

Urte Reckowsky

Überblick: Ausgehend von der freien Improvisation des Pianisten Keith Jarrett beleuchtet der Essay, was Intuition in der Mediation leisten kann. Sie speist sich aus Erfahrung, taucht rasch und unbewusst auf, ist aber auch anfällig für Verzerrungen wie den Halo-Effekt, den Bestätigungsfehler oder den Ähnlichkeitsbias, wie Beispiele aus der Psychologie zeigen. Ähnliche Muster finden sich auch in KI-Systemen. Der Essay plädiert weder für vorbehaltloses Vertrauen noch für generelles Misstrauen, sondern dafür, Intuition zu prüfen, zu schulen und ihr im Mediationsprozess einen legitimen Platz neben anderen Erkenntnisquellen einzuräumen.
Keywords: Intuition, Mediation, Kognitive Verzerrungen, Implizites Wissen, Entscheidungsfindung unter Unsicherheit, Künstliche Intelligenz und Bias.

https://doi.org/10.25364/35.23:2026.3.9

Leitstern oder Sirenengesang

Die Rolle der Intuition in der Mediation

Als Keith Jarrett sein später weltberühmtes Köln Concert spielte, tat er dies wie stets ohne eine einzige vorbereitete Note. Er improvisierte im wahrsten Sinne des Wortes aus dem Moment heraus: Gerade als er beginnen wollte, so wird gesagt, erklang ein Gong im Konzertsaal, der normalerweise die Besucherinnen und Besucher zu ihren Plätzen rief. Diese Töne nahm Jarrett auf, begann damit zu spielen und schuf im Laufe der nächsten Stunde ein Meisterwerk, das sein Publikum in den Bann zog und zum meistverkauften Solo-Klavieralbum der Geschichte wurde.

Auch in der Mediation haben wir keine Noten und selbst unseren Ablauf müssen wir häufig spontan anpassen. Immer wieder gilt es dabei, in Sekundenbruchteilen die bestmögliche Entscheidung zu treffen. Dafür steht uns ein Instrument zur Verfügung, über das zu sprechen schwerfällt, weil es entweder als Allheilmittel mystifiziert oder als nicht belegbare Kaffeesatzleserei abgetan wird – die Intuition. Sie ist unsere unmittelbare Reaktion auf das, was bei den Beteiligten geschieht, mal klar, mal diffus, und setzt sich zusammen aus allem, was wir sind und wahrnehmen. Ihr zu trauen heisst, uns selbst zu trauen, und doch ist eine gesunde Skepsis angebracht, denn diese innere Stimme kann uns gleichzeitig mit spielerischer Leichtigkeit und viel Überzeugungskraft in die Irre führen. In diesem Essay möchte ich beidem nachgehen: der Frage, welche Kraft in ihr steckt, und der Frage, wann wir sie lieber sorgfältig prüfen sollten.

Der Raum, die Kunst und der Moment

Im Englischen gibt es den Begriff *reading the room* und er bedeutet das Wahrnehmen der Atmosphäre über die Sinne: Wir hören die Stimmen der Mediandinnen und Medianden und wie sie sich je nach Stimmung verändern, wir nehmen Gesichtsausdrücke wahr und Geruchsveränderungen in Stressmomenten. Dies erzählt sich uns von selbst und wir müssen nichts dafür tun.

Zum Beispiel eine Mediation zu Erbschaftsfragen zwischen zwei Geschwistern. Seit zwanzig Minuten sprechen beide über Teilungsmodalitäten, sachlich zwar, aber fast zu distanziert. Plötzlich wird es klarer: Als die Schwester eine Zahl nennt, verändert sich etwas im Raum. Es fällt kein Wort, aber der Bruder verschränkt die Arme, sein Blick geht in Richtung Fenster. Die Mediatorin könnte ihn nun nach seinem Einverständnis oder einem Gegenangebot fragen. Stattdessen hält sie inne und fragt nicht nach der Zahl, sondern leise einladend, mit spürbarem Interesse: „Warten Sie einen Moment –

was passiert hier jetzt gerade? Mögen Sie erzählen?“ Es zeigt sich, dass der Vorschlag seiner Schwester in dem Mann eine alte Kränkung wachgerufen hat. Ohne diese Intervention wäre das eigentliche Thema unbesprochen geblieben.

