

MEDIATION IM NACHBARRECHT

Mediation wird zuweilen als Wundermittel angepriesen, um in sämtlichen Konfliktsituationen den allseits ersehnten Frieden wiederherzustellen. Ganz so einfach ist es in der Praxis nicht.

■ Von RA Adrian Bigler, lic. iur. Rechtsanwalt, Mediator SAV, Partner bei Rechtskraft Advokatur, Zürich

Aber dennoch: Eine sorgfältig durchgeführte Mediation, verstanden als ein von einem neutralen Mediator moderiertes Gespräch, bei welchem die Medianden durch gezielte Fragetechnik des Mediators dazu gebracht werden, von ihrer unverrückbaren Position wegzukommen, hin zu den Hintergründen, zu ihren tatsächlichen Interessen und Motiven, die hinter diesen Positionen stehen, kann gerade in nachbarrechtlichen Auseinandersetzungen zu guten Lösungen führen.

Die Interessenarbeit

Nach einer Eröffnungsphase und der gemeinsamen Auswahl des Verhandlungsthemas ist die Interessenarbeit der dritte Schritt einer Mediation. Zuerst lernen die Medianden sich selber respektive die Hintergründe ihrer Position kennen. Dabei müssen sie dem Mediator auch das vermeintlich Selbstverständliche erklären. Dieser Schritt ist der eigentliche Schlüssel einer erfolgreichen Mediation.

Aktives Zuhören

Dieser stellt mit der Technik des sogenannten «aktiven Zuhörens» sicher, dass er die Sichtweise des Medianden erfasst und verstanden hat – und hilft den Medianden, ihre Interessenlage zu finden und sich selber damit besser zu verstehen. Dies notabene alles in Gegenwart der «Gegenpartei», des anderen Medianden.

Diese Vorgehensweise des schrittweisen Erfragens und Erklärens hat den

Vorteil, dass beim anderen Medianten Verständnis für die Situation und die Sichtweise der anderen Partei geschaffen wird, ohne damit in irgendeiner Weise einverstanden sein zu müssen. Darauf wird im Vorfeld durch den Mediator hingewiesen. Jeder Mediant darf seine eigene Meinung äussern. Seine Sichtweise wird ihm belassen, über seine Gefühle kann und wird nicht verhandelt. Somit ist es äusserst gefahrlos für ihn, die Chance zu nutzen und dem Mediator zu erzählen, wo ihn der Schuh drückt und welche Interessen hinter seiner Position stehen.

WICHTIGER HINWEIS

Zuhören heisst nicht verstehen, und verstehen heisst nicht einverstanden sein.

Nachbarstreitigkeiten

Im Bereich der sogenannten Nachbarstreitigkeiten ist das Mittel der Mediation ein geeignetes Instrument der Streitschlichtung. Häufig liegt der Streit nicht wirklich im nicht eingehaltenen Grenzabstand oder im Umstand, dass jemand einen Ast eines Baums kappt, sondern möglicherweise in der Art und Weise, wie man miteinander – oftmals schon seit Jahren – umgeht.

Mediation ist für die Medianden jedenfalls harte Arbeit, weil man angehalten ist, sich mit sich selber, seiner Position und seinen Interessen ehr-

PRAXISBEISPIEL

Im Rahmen der Interessenarbeit kann beispielsweise hochkommen, dass sich die Zuzügler bei den Nachbarn nicht oder nicht in der erwarteten Art und Weise vorgestellt haben. Oder aber es prallen Vorstellungen aufeinander, wie ein Garten auszusehen hat (naturbelassen bis verwildert oder gejätet, mit Pflanzenschutz und mit englischem Rasen).

lich auseinanderzusetzen. Aber es ist auch eine riesige Chance, denn nach abgeschlossener Interessenarbeit und einer ebenfalls moderierten Optionensuche und -bewertung ist nicht selten eine verbindliche Vereinbarung zwischen den Medianden das Ergebnis. Somit müsste sich eigentlich jede Streitpartei fragen: Was habe ich zu verlieren, wenn ich statt des gerichtlichen Verfahrens den schnelleren, günstigeren Versuch einer Mediationsitzung wage?

AUTOR



Lic. iur. Adrian Bigler,
Rechtsanwalt und Mediator
SAV, Partner in der Kanzlei
Rechtskraft Advokatur &
Business Coaching, Zürich.

THEMENVORSCHAU

In der nächsten Ausgabe:
Dauerbrenner Migrationsrecht

IMPRESSUM

Verlag WEKA Business Media AG
Hermetschloostrasse 77
CH-8048 Zürich
www.weka.ch
Herausgeberin Astrid Lienhart
Redaktion Junes Babay

Publikation 10 × jährlich, Abonnement: CHF 98.– pro Jahr,
Preise exkl. MWST und Versandkosten.
Layout/Satz Dimitri Gabriel
Bildrechte Autorenbilder: WEKA Business Media AG
Alle übrigen Bilder: www.istockphoto.com
Bestell-Nr. NL9135

© WEKA Business Media AG, Zürich 2019
Urheber- und Verlagsrechte: Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck sowie Wiedergaben, auch auszugsweise, sind nicht gestattet. Die Definitionen, Empfehlungen und rechtlichen Informationen sind von den Autoren und vom Verlag auf ihre Korrektheit in jeder Beziehung sorgfältig recherchiert und geprüft worden. Trotz aller Sorgfalt kann eine Garantie für die Richtigkeit der Informationen nicht übernommen werden. Eine Haftung der Autoren bzw. des Verlags ist daher ausgeschlossen. Aus Platzgründen und zwecks besserer Lesbarkeit wurden meist die männlichen Formen verwendet. Die weiblichen Formen sind dabei selbstverständlich mitgemeint.