

ARABULUCULUĞA HAZIRLANMAK

ARABULUCULUKTAN YARARLANACAKLAR İÇİN REHBER

ARABULUCULUĞA HAZIRLANMAK

ARABULUCULUKTAN YARARLANACAKLAR İÇİN REHBER

Andrew Goodman

LLB MBA PhD FCIArb FInstCPD FRSA [Hukuk Lisans, İşletme Yüksek Lisans, Doktora, CIArb (Birleşik Hakemler Kurumu), InstCPD (Sürekli Mesleki Gelişim Enstitüsü) ve RSA (Kraliyet Sanat Cemiyeti) Üyesi]

Dava Avukatı ve CEDR (Etkili Uyuşmazlık Çözüm Merkezi) Arabulucu Çatışma Yönetimi ve Uyuşmazlık Çözümü Çalışmaları Profesörü, Rushmore Üniversitesi

Uyuşmazlık Çözümü Misafir Öğretim Üyesi, UCL ve SOAS, Londra Üniversitesi Arabuluculuk Taraf Vekilleri Daimi Konferansı Başkanı

Arabuluculuk Değerlendiricileri, Eğiticileri ve Öğreticileri Derneği Direktörü Inner Temple Barosu, İdare Meclisi Üyesi

Mediation Publishing

Sorumluluk Reddi

Bu çalışmanın kapsamlı olması amaçlanmamıştır. Metin genel bir rehberdir ve uygun hukuk danışmanlığının yerini tutmaz. Yazar da yayıncı da bu yayında yer verilen materyallere göre gerçekleştirilen veya kaçınılan bir davranıştan doğan kayıplardan dolayı sorumluluk kabul etmez.

© Andrew Goodman 2016 Tüm hakları saklıdır.

Andrew Goodman 1988 tarihli Telif Hakkı, Tasarımlar ve Patentler Kanunu kapsamında bu çalışmanın yazarı olarak tanınma hakkını ileri sürmüştür.

ISBN 9781858117140

Ebook ISBN 9781858115023

Dizgi Kerrypress Ltd tarafından hazırlanmıştır.

Birleşik Krallık'ta basılmıştır.

Mediation Publishing Suite 74, 17 Holywell Hill St Albans AL1 1DT, UK
www.peerpractice.co.uk

Ödün, herkesin pastadan en büyük payı aldığına inanacak şekilde pastayı paylaşırma sanatıdır.

Ludwig Erhard

Bir insan yanıldığını söylemekten asla utanmamalıdır; bu sadece, bugün artık düne göre daha akıllıym demektir.

Alexander Pope

Jonathan Swift'in "Miscellanies (Çeşitli Şiirler)" adlı eserinden

Mahkemeler, uyuşmazlık çözümünün başladığı yer olmamalıdır. Uyuşmazlıkları çözmenin alternatif yöntemleri düşünöldükten ve denendikten sonra, uyuşmazlıkların sona erdiği yer olmalıdır.

Sandra Day O'Connor, ABD Yüksek Mahkemesi Yargıcı

Aracının ayağında bin ayakkabı eskir.

Japon atasözü

İçindekiler

İçindekiler	v
Önsöz	viii
GİRİŞ	1
Mahkeme sistemi işlemiyor mu?	2
Arabuluculuk bu sorunu nasıl çözecek?	3
ARABULUCULUK NEDİR?	5
ARABULUCULUĞUN YASAL DAYANAKLARI	6
ARABULUCULUK TÜRLERİ NELERDİR?	9
Arabuluculuğun Yaygın Biçimleri	9
Telefonla Arabuluculuk	10
Çevrimiçi Arabuluculuk	11
Hukuki/Ticari uyuşmazlıklarda Arabuluculuk	12
Aile Arabuluculuğu	13
Arabuluculuk Bilgilendirme ve Değerlendirme Toplantısı (ABDT)	13
Arabuluculuk Oturumları	14
Giderler	14
Hizmet Sağlayıcılar	15
İşyeri Arabuluculuğu ve İstihdam Arabuluculuğu	15
Yerel Mahkemede Küçük Alacaklı Davalarda Arabuluculuk	17
Usul Tablosu: Yerel Mahkemede Küçük Alacaklı Davalarda Arabuluculuk için Zaman Çizelgesi	19
Arabuluculuğa Uygun Davaların Seçimi	20
İl Hakimi Tarafından Yapılan Seçim	21
Sonra Ne Olacak?	22
Arabulucunun Sürece Katılması	22
Küçük Alacaklı Davalarda Arabuluculuk Randevusu	23
Küçük Alacaklı Davalarda Arabulucunun Rolü	24
Küçük Alacaklı Davalarda Arabuluculuğa Hazırlık	24
Telefonla Arabuluculuk	25
Yüz Yüze Arabuluculuk	25
Çevrimiçi Arabuluculuk	26
Arabuluculuğun Sonucu	26
Tüketici, Ticaret ve Çevrimiçi Uyuşmazlık Çözümü	30
TEMEL İLKELER	33
Arabuluculuk Niçin Kullanılmalı?	33
Benim Davam/Uyuşmazlığım Arabuluculuğa Uygun mu?	34
Arabuluculuk için Hazır mıyım?	35
Arabuluculuk Anlaşması Yapmak	37
Arabuluculuğun Özü	37
BİLİNMESİ GEREKEN TEMEL KONULAR	41
Arabulucunun Rolü	41
Gizlilik	41
Rızaya Dayalı Süreç	42
Zorlama Unsuru	42
Uyuşmazlığın Anlaşmayla Sonuçlandırılması	42
ENDİŞELERİ GİDERMEK	43
Arabuluculuğa Hayır Diyebilir miyim?	44
Diğer Tarafın Arabuluculuğa Katılmasını Nasıl Sağlarım?	46
Arabuluculuğa Katılmaya Mecbur Tutulabilir miyim?	50
Avukata veya Başka Temsilciye İhtiyaç Duyacak mıyım?	50
Neden arabuluculukta taraf vekili olarak bir avukat kullanılmalı?	51