Sich aber ohne Wissen und Können auf die eigene Intuition zu verlassen, wäre ein halsbrecherisches Unterfangen. Um so improvisieren zu können, wie Keith Jarrett es tat, braucht es unzählige Übungsstunden: Seine Läufe perlten glasklar, technisch war er hochvirtuos und in seinen Kompositionen zeigt sich, dass er auch die Struktur und Dramaturgie von Musikstücken studiert hat. Dies gilt unbestritten auch für uns als Mediatorinnen und Mediatoren: Wir brauchen eine Ausbildung, die uns zeigt, welche Konflikte sich für eine Mediation eignen und welche nicht, die uns erklärt, warum die Phasen einer Mediation so aufgebaut sind, wie sie es sind, und wie wir die Menschen dort, wo sie gerade mit ihren Sichtweisen und Wünschen stehen, abholen können. Wir müssen wissen, wie sich Machtungleichgewichte in der Mediation auswirken und die Systematik guter Fragen im Schlaf beherrschen. Gleichzeitig sollten wir neugierig genug bleiben für das, was diese Arbeit in uns auslöst, denn dass sie etwas auslöst, ist nicht nur unvermeidlich, sondern sogar aufschlussreich.

Unsere Aufgabe ist es, allparteilich zu sein, und darin liegt einer der wichtigsten Schlüssel für den Erfolg unserer Arbeit. Doch Allparteilichkeit und Neutralität sind zwei verschiedene Dinge.

» **Was die Menschen vor uns bewegt, bringt auch in uns etwas zum Schwingen und in diesem Sinne sind wir nicht neutral.**

In uns aufkommende Gefühle wie Zweifel, Ungeduld, Überraschung oder Ratlosigkeit können etwas darüber aussagen, was bei den Mediandinnen und Medianden vor sich geht. Zusammen mit dem, was wir im Raum wahrnehmen, haben diese Regungen einen Einfluss auf unsere Reaktionen im Verlauf einer Sitzung.

Das Gefühl für Tempo, dafür, wann wir energetisch werden müssen und wann vorsichtig, wann der Augenblick für einen Wechsel da ist und wann für eine Pause, wann Humor hilft und wann es um Tiefe und Verständnis geht, ob die Beziehung herausfordernde Fragen tragen kann – all dies entscheidet sich intuitiv in Bruchteilen von Sekunden. Erst in der Nachbereitung ist Zeit, uns selbst zu fragen, ob wir so wirkungsvoll waren, wie wir hätten sein können, ob unsere Annahmen passend waren oder ob eine eigene Befangenheit dem Thema gegenüber oder unsere Tagesverfassung unsere Wahrnehmung gelenkt hat.

Wissen ohne Worte

Irvin Yalom, US-amerikanischer Psychiater und emeritierter Professor der Stanford-Universität, sagt stets, dass bei der Arbeit mit Menschen „alles Beziehung“ sei und Beziehung im Moment geschehe. Als er fast neunzig Jahre alt war, sah er sich mit einem schwächer werdenden Gedächtnis konfrontiert. Weil er aber nicht auf die Arbeit mit Patientinnen und Patienten verzichten wollte, liess er sich etwas einfallen: Er beschloss, ein Experiment zu wagen und alles auf seine Präsenz im Hier und Jetzt zu setzen. Sein Vorhaben war, nur noch einzelne einstündige Sitzungen abzuhalten und zu erforschen, ob er auch so hilfreich sein konnte. Therapeutische Sitzungen unterscheiden sich selbstverständlich von Mediationen, doch durch dieses Setting kommt es zu einer Überschneidung: Mit wenig Wissen um die Vorgeschichte und wenig Zeit müssen auch wir unmittelbar wirken und mit Empathie, geschickten Fragen und Interventionen versuchen, bei den Beteiligten Bewegung anzustossen. Für Yalom lag der Vorteil darin, dass er nun frei war von der Verantwortung, die Struktur eines längeren Prozesses im Kopf zu haben. Er traute sich weiterhin zu, präsent zu sein und seiner Intuition folgend direkt auf die Person vor ihm zu reagieren. In „Hour of the Heart“, zu Deutsch „Die Stunde des Herzens“, berichtet er von den Erfolgen und auch von den Herausforderungen dieser Sitzungen auf bemerkenswert offene und berührende Art und immer wieder erlebt man beim Lesen, wie Yalom aus einem tiefen Gespür heraus agiert.

