

Ія Борисівна Чудаєва,
доктор економічних наук, професор,
ORCID 0000-0001-7759-2372,
e-mail: iaandia@ukr.net,

Олена Миколаївна Сукач,
кандидат економічних наук, доцент,
ORCID 0000-0001-7150-0262,
e-mail: elenl@online.ua,

*Приватний заклад вищої освіти «Східноєвропейський
університет імені Рауфа Аблязова», м. Черкаси*

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ПОВЕДІНКОВИХ ФІНАНСІВ НА ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Постановка проблеми. У сучасних умовах динамічного розвитку економіки та посилення глобалізаційних процесів, управлінські рішення стають все більш складними та багатофакторними. Сьогодні, традиційні підходи до прийняття рішень, що базуються на класичній економічній теорії раціонального вибору, дедалі більше критикують за ігнорування людського фактора та когнітивних викривлень. У цьому контексті поведінкові фінанси, які досліджують вплив психологічних, соціальних та когнітивних факторів на прийняття рішень, у т. ч. і фінансових, пропонують нові підходи до аналізу та оптимізації управлінських рішень. Дослідження впливу поведінкових фінансів на процес прийняття рішень дозволяє виявити, як психологічні фактори, такі як страх втрати, надмірна впевненість чи ефект натовпу, формують стратегії менеджменту. Проте, незважаючи на зростаючий інтерес до поведінкових фінансів у науковій спільноті, їхнє практичне застосування в управлінській діяльності залишається фрагментарним і недостатньо систематизованим. Відсутність комплексного науково-методологічного підходу до інтеграції принципів поведінкових фінансів у процеси прийняття управлінських рішень обмежує можливості підвищення ефективності менеджменту сучасних організацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У класичних фінансових теоріях домінує припущення про раціональних учасників ринку, які приймають рішення на основі повної інформації та логічного аналізу [1]. Проте сучасні дослідження показують, що когнітивні викривлення, емоційні реакції та гештальтні стратегії значно впливають на рішення, як інвесторів, так і менеджерів. Вплив теорії поведінкових фінансів на економічну науку досліджував Н. Барберіс [2]. Фундаментальні основи поведінко-

вих фінансів були закладені роботами А. Тверські та Д. Канеман, які детально досліджували когнітивні упередження та їх вплив на фінансові рішення. Д. Канеман продемонстрував, як швидке (інтуїтивне) та повільне (аналітичне) мислення впливають на якість прийнятих рішень у фінансовій сфері [3]. Разом з тим, дослідники аналізували застосування теорії підштовхування в корпоративному контексті [4]. А. Шарма та А. Кумар провели огляд тенденцій у поведінкових фінансах та їх вплив на управлінські рішення [5].

Дослідженню поведінкових аспектів корпоративних фінансів та ухвалення рішень присвячено роботи Х. Шефріна, М. Бейкера, Дж. Вурглера, Р. Рубака, У. Мальмендье, Г. Тейта та інших [6-9]. Т. Кемпбелл та М. Галлмейер досліджували роль упередження в інвестиційних рішеннях [10], О. Бергман, Т. Розенблат, Р. Адамс та Д. Феррейра проаналізували вплив групового мислення на рішення рад директорів [11; 12]. Г. Чарнесс та М. Саттер розробили експериментальну методологію для вивчення групових рішень в корпораціях [13]. Окрема увага дослідників була зосереджена на польових дослідженнях прийняття рішень у реальних корпораціях [14; 15].

На думку Т. Повод, поведінкові фінанси виникли як відповідь на обмеження класичних теорій [17]. Зміст поведінкових фінансів та їхня роль у прийнятті рішень, вивчено у роботах В. Харабарової, Р. Грешко, О. Третьякової [18]. У навчальному посібнику П. Нікіфорова та М. Марич систематизовано знання про поведінкові фінанси, їхні теоретичні основи та практичне застосування в управлінських рішеннях [19]. Історичний огляд розвитку поведінкових фінансів, а саме психологічні засади та вплив на формування політичних і управлінських



рішень представлено у роботах П. Ілляшенко [20]. Вона підкреслює значення інтелектуальної різноманітності підходів для підвищення якості рішень.

О. Ключка, Н. Давиденко, Н. Василевська довели, що менеджери, під впливом упереджень, ухвалюють ірраціональні рішення щодо ризику, інвестицій і фінансового контролю [21]. Саме поведінкові фактори пояснюють ірраціональні рішення керівників, які впливають на результати діяльності підприємств, вважають О. Гайдаржийська, Т. Щепіна та І. Масюк [22]. В. Матвеев, О. Матвеева, та Т. Щепіна проаналізували поведінковий підхід до прийняття управлінських рішень фахівцями з фінансів, обліку та оподаткування, підкреслюючи специфіку їхніх рішень у контексті постійних змін законодавчого поля та звітності [23]. Більшість дослідників стверджують, що основу досліджень поведінкових фінансів становить саме експериментальний метод, тобто здатність безпосередньо спостерігати, контролювати та маніпулювати змінними [24].

Разом з тим, значна кількість науковців присвятили свої дослідження аналізу когнітивних упереджень та їх впливу на процес прийняття фінансових рішень в умовах невизначеності. Варто зазначити, що поведінкові фінанси аналізують, як емоції, соціальний вплив і когнітивні викривлення відхиляють людей від раціональної поведінки, а когнітивні упередження є ключовими механізмами, через які ці відхилення виникають. Так, В. Кривий трактує когнітивні упередження, як схильність індивіда до певних стійких ментальних процесів, які призводять до ухвалення ірраціональних рішень, що формуються під впливом відчуттів та емоцій і стають причиною хибних суджень, спотворених інтерпретацій [25]. Т. Горват та М. Дуб досліджували, як ефект підтвердження, факт самовпевненості та уникнення втрат впливають на управлінські рішення [26]. Психологічні пастки та когнітивні упередження, які можуть впливати на стратегічні управлінські рішення та вплив поведінкових фінансів на уникнення помилок менеджерів виокремлено у працях Л. Шевченко та О. Богатої [27; 28]. Впливу когнітивних упереджень (ефект прив'язки, упередження статус-кво) на управлінські рішення присвячено роботи М. Кристофаро та В. Берте [29; 30].

Проте, незважаючи на отримані результати, залишається низка невіршених питань, які потребують подальшого поглибленого дослідження. Зокрема, недостатність систематизованих методик інтеграції поведінкових фінансів у стратегічне управління, обмежена адаптація західних моделей до локальних умов, розробка нових підходів щодо застосування поведінкових принципів в управлінських процесах тощо.

