

Erfinderqualitäten in der Mediation



HEUREKA!

von Anita von Hertel

HEUREKA! Ein Fühlen, Erleben, Wissen: Ich habe es gefunden. Wie finden Mediationsparteien ihre Lösungen? Wie können wir die Qualitäten der großen Erfinder für Menschen in Verhandlung und Mediation nutzbar machen? Die vierte Phase der 5-phasigen ALPHA-Struktur in der Mediation dient dem (Er-)Finden einer angemessenen Lösung für alle Beteiligten: die Heureka-Phase.

Manchmal erscheint der erfinderische Schritt wie ein Quantensprung, manchmal wie ein Katzensprung – und manchmal geht es ganz ohne Sprünge. Nicht jede Mediation braucht große erfinderische Schritte. Oft ist es nur der kleine Schritt, der auf den Partner zugeht. Von außen betrachtet, sehen die besten Lösungen manchmal ganz einfach aus. Einstein ließ die Erfindung kommen und drückte es so aus: „Es hat mich gefunden.“

Was verbindet Edisons Glühbirne, Archimedes und die erfolgreichen Höchstleistungen innovativer Abteilungen? Und wie können wir sie finden? Oder uns von ihnen finden lassen? Wie findet ein Drama-Team das HEUREKA zum Dream-Team?

Momente des Findens werden von (Er) Findern als außergewöhnlich, erhebend, erhellend ... bezeichnet. Viele Erfinder beschreiben ihn mit überschwänglichen Worten – ein innerer Endorphinschub. Die meisten Erfinder erinnern sich an diese Augenblicke, wenn wir danach fragen. „Es ist ein Orgasmus der Erfinderseele in mir“, sagte mir ein Forscher – und das Leuchten seiner Augen gab noch Jahre danach einen kleinen Einblick in das Erleben dieses Heureka ...

Heureka gibt es für technische wie strategische Neuerungen, die durch Probleme oder Konflikte ausgelöst wurden oder durch den Wunsch nach Verbesserung. Heureka wartet auf uns – nicht nur in der Badewanne. So überwältigend das Heureka im ersten Moment empfunden wird, so selbstverständlich erscheint es oft im zweiten. Ja natürlich – und eigentlich erstaunlich, dass noch niemand vorher diesen Gedanken hatte, antworten viele (Er)Finder übereinstimmend. Von der Erfindung des Rades über den gordischen Knoten bis zur Konfliktlösungsfrage: „Wofür ist Ihnen Ihre Forderung wichtig?“ ... lösen sich Lösungen aus dem Geschehen und lösen Veränderun-

gen aus. Manche Innovationen sind wie das Ei des Kolumbus – ganz einfach.

Und je schneller das Umfeld sich wandelt, um so schneller werden Lösungen gebraucht. Erfolgreiche Unternehmen erkennen Sie am HEUREKA-Faktor. Das Ergebnis ist etwas wertvolles Neues, vorher nicht Dagewesenes. Wenn der Wind des Wandels weht, bauen die einen Mauern, die anderen erfinden neue Windkraftübertragungssysteme. Der erfinderische Sprung lässt sich fördern, zielgenau planen lässt er sich nicht¹.

Neue Ideen für Konfliktlösungen brauchen gute Rahmenbedingungen. Wie ausgeprägt ist Ihre Innovationskraft? Je innovativer Ihr Umfeld insgesamt ist, um so leichter gelingen Transferleistungen im Konfliktfall.

Wie wichtig ist Ihnen Ihr HEUREKA-Faktor?

