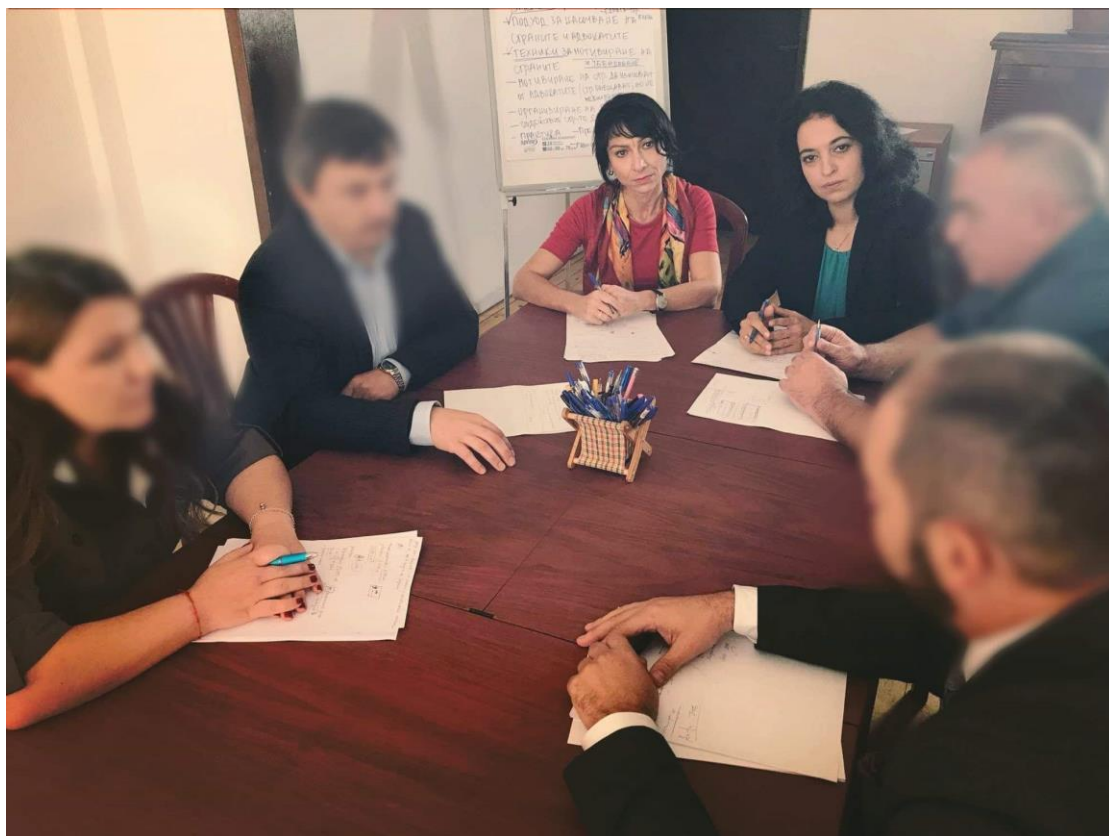


УСПЕШНИТЕ МЕДИАЦИИ

В

10 ИСТОРИИ



Този сборник с медиации е изготвен от **Севдалина Александрова** под редакцията на **Албена Комитова** в рамките на проекта **„Медиация в подкрепа на бизнеса: Насърчаване на справедливото и целесъобразно разрешаване на спорове чрез съдебни програми за медиация“**, финансиран от фондация **„Америка за България“**, изпълняван от **„Център за разрешаване на спорове“**, 2016 - 2019 г.

Използването или публикуването на част или цялото му съдържание е позволено само за нетърговски образователни цели при задължително позоваване на авторството, проекта, и <https://www.mediation.bg/>. Ако имате въпроси за Ваш казус, подробни отговори може да намерите на <https://www.mediation.bg/>.

Съдържание

ВЪВЕДЕНИЕ.....	3
1. ДЕЛБА СЪС СКРИТИ ЦЕЛИ	4
2. ТРИ В ЕДНО - ДОМАШНО НАСИЛИЕ, РАЗВОД И ИМОТИ	7
3. РАЗДЯЛА ПРИ ФАКТИЧЕСКО СЪЖИТЕЛСТВО И СПОДЕЛЕНО РОДИТЕЛСТВО.....	13
4. НАЕМ ПРИ НЕРАВНОПОСТАВЕНОСТ	20
5. ДЕЛБА ПО БРАТСКИ.....	24
6. НАЕМ МЕЖДУ ТЪРГОВЦИ И ДОПЪЛНИТЕЛНИ СДЕЛКИ	29
7. МАШИНИ ЗА ШОКОЛАД	34
8. ЗАЕМ МЕЖДУ ПРИЯТЕЛИ	39
9. КЛЕВЕТА	43
10. РАЗВАЛЯНЕ НА ДОГОВОР ЗА ДАРЕНИЕ	47
ОБОБЩЕНИЕ.....	51

Този сборник с медиации е изготвен от **Севдалина Александрова** под редакцията на **Албена Комитова** в рамките на проекта „**Медиация в подкрепа на бизнеса: Насърчаване на справедливото и целесъобразно разрешаване на спорове чрез съдебни програми за медиация**“, финансиран от фондация „Америка за България“, изпълняван от „Център за разрешаване на спорове“, 2016 - 2019 г. 2

Използването или публикуването на част или цялото му съдържание е позволено само за нетърговски образователни цели при задължително позоваване на авторството, проекта, и <https://www.mediation.bg/>.
Подробни отговори на въпроси за медиация по Ваш казус може да намерите на <https://www.mediation.bg/>.

ВЪВЕДЕНИЕ

Този сборник съдържа 10 казуса с реално проведени медиации по различни видове спорове – семейни, търговски, имотни.

Целта му е за пръв път да даде възможност да надникнете „зад кулисите“ на реално провеждащите се медиации. Любопитно е какво се случва и особено как, така че да се постигат споразумения. Използваните подходи са такива, каквито са се оказали подходящи за конкретния спор и в никакъв случай повтарянето им не е гаранция, че ще сработят при други хора и условия. Медиация може да се провежда само от сертифициран медиатор, който има опит в конкретния вид спорове.

Информацията в казусите е променена така, че да се запази същината на спора, а фактите и основните действащи лица са с променени характеристики и имена, за да не бъдат разпознаваеми и да се запази поверителността. Приликите с действителни казуси са случайни, тъй като случаи, подобни на описаните, сме срещали многократно в практиката.

Сборникът е изготвен в рамките на проекта „Медиация в подкрепа на бизнеса: Насърчаване на справедливото и целесъобразно разрешаване на спорове чрез съдебни програми за медиация“, финансиран от фондация „Америка за България“, изпълняван от „[Център за разрешаване на спорове](#)“, 2016 - 2019 г. от Севдалина Александрова, под редакцията на Албена Комитова.

Използването или публикуването на част или цялото съдържание е позволено само за нетърговски образователни цели при задължително позоваване на авторството, проекта и <https://www.mediation.bg>.

1. ДЕЛБА СЪС СКРИТИ ЦЕЛИ

Описание на спора

Искът е за делба на съсобствена къща от два етажа и таван.

Първият етаж се обитава от г-н А., вторият от г-н Р. Г-н А. от първия етаж има таван, до който не получава достъп, а г-н Р. има мазе, до което също не получава достъп. Всеки твърди, че другият го възпрепятства. Г-н А. е предлагал многократно да се изгради стълба и да се обсъдят различни варианти за достъп до тавана, но му е отказвано, а г-н Р. се оплаква от това, че не му се позволява да си ползва мазето.

Г-н Р. е предложил медиация, за да спре това нетърпимо положение.

В процедурата по медиация

Медиацията започва с представяне на гледните точки.

Г-н А., който обитава първия етаж, обяснява, че е нетърпимо човек да не може да си ползва собствеността и настоява да бъде изградена външна стълба, за да стига до тавана си без да зависи от г-н Р. Обвинява г-н Р., че няколко години отказва и достъп и всякакви варианти – за външна стълба или други опции за преминаване в удобно време.

Г-н Р., от своя страна, обяснява, че иска да си разделят къщата и всеки да си получи съответния етаж, и обвинява г-н А., че нарочно му пречи да си ползва мазето.

Истинските цели

Медиаторът извлича същността на всяко искане: всеки от двамата иска достъп до сервизното си помещение и същевременно се търси делба.

Истината е, че всяко от исканията е като затворена кутия – вътре винаги се крие нещо.

Ползата от медиацията е, че помага да се надникне в кутията на другия, която иначе може да си остане завинаги затворена, както и да се покаже част по част съдържанието на собствената кутия – това, което сметнем за безопасно на съответния етап.

За да се стигне до решение, обикновено трябва да се мине през *отваряне или поне откряване на кутията* и, ако не пред всички, то поне *на четири очи* – между едната страна и медиатора.

Как се случва „разкриването“?

Медиаторът води с **поревица от въпроси**: „Какво искате да постигнете в срещата ни днес?“, „Какво пречи да се разберете за достъпа до мазето и тавана?“, както и „Каква е целта на всеки, когато тръгва в посока към делба?“

Става ясно, че освен „инатът“ на другия, видимо нищо не пречи да се разберат за достъп. Затова медиаторът продължава с въпроси като „Какво смятате, че иска да постигне г-н Р. с този „инат“?“

Освен да „тормози“ г-н А., като му отказва достъп до тавана, става ясно, че г-н Р. всъщност си е „инат по принцип“, защото няколко пъти в последните години е настоявал за „бутане“ на къщата и намиране на инвеститор, който да построи по-голяма, защото парцелът го позволява“. Г-н А. категорично е отхвърлял тези предложения, защото живее там и не иска да се мести.

Така *кутията с истинските причини* е отворена: Започва изследване на причините, които притесняват г-н А. за построяване на сграда с по-голяма площ.

Вероятно вече Ви е направило впечатление, че тук медиаторът измества фокуса *от „бутане на къщата“, към „построяване на сграда с по-голяма площ“*. Освен че звучи по-приемливо и събужда интерес, то подчертава и възможностите, вместо да сочи към ограниченията.

Тъй като медиаторът няма предпочитания за определен изход, той *изследва неутрално притесненията* на г-н А. във връзка с евентуално построяване на нова сграда на това място чрез ангажиране на инвеститор. Дали притесненията са свързани с нежеланието за получаване на по-голяма площ, или с инвеститора. Става ясно, че „инвеститорите са несериозни, започват и не довършват, вземат огромен процент и не оставят никаква площ на хората – с това ново строителство остава даже по-малко, отколкото си имал преди“.

Вариантите

Медиаторът насочва разговора към темата за бъдещата сграда: „Това значи ли, че, ако има надежден инвеститор, който остави достатъчно голяма площ, построяването на по-голяма сграда би било желан вариант и за двамата?“. И двамата потвърждават, но г-н А. отново казва, че това е трудно.

Медиаторът пита, каква площ би била достатъчна – колко повече от досегашната? И помага на двамата да се разберат, при какви параметри да търсят инвеститор – каква минимална площ за всеки, при какви условия ще прехвърлят правото на строеж, каква

площ ще искат да остане за тях за продажба и т.н.

След като се разбира, че и за двамата е важно да останат да живеят в тази къща и, същевременно, единият държи, а другият няма против да получат допълнителни средства от нея (чрез допълнителна площ, която да продават или отдават под наем), медиаторът помага на страните да проучат и *други варианти*. Един от въпросите е : „Освен намирането на инвеститор, какви други начини виждате да постигнете така очертаното от Вас?“

Така страните обсъждат, дали биха инвестирали самите те, като теглят кредит и наемат строител, или като единият се ангажира с построяването на нова сграда, като за това получи повече площ и т.н.

След обсъждането на тези възможности, двамата се спират на търсене на *инвеститор при конкретни параметри* и, ако не се получи, тогава ще се спрат на варианта за теглене на кредит и построяването на сградата от единия, при конкретно договорени площи и за двамата.

Уговарят се за 6-месечен срок за завършване на всички действия по започването на един от тези варианти. Делото за делба се прекратява по решение на двамата.

Бележки на медиатора

Двете големи трудности в такава медиация са **да се успокои напрежението и да се обсъдят спокойно истинските съображения на всеки.**

При подобен случай е много вероятно едната страна да изпитва трудности при доверяване на другата страна и поради тази причина, не успява директно да изложи притесненията си.

Съществува и друга възможност: втората страна изобщо не изслушва първата или напълно отбягва разговор. Именно в провеждане на разговор по всички същински въпроси помага ефективно медиаторът.