Формулювання мети статті. Мета дослідження полягає в розробці науково-методологічного підходу до використання поведінкових фінансів, як інструменту оптимізації управлінських рішень, шляхом аналізу теоретичних підходів і впровадження

емпіричних інструментів. Зокрема, систематизація теоретичних основ поведінкових фінансів у контексті управлінської діяльності; ідентифікація ключових поведінкових факторів, що впливають на якість управлінських рішень; розробка методологічної моделі дослідження; розробка методологічної рамки інтеграції принципів поведінкових фінансів у процеси менеджменту.

Методи і методологія здійснення дослідження. Методологічною основою дослідження є системний підхід, що дозволяє вивчати поведінкові фінанси, як складну багаторівневу систему взаємопов'язаних елементів. Під час дослідження використано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів, зокрема когнітивного аналізу. Так, аналіз та синтез застосовано з метою систематизації існуючих підходів до вивчення поведінкових фінансів, а абстрагування та конкретизація дозволили виявити ключові характеристики поведінкових факторів. Визначення ролі поведінкових факторів у системі управління здійснено за допомогою структурно-функціонального аналізу. На основі аналізу емпіричних досліджень та моделювання було розроблено концептуальну схему впровадження поведінкових індикаторів у процес ухвалення рішень.

Виклад основного матеріалу й отриманих наукових результатів. Сучасні проблеми прийняття управлінських фінансових рішень є багатовимірними та обумовлені, як внутрішніми факторами, так і зовнішніми викликами глобального масштабу. Управлінці стикаються з дедалі більшою кількістю змін у зовнішньому середовищі: економічні кризи, пандемії, війни, політична нестабільність, зміна клімату. Це знижує передбачуваність та ускладнює прогнозування наслідків прийнятих рішень. Високий рівень ризику та невизначеності вимагають сучасних підходів до прийняття рішень – гнучких, адаптивних, поведінково орієнтованих. Відтак, у сучасних реаліях, саме поведінкові фінанси виступають потужним інструментом адаптації управлінських практик до реальних умов прийняття рішень, з урахуванням людських психологічних обмежень.

Поведінкові фінанси виникли на перетині психології, економіки та фінансів. Їхня ключова ідея полягає в тому, що люди не завжди діють раціонально під час прийняття рішень, а їхня поведінка значною мірою визначається психологічними та емоційними факторами.

Х. Шефрін та М. Стейтмен [31] виокремлюють три основні компоненти поведінкових фінансів: когнітивні упередження, емоційні реакції та соціальний вплив. Кожен з цих компонент має специфічний вплив на процеси прийняття управлінських фінансових рішень. Когнітивні упередження представляють собою систематичні відхилення від раціонального мислення, які виникають внаслідок обмежених можливостей людського мозку обробляти інформацію. Монт'є Дж. ідентифікував понад 20 ти-

пів упереджень, найбільш поширеними з яких, в управлінській практиці, є:

- упередження підтвердження (confirmation bias) – схильність шукати та інтерпретувати інформацію таким чином, щоб підтвердити існуючі переконання;
- упередження доступності (availability heuristic) – оцінка ймовірності подій на основі легкості, з якою приклади таких подій спадають на думку;
- упередження якорності (anchoring bias) – надмірна залежність від першої отриманої інформації при прийнятті рішень [32].

Когнітивні упередження, емоційні реакції та соціальний вплив не діють ізольовано, а взаємо-

діють, підсилюючи один одного. Так, емоційна реакція (страх втрати) може посилювати когнітивне упередження (ефект володіння), коли менеджер утримує збиткові активи, а соціальний вплив (ефект натовпу) може активізувати емоційну ейфорію, що призводить до імпульсивних інвестицій. Когнітивне упередження (надмірна впевненість) може бути підсилене соціальним тиском, якщо колеги підтримують ризиковані ідеї.

Наразі існує значна кількість поведінкових концепцій, які мають прямий, або опосередкований вплив на прийняття рішень, найбільш поширені представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна таблиця концепцій поведінкових фінансів

Назва концепції	Основна ідея	Приклади застосування
Обмежена раціональність	Люди приймають «достатньо хороші» рішення, а не оптимальні	Побудова фінансових планів домогосподарств
Гіпотеза перспектив	Люди оцінюють виграші і втрати асиметрично, мають страх втрати	Інвестування, страхування
Когнітивні викривлення	Систематичні помилки мислення впливають на судження	Кредитування, торгівля на біржі
Адаптивні ринки	Ринки змінюються як результат адаптації інвесторів	Алгоритмічна торгівля, портфельні стратегії
Nudge-теорія ("підштовхування")	Формування рішень через дизайн середовища без примусу	Автоматичне зарахування у пенсійні плани, податки
Критика ефективного ринку	Ринки не завжди ефективні, ціни спотворюються поведінкою учасників	Аналіз «бульбашок», оцінка емоційного трейдингу
Теорія самоконтролю	Існує внутрішній конфлікт між довгостроковими цілями та короткостроковими спокусами	Заощадження, боргова дисципліна, бюджетування
Поведінкова портфельна теорія	Інвестори не завжди будують оптимальний портфель через емоції	Управління активами, вибір інвестицій

Джерело: сформовано авторами на основі [3; 4; 16; 29-31; 33-34].

Люди надають перевагу уникненню втрат, а не отриманню еквівалентних вигод. Разом з тим, їм простіше прийняти рішення, які можуть призводити до упереджень. Також, рішення управлінців значною мірою залежать від початкової інформації та переоцінки власних знань чи можливостей. Разом з тим, поведінкові фінанси дозволяють урахувати емоційні реакції менеджерів на ринкові зміни, що покращує прогнозування, аналіз упереджень, таких як надмірна впевненість, допомагають уникати ризикованих вкладень, а врахування психологічних факторів сприяє розробці більш реалістичних моделей оцінки ризиків.

Задля ідентифікації та оцінки впливу психологічних чинників (когнітивних упереджень, емоційних реакцій, соціального тиску) на процес ухвалення фінансових рішень, на практиці застосовують поведінкові інструменти, які дозволяють підвищити якість управлінських рішень шляхом зменшення ірраціональних впливів (рис. 1).

Зазначені на рис. 1 індикатори допомагають оцінити, як людина підходить до прийняття рішень, і можуть використовуватися в організаційному контексті, наприклад, для оцінки лідерських якостей,

командної роботи чи адаптивності. Варто зазначити, що систематичне використання індикаторів структує процес ухвалення рішень зменшуючи суб'єктивізм і підвищуючи ефективність.

Разом з тим, поведінкові індикатори враховують соціальні аспекти, такі як ефект натовпу чи тиск авторитету, що сприяє кращій координації в команді та уникненню групового мислення та дозволяють менеджерам швидше розпізнавати психологічні пастки, які виникають через стрес або брак інформації.