Avukatlık Becerileri	51
Yetkilendirme Gerçekliği	52
Kanunun ve Mahkeme Gözetimindeki Prosedürlerin Gölgesi.....	52
Avukatın Değişen Rolü.....	54
Hukukçu Taraf Vekili mi Hukukçu Olmayan Taraf Vekili mi?.....	54
Ne Türden Giderler Söz Konusu Olacak?	55
Avukatımı veya Temsilcimi Nasıl Seçeceğim?	56
SÜRECİN İLK AŞAMALARI.....	57
Arabulucuyu Nasıl Seçeceğim?.....	57
Benim için Doğru Arabulucu Kimdir?.....	58
Arabuluculuk Hizmeti Sağlayıcılar.....	65
Arabuluculuk Anlaşması Nedir?	67
Yeri Nasıl Seçeceğim?.....	69
Arabuluculuk Tarihini Nasıl Belirleyeceğim?	70
HAZIRLIK	73
Ne Türden Belgelere İhtiyaç Duyacağım?	73
Kimler katılmalı?.....	75
Kimler Ulaşılabilir Olmalı?.....	79
Randevudan Önce Arabulucu İle Görüşebilir Miyim?.....	79
STRATEJİYE İLİŞKİN KARARLAR	83
Katılımcıların Rolü	83
Katılımcıları Hazırlamak	85
ARABULUCU İLE İLİŞKİLERİ NASIL YÜRÜTECEĞİM?.....	87
Etik Kurallar ve Diğer Hususlar	87
Anlaşma Yetkisi	88
Menfaat Beyanımı Nasıl Hazırlayacağım?.....	90
Pozisyon Beyanı.....	91
ARABULUCULUK GÜNÜ İÇİN NASIL HAZIRLANACAĞIM?.....	93
Neye Ulaşmak İstiyorum?	93
Arabuluculuk Hakkında Tavsiye.....	97
Nihai Hazırlık İçin Kontrol Listesi	100
ARABULUCULUK GÜNÜ	103
Neler Beklemeliyim?.....	103
Prosedür.....	104
Ortak Açılış Oturumu	105
Açılış Beyanı.....	108
Özel ve Ortak Oturumlar	110
Ortak Oturumlar	111
Özel Oturumlar.....	112
Taraf Vekilinin Arabuluculuktaki Rolü.....	114
Hedefler	116
Arabulucu ile Çalışırken Dikkate Alınması Gereken Taktik Hususlar	116
Arabulucu ile ilişkileri nasıl yürüteceğim?	118
Anlaşmaya Yönelik Çalışmak	123
Arabuluculukta Müzakere Aşaması	125
Beklenen İvme	129
Müzakere Aşamaları	130
Müzakerede Açılış Pozisyonları.....	131
Hareket	132
Kriz ve Çıkmaz	133

Çekilmez Rakiplerle Uğraşmak	134
Aşırı Agresif Rakiplerle Uğraşmak.....	135
Karşı Tarafın Avukatı ile İlişkileri Yürütmek	137
Kendi Duygularınızla Başa Çıkmak.....	138
Hukuk Ekibinizle İlişkilerinizin Etkisi	139
Müzakere Stratejisi Modeli Olarak "Kısasa Kısas"ı Kullanmak	140
Gizliliğin Etkisi Nedir?	141
ANLAŞMA.....	143
Anlaşırsam Ne Olur?.....	143
Anlaşmazsam Ne Olur?	145
ZAMAN KISITLI ARABULUCULUK	147
GİDERLER	151
Arabuluculuk Giderleri	151
Dava Giderleri ve AUÇ	152
Giderlerin Geri Alınabilirliği	154
Dava Sürecindeki Arabuluculuğun Giderleri	154
Arabuluculuktaki Dava Giderleri	155
Dava Sürecinde Arabuluculuk Giderleri	155
Arabuluculuk Giderleri ve Kamu Finansmanı	156
Arabuluculuk Giderleri ve Dava Finansmanı	156
EKLER	159
Ek 1. Arabuluculuk Terimleri Sözlükçesi	159
Ek 2. Standart Arabuluculuk Anlaşması Örnekleri	171
Ek 3. Küçük Alacaklı Davalar için Arabulucu Etik Kuralları.....	186
Ek 4. Anlaşma Tutanağı Örnekleri	190
7.12.1 Anlaşma Tutanağı	190
Ek 5. Tomlin (Durdurma) Emri.....	192
Ek 6. Arabulucu Etik Kuralları: Arabuluculara İlişkin Avrupa Etik Kuralları	193
Ek 7. Yararlı Bağlantılar	197
Yazar Hakkında.....	199
Dizin	201