За да се ползвате от медиация по Вашия случай на делба, може да Ви е полезно предварително да видите във [Въпросника за преценка](#), дали за Вашата ситуация е подходяща медиация. Както и да си отговорите на следните въпроси:

- *Какво най-много искам да постигна при разрешаването на нашия спор?*
- *Какво смятам, че другият се стреми да постигне (като изключим това да пречи)?*
- *Какво смятам, че не разбирам в съображенията на другия? Какво не разбира той в моите?*
- *С какво искам най-много да ми помогне медиаторът?*

2. ТРИ В ЕДНО - ДОМАШНО НАСИЛИЕ, РАЗВОД И ИМОТИ

Описание на спора

Г-н Н. и г-жа Р. са съпрузи, но в момента се в съдебен процес по развод, съпроводен от две дела за домашно насилие. Едното дело за домашно насилие е заведено от съпругата, която претендира уронващи престижа ѝ действия от страна на мъжа ѝ пред познати и колеги, включително физическо посягане. Другото е от мъжа, който претендира, че родителите на съпругата му, заедно с нея, са го принудили с физическа сила да напусне дома си.

Има постановени мерки за защита от съда и мъжът не е допускан в жилището си през последния месец и половина.

Имат едно дете.

И двамата са на медиацията с адвокатите си.

В процедурата по медиация

Г-жа Р. директно заявява, че държи мъжът ѝ да прекрати всякакви злепоставящи действия спрямо нея.

Медиаторът пита, какво по-точно има предвид.

Тя посочва какво точно прави мъжът ѝ, което е прието за домашно насилие от съда и заради което са наложени мерките за защита. Голяма част от нещата включват писането на заплашителни и уронващи престижа писма до близки и познати на жената, както и заплахи и няколко физически нападения.

Мъжът обяснява, че първо, не е искал изобщо да се развежда и след като тя му е натрапила решението си, е започнал да се опитва чрез други хора да ѝ покаже, че не може просто да си тръгне. Тъй като не си говорят, той започва да пише писма до нея и до техни познати, за да стигне до разговор, но срещу него е заведено дело за домашно насилие и са постановени мерките за защита, които му забраняват да доближава жилището си. Той си дава сметка, че нещата са извън контрол и по съвет на адвоката си, на свой ред завежда дело за домашно насилие, което все още е в ход. Започва да пише e-mail-и на съпругата си, с предложение да седнат да се разберат за развода, за детето и семейното жилище.

В срещата по медиация *жената* го контрира директно с въпроса: „Ще спреш ли да пишеш тези унижителни писма? Сега, след като не живеем заедно? “

Неговият адвокат я прекъсва с думите „Нека поговорим за имотите. Има 2 апартамента и 2 къщи, купени от неговите родители.“

Жената: „Не е вярно. В закупуването и на двата апартамента съм участвала със свои пари. Къщите са ми наследствени, но съм ги ремонтирала и обзавеждала с кредити, взети от мен.“

Кои въпроси всъщност решаваме в тази медиация?

Медиаторът: Момент. Нека изчистим въпросите един по един. Дотук чухме въпросите за домашното насилие, за развода и за имотите, придобити по време на брака.

Откъде искате да започнем в тази медиация?

Жената: Аз искам да приключим въпросите за домашното насилие. Затова доход.

Мъжът: Аз искам да се разбера за имотите.

Медиаторът: Добре, нека тогава изясним и двата един по един.

Към жената: Вие какво точно бихте искали да се случи по въпросите, които повдигнахте за домашното насилие.

Какво точно иска всеки

Жената: „Искам да се подпише, че ще спре да пише злепоставящи имейли. И няма да ме заплашва по никакъв начин: нито с sms-и, нито с имейли, нито за детето, нито за имотите.“

Мъжът: „Не съм те заплашвал. Казах ти просто да седнем да се разберем и, че не можеш да ме спираш да виждам сина си и да правиш планове да вземеш всички имоти, защото няма как да стане.“

Медиаторът: „Добре, г-н Н. Кажете, Вие с какво можете да се ангажирате по отношение на искането да спрете тези действия, които се възприемат като заплашителни от г-жа Р.?“

Мъжът: „Много ясно, че няма да пращам повече имейли, щом седнем и се разберем като хората за имотите, за развода и за детето.“

Жената: „Не, не, ще изброим още сега какво няма да правиш повече и ще се подпишеш, тук, пред медиатора и адвокатите.“

Медиаторът: „Искате да запишем, от какви действия г-н Н. е съгласен да се въздържа напред и това да бъде подписано, така ли е? Това ще Ви удовлетвори ли по отношение на делото за домашно насилие?“

Жената: „Да, точно така. Ще ме удовлетвори. Той трябва да знае, че не може да продължава така.“

Медиаторът: „Какво ще се случи с делото за домашно насилие, ако г-н Н. се ангажира да прекрати действията, които Вие оценявате като уронващи престижа ви и тези, които приемате за заплахи?“

Мъжът: „Трябва да бъде прекратено. А да не забравяме, че и аз имам дело за домашно насилие срещу теб.“

Жената: „Естествено, че след като се разберем и се подпишеш, ще бъде прекратено.“

Първото съгласие

Медиаторът: „Добре, разбирам, че и за двамата е важно занапред другият да се въздържа от действията, които изброихме. И искате всеки от Вас да поеме ангажимент, като се подпише под това, което се уговорихте. Този ангажимент решава ли въпроса за домашното насилие?“

Жената: „Поне е начало.“

Мъжът: „Трябва да запишем, че ще прекратим делата за домашно насилие.“

Медиаторът към жената: „Съгласна ли сте и Вие с това?“

Жената: „Да.“

Въпросът с имотите

Адвокат на мъжа: „Стига сме си губили времето с нейните претенции. Да решим въпроса с имотите.“

Жената: „Вие престанете да се бъркате. Имотите ще се разделят като придобити по време на брака и според приноса, както е по закон.“

Адвокат на жената: „Имотите изобщо не са задължителен въпрос от делото за развод. За тях ще се води отделно дело.“

Мъжът: „Аз искам да обсъдим днес имотите. Предлагам ти да вземеш семейното жилище, да живееш в него и да нямаш претенции за другите имоти.“

Жената: „Естествено, че ще живея в семейното жилище, но ще ми прехвърлиш твоя дял върху него. И ще ми изплатиш половината от парите, които съм вложила за ремонтите и

обзавеждането на къщите и на втория апартамент.“

Мъжът: „Няма да стане. Няма да ти прехвърля дял и да ти плащам пари в брой.“

Развързката за имотите

Медиаторът: „А как ще стане? Как вие виждате разпределянето на имотите, г-н Н.?“

Мъжът: „И двамата ще прехвърлим дяловете си от семейното жилище на детето. Нямам против тя да живее в него. Другият апартамент остава за мен. Къщите са мои така или иначе.“

Жената: „А всички пари, които съм вложила в тях? Добре, знаеш, че ако водим дела, ще излязат поне 100 хиляди лева, които трябва да ми изплатиш?“

Мъжът: „Нищо няма да ти изплащам, ще си водим дела.“

Медиаторът: „А Вие всъщност оспорвате или приемате нейното финансово участие в останалите имоти?“

Мъжът: „Няма никакво финансово участие. Дала е някакви пари, но не са 100 хиляди. Най-много 10 хиляди. Мога да й дам да ползва къщата на морето за един месец през лятото.“

Медиаторът към жената: „Как е за Вас това?“

Жената: „Съгласна съм за къщата да я ползвам. Но за останалите си вложения искам да ми плати по фактурите за купените неща, а за дела ми във втория апартамент – да ми прехвърли джипа.“

Мъжът: „Съгласен съм за джипа. Фактурите ще ти ги платя наполовина. И ти също си ползвала всичко купено, а и са минали 5 години.“

Развързката за детето

Медиаторът към жената: „Какво мислите Вие за това?“

Жената: „Съгласна съм. Искам най-накрая да говорим за детето.“

Мъжът: „Детето искам да го виждам през ден.“

Жената: „За детето ще се разберем – както преди си бяхме говорили. Предлагам сега да обмислим всичко подробно и на следващата среща да уточним споразумението за развода и детето.“

Медиаторът към мъжа: „Как е за Вас това?“

Мъжът: „Съгласен съм. Стига да виждам детето през половината уикенди и през ден през седмицата.“

Медиаторът: „Добре, сега записваме и договорката за имотите, както я направихте. На следващата среща остава да обсъдим точките от споразумението за развода.“

На следващата среща идват с проект на споразумение за разпределението на времето с детето, за родителските права, мястото на живеене на детето, за издръжката и ползването на семейното жилище от майката, като собствеността върху него ще се прехвърли на детето.

Бележки на медиатора

Случаи като този с няколко дела наведнъж не са рядкост. Ключовото при тях е да се тръгне от най-наболелия въпрос, който блокира разбирателството по всички останали. В случая стопяването на леда се случи, когато двамата показаха готовност да се въздържат от нещата, които наистина вредят на другия. До този момент всеки беше възприемал другия като враг.

Обсъждането на въпроса за имотите също помогна да спадне напрежението, защото всеки получи базовата сигурност за това с какво ще разполага.

И двамата бяха добре материално осигурени, но се опасяваха, че другият ще вземе повече от имотите отколкото е „честно“.

На втората среща допълниха договорката за имотите и уточниха в какви срокове ще станат прехвърлянията и плащанията. Сами бяха разменили имейли със споразумението за развода и се бяха разбрали по повечето въпроси.

В случая адвокатите имаха само подкрепяща роля - да ги съветват, когато е нужно по време на медиацията. И двамата съпрузи бяха опитни преговарящи, и адвокатите не бяха с решаващ глас. В много други случаи на медиация и преговори, функцията на адвокатите в съветването за вземане на решение е по-активна.

В този случай, решаващо беше възобновяването на нормалното общуване и показването на знаци на добронамереност.

Важно: По отношение на домашното насилие, медиация се провежда, само когато и двете страни искат и се чувстват свободни да изразяват вижданията си и да вземат решения. И когато въпросът за домашното насилие е пряко свързан с решаването на въпросите за развод. Когато има домашно насилие, при което едната страна се страхува да изразява свободно мнението и волята си, а другата страна реално не може да се въздържа от действия на насилие, медиацията не е препоръчителна.

За да се ползвате от медиация по Вашия случай, може да Ви е полезно предварително да видите във [Въпросника за преценка](#), дали за Вашата ситуация е подходяща медиация. Както и да си отговорите на следните въпроси:

- *Какво най-много искам да постигна при разрешаването на нашия спор?*
- *Какво смятам, че другият се стреми да постигне (като изключим това да пречи)?*
- *Какво смятам, че не разбирам в съображенията на другия? Какво не разбира той в моите?*
- *С какво искам най-много да ми помогне медиаторът?*

3. РАЗДЯЛА ПРИ ФАКТИЧЕСКО СЪЖИТЕЛСТВО И СПОДЕЛЕНО РОДИТЕЛСТВО

Описание на спора

Г-жа Л. и г-н К. са двойка във фактическо съжителство, която се е разделила. Имат дете на 5 години. И двамата искат родителските права.

Г-жа Л. иска месечна издръжка от 1500 лв. Направила е списък с необходимите разходи за детето - около 200 лв. за лекарства, 800 лв. разходи за частна детска градина (впоследствие училище), спорт и други извънучебни занятия, 300 лв. са половината от средствата за наема на апартамент, и останалите са за дрехи, учебници и други разходи.

Жената не работи, мъжът има собствен бизнес.

Решили са да ползват медиация, защото и двамата смятат, че в съдебен процес трудно биха постигнали исканията си. В момента не се разбират и как да се грижат за детето, и си го разменят за по 2-3 седмици със скандали.

И двамата са в медиация с адвокатите си.

В процедурата по медиация

Г-н К. претендира да се грижи изцяло за детето, за да бъде *равностоеен* родител. Заявява, че има финансовите възможности да осигури най-доброто за детето, включително образование, пътувания извън страната и среда, в която то да се развива.

Твърди, че майката е безотговорна, оставя детето на родителите си, където то само гледа телевизия и „затъпява“. Освен това твърди, че тя не работи от 5 години и не може да осигури нищо на детето – нито финанси, нито развитие.

Г-жа Л. претендира, че тя винаги се е грижела за детето, а той ги е изгонил от жилището, в което са живели. Твърди, че той е изнервен заради проблеми в бизнеса, държи се отдавна много грубо и редовно я обижда и злепоставя пред детето.