Впровадження індикаторів може бути інтегровано в корпоративні системи управління, через аналітичні платформи чи тренінгові програми, що підвищує ефективність стратегічного планування та фінансового менеджменту. Ураховуючи зазначене вище, пропонуємо концептуальну схему впровадження поведінкових індикаторів у процес ухвалення фінансових рішень (рис. 2).

Концептуальна схема передбачає такі етапи, як: ідентифікація, вимірювання, корекція впливу поведінкових чинників. Вона поєднує інструменти, методи та організаційні заходи для інтеграції фінансових поведінкових індикаторів у процеси управління.

Емоційні реакції

- Прояви стресу, тривоги чи впевненості
- Імпульсивність або надмірна обережність у відповідь на емоційні тригери

Когнітивні упередження

- Схильність до підтвердження
- Ефект якоря
- Надмірна впевненість

Стиль прийняття рішень

- Аналітичний: ретельне зважування всіх варіантів, орієнтація на факти
- Інтуїтивний: покладання на "шосте чуття" чи досвід.
- Імпульсивний: швидкі рішення без глибокого аналізу.

Соціальні фактори

- Вплив групи: конформізм або тиск з боку інших
- Схильність до компромісу чи уникнення конфліктів
- Лідерські прояви: ініціативність чи делегування

Реакція на невизначеність

- Уникнення невизначеності: перевага чітких і передбачуваних варіантів
- Толерантність до ризику: готовність діяти в умовах нестачі інформації

Комунікативні індикатори

- Активне слухання чи ігнорування думок інших
- Чіткість у формулюванні рішень або нерішучість у висловлюваннях.

Рис. 1. Поведінкові індикатори ухвалення рішень

Так, виявлення когнітивних упереджень і емоційних факторів, які впливають на ухвалення рішень здійснюється за допомогою анкетування для оцінки психологічного профілю менеджерів, аналізу історичних рішень та виявлення патернів ірраціональної поведінки й розуміння їхніх мотивацій і упереджень. Основною метою даного етапу є створення бази знань про поведінкові упередження та їх вплив на управлінські рішення. Основними індикаторами є: упередження недавності, упередження авторитету, страх втрати чи ейфорія.

За допомогою кількісної та якісної оцінки впливу психологічних чинників на рішення, здійснюється вимірювання поведінкових індикаторів на другому етапі (статистичний аналіз даних, моделювання поведінки в симуляціях та використання аналітичних платформ із вбудованими алгоритмами для оцінки психологічних профілів). Індекси надмірної впевненості, страху втрати, групового мислення виступають визначальними індикаторами.

Системи підтримки прийняття рішень із вбудованими поведінковими модулями, здійснення сце-

нарного аналізу для оцінки альтернативних рішень без упереджень та залучення зовнішніх консультантів для об'єктивної оцінки рішень – застосовують на третьому етапі «Корекція рішень». З метою коригування управлінських фінансових рішень, задля підвищення їхньої ефективності, використовують порівняння фактичних рішень із прогнозами, заснованими на фундаментальному аналізі та частоті перегляду рішень після виявлення упереджень.

Інтеграція поведінкових індикаторів у стратегічне планування та оцінка ефективності менеджменту є завершальним етапом. На даному етапі, за результатами виявлених відхилень, розробляється корпоративна політика, яка враховує поведінкові чинники; впроваджуються КРІ, пов'язані з якістю рішень та створюється система зворотного зв'язку для оцінки ефективності поведінкових індикаторів.

Використовуючи запропоновану схему, з метою визначення впливу ключових когнітивних чинників на управлінські функції побудуємо матрицю в якій кожний чинник оцінюється за його впливом на прийняття фінансового рішення та обґрунтуємо спо-

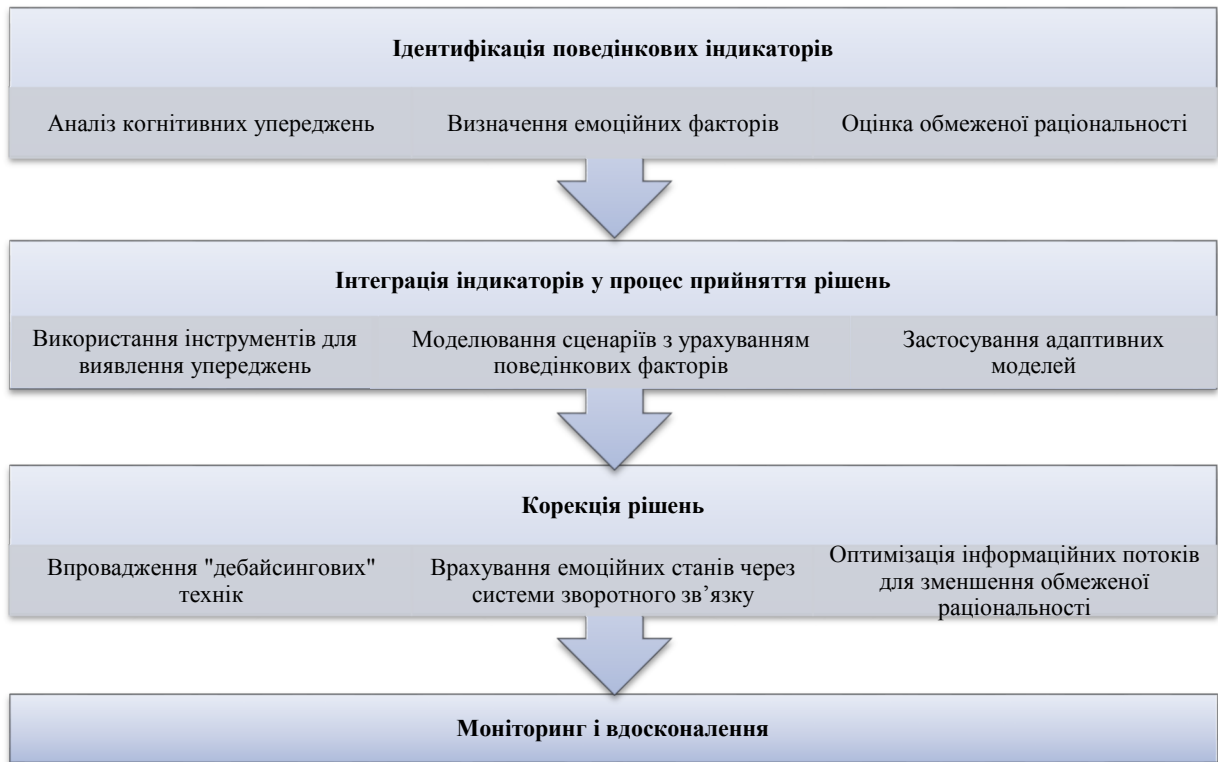


Рис. 2. Концептуальна схема впровадження поведінкових індикаторів у процес ухвалення рішень

Джерело: сформовано авторами.

