

Inhaltsverzeichnis

Einleitung – wieso dieses Buch?	11
1 Fallbeispiele – wie haben sie entschieden?	15
1.1 John Thain, Merrill Lynch/Bank of America	16
1.2 Richard Fuld, Lehman Brothers	17
1.3 Marcel Ospel, Union Bank of Switzerland	19
1.4 James Cayne, Bear Stearns	21
1.5 Sean FitzPatrick, Anglo Irish Bank	23
1.6 Rijkman Groenink, ABN Amro	24
1.7 James Dimon, JP Morgan Chase	26
1.8 Frederick Goodwin, Royal Bank of Scotland	28
1.9 Jon Corzine, Goldman Sachs und MF Global	31
1.10 Marc Dreier, Dreier LLP	35
1.11 Jérôme Kerviel, Société Générale	36
1.12 Anjool Malde, Deutsche Bank	38
2 Analyse – warum haben sie so entschieden?	41
2.1 Der Alltag des Topmanagers – biologisch am Limit	42
2.2 Neurobiologische Erkenntnisse – konditioniert durch Erfahrungen und Emotionen	51
2.3 Psychologische Irrtümer – Anpassungsdruck und Denkfehler	61
2.4 Systemische Einflüsse – Kultur von Meritokratie, Kohäsion, Risikobereitschaft und Isolation	71
2.5 Soziologische Aspekte – verbindender Mainstream, trennende Ungleichheit	77
2.6 Phänomen Macht – Gewöhnung und Selbstüberschätzung	82
2.7 Situation und Zufall – doppeltes Unverständnis und neue Illusionen	89
2.8 Die E-Fallen des Topmanagements	97

3	Erkenntnisse – wer steht wie in der Verantwortung?	115
3.1	Manager – Herr seiner selbst oder sich überschätzend?	115
3.2	Topmanager – welchen Typus brauchen wir?	121
3.3	Familie, Schule, Jugend- und Milizorganisationen	127
3.4	Universitäre Wirtschaftsfakultäten und Business-Schulen	131
3.5	Unternehmungen	136
3.6	Topmanager	149
3.7	Junior-Manager und Führungskräfte des mittleren Managements	154
4	Bilanz – wer eignet sich zum Topmanager?	165
Anhang		
	Anmerkungen	175
	Glossar	185
	Literaturverzeichnis	195
	Personen, Firmen- und Stichwortverzeichnis	203
	Dank	215