Gerd Gigerenzer ist Kognitionspsychologe und ehemaliger Leiter der Abteilung *Adaptives Verhalten und Kognition* am Berliner Max-Planck-Institut für Bildungsforschung. Was Yalom beschreibt, lässt sich mit dem fassen, was Gigerenzer als Definition für Intuition vorschlägt. Auf Grundlage umfangreicher Recherchen kondensiert er diese in „The Intelligence of Intuition“ zu einem Gefühl, das aus langjähriger Erfahrung entsteht, rasch und ohne bewusstes Abwägen in unserem Bewusstsein auftaucht und bei dem wir nicht zuordnen können, woher es wirklich kommt. Sie steigt also nicht aus dem Nichts empor, sondern ist eine Wissensquelle, auf die unser Geist ungesteuert zugreift und die anders strukturiert ist als das explizite Gedächtnis mit seinem Repertoire aus Namen und Fakten. Dabei ist sie nicht dasselbe wie Empathie. Diese beschreibt unser Vermögen, uns in das Erleben

eines anderen Menschen hineinzuversetzen. Intuition kann Empathie einschliessen, geht aber über sie hinaus. Und weil sie aus Erfahrung entsteht, ist sie auch keine Frage des Geschlechts. Die verbreitete Vorstellung einer besonderen weiblichen Intuition findet in der Forschung wenig Rückhalt. Die Psychologin Lilach Sagiv fand ähnlich viele Männer wie Frauen mit einem intuitiven Denkstil, und Gigerenzer widmet der Dekonstruktion dieses Mythos ein ganzes Kapitel.

In einzelnen Situationen oder wenn wir beginnen, darauf zu achten, kann unser Geist Erstaunliches hervorbringen und nicht nur Gedankenimpulse senden, sondern auch Handlungen initiieren. Yalom schildert eine Reaktion, die selbst ihn überraschte: Während einer der Sitzungen machte er einen Kommentar über eine Netflix-Serie. Er schreibt: „Als ich die Serie *ANNE* erwähnte, suchte meine Hand nach dem Post-it, auf den ich ein paar Dialogzeilen der Serie notiert hatte. Meine Hand hat wirklich ohne meine bewusste Anweisung oder gar mein Wissen gehandelt. Ich bin mir sogar sicher, dass ich in dem Augenblick gar nicht wusste, dass ich diesen Zettel geschrieben hatte, geschweige denn, dass er in der Nähe war und es von Nutzen wäre, ihn mit Paul zu teilen.“[1] Dies lässt sich als automatischer Abruf von implizitem Erfahrungswissen erklären – und half dem Patienten Paul tatsächlich weiter.

» **Unser implizites Gedächtnis speichert unzählige Informationen, ohne dass wir uns bewusst erinnern, wie wir sie erworben haben.**

Auf der Grundlage dieses Wissens entstehen intuitive Einschätzungen oder Handlungsimpulse. Ein alltägliches Beispiel dafür liefert die Sprache: Wir wissen beim Sprechen, dass bestimmte grammatische Strukturen richtig sind, ohne sie erklären zu können. Erst wenn uns etwa eine Sprachlernerin fragt, warum man „ich gehe *in den* Garten“ sagt, aber „ich bin *in dem* Garten“ – eine Unterscheidung, die davon abhängt, ob ein Ziel oder ein Ort gemeint ist – merken wir, dass wir sicher entscheiden können, ohne je über die Regel nachgedacht zu haben.

Yalom teilt hier und auch später im Buch seine Faszination für diese automatischen Zugriffe des Gehirns, lässt aber keinen Zweifel daran, dass es sich um nachweisbare Prozesse und nicht um Metaphysik handelt. Auch bedauert er gegen Ende des Buches, immer weniger Zugriff auf das klare Denken zu haben.

Fallstricke und Verführungen

Sollen wir uns also einfach auf unsere Gefühle verlassen? Nicht ohne Weiteres.