соби корекції хибних кроків (табл. 2). Запропонована матриця впливу когнітивних чинників на ключові управлінські функції є інструментом, який дозволяє систематизувати та оцінити, як когнітивні упередження та психологічні аспекти впливають на виконання основних управлінських функцій, таких як планування, організація, мотивація, контроль та прийняття рішень.

Планування, як функція управління, передбачає постановку цілей, прогнозування та розробку стратегій. Когнітивні чинники суттєво впливають на цей процес, адже надмірна впевненість призводить до недооцінки ризиків і завищення прогнозованих результатів. Менеджери можуть переоцінювати потенціал проекту, ігноруючи зовнішні невизначеності, що призводить до нереалістичних планів.

Таблиця 2

Матриця впливу когнітивних чинників на ключові управлінські функції

Когнітивний чинник	Планування	Організація	Мотивація	Контроль	Пропозиція щодо корекції
Відраза до втрат	Уникають ризикованих стратегій, навіть якщо вони потенційно вигідні	Обмежують делегування через страх втрати контролю	Знижують мотивацію до інновацій через страх невдачі	Надмірний контроль через побоювання помилок	Впровадження сценарного аналізу для оцінки ризиків і вигод
Надмірна впевненість	Переоцінка прогнозів і недооцінка ризиків	Ігнорування альтернативних думок у команді	Надмірна віра в успіх без належної підготовки	Недостатня увага до перевірки результатів	Використання групового прийняття рішень і зовнішніх аудиторів
Ефект якоря	Залежність від початкових даних, що спотворює плани	Організація процесів на основі застарілих стандартів	Мотивація, орієнтована на минулі успіхи, а не поточні цілі	Оцінка результатів на основі нерелевантних показників	Впровадження «нульового базису» для планування та оцінки
Емоційне інвестування	Емоційні рішення призводять до нереалістичних бюджетів	Конфлікти в команді через емоційні реакції	Надмірна залежність від харизматичних лідерів	Суб'єктивність у контролі через емоційні упередження	Впровадження психометричних інструментів для оцінки стану менеджерів
Обмежена раціональність	Обмежений аналіз альтернатив через брак інформації	Нераціональний розподіл ресурсів	Мотивація, орієнтована на короткострокові цілі	Неповна оцінка результатів через брак даних	Автоматизація збору даних і використання аналітичних систем

Джерело: сформовано авторами на основі [3; 4; 16; 29-31; 33; 34].

Ефект якоря проявляється, коли менеджери прив'язуються до початкових даних, що обмежує креативність у розробці нових стратегій. Підтверджувальне упередження спонукає шукати інформацію, яка підтверджує попередні припущення, ігноруючи альтернативні сценарії, що знижує якість стратегічного планування. Евристика доступності змушує менеджерів надавати перевагу недавнім або яскравим подіям, що може призвести до неадекватного прогнозування ринкових тенденцій.

Відтак, задля підвищення якості планування необхідно впроваджувати методи дебіювання, залучати різноманітні джерела інформації та використовувати кількісні методи прогнозування для зниження впливу суб'єктивних факторів.

Організація передбачає розподіл ресурсів, делегування завдань і координацію діяльності. Проте, надмірна впевненість може призводити до неправильного делегування, коли менеджер вважає, що лише він здатен виконати завдання якісно, що знижує ефективність командної роботи. Ефект володіння змушує менеджерів чіплятися за застарілі процеси чи ресурси, ускладнюючи реорганізацію, що спричиняє нерациональний розподіл ресурсів, коли перевага надається відомим або легкодоступним рішенням.

Мотивація працівників залежить від сприйняття справедливості та особистих очікувань. Надмірна впевненість може спонукати лідерів недооцінювати значення нематеріальної мотивації, зосереджуючись лише на фінансових стимулах. Підтверджувальне упередження може призводити до того, що менеджери ігнорують потреби працівників, які не відповідають їхнім уявленням про мотивацію, що призводить до встановлення неадекватних винагород, які базуються на застарілих стандартах.

Контроль передбачає моніторинг результатів і коригування діяльності. Проте, підтверджувальне упередження може призводити до ігнорування негативних сигналів про відхилення від плану, яке змушує менеджерів зосереджуватися на очевидних показниках, ігноруючи менш помітні, але критичні аспекти.

Відтак, прийняття рішень є центральною функцією, яка пронизує всі аспекти управління, а надмірна впевненість призводить до недооцінки альтернатив і ризиків. Ефект якоря обмежує розгляд нових варіантів, прив'язуючи до початкових припущень, що спотворює оцінку інформації, сприяючи вибору менш ефективних рішень.

Сьогодні поведінкові фінанси стали критичним фактором, що впливає на фінансові стратегії компанії, зокрема через когнітивні упередження, які спотворюють прийняття управлінських рішень [35]. Поведінкові фінанси є ефективним інструментом оптимізації управлінських рішень, оскільки дозволяють урахувати психологічні та соціальні фактори, що впливають на менеджерів. Запропонована

схема інтеграції поведінкових фінансів може підвищити ефективність управління за рахунок зменшення впливу когнітивних упереджень. Розроблена чотирирівнева методологічна рамка забезпечує комплексний підхід до інтеграції поведінкових принципів у систему менеджменту на індивідуальному, груповому, організаційному та інституційному рівнях.

Отже, поведінкові фінанси як міждисциплінарна галузь потребують використання різноманітних методологічних підходів для комплексного аналізу. Інтеграція експериментальних досліджень, економетричних моделей, нейроекономічних підходів, якісних методів та аналізу великих даних дозволяють отримати багатовимірне розуміння процесів, що впливають на прийняття управлінських рішень [24].

Висновки. Дослідження впливу поведінкових фінансів на процес прийняття управлінських рішень підтверджує необхідність інтеграції психологічних і соціальних аспектів у методологію управління. Аналіз показав, що когнітивні упередження та емоційні фактори суттєво впливають на якість рішень, особливо в умовах невизначеності та високого рівня ризиків. Зокрема, такі явища, як надмірна впевненість, ефект якоря чи підтверджувальне упередження, можуть призводити до помилок у прогнозуванні, оцінці ризиків та виборі стратегій. Інтеграція поведінкових фінансів у процес прийняття рішень дозволяє структурувати управлінські підходи, ураховуючи суб'єктивні фактори.

