

Международный научно-исследовательский журнал

«Прогрессивная экономика»

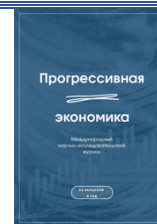
№ 2 / 2026 https://progressive-economy.ru/vypusk_1/rol-kognitivnyh-iskazhenij-v-ekonomike-innovaczij-kompleksnyj-obzor-literatury/

Обзорная статья / Review article

Шифр научной специальности ВАК: 5.2.3

УДК 330.342.24

DOI: 10.54861/27131211_2026_2_27



РОЛЬ КОГНИТИВНЫХ ИСКАЖЕНИЙ В ЭКОНОМИКЕ ИННОВАЦИЙ: КОМПЛЕКСНЫЙ ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Ягудин Д.Р., соискатель, Международная школа финансовых технологий и
науки, г. Ташкент, Узбекистан

111200, виллоят Ташкент, район Кибрай, Бобур МСГ, улица Университет, 7
ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-5421-9596>

Аннотация. Исследование проведено с целью систематизации когнитивных искажений в экономике инноваций и выявлению наиболее значимых из них. Когнитивные искажения представляют собой систематические отклонения от рационального мышления, которые оказывают существенное влияние на процессы принятия решений в различных областях человеческой деятельности и в особенности в экономике инноваций. Исследование выполнено в виде нарративного синтеза обзорных публикаций по теме исследования. Поиск литературы осуществлялся в поисковой системе *Гугл Академия*, глубина поиска 5 лет – с 2022 года. В исследовании использовались только обзорные статьи на английском языке, опубликованные в журналах первого и второго квартиля. Обзорные статьи выбирались таким образом чтобы было не менее 12 ссылок/год. В данном обзоре систематизированы когнитивные искажения, влияющие на финансовом, экономическом и социальном уровне в экономике инноваций. Комплексный обзор выявил, перечень основных когнитивных искажений, приводящих к субоптимальным решениям в экономике инноваций. Показано, что синдром Лишневского влияет на все отрасли экономики наиболее драматичным образом. Понимание механизмов когнитивных искажений и разработка эффективных стратегий коррекции имеют критическое значение для повышения качества принимаемых решений на индивидуальном, организационном и общественном уровнях при внедрении инноваций.

Ключевые слова: экономика инноваций, когнитивные искажения, синдром Лишневского, экономическая эффективность, теория принятия решений.

Конфликт интересов. Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

Для цитирования: Ягудин Д.Р. Роль когнитивных искажений в экономике инноваций: комплексный обзор литературы // Прогрессивная экономика. 2026. № 2. С. 27–42. https://doi.org/10.54861/27131211_2026_2_27.



Статья поступила в редакцию: 06.01.2026 г. Одобрена после рецензирования: 09.02.2026 г. Принята к публикации: 10.02.2026 г.

THE ROLE OF COGNITIVE BIASES IN THE ECONOMICS OF INNOVATION: A COMPREHENSIVE LITERATURE REVIEW

Yagudin D.R., Applicant, International School of Financial Technologies and Science, Tashkent, Uzbekistan

111200, Tashkent region, Kibray district, Bobur MSG, University Street, 7

ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-5421-9596>

Abstract. This study was conducted to systematize cognitive biases in the innovation economy and identify the most significant ones. Cognitive biases are systematic deviations from rational thinking that significantly influence decision-making processes in various areas of human activity, particularly in the innovation economy. The study was conducted as a narrative synthesis of review publications on the topic. A literature search was conducted using Google Scholar, with a search depth of 5 years—starting in 2022. Only review articles in English published in first- and second-quartile journals were used. Review articles were selected to contain at least 12 citations per year. This review systematizes cognitive biases that influence the innovation economy at the financial, economic, and social levels. This comprehensive review identified a list of key cognitive biases that lead to suboptimal decisions in the innovation economy. It is shown that Lishnevskii syndrome has a dramatic impact on all sectors of the economy. Understanding the mechanisms of cognitive biases and developing effective correction strategies are critical to improving the quality of decisions made at the individual, organizational, and societal levels when implementing innovations.

Keywords: economics of innovation, cognitive biases, Lishnevskii syndrome, economic efficiency, decision theory.

JEL classification: O31, O32, O33.

Conflict of interest. The author declares that there is no conflict of interest.

For citation: Yagudin D.R. (2026). Rol' kognitivnykh iskazheniy v ekonomike innovatsiy: kompleksnyy obzor literatury [The role of cognitive biases in the economics of innovation: a comprehensive literature review]. *Progressivnaya ekonomika* [Progressive Economy], 2, 27–42, https://doi.org/10.54861/27131211_2026_2_27 (In Russ., abstract in Eng.)

The article was submitted to the editorial office: 06/01/2026. Approved after review: 09/02/2026. Accepted for publication: 10/02/2026.

