

Der Spielwechsel



[Wissensmanagement](#) » Diese Seite gehört zur [Werkzeugsammlung](#) der Wiki-Abteilung [Werkzeuge](#) und wird im [Archiv](#) abgelegt. Thematisch kann sie dem Abschnitt [Methodik der Mediation](#) des [Fachbuchs](#) zugeordnet werden. Beachten Sie bitte auch folgende, damit zusammenhängende Seiten:

[Das ist ein Werkzeug](#) [Strategie](#) [Spielwechsel](#) [Gefangenendilemma](#) [Suchspiel](#) [Konfliktevolution](#) [Eintrag](#) [Suche](#)

Der Begriff des Spieles soll nicht verharmlosen, worum es geht. Es ist ein Begriff aus der [Spieltheorie](#), die sich mit dem strategischen Verhalten der Spieler auseinandersetzt und die optimale Strategie im Spiel errechnet. Hier geht es um die Frage, wie ein ungewolltes Konfliktverhalten verändert werden kann. Jedes Spiel verfolgt einen Zweck. Die Strategie soll den Zweck verwirklichen. In einem Konfrontationsspiel, das als ein Nullsummenspiel angelegt wird, ist die optimale Strategie die Vernichtung des Gegners.¹ Wenn Sie der Gegner sind, ist die logische Konsequenz, dass Sie in den Angriffs- oder Verteidigungsmodus übergehen. Was aber, wenn Sie das nicht wollen? Können Sie sich dem grausamen Spiel entziehen?

Der strategische Hintergrund

Angriff sei die beste Verteidigung, weiß der Volksmund. Trifft diese Weisheit auch zu, wenn Sie die Option haben, das Spiel gar nicht mit zu spielen? Dazu ein Beispiel:

Beispiel 15973 - Stellen Sie sich vor, Sie spielen Schach. Der Gegner zieht aber die Figuren nicht so wie die Schachregeln es vorgeben. Er zieht die Figuren so, als spielte er Halma. Welche Konsequenzen ergeben sich daraus? Haben Sie Lust, das Schachspiel fortzusetzen, spielen Sie jetzt Halma oder erfinden Sie jetzt sogar ein ganz neues Spiel?

Das Beispiel zeigt zunächst nur, dass ein Spiel nur möglich ist, wenn sich alle daran beteiligen. Ein weiteres Beispiel ist die Geschichte vom Samurai. Sie hat nicht nur eine Aussagekraft über den Umgang mit [Beleidigungen](#), sondern auch darauf, was passiert wenn der angegriffene nicht reagiert.

Beispiel 15974 - Ein Samurai unterrichtet seine Schüler in der Kriegskunst, als er von einem Haufen Halbstarker provoziert wird. Der Samurai reagiert nicht, so dass die angriffslustigen Männer ihre Beleidigungen zunächst verschärften. Nachdem der Samurai auch darauf nicht reagierte, zogen die Männer weiter. Der Samurai hat ihr Spiel nicht mitgespielt.

Das Phänomen ist auch beim [Mobbing](#) bekannt, wo festgestellt wurde, dass Mobbing nicht funktioniert, wenn die Angriffe ignoriert werden. Alle Beispiele deuten darauf hin, dass ein Spiel unmöglich gemacht wird, wenn der Gegner nicht mitspielt. Das ist leichter gesagt als getan und besonders herausfordernd, wenn das alternative Spiel nicht erkennbar ist. Auch besteht die Gefahr, dass der Angreifer immer mehr beansprucht, wenn ihm keine Grenzen gesetzt werden. Legen diese Überlegungen nicht eine Verteidigung nahe?

Es gibt mehrere Spiele

Die Antwort lautet eindeutig *ja*, wenn das Angriffsspiel das einzige Spiel ist, das in Betracht kommt. Ob es das einzige Spiel ist das in Betracht kommt, sollte jedoch überdacht werden. Dazu ein beeindruckendes Beispiel:

Beispiel 15975 - Auf einem Spielplatz kommt es zu folgender Situation: Ein etwa fünfjähriges, behindertes Mädchen spielt mit ihrer nicht behinderten Freundin im Kindergarten, die auf einer Schaukel sitzt. Das behinderte Mädchen steht hinter ihr und schubst sie an, damit ihre Freundin in Schwung kommt. Es ist eine harmonische Situation, die dadurch gestört wird, dass ein anderes, größeres und ebenfalls nicht behindertes Mädchen das fünfjährige Mädchen zur Seite schiebt und selbst das auf der Schaukel sitzende Mädchen anschubst. Anstatt sich auf einen Streit mit dem größeren und offensichtlich überlegenen Mädchen einzulassen und sich gedemütigt zu fühlen, überlegt das zu Seite geschobene, fünfjährige Mädchen kurz, was zu tun ist. Sie geht dann um die Schaukel herum, stellt sich vor ihre Freundin, die auf der Schaukel sitzt, und schubst sie von vorne. Ohne Streit, ohne Aggression. Wer ist der Gewinner dieses Spiels?

Das Mädchen hat sich nicht provozieren lassen. Sie hat das "Spiel" der Angreiferin nicht mitgespielt. Sie hat einen Weg gefunden, ihr Spiel trotzdem weiterzuspielen, indem sie den Angriff ignoriert und sich auf "ihr Ding" (den eigenen Nutzen) konzentriert hat. Sie fand einen Weg, ohne Konfrontation durchzusetzen.

Leider erfordert es ein **Umdenken**, um andere Optionen sichtbar zu machen. Dabei würde es schon genügen, das Angriffsspiel als ein Spiel unter vielen zu betrachten. Wenn Sie sich auf die Wahl unter mehreren Optionen einlassen, kommt sofort die Frage auf, warum der Gegner des Angriffsspiels nicht ein anderes Spiel wählt. Eine mögliche Antwort findet sich in der **Theorie der Konfliktevolution** und der Vorstellung, dass sich die Ziele nicht mit einer anderen Strategie verwirklichen lassen. Dass andere Spieloptionen nicht gesehen werden, hat auch mit dem limbischen System zu tun. Es schaltet die Handlungskontrolle aus, wenn der **Kampf und Flucht-Modus** aktiviert wird. Das nachfolgende Beispiel belegt die mangelnde Handlungskontrolle, wenn es nur noch um den Sieg geht.

Beispiel 12063 - Zwei Parteien werden in einen Wettbewerb hineingezogen. Sie werden Rücken an Rücken gesetzt und aufgefordert, ein Gebot abzugeben. Der Entertainer lobt einen 100 € Schein aus und sagt: „Wer von Ihnen das höchste Gebot abgibt, bekommt das Geld!“. Er stichelt die Partei noch ein wenig auf, sodass sie in Wettbewerbsstimmung geraten. Das Wettspiel beginnt. Die erste Partei bietet einen Euro. Die zweite bietet zwei Euro. Das geht dann so weiter. Der Gewinn und die Möglichkeit einen finanziellen Vorteil zu erlangen gerät immer mehr in den Hintergrund. Im Vordergrund steht nur der Zwang zum Siegen. Niemandem fällt auf, dass die Parteien inzwischen schon mehr bieten, als sie ausgelobte Geldsumme. Die eine Partei ist schon bei 110 € angekommen. Um deren Sieg zu verhindern, bietet die andere Seite 120 €. Hauptsache ist, jeder geht als Sieger aus dem Spiel heraus. Dass die Kosten des Sieges höher sind als der Gewinn und dass bereits alle Spieler verloren haben, interessiert niemanden mehr.

Der Ausschüttungsgewinn ist für sie der Sieg, nicht der Ertrag. Die Alternative, die einen optimalen Ertrag ermöglicht hätte, wäre gewesen, wenn sich die Parteien abgesprochen hätten. Die andere Partei hätte nach dem ersten Vorschlag kein höheres Gebot abgegeben und beide hätten die Ausschüttung hälftig geteilt. Dafür wäre aber der Verstand gefragt, nicht die Emotion.

Das andere Spiel

Wenn wir die Konfliktstrategien auf die Grundstrategien der Kooperation und der Konfrontation zurückführen, bedeutet der Spielwechsel den Wechsel von der Konfrontation in die Kooperation. Mithin beschreibt der Spielwechsel die Herangehensweise, wie der Übergang von einer Konfrontation in eine Kooperation zu bewerkstelligen ist. Es ist eine alltägliche Situation, die der Nachfrage nach Mediation oft im Wege steht. Die Parteien würden zwar gerne kooperieren, sie fühlen sich jedoch der Konfrontation verpflichtet. Wenn sie innerhalb der Konfrontation kooperieren, kann das für sie nachteilig sein. Um sie vor strategischen Nachteilen zu schützen, bedarf es der Vereinbarung eines neuen Settings, das andere strategische Interaktionen ermöglicht.