Заявява, че най-нормалното нещо е тя да се грижи за детето и баща му да го вижда, но при две условия – да не го дава на родителите си да го гледат, и да не говори лошо за нея пред детето.

Потвърждава искането си за издръжка от 1500 лв.

Медиаторът: „Добре, дотук разбирам, че и двамата искате изцяло да се грижите за детето, а другият да го вижда в определени дни, за да се чувствате равностойни родители, така ли е? Можете ли да ми кажете по-точно, как си представяте графика на детето, при който ще усещате, че участвате като равнопоставени родители в отглеждането му?“

Жената: „Аз не го спирам да вижда детето. Нека да се разберем обаче кога и как, за да няма дълги престои, в които нито ми го връща, нито ме уведомява къде са и кога ще го доведе. Така се травмира детето.“

Медиаторът: „Разбирам, че за Вас са важни предвидимостта на срещите и спокойствието на детето. Можете ли да ми кажете, как според вас могат да се осигурят те чрез подходящо разпределяне на грижите за детето?“

Жената: „Не знам. Казах Ви - да го вижда, когато поиска. Той да предложи. Може да си разделим уикендите – един при него, един при мен. И да го вижда през седмицата – да кажем веднъж.“

Мъжът: „Това ли ти е равнопоставеността?! Хайде, ако детето живее при мен, ти така да го виждаш, добре ли ще е?!“

Медиаторът: „Вие няколко пъти казахте, че е важно да участвате равнопоставено в отглеждането на детето. Моля Ви, бъдете по-конкретен, как си го представяте?“

Мъжът: „Ами то е ясно – половината от времето детето ще е при мен, другата половина при теб.“

Адвокатът на мъжа: „Вече има такава практика...“

Адвокатът на жената: „Моля Ви, колега, психолозите единодушно казват, че детето трябва да си знае дома... Хайде, да направим консултация с психолог и, като сте толкова заинтересуван да сте добър родител, да видите какво ще каже психолога, че е добро за детето Ви.“

След дълги обсъждания, се разбират за консултация с психолог и начина, по който ще бъде избран, така че и двамата да са съгласни.

След консултацията с психолога

Психологът е изразил мнение, че за детето е по-добре да прекарва по-голямата част от времето с майката, но достатъчно време и с бащата. Като е посочил, че двамата трябва постоянно да обменят информация за режима на детето, как се е хранило, как се е чувствало, както и да дават възможност на детето да общува по телефона с другия родител, когато не са заедно.

На следващата среща в медиация

Започваме разговора въз основа на впечатленията им от заключенията на психолога. И обсъждаме отново, как всеки си представя да е наистина добре за детето и всеки родител същевременно да участва *равностойно* в живота му – нещо, за което и двамата са съгласни, че искат.

Майката все още не е съгласна времето да е разпределено поравно математически.

Равностойност на двамата родители е понятие, в която всеки влага различно съдържание. На практика един от начините да се осигури равнопоставеност за разделените родители и от друга страна широки възможности за детето да получава необходимите грижи и от двамата е чрез т.нар споделено родителство.

Какви са условията за споделено родителство в държавите, където това е практика

Обсъждаме международните психологически изследвания и практиката от държави, в които споделеното родителство е практика – Германия, Австралия, доста щати в САЩ. Повече за споделеното родителство можете да видите в края на този казус.

Важно е да отбележим, че „споделено родителство“ означава различни неща в различните държави, но има и общи принципи. То не означава 50/50 разпределение на времето с детето между двамата родители. Означава съвместно вземане на основни решения за детето заедно от двамата родители, достатъчно широка възможност за контакт на детето с двамата родители, и подробен **родителски план**, който описва как и от кого ще се посрещат нуждите на детето – грижите по отглеждането, осигуряването на финанси за отглеждането му, възпитанието му и разпределянето на всички отговорности.

В нашата медиация, *обективното разглеждане на елементите на споделено родителство*, помогна и на двете страни да приемат, че не могат да ги постигнат изцяло. Започнахме да обсъждаме, какво обаче може да започне да се изпълнява стъпка по стъпка, като поставим в центъра интереса на детето.

- Разбраха се да спрат да се обиждат и да се карат пред детето, както и да не говорят лошо за другия – дори го записаха изрично с подробности. Това беше трудно условие, като се има предвид насъбраното напрежение и навика им да се критикуват и карат пред детето, както и споровете, дали да обменят информация за детето или не. Тук помогнахме да се направят *най-основни уговорки* – да обменят основната информация за детето – какви лекарства е пило, как се чувства, някакви важни случки, предстоящи събития в детската градина, извънкласните занимания

или преживявания с други деца. Както и *кога и по какъв начин* – при предаването на детето устно и, междуременно – чрез Viber.

- Разбраха се *майката да си наеме жилище близо до бащата*, за да може детето да учи в училище, без да пътува и да има компания от познати деца. Тук жилището, в което бяха живели, беше на бащата, нямаха брак, така че нямаше спор. Единствено майката искаше бащата да покрие поне половината от наема на наетото от нея жилище. Бащата отказа, като каза, че не може той да плаща изцяло частта на детето, а тя – само своята. След няколко въпроса, доколко е важно за бащата детето да не сменя квартала си, когато живее и при майка си, и при баща си, се договориха бащата да поеме половината от наема за следващите 6 месеца, докато майката си намери работа. След това той ще продължи да плаща половината от частта на детето – или $\frac{1}{4}$ от наема.
- Разбраха се да уговорят *сходен дневен режим* за детето, като за целта посетят психолог, с чиято помощ да се разберат какво е добре за детето, там където имат спорове.
- Тъй като *финансовото им положение* беше доста различно, разбраха се, че майката ще си търси работа, така, че да осигури на детето добър стандарт, а през това време бащата ще плаща издръжка, която да покрива нуждите на детето, така, че да има всичко необходимо – частното училище, което са избрали, извънкласните занимания, които харесва, нужните лекарства, дрехи и други необходими неща. Разбраха се, че за тези неща ще са достатъчни 1000 лв., защото и майката ще покрие част от дневните разходи за детето, плюс 300 лв. на месец за наема на жилище, за следващите 6 месеца, а след това по 150 лв. месечно.

Разпределянето на времето

- Основният въпрос, който остана за договаряне беше, *колко точно време да прекарва детето с всеки*. Майката беше твърда, че не е съгласна на математическо разпределение 50/50, защото вярваше, че това ще навреди на детето – заради дългото отделяне от майката, липсата на усещане за един сигурен дом и т.н.
- Медиаторът обсъди с тях какъв е *дневният режим* на детето. Така се установи, че всъщност то е въщи по 4 часа вечер – от 17.30 до 21.30. Така родителите по-лесно стигнаха до уговорката, че всеки ще се грижи за детето *поравно време през уикендите*, а именно: 2 пъти в месеца - от петък сутрин до неделя вечер. Разбраха се, че във времето през седмицата, грижите ще се разпределят между двамата, така, че да е максимално удобно за детето. След обсъждания дали това да е 2 вечери в

седмицата при единия и 2 вечери – при другия, решиха да „залепят“ едната вечер за уикенда и се разбраха – *от четвъртък сутрин до неделя вечер* при единия и така – през седмица. А в дните понеделник, вторник и сряда, родителят, който няма да е с детето в съответния уикенд, да може да го вижда както се уговорят – обичайно във *вторник. Ваканциите и празниците* бяха разделени *поравно, с изключение на лятната*, където разпределението стана 60:30 дни грижи за майката и бащата съответно. Така се получи всяка четна седмица – 4 дни - от четвъртък до неделя при бащата, както и по 1 вечер с преспиване от нечетна седмица при бащата. Реално 10 дни от месеца при бащата, и 20 дни при майката, като уикендите бяха поравно.

- При уговорката за времето обаче възникнаха пак спорове, как детето не трябва да се „хвърля“ на *бабите и дядовците*, а да си го гледа родителят, който е поел грижата за него през тези дни. След като уточнихме какви са притесненията покрай участието на бабите и дядовците, стана ясно, че са свързани с настройване на детето срещу другия родител или лоши навици на хранене със сладко или прекалено угаждане и съответно гледане на много телевизия, вместо спорт и образователни игри. За да успокоим притесненията на всеки, уговорката беше, че по правило детето ще се гледа от родителя, като бабите и дядовците ще могат да се грижат за него *като изключение*, за не повече от няколко часа, и всеки родител ще положи усилия те също да спазват дневния режим и начина на хранене, който те са уговорили. За да се спазва това, двамата си дадоха дума, записаха го в споразумението по този начин и се разбраха детето да се чува постоянно по телефона с другия си родител без ограничения.

И какво става с родителските права

- Един от препъни камъните беше, кой ще упражнява *родителските права*. Никой не искаше да се уговори и запише, че другият ще упражнява родителските права. Медиаторът ги попита какво си представят, че включва упражняването на родителските права. Тук адвокатите им обясниха, че това е както ежедневната грижа, така и вземането на решения, къде ще учи детето, кой ще е личният му лекар, каква религия ще има и т.н.

Двамата родители, след дълги разговори се съгласиха да запишат, *кои точно решения* ще се вземат и от двамата и се споразумяха, че родителските права ще се упражняват от майката и детето ще живее при нея.

Важно: При споделеното родителство е възможно да се запише в споразумението, че родителските права ще се упражняват от двамата родители. На този етап има както съдии, които одобряват такива споразумения, така и такива, които не ги одобряват. Повече за

практиката на Върховния касационен съд по споделеното родителство можете видите в края на този казус.

И последният препъни камък – пътуванията в чужбина

- Майката беше твърдо против да си дават декларация за определен период и настояваше да дава декларация за всеки конкретен случай, защото се опасяваше, че бащата може да изведе детето за дълго и дори да не го върне, а тя няма финансовите възможности нито да пътува с детето често, нито да ги последва при дълго пътуване или извеждане на детето. Насочихме вниманието върху това, *какви гаранции биха дали на майката сигурност* срещу тези й опасения. Тя посочи, че би била спокойна, ако детето излиза само в Европейския съюз, но все пак иска декларации да се дават само за конкретно пътуване. В споразумението се уговориха да си дават взаимно декларации, с уведомяване 3 седмици предварително за Европейския съюз, като другият да не отказва без сериозно основание. За пътувания извън Европейския съюз оставиха възможност за преговаряне в бъдеще.

Бележки на медиатора

При договарянето на споделено родителство е ключово да се спазват условията, които практиката в редица държави следва:

- *Родителите да са със сходно финансово положение и социална среда – за да се избегне травмиращ контраст от богата към бедна среда. В случаи, когато единият родител живее в малко населено място и няма възможности за скъпо частно училище например, а другият родител има такива, споделеното родителство обичайно се смята за неприемлив вариант.*
- *Родителите да живеят близо един до друг – обичайно в един квартал.*
- *Родителите да осигуряват сходен режим на живот на детето – навици за хранене, сън, спортуване, дисциплина, базови изисквания към детето,*
- *И родителите да имат ниско ниво на конфликт помежду си – да разговарят нормално пред детето, да говорят положително за другия родител или да не го коментират, обменят информация за детето, да не си предават информация и да не се изнудват чрез детето.*

Най-ключовото от тях е да се намали конфликтът между родителите, да се обменя спокойно информация между тях, както и да се договори много ясно кои точно решения ще се вземат заедно.

Наред с това да се има предвид, че **споделено не означава 50/50 разпределение на времето**, а така, както е удобно за режима на детето и така, че да получава грижи и от двамата родители.

При представяне на споразумение за споделено родителство **пред съда**, той ще прецени, дали то отговаря на **интересите на детето**.