Wählen Sie die beiden Innovationsbereiche, die Ihnen am wichtigsten sind, z.B. „K“ für Konfliktlösungen, „S“ für Strategien, „P“ für private Lösungen etc. – und visualisieren Sie Ihr Potenzial:



1. Wie sehr könnten Innovationen für Ihren Bereich interessant sein?

völlig uninteressant *eher uninteressant* *eher interessant* *sehr interessant*

**Innovations-
interesse**

2. Wie viele umsetzbare innovative Ideen hätten Sie gern in Ihrem Verantwortungsbereich in der nahen Zukunft – im Vergleich zu früher?

viel weniger als bisher *etwas weniger* *etwas mehr* *viel mehr als bisher*

**Innovations-
entwicklung**

3. Wie sehr könnten Umfeld und Rahmenbedingungen optimiert werden, damit neue Ideen entwickelt und ausgesprochen werden?

nicht optimierbar *kaum optimierbar* *eher optimierbar* *stark optimierbar*

**Innovations-
umfeld**

4. Wie sehr ließe sich der Informationsfluss optimieren, damit Sie von innovativen Ideen Ihrer Mitarbeiter/Kooperationspartner so viel erfahren, dass es immer mehr nützt (und immer weniger stört)?

nicht optimierbar *kaum optimierbar* *eher optimierbar* *stark optimierbar*

**Informations-
fluss**

Gesamteindruck Entwicklungspotenzial Innovationskraft:

kein Potenzial *kaum Potenzial* *etwas Potenzial* *viel Potenzial*

**Gesamtergebnis
Entwicklungs-
potenzial
Innovationskraft**

Ressourcen für den Flow

Während ich dies in einem kleinen norddeutschen Regionalzug schreibe, steigt ein blindes Paar ein. „Schatz, setz dich ans Fenster, dann kannst du mehr sehen ...“ sagt er zu ihr, und beide schütten sich aus vor Lachen. Wie oft sind wir blind für die Lösung, weil uns der humorvolle Weitblick fehlt! Nach Einstein

sei ein Atomkern leichter zu teilen als ein Vorurteil. Und auch Vorurteile wandeln sich immer schneller. „Koste den Reiz des Verbotenen sofort – morgen ist es vielleicht schon erlaubt“, riet Jean Genet. Freundliche und angenehme Gefühle oder Gedanken und ausgelassenes Lachen – mit und ohne Badewanne – können neuronale Verbindungen so beeinflussen, dass die Voraussetzungen für Er(Findungen) sich verbessern.

Wer sich als Mediator unabhängig von weltanschaulichen oder theologischen Richtungen respektvoll allen zuwenden kann, wird Forscher, Führungskräfte oder Konfliktparteien in ihrer Einzigartigkeit so unterstützen können, dass der Weg zum HEUREKA, zum (Er)Finden von Lösungen immer leichter und erfolgreicher wird. Dabei entsteht oft ein Flow: Humor, Kooperationsfreude, Aufbruchstimmung und

ein innerer Motivationsschub geben einen kreativen Lösungsrahmen.

Die unterschiedlichsten Gehirnbereiche sind daran beteiligt. Der Kreativitäts- und Gehirnforscher Pöppel, Universität München, unterscheidet (mindestens) drei Arten von Wissenssystemen, die er mit Ergebnissen der Hirnforschung begründet und die Gehirnfunktionen als Metapher² beschreibt. **L:** Wissenschaftliches Wissen und Abstraktion, das er als „Linkshirniges Wissen“ bezeichnet, **R:** Episodisches Bildwissen, das er „Rechtshirniges Wissen“ nennt, und **H:** Implizites „Handlungswissen“, prozedurales, motorisches, unbewusstes, intuitives Wissen, dessen Abläufe nicht explizit bewusst sind.

Das Gehirn fragt in Sekundenabständen: Was gibt's Neues? – und mag es auch, wenn es nicht dauernd mit Neu-

em überrascht wird. Kreativität, meint Pöppel, haben wir im Übermaß. Was wir brauchen, sind vertrauensvolle Rahmenbedingungen. Alle 2-3 Sekunden stellt das Gehirn eine Arbeitsplattform mit der Repräsentation bewusster Inhalte bereit. Kreativität geschieht in diesem Gegenwartsfenster dann, wenn wir uns in schwebender Aufmerksamkeit fokussieren. Erleuchtung geschieht in unterschiedlicher Weise: manchmal, wenn wir periphere Informationen vergessen und in Ruhe dem neuen Gedanken nachhaltig zugewandt sind; manchmal, wenn wir uns erlauben, alles andere als irrelevant zu integrieren; manchmal, indem wir alles bewusste Suchen ausblenden ...

