



| karayazgan

Hukuk, Danışmanlık,  
Arabuluculuk

# Arabuluculuk Sürecinde Tarař Temsili

Ahmet Karayazgan, Av. Dr.  
Adalet Bakanlığı  
ADB Komisyon Üyesi

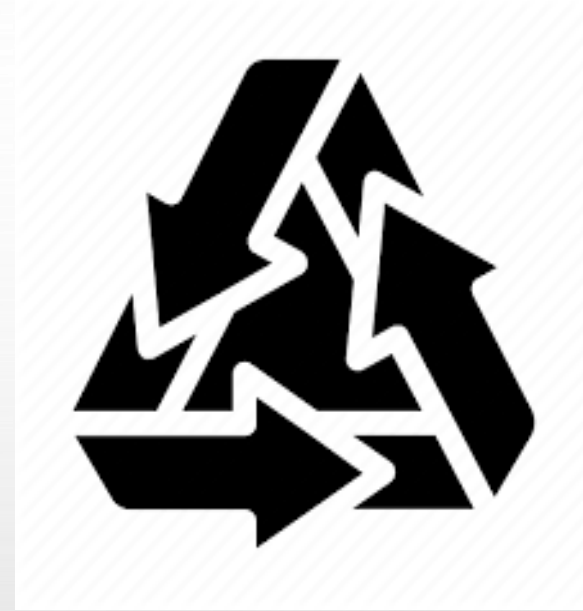
Şeyda Karayazgan, Av. Arb.

İşbu sunum, genel bilgilendirme amaçlı olup, bir hukuki görüş veya tavsiye niteliği taşımamaktadır. Bu sunumun içeriğine bağlı olarak alınan karar ve yapılan uygulamaların sonuçlarından, karar ve uygulama sahibi sorumludur. Bu sunumdan ancak uygun atıf yapılarak alıntılar yapılabilir.

Arabuluculuk  
Sürecinin  
Başarısında;  
Tarafların tümünün  
Yaklaşım, Niyet ve  
İsteği ile, Uzmanlık  
ve Becerileri  
Belirleyicidir.

Kimi Halde  
Uzmanlar

## Arabulucu



**Taraflar – Asil(ler)**  
Kanuni Temsilciler



**Avukat/Vekiller**

# Sürece Katılım



karayazgan

Arabuluculuk müzakerelerine taraflar bizzat, **kanuni temsilcileri** veya **avukatları** aracılığıyla katılabilirler.

Uyuşmazlığın çözümüne katkı sağlayabilecek **uzman kişiler** de müzakerelerde hazır bulundurulabilir.



**6325 sayılı HUAK md.15(6)  
HUAK Yon. Md. 17(8)**

# Sürece Katılım

Bir Şirketin dahil olduğu uyuşmazlıklarda,

Temsilci

Kurum içinden bir avukat, hatta bir çalışan, bir muhasebe çalışanı, hasar departmanı yöneticisi

**ve/veya**

Haricen atanan avukat



**Vekaletnamede / yetki belgesinde,  
arabulucu sürecine katılım yetkisinin  
aranacaktır.**

# VEVE VEVE Temsilcinin KILLERCE Avantajları EN



| karayazgan

❑ Bir elin sesi  
var iki elin  
sesi var

❑ Birçok olası durum  
ve boşlukları  
bertaraf eden  
hızlı bir sulh  
sözleşmesinin  
hazırlanması

❑ Yoğun çatışma,  
asilin bakış açısını  
kaybetmesine  
neden olabilir. Bu  
anda temsilcinin  
desteği önemli  
olabilir.

❑ Uzman bir  
temsilci ile  
daha iyi bir  
hazırlık yapma  
imkanı

# Temsilcinin Avantajları

- ❑ Müzakere sürecinde dışındaki riskler ve maliyetler hakkında gerçekçi tavsiyeler verir
- ❑ Bir dereceye kadar objektif olma derecesinin tespiti ve gerektiğinde müdahale etmek için Arabulucuya destek verir
- ❑ Kendini ifade edemeyen veya düzensiz bir kişiye özetlemek ve iddialı olmak için yardım eder;
- ❑ Müvekkilin kendini bunalmış hissettiğinde ve kolayca vazgeçmek duruma geldiğinde duruma müdahale etmek suretiyle çeşitli stratejiler geliştirir;
- ❑ Düzgün hazırlık nedeniyle toplantıların ertelenmesini en aza indirir
- ❑ Verimli bir şekilde hazırlanarak maliyetleri azaltır;
- ❑ Bilinçli bir karar verilmesine destek olur.
- ❑ Taraf (lar) ın zorlandığı durumda, doğru iletişim, dinleme ve özetleme becerilerini kullanır
- ❑ Değişen süreçler veya aralar hakkında önerilerde bulunur;
- ❑ "Normal" olayların ne olduğunu belirleyerek aşırı reaksiyonu ve hareketleri engeller;
- ❑ Müzakere için fiziksel ortamın iyileştirilmesini sağlar (örn. Oturma düzeni, zaman, yemek);