Въпросът за съвместното упражняване на родителски права е обсъден в **Тълкувателно решение 1/2016** гр.София, 03.07.2017 год. на Общото събрание на Гражданска колегия на ВКС. В него се казва, че:

„При прекратяването на брака чрез развод, ако между родителите е налице съгласие относно отглеждането на децата, ще се постигне споразумение, което ще се утвърди от съда при решаване на въпросите по отглеждането и възпитанието на децата в техен интерес, и в случай, че е постигнато съгласие как ще се упражняват родителските права, е допустимо съвместното им упражняване.“

*„Няма законова пречка упражняването на родителските права при постигнато между родителите съгласие да бъде разпределено помежду им чрез определяне от съда на мерки относно упражняването им. **Ежедневно осъществяваните права** (чрез които се предоставят фактическите грижи на детето, вкл. надзор, защита и контрол) е целесъобразно да се предоставят на родителя, при когото е определено местоживеенето на детето. Упражняване на **правата, чрез които се защитават основни, дълготрайни интереси** на детето (образование, лечение, управление на имуществото и др., като това включва и представителство и попечителско съдействие), може да се предостави **съвместно** на двамата родители. Във всеки случай е задължителна преценката на съда на интересите на детето като водещ критерий за определяне на конкретен режим на съвместно упражняване на родителските права.*

В случай, че не се постигне споразумение по упражняването им, разпоредбата на чл. 59, ал. 2 СК изключва възможността родителските права да бъдат предоставени за упражняване съвместно на двамата родители.“

За да се ползвате от медиация по Вашия случай, може да Ви е полезно предварително да видите във [Въпросника за преценка](#), дали за Вашата ситуация е подходяща медиация. Както и да си отговорите на следните въпроси:

- *Какво най-много искам да постигна при разрешаването на нашия спор?*
- *Какво смятам, че другият се стреми да постигне (като изключим това да пречи)?*
- *Какво смятам, че не разбирам в съображенията на другия? Какво не разбира той в моите?*
- *С какво искам най-много да ми помогне медиаторът?*

4. НАЕМ ПРИ НЕРАВНОПОСТАВЕНОСТ

Описание на спора

Фирма Е., шивашко предприятие, наема 2 производствени помещения от г-н К.

Г-н К. завежда дело за 5 неплатени наема от общо 10 000 лв. и натрупани неустойки за забава на наема в размер на още 2 000 лв. общо за последната 1 година. Фирма Е. спори за размера на неустойките. Твърди, че са изчислявани така, все едно цяла година никакъв наем не е плащан. А забавянията са с по месец-два.

Фирма Е. не оспорва, че дължи наемите, но твърди, че няма средства да плати на г-н К. в момента, както и че е правила ремонти на стойност 3000 лв. само в последната година, за които г-н К. е отказал да ги компенсира.

Г-н К. има само едно искане – за незабавно плащане на всички дължими наеми и неустойки. Обвинява фирмата, че нарочно го държат без пари, за да го изнудват.

В процедурата по медиация

Г-н К. заявява, че изобщо не иска да вижда тези „мошеници“ и да разговаря с тях, че те искат да го съсипят и да му вземат производствените помещения.

Г-н И., от фирма Е. казва, че не желае да стои и да слуша обвинения, при положение, че нищо нередно не е станало.

Медиаторът пита има ли някой от тях желание да разкаже какво точно се е случило, което е довело до тази ситуация.

Г-н К. ядосано отговаря, че той всичко е написал и е ясно. Искане си парите.

Г-н И. от фирма Е. казва, че ще обясни, за да стане ясно. В последната година са се натрупали забавяния на наема с по 1-2 месеца максимум, като за тях г-н К. е бил уведомяван. Дължали са се на спад на поръчките през последните месеци и трудности при събирането на плащания от клиенти.

Г-н К. репликира, че няма да слуша какви проблеми има фирмата, защото имат договор за наем и той трябва да се спазва. Това, че те не могат да си събират парите и да си управляват фирмата така, че да е на печалба, не е негова работа. Той има нужда от тези пари, за да се издържа.

Г-н И. от фирма Е. обяснява, че те не са виновни, че г-н К. си харчи парите от наема веднага и не му остават за следващия месец. Няма да слуша повече обвинения и очаква да се говори по същество.

Как се спират прехвърчащи искри в разговора

Медиаторът се намесва, като обобщава, че дотук е ясно и не се спори, че се дължат 5 наема и получава потвърдението на страните за това. Ясно е, че наемите са важен източник на доходи за г-н К., който разчита на тях, а за фирма Е. има периоди на финансови затруднения по причини, които не зависят изцяло от тях. Страните потвърждават.

Медиаторът прекъсва опитите за последващи нападки и насочва разговора в нова посока.

Очевидно има два основни въпроса за решаване – в какви срокове ще се платят досегашните наеми и как ще се осигури лесно за двете страни плащане занапред?

Медиаторът пита представителя на фирма Е. с какви срокове може да се ангажира за дължимия досега наем.

Представителят на фирма Е. казва, че до седмица ще бъдат платени половината от дължимите наеми и до месец останалите дължими, стига да се разберат занапред да няма проблеми. И да не се говори за неустойките, защото изобщо не са толкова големи, колкото казва г-н К. и няма кой да плаща за експертиза за изчисляването им.

Г-н К. е съгласен за плащането на наемите, но иска и поне половината неустойки да се платят. Освен това, държи занапред да няма забавяния. Ако има извънредни причини, това да са не повече от два пъти в годината и да го уведомяват поне седмица по-рано. В противен случай, ще прекрати договора.

Представителят на фирмата потвърждава, че може да поеме ангажимент за това да се плаща навреме, освен в извънредни случаи.

Казва, че за неустойките няма да коментира нищо повече. Предлага в замяна на това, че са направени ремонти по помещенията за над 3000 лв., г-н К. да се откаже от претенциите за неустойките за 2000 лв. и да им опрости един наем за следващия месец – за да излязат равни сметките.

Г-н К. скача ядосан да си тръгва.

Медиаторът ги разделя за кратко.

Разкриването на картите в отделните срещи

В бърза отделна среща с г-н К., медиаторът го успокоява и установява, че той няма други варианти за наематели, защото производствените помещения са в район, в който няма много кандидати. За него е важно да получава редовно наемите и затова, в краен случай, би се съгласил да не търси неустойките, за да не търсят от него плащания за ремонти и компенсации.

Но за в бъдеще иска, като гаранция да му плащат по два наема наведнъж.

В отделна среща с г-н И., медиаторът разбира, че на фирмата им е омръзнало от капризите и нападките на г-н К. и искат колкото може по-рядко да си имат работа с него. Ако може да не го виждат изобщо.

Медиаторът пита, дали имат интерес да запазят наемните отношения и доколко тези производствени помещения са важни за бизнеса им.

Г-н И. от фирма Е. казва, че са ключови за бизнеса им, защото са на много добра цена и на място, което е достатъчно близко за работниците им. Така че евентуално преместване би им струвало твърде много. Искат да си гарантират по-дългосрочен договор без проблеми.

Медиаторът пита, как може да се случи това.

Представителят на фирмата казва, че предлагат 5-годишен договор, вместо досегашния 2-годишен.

Медиаторът пита, във връзка с удължаването на договора, как фирмата вижда въпроса с плащането на наемите така, че да се избегнат досегашните проблеми.

Представителят на фирмата казва, че могат да плащат наема за 2-3 месеца наведнъж. Но когато нямат средства, просто да има разбиране. Да кажем до два пъти в годината да имат право при извънредни обстоятелства да забавят наема с до един месец, без това да води до неустойки и заплахи за прекратяване на договора, което, всички знаят, че не е в интерес на никого.

Медиаторът обсъжда с г-н И. въпроса за споменатото прихващане на разходите за ремонти, направени от фирма Е. с неустойките по неплатените наеми.

Г-н И. от фирма Е. се съгласява да приемат, че се изчистват сметките, без да иска допълнително опрощаване на още един наем.

За какво се разбират накрая

В заключителна обща среща, медиаторът представя на страните точките на съгласие.

- Изплащането на дължимите дотук наеми на две части – 5000 лв. до една седмица, и още 5000 лв. до един месец.
- Продължаването на договора за срок от 5 години с договорка за плащане на два наема наведнъж, на всеки два месеца.
- Договаря се, че при извънредни обстоятелства, за които фирма Е. уведомява г-н И. поне седмица по рано, може да има забавяне на наема с до 2 седмици, без да се начисляват неустойки и да се прекратява договора. Но от такива извънредни обстоятелства фирмата не може да се ползва повече от два пъти годишно.
- Уговарят се, че никоя от страните няма да има допълнителни финансови претенции – съответно, към неустойките и към компенсация за разходите по ремонти на помещенията. И че финансовите им отношения за досегашните наемни отношения ще се считат за уредени с изплащането на дължимите наеми.

Бележки на медиатора

Случаи като този с наема не са рядкост. В случая има известна икономическа неравнопоставеност на страните. Но тя е балансирана донякъде от това, че и двете зависят една от друга, тъй като нямат много други варианти.

Медиацията може да доведе до най-добрия възможен резултат, когато страните си дават реалистично сметка какви други варианти имат. Както и по какъв начин могат най-добре да постигнат това, което искат – със или без споразумение.

За да се ползвате от медиация по Вашия случай, може да Ви е полезно предварително да видите във [Въпросника за преценка](#), дали за Вашата ситуация е подходяща медиация. Както и да си отговорите на следните въпроси:

- *Какво най-много искам да постигна при разрешаването на нашия спор?*
- *Какво смятам, че другият се стреми да постигне (като изключим това да пречи)?*
- *Какво смятам, че не разбирам в съображенията на другия? Какво не разбира той в моите?*
- *С какво искам най-много да ми помогне медиаторът?*

5. ДЕЛБА ПО БРАТСКИ

Описание на спора

Брат и сестра имат обща къща на 2 етажа с таван, който е голям и използваем колкото още един етаж.

Спорят за начина на разделяне на къщата.

Братът твърди, че му се полага целия таван, тъй като му е обещан от майка им, за която той се е грижил.

Сестрата твърди, че по закон имат равни дялове от тавана и иска да си го разделят, той да ѝ даде достъп и тя да ползва половината.

Сестрата използва първия етаж от къщата, братът – втория.

Двамата идват на медиация с адвокатите си, сестрата е придружена от мъжа си, братът – от сина си.

По време на медиацията

На първата среща става ясно, че всъщност синът на брата изобщо не иска да даде достъп на леля си до тавана и да я вижда. Казва, че е свадлива, вика всеки ден и не иска да живеят с нея.

Твърди, че ще докаже, че те са придобили по давност тавана, защото са го ползвали в последните 10 години.

Леля му казва, че не иска той изобщо да присъства на медиацията. Братът обаче настоява синът му да остане, защото само той се е занимавал с всички въпроси по имота и е най-запознат.

След кратко обсъждане се разбират синът да остане, за да съдейства за изясняване на правните въпроси и за договарянето, като се въздържа от лични нападки.

Помощта на адвокатите

Двамата адвокати активно помагат да се изясни правната част.

Ясно е, че братът и сестрата по закон имат равни дялове от къщата.

Адвокатът на сестрата заявява, че претенциите, че братът има право на целия таван, защото се е грижил за майка си и тя му го е обещала, освен че са измислени, нямат правна стойност. Това, че искат да го придобият по давност – също. Защото сестрата през цялото време е искала достъп, който ѝ е бил отказван.

Адвокатът на брата заявява, че сестрата не е стъпвала на тавана, не го е поддържала, докато братът го е ремонтирал за сериозна сума.

Освен това твърди, че сестрата не прави нужните ремонти на нейната част от къщата и на частта от двора, която ползва, което е довело до пропуквания в къщата, течове в мазето и пропадане при основите, които изискват спешно укрепване на къщата.

Сестрата заявява, че говорят глупости и че къщата се пука след последното земетресение. Казва, че ако се говорят небивалици, тя просто ще си ходи.

Мъжът на сестрата я побутва да мълчи и казва, че си държат на тавана, защото искат да си го ползват: като идва внучката им от чужбина, да ѝ направят стая там. И да имат още едно помещение за склад.

Кое е безспорното и какво е важно да се случи занапред?

Медиаторът се намесва, за да изясни, кое е безспорното и кои въпроси искат да решат.

Безспорно е, че дяловете са по ½ от къщата и от тавана. Всеки иска да ползва етаж, който досега е ползвал и съответен дял от тавана. *Спорът е, как точно ще се ползва тавана.* Има твърдение, че братът го е поддържал и му е правил ремонти. Има и твърдение, че къщата има пропуквания и нужда от укрепване при основите.

Медиаторът бързо насочва страните да конкретизират, какво е важно да се случи с разпределението на тавана и с укрепването на къщата.

Медиаторът пита брата, какви цели има по отношение на тавана.

Синът на брата казва, че това си е тяхна работа. Братът казва, че иска синът му да живее там и това не може да стане, ако си го разделят, защото би било прекалено малко за живеене.

Медиаторът пита, какво предлагат в тази връзка.

Синът на брата казва, че на лелята не ѝ се полага нищо от тавана, защото направеният ремонт е на стойността на дела ѝ.