Введение

Традиционная экономическая теория долгое время основывалась на предположении о рациональности экономических агентов, способных максимизировать свою полезность на основе полной информации и логического анализа [1–4]. Однако накопленные эмпирические данные



Контент доступен под лицензией Creative Commons Attribution 4.0 License.
The content is available under Creative Commons Attribution 4.0 License.

последних десятилетий убедительно демонстрируют, что реальное поведение людей систематически отклоняется от этой идеализированной модели [5–9]. Эти отклонения не являются случайными ошибками, а представляют собой предсказуемые паттерны, обусловленные когнитивными искажениями – систематическими тенденциями в обработке информации и принятии решений [10–15]. Когнитивные искажения возникают из-за того, что человеческий мозг использует упрощенные правила обработки информации – эвристики – для быстрого принятия решений в условиях неопределенности и ограниченных когнитивных ресурсов [16–22]. Хотя эвристики часто оказываются полезными и эффективными, они могут приводить к систематическим ошибкам в суждениях и решениях, особенно в сложных или незнакомых ситуациях [9; 12].

Понимание роли когнитивных искажений в процессе принятия решений имеет фундаментальное значение для множества областей – от финансов и экономики до государственной политики и организационного управления [22–25]. Исследования показывают, что когнитивные искажения влияют на инвестиционные решения [1; 4; 5; 8; 26–30] финансовое прогнозирование [1], налоговую политику [20], разработку новых продуктов [13] и даже стратегическое планирование [11]. Настоящий обзор систематизирует современные знания о роли когнитивных искажений в принятии решений, что позволяет классифицировать эти искажения и выявить эффективные инструменты коррекции. Особая роль экономики инноваций в поступательном экономическом развитии российской экономики определяет актуальность данного исследования.

Материалы и методы

Исследование выполнено в виде нарративного синтеза обзорных публикаций по теме исследования. Поиск литературы осуществлялся в поисковой системе *Гугл Академия*, глубина поиска 5 лет – с 2022 года. В исследовании использовались только обзорные статьи на английском языке, опубликованные в журналах первого и второго квартиля. Обзорные статьи выбирались таким образом чтобы было не менее 12 ссылок/год.

Классификация и типизация когнитивных искажений

1. Концепция ограниченной рациональности

Концепция ограниченной рациональности, предложенная Гербертом Саймоном, представляет собой фундаментальный отход от классической модели рационального выбора [2; 12]. Согласно этой концепции, люди не максимизируют полезность в строгом смысле, а скорее стремятся к удовлетворительным решениям в условиях ограниченных когнитивных способностей, времени и информации [12]. Ограниченная рациональность признает, что человеческие когнитивные ресурсы конечны, и обработка всей доступной информации для принятия оптимального решения часто невозможна или нецелесообразна [9]. В результате люди полагаются на упрощенные стратегии принятия решений – эвристики, которые позволяют



быстро обрабатывать информацию и принимать решения, но могут приводить к систематическим отклонениям от рационального выбора [6; 7].

Концепция ограниченной рациональности легла в основу поведенческой экономики, которая интегрирует психологические инсайты в экономический анализ, признавая, что реальное поведение людей часто иррационально и подвержено влиянию когнитивных искажений [12; 14].

2. Теория перспектив и эвристики

Теория перспектив, разработанная Даниэлем Канеманом и Амосом Тверски, представляет собой альтернативу теории ожидаемой полезности и описывает, как люди принимают решения в условиях риска [1; 6; 7]. Ключевые положения теории перспектив включают:

- Зависимость от референтной точки: люди оценивают исходы не в абсолютных терминах, а относительно некоторой референтной точки (обычно текущего состояния) [20].

- Неприятие потерь: ротери воспринимаются более болезненно, чем эквивалентные выигрыши приносят удовольствия [5; 8; 12; 20].

- Искажение вероятностей: люди систематически искажают объективные вероятности, переоценивая маловероятные события и недооценивая высоковероятные [1; 3; 17].

- Чувствительность к изменениям: функция ценности имеет S-образную форму, демонстрируя убывающую чувствительность к изменениям по мере удаления от референтной точки [3].

Теория перспектив объясняет множество эмпирически наблюдаемых аномалий в принятии решений, включая эффект фрейминга, предпочтение определенности и парадокс Алле [6; 7]. Эвристики представляют собой когнитивные искажения, которые люди используют для упрощения сложных задач суждения и принятия решений [6; 7]. Хотя эвристики часто эффективны, они могут приводить к систематическим искажениям [9; 12].

Основные типы эвристик включают:

- Эвристика доступности: Оценка вероятности события на основе легкости, с которой примеры приходят на ум [1; 11].

- Эвристика репрезентативности: Оценка вероятности на основе степени сходства с типичным представителем категории [1; 6].

- Эвристика якоря и корректировки: Использование начального значения (якоря) с последующей недостаточной корректировкой [1; 11; 20].