Побудована матриця доводить, що традиційні моделі прийняття рішень, які спираються виключно на раціональні припущення, не враховують складності людської поведінки, а поведінкові фінанси дозволяють заповнити цю прогалину, пропонуючи інструменти для аналізу і корекції суб'єктивних факторів. Впровадження таких інструментів у практику управління може підвищити ефективність рішень, оптимізувати розподіл ресурсів і зменшити фінансові ризики. Реалізація запропонованих підходів інтеграції полягає у розробці комплексної системи підтримки управлінських фінансових рішень, яка включає:

тренінги для менеджерів з розвитку навичок критичного мислення;

впровадження алгоритмів дебіювання для зменшення когнітивних упереджень;

використання автоматизованих систем аналізу даних для оцінки альтернатив;

формування організаційної культури, що сприяє відкритості до інновацій і критичного аналізу. Ці заходи сприятимуть підвищенню якості управлінських рішень і конкурентоспроможності організацій.

Отже, інтеграція поведінкових фінансів у практику управління відкриває нові можливості для створення стійких і ефективних стратегій розвитку організацій.

Література

1. Eugene F. Fama. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance*. 1970. Vol. 25. No. 2(28-30). P. 383-417. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1970.tb00518.x>.
2. Barberis Nicholas C. Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment. *Journal of Economic Perspective*. 2013. Vol. 27(1). P. 173-196. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.27.1.173>.
3. Tversky, A. & Kahneman, D. The framing of decisions and the psychology of choice. *Environmental Impact Assessment, Technology Assessment, and Risk Analysis*. Springer, Berlin, Heidelberg, 1985. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-642-70634-9_6.
4. Thaler R. What's next for Nudging and Choice Architecture? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 2020. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2020.04.003>.
5. Sharma A., Kumar A. A review paper on behavioral finance: study of emerging trends. *Qualitative Research in Financial Markets*. 2020. Vol. 12 (2), pp. 137-157. DOI: <https://doi.org/10.1108/QRFM-06-2017-0050>.
6. Shefrin H. Behavioral Corporate Finance: Applications and Theory. 3rd Edition. Academic Press, 2019. URL: <https://www.sciencedirect.com/book/9780128119365>.
7. Baker M., Wurgler J. Behavioral Corporate Finance: An Updated Survey. *Handbook of the Economics of Finance*. 2013. Vol. 2. P. 357-424. DOI: <https://doi.org/10.1016/b978-0-44-453594-8.00005-7>.
8. Baker M., Ruback R. S., Wurgler, J. Behavioral Corporate Finance: A Survey. *Handbook of Corporate Finance: Empirical Corporate Finance*. North Holland, Amsterdam: Elsevier, 2007.
9. Malmendier U., Tate G. CEO Overconfidence and Strategic Decision Making. *American Economic Review*. 2021. Vol. 111(8). P. 2578-2612. URL: <https://www.aeaweb.org/journals/aer>.
10. Campbell, T., Gallmeyer, M. Confirmation Bias in Investment Decision Making. *Review of Financial Studies*. 2019. Vol. 32(11). P. 4389-4425.
11. Bergman O., Rosenblat T. Groupthink in Corporate Boards. *Corporate Governance Review*. 2023. Vol. 15(3). P. 234-267.
12. Adams R., Ferreira D. Behavioral Factors in Board Composition. *Review of Corporate Finance Studies*. 2021. Vol. 10(3). P. 456-489. URL: <https://academic.oup.com/rcfs>.
13. Charness G., Sutter M. Experimental Methods in Corporate Decision Making. *Experimental Economics*. 2012. Vol. 25(4). P. 892-921. URL: <https://link.springer.com/journal/10683>.
14. Bernardo A., Welch I. Field Studies in Corporate Finance. *Annual Review of Financial Economics*. 2020. Vol. 12. P. 123-149. URL: <https://www.annualreviews.org/journal/financial>.
15. List J. A., Rasul I. Field Experiments in Finance and Economics. *Handbook of Experimental Economics*. 021). Vol. 2. P. 456-489. URL: <https://press.princeton.edu/books/hardcover/9780691139999>.
16. Ackert L. F., Deaves R. *Behavioral Finance: Psychology, Decision-making, and Markets*. South-Western Cengage Learning. 2010. URL: <https://ebin.pub/behavioral-finance-psychology-decision-making-and-markets-1stnbsped-978-0-324-66117-0.html>.
17. Повод Т. Поведінкові фінанси: сутність та підходи до визначення. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. Вип. 14. С. 102–109. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.14.13>.
18. Харабара В., Грешко Р., Третьякова О. Поведінкові фінанси: сутність та основні теоретичні блоки. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.4.105>.
19. Нікіфоров П., Марич М. Поведінкові фінанси: навч. посібник. Чернівці: Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, 2022. 144 с.
20. Illiashenko, P. Behavioral Finance: History and Foundations. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*. 2017. Vol. 239. P. 28-54. DOI: <https://doi.org/10.26531/vnbu2017.239.028>.
21. Ключка О., Давиденко Н., Василевська Н. Вплив біхевіористичних упереджень на прийняття рішень фінансовими менеджерами *Економіка і управління бізнесом*. 2023. Т. 14. №1. DOI: [https://doi.org/10.31548/economics14\(1\).2023.002](https://doi.org/10.31548/economics14(1).2023.002).
22. Гайдаржийська О., Щепіна Т., Масюк І. Поведінкові фінанси та їх вплив на фінансовий результат діяльності підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 3(1). С. 24-27. DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.3\(1\).4](https://doi.org/10.37634/efp.2020.3(1).4).
23. Матвеев В., Матвеева О., Щепіна Т. Особливості поведінкового підходу до прийняття управлінських рішень фахівцями з фінансів, обліку і оподаткування. *Молодий вчений*. 2021. № 4 (92). С. 111-114. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-4-92-24>.
24. Сукач О. Сучасні дослідження поведінкових фінансів: науково-методологічний підхід. *Методологія сучасних наукових досліджень: збірник наукових праць учасників XXI Міжнародної науково-практичної конференції (27–28 березня 2025 р., м. Харків) / за заг. ред. К. Юр'євої*. Харків : ХНПУ імені Г.С. Сковороди, 2025. С. 173-174.
25. Кривий І. Сутність та основні теоретичні блоки поведінкових фінансів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 23(1). С. 12-16.
26. Горват Т., Дуб М. Когнітивні упередження: сутність та вплив на фінансові рішення. *Підприємництво і торгівля*. 2024. Вип. 43. С. 29-35. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2024-43-04>.
27. Шевченко Л. Стратегічні управлінські рішення: як не припуститися помилок і не потрапити в пастку. *Економічна теорія та право*. 2024. № 1 (56). С. 55–77. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2024-56-1-55>.
28. Bogataia O. Cognitive Styles in Managerial Decision-Making: Conceptual Foundations and Typological Models (April 17, 2025). DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.5242248>.
29. Cristofaro M. Cognitive Biases in Management Decision-Making: A Systematic Review. *Management Decision*, 2020, Vol. 58, No. 8. P. 1635–1665.
30. Berthet V. The Impact of Cognitive Biases on Professionals' Decision-Making. *Frontiers in Psychology*. 2022. Vol. 12. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.802439>.
31. Shefrin H., Statman M. Behavioral portfolio theory. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 2000. Vol. 35(2). P. 127–151. DOI: <https://doi.org/10.2307/2676187>.
32. Montier J. *Behavioural finance: insights into irrational minds and markets*. Chichester: J. Wiley, 2002. 193 p.
33. Lo A. W. *Adaptive Markets: Financial Evolution at the Speed of Thought*. Princeton University Press, 2019. 504 p. DOI: <https://doi.org/10.1515/9780691196800>.
34. Taylor Z. Behavioral finance: Investor psychology and market outcomes. *International Journal of Finance*. 2024. Vol. 9(4). P. 21–34. DOI: <https://doi.org/10.47941/ijf.2113>.