Адвокатът на сестрата го прекъсва и казва, че няма да слуша повече глупости. И пита, каква сума предлагат за дела на сестрата от тавана.

Братът казва, че могат да дадат 10 000 лв.

Сестрата е изумена и казва, че неин познат брокер ѝ е казал, че делът ѝ струва поне 24 000 лева.

Братът казва, че те са направили ремонт за 10 000 лв. и имат фактури. Освен това я призовава да си спомни, че той се е грижил за майка им, докато тя е била в чужбина и че таванът е обещан на него. Няма документи, но има човешки обещания.

Сестрата казва, че има право на дела си. Като компромис иска да се направи оценка на тавана от независим експерт. Съгласна е да го избера заедно.

Медиаторът веднага пита, съгласни ли са всички с това *експерт* да направи оценка на тавана и всички да се съобразят с нея.

Синът на брата казва, че той ще предложи 2 експерта и леля му може да си избере. Ако не хареса никой от тези, ще се правят две експертиси от негов и неин експерт и оценката ще се осредни.

Сестрата се съгласява, ако одобри някой от неговите експерти, да приеме оценката му. Ако не одобри предложените от него експерти, да възложи на неин и да осреднят оценките на двамата.

Но *синът на брата* настоява какъвто и да излезе дела на леля му от тавана като сума, от него да бъдат приспаднати половината от разходите за ремонта. Т.е. ако излезе 20 000 лева, от тях да се извадят 5000 лв. – като половината от направения ремонт.

Мъжът на сестрата обаче отново повдига въпросът, че искат да ползват някаква част от тавана за склад.

Братът и синът му казват, че тогава няма сделка. Защото на тях им трябва или целия таван или нищо.

Когато един таван не стига, какво може да се измисли?

Медиаторът прекъсва надигашите се нападки и пита, *има ли други помещения*, с които да се компенсира част от дела на сестрата, тъй като разбира, че не става дума само за пари, а за още пространство – за склад и евентуална допълнителна стая.

Братът казва, че може да ѝ даде изцяло зимника, който е прикрепен до къщата – ще си изнесе вещите и ще ѝ го остави. А към къщата, ако тя иска, може да си пристрои стая за внучката. Ще ѝ даде разрешение.

Обаче в замяна иска да си поделят разходите по укрепването на къщата.

Адвокатът на сестрата казва, че пристрояването на ново помещение не е никакъв жест, защото сестрата сама ще си го плаща. Исква в замяна на отказа от тавана, да ѝ се изплати пълния дял от тавана, защото няма никаква причина да се плаща за ремонт на помещение, което само братът ще ползва. Той си е преценил и го е направил. Не я е питал. Освен това с години е възпрепятствал достъпа ѝ до тавана, за което могат да си поискат наем.

Синът на брата отново скача и казва, че напуска този разговор.

Числата, които обръщат разговора

Адвокатът му го вразумява и влиза в преговорите с предложението да се говори с числа.

Двамата имат равни дялове от тавана и сестрата ще си получи нейния дял, след като бъде остойностен. Разходите по ремонта са факт и те повишават стойността на тавана. Ако не би бил направен ремонтът, таванът щеше да е съборетина и да струва 10 000 лв.

Така че, настоява да се отчетат тези разходи.

Медиаторът се намесва и пита адвоката на сестрата, какво мисли по тези аргументи.

Адвокатът на сестрата казва, че, ако се стигне до съд и братът може да докаже разходи за ремонта, нека съдът да им ги присъди. Казва и че съдът би присъдил на сестрата наеми за целия период, в който тя е била възпрепятствана да ползва тавана. Във всички случаи отново ще става дума за няколко хиляди лева.

Да стъпиш на сигурно - връщането към уговореното

Медиаторът връща разговора към това, което вече е постигнато и иска от страните да потвърдят, дали за тях остава водещо да се раздели съсобствеността и да имат ясна договорка за ползването и собствеността на тавана.

Страните потвърждават, че искат да се разберат, как ще се ползва тавана.

Медиаторът припомня уговорките дотук:

- Да наемат експерт или експерти, които да направят оценка на тавана. Ако е един, ще приемат неговата оценка. Ако са експерти на всеки един, ще осреднят стойността.
- На сестрата ще бъде изплатен делът ѝ от тавана, както го е оценил експерта, като освен това ще ѝ бъде предоставен зимника до къщата.
- Страните ще си поделят разходите по укрепване на основата на къщата, защото от това

зависи нормалното обитаване на къщата и за двамата.

Остава да бъде уточнено, какво е мястото на разходите по ремонта на тавана и претенциите за наеми.

Понеже всички много настояват да се направи прихващане, страните и адвокатите им се разбират да се представят фактурите за ремонта, а експертът по оценка на стойността на имота, да даде оценка и на наема, който би се дължал. И да се направи прихващане.

Страните се разбират, че след оценката на експерта, постигнатото споразумение ще бъде внесено за одобрение от съда.

Бележки на медиатора

В случаи като тази делба, които са многобройни, от водещо значение за споразумението е внасянето на *реалистична преценка* от адвокатите, както и използването на *обективни измерители* – експертна оценка, пазарни цени, фактури за направени разходи и т.н. От голямо значение е и намирането на *общ интерес* – какъвто в случая е укрепването на къщата, което е важно за всички.

Чл.18 от Закона за медиацията дава възможност *споразумението, постигнато в процедура по медиация да бъде одобрено от районния съд*, след изслушване на страните и преглед на неговата законосъобразност. По този начин, споразумението придобива изпълнителна сила, което означава, че може да се иска принудително изпълнение срещу неизправната страна по договореното.

За да се ползвате от медиация по Вашия случай, може да Ви е полезно предварително да видите във [Въпросника за преценка](#), дали за Вашата ситуация е подходяща медиация. Както и да си отговорите на следните въпроси:

- *Какво най-много искам да постигна при разрешаването на нашия спор?*
- *Какво смятам, че другият се стреми да постигне (като изключим това да пречи)?*
- *Какво смятам, че не разбирам в съображенията на другия? Какво не разбира той в моите?*
- *С какво искам най-много да ми помогне медиаторът?*

6. НАЕМ МЕЖДУ ТЪРГОВЦИ И ДОПЪЛНИТЕЛНИ СДЕЛКИ

Описание на спора

Спорът е между две търговски дружества. *Алфа ООД*, в качеството на бивш *наемател*, завежда дело срещу *Бета ООД* като *наемодател* за връщане на суми от 8000 лв. и 3000 лв., дадени като депозити по сключени между страните договори за наем на две складови помещения, ползвани повече от 3 години.

Сроковете по договорите за наем са били многократно продължавани по общо съгласие. Три месеца преди подаване на исковата молба, договорите за наем и на двата склада са прекратени. *Алфа ООД* са освободили помещенията и са осигурили засичане на уредите, отчитащи потребление на електрическа енергия и вода. Съдът, след като изслушва двете страни в съдебно заседание, ги препраща на медиация.

В процедурата по медиация

Двамата управители са с адвокатите си.

Управителят на Алфа още в началото ядосано започва с това, че смята за свръх некоректно и злонамерено да им се отказва връщането на депозитите.

Адвокатът на Алфа заявява, че при предаването на складовете са описани всички дребни промени по обекта, които са резултат от обикновеното ползване и в никакъв случай *не са повреди*, както се твърди (нарушена подова настилка, счупени осветителни тела и шкафове, замърсявания по стените и др.). Поради това счита, че депозитите трябва да бъдат върнати незабавно.

Управителят на Алфа добавя, че отлично разбира, че става въпрос за *заяждане на лична основа* и замълчава многозначително.

Скритите препъни-камъни

Медиаторът пита управителя на *Алфа*, *какво има предвид*.

Управителят на Алфа казва, че проблемът е тръгнал от това, че имат *и други неплатени сметки* помежду си. *Бета* са купували от *Алфа* компютри и офис техника няколко години. Но при последната поръчка са отказали да платят, защото техниката не отговаряла на изискванията им. Вдигнали скандал и след настояванията на *Алфа* да си платят коректно доставените компютри, *Бета* обявили, че прекратяват договорите за наем на складовете,

които изтичали скоро. Алфа останали с неплатени от Бета 25 000 лв. за доставените компютри, за които също възнамерявали да предявят иск.

Управителят на Бета възразява, че не може да търпи повече лъжи.

Първо, доставката на компютрите, според него, няма нищо общо с договора за наем и прекратяването му, нито с депозитите. Не са доставени поръчаните компютри, а много по-скъпи. И поради това няма да оставят да им бъдат извивани ръцете за никакво плащане.

Второ, по въпроса за връщането на депозитите – казва, че по-мърляво оставяне на складове не им се е случвало.

Медиаторът пита, какво точно е искането на Бета.

Адвокатът на Бета се намесва и уточнява, че исканията на Алфа за депозитите са напълно неоснователни. От Алфа са оставили неплатени разходи за охрана, електрическа енергия и вода за складовете. Освен това, с протоколи при предаването на складовете са констатирани вреди (нарушена подова настилка, счупени осветителни тела и шкафове, замърсявания по стените и др.). Дължимите суми за неплатените разходи и за поправянето на тези вреди надхвърлят дадените депозити.

Управителят на Алфа скача, че това е смехотворно. „Кой е остойностил тези дребни неща като вреди и то на такава стойност?“ Твърди, че е настоявал да бъдат оправени сметките, но за някои от тях са чакали изравняването им. И сега заявява, че те ще бъдат платени, но стойността им е не повече от 3000 лв. общо за двата склада. А т.нар. вреди са козметични и могат да бъдат поправени за максимум 2000 лв. Или общо 5000 лв. могат да оставят. Останалите 6000 лв. от депозитите обаче настоява да бъдат върнати.

Кратък пробив

Медиаторът обобщава, че вижда съгласие за покриването на сумите за неплатените разходи за консумативи за двата склада, както и за покриването на необходимите ремонти на складовете в посочения размер.

Пита страните, как смятат, че най-справедливо могат да бъдат остойностени нужните ремонтни работи.

Управителят на Алфа казва, че който и да ги остойности, няма да платят повече от 2000 лв. за ремонт. Ако искат, да ги съдят.

Защо всъщност са на медиация?

Медиаторът напомня, че пътят към съда е отворен, но вижда, че нещо по-силно от желанието да се съдят ги е довело на днешната среща. И пита управителя на Алфа, за него какво е то.

Управителят на Алфа казва, че това са глупости, за което се разправят тук. Че за всички е ясно, че има нещо скрито и някакъв развален телефон и иска от Бета да кажат директно, какъв им е проблема. И защо отказаха да вземат и платят доставените компютри, които са избрани от служителите на Алфа специално за нуждите им – най-доброто!

Управителят на Бета казва, че им е омръзнало от надменното отношение на служителите на Алфа и от скъпарския им подход. Казва, че не са имали нужда от такива параметри и толкова скъпи компютри – все пак не оборудват космическа станция, а обикновен офис, но никой не ги е чул. Явно Алфа са се възгордели от увеличените клиенти и вече само гледат да вземат повече пари, вместо да дадат на клиента каквото му е нужно. Казва, че той лично е задал параметри на компютрите и бюджет до 18 000 лв., а те са му доставили за 25 000 лв. И просто е отказал да плати тази доставка. И тогава е станал скандал с управителя на Бета.

Нов обрат

Медиаторът пита, дали е разбрал правилно, че става дума за поредна доставка между фирмите и установени търговски отношения.

Двамата управители потвърждават.

Управителят на Алфа казва, че Бета винаги са им имали доверие и не разбира защо този път се съмняват в намерението им да им дадат най-добрия продукт.

Казва, че щом не искат компютрите, могат да ги върнат или да задържат само тези, които им трябва.

Управителят на Бета казва – „Аа, значи можело. Няма да се налагате. Ще прегледам кои ни вършат работа и ще ги задържим. А Вие ще ни компенсирате за неприятностите и забавянето на работата на офиса ни заради тези компютри с доставка на останалите компютри, които са ни нужни, като се вместите в бюджет до 18 000 лв. И един безплатен лаптоп.“

Медиаторът веднага отбелязва сближаването на вижданията на двамата управители за задържането на нужните компютри и доставката на допълнителни до

стойността от 18 000 лв. И пита управителя на Алфа, какви са възможностите да бъдат доставени допълнителни компютри до стойността от 18 000 лв., плюс един преференциален лаптоп.