Wie sehr nutzen Sie Ihre R-, L- und H-Qualitäten und Ihr Zwerchfell, den wichtigsten HEUREKA-Assistenten?

HEUREKA und Körpergrammatik

Dass sich der Weg zum HEUREKA ebenso behindern wie fördern lässt, ist bekannt. Auch wenn noch nicht erforscht ist, wie genau das Wechselspiel zwischen L-, R- und H-Wissen, also die Koordination zwischen bewusstem Suchen und unbewusst ablaufenden Prozessen in uns stattfindet, wissen wir doch, wie wir sie stimulieren können.

Wer Menschen fragt, was getan werden muss, damit sie so schlecht wie möglich Lösungen (er)finden können, findet wichtige Innovations-Erfolgs-Verhinderer. Ihr Gegenteil lässt sich fördern und für Lösungen nutzbar machen. Wer diese bei sich selbst kennt und weiß, dass Menschen eine durchaus unterschiedliche Körpergrammatik haben, kann zunächst einmal für sich in allen Sinnessystemen für die optimalen Bedingungen sorgen. Unter welchen Be-

1. Wie sehr nutzen Sie das Zwerchfell, Ihren wichtigsten HEUREKA-Assistenten, bisher? Wie oft und wie herzlich wird bei Ihnen gelacht?

zu viel *eher zu viel* *eher zu wenig* *viel zu wenig* **Humor-Ressource**

2. Wie sehr sollte die Nutzung der R-Fähigkeiten gefördert werden?

viel weniger als bisher *etwas weniger* *etwas mehr* *viel mehr als bisher* **Rechtshirniges Wissen**

3. Wie sehr sollte die Nutzung der L-Fähigkeiten gefördert werden?

viel weniger als bisher *etwas weniger* *etwas mehr* *viel mehr als bisher* **Linkshirniges Wissen**

4. Wie sehr sollte die Nutzung des Handlungswissens gefördert werden?

viel weniger als bisher *etwas weniger* *etwas mehr* *viel mehr als bisher* **Handlungswissen**

5. Wie sehr sollte/könnte eine Betrachtung mit Abstand – aus unterschiedlichen Perspektiven – und mit Variationen zur Fragestellung gefördert werden?

viel weniger als bisher *etwas weniger* *etwas mehr* *viel mehr als bisher* **Perspektiven-Wechsel**

Gesamteindruck Entwicklungspotenzial Ressourcen Humor und L-, R-, H-Wissen:

kein Potenzial *kaum Potenzial* *etwas Potenzial* *viel Potenzial* **Gesamtergebnis Ressourcen, Humor & Wissen**

dingungen würde es Ihnen persönlich maximal schwer fallen, Lösungen zu finden – und welche Sinneswahrnehmungen wären für Sie optimal?

Denken Sie an einige Situationen, in denen es besonders schwer oder nahezu ausgeschlossen wäre, Lösungen zu finden – und dann finden Sie dazu das Gegenteil: Welche Rahmenbedingungen wären oder sind für Sie optimal? Vielleicht haben Sie HEUREKA-Erlebnisse gehabt, an die Sie sich erinnern. Was war unmittelbar vorher zu sehen, zu hören, zu fühlen? Welches Umfeld ist für Sie besonders förderlich? Ein Unternehmer berichtete, ihm sei plötzlich aufgefallen, dass er alle HEUREKA-Erlebnisse in Bewegung nach bewusstem Abschalten gefunden habe, und dass er sich bis zum heutigen Tag regelmäßig erfolglos am Schreibtisch „das Hirn zermartert“ habe. Ein Wissenschaftler meinte, alle entscheidenden Eingebungen für seine Patente im Gespräch – nein, präziser: im Aussprechen der Gedanken gefunden zu haben. Seine „Gesprächs“-Partner hätten ihm dabei im Wesentlichen als *Sounding Board* gedient. Konfliktparteien kommen häufig aus der Pause mit nützlichen Lösungsideen zurück. Und Sie?