Wie leicht es ist, einen Strategiewechsel herbeizuführen, wenn beide Parteien dazu bereit sind, beweist die Abwandlung des Schachbeispiels.²

Beispiel 14826 - Während des Schachspiels bemerkt Spieler A eine Stellung, die er vor wenigen Tagen in einem Schachrätsel gesehen hat. In der identischen Spielsituation sollte das Matt in nur drei Zügen herbeigeführt werden. Spieler A schlägt seinem Gegner vor, das Schachspiel zu unterbrechen, um das Rätsel vorab zu lösen. B stimmt dem Vorschlag zu. Die Spieler überlegen also, wie es möglich ist, den gegnerischen König mit nur drei Zügen Matt zu setzen. A schlägt vor, dass B die Dame auf C7 setzen solle. B führt den Zug sofort aus.

Spieler B hätte in einem Schachspiel niemals kooperiert. Nachdem Spieler A jedoch vorgeschlagen hat, das **Nullsummenspiel** in ein **Suchspiel** umzuwandeln, stand der Kooperation nichts mehr im Wege. Der Wechsel in ein anderes Spiel bietet stets eine Ausweichstrategie (Exit-Strategie) an. Die Vereinbarung einer Mediation ist nichts anderes als die Absprache, ein Suchspiel durchzuführen. Ob dafür ein förmlicher Verfahrenswechsel erforderlich ist, hängt von dem Eskalationsgrad ab.

Mit der Bereitschaft zum Spielwechsel stellt sich automatisch eine Kooperation her, weil die Kooperation die zu einem Suchspiel passende Strategie darstellt. Der Mediation kommt dabei zugute, dass sie anders ist.³ Der förmliche Verfahrenswechsel und die dadurch mögliche Einrichtung eines geschützten Raumes, erfolgen also hauptsächlich aus strategischen Gründen.⁴ Bei der Wahl des passenden Spiels hilft die Weisheit von General Sunzi weiter:

“

Der klügste Krieger ist der, der niemals kämpfen muß.

Die Betonung liegt auf MUSS. Auf die Verfahren gemünzt, lautet die Weisheit: Der kluge Verfahrensstrategie ist der Spielmacher, der sich nicht dem Konfrontationsspiel des Gegners ausgeliefert fühlt. Der Spielmacher bestimmt das zu spielende Spiel, nicht der Gegner. Mit dieser Erkenntnis verändert sich nicht nur der Fokus auf das Geschehen, sondern auch die strategische Herangehensweise. Der Spielmacher hat die möglichen Spiele im Sinn, nicht das Ergebnis. Dazu ein anderes Beispiel:⁵

Beispiel 15975 - Auf einem Spielplatz kommt es zu folgender Situation: Ein etwa fünfjähriges, behindertes

Mädchen spielt mit ihrer nicht behinderten Freundin im Kindergarten, die auf einer Schaukel sitzt. Das behinderte Mädchen steht hinter ihr und schubst sie an, damit ihre Freundin in Schwung kommt. Es ist eine harmonische Situation, die dadurch gestört wird, dass ein anderes, größeres und ebenfalls nicht behindertes Mädchen das fünfjährige Mädchen zur Seite schiebt und selbst das auf der Schaukel sitzen Mädchen anschubst. Anstatt sich auf einen Streit mit dem größeren und offensichtlich überlegenen Mädchen einzulassen und sich gedemütigt zu fühlen, überlegt das zu Seite geschobene, fünfjährige Mädchen kurz, was zu tun ist. Sie geht dann um die Schaukel herum, stellt sich vor ihre Freundin, die auf der Schaukel sitzt, und schubst sie von vorne. Ohne Streit, ohne Aggression. Wer ist der Gewinner dieses Spiels?

Es gibt viele Wege, sich durchzusetzen. Der Spielmacher kennt die Weichen, die zu stellen sind, damit sich das eine oder das andere Spiel verwirklicht. Vor allem denkt er (zumindest auch) außerhalb des Spiels und schaut auf den Nutzen.