35. Mbonigaba C. The influence of behavioral finance on managerial decision-making: how cognitive biases affect corporate financial strategies. *Brainae Journal of Business, Sciences and Technology*. 2022. Vol. 6. P. 918–929. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.15059219>.
36. Гуцалюк О. М., Гаврилова Н. В. Інвестиційна стратегія комерційних банків в контексті Євроінтеграції. *Правове регулювання фінансових послуг: національний, європейський, глобалізаційний виміри*: матеріали науково-практичного круглого столу (м. Суми, 27 січня 2023 р.). Суми: Сумський державний університет, 2023. С. 31-36.
37. Гуцалюк О. М., Бондар Ю. А. Взаємодія фінансового та реального секторів економіки. *Проблеми та перспективи розвитку фінансової системи в сучасних умовах*: збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 20-21 квітня 2023 р.). Полтава: ПУЕТ, 2023. С. 113-117.
38. Гуцалюк О. М., Бондар Ю. А. Розвиток ринку фінансових послуг в умовах глобалізації. *Правове регулювання фінансових послуг: національний, європейський, глобалізаційний виміри*: матеріали науково-практичного круглого столу (м. Суми, 26 січня 2024 р.). Суми: Сумський державний університет, 2024. С. 16-20.
39. Гуцалюк О. М., Бондар Ю. А. Використання технологій фінансового контролінгу в корпоративно-орієнтованому управлінні. *Вплив глобалізаційних процесів та цифрової трансформації на формування міжнародного економічного клімату та фінансової екосистеми*: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 28 березня 2024 р.). Полтава: ПУЕТ, 2024. С. 28-31.
40. Гуцалюк О. М., Бондар Ю. А. Sociocultural aspects of the distribution and implementation of corporate control in an integrated corporate association. *Сучасна парадигма економічної безпеки: інноваційні механізми імплементації*: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції (м. Кропивницький, 30 січня 2025 р.). Кропивницький: РВВ ЦДУ ім. В. Винниченка, 2025. Ч. I. С. 23-24.

References

1. Eugene, F. Fama. (1970). Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *Journal of Finance*, Vol. 25, No. 2(28-30), pp. 383-417. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1970.tb00518.x>.
2. Barberis, Nicholas C. (2013). Thirty Years of Prospect Theory in Economics: A Review and Assessment. *Journal of Economic Perspective*, 27(1), pp. 173-96. DOI: <https://doi.org/10.1257/jep.27.1.173>.
3. Tversky, A. & Kahneman, D. (1985). The framing of decisions and the psychology of choice. *Environmental Impact Assessment, Technology Assessment, and Risk Analysis*. Springer, Berlin, Heidelberg. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-642-70634-9_6.
4. Thaler, R. (2020). What's next for Nudging and Choice Architecture? *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2020.04.003>.
5. Sharma, A., Kumar, A. (2020). A review paper on behavioral finance: study of emerging trends. *Qualitative Research in Financial Markets*, 12 (2), pp. 137-157. DOI: <https://doi.org/10.1108/QRFM-06-2017-0050>.
6. Shefrin, H. (2019). Behavioral Corporate Finance: Applications and Theory. 3rd Edition. Academic Press. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/book/9780128119365>.
7. Baker, M., Wurgler, J. (2013). Behavioral Corporate Finance: An Updated Survey. *Handbook of the Economics of Finance*, 2, pp. 357-424. DOI: <https://doi.org/10.1016/b978-0-44-453594-8.00005-7>.
8. Baker, M., Ruback, R. S., Wurgler, J. (2007). Behavioral Corporate Finance: A Survey. *Handbook of Corporate Finance: Empirical Corporate Finance*. Elsevier/North Holland, Amsterdam.
9. Malmendier, U., Tate, G. (2021). CEO Overconfidence and Strategic Decision Making. *American Economic Review*, 111(8), pp. 2578-2612. Retrieved from <https://www.aeaweb.org/journals/aer>.
10. Campbell, T., Gallmeyer, M. (2019). Confirmation Bias in Investment Decision Making. *Review of Financial Studies*, 32(11), pp. 4389-4425.
11. Bergman, O., Rosenblat, T. (2023). Groupthink in Corporate Boards. *Corporate Governance Review*, 15(3), pp. 234-267.
12. Adams, R., Ferreira, D. (2021). Behavioral Factors in Board Composition. *Review of Corporate Finance Studies*, 10(3), pp. 456-489. Retrieved from <https://academic.oup.com/rcfs>.
13. Charness, G., Sutter, M. (2012). Experimental Methods in Corporate Decision Making. *Experimental Economics*, 25(4), pp. 892-921. Retrieved from <https://link.springer.com/journal/10683>.
14. Bernardo, A., Welch, I. (2020). Field Studies in Corporate Finance. *Annual Review of Financial Economics*, 12, pp. 123-149. Retrieved from <https://www.annualreviews.org/journal/financial>.
15. List, J. A., Rasul, I. (2021). Field Experiments in Finance and Economics. *Handbook of Experimental Economics*, 2, pp. 456-489. Retrieved from <https://press.princeton.edu/books/hardcover/9780691139999>.
16. Ackert, L. F., Deaves, R. (2010). *Behavioral Finance: Psychology, Decision-making, and Markets*. South-Western Cengage Learning. Retrieved from <https://ebin.pub/behavioral-finance-psychology-decision-making-and-markets-1stnbsped-978-0-324-66117-0.html>.
17. Povod, T. (2022). Povedinkovi finansy: sutnist ta pidkholdy do vyznachennia [Behavioral finance: essence and approaches to definition]. *Tavriiskyi naukovyi visnyk. Seriya: Ekonomika – Tavria Scientific Bulletin. Series: Economics*, 14, pp. 102–109. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.14.13> [in Ukrainian].
18. Kharabara, V., Greshko, R., Tretyakova, O. (2021). Povedinkovi finansy: sutnist ta osnovni teoretychni bloky [Behavioral finance: essence and basic theoretical blocks]. *Efektivna ekonomika*, 4. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.4.105> [in Ukrainian].
19. Nikiforov, P. & Marych, M. (2022). Povedinkovi finansy [Behavioral Finance]. Chernivtsi, Chernivtsi National University named after Yu. Fedkovych. 144 p. [in Ukrainian].
20. Illiashenko, P. (2017). Behavioral Finance: History and Foundations. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, 239, pp. 28-54. DOI: <https://doi.org/10.26531/vnbu2017.239.028>.
21. Kliuchka, O., Davydenko, N., Vasilevska, N. (2023). Vplyv bikheviorystychnykh uperedzhen na pryiniattia rishen finansovymy menedzheramy [The influence of behavioral biases on decision-making by financial managers]. *Ekonomika i upravlinnia biznesom – Economics and Business Management*, 14 (1). DOI: [https://doi.org/10.31548/economics14\(1\).2023.002](https://doi.org/10.31548/economics14(1).2023.002) [in Ukrainian].