Auf der nebenstehenden Liste können Sie für Ihre interessantesten Aspekte noch Ihre persönlichen Sinneswahrnehmungen untersuchen und sich überraschen lassen, wie Sie Ihre Innovationskraft mit diesem Wissen demnächst strategischer ansteuern können.

HEUREKA – Abenteuer Forschung

1980 entdeckte von Klitzing den Quanten-Hall-Effekt experimentell. 1982 entdeckten Tsui, Strömer und Gossard den fraktionalen Quanten-Hall-Effekt. 1983 fand Laughlin die dazugehörige Wellenfunktion aus Analogieschlüssen. Und seitdem suchte die Welt der Quantenphysik (Prange, Girvin, Wilczek, Ginsparg, Green, Schwarz, Witten u.a.³⁾ die dazugehörige Herleitung. Sie fehlte. Und da in der theoretischen Quantenphysik das Herleitungs-Prinzip für Wellenfunktionen gilt, die quantenmechani-

sche Zustände beschreiben, war klar – es musste sie geben, die Lösung für die Quantenfeldtheorie in II. Quantisierung. Die Physikwelt und ihre Nobelpreisträger suchten über eine halbe Generation lang vergeblich. 1998, nach fünf Forschungsjahren, plötzlich war sie da:

$$|0_L, N\rangle = \left(\int d^2x \Phi^\dagger(x) e^{-\frac{1}{4\alpha^2}|x|^2} \right)^N |0\rangle,$$

Stille. Sekunden später war klar: Es war ein Erkenntnisquantensprung, der

eine innere Euphorie, Endorphine freisetzte. Der Systemiker Bishop in einem Hörsaal in Kiel: „Ich war überglücklich. Ich wusste, ohne es recht glauben zu können: Ja – das ist es. Und ich kann nicht sagen, ich habe es gefunden, sondern eher mit Einsteins Worten: Es hat mich gefunden. Es war plötzlich da.“

1987 erhielt von Klitzing den Nobelpreis für Physik für seine Entdeckung

DIE VERHINDERER

1a. Optische Heureka-Hölle:

Was wäre zu sehen? Hell – dunkel – Farben? Gegenstände, Menschen?

2a. Akustische Heureka-Hölle:

Was wäre zu hören? Laut – leise – Rhythmus? Geräuscharten?

3a. Heureka-Höllengefühle:

Was wäre zu fühlen? Innerlich – äußerlich? Temperaturen?

4a. Olfaktorisch-gustative Heureka-Hölle:

Was wäre zu riechen oder zu schmecken? Geruchstypen? Geschmack im Mund?

DIE FÖRDERER

1b. Optischer Heureka-Himmel:

Wie würden die optimalen optischen Innovationsförderer aussehen?

2b. Akustischer Heureka-Himmel:

Wie würden die optimalen akustischen Innovationsförderer klingen?

3b. Heureka-Himmelsgefühle:

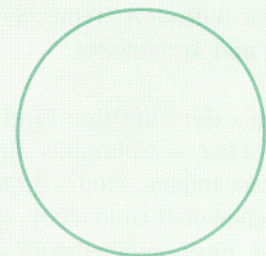
Wie fühlen Sie sich unter optimalen Innovationsbedingungen?

4b. Himmlischer Innovationsduft/ Geschmack:

Welcher Duft/Geschmack fördert Ihre Innovationskraft?