Управителят на Бета казва, че няма да може да гарантира, че ще са достатъчно мощни допълнителните компютри, но ще подбере такива, които да вършат прилична работа. За безплатния лаптоп казва, че може да осигури единствено лаптоп, на който не слага никаква търговска надценка, т.е. може да го достави на около 60% от цената му еднократно.

Управителят на Бета се съгласява.

Медиаторът ги поздравява за постигнатата уговорка и пита, искат ли да обсъдят някакви други въпроси.

И неочакван край

Управителят на Алфа пита – „А какво правим със складовете? Защо трябваше да прекратявате договорите?“

Управителят на Бета пита – „А Вие да не би да искате да се върнете?“

Управителят на Алфа потвърждава, че биха се върнали.

Медиаторът пита, биха ли искали да обсъдят условията на такъв наем и какво ще се случи с депозитите, разходите и ремонтите, за които говориха.

Управителят на Бета предлага да направят прихващане на стойността на компютрите от бъдещите наеми, които са на стойност 11 000 лв. месечно. Така за следващите два месеца, за които биха дължали 22 000 лв. за наеми, Бета ще прихванат 18 000 лв. за компютрите и ще доплатят 4000 лв. и от третия месец ще се дължи пълният наем. Сметките за изразходваните и дължими консумативи отпреди прекратяването на договора за наем естествено ще бъдат платени от наемателя Алфа ООД. А ремонти ще се правят каквито Алфа преценят, че са им необходими за ползването на складовете.

Депозитите остават в Бета за целите на новите договори за наем.

Адвокатите се заемат с оформянето на споразумението и новите договори за наем.

Съгласяват се да прекратят делото.

Бележки на медиатора

Случаи като този са като разкази с неочакван край. Оказва се, че много често *извън текста на исковата молба стоят съвсем различни проблеми*, които рядко стават видими в съдебното производство.

Именно затова в медиацията, след като се премине през емоционалното напрежение и етапа на нападите, могат да се извадят тези скрити движещи сили, които подклаждат конфликта и могат да го решат.

В случая, благоприятното развитие се дължи както на това *разкриване*, така и на финансовия интерес от продължаване на търговските отношения между двете фирми – на наемното отношение и на доставката на компютри и техника.

Когато няма желание за продължаване на отношенията, подобни споразумения се постигат по-трудно. *Често обаче, липсата на желание за продължаване на отношенията, се дължи на гняв, обида или накърнено чувство за справедливост и желание да бъде въздадена такава*. Именно в тези случаи медиацията помага на страните да се чуят и да намерят вариант за справедливо, според тях, разрешение, така че никой да не се чувства ощетен. Нещо, което е непостижимо в съдебно дело.

За да се ползвате от медиация по Вашия случай, може да Ви е полезно предварително да видите във [Въпросника за преценка](#), дали за Вашата ситуация е подходяща медиация. Както и да си отговорите на следните въпроси:

- *Какво най-много искам да постигна при разрешаването на нашия спор?*
- *Какво смятам, че другият се стреми да постигне (като изключим това да пречи)?*
- *Какво смятам, че не разбирам в съображенията на другия? Какво не разбира той в моите?*
- *С какво искам най-много да ми помогне медиаторът?*

7. МАШИНИ ЗА ШОКОЛАД

Описание на спора

Фирма-доставчик на машини за шоколад съди фирма-производител на шоколадови изделия за неплатено възнаграждение по договор за доставка и монтиране на 4 машини за производството на шоколадови изделия, на обща стойност 40 000 лв.

Платени са 15 000 лв. авансово, останалите 25 000 лв. трябва да бъдат платени до 14 дни след доставката.

Машините са поръчани по списък - приложение към договора, който е обсъден съвместно от двете страни. Обаче при доставката се оказва, че машината „Вафлена“ е различна от поръчания модел, а машина „Кувертюр“ не може да бъде използвана за целите, за които е поръчана. Причината е, че според фирмата-производител тя не може да прави шоколадова обвивка с фино и бързо втвърдяване и с производителност, каквато фирмата-производител търси за новия вид десерт, който пуска. Това е било обсъждано с фирмата-доставчик, но те са казали, че доставяният модел машина прави достатъчно добра шоколадова обвивка.

Фирмата-производител е отказала да приеме двете машини, като е поискала да бъдат заменени – отбелязала е това в приемо-предавателния протокол и го е изпратила на фирмата-доставчик (доставката е направена от транспортна фирма, без представител на фирмата-доставчик).

Фирмата-доставчик в телефонен разговор е казала, че машината „Вафлена“ е доставена вместо заявения модел, тъй като той е бил изчерпан при производителя, но цената е същата и моделът е с достатъчно сходни характеристики. За машина „Кувертюр“ казва, че тя отговаря на параметрите на заявената в списъка-приложение към договора и отказва замяна.

Фирмата-производител е поискала с допълнително писмо да им бъде доставена машина за „Супер фин кувертюр“ за бързи и фини обвивки в срок до 14 дни, защото спешно трябва да изпълни вече поета поръчка за голям клиент. Поискала е и отстъпка от 1000 лв. за това, че трябва да приеме машината „Вафлена“ вместо поръчания модел. Както и транспортните разходи по връщането на двете машини, в размер на 800 лв., да бъдат поети от фирмата-доставчик.

От фирмата-доставчик са отговорили, че считат тези искания за необосновани и неизпълними. И са завели иск за плащането на 25 000 лв. за доставените, но недоплатени машини.

Страните отиват на медиация по съвет на адвокатите си преди първо съдебно заседание.

В процедурата по медиация

Фирмата-производител заявява, че продължава да претендира замяна на машината „Кувертюр“ и отстъпка за другата.

Фирмата-доставчик повтаря искането си за плащане на дължимите 25 000 лв. веднага.

Медиаторът насочва разговора към необсъждана досега тема – доколко са важни тези машини за функционирането на бизнеса на фирмата-производител?

Какво всъщност се търси въвн от това кой е прав?

От фирмата-производител ядосано заявяват, че машината за фин шоколад е била поръчана, за да изпълнят голяма поръчка от нов шоколадов артикул „Двойно брауни“ към нов клиент. Поръчката е на път да бъде просрочена и има голям риск да загубят този клиент.

От фирмата-доставчик реагират, че те не са виновни за това. В крайна сметка, заедно са уточнявали параметрите. Кой какво не е разбрал, няма значение - записан е модел за шоколадов кувертюр и е доставен стандартният такъв! Колко да е фина и бързо втвърдяваща се шоколадовата обвивка, и с какъв капацитет да е машината, е трябвало да уточнят изрично.

Медиаторът посочва, че от казаното разбира, че за фирмата-доставчик в случая е непосредствено важно да се изпълни в кратък срок поетата поръчка и да бъде запазен клиентът. Пита, как може да бъде решен, според всяка от страните, въпросът със замяната на доставената, неподходяща машина с нова, в най-кратък срок?

Това измества разговора от нападките и го насочва към решаването на проблема занапред.

От фирмата-доставчик казват, че щом толкова се търси замяна, могат да доставят машина „Супер фин кувертюр“ с исканите характеристики до 10 дни, но цената ѝ е с 5000 лв. по-висока и разходите по спешната доставка, плюс тези за връщането на другата машина, ще трябва да се поемат от фирмата-производител, като ще са около 2000 лв.

Когато емоциите застанат на пътя на споразумението

От фирмата-производител скачат с възражението, че това е извиване на ръцете, защото се вижда, че са притиснати от срокове. Обявяват, че няма да правят бизнес с хора, които ги изнудват още от началото и не се опитват да вникнат в това, какво наистина е нужно на клиента.

Тъй като от фирмата-производител продължават с емоционални изблици и нарастващи претенции, медиаторът преценява, че е подходящо да ги раздели и да направи отделна среща с всеки.

Какво „скрито“ се случва в отделната среща с производителя на шоколад

Отделната среща дава възможност да се намали напрежението и да се изговорят съображения, които никоя от страните няма да изложи в общата среща.

В отделната среща с фирмата-производител, медиаторът поставя *директно въпроса за приоритетите* ѝ.

Пита, дали остава водещ приоритет за нея да се произведе *в срок новият шоколадов артикул* за новия клиент. След като получава потвърждение, пита представителя на фирмата-производител, *какви начини вижда да се случи това*.

Представителят естествено отговаря, че трябва да се достави машината „Супер фин кувертюр“ *по най-бързия начин*.

Медиаторът пита, има ли други начини, има ли други места, от които може да се купи същата машина за същия кратък срок.

Представителят отговаря, че няма начин. *Имат само варианта с фирмата-доставчик.*

В такъв случай медиаторът пита, *какво би се случило, ако този вариант не се случи.*

Представителят на фирмата-производител отговаря, че би било фатално. Защото от новия клиент и продукт очакват много сериозна печалба.

Медиаторът пита, как се съпоставя тази печалба от новия шоколадов артикул с парите, които е нужно да се доплатят за новата машина по каталожна цена (5000 лв.), и с разходите по доставка и връщане на другата машина в кратките срокове (2000 лв.)

Представителят на фирмата-производител отговаря, че е въпрос на принцип да не плащат за доставка. В крайна сметка по договор тя влиза в цената. Да, ще доплатят 5000 лв., защото машината очевидно струва толкова, но за другите – не.

Медиаторът пита, какво би станало, ако транспортните разходи се окажат препъни-камък за сделката.

Представителят на фирмата-производител потвърждава, че това би било абсурдно. И казва, че би се съгласил да поемат максимум половината от транспортните разходи.

Медиаторът пита по отношение на машината „Вафлена“, остава ли доставената, без допълнителни претенции от никоя страна.

Представителят потвърждава, защото казва, че тя действително е със сходни параметри като поръчаната и неналична машина.

Медиаторът пита, какво от вариантите може да предаде на фирмата-доставчик и завършва срещата.

Какви са препятствията в отделната среща с доставчика

*Представителят на фирмата-доставчик започва много ядосано. Посочва, че за това нагло поведение фирмата-производител не заслужават *никакви отстъпки*. Съвсем ясно е, че нямат никакви права и в съда ще загубят.*

Медиаторът пита, какво по-добро в сравнение със съда биха искали да постигнат на медиация.

Представителят казва, че е очевидно, че ще си вземат парите сега, а не някога в несигурното бъдеще.

Медиаторът пита, какви начини има да се уреди въпроса, така че да се получи максимално лесно и бързо плащането.

Представителят казва, че с толкова неразбрани хора, които не знаят какво искат, не знае как ще се стекат нещата. И смята, че е съвсем ясно, че просто трябва да се достави исканата машина, като се доплати за нея, плюс транспортните разходи.

Медиаторът насочва разговора към това, какви лесни начини има да се замени машината при минимум разходи по доставката, защото разбира, че това е било спънка в обсъжданията.

*Представителят на фирмата-доставчик казва, че няма как да се намалят разходите, особено при спешна поръчка. С оглед спестяването на разходи казва, че могат евентуално да се съгласят да изчакат с връщането на Машината „Кувертюр“. Предлага камионът, който транспортира новата машина, да вземе старата. Така *разходите ще спаднат до 1200 лв.**

Но иска в замяна да получат плащане преди доставката още на поне 15 000 лв. от дължимата сума. Като гаранция, че няма да има нови претенции и проблеми. Все пак, остават да се доплатят 25 000 лв. за вече доставените машини, плюс още 5000 лв. доплащане за по-скъпата машина „Фин кувертюр“, плюс 1200 за транспортните разходи.

Медиаторът пита, дали има други варианти, които също биха били приемливи.

Представителят на фирмата-доставчик казва, че може да се съгласи и на по-малка сума предплащане преди доставката, но трябва да има гаранция, че ще си получи плащането.

Какви са предпоследните искания

Медиаторът продължава с по още една отделна среща с всяка страна, докато от фирмата-производител на шоколадови изделия се съгласяват да поемат половината от намалените до 1200 лв. транспортни разходи, както и да платят 10 000 лв. преди

доставката, и останалите - до 1 седмица след доставката. Защото са наясно, че няма друг вариант да получат нужната машина в кратък срок, както и, че при евентуално съдебно дело ще трябва да платят машините, плюс доста допълнителни разходи. Фирмата-доставчик в крайна сметка приема да покрие половината от транспортните разходи, за да се случи сделката.

В края на медиацията се разбират, че искът за 25 000 лв. на фирмата-доставчик ще бъде оттеглен в деня, следващ плащането.

Споразумението се съгласува с адвокатите и страните се договарят да го заверят нотариално.

