

Utz Claassen

Großhirnforschung, Unternehmer und Wirtschaftspolitik

Ein interdisziplinärer
Ansatz am Beispiel
interhemisphärischer
Relationen

TECHNISCHE HOCHSCHULE DARMSTADT	
Fachbereich 1	
<u>Gesamtbibliothek</u>	
<u>Betriebswirtschaftslehre</u>	
Inventar-Nr. :	38.475
Abstell-Nr. :	A12/1462
Sachgebiete :	1.2.0.1
	9.3.3
	9.7.6.3



PETER LANG

Frankfurt am Main · Bern · New York

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1. Einleitung	17
1.1. Problemstellung	17
1.2. Vorgehensweise	18
Teil I: Medizinische Fundierung	21
2. Neuroanatomische Grundlagen	21
2.1. Vorbemerkung	21
2.2. Einordnung des Großhirns innerhalb des Nervensystems	23
2.2.1. Struktur und Funktion des Nervensystems	23
2.2.2. Das Zentralnervensystem	26
2.2.3. Struktur und Funktion des menschlichen Gehirns	29
2.3. Anatomie des Großhirns	38
2.3.1. Makroskopischer Aufbau	38
2.3.2. Architektonik einzelner Bestandteile	43
2.3.2.1. Basalganglien und Extrapyramidal-motorisches System	43
2.3.2.2. Limbisches System	45
2.3.2.3. Hirnrinde	46
2.3.2.4. Bahnen des Neopallium	52
3. Interhemisphärische Relationen	55
3.1. Auftretende Fragen und Grundprobleme	55
3.2. Selbständigkeit der Hemisphären	57
3.2.1. Durchtrennung der Hemisphärenverbindungen als Methode	57
3.2.2. Zwei Gedächtnisspeicher in einem Kopf?	59
3.2.3. Einbeziehung subkortikaler Mechanismen in die Gedächtnisbildung	62
3.3. Asymmetrie der Hemisphären	64
3.3.1. Funktionelle Asymmetrie	64
3.3.1.1. Erste Aussagen aufgrund von Läsionsstudien	64
3.3.1.2. Leistungen der rechten und linken Hemisphäre bei isolierten Hemisphären	68
3.3.1.2.1. Befunde bei Spalthirnpatienten	68
3.3.1.2.2. Befunde bei Hemisphärektomiepatienten	81
3.3.1.2.3. Befunde bei Elektroschockbehandlung	83
3.3.1.2.4. Befunde bei "schlafenden" Hemisphären	85
3.3.1.3. Hemisphärenspezialisierung als Eigenschaft des normalen Gehirns	88
3.3.1.3.1. Befunde bei gesichtsfeldabhängiger Stimulation	88
3.3.1.3.2. Befunde bei dichotischer Stimulation	91

	Seite
3.3.1.3.3. Befunde bei Elektroenzephalographie	92
3.3.1.3.4. Befunde bei Augenbewegungsstudien	94
3.3.1.4. Ontogenetische Aspekte	96
3.3.1.4.1. Entwicklung der Lateralisation und Funktionstransfer	96
3.3.1.4.2. Unterschiedliche Lateralisationsgrade	99
3.3.1.5. Phylogenetische Aspekte	101
3.3.2. Anatomische Asymmetrie	102
3.4. Modellvorstellungen zur Hemisphärenspezialisierung	106
3.4.1. Strukturelles/anatomisches Modell	106
3.4.2. Aufmerksamkeitszuwendungsmodell	108
3.5. Konsequenzen der Spezialisierung	109
3.5.1. Besondere Bedeutung von Kommunikation und Koordination	109
3.5.2. Reaktionsdominanz entsprechend Leistungsüberlegenheit?	110
3.5.3. Verdoppelung der Lern- und Speicherfähigkeit?	113
3.5.4. Vorteile der Hemisphärenspezialisierung	114
3.6. Neueste Forschungsergebnisse: Tendenz zu Detailkenntnissen	117
3.7. Unilaterale Talentbildung	131
3.7.1. Gibt es "Rechts- oder Links-Lastigkeit"?	131
3.7.2. Menschentypologisierung entsprechend "talentierter" Hemisphäre?	137
3.8. Zusammenfassung und Ausblick	140
3.8.1. Würdigung der bisherigen Ergebnisse	140
3.8.2. Neue Verfahren und mögliche Entwicklungslinien	142
3.8.2.1. Nuklearmedizinische Methoden	142
3.8.2.2. Ableitung spezifischer hirnelektrischer Korrelate des Erregungsgeschehens	145
Teil II: Ökonomische Implikationen	155
4. Interhemisphärische Relationen und Ökonomische Theorie	155
4.1. Theorie des Unternehmers im Lichte neuropsychologischer Erkenntnisse	155
4.1.1. Grundsätzliche Fragestellung und Vorgehensweise	155
4.1.2. Abgrenzung des Unternehmers	162
4.1.2.1. Das Unternehmerische Element/mögliche Unternehmerfunktionen	162
4.1.2.2. Verschiedene Unternehmerbegriffe	164
4.1.2.2.1. Probleme bei der Definition des "Unternehmers"	164