Beurteilen Sie jetzt abschließend: Welche Sinne sind wie wichtig für Ihre Inspiration? 1 = Sehen, 2 = Hören, 3 = Fühlen, 4 = Riechen/Schmecken. Alle gleich wichtig? Oder gibt es Unterschiede? Bitte das Kreisdiagramm je nach Bedeutung aufteilen.

Schauen Sie sich Ihre Ergebnisse jetzt noch einmal an. Was werden Sie neu ausprobieren? Wann?



Was würden Sie gern von Erfindern im Kreativitäts-Himmel lernen?

von 1980, 1998 erhielten Tsui, Strömer und Laughlin den Nobelpreis für ihre Entdeckungen aus dem Jahre 1982/83. Ob und wie Bishop für sein HEUREKA geehrt werden wird, dürfte von verschiedenen Faktoren abhängen. Und wovon hängt das HEUREKA ab, wie bereiten Erfinder ihr HEUREKA vor? Bishop: „Zuvor hatte ich – nachdem ich Jahre und Monate mit zielstrebigem Suche nicht weitergekommen war und alles probiert zu haben glaubte, was die Quantenphysik hergab, als ich begann, an meinen Fähigkeiten zu zweifeln – etwas außergewöhnlich Einfaches getan.“

Und bevor wir zu der Struktur dessen kommen, was dieses für Bishop außergewöhnlich Einfache war, und wie andere Finder, Erfinder und Führungskräfte es auf unterschiedliche Kontexte übertragen können, lade ich Sie zur Erforschung der Struktur der Erfindungen ein.

Die HEUREKA-Strukturen

HEUREKA entfaltet sich, wenn vier Elemente zusammenkommen:

A Präparationsphase: Arbeiten, Forschen, Wissen sammeln, Vorbereiten ... ggf. jahrelang

B Inkubationsphase

C Illuminationsphase: Sekundenphänomen HEUREKA

D Verifikationsphase: Freude und Überprüfung

(Bezeichnungen nach Poincaré⁴)

Die Inkubationsphase kann drei Schwerpunkte aufweisen, die häufig in Mischformen auftreten: Typus Serendip, Edison und Archimedes.

1. Serendip – der zufällige Finder

(Beispiele: 1492 – Kolumbus findet Amerika statt Indien, 1705 – Böttger findet Porzellan statt Gold, 2001 – Jozwiuk findet Kastanienklebstoff statt Waschmittel beim Wettbewerb Jugend forscht.)

Prinz Serendip, so die Mythologie, fand zufällig, was er nicht suchte. Pöppel prägte den Satz „Give Serendipity a

Chance“⁴⁵ und wünscht sich damit, die Wissenschaft möge sich für den Zufall mehr öffnen, damit mehr Nützliches entstehen kann. Einstein äußerte sich zu diesem Themenkreis: „Das Glück begünstigt den wohlvorbereiteten Geist.“

2. Edison – der emsige (Er)Finder: 99% Transpiration und 1% Inspiration

1093 Patente meldete Edison an – mehr als irgendjemand sonst auf der Welt. Seine Glühbirne wurde zum Zeichen für den Geistesblitz der Erleuchtung. Bevor die Birne funktionierte, brauchte er eine vierstellige Anzahl von Irrtümern. Genie ist 99% Transpiration und 1% Inspiration, soll er gesagt haben. Mit Fleiß und der Fähigkeit, Misserfolge als normale Wegbegleiter zu werten, schritt er von Erfindung zu Erfindung. Jeder Irrtum ist ein Schritt zur Lösung. Dass Edison zum Thema Konflikte meinte: „Man könnte die Hälfte aller Anwälte entlassen, wenn die Menschen ihr Wort halten würden“, hat er zu seiner Zeit allerdings noch nicht in eine Erfindung umgesetzt. Heute nutzen wir seine Lösungsstrategie, um immer wieder unermüdlich neue Wege zu probieren. Jeder Weg, der sich als nicht unmittelbar zielführend entpuppt, war für Edison ein nützlicher Schritt zu mehr Wissen über das, was nicht geht.

