аналітичне). Більшість щоденних рішень генерується Системою 1, яка використовує евристики – прості розумові «ярлики». Хоча це забезпечує швидкість, це є головним джерелом систематичних прорахунків. Система 2, яка має змогу коригувати помилки, часто є «лінивою» і приймає інтуїтивні судження без належної перевірки.

У сучасному світі, де рішення часто приймаються під тиском часу та інформаційного перенасичення, ціна когнітивних помилок є критично високою. Головний висновок полягає в тому, що проблема когнітивних викривлень є не приватною психологічною слабкістю, а структурною характеристикою людського мислення. Усвідомлення цих механізмів, особливо у сферах поведінкової економіки та управління, є першим і найважливішим кроком для підвищення критичного мислення та прийняття більш зважених і раціональних рішень. Мінімізація впливу упереджень вимагає не вимкнення інтуїції, а свідомого залучення Системи 2 для перевірки її суджень.

Список використаної літератури

1. Експеримент “невидима горила” <https://www.chabris.com/Simons1999.pdf>
2. Евристика доступності <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/19089697/>
3. Ефект якоря https://sites.socsci.uci.edu/~bskyrms/bio/readings/tversky_k_heuristics_biases.pdf
4. Експеримент “Outcome Feedback: Hindsight and Information” <https://www.cmu.edu/dietrich/sds/docs/loewenstein/OutcomeFeedback.pdf> <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0022103121000573?>
5. Аверсія до втрат https://web.mit.edu/curhan/www/docs/Articles/15341_Readings/Behavioral_Decision_Theory/Kahneman_Tversky_1979_Prospect_theory.pdf <https://www.jstor.org/stable/2937956>
6. Помилка віділілого <https://www.britannica.com/science/survivorship-bias> https://lru.praxis.dk/Lru/microsites/virksohmhederiundervisningen/novo_materiale/9-A-%20method%20of%20estimating%20plane%20vulnerability%20....pdf https://www.researchgate.net/publication/294581910_Survivorship_Bias_in_Performance_Studies http://www.dgf2008.de/content/paper/Survivorship_Bias_DGF.pdf

PSYCHOLOGY OF COGNITIVE BIAS BASED ON DANIEL KAHNEMAN'S CONCEPT

Yurii Maksymets

*Ivan Franko National University of Lviv,
1, Universytetska str., Lviv, Ukraine, 79000
<https://orcid.org/0000-0001-9693-4147>
e-mail: maxymezj@gmail.com*

Volodymyr Zhyhaylo

*Interregional Academy of Personnel Management,
2, Frometivska Street, Kyiv, Ukraine, 03039
<https://orcid.org/0009-0005-7255-5747>
e-mail: volodymyr.zhyhaylo@gmail.com*

Andrii Kanalosh

*Interregional Academy of Personnel Management,
2, Frometivska Street, Kyiv, Ukraine, 03039
<https://orcid.org/0009-0004-1390-0646>
e-mail: Andrewkey.post@gmail.com*

The article is devoted to the study of cognitive biases, which are defined as systematic errors in human thinking that manifest themselves in the processes of perception, assessment of situations and decision-making. The fundamental basis of the study is the concept developed by Nobel laureate Daniel

Kahneman, which distinguishes two types of thinking: System 1 (fast, intuitive) and System 2 (slow, rational). Classical economics and management theory have long assumed that individuals are rational, but Kahneman has shown that human behavior is systematically biased.

The study highlights that cognitive errors have significant consequences not only for psychology, but also for economics, finance, politics, management, security, and medicine. In today's world, characterized by information overload and high risks, the cost of cognitive errors is very high. For example, in economics, they lead to emotional investment decisions, and in politics, they contribute to the effectiveness of disinformation.

Understanding the mechanisms of Systems 1 and 2 and their biases is critical to improving decision-making efficiency. Since biases are predictable and systematic, they can be studied, accounted for, and minimized. Managing cognitive biases is becoming a key factor in efficiency in various fields, including behavioral economics and improving critical thinking.

Key words: cognitive biases, systematic thinking errors, Daniel Kahneman, System 1 (fast thinking), System 2 (slow thinking), heuristics, availability heuristic, anchoring effect, hindsight bias, loss aversion, survivor's fallacy, Amos Tversky, prospect theory, possession effect, WYSIATI, confirmation bias, illusion of understanding, illusion of control, behavioral economics, location effect, lazy thinking, overconfidence, reference point, heuristic thinking, “nudge” policies.

Дата першого надходження статті до видання: 04.08.2026

Дата прийняття статті до друку після рецензування: 31.08.2026

Дата публікації (оприлюднення) статті: 12.10.2026