Als Schülerin, die Mitte der Siebziger und Anfang der Achtziger in der Bundesrepublik Deutschland das Gymnasium besuchte, in einem Klima, in dem die Schule sich ernsthaft, aber oft unbeholfen mit den Gräueltaten des Nationalsozialismus auseinanderzusetzen versuchte, habe ich mich fest auf die Seite der Rationalität gestellt. Alles, was nicht bewiesen, nicht objektiv, nicht nachvollziehbar war, war mir suspekt. Die Nazis hatten es geschafft, Massen mit den Parolen ihrer menschenverachtenden Haltung zu indoktrinieren. Als junge Erwachsene wollte ich mich mit allen mir zur Verfügung stehenden Mitteln vor Manipulation schützen und schrieb den Wunsch, zum „Nie wieder“ beizutragen, fest in meinen Lebensplan ein. Die Lebensenergie und die Vielfalt von Gefühlen wertzuschätzen und einzuordnen, habe ich erst später zu lernen begonnen.

Und so könnte ich keinen Essay über Intuition schreiben, ohne auch darüber nachzudenken, wie wir uns scheinbar sicher sein und doch gründlich täuschen können.

Um dies zu verstehen, hilft ein Rückgriff auf Daniel Kahnemans System 1 und System 2. Sein Werk „Thinking, Fast and Slow“, zu Deutsch „Schnelles Denken, langsames Denken“, hat diese Unterscheidung in unserem Alltagswissen verankert. System 1 läuft automatisch, mühelos und meist unbewusst ab; es liefert uns in Sekundenbruchteilen einen ersten Eindruck oder eine Einschätzung, indem es auf angeborene Fähigkeiten und auf gespeicherte Erfahrung zurückgreift. Das langsame Denken, System 2, das dem entspricht, was Yalom klares Denken nennt, läuft bewusst ab und kostet Energie und Zeit. Es kommt dann zum Einsatz, wenn wir eine Situation aktiv durchdenken. Bei aller Faszination für den direkten Zugriff auf unser implizites Gedächtnis gilt: Wir können mit der Schlussfolgerung falsch liegen. Und da uns vor allem die Fälle in Erinnerung bleiben, in denen der schnelle Zugriff geholfen und unser Selbstbild bestätigt hat, vergessen wir manchmal, wie oft wir danebenlagen.

1) Yalom & Yalom (2025), S. 76.

» **Spüren können wir nicht, ob eine Eingebung richtig ist oder ob sie zur jeweiligen Situation passt.**

Die Kognitionspsychologin Valerie Thompson hat mit ihrem Team untersucht, was in uns abläuft, wenn wir einer spontanen Einschätzung trauen. Dieses *Feeling of Rightness*, eine Art innere Ampel, speist sich vor allem aus der Leichtigkeit, mit der uns eine Antwort einfällt, und weniger daraus, ob sie stimmt. Vermutlich hat sich der Impuls, der Yalom zum Post-it greifen liess, innerlich nicht anders angefühlt als die Gewissheit, mit der wir in einer fremden Stadt losgehen und erst nach zehn Minuten merken, dass wir in die falsche Richtung unterwegs sind.

Selbst im direkten Gespräch kann unsere Wahrnehmung erstaunlich unzuverlässig sein. Dies wiesen die Psychologen Daniel Simons und Daniel Levin 1998 auf dem Campus der Cornell University nach. Ein Versuchsleiter bat Vorbeigehende um Wegbeschreibungen. Mitten im Gespräch trugen zwei weitere Personen eine Tür zwischen ihm und der angesprochenen Person hindurch. Während dieser kurzen Unterbrechung tauschte er den Platz mit jemandem, der anders aussah, andere Kleidung trug und eine andere Stimme hatte. Nur sieben der fünfzehn Angesprochenen bemerkten den Wechsel. Auch bei der Beurteilung von Bewerbungen lassen sich Urteilsverzerrungen nachweisen. Die Ökonomin Doris Weichselbaumer verschickte rund 1500 fiktive Bewerbungen an deutsche Unternehmen. Der einzige Unterschied lag im Namen und im Bewerbungsfoto: Sandra Bauer erhielt in knapp 19 Prozent der Fälle eine Einladung zum Gespräch. Als sich dieselbe Person Meryem Öztürk nannte, wurde sie nur zu 13,5 Prozent eingeladen, und trug Meryem Öztürk auf dem Foto ein Kopftuch, sank die Quote auf gut 4 Prozent. Bei gleicher Qualifikation musste sie also mehr als viermal so viele Bewerbungen verschicken wie Sandra Bauer.