# VEVE VEVE Temsilcinin KILLERCE Dezavantajları EN



| karayazgan

## ❑ Çıkarların katlanması.

Temsilci, arabuluculuk masasına, müzakereleri daha karmaşık hale getirecek, kendi çıkarlarını gündeme getirebilir.

## ❑ Yanlış arabulucu seçimi.

Bazı vekiller, müvekkilleri için daha uygun olanı yerine, rahat oldukları arabulucuları seçerler.

## ❑ Bilgisizlik.

Bazı avukat temsilciler, arabuluculuk veya çatışma yönetimi hakkında çok az şey bilmektedir.

## ❑ Kontrol kaybı.

Bazı temsilciler müvekkillerinden "devralır" - çok fazla konuşur, dinlemez, kontrolü ele alır, sorunları kendi uzmanlıklarını yansıtan dar sorulara dönüştür.

# Temsilcinin Dezavantajları

- ❑ **Minimum hazırlık.** Ücretli bir temsilci bazen belgelerin hazırlanmasını en aza indirerek ve alım veya hazırlık toplantıları ile dağıtım yaparak arabuluculuk maliyetlerini azaltmaya çalışacaktır.
- ❑ **Toplantı Tarihlerini Ayarlama Güçlük.** Daha fazla insan katılmaya çalıştıkça, toplantıların planlanması daha karmaşık hale gelir.
- ❑ **İçselleştirme.** Bazı temsilciler (özellikle arkadaşlar, akrabalar ve birkaç avukat) duygusal olarak çatışmaya karışır ve kendi duygularını müvekkilin gereksinimlerinden ayıramazlar.
- ❑ **Gider.** Profesyonel bir temsilci, arabuluculuğun ödenmesi gereken maliyetini arttırır.
- ❑ **Beceriksizlik.** Bazı temsilciler beceriksiz iletişimciler ve müzakerecilerdir.



# Temsilcinin Dezavantajları

## ❑ **Uzlaşma için sınırlı motivasyon.**

Yasal temsilcilerin etkili müzakereciler olması için açık bir mali teşvikleri yoktur. Çatışma devam ederse onlara daha fazla ödeme yapılacaktır.

❑ **İtibar Kaybetmek.** Bazı temsilciler aşırı kendine güvenen veya hatalı erken tavsiye vermiş olabilir. Aşırı özgüvenleri veya cehaletleri belirginleştğinde müvekkili göz önünde itibarlarını kaybetmemek üzere, saldırgan, yanıltıcı veya süreçten kaçmayı telkin edebilir.

❑ **Hayal kırıklığı yaratan haberlerden kaçınmak.** Bazı temsilciler, hayal kırıklığı yaratmamak için müvekkilinin aşırı talep ve iddialarını reddetmeyebilir.

❑ **Ücretlerini Bir An Evvel Alma.** Bazı vekiller hızlı bir şekilde ücretlerini alabilmek için hızlı bir çözüm/sulhe zorlamayabilir.



| karayazgan

# Temsilde Sıklıkla Yapılan Hatalar



| karayazgan

Sıkla  
VE VE VE  
KILERE  
ENI  
atalar

## Temsilcinin Süreci Yürütme İsteği ve Becerisindeki Eksiklik

Bu süreçte makul bir sulhe ulaşmanın  
önemli anahtarlarından birisidir.



**Dava « asli » Arabuluculuk  
ise « tali » çözüm yolu  
olarak görülmemelidir.**

# Sıkı ve Yavaş Kılların Emlatılar



| karayazgan

## Ön Hazırlıkların Yapılmasında Eksiklik

Tüm görüşme süreçlerinde, bilginin anahtar olduğu unutulmamalı, davaya hazırlanırcasına, gerekli çalışmaların yapılması gereklidir.