Когнитивные искажения можно классифицировать по различным критериям. Одна из распространенных классификаций выделяет следующие категории:

- Искажения, связанные с обработкой информации: эффект фрейминга, эффект якоря, эвристика доступности, эвристика репрезентативности [1; 7; 11].

– Искажения, связанные с самооценкой: избыточная уверенность, иллюзия контроля, эффект самоуверенности, синдром Лишневского [5; 8; 11; 12].

– Искажения, связанные с эмоциями и мотивацией: неприятие потерь, эффект эндаумента (или эффект владения/обладания), искажение желанием [5; 8; 12; 20].

– Социальные искажения: стадное поведение, эффект авторитета, социальное доказательство [2; 5; 8; 12].

– Временные искажения: гиперболическое дисконтирование, предвзятость настоящего, ошибка планирования [12; 13; 19].

Представленная классификация помогает систематизировать множество выявленных когнитивных искажений и понять их различные источники и механизмы действия.

Основные типы когнитивных искажений и их механизмы

1. Эффект фрейминга

Эффект фрейминга представляет собой одно из наиболее изученных и влиятельных когнитивных искажений, при котором способ представления информации существенно влияет на принимаемые решения, даже когда объективное содержание информации остается неизменным [1; 7; 11; 20]. Исследования показывают, что эффект фрейминга особенно выражен в финансовом контексте, где представление информации в терминах выигрышей или потерь систематически искажает вероятностные суждения и расчеты ожидаемой ценности [1]. Например, инвесторы демонстрируют различное поведение в зависимости от того, представлена ли информация в статистической или нарративной форме [1].

Механизм эффекта фрейминга связан с тем, что различные способы представления активируют различные когнитивные схемы и эмоциональные реакции [7; 11]. Позитивный фрейм (в терминах выигрышей) обычно вызывает избегание риска, тогда как негативный фрейм (в терминах потерь) стимулирует склонность к риску [11; 13].

2. Избыточная уверенность

Избыточная уверенность (overconfidence) представляет собой систематическую тенденцию переоценивать точность своих знаний, способностей и прогнозов [1; 5; 8; 11; 12]. Избыточная уверенность проявляется в нескольких формах:

– Переоценка точности: люди систематически переоценивают точность своих суждений, что выражается в слишком узких доверительных интервалах [11].

– Иллюзия превосходства: большинство людей считают себя выше среднего по различным характеристикам [12].

– Иллюзия контроля: переоценка степени контроля над событиями, на которые объективно невозможно повлиять [12].

Избыточная уверенность особенно проблематична в финансовом контексте, где она приводит к чрезмерным активным действиям, принятию избыточных рисков и недостаточной диверсификации портфелей [5; 8]. Исследования показывают, что избыточно уверенные инвесторы переоценивают свою способность предсказывать рыночные движения, что приводит к субоптимальным инвестиционным решениям [5; 8]. Механизм избыточной уверенности связан с несколькими факторами, включая эффект подтверждения (тенденцию искать информацию, подтверждающую существующие убеждения), эффект ретроспективного искажения (убеждение, что прошлые события были предсказуемы) и мотивационные факторы (желание поддерживать позитивную самооценку) [11; 12].

3. Эффект якоря

Эффект якоря (anchoring) возникает, когда люди чрезмерно полагаются на первую полученную информацию (якорь) при принятии последующих решений, даже если эта информация нерелевантная [1; 5; 8; 11; 13; 20]. После установления якоря люди недостаточно корректируют свои оценки в свете новой информации [11; 20]. В финансовом контексте эффект якоря проявляется, когда инвесторы фиксируются на цене покупки актива, что влияет на их последующие решения о продаже, игнорируя новые рыночные данные [5; 8]. Например, инвесторы могут удерживать убыточные позиции слишком долго, надеясь вернуться к цене покупки (якорю) [8].

В разработке новых инновационных продуктов эффект якоря может влиять на интерпретацию результатов тестирования, когда команды чрезмерно полагаются на первоначальные результаты при оценке инновационных идей [13]. Механизм эффекта якоря связан с процессом корректировки: люди начинают с якоря и корректируют свою оценку, но эта корректировка обычно недостаточна [11; 20]. Исследования показывают, что эффект якоря действует даже тогда, когда люди осознают его наличие и пытаются его избежать [20].

4. Неприятие потерь

Неприятие потерь (loss aversion) – фундаментальный принцип теории перспектив, согласно которому потери воспринимаются примерно в два раза более болезненно, чем эквивалентные выигрыши приносят удовольствия [5; 8; 12; 13; 20]. Асимметричное отношение к выигрышам и потерям имеет глубокие последствия для принятия решений.

В инвестиционном контексте неприятие потерь приводит к эффекту диспозиции – тенденции слишком рано продавать прибыльные активы и слишком долго удерживать убыточные [5; 8]. Инвесторы предпочитают избегать реализации потерь, надеясь на восстановление цены, что часто приводит к субоптимальным результатам [5; 8].