Önsöz

Birleşik Krallık'ta yaklaşık otuz yıllık uygulamadan sonra arabuluculuk nihayet istenilen seviyelere ulaşmıştır. Aile şirketleri uyuşmazlıkları ve küçük alacaklı davalarda en temel uyuşmazlık çözümü yöntemlerinden biri olarak akla gelmektedir. Artık, iş ilişkilerini muhafaza etmenin daha iyi bir yolu olarak daha sofistike avukatlar, onların ticaretle uğraşan müvekkilleri ve sigortacılar tarafından düzenli biçimde kullanılmaktadır. Hukuk yargısı sisteminde egemen unsurun maliyetler olmasıyla birliktekamu finansmanının azaltılması nedeniyle adalete erişimde ağır kısıtlamalar oluşması ve bunlara ek olarak 2000 yılından bu yana dava harçlarının yedi kat artmasının, arabuluculuk sürecinin daha geniş ölçüde kullanılmasını teşvik ettiğini söylemek mümkündür.

Öte yandan, arabuluculuktan yararlanmak isteyen uyuşmazlık taraflarının çoğu, sürecin gizli olması ve popüler kültürde aleni yargılama kadar yer almaması nedeniyle, süreci bilmezler. Katılanlar bu nedenle, özellikle de gönüllü, yargılama olmayan, sonuçlanıncaya kadar bağlayıcı da olmayan, gizli ve tamamen tarafların arzularına bağlı olan, bu tuhaf görünen usul konusunda tedirgin ve ihtiyatlı olabilirler. Hakim tarafından sonucun size söylenmesi yerine, kendi çözümünüzü bulma ve kendi kararlarınızı alma sorumluluğu, katılımcıların tuhaf bulacağı bir şeydir; güçlendirici ve canlandırıcı olması umulsa da, tuhaftır.

Bu nedenle, genel ilkelerden yararlanılarak ve hukuka ve hukuk muhakeme usulüne mümkün olduğunca az atıf yaparak, bu kitap, arabuluculuk taraflarına ve sürece katılan herkese, sürece nasıl girileceği, nasıl hazırlık yapılacağı ve en iyi sonuçların nasıl alınacağı konularında rehberlik sağlamak amacıyla hazırlanmıştır.

Bu çalışmadaki fikirlere katkıda bulunma nezaketini gösteren meslektaşlarıma, özellikle aile arabuluculuğu bölümlerini ve kendi standart anlaşma formunu örnek olarak hazırlayan Karena Ellis-Greenway, ve işyeri ve iş uyuşmazlıklarında arabuluculuk notlarını sağlama nezaketini gösteren David Daly'ye çok minnettarım. Ayrıca, Small Claims Mediation (UK) Ltd'den Jo Holland ve Clerksroom kuruluşuna mensup seçkin bir arabulucu olan Roger Levitt'e, kendi standart arabuluculuk anlaşma formlarını burada yayınlamama izin verme nezaketini gösterdikleri için teşekkür ederim.

Arbuluculuktan yararlanacakların kullanabileceği birçok kaynak vardır. Aile ve ticari arbuluculuğa ilişkin sunumlar Youtube'da izlenebilir. Ayrıca, Uluslararası Arbuluculuk Enstitüsü'nün (IMI) İnternet sitesinde www.imi-mediation.org, "Ole!" adı verilen etkileşimli dava gelişim karar şeması görülebilir; bu şemayı, önemli büyüklükte uyuşmazlığı danışmanlık almadan yürüteceklere tavsiye ederim.

Andrew Goodman

1 Chancery Lane

Temmuz 2015

GİRİŞ

Bu kitap, arabuluculuktan faydalanacaklar için arabuluculuğu anlatmaktadır. Bu kitap, f konuya ilgi duyanların yanı sıra, aralarında uyuşmazlık veya muhtemel uyuşmazlık bulunan ve arabuluculuğu duymuş, üzerinde düşünen veya arabuluculuğa yönlendirilen ve bu nedenle de arabuluculuk hakkında daha fazla bilgi edinmek isteyen kişiler veya arabuluculuğa gitmeyi kabul etmiş ve süreç, arabulucu ve diğer taraf(lar) ile ilişkiler hakkında uygulamalı rehberliğe gereksinim duyanlar içindir. Avukatlar ve diğer profesyonel taraf vekilleri de kitabı yararlı bulacaktır, ancak bu kitap temelde onların müvekkilleri için yazılmıştır ve bu şekilde görülmelidir. Bu nedenle, halihazırda dava sürecine girmiş olanlar için Hukuk Usul Kuralları'na sınırlı biçimde yapılan atıflar dışında bu kitapta hukuki sürece veya davalara atıfta bulunulmamıştır..