Solche Befunde sind aus der Antidiskriminierungsarbeit nicht mehr wegzudenken und finden ihren Niederschlag beispielsweise in *Unconscious-Bias*-Trainings. Was für Menschen auf dem Campus oder für Personalverantwortliche gilt, gilt genauso für uns als Mediatorinnen und Mediatoren. Auch wir nehmen die Menschen vor uns manchmal nicht genau genug oder durch den Filter von Namen, Kleidung, Sprache oder Auftreten wahr. Die Frage ist: Wie bewusst bin ich mir, ob ich gerade auf das, was eine Person sagt und tut, reagiere oder auf das Bild, das ich bereits vorher von ihr hatte? Wenn es mir bewusst ist, kann ich gegensteuern.

Wir können nicht alle Denk- und Urteilsfehler berücksichtigen, um Menschen unvoreingenommen zu begegnen. Doch die Achtsamkeit für vier häufige Verzerrungen kann in Mediationen schon einen Unterschied machen:

Repräsentativitätsheuristik: Wir urteilen danach, wie sehr jemand einem inneren Prototyp ähnelt, statt nach dem, was wir tatsächlich über diese Person wissen. Erinnert uns jemand an das Bild des „aggressiven Vaters" oder der „überforderten Mutter", übertragen wir dieses Bild leichter, unabhängig davon, ob es zu ihm oder ihr passt.

Halo-Effekt: Eine einzelne auffällige Eigenschaft wie eine gewandte Ausdrucksweise, ein gepflegtes Auftreten oder eine ruhige Stimme färbt unser Urteil über eine Person. Wer souverän wirkt, gilt uns unbewusst auch als glaubwürdiger und eher im Recht.

Bestätigungsfehler: Sobald wir uns einen ersten Eindruck von einer Partei gebildet haben, achten wir stärker auf das, was ihn bestätigt, und übersehen, was ihm widerspricht. Der eigentlich offene Prozess des Zuhörens kann so schleichend gelenkt werden.

Ähnlichkeitsbias: Wir vertrauen Menschen leichter, die uns in Herkunft, Sprache oder Werthaltung ähneln. Diese unbewusste Nähe zu einer Partei ist eine der grössten Gefahren für unsere Allparteilichkeit, gerade weil sie sich nicht wie Voreingenommenheit anfühlt, sondern wie Sympathie.

Was uns in der Mediation als Information dient, spiegelt also manchmal stärker uns selbst als die Person vor uns. Solche Verzerrungen sind nicht nur ein menschliches Phänomen.

Der Bias in den Daten

Was bei Weichselbaumer ein Vorurteil in menschlichen Auswahlentscheidungen war, findet sich in ähnlicher Form auch in den Antworten und Entscheidungen von KI-Systemen. Die Systeme können diskriminieren, weil sie aus Daten lernen, in denen sich gesellschaftliche Ungleichheiten spiegeln, und sie diese dann fortschreiben. Genevieve Smith und Ishita Rustagi beschreiben 2021 im *Stanford Social Innovation Review* ein Recruiting-Tool, das Software-Fachleute unter anderem nach ihrer Aktivität auf Plattformen wie GitHub bewertete. Weil Frauen jedoch im Schnitt mehr unbezahlte Care-Arbeit leisten, sind sie dort seltener aktiv und wurden so systematisch schlechter eingestuft, unabhängig von ihrer tatsächlichen Kompetenz.

KI-gestützte Tools haben Einzug in unser Berufsfeld gehalten, etwa als Analyse- oder Dokumentationshilfen. Anders als beim menschlichen Vorurteil steckt die Verzerrung hier tief im Trainingsmaterial und ist oft sowohl für jene unsichtbar, die das System nutzen, als auch für jene, die es entwickelt haben. Ausserdem wirkt sie in jeder einzelnen Anwendung und weil maschinelle Ergebnisse objektiv erscheinen, hinterfragen wir sie seltener als unser eigenes Urteil. KI-Systeme und Menschen lernen aus dem, was sie erfahren haben. Anders als ein KI-System können wir aber innehalten und uns fragen, woher ein Eindruck kommt.