- Fiziki hazırlık - Uyuşmazlığın iyi bilinmesi
- Psikolojik hazırlık - Fikren hazır olma

# Sıkı ve Vekil ve Kıyılardan Eniatalar

## Müvekkilin Sürece Yeterince Hazır Edilmemesi

Müvekkil,  
arabuluculukta  
öncelik hakları ,  
gizlilik ve sürecin  
bağlayıcı olmayan  
yapısı da dahil  
olmak üzere,  
sürecin genel  
doğasını ve  
kurallarını önceden  
anlamalıdır.



**Daha da önemlisi**, vekil,  
süreç öncesinde  
müvekkilin olası davanın  
sonuçlarını  
değerlendirmesi, olası  
güçlü ve zayıf taraflarına  
vakıf olmasını  
sağlamalıdır.

**Aksi halde** müvekkilin ilk kez,  
arabuluculukta, yargılamada riski  
olduğunu veya avukat ücretlerinin ve  
yargı maliyetlerinin önemli olacağını  
öğrenirse, müvekkilin vekiline olan güven  
düzeyi onarılamaz bir şekilde zarar  
görebilir.

# Sıkı ve Yarıdan Eniatalar



| karayazgan

## Uyuşmazlığı Arabuluculuğa Taşımada Yanlış Zamanlama «Çok Erken Veya Çok Geç»

Her durum birbirinden farklıdır ve arabuluculuğun ne zaman dikkate alınması gerektiğine dair güçlü ve net kurallar belirtmek zordur.



Bazen, özellikle tarafların korumak istedikleri süregelen bir ilişkiye sahip olduğu durumlarda, acil sorunların çözümü için arabuluculuk yapmaya çalışmak anlamlıdır. Diğer yandan, müvekkilin pozisyonunun makul bir değerlendirmesini yapabilmesi için genellikle bir düzeyde hazırlık, inceleme ve keşif gereklidir.

# Sıkla ve Yapılan Hatalar

## Sürece Uygun & Yetkili Taraflar ile Katılmama

Arabuluculuk süreci, arabulucunun her bir taraf için karar verici kişilerle yüz yüze görüşme fırsatı olduğunda en çok etkilidir.

Örneğin, örneğin bir kazadan kaynaklı bir sigorta uyuşmazlığında, sigortanın vekili yanında, sorumluluk sigortasının ilgili birim yetkilisinin hazır bulunmaması



**Bu nedenle mümkün olduğunca tam karar yetkisine sahip asil veya temsilcileri ile katılım tavsiye edilmektedir.**

# Mütecaviz Bir Açılış Konuşması ve Uslup (?)

Sıkla ve  
VE VE VE  
KILERE  
ENİ talar

Hiçbir şey söylememek ya da özellikle müvekkilin pozisyonunun doğruluğu/ güçlü durumda olduğunu hissettiğinde, müvekkilin iyi niyetle ya da sulh etmek için burada olduğunu söylemek en iyisi olabilir.



| karayazgan



Sıkı ve sıkı  
VE VE VE  
KIL KIL KIL  
ENİ atalar

## Arabuluculuk İçin Yeterli Zamanı Ayırmamak



Arabuluculuk sürecinin başarılı olabilmesi için, müvekkilere nefes almaları ve muhtemelen uzun süredir tutulan görüşleri ve pozisyonları değiştirmeleri için zamana ihtiyaçları vardır. Bu zaman verilmelidir.

Bazen, birkaç saat boyunca çok az ilerleme kaydedilmiş veya hiç ilerleme görülmeyecektir, ancak arabulucu tarafların gerçekten çıkmaza girdiği sonucuna varıncaya kadar tüm taraflar sıkı çalışmaya devam ederse, bu gibi birçok durum tatmin edici bir çözümle sonuçlanır.

# Sıkı ve Keskin Vekil ve Arabulucular Kıyaseten Nihata



karayazgan

## Uzlaşmanın, Kesin ve Bağlayıcı Bir Şekilde Sonuçlandırılmaması

Prensipite Anlaşmaya Varıldığında,  
Anlaşmanın kör noktaları olup olmadığı ve  
her yönden bağlayıcı etkili olup olmadığını  
netleştirmek son derece önemlidir.