Arabuluculuk artık, uyuşmazlık çözüm alanında artık önde gelen bir yöntemdir. Kullanımı birçok alanda gittikçe artmaktadır. Bunun nedeni, uyuşmazlık taraflarının mümkün a olduğunca mahkemeden uzak durmak istemeleri, tarafların aralarındaki sorunları, mahkemede ulaşılacak sonuca benzemesi gerekmeyen, kendi menfaatlerine en uygun biçimde çözebilmeleri için onları teşvik eden ve güçlendiren bir yöntemle uyuşmazlıklarını çözme isteğidir.

Avukatlarca uzun yıllar müvekkillere "kanunun ne dediği önemlidir" diye söylenmiştir. Arabuluculuk ise, müvekkil için önemli olanları ele alacak biçimde uyuşmazlıkları çözme yöntemidir ve tarafların çözümünü kanunun öngördüğü şekilde olmayabilir.

Arabuluculuk bir süreç olarak, bir hakim, hakem veya yargılama yapan herhangi bir gibi üçüncü kişinin, tarafların birinin ve muhtemelen ikisinin de hoşuna gitmeyecek ve muhtemelen ağır maddi l sonuçlar doğuracak bir karar vermesine gerek olmaksızın, tarafların yaşamlarına veya işlerine devam etmelerini sağlar. İki komşunun kendi arsaları arasındaki sınırdaki minik bir arazi şeridi üzerinde çekişmelerinin hukuki giderlerini karşılamak için mülklerini satmak zorunda kaldıkları; veya dava sürecinin stresinden kaynaklanan yıkıcı bir hastalık; veya maliyet, gecikme, uyuşmazlığın yönetimi üzerindeki kontrol vb. dahil olmak üzere hukuki süreçten genel memnuniyetsizlik hakkında haberlerbasında çok sık yer almaktadır.

Arabuluculuk, basitçe daha iyi bir yöntem sunmaktadır. Her arabuluculuk, bir öğrenme fırsatıdır.

Mahkeme sistemi işlemiyor mu?

Tarihsel olarak uyuşmazlık tarafları, devletin vatandaşlarına adalet sağlama işlevini yerine getirirken, bir hakim tarafından karar verilmesini sürecin temel unsuru olarak kabul etmiştir.

Bunu, kurulu davranış ilkeleri setine (hukuk) göre toplumun davranışlarını düzenleyen bir sosyal norm ve aynı zamanda kültürel düşünüş tarzımızın bir parçası olarak kabul etmişizdir. Yargılama, televizyon ve filmlerde birçok dramatik öykünün odak noktasıdır ve haberlerde büyük yer tutar. Mahkemeler, otoriteyi sürdüren bürokratik devlet kontrol araçları olarak görülür, ve bu da uygulanabilir haklar ve yükümlülüklerin kabul edilmesi ve kararlar ve hükümlerin icra ve infaz ihtiyacı olarak ortaya çıkar. En iyi nitelemeyle, mahkemeler toplumun ortak değerlerini simgeler. En kötü durumda ise mahkeme sistemi bozulmuştur; adalet artık cebi şişkinler dışında kimsenin erişemeyeceği bir şey haline gelmiştir; zaman alıcıdır; büyük kaygı yaratmaktadır; ve bir kazanan ve bir kaybeden belirleyecek şekilde tasarlanmıştır. Bu nedenle, bir kaybeden yaratacak şekilde tasarlandığından, sonuçta daha büyük risk oluşmasına ve tarafların ilişkisinin yok olmasına yol açmaktadır.

Taraflar, uyuşmazlıkların ele alınmasında birincil biçim olarak yargılama prototipine odaklanacak şekilde eğitilmiş taraf vekilleri veya temsilcilerine yönelirler. Çoğunluğunu avukatların oluşturduğu bu sistemde, her tarafın temsilcisinin kendi kanıt ve argümanlarını tarafsız, kesin yetki sahibi üçüncü karar verici bir merciye, yani hakime, sunmaları normaldir. Hakim, önceden konulmuş genel kurala dayanarak, edim veya tazminat içeren bağlayıcı bir karar verir; temelde bu, ispat yükü altındaki uyuşmazlık tarafının, somut gerçekler ve hukuka ilişkin iddialarını gerekli standarda uygun olarak kanıtladığı veya kanıtlayamadığına göre, bir tarafın haksız veya haklı olduğunu ilan etmekten ibarettir.

Avukatlar bu sayede geleneksel olarak, tarafları mahkemede temsil etme, yani "savunma hakkı", tekelinden yararlanmıştır. Müvekkillerinin bilmediği teknik, mesleki bir jargon geliştirmiş, uyuşmazlık tarafının mahkemede fiziksel olarak geri plana itildiği ve dilsel olarak ötekileştirildiği ayrımcı bir ortam yaratmışlardır. Bu sayede, uyuşmazlığın asıl sahibi olan tarafların, sonuca uymak dışında ellerinden hiçbir şey gelmemektedir.