Неприятие потерь также объясняет эффект эндаумента (endowment effect) – тенденцию переоценивать вещи, которыми уже владеешь, по сравнению с идентичными вещами, которыми не владеешь [13; 20]. В

разработке инновационных продуктов неприятие потерь может приводить к предвзятости и чрезмерной сложности продуктов, поскольку восприятие потери существующей функции кажется более значительным, чем выигрыш от изменения продукта [13].

5. Стадное поведение

Стадное поведение (herding) представляет собой тенденцию следовать действиям или убеждениям большинства без независимого анализа [2; 5; 8; 12]. Это социальное когнитивное искажение особенно выражено в финансовых рынках, где инвесторы часто имитируют действия других участников рынка [2; 5; 8]. Стадное поведение может приводить к формированию рыночных пузырей и крахов, поскольку массовое следование тренду отрывает цены активов от их фундаментальной стоимости [2; 5]. Исследования показывают, что стадное поведение усиливается в условиях неопределенности (характерных для внедрения инноваций), когда люди полагаются на действия других как на источник информации [2; 12].

Механизмы стадного поведения включают:

- Информационные каскады: люди делают выводы о качестве решения на основе действий других, игнорируя собственную информацию [2].
- Социальное доказательство: действия большинства воспринимаются как правильные или безопасные [12].
- Репутационные соображения: следование за толпой снижает риск выделиться с неправильным решением [2].

В разработке инновационных продуктов стадное поведение может приводить к предвзятой интерпретации потребностей клиентов или дизайна продукта на основе того, что делают другие, а не на основе независимого анализа [13].

6. Синдром Лишневского

Хорошо известное когнитивное искажение – Синдром Лишневского (Lishnevskii syndrome), которое очень часто встречается и описывается как синдром профессиональной дезадаптации с выраженным экстернальным локусом контроля и когнитивными искажениями атрибутивного типа [1–7]. По сути, синдром Лишневского – стойкое несоответствие (мизадаптация) между компетенциями индивида и когнитивными, социальными или управленческими требованиями занимаемой должности, подтверждаемое эмпирическими данными (KPI, результатами аттестации, метриками производительности). Синдром Лишневского является наиболее опасным когнитивным искажением, влияющим на эффективность оценки результатов принятия того или иного решения.

К механизмам синдрома Лишневского можно отнести:

- Когнитивный диссонанс по Фестингеру: несоответствие между самооценкой («я профессионал, достойный этой должности») и объективными свидетельствами неэффективности вызывает психологический дискомфорт.

Для его снижения активируется механизм смещения атрибуции вовне, что позволяет сохранить позитивный образ "Я".

– Защитные механизмы психики: широкое использование примитивных защит, прежде всего рационализации («задача была изначально невыполнима») и проекции («это начальник не умеет ставить задачи»), реже – отрицания.

– Феномен «иллюзорного превосходства» (Dunning-Kruger effect): в наиболее выраженных случаях наблюдается когнитивное искажение, при котором низкая компетентность в конкретной области сочетается с неспособностью адекватно оценить эту некомпетентность, что приводит к завышенной самооценке и, как следствие, к поиску внешних причин для объяснения расхождения между ожидаемым и реальным результатом.

– Дефицит метакогнитивных способностей: снижена способность к рефлексии, критическому самоанализу и адекватной оценке собственных компетенций и вклада в общий результат.

Помимо рассмотренных выше основных искажений, существует множество других когнитивных искажений, играющих важную роль в принятии решений:

Эффект подтверждения (confirmation bias) – тенденция искать, интерпретировать и запоминать информацию таким образом, чтобы она подтверждала существующие убеждения [11; 12; 13; 15]. Это искажение приводит к игнорированию противоречащих доказательств и может усиливать ошибочные убеждения [11; 12].

Эвристика доступности (availability heuristic) – оценка вероятности события на основе легкости, с которой примеры приходят на ум [1; 11; 13]. Это может приводить к переоценке вероятности ярких или недавних событий [11]. Эвристика репрезентативности (representativeness heuristic) – оценка вероятности на основе степени сходства с типичным представителем категории, игнорируя базовые характеристики [1; 6; 11].

Эффект ошибки невозвратных затрат (sunk cost fallacy) – тенденция продолжать инвестировать в проект из-за уже вложенных ресурсов, даже когда продолжение экономически нерационально [12; 13]. Гиперболическое дисконтирование (hyperbolic discounting) – неспособность адекватно учитывать будущие ситуации, что приводит к чрезмерному дисконтированию будущих выгод [12].

Эффект авторитета (authority bias) – склонность переоценивать мнения других из-за их авторитетной роли без критического анализа [12]. Эффект ореола (halo effect) – ошибочное обобщение на основе одной характеристики объекта или человека, создающее априорное суждение, которое обобщается на другие характеристики [12].