Der Mut, ihr zu folgen

Nach so vielen Fallstricken könnte der Eindruck entstehen, unser implizites Wissen, angeborenes und erworbenes, sei vor allem eine Fehlerquelle. Doch das würde seiner evolutionären und biographischen Funktion nicht gerecht. Gigerenzer wirft Kahneman vor, er behandle Heuristiken, mit denen unser Denken eine vereinfachende Abkürzung nimmt, vor allem als Fehlerquelle. Dabei leisten sie meist genau das, wofür sie entstanden sind: uns unter Unsicherheit schnell und robust handlungsfähig zu machen. Der Affenmutter steht kein Seminar zur Verfügung, wenn sie entscheiden muss, wann sie ihren Beobachtungsposten aufgibt und mit Drohgebärden auf die Raubkatze zurennt, die sich ihrem Jungen nähert. Sie verlässt sich auf ihren Instinkt, ein evolutionär mitgegebenes Programm, das zwar anders als unsere erfahrungsbasierte Intuition angeboren und nicht erlernt ist, im Kern jedoch dasselbe leistet. Er ermöglicht schnelles, unreflektiertes und oft treffsicheres Handeln unter Druck. Wir Menschen haben zusätzlich unsere Werte und unsere Rationalität. Aber die Fähigkeit, im Moment richtig zu handeln, ist uns nicht abhandengekommen. Sie taucht nur in keinem Bericht oder Protokoll auf.

Der Psychologe Gary Klein, einer der profiliertesten Verteidiger der Intuition, hat sie sichtbar gemacht, indem er Feuerwehrleute nach ihren Einsätzen befragte. Einer von ihnen erzählte, wie er mit seinen Leuten einen scheinbar gewöhnlichen Küchenbrand löschte, als ihn ein ungutes Gefühl überkam. Er befahl allen, das Haus sofort zu verlassen. Kurz darauf brach der Boden ein. Das eigentliche Feuer hatte im Keller gebrannt. Klein sprach zu Beginn von einem sechsten Sinn. Später jedoch konnte er benennen, was ihn alarmiert hatte: Es war zu heiss und zu still gewesen.

Der Feuerwehrmann konnte vermutlich über die Gründe seiner Entscheidung sprechen, weil es eine direkte Beziehung zwischen Ursache und Wirkung, zwischen dem Spüren und dem Befehl zum Rückzug gab. Die Richtigkeit seiner Entscheidung stand ausser Frage. Bei komplexen Entscheidungen fällt dies schwerer. Gigerenzer hat Hunderte Personen in Unternehmensleitungen gefragt, wie oft sie wichtige Entscheidungen aus dem Bauch heraus treffen. Sie gaben an, dass rund die Hälfte ihrer wichtigen Entscheidungen eine Bauchentscheidung war, und fast alle sagten im selben Atemzug, sie würden das nie öffentlich zugeben. Das sagt mehr über unsere Kultur aus als über die Intuition selbst:

» **Wir trauen ihr, aber wir trauen uns oft nicht, das zu sagen.**

Bleibt die Frage, wann dieses Bauchgefühl trägt. Hier konnten sich sogar Kahneman und Klein auf eine gemeinsame Antwort einigen. Intuition ist dann verlässlich, wenn wir in einem Umfeld mit erkennbaren Regelmässigkeiten lange geübt und dabei Rückmeldung bekommen haben. Im Fall des Feuerwehrmanns war beides gegeben.

Was heisst das für uns als Mediatorinnen und Mediatoren? Es bedeutet, dass Intuition eine Fertigkeit ist und sich wie viele andere schulen und korrigieren lässt. Weil uns die Mediation selbst oft keine klare Rückmeldung gibt, müssen wir sie uns holen. Das gelingt einerseits in Supervision und Intervision, im Austausch mit anderen. Es ist aber auch in der Sitzung selbst möglich, wenn wir eine Beobachtung offen zurückgeben, etwa mit: „Ich kann mich täuschen, aber könnte es sein, dass ...?“ So kommt die Antwort von denen, die es betrifft, und wir überlassen den Beteiligten die Entscheidung, ob unser Impuls ihnen weiterhilft.

Und schliesslich ist Intuition an ihr Feld gebunden. Eine Fussballerin mit exzellentem Torinstinkt kann bei Geldfragen völlig danebenliegen. Deshalb wächst auch unsere eigene Intuition nicht allein durch allgemeine Achtsamkeitsübungen, so hilfreich sie auch sind, um die Wahrnehmung zu schärfen, sondern vor allem durch echte oder simulierte Fälle, durch Rollenspiele und Fallsupervision und auch durch die immer gleiche, geduldige Frage danach, was gerade in uns selbst passiert.