Бележки на медиатора

В случаи като този, когато договарят търговци, е практика да присъстват адвокатите. В случая отсъстваха по обективни причини. Търговците се бяха разбрали, че искат в първата среща да се видят самостоятелно, с идеята, ако се тръгне към споразумение, да включат адвокатите. Представител на търговеца в медиацията може да бъде всяко лице, което изрично е упълномощено от законовия представител да договаря за конкретния случай от името на дружеството.

Но тъй като се разбраха в рамките на една среща – последвана от две отделни – всичко в рамките на един предиобед, адвокатите им се включиха за изготвянето на споразумението. Между отделните срещи те се съветваха с тях по телефона, така че адвокатите бяха в течение за посоката на преговорите.

След последната среща, написахме споразумението и двамата представители се съгласиха по него, след което го изпратихме по имейл за редакции и преглед от адвокатите. След това се срещнахме, за да бъдат уточнени последните редакции по него – допълнителни гаранции и срокове, както и да бъде подписано в присъствието на всички – по желание на двете страни.

За да се ползвате от медиация по Вашия случай, може да Ви е полезно предварително да видите във [Въпросника за преценка](#), дали за Вашата ситуация е подходяща медиация. Както и да си отговорите на следните въпроси:

- *Какво най-много искам да постигна при разрешаването на нашия спор?*
- *Какво смятам, че другият се стреми да постигне (като изключим това да пречи)?*
- *Какво смятам, че не разбирам в съображенията на другия? Какво не разбира той в моите?*
- *С какво искам най-много да ми помогне медиаторът?*

8. ЗАЕМ МЕЖДУ ПРИЯТЕЛИ

Описание на спора

Иван взема преди 2 години и половина личен заем от своя приятел Станимир в размер на 20 000 лв. за стартирането на фирмата си. Изплатил е 11 000 лв., но преди 1 година спира да плаща, като твърди, че кризата се отразява зле на дейността на фирмата и няма откъде да взема средства за погасяване.

Станимир не е притиснал Иван за парите, но след няколко подсещания в последните месеци, решава, че явно нещата няма да станат по доброволен начин и завежда дело по съвет на адвоката си. Съдът ги препраща на медиация.

В процедурата по медиация

Иван започва със становището, че не смята, че между приятели така се решават нещата и, че явно вече не са приятели. Обяснява, че двамата са планирали обща фирма и Станимир му е дал парите като инвестиция в нея. Разбрали са се, ако потръгне, Станимир да се включи с допълнителна сума пари и да влезе като съдружник. Не е имало гаранции.

Станимир прекъсва и казва, че точно защото са приятели, не е поискал гаранции за тази голяма сума и е смятал, че си заслужава да подкрепи една нова фирма, която ще произвежда компютърни приложения и евентуално, да влезе в нея като съдружник. Казва, че вече се чувства излъган, не смята, че има смисъл да се говори за бъдещо съдружие и влагане на още пари, защото Иван показва, че не може да даде нито сериозни отговори за това, какво се случва с фирмата, нито да поеме ангажимент за плащанията по заема. Затова си иска парите при ясен срок за изплащане.

Иван отвърща, че това няма как да стане, защото просто не разполага с тези пари. Напомня, че между приятели не е редно да има изнудване.

Станимир пита Иван дали смята, че дължи тези пари.

Иван троснато казва, че естествено, че ги дължи. Но пита, трябва ли да остойността услугите, които прави на Станимир – като му намира и продава компютърна техника с поне 15% по-ниски от пазарните цени, както и това, че му е давал да ползва минивана си, за да си пренася оборудване.

Станимир казва, че тези неща нямат нищо общо със заема. И пита, в какви срокове Иван ще плати.

За какво всъщност се борят двамата?

Медиаторът насочва разговора твърдо към основните въпроси за решаване – как да бъдат изплатени парите. Като пита Иван, потвърждава ли, че към момента остава да дължи 9 000 лв. и получава потвърждението му. Освен това, пита двамата какви намерения имат за бизнес отношения, както и за приятелските си отношения.

Иван казва, че никога не се е възпротивявал Станимир да влезе във фирмата като съдружник, но просто не е бил повдиган този въпрос в последната година. Казва, че фирмата не върви толкова добре, колкото му се иска, но че може да запознае Станимир с отчетите, за да говорят има ли смисъл от съдружие. Станимир казва, че по-скоро засега е скептичен за такова и би искал просто да си получи парите.

В отделната среща със заемодателя – възможни и невъзможни варианти

Медиаторът вижда, че и двамата имат скрити притеснения и кани на кратки отделни срещи всеки от тях.

В личната среща Станимир казва, че не са му спешни парите, но го дразни много отношението на Иван и определено иска да си ги получи обратно.

На въпроса на медиатора, ако не е възможно да получи пари в близките месеци, по какъв начин смята, че може да си компенсира даденото, Станимир отговаря, че предпочита пари, макар на малки порции. Исква да покаже на Иван, че е необходимо да си спазва ангажиментите. Иначе смята, че би могъл да се компенсира и с допълнителни отстъпки – например, ако Иван му осигури отстъпка от 20% от техниката, която Станимир поръчва за собствената си фирма, това може да намали заема със съответната сума. Както и, ако Иван му предложи нещо подходящо като компенсация, би могъл да приеме, стига да е за не повече от 1000 лв. от стойността на заема. Останалите 8000 лв. си ги иска като пари в брой. Казва, че с жена му планират купуването на малка къща на село и не иска да бави покупката и заради тези дължими пари.

В отделната среща със заемополучателя – Как се обръщат нещата?

В отделната среща с Иван, той казва, че е много обиден от далеч не приятелското отношение на Станимир.

Медиаторът го пита, как смята, че могат да се подобрят нещата – както в отношенията им, така и по конкретния случай със заема.

Иван казва, че не може да плати пълната сума.

Медиаторът пита, какво може да плати сега и в какви срокове си представя реалистично изплащането на пълната сума.

Иван казва, че може да плати 2000 лв. до 1 месец, а останалите 7000 – на три пъти по 2000 и веднъж 1000 в следващата една година. Но че при тези обстоятелства няма да прави повече никакви услуги на Станимир – нито с минивана, нито отстъпки от компютърната техника, която продава на Станимир.

Медиаторът пита изгодно ли му е да прави тези отстъпки, и какви са възможностите за прихващане на заема със суми от тези отстъпки. *Иван* казва, че може да продължава да предлага техника с отстъпки, но ако всяка осигурена отстъпка над 10% се брои за плащане по заема. Така, за поръчка от 10 000, ако осигури отстъпка 20%, то 10% от тях, или 1000 лв. ще се считат за погасяване на заема. За минивана казва, че няма проблем Станимир да го ползва приятелски.

Има ли точки на съгласие?

Медиаторът събира двамата и представя точките по които имат сходства:

Това, че при поръчките на техника и двамата са съгласни част от отстъпката да се счита за погасяване по заема. Изясняват процентите. Станимир казва, че техниката, която поръчва е за фирмата му, а заемът е лично към него, но в крайна сметка се съгласява с предложението, като договарят, приспадане да се направи само с отстъпките за следващите 3 поръчки и по този начин да се приспадат до 1500 лв.

Уговарят се за безплатното ползване на минивана, както и за изплащане на остатъка от сумата от 7500 лв. на 3 равни вноски, платими в края на всяко тримесечие в следващите 9 месеца. Като своеобразна гаранция, че ще започнат плащанията, договарят, че Станимир ще плати първата поръчка на компютърна техника от Иван, след като си получи първото плащане по заема от 2500 лв.

Бележки на медиатора

В случаи като този, разбирателство се постига само, ако двамата държат на отношенията, или ако дължачият пари има какво да загуби от обстоятелството, че не плаща. Например, ако има сметки, които да бъдат запорирани, или по друг начин да се пречи на оперативната му дейност. В противен случай, ако дължачият пари няма с какво да бъде мотивиран да плати, или вярва, че може да избегне това - най-добре е спорът да се реши от съда.

За да се ползвате от медиация по Вашия случай, може да Ви е полезно предварително да видите във [Въпросника за преценка](#), дали за Вашата ситуация е подходяща медиация. Както и да си отговорите на следните въпроси:

- *Какво най-много искам да постигна при разрешаването на нашия спор?*
- *Какво смятам, че другият се стреми да постигне (като изключим това да пречи)?*
- *Какво смятам, че не разбирам в съображенията на другия? Какво не разбира той в моите?*
- *С какво искам най-много да ми помогне медиаторът?*

9. КЛЕВЕТА

Описание на спора

Служител на голяма организация завежда дело за клевета срещу клиентка на организацията. Клиентката се явила на работното място на служителя, за да получи заявена стока. За получаването на стоката обаче трябвало да бъдат представени допълнителни документи от клиентката и да бъдат заплатени допълнителни такси.

Клиентката се ядосва от тези изисквания, заявява, че при предишни нейни посещения не са й искали подобни неща и обвинява служителя в изнудване. Освен, че вдига скандал, на следващия ден пуска жалба срещу служителя и го обвинява, че е злоупотребил със служебното си положение. По случая е започната проверка в организацията, при завършването на която не са установени нарушения от страна на служителя.

След завършването на проверката, той завежда дело за клевета с искане за обезщетение от 6000 лв. за неимуществени вреди, заради това, че е бил злепоставен пред колегите и проверяващите, бил е под огромно психическо натоварване и напрежение по време на проверката и се е разболял.

В процедурата по медиация

Клиентката е ядосана, че я занимават с дело за клевета и настоява, че служителят е бил груб с нея. Служителят казва, че си е вършел работата и не е нарушил нито едно изискване – нито на закона, нито на вътрешните правила в организацията.

Медиаторът ги пита какво всъщност искат да се случи в конкретната ситуация?

Клиентката казва, че просто иска да приключи с това. Служителят казва, че иска името му да бъде изчистено и да получи реална компенсация за претърпените неудобства, особено за злепоставянето и събуденото съмнение към добрата му работа.

Медиаторът пита какво означава за клиентката да приключи с този случай.

Клиентката казва, че е важно да приключат още сега, на тази среща, защото тя ще пътува задълго извън страната и не иска да се занимава повече с дела.

Медиаторът пита, какво смята тя, че може да се направи, за да се приключи с нежелания и за двамата случай.

Тя казва, че няма никакъв начин да плати 6000 лв. И, че единственото, което може да направи е да изкаже съжаление, че се е получило такова недоразумение. Но смята, че служителят трябва да е по-въздържан и любезен към клиентите.

Служителят казва, че не е нейна работа да го оценява как се държи с клиентите и, че тези, които са груби, естествено получават такова отношение насреща.

Отделната среща с клиентката – приземяването

Медиаторът се среща с всеки поотделно.

Клиентката казва, че твърдо няма да плати. На въпроса на медиатора, *дали е запозната със съдебната практика по подобни случаи и дали има информация от адвоката си, какво би присъдил съдът в подобна ситуация*, тя казва, че е запозната, но няма да сподели суми.

Единственото, което казва, че може да направи е да остави на служителю 200 лв. сега и да му предостави една вечеря за нейна сметка в ресторанта на нейни близки - до 150 лв. Двамата обсъждат, какво би се случило, ако не се стигне до споразумение и клиентката казва, че план Б би бил да се обсъди със служителю какво иска той, различно от сумата, която е посочил в исковата молба.

Отделната среща със служителю – неочаквани очаквания

Медиаторът се среща и със служителю.

Служителят настоява, че клиентката трябва да бъде научена как да се държи, защото е създала твърде много проблеми с арогантното си поведение. И, че единственият начин да си изчисти името е да видят всички, че тя си е платила за наглостта.

Медиаторът пита, за него *лично какво би било удовлетворяващо*. Служителят казва, че ако съдът не му присъди тази сума, ще бъде удовлетворен от каквато и да е сума, защото за него е важно *признаването на грешката* и това да бъде *изчистено името му*.

Медиаторът пита как може да се случи най-добре според него *изчистването на името*.

Служителят казва, че иска да се върне в работата си с признание, че е прав – било то от съда, било от клиентката.

Медиаторът пита, *под каква форма клиентката би могла да покаже такова признание*.

Служителят казва на шега – като дойде с мен и се извини. И като плати, разбира се,

някаква компенсация.

Медиаторът пита служителят, запознат ли е каква компенсация присъжда съдът в подобни случаи.

Служителят казва, че адвокатът му е обяснил, че няма да получи исканите няколко хиляди, но за него въпросът е принципен.