3. Archimedes - der Erfinder in der metaphorischen Badewanne

(Archimedes, Newton und viele aktuelle Erfinder wie Bishop)

Natürlich kann heute niemand mehr wissen, wie das mit dem Apfel und Newtons Fallgesetzen wirklich war – und mit der Badewanne bei Archimedes: Ob er wirklich splitternaakt vom Badehaus nach Hause gelaufen ist, nachdem er sein berühmtes Heureka-Erlebnis hatte, wird sich nicht mehr leicht klären lassen. Wer in die metaphorische Badewanne steigt, verlässt den ursprünglichen Kontext und „entspannt sich. Es entsteht Raum für die Synchronisation bewusster und unbewusster Prozesse.

Denken Sie an Ihre eigenen Lösungsstrategien: Welche größeren Veränderungen oder Lösungen haben Sie in letzter Zeit gefunden? Wie groß ist bei Ihnen in der Inkubationsphase vor dem HEUREKA der Anteil an

Serendip (zufällig finden, ohne es zu suchen),

Edison (ausdauernd weitersuchen und Rückschläge überwinden),

Archimedes (Synchronisation von Linkshirbigem und Rechtshirbigem Wissen sowie Handlungswissen mit Abstand und Entspannung)?

Wie sehr könnte es für Sie interessant sein, Ihr Spektrum zu vergrößern? Welche Ideen in welchen Richtungen könnten Serendip eine Chance geben? Wieviel Edison wäre gut, um vermeintliche Misserfolge als Schritte zum erfolgreichen HEUREKA anzusehen? Und wie sehr haben Sie Ihr Archimedes-Potenzial, Abstand zu nehmen in der metaphorischen Badewanne für Lösungen von Konflikten und anderen Veränderungs-Chancen, bisher genutzt? Wie erfinden Erfinder – wieviel ist davon zugänglich und wie können wir davon lernen? Bishop hat die Kombination aus Edison und Archimedes gewählt: jahrelange Ausdauer und zum Abschluss Raum für unbewusste Synchronisationsprozesse – bis zum HEUREKA.

HEUREKA-Praxis in der systemischen Konflikt-Lösung

Im Rahmen der ALPHA-Struktur der Mediation nimmt das Heureka-Element einen wichtigen Platz ein. Um Konfliktparteien bei der Entdeckung Ihres HEUREKA in einem praktikablen Zeitrahmen zu unterstützen, arbeiten Mediatoren in der Praxis der Konfliktlösungen mit dem metaphorischen Instrument des BLiZZZ-HEUREKA, inspiriert durch Archimedes:

Die metaphorische Arbeit mit dem BLiZZZ-Heureka eignet sich auch für eskalierte und verhärtete Konflikte gut, da sie die Neugier auf das, was die anderen mitzuteilen haben, neu öffnet und sich im archimedischen Sinne auf das Wesentliche konzentriert, während

das Unwesentliche ausgeblendet wird. Wenn das BLiZZZ-Heureka in der ALPHA-Struktur gut gerahmt ist, brauchen Sie für die Durchführung des BLiZZZ bei 2 – 3 Personen ca. eine viertel bis dreiviertel Stunde. Bei achtsamer Anwendung stellt sich eine Atmosphäre ein wie zu Weihnachten, wenn die Kerzen angezündet werden. Achten Sie bei der Durchführung auf eine respektvolle Gesamtstimmung. Je nach Teilnehmer-Empfängerhorizont geben Sie einfach nur Stifte und Papier in die Hand, bitten die Parteien, den Konflikt zu zeichnen und geben Minimalinterventionen, damit die folgenden 6 Phasen zu einer intensiven Verdichtung des Verständigungsprozesses werden können.

