Yazar M.E. Seçkin Arıkan*
Cuma, 19 Şubat 2010 16:29

Diğer uyuşmazlık çözümleriyle kıyaslandığında arabuluculuk gayri resmi, doğaçlama bir süreç hissi verebilir. Kimberlee Kovach ‘ın “Uyuşmazlık Çözümün El kitabı”nda yazdığı gibi arabuluculuk aşağıdaki aşamaların bazılarını veya hepsini içerebilir:

1- Planlama. Arabuluculuk süreci başlamadan arabulucu tarafların nerede toplanılacağı ve kimlerin hazır bulunacağı konularında karar vermelerinde yardımcı olur. Somut olaya bağlı olarak, tarafların takımlarında avukatların, iş arkadaşlarının ve/veya aile üyelerinin bulunması mümkündür.

2- Arabulucunun Girişi. Tarafların aynı odada toplanmasıyla Arabulucu katılımcıları tanıtır, arabuluculuk sürecini özetler ve uyulması gereken temel kuralları bildirir. Aynı zamanda kendi hedefini, örneğin tarafların aralarındaki uyuşmazlık konusunda bir anlaşmaya varmaları ve ilişkilerini geliştirmeleri amacını açıklar.

3- Açılış Konuşmaları. Arabulucunun giriş konuşmasından sonra tarafların her biri hiçbir kesintiye uğramaksızın uyuşmazlık üzerinde kendi görüşlerini açıklama fırsatına sahiptir. Önemli olduğuna inandıkları konuları tanımlamaya ek olarak taraflar, duygularını açıklamaya da zaman ayırabilirler.

4- Ortak Tartışma. Tarafların her biri açılış konuşmasını tamamladıktan sonra arabulucu ve

taraflar tarafların ihtiyaç ve endişelerini daha iyi anlayabilmek amacıyla istedikleri soruları sormakta serbesttirler. Genellikle tartışan taraflar diğer tarafı dinlemekte güçlük çektikleri için arabulucular tercüman gibi davranır, duyduklarını tekrar eder ve gerekli görürlerse konuyu açıklığa kavuşturmak için sorular sorarlar. Taraflar bir açmaza gelirlerse arabulucular buna neden olan engelleri tespit eder ve tartışmaları yeniden rayına koymak için çalışırlar.

5- İkili Toplantılar. Ortak toplantı sırasında duygular üst noktaya çıkarsa arabulucu iki tarafı ikili özel toplantılar için ayrı odalara alabilir. Sıklıkla ama her zaman değil, arabulucu taraflara ikili toplantı sırasında verecekleri bilgilerin gizli kalacağını söyler. Gizlilik sözü tartışmacıları çıkar ve endişeleri konusunda yeni bilgileri paylaşmaya teşvik edebilir.

6- Pazarlık. Bu noktada, her tarafın temel çıkarlarını karşılayacak öneri ve fikirler geliştirmenin zamanıdır ki, bu deneyimli bir görüşmeci için tanıdık bir zemindir.

Arabulucu pazarlıkları taraflar aynı odadayken yürütebileceği gibi taraflar arasında gidip gelerek, fikirleri, önerileri ve karşı önerileri mekik diplomasisi yoluyla toplama yolunu seçebilir.

Northwestern Üniversitesinden Profesör Stephen B. Goldberg anlaşma teklifinizi hazırlarken arabulucunun tavsiyelerini de sormanızı öneriyor. Diğer tarafla konuşmaları büyük ihtimalle arabulucuya diğer tarafın çıkarları hakkında bilgi vermiştir ve bunların önerinizi hazırlarken dikkate alınması uygun olur.

Goldberg ‘e göre uyuşmazlık arabuluculuklarından yaklaşık yüzde 80 ‘i çözüme ulaşır. Konuların karmaşıklığına bağlı olarak arabuluculuk birkaç saat sürebileceği gibi, çözüm günler, haftalar ve hatta aylar alabilir. Bazı çözümler gerçek bir kazan-kazan olurken diğerleri taraflar birisi için ucu ucuna kabul edilebilir ama her halükarda devam edecek bir kavga veya mahkeme savaşından daha iyi çözümler olur. Taraflar bir anlaşmaya varırlarsa arabulucu anlaşma şartlarını sıralar ve bir anlaşma taslağı hazırlar. Anlaşmaya varılamazsa arabulucu kalınan noktayı özetleyerek tarafların anlaşılmamış alternatifleri görüşmelerini organize edebilir.

- “Arabuluculuğun Çoğunu Yapın” başlıklı yazıdan adapte edilmiş ve Avukat M.E. Seçkin ARIKAN tarafından Türkçeye çevrilmiştir.
http://www.pon.harvard.edu/daily/mediation/what-happens-during-madiation