

I) PSİKOLOJİK VE KÜLTÜREL SINIRLAR

Uyuşmazlık çözümü ve anlaşma sağlama, müzakereciler ve müvekkiller için anlamlı ve stratejik zorlukları barındırır. Bu zorluk olarak adlandırdığımız mücadeleler gelir elde etme ve bu gelirin dağıtımını tarzında olur ki bu da iki taraf arasında gerilimi arttırmaktadır. Müvekkil müzakerecinin ya da anlaşma yapmanın gidişini seyrederken, müzakereci gidişi iyi ya da kötü yönde etkileyebilir. Bu bölümde psikolojik ve kültürel mücadelelerin müzakerecilerin görevlerine nasıl etki ettiği incelenecektir. Psikologlar bilişsel, sosyal ve duygusal güçlerin rasyonel karar verme mekanizmasını bozduğunu öne sürmektedirler.¹ İyi bir problem çözücü olmak için müzakereci bu psikolojik etkileri ve yasal müzakerece oynadığı rolü anlamak zorundadır. Psikolojik sınırların yanı sıra, bir avukat yasal kültürün etkilerinin de farkında olmalıdır.

A) PSİKOLOJİK SINIRLAR

1-MANTIKSIZLIK VE DUYGUSALLIK

Kesin olmayan ile ilgili rasyonel karar verme mekanizması, standart varsayımlar ışığında yapılır. Bireyler birbirinden farklı, objektif sonuçların değerlendirilmesi konusunda müzakereciler tarafından yönlendirilmesi söz konusu olur. Her bir olasılık referans noktasından başlayarak göz önüne alınır ve kazanılacak ve kaybedilecekler hesaplanır. Bu rasyonel düşünme her zaman müzakerecilerin yaptıkları ile örtüşmez. Bilişsel ve sosyal psikologlar, müzakere yapanların genelde rasyonel yani mantıklı düşünmeden hareket ettiğini iddia etmektedirler.

²

Sonuç olarak mantıksız davranışları nedeniyle, müzakereci kendisine iletilmiş olan mantıklı bir teklifi geri çevirebilir. Bu noktada müzakerecilerin eğilimlerini incelemekte ve bu eğilimlerin yasal süreç üstündeki etkilerine bakmakta fayda vardır.

2-TARAFLI ALGILAMA

Uyuşmazlık Çözümünde Psikolojik ve Mesleki Bariyerler - Arabulucu.com

Yazar Av. Çağdaş Ekler
Salı, 13 Ocak 2009 00:42

Tarafli algılama bireyle ilgilidir. Kim olduğu, neleri savunduğu, tüm yaşamında neler yaşadığı önem taşımaktadır. Birey için gerçek tavırlar, değerler ve geçmiş tecrübeler üzerine kurulmuştur. İşte bu da tarafli algılama kavramını karşımıza çıkarmaktadır. Her ne kadar tecrübelerin bireylerce objektif olarak değerlendirildiği düşünülse de, insanların gerçekleri kendi istedikleri gibi gördükleri gerçeği unutulmamalıdır. Birey için önemli olan genellikle kişisel çıkarı olmaktadır.

Bir uyuşmazlıkta, taraflar olayı anlatırken tamamen farklı düşünebilirler. Gerçekte neler olduğu, kimin suçlu olduğu, kimin lehine hüküm verilmesi gerektiği konusunda tarafların radikal düşünceleri olabilir. Doğal olarak taraflar sadece işlerine gelen gerçekleri de hatırlayabilirler. Bu davranışların uyuşmazlık çözümü üzerindeki etkisi çok derin olabilir. Tarafli algılama dolayısıyla, talepler değişikliği gösterir. En önemlisi de gerçeğe ulaşmak zorlaşır. Tarafli algılama ile taraflar, kendi taleplerinin mantıklı, karşı tarafınının de saçma olduğunu düşünürler. Bu durum da bir çıkmaza işaret etmektedir.

Tarafli algılama anlaşma sağlama müzakerelerini de etkileyebilir. Her iki taraf da kendi menfaatinin daha önemli olduğunu düşünür ve bunun öncelikle tatmin edilmesi gerektiğine inanır.

Hem uyuşmazlık çözümünde hem de anlaşma sağlamada, bireyler karşı tarafın tarafli algılamasını çok çabuk fark ederken, kendilerinin tarafli algılama yaptıklarını fark etmek istemezler. Herkes kendi gerçeğinin objektif gerçek olduğuna inanır. ¹ Bu sebeple de önyargılar sebebiyle düzgün bir anlaşma sağlanma olasılığı da kaçınılmaz olur.

Tüm bu anlatılanlar konumuzla ilgisine gelirse. Müzakerelerin müvekkilin bakışına yönelik tutumları nasıl olmalıdır? Onları gerçeği kendilerine daha yakın görmeye mi ikna etmelidirler yoksa objektif gerçeğe yönelmelerini mi sağlamalıdır? Müzakereler kendilerini avukat olarak gördüklerinden, varlıklar durumu olduğundan da kötülebilir. Öğrenciler ile yapılan çalışmalarda, kendilerinden taraf savunması istenmiştir ² Öğrenciler olay ile ilgili anlatırken, sadece kendi savundukları tarafın gözünden olayı anlatmışlardır; karşı tarafın algılanı gözünde durmamışlardır. Bu noktada kendi müvekkilinin çıkarları gözünde tutulmamıştır. Savunma avukatları da bu yolu izlemişlerdir.

Yasal müzakerede, avukat model ile hareket eden müzakeresi müvekkilinin bakışına göre hareket eder. Davacı avukat gibi, kendi savını destekleyecek delillere yönelir. Yapılı anlaşma müvekkilin pozisyonunu destekleyecek davaları sunarı katar. Uyuşmazlıgın tamamen anlaşma için çaba sarf etmez. Bilgiyi seçerek kullanır ve tip müzakerelerin kullandığı yöntemdir. Bu sebeple de derin bir analiz yapmaz ve müvekkilin uyuşmazlıca koruduğu veya zayıf olan yönlerini gözden geçirir.

Anlaşma sağlanma müzakereleri tarafli algılama değil de köle hile gerektirmektedir. Davayını müzakerelerden beklenen savundukları taraf risklerden korunmalı. Bu sebeple de bu tür müzakereler farklı savunmalar konusunda ustalar ve müvekkilinin konuya bilgisi, onlara zarar verilecek hantillerde bulunabilir.

Bu olumsuz yaklaşımlardan sonra, bir müzakerenin uyuşmazlığı sona erdirmesi bir işlevi de olacaktır göz önünde tutulmalıdır. Bir müzakeresi müvekkilinin tarafli algılamasını bertaraf edebilir, onu objektif görmeye itebilir. ³ Müzakeresi müvekkilinin menfaati ile ilgili bir noktada bir tarafli yaklaşım da olmalıdır. Müzakeresi müvekkilinin menfaati ile ilgili bir noktada bir tarafli yaklaşım da olmalıdır. Müzakeresi müvekkilinin menfaati ile ilgili bir noktada bir tarafli yaklaşım da olmalıdır. Müzakeresi müvekkilinin menfaati ile ilgili bir noktada bir tarafli yaklaşım da olmalıdır.