Bitte beachten Sie, dass es sich bei dem Video um ein bei Youtube (Google) hinterlegtes Video handelt. Was das bedeutet, erfahren Sie in der [Datenschutzerklärung](#). Eintrag im [Videoverzeichnis](#) erfasst unter [Konfliktstrategie](#)

Die Migrationsstrategie

Anders als die Unterstellung der Spieltheorie, haben wir es nicht immer mit rational denkenden Spielern zu tun. Emotionen spielen eine wichtige Rolle im Konfliktverhalten. Sie verdecken oft den Blick auf das was gerade geschieht. Eine erste und wirksame Methode ist deshalb, eine Bewusstheit über das gewählte Spiel und die Möglichkeit des Spielwechsles herzustellen. Dazu das folgende Beispiel:

Beispiel 15976 - In einer Mediation kommt es zwischen zwei Sitzungen zu einem heftigen Austausch der Parteien per E-Mail, wo der Mediator stets ins CC gesetzt wird. Er beobachtet die Situation und überlegt, was er tun kann und soll. Statt sich inhaltlich auf die Mails ein zu lassen, fragt er ebenfalls per Mail an beide gerichtet nur: "Wie nennen Sie das Spiel, das sie gerade spielen?" Nachdem er die Antworten erhält, die auf ein Kriegsspiel hindeuten, verzichtet der Mediator auf eine Kommentierung und erst recht auf eine Belehrung. Stattdessen fragt er die Parteien nur: "Wie heißt das Spiel (unterstellt es wäre möglich), das Sie genre spielen würden?". Nachdem die Parteien eine kooperative Herangehensweise als die bessere herausgestellt haben, vereinbart der Mediator die Rahmenbedingungen, um das eigentlich gewünschte Spiel zu spielen.

Leider lassen sich Emotionen nicht einfach durch Argumente oder Vorschläge korrigieren. Auch das zuvor genannte Beispiel setzt noch eine Reflexionsfähigkeit und eine Abstraktionsfähigkeit der Parteien voraus. Wenn das nicht möglich ist, bietet sich ein noch kleinschrittigeres Vorgehen an, das die Erkenntnis und Erfahrungen, die zu einem Spielwechsel führen in aufeinander abgestimmten Schritten herbeiführt. Wenn ein Spielwechsel also nicht direkt durch eine unmittelbare Ansage möglich ist, bietet sich die [Migrationsstrategie](#) an. Diese Strategie beschreibt eine auf Erkenntnisschritten beruhende Herangehensweise, mit der sich die Vernunft wieder herstellen lässt. Das grundlegende strategische Konzept basiert auf der Idee, den Weg in die Kooperation leicht und den Weg in die Konfrontation schwer zu machen.

Bedeutung für die Mediation

Weil es die Parteien sind, die die zur Lösung führenden Erkenntnisse gewinnen müssen, bezieht der Mediator keine lösungsführende Meinung. Diese Anforderung geht über den Grundsatz der fehlenden Entscheidungsbefugnis hinaus und bleibt zugleich hinter ihm zurück. Es werden auch Fälle erfasst, wo es nicht um Entscheidungen, sondern um Einflussnahmen geht. Diese Möglichkeit hat meist der Sachbearbeiter, der vor einer Mediation zuständig ist. Anwendungsbeispiele ergeben sich aus dem [Altenkirchener Modell](#).

⬆ [Mediatorenkoffer](#) ⬆ [Strategie](#)

Hinweise und Fußnoten

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#)

Bearbeitungsstand: 2024-11-07 13:02 / Version 22.

Siehe auch: [Werkzeuge](#), [Zusammenstellung](#), [Technikenverzeichnis](#)

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

1 Lesen Sie Einzelheiten dazu im Beitrag über die [Strategie](#)

2 Beispiel ID 11961 auf [Strategie](#)

3 Siehe [Mediation ist anders](#) und [Mediation ist KEINE Alternative](#)

4 Siehe auch den Grundsatz der [Vertraulichkeit](#) und der [Indetermination](#)

5 Die Szene stammt aus einem ARTE-Film über Bindungstheorie. Der Name des Films ist (mir) leider nicht bekannt