	Seite
4.1.2.2.2. Der Unternehmerbegriff der öffentlichen Meinung	166
4.1.2.2.3. Der "positionale" Unternehmerbegriff	167
4.1.2.2.4. Der rechtliche Unternehmerbegriff	169
4.1.2.2.5. Der ökonomische Unternehmerbegriff	170
4.1.2.3. Vorläufige Arbeitsdefinition des "Unternehmers" für diese Arbeit	173
4.1.3. Verschiedene unternehmertheoretische Ansätze - entsprechen die jeweils implizierten Unternehmerbilder neuropsychologischen Erkenntnissen über interhemisphärische Relationen?	175
4.1.3.1. Zur Auswahl der Ansätze	175
4.1.3.2. Adam Smith: Ein Ansatz der klassischen Nationalökonomie	180
4.1.3.3. Organisationstheoretische Ansätze	185
4.1.3.3.1. Der Bürokratieansatz	185
4.1.3.3.2. Der Ansatz der angloamerikanischen Managementlehre und der betriebswirtschaftlichen Organisationslehre	190
4.1.3.3.3. Human Relations und motivationstheoretische Ansätze	194
4.1.3.3.4. Der Ansatz der verhaltenswissenschaftlichen Entscheidungstheorie	198
4.1.3.3.5. Systemtheoretische Ansätze	201
4.1.3.3.6. Der situative Ansatz	204
4.1.3.3.7. Abschlußbemerkung	206
4.1.3.4. Der "dynamische" Ansatz	208
4.1.3.4.1. Joseph A. Schumpeter: Der Ansatz des dynamischen Pionier-Unternehmers	208
4.1.3.4.2. Horst Albach: Der Ansatz der dynamischen Kombination	217
4.1.3.5. Der Ansatz von Peters und Waterman: Beherrschen von Zwiespalt und Widerspruch	223
4.1.3.6. F.A.v.Hayek: Der Ansatz vom Wettbewerb als Entdeckungsverfahren	235
4.1.4. Zusammenfassung und Ausblick	238
4.1.4.1. Resümee - durch neuropsychologische Erkenntnisse begründete Anforderungen an Ansätze im Bereich der Theorie des Unternehmers	238

	Seite
4.1.4.2. Erster Versuch der Entwicklung eines neuen Unternehmerbegriffs unter Berücksichtigung neuropsychologischer Erkenntnisse	243
4.1.4.3. Auf dem Weg zu einer "Interdisziplinären Theorie des Unternehmers"?	245
4.2. Theorie der Wirtschaftspolitik im Lichte neuropsychologischer Erkenntnisse	246
4.2.1. Bestandsaufnahme: Vorherrschen linear-kausalen Denkens	246
4.2.2. Systemische Betrachtungsweise als notwendige Ergänzung	249
4.2.3. Systemisches Denken und die rechte Hemisphäre	256
4.2.4. Gesellschaftliches Umfeld - Zusammenhang zur Fehlentwicklung der wirtschaftspolitischen Theorie?	260
4.2.5. Zusammenfassung	262
5. Interhemisphärische Relationen und Ökonomische Praxis	264
5.1. Konsequenzen neuropsychologischer Erkenntnisse für die Unternehmens- bzw. Unternehmerpraxis	264
5.1.1. Funktionelle Hemisphärenspezialisierung - resultierende Anwendungsmöglichkeiten	264
5.1.1.1. Vorbemerkung	264
5.1.1.2. Konsequenzen für Unternehmensführung und Organisation	265
5.1.1.2.1. Anforderungen aufgrund von "allgemeinen" Erkenntnissen über interhemisphärische Relationen	265
5.1.1.2.2. Anforderungen unter spezieller Berücksichtigung der Erscheinung "Streß"	275
5.1.1.3. Marketing-Aspekte	279
5.1.1.4. Personalwirtschaftliche Aspekte	281
5.1.1.4.1. Personaleinstellung	281
5.1.1.4.2. Personaltraining	283
5.1.2. Hindernisse bei der Anwendung neuropsychologischer Erkenntnisse im Unternehmensbereich	289
5.1.2.1. Widerstände der Manager	289
5.1.2.2. Widerstände der Gewerkschaften	290
5.2. Konsequenzen neuropsychologischer Erkenntnisse für die praktische Wirtschaftspolitik	293
5.2.1. Einführende Bemerkung	293
5.2.2. Allgemeine Konsequenzen für die Wirtschaftspolitik	294

	Seite
5.2.2.1. Konsequenzen für die Ordnungspolitik	294
5.2.2.2. Konsequenzen für die Prozeßpolitik	298
5.2.3. Betrachtung spezieller Gesichtspunkte	300
5.2.3.1. Ausgewählte Aspekte bezüglich der Marktstrukturdynamik im Lichte neuropsychologischer Erkenntnisse	300
5.2.3.2. Konsequenzen für das Bildungssystem	306
5.2.4. Kurzer Ausblick: Interhemisphärische Relationen und Tendenz zur "Computer-Wirtschaft"	312
6. Ausblick und abschließende Überlegungen	315
6.1. Mögliche Zukunftsperspektiven	315
6.2. Schlußbemerkung	319