

# Das Kooperationsdilemma



Wissensmanagement » Diese Seite ist der Kategorie [Konfliktphänomenologie](#) des [Archivs](#) in der Wiki-Abteilung [Wissen](#) zugeordnet. Eine logische Verknüpfung erfolgt mit der Rubrik [Konflikt](#), also dem 6. Buchabschnitt des [Fachbuchs Mediation](#) und den [Konfliktphänomenen](#). Bitte beachten Sie auch:

[Konflikt Dilemma](#) [Tetralemma](#) [Gefangenendilemma](#) [Kooperationsdilemma](#) [Eintrag](#) [Suche](#)

---

Der Übergang von der Konfrontation in die Kooperation ist gar nicht so einfach. Denn strategisch betrachtet ist eine Kooperation in einer Konfrontation gar nicht möglich. Die Logik passt in die [Konflikttheorie](#). Auch sie führt die Parteien in ein [Claiming](#), wo Forderungen gestellt werden. Forderung und Gegenforderung geraten in einen Widerspruch. Der [Fokus](#) wird auf die [Lösung](#) gerichtet, die den Widerspruch aufgreift, indem sie nur ein Entweder - Oder erlaubt. Mit dieser Vorstellung kommt der Kampf um den Sieg auf. Das eine ergibt das andere und ... schon ist die [Eskalation](#) in vollem Gange.

“

*Was den Gegner dazu bewegt sich zu nähern, ist die Aussicht auf Vorteil.  
Was den Gegner vom Kommen abhält ist die Aussicht auf Schaden.*

Das Zitat von *Sunzi* belegt die gängige Logik. Die Schadenszufügung ist ein Merkmal der Konfrontation. Sie suggeriert den Parteien (jenseits der psychologischen Effekte und innerhalb des Nullsummenspiels) den größtmöglichen Nutzen. Gleichzeitig schließt sie eine Konfrontation aus. Wenn sich die Konfrontation erst einmal hergestellt hat, wird jede kooperative Maßnahme als ein kriegerischer Akt verstanden.

[Beispiel 11961](#) - Stellen Sie sich ein außerordentlich kämpferisches Schachspiel vor. Es geht ums Ganze. Plötzlich macht der Gegner den wohlgemeinten Vorschlag: "Setz doch die Dame mal auf C7". Was wird der Gegenspieler tun? Wird er das Kooperationsangebot annehmen? Wird er den Vorschlag als solches überhaupt erkennen können?

Der Grund dafür ergibt sich aus dem gedanklichen [Kontext](#). In einer Konfrontation wird jede Maßnahme und jedes Ereignis unter dem Aspekt der Konfrontation gewürdigt. Das Denken wird eingeschränkt. Misstrauen dominiert die Gedanken. Würde der Gegner dem vermeintlichen Kooperationsangebot vertrauen, könnte es sein Schaden sein, wenn er einer Täuschung unterliegt oder auf eine Finte hereinfällt.

Das Zitat von *Sunzi* übersieht eine dritte Alternative. Statt dem Gegner Schaden zuzufügen, genügt es, seinen Angriff als nutzlos herauszustellen, um einen Strategiewechsel herbeizuführen. Die Herangehensweise entspricht der Philosophie des Aikido. In der Kampfkunst geht es nicht darum, den Gegner zu besiegen, sondern darum, seinen Angriff wirkungslos zu machen. Die Mediation greift diese Logik auf.<sup>1</sup> Sie werden erleben, dass Angriffe innerhalb der Mediation verpuffen. Leider setzt dieser Effekt das Zustandekommen eines Mediationsverfahrens voraus.

→ [Tetralemma](#) ↑ [Konfliktphänomene](#)

[Hinweise](#) und [Fußnoten](#)

---

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

Bearbeitungsstand: 2024-12-02 09:36 / Version 3.

Siehe auch: [Tetralemma](#), [Denken](#)

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

<sup>1</sup> Siehe Dr. Till Neunhöffer, [Was hat Aikido mit Mediation zu tun?](#)