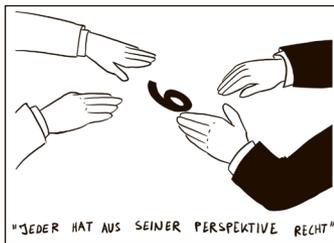


# Konfliktpotenzial Immobilie

## LÖSUNGSSTRATEGIEN VON DR. GERHART FLOTHOW » Teil 2: Wo ein Wille ist ...

Wie im ersten Teil unserer Serie beschrieben, bergen Immobilien im Erb- oder Trennungsfall eine Vielzahl von Konflikten. Der dabei am häufigsten gewählte Weg zur Lösung auftretender Probleme ist dabei leider immer noch der Rechtsstreit. Doch bei juristischen Streitigkeiten geht es immer darum, einen Anspruch gegen die andere Seite geltend zu machen, immer ein Tun oder Lassen einzufordern, Fehler zu suchen und diese gegen die andere Konfliktpartei zu nutzen. Es ist eine Konfliktlösung auf Basis von Macht, die nichts anderes bedeutet, als dass der Stärkere dem Schwächeren seine Position aufzwingt. In der Praxis ist es häufig sehr, sehr

schwer zu einer Lösung zu kommen, es kann viel Zeit beanspruchen, hohe Kosten verursachen und ist eigentlich immer mit emotionalen Verletzungen verbunden. Einen anderen Weg geht Dr. Gerhart Flothow aus Mainz: den Weg der Konfliktlösung durch Mediation. Nicht auf Macht oder Recht ba-



sierend, sondern den Interessenausgleich in den Fokus rückend. Er befähigt die Konfliktparteien, eine zukunftsorientierte, selbstbestimmte und individuelle Lösung zu entwickeln, statt mit einem fremdbestimmten juristischen Urteil leben zu müssen. Deshalb ist er als Mediator im Gegensatz zum Anwalt auch niemals nur einer Seite verpflichtet, sondern allparteilich.

Ist Mediation also der bessere Weg als das Rechtsverfahren? Nein, betont Dr. Flothow, es ist nicht besser oder schlechter, es ist einfach etwas völlig anderes. Ihr liegt die Erkenntnis zugrunde, dass es in Konflikten mit subjektiven Anteilen keine objektiven Wahrheiten geben kann und dass

bei den meisten Konflikten beide Parteien aus ihrer Sicht Recht haben. Einfaches Beispiel: die eine Partei sieht eine 6, das Gegenüber eine 9. Der von außen Schauende erkennt das sofort und ist nicht Teil der den Blick vernebelnden Emotionen.

Deshalb arbeitet der Mediator mit offenen Fragen in einem Art Iterationsverfahren, d.h. einem Prozess der schrittweisen Annäherung an das Ziel, die Bedürfnisse und die sich daraus ergebenden Interessen heraus. Und wie die Praxis zeigt, liegen diese häufig weit jenseits des scheinbaren Konfliktgegenstandes.

Allerdings – und auch darauf weist Dr. Flothow deutlich hin – bedarf der Vorgang der Mediation drei wichtige Voraussetzungen:

Erstens müssen die Teilnehmer bereit sein, eine Mediation zur Konfliktlösung ihres Themas anzunehmen. Es macht wirklich überhaupt keinen Sinn, Menschen mit laufenden Konflikten zu einer Mediation zu überreden.

Zweitens müssen sich die Teilnehmer grundsätzlich auf andere Perspektiven einlassen können, wobei es in der Mediation zahlreiche Techniken gibt, diese Voraussetzung zu unterstützen.

Und last but not least muss eine Mediation den Teilnehmern ausreichend Zeit für neue Einsichten und neue Sichtweisen geben. Ein Konflikt, der über Jahre schwelt, braucht Zeit, sich auf neue Wege einzulassen.

*Lesen Sie im nächsten Teil: Alles zu abstrakt? So funktioniert eine Mediation konkret.*

**KONTAKT:**

Dr. Gerhart Flothow  
Wirtschaftsmediator (IHK)  
Friedrichsstr. 55, 55124 Mainz  
Tel.: 0160 – 972 452 64  
gf@dr-flothow.de

von Michael Türk / Foto: pixabay  
Quelle: Lokale Zeitung /  
Journal LOKAL – 4/2023 ••