Dava sürecine girdiklerinde ise, artık uyuşmazlığın hem yönetiminde hem de sonucu üzerindeki kontrollerini yitirmişlerdir. Süreci bırakmanın genellikle çok yüksek bir maliyeti vardır; ve eğer süreci sonlandıırırlarsa ya diğer tarafın karşısında itiraz edecek kimse olmadan sürece devam etmesine izin vermiş olacaklar ya da en azından her iki tarafın hukuki giderlerini ödemek zorunda kalabileceklerdir.

Arabuluculuk bu sorunu nasıl çözecek?

Arabuluculuk (her şekliyle) yargılayıcı modelden uzaklaşma içerir. Taraflara kontrol ve hukukçu jargonu veya benzer biçimde mesleki olmayan bir dil sunar. Resmi bir yapı tarafından sınırlanmadığı için uyuşmazlık süreci taraflar açısından daha anlamlıdır; ve sonuçta bir mutabakata varılmasının esas olması açısından, alınan karar hakeme bağlı (çatışan iki pozisyon arasında tek seçim yapılması) değil arabuluculuk (mutabık olunan bir çözüme yönelik işbirlikçi çaba harcama) temelli olduğu için bir kural koyma sürecine dayalı değildir.

Mutabık olunan sonuç, yani anlaşma, taraflar arasındaki ilişki üzerinde taviz vermeye ve ortak kazanımlar yoluyla menfaatlerin yeniden düzenlenmesine dayanarak iyileştirici, yeniden bütünleştirici bir etki yaratır. Temelde, insanları birbirine yaklaştıran uyumlaştırıcı bir süreçtir; oysa yargılama veya empoze edilmiş kararlar doğası gereği insanları birbirinden uzaklaştırır. Arabuluculuk, uyuşmazlığın yarattığı enerjiyi kontrol altına alır ve süreci, "kim haklı, kim haksız" kararının verilmesi yerine, sorun çözme uygulaması haline dönüştürür.

Mahkeme yapımızın aksine, bir süreç olarak, gayriresmi arabuluculuk yalnızca erişilebilir bir dil ve biçim sunmakla kalmaz, aynı zamanda hukukçu olmayanlara da katılım, gizlilik, bağlayıcı olmayan sonuçlar ve yenilikçi, pragmatik ve konuya özgü çözümler sunar; bu da, mahkemede kanunun elverdiğinden çok daha pratik olabilir çünkü tarafların gelecekte kendi yaşamlarını, veya ilişkilerini, veya işlerini sürdürme arzularını doğrudan etkileyebilir.

Günümüzde ve bir önceki nesilden olan avukatlarda, özellikle de taraf vekillerinde - temel işlevlerinin müvekkillerinin iddiasını kanıtlamak ve diğer tarafın iddiasını çürütmek üzere programlanmış olmalarından dolayı-arabuluculuk süreci mesleki zihniyetlerinde muazzam bir şok etkisi yaratabilir. Avukatlar hukuki menfaatleri ve menfaat, değer ve norm algılarını referans çerçeveleri kullanarak ortaya koyar ve savunurlar. Arabuluculuk, katılımcıların duygusal, sosyal, ilişkisel ve davranışsal ihtiyaçlarının yanı sıra mali ve ticari ihtiyaçlarıyla çok daha fazla ilgilidir.

Dava süreci, sizin somut gerçeklerinizi alır ve "kanun için neler önemlidir?" sorusuna cevap arar. Arabuluculuk ise, bunun aksine, "sizin için önemli olan nedir?" sorusunu sorar.

Tüm bunlara rağmen, arabuluculuk hiç de yeni bir düşünüş tarzı değildir. Kökenleri, insan anlayışı kadar eskidir. Çin ve Uzak Doğu'da kullanımı binlerce yıllık geçmişe dayanır. Eski Mısır ve Yunan'da, arabuluculuğun kamu kayıtları mevcuttur. Bu da, bizim nispeten çağdaş hukuk sistemimizi tarihsel perspektife yerleştirmektedir.

Öte yandan arabuluculuk, adaletin zayıf yapılı, güçsüz, duygusal, sağlıksız görünümlü biçimi diye küçümsenebilir nitelikte değildir. Her iki taraf için şaşırtıcı biçimde iyi sonuçlar yaratan oldukça sofistike dinamikleri vardır. Başarı oranı ve katılımcı memnuniyeti çok yüksektir. Ayrıca, sağlamlığı yüksek anlaşmalar yaratmak, ilişkileri tamir etmek veya daha da iyileştirmek gibi avantajları da vardır.

Süreci anlayan, uygun biçimde hazırlanan, tam olarak neyin gerektiğini anlayanlar gerçekten memnun olabilir, duygusal boşalma yaşayabilir ve kin veya küskünlük duymadan yaşantısına devam edebilir. Ancak, sürecin sağlayabileceği tüm faydaları elde edebilmek için süreci anlamak ve hazırlanmak kesinlikle zorunludur. İşte bu kitap, bu amaca yöneliktir.