22. Haidarzhyska, O., Shchepina, T., Masiuk, I. (2020). Povedinkovi finansy ta yikh vplyv na finansovyi rezultat diialnosti pidpriemstva [Behavioral finance and its impact on the financial performance of the enterprise]. *Ekonomika. Finansy. Pravo Economics. Finance. Law*, 3(1), pp. 24-27. DOI: [https://doi.org/10.37634/efp.2020.3\(1\).4](https://doi.org/10.37634/efp.2020.3(1).4) [in Ukrainian].
23. Matvieiev, V., Matvieieva, O., Shchepina, T. (2021). Osoblyvosti povedinkovoho pidkhodu do pryiniattia upravlynskykh rishen fakhivtsiamy z finansiv, obliku i opodatkuvannia [Peculiarities of the behavioral approach to managerial decision-making by finance, accounting and taxation specialists]. *Molodyi vchenyi – Young Scientist*, 4 (92), pp. 111-114. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2021-4-92-24> [in Ukrainian].
24. Sukach, O. (2025). Suchasni doslidzhennia povedinkovykh finansiv: naukovo-metodolohichni pidkhid [Modern research on behavioral finance: a scientific and methodological approach]. *Metodolohiia suchasnykh naukovykh doslidzhen [Methodology of modern scientific research]*: Proceedings of the XXI International Scientific and Practical Conference. (pp. 173-174). Kharkiv, KhNPU named after G. S. Skovoroda [in Ukrainian].
25. Kryvyi, I. (2017). Sutnist ta osnovni teoretychni bloky povedinkovykh finansiv [Essence and main theoretical blocks of behavioral finance]. *Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Serii: Ekonomika i menedzhment – Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management*, 23(1), pp. 12-16 [in Ukrainian].
26. Horvat, T., Dub, M. (2024). Kohnityvni uperedzhennia: sutnist ta vplyv na finansovi rishennia [Cognitive biases: essence and impact on financial decisions]. *Pidpriemnytstvo i torhivlia – Entrepreneurship and trade*, 43, pp. 29-35. DOI: <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2024-43-04> [in Ukrainian].
27. Shevchenko, L. (2024). Stratehichni upravlynski rishennia: yak ne prypustytysia pomylok i ne potrapyty v pastku [Strategic management decisions: how to avoid mistakes and not fall into the trap]. *Ekonomichna teoriia ta pravo – Economic theory and law*, 1 (56), pp. 55–77. DOI: <https://doi.org/10.31359/2411-5584-2024-56-1-55> [in Ukrainian].
28. Bogataia, O. (2025). Cognitive Styles in Managerial Decision-Making: Conceptual Foundations and Typological Models. DOI: <https://doi.org/10.2139/ssrn.5242248>.
29. Cristofaro, M. (2020). Cognitive Biases in Management Decision-Making: A Systematic Review. *Management Decision*, 58, no. 8, pp. 1635–1665.
30. Berthet, V. (2022). The Impact of Cognitive Biases on Professionals' Decision-Making. *Frontiers in Psychology*, 2022, Vol. 12. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.802439>.
31. Shefrin, H., Statman, M. (2000). Behavioral portfolio theory. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 35(2), pp. 127–151. DOI: <https://doi.org/10.2307/2676187>.
32. Montier, J. (2002). *Behavioural finance: insights into irrational minds and markets*. Chichester, J. Wiley. 193 p.
33. Lo, A. W. (2019). *Adaptive Markets: Financial Evolution at the Speed of Thought*. Princeton University Press. 504 p. DOI: <https://doi.org/10.1515/9780691196800>.
34. Taylor, Z. (2024). Behavioral finance: Investor psychology and market outcomes. *International Journal of Finance*, 9(4), pp. 21–34. DOI: <https://doi.org/10.47941/ijf.2113>.
35. Mbonigaba, C. (2022). The influence of behavioral finance on managerial decision-making: how cognitive biases affect corporate financial strategies. *Brainae Journal of Business, Sciences and Technology*, 6, pp. 918–929. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.15059219>.
36. Hutsaliuk, O. M., Havrylova, N. V. (2023). Investytsiina stratehiia komertsiiykh bankiv v konteksti Yevrointehratsii [Investment strategy of commercial banks in the context of European integration]. *Pravove rehuliu-vannia finansovykh posluh: natsionalnyi, yevropeiskyi, hlobalizatsiinyi vymiry [Legal regulation of financial services: national, European, globalization dimensions]*: Proceedings of the Scientific and Practical Round Table. (pp. 31-36). Sumy, Sumy State University [in Ukrainian].
37. Hutsaliuk, O. M., Bondar, Iu. A. (2023). Vzaiemodiiia finansovoho ta realnoho sektoriv ekonomiky [Interaction of financial and real sectors of the economy]. *Problemy ta perspektyvy rozvytku finansovoi systemy v suchasnykh umovakh [Problems and prospects of the development of the financial system in modern conditions]*: Proceedings of the 4th International Scientific and Practical Internet Conference. (pp. 113-117). Poltava, PUET [in Ukrainian].
38. Hutsaliuk, O. M., Bondar, Yu. A. (2024). Rozvytok rynku finansovykh posluh v umovakh hlobalizatsii [Development of the financial services market in the context of globalization]. *Pravove rehuliu-vannia finansovykh posluh: natsionalnyi, yevropeiskyi, hlobalizatsiinyi vymiry [Legal regulation of financial services: national, European, globalization dimensions]*: Proceedings of the scientific and practical round table. (pp. 16-20). Sumy, Sumy State University [in Ukrainian].
39. Hutsaliuk, O. M., Bondar, Yu. A. (2024). Vykorystannia tekhnolohii finansovoho kontrolinhu v korporatyvno-oriientovanomu upravlinni [The use of financial controlling technologies in corporate-oriented management]. Vplyv hlobalizatsiinykh protsesiv ta tsyfrovoy transformatsii na formuvannia mizhnarodnoho ekonomichnoho klimatu ta finansovoi ekosystemy [The impact of globalization processes and digital transformation on the formation of the international economic climate and financial ecosystem]: Proceedings of the International Scientific-Practical Internet Conference. (pp. 28-31). Poltava, PUET [in Ukrainian].
40. Hutsaliuk, O. M., Bondar, Yu. A. (2025). Sociocultural aspects of the distribution and implementation of corporate control in an integrated corporate association. *Suchasna paradyhma ekonomichnoi bezpeky: innovatsiini mekhanizmy implementatsii [Modern paradigm of economic security: innovative mechanisms of implementation]*: Proceedings of the International Scientific and Practical Conference. (Part I, pp. 23-24). Kropyvnytskyi, RVV Central State University named after V. Vynnychenko [in Ukrainian].