1. **Badewanne**, metaphorisch: einen guten Platz suchen
2. **Loslassen**: linkshirniges, rechts-hirniges und Handlungswissen synchronisieren lassen
3. **indomitus** (= ungebändigt, ungezähmt): im Traum baden
4. **Zeichnen**
5. **Zeigen**
6. **Zuhören** – den anderen und sich selbst

Nach der Erläuterung der gegenseitigen metaphorischen Bilder entsteht nach unserer Erfahrung immer ein neues Verständnis. Aus dem neuen Verständnis entstehen Ideen und Lösungen. In den Naturwissenschaften gibt es für viele Problemgestaltungen typischerweise genau eine Lösung. In Unternehmen, die sich als lernende Organisationen verstehen, gibt es grundsätzlich mehrere. Minimum-Lösungen, Maximum-Lösungen, Optimum-Lösungen, einfache Lösungen, nachhaltige Lösungen, Übergangslösungen, Notlösungen, Kompromisslösungen ... und mit jeder neuen Lösung lösen wir uns auch von der alten.

Wie sehr wäre es nützlich, sich von der alten Lösung zu lösen? Was war am alten „Problem“ Gutes? Für wen? Und wie sehr wollen und können Sie das Gute am Alten auch im Neuen möglich machen?

Nachklang:

Kreativität kommt etymologisch von *creare*, zeugen, gebären, schaffen: Wenn die Zeit reif ist für eine Lösung, können sich fruchtbare Samen zu fruchtbaren Eiern bewegen. Aspekte aus verschiedenen Welten verschmelzen. Angemessene Zeit und Wachstumsbedingungen tun dann ein Übriges.

Dass es manchmal im ersten Moment schmerzen kann, bis die Lösung vollständig ans Licht kommt, ist nur einer der Gründe, warum neue Entwicklungen nicht sofort überall und immer willkommen sind. Sind sie dann einmal angenommen, will man sie meist nicht mehr hergeben – wie unsere Kinder, die Zukunft der Welt.

Und jetzt lasse ich für Sie Wasser in die metaphorische Badewanne – und während es feucht wird, können Sie sich erinnern: Das lateinische Wort für Feuchtigkeit heißt Humor. In Mediationen, Organisationsentwicklungen und Seminaren gibt es viel zu lachen – manche Teilnehmer tun es offen heraus, andere eher zurückhaltend. Die Teams, die herzlich lachen, haben häufig besonders erfindungsreiche und geniale Lösungen. Manchmal ganz schön komisch, der Weg zum HEUREKA. ...

Anmerkungen:

- 1 Brodbeck, K-H.: Ist Kreativität erlernbar? praxis perspektiven Bd 3. BWT, Würzburg 1998.
- 2 Pöppel, E. im Interview mit Fricke, C.: Der kreative Prozess braucht Muße. Zeitschrift „Zum Thema“ Nr. 26/1999.
- 3 Prange, R.; Girvin, S.: The Quantum Hall Effect. Springer, Berlin 1990. Wilczek, F.: Phys. Rev. Lett. 48, 1982. Ginsparg, P.: Applied Conformal Field Theory. Les Houches Summer School 1988. Green, M.B.; Schwarz, J.H.; Witten, E.: Superstring Theory. Cambridge Univ. Press 1987.
- 4 Poincaré: The foundations of science. New York 1913.
- 5 Pöppel, aaO
- 6 Hinweise zum inneren Team: Schulz von Thun, F.: Miteinander reden 3, Das innere Team und situationsgerechte Kommunikation. Rowohlt, Reinbek 1999.

Über die Autorin:



Anita von Hertel (anita@vonHertel.de), geb. 1960, ist Rechtsanwältin, Mediatorin, NLP-Coach, Trainerin und Akademieleiterin.

Übersicht: HEUREKA in der Mediation

Die 5-Phasen-Struktur der Mediation

- A** uftragsklärung
- L** iste der Themen
- P** ositionen /Interessen

H EUREKA

- A** bschlussvereinbarung/
Action

Die 4 HEUREKA-Elemente

Präparation
Inkubation
Illumination
Verifikation

Die 3 Schwerpunkte der Inkubationsphase

Serendip
Edison
Archimedes