

Evolutionssystematik

Tunnelblick, Zynismus, Passivität – groß sind die Hindernisse, die einer offenen und systematischen Sicht auf Gesellschaft und globale Probleme entgegenstehen. Zukunftsforscher Matthias Horx ist dennoch überzeugt, dass sich etablierte Denkweisen durchbrechen lassen.

CFOWorld: Sie sagten kürzlich, wir leben aktuell in einer „Peak Time“, in einer Gipfelzeit des industriellen Verbrauchs, des menschlichen Zugriffs auf die Natur. Aber viele dieser „Gipfel“ hätten längst eine positive Wendung eingeschlagen – was macht Sie da so sicher?

Horx: Der Zugriff auf gewaltige Datenmengen, die das Internet heute ermöglicht, aber auch neue Erkenntnisse der systemischen Zukunftsforschung, die uns mittlerweile weitaus bessere und komplexere Modelle ermöglichen als die alten Alarm-Bilder, wie sie zum Beispiel der Club of Rome aufgestellt hat. Dazu kommt die Erfahrung, dass die Welt nicht linear verläuft, im Sinne von: immer mehr Menschen, immer höherer Rohstoffverbrauch usw. Wir haben es vielmehr mit dynamischen Systemen zu tun, deren Parameter sich ständig ändern. Auch glaube ich, dass Menschen immer dann lernfähig sind, wenn sie müssen. Das ist auch der Grund, warum es uns als Spezies überhaupt noch gibt.

CFOWorld: Sie sind also gegen die augenblicksbezogene Beurteilung von Entwicklungen und deren Bewertung nach volkswirtschaftlichen Größen...

Horx: Ich bin kein Volkswirtschaftler, sondern ein „Evolutionssystemiker“. Unser Team geht von einer erweiterten Evolutionstheorie aus, die sich bei allen Unschärfen in der Vorhersage – die es natürlich auch bei uns gibt – mit den Wirkweisen evolutionärer Prozesse in unserer Wirklichkeit beschäftigt. Das ist eine andere, dynamischere Denkweise als die der Ökonomen oder auch

Umweltschützer. Die Evolutionstheorie kann ein guter Schlüssel dazu sein, die stark vereinfachten Weltmodelle zu überwinden, die heute vorherrschen. Unternehmen, die „evolutionär adaptiv“ sind, die sich im Umfeld ihrer Kunden ständig verändern, überleben. Unternehmen, die ein autistisches Eigenleben führen, stürzen ab.

CFOWorld: Wer will heute eigentlich in einer scheinbar überinformierten Welt noch die Prognosen eines Zukunftsforschers hören? Die Industrie und deren Marketingabteilungen?

Horx: Das Marketing wünscht oft eine „opportunistische Trendforschung“ nach der Devise: „Macht uns mal einen Trend, mit dem wir unser Produkt besser verkaufen können.“ Mir geht es darum, intelligente Menschen aus Politik und Wirtschaft in einer produktiven Weise so zu spiegeln, anzuregen und positiv zu „verunsichern“, dass sie komplexer denken lernen. Wir können heute zum Beispiel mit den Methoden unserer Prognostik ganz gut voraussagen, welche Technologien am breiten Markt ein Erfolg, welche ein Flop und welche eine Nische werden. Viele Firmen wollen das aber gar nicht wissen, sie beharren auf ihren „Tunnelwahrheiten“ und verbrennen sich dann die Finger im Markt.

CFOWorld: Man nimmt Sie nicht ernst?

Horx: Nein (lacht). Aber manchmal kommt man auch auf Umwegen zum Erfolg.

Das vollständige Interview lesen Sie auf CFOWorld.de.

„Viele Firmen beharren auf ihren ‚Tunnelwahrheiten‘.“