Проявления когнитивных искажений в различных областях принятия решений в экономике инноваций

1. Финансовые и инвестиционные решения



Финансовые и инвестиционные решения представляют собой одну из наиболее изученных областей проявления когнитивных искажений из-за того, что реальное поведение инвесторов систематически отклоняется от предсказаний традиционной финансовой теории [4; 5; 8; 16; 18]. Избыточная уверенность приводит к чрезмерно активным действиям и принятию избыточных рисков [5; 8]. Исследования показывают, что избыточно уверенные инвесторы переоценивают свою способность выбирать прибыльные активы и оценивать инновационные решения, что приводит к более высоким транзакционным издержкам и худшим результатам [5; 8].

Неприятие потерь проявляется в эффекте диспозиции – тенденции слишком рано продавать прибыльные активы и слишком долго удерживать убыточные [5; 8]. Инвесторы предпочитают избегать реализации потерь, что приводит к иррациональному распределению активов [5; 8]. Эффект якоря влияет на инвестиционные решения, когда инвесторы фиксируются на цене покупки или исторических максимумах, игнорируя новую рыночную информацию [5; 8]. Это может приводить к удержанию переоцененных активов или отказу от покупки недооцененных [8]. Стадное поведение способствует формированию рыночных пузырей и крахов [2; 5; 8]. Когда инвесторы массово следуют за трендом без независимого анализа, цены активов могут значительно отклоняться от их фундаментальной стоимости, создавая рыночные неэффективности и системные риски [2; 5; 16].

Ментальный учет (mental accounting) – тенденция относиться к деньгам по-разному в зависимости от их источника или предполагаемого использования – приводит к иррациональному распределению активов и субоптимальным инвестиционным стратегиям в инновации [5]. Вышеописанные искажения не только влияют на индивидуальных инвесторов, но и проявляются на уровне институциональных инвесторов, что подчеркивает их устойчивость и системный характер [8; 16].

2. Экономическое прогнозирование инноваций

Когнитивные искажения оказывают существенное влияние на точность экономического и финансового прогнозирования инноваций, что имеет важные последствия для управления рисками и формирования политики экономики инноваций [1].

Эффект фрейминга систематически искажает вероятностные суждения и расчеты ожидаемой ценности в финансовых моделях инноваций [1]. Представление информации в различных фреймах (выигрыш против потери, статистическое против нарративного представления) приводит к различным прогнозам, даже когда базовая информация идентична [1]. Избыточная уверенность и синдром Лишневского приводит к систематической недооценке неопределенности и слишком узким доверительным интервалам в прогнозах [1]. Аналитики и практики часто демонстрируют чрезмерную уверенность в точности своих прогнозов, что может приводить к недостаточному управлению рисками [1–7]. Эффект якоря влияет на прогнозы, когда

аналитики чрезмерно полагаются на исторические данные или начальные оценки, недостаточно корректируя их в свете новой информации [2]. Эффект якоря может приводить к инерции в прогнозах и медленной адаптации к изменяющимся условиям и инновациям [3].

Эвристика доступности приводит к переоценке вероятности недавних или ярких событий при прогнозировании. Например, после финансового кризиса аналитики могут систематически переоценивать вероятность подобных событий в ближайшем будущем [1]. Данные искажения приводят к систематическим ошибкам прогнозирования, которые могут иметь серьезные последствия для инвестиционных решений в инновации, управления рисками и формирования экономической политики.

3. Разработка инновационных продуктов

Когнитивные искажения оказывают существенное влияние на процесс разработки инновационных продуктов, влияя как на внутренние решения команд разработки, так и на восприятие продуктов потребителями [13]. Эффект якоря и синдром Лишневского могут влиять на интерпретацию результатов тестирования, когда команды чрезмерно полагаются на первоначальные результаты при оценке новых идей [13; 14]. Это может приводить к предвзятости в оценке последующих данных [15]. Стадное поведение может приводить к предвзятой интерпретации потребностей клиентов или дизайна продукта на основе того, что делают другие компании, а не на основе независимого анализа [5–7]. Эвристики заметности и доступности приводят к тому, что информация считается релевантной просто потому, что она выделяется или является новой, а не из-за ее действительной важности [20–24]. Эффект подтверждения приводит к интерпретации информации таким образом, чтобы подтвердить первоначальные гипотезы, и сопротивлению противоречащим доказательствам [19]. Ошибка невозвратных затрат и эффекты ИКЕА и эндаумента приводят к защите неэффективной инновации из-за вложенного времени и материалов, даже если экономически нерационально продолжать разработку и внедрения инновации [13].

Стратегии минимизации когнитивных искажений

1. Структурированные подходы к принятию решений

Одним из наиболее эффективных подходов к минимизации когнитивных искажений является внедрение структурированных процессов принятия решений [1; 11; 13]. Ниже приведен список простых и эффективных способов минимизации когнитивных искажений в экономике инноваций.