Медиаторът пита, има ли и непарични компенсации, които би приел като вид извинение.

Служителят казва, че не се сеща, но е готов да чуе предложения.

След кратки отделни срещи отново с всеки от двамата, медиаторът извежда няколко варианта.

В общата среща с двамата заедно, клиентката предлага да му даде писменото си извинение, заедно с ваучер за вечеря на стойност 200 лв., в скъпия ресторант на познатите ѝ, на която може да заведе жена си или колегите си, както прецени. Както и 200 лв. компенсация за боледуването и неприятностите в работата.

Служителят приема тези условия, тъй като предварително в личната среща с медиатора е потвърдил, че въпросът е принципен.

Страните подписват споразумение и прекратяват делото.

Бележки на медиатора

В случаи като този има 2 фактора, които са решаващи за това, дали ще се постигне споразумение.

Единият е *реалистичната преценка какво* реално биха могли да се надяват страните да присъди съдът. Ако се очаква висока компенсация, едната страна ще трябва да се съобрази с това и да предложи достатъчно добра сума, за да се прекрати делото. Обратно, ако в такива случаи се присъжда незначителна компенсация, всяко предложение, което показва уважение и извинение и дава някаква материална компенсация, би следвало да бъде добре възприето.

Във всеки случай, всичко зависи от реалното намерение на страните. Ако търсещият обезщетение за клевета се стреми да накаже другия и да получи публично признание за неговата виновност и своите страдания, то тогава би настоявал за съдебно решение. Ако търси реално извинение или начин да изчисти името си, включително със съдействието на „клеветящия“, то тогава сравнително бързо се постига договореност.

За да се ползвате от медиация по Вашия случай, може да Ви е полезно предварително да видите във [Въпросника за преценка](#), дали за Вашата ситуация е подходяща медиация. Както и да си отговорите на следните въпроси:

- *Какво най-много искам да постигна при разрешаването на нашия спор?*
- *Какво смятам, че другият се стреми да постигне (като изключим това да пречи)?*
- *Какво смятам, че не разбирам в съображенията на другия? Какво не разбира той в моите?*
- *С какво искам най-много да ми помогне медиаторът?*

10. РАЗВАЛЯНЕ НА ДОГОВОР ЗА ДАРЕНИЕ

Описание на спора

Мария прави дарение на дъщеря си Веселина – своята $\frac{1}{2}$ от първи етаж от къща. Дъщеря ѝ вече притежава другата $\frac{1}{2}$ като дарение от баща си. Мария си е запазила пожизнено право на ползване върху целия етаж от къщата.

В искова молба до съда Мария твърди, че след дарението, дъщерята престанала да се интересува и да се грижи за нея, да ѝ помага с пари за лекарства и с грижи. Иска издръжка от 200 лв. месечно.

Освен това, тъй като след претърпяна операция Мария не може повече да се изкачва по стълби, тя е поискала и да се премести да живее в етаж от къщата, върху който има пожизнено право на ползване, вместо в апартамента, в който живеела досега.

Веселина ѝ отказва издръжка, както и да я допусне да живее в къщата, тъй като твърди, че Мария отдавна се е съгласила да пуснат в нея наематели, които и в момента са там.

От своя страна, дъщерята Веселина завежда дело за делба на апартамента, в който живее майката Мария, като претендира своята $\frac{1}{4}$ от него. Мария притежава $\frac{3}{4}$ от него.

Съдът ги препраща на медиация.

В процедурата по медиация

Мария започва с оплакването, че дъщеря ѝ я е зарязала напълно, откакто ѝ е дарила къщата. Не ѝ се обажда. Не идва да я види, не ѝ помага с нищо.

Веселина я напада, че е все недоволна. Само се оплаква и иска от другите. Но каквото и да ѝ дадат, не е доволна. Освен това тя си има достатъчно пари - смешно е да иска издръжка.

Мария казва, че ѝ е необходима издръжка, защото едва се справя с пенсията си. Оплаква се, че не може да си купува всички необходими лекарства. Освен това е поискала от дъщеря си да се премести в къщата, защото след като си е счупила крака и е била оперирана, не може да изкачва стълбите до 3-тия етаж на апартамента и се налага да стои затворена по цял ден.

Веселина отговаря, че вижда, че майка ѝ много добре се възстановява и се качва по стълби, и няма просто да изнесе наемателите и да се лиши от този доход. Казва, че адвокатът ѝ е казал, че този, който дава издръжка, не може да изпада в по-затруднено положение от

онзи, на когото я дава. Казва, че тя няма възможност да плаща издръжка, а майка ѝ наскоро е продала земи, от които е взела прилична сума. Да, продала ги е под пазарната стойност, което си е неин проблем. Смята, че не е редно майка ѝ да иска издръжка, след като разполага със средства. Както и да иска изведнъж да ползва пожизненото си право на ползване на етаж от къщата, от която не се е интересувала, не я е ремонтирала, а сега иска да прекъсне източника на доход от наем.

Как се преобразуват неизпълними желания

Медиаторът успокоява разговора, като спира потока от думи и акцентира *върху основните въпроси*, които двете жени искат да се решат. Уточнява, че е чул, че за Мария основно е *да получи помощ* от дъщеря си, включително *издръжка*, както и да живее в къщата, върху която има право на ползване, за *да може да излиза навън*. За Веселина важното е *да си запази дохода от наем* от етаж от къщата, както и да не се лишава от средства за самата себе си.

Медиаторът пита майката и дъщерята дали всяка от тях е чула *от какво всъщност има нужда другата*.

Веселина казва, че разбира, че майка ѝ иска пари и помощ, но не вижда начин да изнесе наемателите.

Медиаторът пита *по какъв друг начин* може да се осигури лесното излизане навън на Мария и ежедневна помощ.

Веселина казва, че ако майка ѝ каже от каква помощ точно има нужда, никой няма да ѝ откаже.

Мария отговаря, че иска просто някой да ѝ готви и пазарува два пъти в седмицата и да ѝ купува лекарствата, които са около 100 лв. месечно. И, ако искат да не ползва целия етаж, да ѝ ремонтират пристройката към къщата – бившата лятна кухня, която сега никой не ползва, за да прекарва няколко месеца през пролетта и лятото там и да може да излиза лесно навън.

Медиаторът пита Веселина какво мисли по тези предложения. *Веселина* отговаря, че майка ѝ отново излиза с куп искания и че някой трябва да даде време и пари за този ремонт.

За пазаруването и носенето на храна и лекарства Веселина казва, че няма проблем – тя и дъщеря ѝ могат да се редуват два пъти в седмицата. Но за парите за лекарствата, може да поеме да купува лекарства на майка си до 50 лв. месечно.

Разкритията в отделните срещи

Заради натрупаното *напрежение*, медиаторът прави по една отделна среща с майката и дъщерята.

Веселина казва, че майка ѝ нищо не дава, а само иска.

Медиаторът я пита *какво всъщност е получила дотук* от майка си. И става ясно, че всъщност Мария и починалият ѝ мъж - баща на Веселина са купили на Веселина собствен апартамент, както и са ѝ дарили своя етаж от къщата срещу пожизнено право на ползване.

Веселина казва, че се притеснява, че с това нестабилно поведение на майка ѝ, може съдът да присъди тя да се върне да живее в къщата и така да загуби дохода си от наема. Затова е готова да помисли да направи ремонта и майка ѝ да живее няколко месеца в пристройката – лятна кухня. Стига да има гаранции, че няма пак да поиска да живее в къщата.

В личния разговор с Мария става ясно, че тя е много засегната и се чувства изоставена от дъщеря си. Просто иска някакво отношение от нея – помощ с ежедневните неща, да идва да си говорят от време на време. Казва, че толкова неща са оставили на дъщеря си, а сега да не ѝ дава да си влезе в къщата заради някакви наематели. Освен това смята, че след като е дала толкова неща на дъщеря си, има право да живее необезпокоявано в апартамента, от който тя има $\frac{3}{4}$, а дъщеря ѝ $\frac{1}{4}$. И, че не е редно дъщеря ѝ да иска Мария да ѝ изплаща $\frac{1}{4}$ от дяловете от този апартамент – в крайна сметка ѝ е дарила къщата и ѝ е купила отделен апартамент. Какво е това отношение?!

Медиаторът извежда водещия *приоритет* на Мария- да получи добро отношение от дъщеря си и потвърждава с нея как би изглеждало то – с помощта два пъти седмично.

Освен това обсъжда, дали ремонта и пренасянето в лятната кухня би било достатъчно за нея. Мария потвърждава, че няма да иска да живее в къщата, ако ѝ се осигури нужното в лятната кухня. Уточняват как трябва да се ремонтира и оборудва.

Развързката

На общата среща двете жени чуват припокриването на предложенията за ремонта и оборудването на лятната кухня, както и това, че майката държи просто на добро отношение от дъщеря си и няма имотни претенции върху етаж от къщата.

Дъщерята казва, че се чувства притисната от майка си, но ще се опита да забрави това, особено щом няма да има допълнителни финансови претенции и няма да загуби дохода от наема. Разбират се за помощта с носенето на храна и покупки, и купуването на лекарства

до 50 лв. месечно. Мария кани дъщеря си на гости още същата седмица.

Двете се разбират и всички дела да бъдат прекратени.

Въпреки трудното приближаване, двете жени си тръгват заедно от медиацията.

Бележки на медиатора

В имотните казуси между роднини, обсъждането на емоциите, както и на реалните варианти, които биха се случили, ако не се споразумеят, са водещи за намирането на разумно решение.

Когато не се държи на продължаването на отношенията, или за някоя от страните е по-изгодно да печели време или да чака съдебно решение, няма основа, на която да се постигне споразумение. Именно затова, медиацията не е панацея – тя дава резултати, когато страните вярват, че в нея биха получили повече и по-изгодни или удовлетворяващи ги решения в сравнение със съдебните дела.

За да се ползвате от медиация по Вашия случай, може да Ви е полезно предварително да видите във [Въпросника за преценка](#), дали за Вашата ситуация е подходяща медиация. Както и да си отговорите на следните въпроси:

- *Какво най-много искам да постигна при разрешаването на нашия спор?*
- *Какво смятам, че другият се стреми да постигне (като изключим това да пречи)?*
- *Какво смятам, че не разбирам в съображенията на другия? Какво не разбира той в моите?*
- *С какво искам най-много да ми помогне медиаторът?*

ОБОБЩЕНИЕ

Всеки случай, за който страните избират да опитат решаване с медиация съдържа потенциал за разрешение, но най-силно **влияние върху изхода** имат няколко фактора:

- Готовността на страните да гледат към възможности в бъдещето, вместо към проблеми от миналото.
- Приоритет на желанието да спечелят нещо сега, вместо да накажат другия.
- Способността на страните да овладяват силните емоции и да последват насоката за търсене на важните неща - като интересите и бъдещите цели, така, че да се намери изгодно и стабилно решение.
- Възможността за реалистична преценка на различните варианти за изход – най-вече какво е реалистично да бъде получено като резултат в съдебно производство. Дори когато не е прогнозата не може да бъде напълно точна, тя може да очертае граници на възможните резултати. За очертаването на такава прогноза е от съществено значение помощта на адвокатите.
- Желанието на страните да продължат отношенията, тъй като ги смятат за важни - лично за тях и за по-спокойния им живот, за децата им, за съвместната им работа, както и поради възможности за бъдещи ползи от продължаването им.

В настоящата подборка от случаи казусите са завършили с постигането на споразумение.

Успешното разрешаване на една ситуация обаче много често не се изразява само в постигането на споразумение. То може да изглежда и като:

- Постигане на *договорка само по един от спорните* въпроси, и отваряне на път за по-спокойно преговаряне на останалите,
- *Възобновяване на комуникация*, прекъсната от месеци – страните най-често започват да се чуват, да си разменят мейли, и да обсъждат спорните въпроси самостоятелно още след първата среща по медиация, и изясняват самостоятелно спорните въпроси, без да са им необходими допълнителни срещи по медиация за подписване на споразумение,
- *Изясняване на недоразумения*, и установяване, че има реално само един спорен въпрос, включително постигане на *яснота дали е възможно* той да се реши в медиация или е по-добре да бъде решен от съд, според целите на страните.
- Поемане на *малки ангажменти* от всеки – като предоставянето на документи, или изпълняването на обещания за свързване с трети лица, или извършване на някакви дребни действия, важни за другата страна – те не са споразумение, но начертават основа за базово доверие, върху което да стъпят следващи уговорки.