

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

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