Чудаєва І. Б., Сукач О. М. Науково-методологічні засади дослідження впливу поведінкових фінансів на процес прийняття управлінських рішень

Стаття присвячена дослідженню науково-методологічних засад аналізу впливу поведінкових фінансів на процес прийняття управлінських рішень. Поведінкові фінанси як міждисциплінарна галузь поєднують елементи психології, економіки та теорії управління, що дозволяє глибше зрозуміти, як когнітивні упередження, емоційні та соціальні фактори формують рішення в умовах невизначеності. У статті систематизовано ключові концепції поведінкових фінансів, такі як теорія перспектив, евристики, ефект якоря, надмірна впевненість, а також ефект володіння, та проаналізовано їхній вплив на управлінські рішення в організаціях.

Метою дослідження є розробка науково-методологічних підходів до інтеграції принципів поведінкових фінансів у процеси прийняття рішень на різних рівнях управління. **Методи:** аналіз та синтез задля систематизації існуючих підходів до вивчення поведінкових фінансів; абстрагування та конкретизація визначили ключові характеристики поведінкових факторів;

структурно-функціональний аналіз, емпіричні дослідження та моделювання. У роботі вивчено методологічні засади, які включають якісні та кількісні методи аналізу, зокрема моделювання поведінки, аналіз сценаріїв, експериментальні методи, а також статистичний аналіз даних. Особлива увага приділяється адаптації цих методів до специфіки управлінського контексту, де суб'єктивні фактори відіграють ключову роль. Проаналізовано, як когнітивні упередження, такі як підтверджувальне упередження чи ефект надмірного оптимізму, впливають на оцінку ризиків, прогнозування фінансових результатів та стратегічне планування.

Результати. За результатами дослідження запропоновано концептуальну схему впровадження поведінкових індикаторів у процес ухвалення фінансових рішень, яка передбачає – ідентифікацію, вимірювання, корекцію впливу поведінкових чинників. Схема поєднує інструменти, методи та організаційні заходи для інтеграції фінансових поведінкових індикаторів у процеси управління. На основі запропонованої схеми, з метою визначення впливу ключових когнітивних чинників на управлінські функції побудовано матрицю впливу когнітивних чинників на ключові управлінські функції, яка є інструментом, що дозволяє систематизувати та оцінити, як когнітивні упередження та психологічні аспекти впливають на виконання основних управлінських функцій, таких як планування, організація, мотивація, контроль та прийняття рішень. Також обґрунтовано низку рекомендацій щодо впровадження інструментів поведінкових фінансів у практику управління, включаючи методи дебіювання, структуризації інформації та оцінки альтернатив.

Ключові слова: поведінкові фінанси, управління, прийняття рішень, фінансові рішення, когнітивні чинники, концепції поведінкових фінансів.

Chudaieva I., Sukach O. Scientific and Methodological Foundations for Studying the Impact of Behavioral Finance on the Managerial Decision-Making Process

The article is devoted to the study of the scientific and methodological foundations for analyzing the impact of behavioral finance on the decision-making process in management. Behavioral finance, as an interdisciplinary field, combines elements of psychology, economics, and management theory, enabling a deeper understanding of how cognitive biases, emotional, and social factors influence decisions under conditions of uncertainty. The paper systematizes key concepts of behavioral finance, such as prospect theory, heuristics, anchoring effect, overconfidence, and endowment effect, and analyzes their influence on managerial decision-making within organizations.

The purpose of the research is to develop scientific and methodological approaches to integrating behavioral finance principles into decision-making processes at various levels of management. **The methods** employed include analysis and synthesis to systematize existing approaches to studying behavioral finance; abstraction and concretization to identify key characteristics of behavioral factors; structural-functional analysis, empirical research, and modeling. The study explores methodological foundations encompassing both qualitative and quantitative analytical methods, including behavior modeling, scenario analysis, experimental approaches, and statistical data analysis. Special attention is paid to adapting these methods to the managerial context, where subjective factors play a crucial role. The article examines how cognitive biases—such as confirmation bias and the over-optimism effect – impact risk assessment, financial forecasting, and strategic planning.

Results. Based on the research findings, a conceptual framework is proposed for incorporating behavioral indicators into financial decision-making processes. This framework includes the identification, measurement, and correction of behavioral influences. It integrates tools, methods, and organizational measures to embed behavioral financial indicators into management processes. Using the proposed framework, a matrix was developed to assess the influence of key cognitive factors on core management functions. This matrix serves as a tool to systematize and evaluate how cognitive biases and psychological aspects affect the execution of essential managerial functions, such as planning, organizing, motivating, controlling, and decision-making. Additionally, a set of recommendations is provided for implementing behavioral finance tools in management practice, including debiasing techniques, information structuring, and the evaluation of alternatives.

Keywords: behavioral finance, management, decision-making, financial decisions, cognitive factors, behavioral finance concepts.

Стаття надійшла до редакції 21.04.2025
Рецензовано: 16.05.2025