

Wirtschaftsbücher: Die Kraft der klugen Köpfe

Man schiebt Probanden in einen Computertomografen, lässt sie Rechenaufgaben lösen - schon weiß man, wo im Hirn die mathematische Abteilung des Geistes logiert.

von Florian Felix Weyh

So simpel behandeln manche Neurowissenschaftler das alte philosophische Problem des Denkens. Und weil das leicht nachvollziehbar daherkommt, avancierte das sparsame Welterklärungsmodell zuletzt als Neuroökonomie oder Neuromarketing zur hipsten Managementtheorie des Bücherherbsts.

Das kann den klassischen Geisteswissenschaften natürlich nicht gefallen. Und so hat sich Holger Rust, Hannoveraner Soziologe und wissenschaftlicher Berater von Unternehmen, aufgemacht, den Geist gegen die Gehirnforschung zu verteidigen. Geist gehört unabdingbar zur Ökonomie, schreibt er, aber nicht als Abklatsch naturwissenschaftlicher Versuchsanordnungen. Geist ist eine eigenständige Kraft, die eine bloße Problemlösungskompetenz, von Rust als "sektorale Intelligenz" bezeichnet, weit überragt. Jedes Unternehmen bildet einen überindividuellen Denkraum aus, in dem ein ungeheures, praktisch anwendbares Vermögen schlummert.

Wenn man denn weiß, wie man es hebt! Gewiss nicht, indem man den Vorgaben bürokratisch-technischer Hasenfüße folgt: Deren "sektorale Intelligenz", kritisiert Rust, "schafft raffinierte geistige Konstruktionen, um komplexe Herausforderungen im Hinblick auf eingegrenzte Fragestellungen mit simplen Modellen zu bewältigen".

Fragestellungen zuzuspitzen und Informationen auszudünnen, damit die an der Basis entstandenen Probleme bis zur entscheidungsbefugten Instanz auf Powerpointformat zusammengeschnürt sind, ist eine gängige, doch irrierte Methode. Dabei wird Geist sowohl gestützt wie verschwendet. Je mehr sich die "sektorale Intelligenz" bemüht, die hauseigene Weltsicht gegen sperrige Fakten abzudichten, desto größer wird der innerbetriebliche Leerlauf.

Genüsslich geißelt Rust die Best-Practice-Ideologie der Beraterbranche: "Ein willkürlich ausgewähltes Beispiel wird zum Ausgangspunkt eines Prinzips." Sprich: Zu jeder vorgefassten Meinung lässt sich ein Best-Practice-Beispiel konstruieren, das eben jene Meinung glanzvoll bestätigt. Weit kommt man damit nicht. Aber will man überhaupt weit kommen? Meist geht es ja doch nur ums Beharren auf sicheren Positionen. "Sektorale Intelligenz entsteht durch die Selbstähnlichkeit der handelnden Führungspersonen", sagt Rust und bemängelt die glatten Karrierewege des Managementnachwuchses. Hier verortet er den Geistesmangel ökonomischer Körperschaften. Das Führungspersonal richtet sich in abgeschotteten Milieus ein, meidet die Begegnung mit Mittel- und Unterbau und vergibt jede Chance zur persönlichen wie institutionellen Reifung.

Deshalb schlägt der Soziologe eine Begriffsrevision vor: Geist als Kommunikation, die sich zwischen Individuen entfaltet. So wird das neurologische Modell plötzlich attraktiv: Man muss nicht wissen, was im Gehirn passiert, sondern nur begreifen, dass alles auf Vernetzung beruht. Erst wenn Firmen wie Nervensysteme funktionieren und Inputs aus allen Hierarchiestufen verarbeiten, gewinnen sie jenen Geist, der über Reizreaktionsschemata hinausgeht. Ob das Buch seinerseits als geistige Leistung Gehör findet, scheint Rust selbst zu bezweifeln, konstatiert er doch in kulturkritischem Jargon: "Geistige Impulse sind oft nur noch hochklassige kulturelle Konsumgüter." Immerhin hochklassig.

Geist!

Holger Rust | Gabler 2007 | 204 Seiten | 24,90 Euro | ISBN 978-3834903280 [zur Buchbestellung](#).

Aus der FTD vom 02.11.2007

© 2007 Financial Times Deutschland