ARABULUCULUK NEDİR?

Arabuluculuk tarafsız bir kişinin taraflara müzakere edilmiş bir anlaşmaya varmaları konusunda yardım sağladığı gönüllü, bağlayıcı olmayan ve özel bir uyuşmazlık çözümü sürecidir; süreç sonunda varılan anlaşma genellikle yazıya dökülüp imzalandığında taraflar açısından bağlayıcı hale gelir. Arabuluculuğun muhtemel birçok tanımı vardır, ancak etiketlere takılıp kalmanın yararı da yoktur.

Süreç olarak tamamen rızaya dayalıdır. Her ne kadar Birleşik Krallıkta ve diğer ülkelerde mahkemeler arabuluculuğu güçlü biçimde teşvik etse de, hatta tarafları arabuluculuğa yönlendirse de, hiç kimse bir anlaşmayı kabul etmeye mecbur tutulamaz. Arabulucunun böyle bir yaptırım yetkisi yoktur. İşin felsefesi, uyuşmazlık taraflarına kendi kararlarını verme gücüne kavuşturmaktır; öte yandan, karmaşık veya ticari uyuşmazlıklarda, önerilen anlaşmanın değerini veya sonuçlarını değerlendirmek veya yargıya gitme riski ile karşılaştırmak için hukuki veya mali danışmanlık almak akıllıca olur. Ancak temelde, hem süreç hem de sonucu, tarafların kendilerine kalmıştır.

ARABULUCULUĞUN YASAL DAYANAKLARI

Yargı süreci dışında, arabuluculuğun yasal dayanağı sözleşmedir. Aralarında sözleşmesel ilişki olan uyuşmazlık halindeki taraflar bakımından, sözleşme zaten arabuluculuk yoluyla çözüm aranması gerektiğini belirtebilir; gerçi bu durumda da mahkemeler, böyle bir hükmün uygulanabilir olması için açık ve ayrıntılı olup, olmadığına bakar.

Bir sözleşme olsun ya da olmasın, arabuluculuk tarafları, sürecin işletileceği koşulları ortaya koyan resmi bir arabuluculuk anlaşması yapmak zorundadır. Bu türden belgeler artık oldukça resmi ve ayrıntılı bir hal almıştır; ancak taraflar, arabulucu ve varsa arabulucunun temsil ettiği hizmet sağlayıcının hak ve yükümlülüklerini ortaya koydukları için çok önemlidir. Çoğu arabulucu ve hizmet sağlayıcı kuruluşun, istenildiğinde verilen veya çevrimiçinde görülebilen standart formatlı belgeye sahiptir. Örnekler Ek 2'de verilmiştir.

Taraflar anlaşır, uygulanabilir bir sözleşme kadar bağlayıcı olan başka bir anlaşma yaparlar. Arabuluculuk anlaşmalarının çoğunda, taraflar yazılı bir anlaşma tutanağı imzalamadıkça, arabuluculuğun sonuçlarının taraflar üzerinde bağlayıcı olmayacağına dair hüküm içerir.

Birçok yabancı ülkede, ve Avrupa Sınır Ötesi Arabuluculuk Direktifi'nde, anlaşma tutanağı bir mahkeme kararıymış gibi bağlayıcı ve uygulanabilir olmaktadır. Uluslararası Arabuluculuk Enstitüsü ile birlikte çalışan Amerikalı arabulucular, Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu'nu (UNCITRAL), anlaşma tutanaklarının 1958 tarihli Yabancı Hakem Kararlarının Tanınması ve İcrası Hakkındaki New York Sözleşmesi kapsamında tescil ve uygulanabilir olması gerektiğine ikna etmeye çalışmaktadır.

Ancak, bugün itibarıyla, İngiltere ve Galler kanunları, anlaşma tutanağı ihlal edildiğinde, mahkemenin anlaşmayı uygulattırmak için dava açılmasını gerektirmektedir. Bu durumun yakın gelecekte değişmesi pek olası görünmemektedir.

Bu nedenle, anlaşmanın amacının, uyuşmazlığın ve konusunun yerine geçen, uygulanabilir bir anlaşmaya (hukuken bağlayıcı bir sözleşme) varmak olduğu bilinmelidir. Hiçbir tarafın, bu anlaşmayı mahkeme yoluyla uygulatmak zorunda kalmaması umut edilir. İstatistiksel olarak, arabuluculuk yoluyla varılan anlaşmanın ifası, bir kişiye yüklenen yükümlülüğe göre çok daha yüksek ihtimaldir.

Mahkemede, dava devam ediyorsa veya dava açılması düşünülüyorsa; uyuşmazlığın dava ve destekleyici belgeler hakkında bilgi açıklanmasını veya kanıtların veya paranın muhafazasını zorunlu kılan dava öncesi protokollere ilişkin mahkeme kurallarının elverdiği ölçüde, arabuluculuk, Alternatif Uyuşmazlık Çözümünün (AUÇ) en önde gelen biçimi olarak görülmektedir.