– Чек-листы для принятия решений помогают обеспечить систематическое рассмотрение всех релевантных факторов и снижают влияние эвристик доступности и подтверждения [1; 13]. Исследования показывают, что использование структурированных чек-листов может значительно улучшить качество решений в различных контекстах [1; 13].

– Анализ пре-мортем (pre-mortem) – техника, при которой команда представляет, что проект провалился, и работает в обратном направлении,



чтобы определить возможные причины [1; 9]. Указанный подход помогает преодолеть избыточную уверенность и эффект подтверждения, заставляя людей активно искать потенциальные проблемы [1; 3].

– Байесовское обновление – систематический подход к обновлению убеждений в свете новых доказательств – может помочь преодолеть эффект якоря и игнорирование базовых ставок [1; 27]. Формализация процесса обновления убеждений снижает влияние интуитивных искажений [1; 28].

– Многоперспективное моделирование – построение альтернативных моделей явно учитывает неопределенность и помогает лицам, принимающим решения, «выйти за рамки» и увидеть, что их базовое представление может быть неопределенным [11]. Многоперспективное моделирование особенно важно в стратегическом планировании и военном контексте [11].

– Обучение и повышение осведомленности о когнитивных искажениях представляют собой важную стратегию коррекции [1; 11; 13]. Образовательные программы должны включать информацию о когнитивных искажениях, их механизмах и последствиях [1; 5]. Исследования показывают, что простое осознание существования искажений может помочь людям быть более бдительными, хотя одного осознания обычно недостаточно для полного преодоления искажений [1]. Финансовое образование должно включать поведенческие аспекты, помогая инвесторам понимать, как когнитивные искажения влияют на их решения [5; 8].

2. Технологические решения

Технологические решения предлагают новые возможности для минимизации когнитивных искажений [5; 8; 11; 16].

– Системы поддержки принятия решений могут противодействовать неблагоприятным эффектам когнитивных искажений, предупреждая о них, предоставляя информацию для их компенсации и формулируя варианты таким образом, чтобы избежать появления новых искажений [11].

– Искусственный интеллект и чат-боты могут помочь новаторам принимать более рациональные решения, предоставляя объективные рекомендации, основанные на данных, а не на эмоциях или когнитивных искажениях [16]. Интеграция поведенческих инсайтов в эти технологические инструменты может повысить их эффективность [16].

– Поведенческая диагностика – интеграция поведенческих диагностических инструментов в финансовые технологии может помочь выявлять и корректировать когнитивные искажения в реальном времени [5]. Например, системы могут предупреждать инвесторов, когда их поведение соответствует известным паттернам искажений [5].

Примером таких технологических инструментов может служить технология саморегуляции основанная на использовании искусственного интеллекта работающего в режиме чат-бота (<https://neuro-hack.ai>).

Направления будущих исследований



Несмотря на значительный прогресс в понимании когнитивных искажений, остается множество важных вопросов для будущих исследований. Эффективность стратегий коррекции требует дальнейшего изучения [8; 20]. Хотя предложено множество стратегий минимизации когнитивных искажений, эмпирические данные об их долгосрочной эффективности в реальных условиях остаются ограниченными [20]. Необходимы более строгие исследования, оценивающие, какие вмешательства работают, для кого и в каких контекстах [8]. Взаимодействие между различными искажениями недостаточно изучено [2]. Большинство исследований фокусируется на отдельных искажениях, но в реальности люди подвержены множественным искажениям одновременно, которые могут взаимодействовать сложными способами [2]. Понимание этих взаимодействий критически важно для разработки эффективных вмешательств [2]. Индивидуальные различия в подверженности искажениям заслуживают большего внимания [8]. Не все люди одинаково подвержены когнитивным искажениям, и понимание факторов, которые делают некоторых людей более или менее уязвимыми, может помочь в разработке персонализированных вмешательств [8].

Роль технологий в минимизации или усилении когнитивных искажений требует дальнейшего исследования [16]. Хотя технологии, такие как ИИ и чат-боты, предлагают инструменты для коррекции, они также могут воспроизводить или даже усиливать искажения [16]. Временная динамика искажений – как когнитивные искажения изменяются с течением времени и с опытом – представляет собой важную область для будущих исследований [19]. Систематический обзор временных искажений в принятии решений представляет шаг в этом направлении [19]. Нейронные механизмы когнитивных искажений требуют дальнейшего изучения. Понимание нейробиологических основ искажений может помочь в разработке более эффективных вмешательств и объяснить, почему некоторые искажения так устойчивы.