**Vekilin arabuluculuk sözleşmesinin şartlarını bilmesi ve hazırlığında açık noktalar bırakmayacak şekilde nihai hale gelmesini sağlaması gerekir.**

# Avukatın Arabuluculuk Temsilinde Başarılı Olmanın Şartları



| karayazgan

Avukatın  
VEVEVEVE  
Başarılı  
KILLERCE  
Olmamasının  
EN  
Şartları

Hazırlık



**Aynı dava olduğu gibi,  
Arabuluculuk için de  
ön hazırlık işin anahtardır.**

Diğer tarafı ikna etmek için toplayabilecek tüm malzemenin yanınızda getirilmesi önemlidir. Hem gerçeklere hem de yasalara iyi hakim olmak, bir güçlü konumunda müzakere ettiğinize işaret eder.

Ayrıca bu, müvekkilin olası en iyi çözümü elde edeceğine dair bir güven hissetmesini sağlar

Avukatın  
VEVEVEVE  
Başarılı  
KILERCE  
Olmasının  
EN  
Şartları



| karayazgan

## Açıklık ve Samimiyet

Taraflar, ancak olası davadaki olası elde edecekleri neticeyi değerlendirmek için yeterli bilgiye sahip olduklarını düşündüklerinde, uzlaşma yoluna gidebilirler. Bu bilgilerin bir kısmı da diğer taraftan gelecektir

Arabuluculuk, açık bir bilgi alışverişine sahip olma fırsatı sunar ve bu şekilde kimsenin kafasında açıklanmamış noktalar kalmayacaktır.

Bir tarafın ellindeki bilgiler, genellikle karşı tarafla paylaşıldığında üretken olabilir, ve diğer tarafın olası bir davada zayıf olduğundan şüphelenmesine neden olabilir.

Avukatın  
VEVEJVEVE  
Başarılı  
KILLERCE  
Olmamasının  
EN  
Şartları

## Sabır

Uzun saatler, birden fazla oturum veya telefonla kapsamlı takip çalışmaları gerektiren birçok süreçte, bir noktada hedefe odaklanmak yerine vazgeçmek cazip gelebilir.

Süreci bir an önce sonuçlandırmanın cazibesine direnilmesi, ancak sabır gösterme ile mümkün olabilecektir.

Avukatın  
VEVEJVEVE  
Başarılı  
KILLERCE  
Olmasının  
EN  
Şartları



| karayazgan

## Uzlaşma İsteği

Bu özellik hepsinden önemlidir. Zira, hem avukat hem de müvekkil, makul bir uzlaşma yapmaya hazır olmadıkça hiçbir arabuluculuk başarılı olamaz.

Katılımcılar hemen hemen her davanın risk içerdiğini anlamalıdır. “Kazanmaya” kararlı olan taraf genellikle herkesin zamanını boşa harcıyor demektir.

# Başarılı MÜZAKERE İÇİN KILLERCE Temel Adımlar

Masaya gitmeye istekli olun

Arabuluculuk yapmak için doğru zamanı seçin

Müvekkilinizi hazırlayın

En kısa zamanda müzakere safhasına geçin

Güçlü bir pozisyon görüşü hazırlayın

Ortak oturumun faydalarını en üst düzeye çıkarın

Doğru-uzman arabulucuyu seçin

Arabuluculuk öncesi görüşmeler düzenleyin

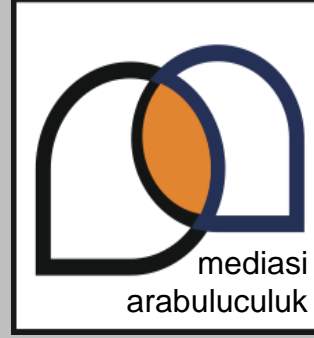
Açılış ifadenizle tonu ayarlayın

Yeterli zamanı bir kenara koyun

Tam bir sulh yetkisinde ısrar edin

Sonuçta elde edilecek yaklaşımından hareket etmeyin





# KARAYAZGAN

Mahir İz Cad. Suat Sümer İş Merkezi  
No: 30 B Blok Kat: 2 D: 1-3 Altunizade/İSTANBUL  
Tel: +90 216 474 35 76  
Faks: +90 216 651 77 14  
[www.karayazgan.av.tr](http://www.karayazgan.av.tr)

İşbu sunum, genel bilgilendirme amaçlı olup, bir hukuki görüş veya tavsiye niteliği taşımamaktadır. Bu sunumun içeriğine bağlı olarak alınan karar ve yapılan uygulamaların sonuçlarından, karar ve uygulama sahibi sorumludur. Bu sunumdan ancak uygun atıf yapılarak alıntılar yapılabilir.