AUÇ kısaltması, mahkemelerin uyuşmazlığın sonucunu belirlediği dava süreci ile mahkeme dışında uyuşmazlık yöntemleri arasındaki farkı vurgulamak amacıyla oluşturulmuştur. İlginç bir çelişki olarak, artık her düzeydeki mahkeme, çeşitli mahkeme gözetiminde programlar dahil olmak üzere bu türden alternatif yöntemlerin kullanılmasını tercih etmektedir. Bu türden programların örneklerini İlk derece mahkemelerinde, küçük alacaklı davalarda, aile davalarında, Ticaret Mahkemesi, Teknoloji ve İnşaat Mahkemesi, Temyiz Mahkemesi'nde (Hukuk Davaları Bölümü) görebiliriz.

AUÇ tabiri, Hukuk Usul Kuralları'nda bolca geçmektedir; ve "alternatif" kelimesinin kullanımı akıl karıştırmaktadır. Bu sadece, uyuşmazlığı ele almanın diğer bir yöntemidir.

Diğer kurumlar "AUÇ" kısaltmasını farklı kullanır. Uluslararası Ticaret Odası tarafından bu kısaltma 'barışçıl uyuşmazlık çözümü' olarak ifade edilmektedir. Birçok akademisyen 'uygun uyuşmazlık çözümü' olarak ifade etmektedir. Ayrıca bu kısaltmayı 'hızlandırılmış uyuşmazlık çözümü' olarak açıklayan Sayın Yargıç Grahame Aldous'a da minnettarım.

Dolayısıyla, dava sürecine girmiş olanlar da, mahkemenin ya da avukatların önerisiyle erken aşamada, uyuşmazlık çözüm yöntemlerinden biri olarak arabuluculuk ile karşı karşıya gelirler; genellikle de, bir taraf arabuluculuğu makul olmayan biçimde reddedecek olursa dava giderlerini ödeme yaptırımı tehdidi altında olur.

Taraflar gönülsüz de olsa katılmayı kabul ettikleri için, sürecin hukuki statüsü farklı olacaktır anlamına gelmez. Sonuç anlaşma olursa, mahkemenin uyuşmazlığı karara bağlama rolü sona erer; yine de, bu anlaşmayı bir Tomlin (Durdurma) Emri biçiminde kayıt altına alarak, yeni dava açmaya gerek kalmaksızın uygulatma avantajı mevcuttur. Tomlin (Durdurma) Emri, varılan anlaşmanın uygulanması hariç olmak üzere, yargılama işleminin durdurulmasıdır (bkz. Ek 5). Anlaşma olmaması halinde, yargılama süreci, arabuluculuk hiç yapılmamış gibi devam eder.

ARABULUCULUK TÜRLERİ NELERDİR?

Arabuluculuğun en güçlü yönlerinden biri, tarafların kendilerine uyan bir prosedürü seçmekte serbest olmalarıdır. Arabuluculuğun yalnız sonucu değil, süreci de mahkemenin sağlayabileceğinden çok daha esnekler. Tabii ki bu seçim, tarafların elde mevcut vasıta, neyi istedikleri ve yapacakları seçimin söz konusu uyuşmazlığın çözümünü nasıl etkileyebileceği hakkında biraz bilgiye sahip olmalarını gerektirmektedir.

Tüketici tercihi ve esnekliği fikrini destekleyen çeşitli arabuluculuk modelleri ve ilgili usulleri yıllar içinde somutlaşmış ve daha resmi hal almıştır. Bunun nedeni kısmen hukuksallaştırmadır, yani arabulucuların rolü ve hukuki sorumluluğu, arabuluculuk anlaşmasındaki hükümlerin uygulanabilirliği, sürecin gizlilik ilkeleri gibi konulara yasamanın yavaş yavaş sızmasıdır; ayrıca yeni arabuluculara eğitim verme ve tarafların ne beklemeleri gerektiğini öğretme gereksinimi de bu konular arasındadır.

Arabuluculuğun Yaygın Biçimleri

Arabuluculuğun en yaygın iki modeli, bazen ortak oturum olarak da anılan açık oturumlarda tarafların atanmış arabulucu ile birlikte yüz yüze görüşmesini içerir.

Birleşik Krallık ve Uzak Doğu'da standart hukuki/ticari uyuşmazlıklarda model, tarafların her biri ile arabulucu arasında, "özel oturum" denilen özel görüşmeler yapılmasını da içerir. Bu modelde arabulucu, mekik diplomat olarak görev yapar; bilgileri, ödünlere ve teklifleri taraflara iletir ve onlarla özel görüşmeler yapar. Bu model, daha ileride ayrıntılı olarak ele alınmaktadır ve arabuluculuk genellikle tam gün veya daha kısa sürer.