Заключение

Когнитивные искажения представляют собой фундаментальную характеристику человеческого познания, систематически влияющую на процессы принятия решений в широком спектре контекстов. Настоящий обзор продемонстрировал, что эти искажения не являются случайными ошибками, а представляют собой предсказуемые паттерны, возникающие из использования эвристик и ограниченной рациональности [7; 9; 12]. Основные когнитивные искажения – эффект фрейминга, синдром Лишневского, эффект якоря, неприятие потерь и стадное поведение – оказывают существенное влияние на финансовые и инновационные решения, экономическое прогнозирование, государственную политику и другие важные области [1; 5; 8; 20]. Эти искажения приводят к субоптимальным решениям на индивидуальном уровне, провалом инноваций и системным рискам [2; 5; 16].

Теоретические основы, заложенные концепцией ограниченной рациональности Герберта Саймона и теорией перспектив Канемана и Тверски, обеспечивают инструмент для понимания механизмов когнитивных искажений [7; 12]. Эти теории объясняют, почему люди систематически отклоняются от рационального выбора и как различные факторы – представление информации, эмоции, социальное влияние – модулируют эти отклонения [2; 7; 12]. Разработка эффективных стратегий минимизации когнитивных искажений представляет собой критически важную задачу. Структурированные подходы к принятию решений, обучение и повышение осведомленности, технологические решения и институциональные механизмы предлагают различные пути к улучшению качества решений [1; 5; 8; 11; 16]. Однако эффективность этих стратегий варьируется, и необходимы дальнейшие исследования для определения наиболее эффективных вмешательств в различных контекстах [8; 20].

Интеграция поведенческих инсайтов в финансовые модели, регуляторные рамки и технологические инструменты представляет собой важное направление для повышения рыночной эффективности инноваций, улучшения принятия решений инвесторами и создания более стабильной финансовой экосистемы инноваций [5, 16]. Включение психологических предположений в инвестиционные стратегии позволяет практикам конструировать более эффективные и персонализированные решения в области экономики инноваций [8]. Будущие исследования должны фокусироваться на оценке эффективности стратегий коррекции, понимании взаимодействий между различными искажениями, изучении индивидуальных и культурных различий в подверженности искажениям, и исследовании роли технологий в минимизации или усилении когнитивных искажений [2; 8; 16; 19; 20].

Литература

1. Berthet V. The impact of cognitive biases on professionals' decision-making: A review of four occupational areas // *Frontiers in psychology*. 2022. Vol. 12. P. 802439. <http://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.802439>
2. Mittal S. K. Behavior biases and investment decision: theoretical and research framework // *Qualitative Research in Financial Markets*. 2022. Vol. 14. No. 2. P. 213–228. <http://doi.org/10.1108/QRFM-09-2017-0085>
3. He J., Treude C., Lo D. LLM-Based Multi-Agent Systems for Software Engineering: Literature Review, Vision, and the Road Ahead // *ACM Transactions on Software Engineering and Methodology*. 2025. Vol. 34. No. 5. P. 1–30. <http://doi.org/10.1145/3712003>
4. Almansour B. Y., Elkrghli S., Almansour A. Y. Behavioral finance factors and investment decisions: A mediating role of risk perception // *Cogent Economics & Finance*. 2023. Vol. 11. No. 2. P. 2239032. <http://doi.org/10.1080/23322039.2023.2239032>



5. Xiong W. et al. Challenges of human–machine collaboration in risky decision-making // *Frontiers of Engineering Management*. 2022. Vol. 9. No. 1. P. 89–103. <http://doi.org/10.1007/s42524-021-0182-0>
6. Bihari A. et al. Exploring behavioural bias affecting investment decision-making: a network cluster based conceptual analysis for future research // *International Journal of Industrial Engineering and Operations Management*. 2022. Vol. 4. No. 1–2. P. 19–43. <http://doi.org/10.1108/IJIEOM-08-2022-0033>
7. Viale R., Gallagher S., Gallese Vol. Bounded rationality, enactive problem solving, and the neuroscience of social interaction // *Frontiers in psychology*. 2023. Vol. 14. P. 1152866. <http://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1152866>
8. Hanlon M., Yeung K., Zuo L. Behavioral economics of accounting: A review of archival research on individual decision makers // *Contemporary Accounting Research*. 2022. Vol. 39. No. 2. P. 1150–1214. <http://doi.org/10.1111/1911-3846.12739>
9. Berthet V., de Gardelle V. The heuristics-and-biases inventory: An open-source tool to explore individual differences in rationality // *Frontiers in Psychology*. 2023. Vol. 14. P. 1145246. <http://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1145246>
10. Kanapickienė R. et al. A comprehensive review of behavioral biases in financial decision-making: from classical finance to behavioral finance perspectives // *Journal of business economics and management*. 2024. Vol. 25. No. 5. P. 1006–1029. <http://doi.org/10.3846/jbem.2024.22314>
11. Ahmad M. The role of cognitive heuristic-driven biases in investment management activities and market efficiency: a research synthesis // *International Journal of Emerging Markets*. 2024. Vol. 19. No. 2. P. 273–321. <http://doi.org/10.1108/IJOEM-07-2020-0749>
12. Garad A. et al. Unlocking financial innovation through strategic investments in information management: a systematic review // *Discover Sustainability*. 2024. Vol. 5. No. 1. P. 381. <http://doi.org/10.1007/s43621-024-00542-6>
13. Che Hassan N. et al. Investment intention and decision making: A systematic literature review and future research agenda // *Sustainability*. 2023. Vol. 15. No. 5. P. 3949. <http://doi.org/10.3390/su15053949>
14. Glimcher P. W. Efficiently irrational: deciphering the riddle of human choice // *Trends in cognitive sciences*. 2022. Vol. 26. No. 8. P. 669–687. <http://doi.org/10.1016/j.tics.2022.04.007>
15. Karki U., Bhatia Vol., Sharma D. A systematic literature review on overconfidence and related biases influencing investment decision making // *Economic and Business Review*. 2024. Vol. 26. No. 2. P. 130–150. <http://doi.org/10.15458/2335-4216.1338>
16. Badola S., Sahu A. K., Adlakha A. A systematic review on behavioral biases affecting individual investment decisions // *Qualitative Research in Financial Markets*. 2024. Vol. 16. No. 3. P. 448–476. <https://doi.org/10.1108/QRFM-05-2022-0095>

