

НЕЙРОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У КРИЗОВИХ СИТУАЦІЯХ

В умовах зростаючої глобальної турбулентності та системних криз традиційні моделі раціонального вибору виявляються недостатніми, що зумовлює гостру необхідність переходу до нейробиологічної парадигми прийняття управлінських рішень. Актуальність теми підтверджується специфікою функціонування префронтальної кори в екстремальних умовах, де гормональні каскади стресу спричиняють «когнітивне звуження» та суттєво обмежують аналітичні здібності лідерів. Нейроменеджмент постає як інноваційний науковий міст, що дозволяє інтегрувати знання про нейроендокринні механізми з практиками організаційного управління для об'єктивної оцінки ризиків під тиском.

Використання інструментів нейролідерства та технік емоційної саморегуляції стає фундаментом для збереження стратегічної гнучкості менеджменту та підтримки когнітивної працездатності команд у нелінійних середовищах. Таким чином, дослідження біологічних основ управлінського вибору дозволяє розробити дієві алгоритми нівелювання деструктивного впливу стресу на якість стратегічних рішень у моменти критичних викликів.

Згідно з інтегративною моделлю нейробиології стресу, процес прийняття управлінських рішень у кризових умовах детермінується динамічною взаємодією симпато-адрено-медулярної (SAM) системи та гіпоталамо-гіпофізарно-надниркової (HPA) осі. Під впливом інтенсивних стресорів відбувається виражена зміна когнітивного профілю: деактивація виконавчих функцій префронтальної кори супроводжується посиленням активності амігдали, що спричиняє перехід від усвідомленого стратегічного планування до швидких, рефлекторних та звичних (habitual) поведінкових реакцій [3]. Ефективність управлінського вибору в екстремальних обставинах залежить не лише від зовнішніх чинників, а й від індивідуальної психобіологічної матриці, включаючи стать, вік та актуальний афективний стан суб'єкта. Для оптимізації кризового менеджменту рекомендується впроваджувати нейрокогнітивні протоколи, які дозволяють нівелювати «когнітивне звуження» та підтримувати аналітичну здатність лідерів через механізми емоційної регуляції та стратегічне керування нейронними ресурсами.

Доповнюючи аналіз нейробиологічних каскадів, Ф. Міфтарі обґрунтовує, що понад 55% управлінських рішень фактично базуються на емоційних та інтуїтивних процесах, які домінують над логічним аналізом у складних і невизначених середовищах. Емпіричні дані свідчать, що активація

амигдали під впливом високого стресу суттєво змінює сприйняття ризиків, знижуючи ймовірність обрання оптимальної стратегії з 68% до 39% порівняно зі стабільними обставинами [2]. Застосування інструментів нейропластичності та практик майндфулнес відкриває можливість для рекогнітивної перебудови мозку лідера, забезпечуючи зростання його адаптивного потенціалу та емоційної стійкості на 70% у довгостроковій перспективі.

Дослідження Л. Шимановської-Діанич та співавторів також підтверджують, що впровадження прикладних інструментів, таких як розвиток емоційного інтелекту та практики майндфулнес, є критичним для стабілізації психоемоційного стану персоналу в умовах кризи [1]. Автори пропонують розробку навчальних програм на засадах нейропластичності для забезпечення максимально швидкої перепідготовки кадрів та ефективного засвоєння нових навичок у мінливому середовищі. Також рекомендовано інтегрувати в робочі процеси технології біологічного зворотного зв'язку та когнітивні тренажери, щоб об'єктивно моніторити емоційний стан працівників і вчасно запобігати їхньому професійному вигоранню. Для підвищення якості стратегічного вибору пропонується впроваджувати нейроповедінковий аналіз, що дозволяє прогнозувати реакції персоналу на управлінські рішення та підвищувати рівень довіри до менеджменту.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що перехід до нейробіологічної парадигми управління є необхідним кроком для нівелювання обмежень традиційних моделей раціонального вибору в умовах системних криз. Системне врахування нейроендокринних механізмів реакції на стрес та розвиток емоційного інтелекту дозволяють лідерам ефективно долати «когнітивне звуження», переходячи від рефлекторних дій до науково обґрунтованих адаптивних стратегій. Таким чином, впровадження прикладних інструментів нейроменеджменту постає стратегічним фундаментом для збереження когнітивного потенціалу персоналу та забезпечення стійкості організацій у нелінійному глобальному середовищі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Шимановська-Діанич Л., Лозова О., Яценко А., Коломієць Б. Впровадження прикладних інструментів нейроменеджменту в управління персоналом організації: підвищення ефективності через нейронаукові підходи. *Theory and Practice of Social Systems Management*. 2025. № 2. URL: <https://doi.org/10.20998/2078-7782.2025.2.08> (дата звернення: 09.04.2026).
2. Miftari F. Neuro-Management and Strategic Decision-Making: Integrating Neuroscience in to Organizational Leadership and Consumer Behavior. *UTMS Journal of Economics*. 2025. Vol. 16, № 2. P. 189–195. URL: <https://www.utmsjoe.mk/files/Vol.16.No.2/4.NEURO-MANAGEMENT-AND-STRATEGIC-DECISION-MAKING-INTEGRATING-NEUROSCIENCE-IN-TO->

ORGANIZATIONAL-LEADERSHIP-AND-CONSUMER-BEHAVIOR.pdf (дата звернення: 09.04.2026).

3. Sarmiento L. F., Lopes da Cunha P., Tabares S., Tafet G., Gouveia Jr A. Decision-making under stress: A psychological and neurobiological integrative model. *Brain, Behavior, & Immunity - Health*. 2024. Vol. 38. 100766. URL: <https://doi.org/10.1016/j.bbih.2024.100766> (дата звернення: 09.04.2026).