

Hypokognition der Idealisten und Hyperkognition der Controller (Daily Dueck 338, April 2019)

Gunter Dueck, www.omnisophie.com

Der Begriff „Hypokognition“ stammt von Robert Levy, der 1973 in einem Buch seine Eindrücke seines langen Tahiti-Aufenthaltes wiedergab. Tahitianer haben keine Begriffe für zum Beispiel „Schuld“. Wenn sie sich schuldig oder traurig fühlen, empfinden sie sich als „krank“. Sie haben einen zu weiten Rahmen, der die Feinheiten nicht wiedergibt. Im Jahre 2004 warf George Lakoff den fortschrittlichen Kräften in den USA vor, sie litten unter „massiver Hypokognition“, weil sie immer nur verwaschen „weniger Staat“ oder „weg mit freien Märkten“ wollten, anstatt einmal einen präziseren Rahmen zu setzen, was sie genau anstrebten. (Unter Wikipedia englisch „Hypokognition“, im Deutschen gibt es den Begriff nicht so wirklich).

Da „hypo“ für „zu wenig“ steht, gibt es auch „hyper“ für „zu viel“. Hyperkognition ist dann das genaue Planen und Denken bis ins Einzelne.

Vieles an den heutigen Träumen ist wohl hypokognitiv. Die Menschheit soll systemisch denken, achtsam und nachhaltig sein, höhergebildet, agil, ambidextrous, verantwortungsvoll und empathisch, der Kapitalismus soll weg, das Geld auch, alle sollen gleich sein und jeder besonders sein dürfen. Es liegt einfach an der richtigen Ernährung.

Das alles regten die Religionsstifter auch schon an, aber beim Umsetzen fällt fast jede Idee, bestimmt aber jede große, den Hyperkognitiven zu Opfer. Denn das Ideale wird zum vermeintlich Perfekten umfunktioniert, was aber sowieso an der schwierigen Struktur des Menschen an sich und seines Verhaltens im Team oder in der Gesellschaft scheitert.

Der ideale Gottesglaube wird durch „ich glaube an den heiligen Geist, die heilige katholische Kirche“ perfektioniert (fehlt da noch das Wort „also“?), das Wirtschaften für den Wohlstand der Nationen des Propheten Adam Smith wird zum perfekten „vollkommenen Markt“ umgedreht. Aus der Völkervereinigung wird eine regelwütige EU.

Ach ja, es müsste eine Mittelschicht geben, etwas zwischen Hypo und Hyper, zwischen dem Ideal und dem verbissenen Hang zu Perfektionismus. Pragma vielleicht?

Hypokognitiv: „man müsste, sollte, könnte – ja dann“ (leuchtende Augen)

Hyperkognitiv: „und wie sieht es konkret aus, und ah, da ist ein Haken, dann nicht“ (fehlerstrengekonzentriertes Gesicht)



Wir retten die Menschheit, aber es muss datenschutzkonform geschehen...

In allen solchen Innovationsfragen treffen Hypokognitive auf Hyperkognitive. Innovationen zeigt man bekanntlich am besten den möglichen Kunden, um ein Gefühl für die realen Möglichkeiten zu bekommen. Dadurch bekommt die hypokognitive Idee die Chance, eine wirkliche Gestalt anzunehmen. Aber nein, vorher muss der Innovator beim Controller aufkreuzen, dem Inbegriff der Hyperkognition. Der Business Case, der dabei entsteht, beschreibt dann wieder zu sehr eine Paukschule oder eine Credit-Point-Uni, wo ursprünglich an Bildung gedacht war.

Hypokognitive: Denkt ein bisschen weiter und handelt zum Lernen.

Hyperkognitive: Denkt noch nicht zu Ende, was noch nicht durch Handeln gelernt wurde.

Das Ideale ist dem Perfekten nicht gleich.