



| karayazgan

Hukuk, Danışmanlık,
Arabuluculuk

Arabuluculuk Sürecinde Taraf Temsili

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

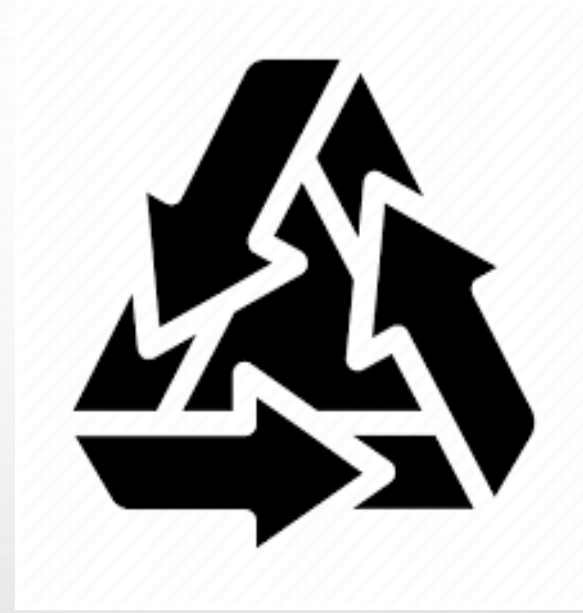
Şeyda Karayazgan, Av. Arb.

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

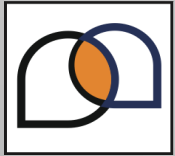
Arabulucu



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.**

Temsilcinin Avantajları

❑ Bir elin sesi var iki elin sesi var

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

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

❑ Uzman bir temsilci ile daha iyi bir hazırlık yapma imkanı



| karayazgan

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);

Temsilcinin Dezavantajları

❑ **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.



| karayazgan

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

Sıklıkla Yapılan Hatalar

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.**

SIKLIKLA YAPILAN HATALAR



| 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

Sıklıkla Yapılan Hatalar

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 müvekkilinin 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.

SIKLIKLA YAPILAN HATALAR



| 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.

Sıklıkla 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 (?)

Sıklıkla Yapılan Hatalar

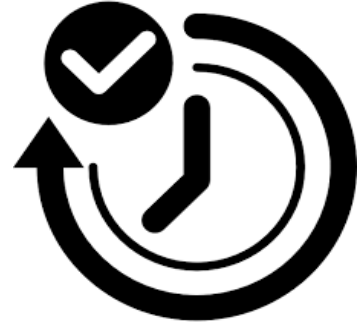
Hiçbir şey söylememek ya da özellikle müvekkilin pozisyonunun doğruluğu/ güçlü durumda olduğunu hissettiğinde, müvekkilin iyi niyetle ya da sulh etmek için burada olduğunu söylemek en iyisi olabilir.



| karayazgan

Sıklıkla Yapılan Hatalar

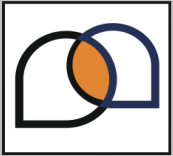
Arabuluculuk İçin Yeterli Zamanı Ayırmamak



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.

Sıklıkla Yapılan Hatalar



karayazgan

Uzlaşmanın, Kesin ve Bağlayıcı Bir Şekilde Sonuçlandırılmaması

Prensipte 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 Başarılı Olmasının 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

AVUKATIN BAŞARILI OLMASININ ŞARTLARI



| 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 Başarılı Olmasının 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 Başarılı Olmasının 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 İçin Gerekli 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

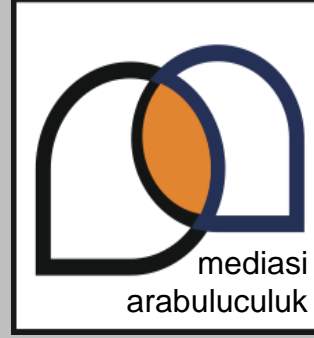
Arabuluculuk öncesi görüşmeler düzenleyin

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

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.