Vielleicht hat sie recht

Miles Davis soll Keith Jarrett einmal gefragt haben, wie er es schaffe, aus dem Nichts zu spielen. Jarrett antwortete: „Du weisst schon, du tust es einfach.“[2] Vor je-

2) Interview mit dem Magazin Utne, „How I create“.

dem seiner Konzerte versuchte er, seinen Kopf leer zu machen, jede Musik, jede Erwartung, auch sein Ego zurückzulassen, damit er offen genug war für das, was der Moment ihm anbot. Die Bühne zu betreten, ohne zu wissen, was als Nächstes kommt, verlangt eine Präsenz, die sich nicht erzwingen lässt, sondern sich nur einstellt, wenn wir bereit sind, uns auf sie einzulassen.

Auch wir betreten den Raum einer Mediation ohne Skript für das, was tatsächlich geschehen wird, und verlassen uns dabei auf unsere Intuition. Ob sie uns Leitstern ist oder Sirenengesang, wissen wir im Moment selbst nicht immer. Wie Odysseus dürfen wir ihr trotzdem lauschen, solange wir wissen, was uns hält: unser Wissen, die Struktur des Verfahrens und das, was die Beteiligten uns zurückgeben. Und manchmal, wenn wir ganz da sind, mit den Menschen vor uns und mit uns selbst, geschieht etwas, das sich nicht bewerten, sondern nur wahrnehmen und bestaunen lässt, ein Gefühl von Berührtsein, von Wesentlichem, das sich gerade ereignet. Dann ist unsere Intuition oft die Erste, die es bemerkt, lange bevor wir es in Worte fassen können. Allein für die Möglichkeit, dass sie recht haben könnte, lohnt es sich, ihr zuzuhören.

Literatur

Gigerenzer, G. *The intelligence of intuition*. Cambridge University Press, 2023.

Jarrett, K. Interview mit dem Magazin *Utne*, „How I create". https://www.utne.com/arts/howicreate/ (zuletzt besucht 31.07.2026).

Kahneman, D. *Thinking, fast and slow*. Farrar, Straus and Giroux, 2011. Deutsche Ausgabe: *Schnelles Denken, langsames Denken*. Siedler Verlag, 2021.

Kahneman, D., & Klein, G. Conditions for intuitive expertise: A failure to disagree. *American Psychologist, 64*(6), (2009), 515–525.

Klein, G. *Sources of power: How people make decisions*. MIT Press, 1998.

Luerweg, F. *Von Kopf- und Bauchmenschen. Verstand und Intuition: erst denken, dann fühlen*. Psychologie Heute compact, Heft 61 („Die Kunst, sich zu entscheiden") (2020), 22–26.

Sagiv, L., Amit, A., Ein-Gar, D., & Arieli, S. *Not all great minds think alike: Systematic and intuitive cognitive styles*. Journal of Personality, 82(5), (2014), 402–417.

Simons, D. J., & Levin, D. T. *Failure to detect changes to people during a real-world interaction*. Psychonomic Bulletin & Review, 5(4), (1998), 644–649.

Smith, G., & Rustagi, I. (2021). *When good algorithms go sexist: Why and how to advance AI gender equity*. Stanford Social Innovation Review. https://ssir.org/articles/entry/when_good_algorithms_go_sexist_why_and_how_to_advance_ai_gender_equity (zuletzt besucht 10.08.2026).

Thompson, V. A., Prowse Turner, J. A., & Pennycook, G. *Intuition, reason, and metacognition*. Cognitive Psychology, 63(3), (2011), 107–140.

Weichselbaumer, D. *Multiple discrimination against female immigrants wearing headscarves*. ILR Review, 73(3), (2020), 600–627.

Yalom, I. D., & Yalom, B. *Die Stunde des Herzens. Sich begegnen im Hier und Jetzt* (S. Bieker, Übers.) Penguin Random House, 2025.



Kontakt

Urte Reckowsky ist Wirtschaftspsychologin und arbeitet in der Schweiz im ETH-Bereich als Mediatorin und Vertrauensperson sowie als Diversity-Beauftragte. Freiberuflich ist sie darüber hinaus in der Schweiz und in Norddeutschland tätig. Seit November 2025 ist sie Co-Präsidentin des Schweizer Dachverbands für Mediation (FSM).

urte@reckowsky.ch