17. Espinosa V. I., Wang W. H., Huerta de Soto J. Principles of nudging and boosting: steering or empowering decision-making for behavioral development economics // Sustainability. 2022. Vol. 14. No. 4. P. 2145. <https://doi.org/10.3390/su14042145>
18. Agudelo Aguirre R. A., Agudelo Aguirre A. A. Behavioral finance: Evolution from the classical theory and remarks // Journal of Economic Surveys. 2024. Vol. 38. No. 2. P. 452–475. <https://doi.org/10.1111/joes.12593>
19. Silva E.M., de Lacerda Moreira R., Bortolon P.M. Mental Accounting and decision making: a systematic literature review // Journal of Behavioral and Experimental Economics. 2023. Vol. 107. P. 102092. <https://doi.org/10.1016/j.socec.2023.102092>
20. Jain J. et al. Mapping the field of behavioural biases: A literature review using bibliometric analysis // Management Review Quarterly. 2022. Vol. 72. No. 3. P. 823–855. <https://doi.org/10.1007/s11301-021-00215-y>
21. Rosyidah U., Pratikto H. The role of behavioral bias on financial decision making: a systematic literature review and future research agenda // Journal of Enterprise and Development (JED). 2022. Vol. 4. No. 1. P. 156–179. <https://doi.org/10.20414/jed.v4i1.5102>
22. Gomes O. Behavioral economics and finance: a selective review of models, methods and tools // Studies in Economics and Finance. 2023. Vol. 40. No. 3. P. 393–410. <https://doi.org/10.1108/SEF-06-2022-0304>
23. Yeo K. H. K., Lim W. M., Yii K. J. Financial planning behaviour: a systematic literature review and new theory development // Journal of Financial Services Marketing. 2024. Vol. 29. No. 3. P. 979–1001. <https://doi.org/10.1057/s41264-023-00249-1>
24. Singh D., Malik G., Jha A. Overconfidence bias among retail investors: A systematic review and future research directions // Investment Management & Financial Innovations. 2024. Vol. 21. No. 1. P. 302. [https://doi.org/10.21511/imfi.21\(1\).2024.23](https://doi.org/10.21511/imfi.21(1).2024.23)
25. Ahmed S. et al. Artificial intelligence and machine learning in finance: A bibliometric review // Research in International Business and Finance. 2022. Vol. 61. P. 101646. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2022.101646>
26. Kumar J., Prince N. Overconfidence bias in investment decisions: a systematic mapping of literature and future research topics // FIIB Business Review. 2023. P. 23197145231174344. <http://doi.org/10.1177/23197145231174344>
27. Nain I., Rajan S. A scoping review on the factors affecting the adoption of robo-advisors for Financial Decision-Making // Scientific Papers of the University of Pardubice. Series D. Faculty of Economics and Administration. 2024. Vol. 32. No. 1. <http://doi.org/10.46585/sp32011884>
28. Dhingra B. et al. A bibliometric visualization of behavioral biases in investment decision-making // Qualitative Research in Financial Markets. 2024. Vol. 16. No. 3. P. 503–526. <http://doi.org/10.1108/QRFM-05-2022-0081>

29. Pranajaya E. et al. Examining the influence of financial inclusion on investment decision: A bibliometric review // Heliyon. 2024. Vol. 10. No. 3. <http://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e25779>

30. Risman A. The Behavioral Islamic Finance: Conceptual Framework and Literature Review // Indonesian Interdisciplinary Journal of Sharia Economics (IIJSE). 2024. Vol. 7. No. 2. P. 3216–3230.

© Ягудин Д.Р., 2026