Avrupa ülkelerinde ticari arabuluculuk, İngiltere ve Galler'de ise aile arabuluculuğunda en yaygın olarak kullanılan model ise, tarafları baştan sona ortak oturum şeklinde bir arada tutar, özel görüşmeleri kullanmaz; ancak taraflar isterse kendileri için özel zaman kullanabilirler. Bu model genellikle tarafların dört ila altı haftalık bir süre içinde bir dizi sabit randevuya uymalarını gerektirir. Ayrıca, tarafların/uyuşmazlığın arabuluculuk için uygun olup olmadığına dair arabuluculuk öncesi bir ön değerlendirme ve sürece ilişkin bir açıklama da bulunabilir (Birleşik Krallık'ta aile modeli; bkz. aşağıda "ABDT").

med

Bu ana modellerin her ikisi de Amerika Birleşik Devletleri, Avustralya ve Kanada'da kullanılmaktadır.

Çeşitli arabuluculuk modellerinin farklı bir analizi, özellikle arabulucunun uyuşmazlık konusuyla ilgili olarak kendi görüşlerini ifade etmesi olmak üzere, arabulucunun müdahale derecesini ele almaktadır. Tüm arabulucular süreç esnasında, hukuki, teknik ve ticari pozisyonları hakkında veya alternatiflerin sağlamlığı hakkında ayrıntılı sorular sormak suretiyle, tarafların duruşlarının gerçekliğini test ediyor olsa da, Birleşik Krallık'taki arabulucuların çoğu, kolaylaştırıcı olacak biçimde, yani, belirli bir tarafın argümanının esasına ilişkin kişisel görüşlerini açıklamaksızın, tarafları bir araya getirmek üzere eğitilmektedir.

Öte yandan, bazı arabulucular ise değerlendircidir ve gerekirse, iki tarafa da, kendi argümanlarının esası hakkında arabulucunun kendi görüşünü ifade eder. Arabulucu seçerken, kendi pozisyonunuz hakkında bir değerlendirme isteyip istemediğinizi veya bekleyip beklemediğinizi önceden bilmeniz ve arabulucuyu buna göre tutmanız önemlidir. Bu da yalnız ve yalnız, diğer tarafın mutabakatıyla olur.

Arabuluculuk türlerini, tarafların arabulucu ile fiziksel temas kurma derecesine göre de sınıflandırmak mümkündür. Bu noktaya kadar ve bu kitabın büyük bir kısmında arabuluculuğun arabulucu ve diğer taraf arasında yüz yüze görüşme şeklinde gerçekleşeceğini varsaydım.

Telefonla Arabuluculuk

Daha küçük alacak davalarında arabuluculuğun arabulucu ile yapılan bir dizi telefon görüşmesi ile gerçekleştirilmesi mümkündür ve bu giderek daha yaygın hale gelmektedir. İlk Derece Mahkemelerinde Küçük Alacaklı Dava Yolu Arabuluculuğu sürecin tüm taraflar ve de Majestelerinin Adliye ve Divanlar Servisi (HMCTS) açısından maliyet-etkin olmasını sağlamak amacıyla büyük ölçüde telefonla arabuluculuğa dayanır.

Çevrimiçi Arabuluculuk

Buna ek olarak bazı özel sektördeki hizmet sağlayıcılar tarafların buluşmadığı veya doğrudan iletişim kurmadığı "sanal" veya çevrimiçi arabuluculuk üzerine de denemeler yapmışlardır. Arabulucunun fiziksel olarak sürece dahil olmadığı her iki format da başarılı olabilir, fakat arabulucunun görevi muhtemelen çok daha zorlaşacaktır. Avrupa Birliği, 2015'ten itibaren tüketici uyuşmazlıklarını çözmek için çevrimiçi arabuluculuğun kullanılmasına yönelik bir direktifi uygulamaya koymuştur, ve Amazon, E-bay ve AliBaba gibi e-ticaret devlerinin mevcut şikayet prosedürleriyle birlikte yürütülebilecek şekilde geliştirilmiştir.

Tüketici Uyuşmazlıkları için Çevrimiçi Uyuşmazlık Çözümüne (ÇUÇ) ilişkin Direktif'e Birleşik Krallık tarafından verilen karşılık, Yüksek Mahkeme Hukuk Dairesi Başyargıcı Sayın Yüksek Yargıç Dyson tarafından, Şubat 2015'te Hukuk Mahkemeleri Konseyi'nin İngiltere ve Galler'de £25.000'den düşük değerdeki hukuk davalarında uyuşmazlıkların çözümü için ÇUÇ kullanımının daha geniş çaptaki potansiyelinin incelenmesi için kurulan danışma grubunun hazırladığı raporun ardından ilan edilmiştir. Rapora erişmek için: <https://www.judiciary.gov.uk/wp-content/uploads/2015/02/Online-Dispute-Resolution-Final-Web-Version.pdf>

Grup bu sistemin kısıtlamalarını ve zorluklarını ve de müşterileri ve işletmeleri korumak için ortaya çıkarılması gereken sorunları araştırmıştır.

Raporun başlıca tavsiyeleri Majestelerinin Adliye ve Divanlar Servisi'nin (HMCTS) üç aşamalı bir hizmet sağlamak amacıyla Majestelerinin Çevrimiçi Mahkemesi (HM Online Court - HMOC) adında yeni, İnternet temelli bir mahkeme hizmeti kurması gerektiği yönünde olmuştur ve ilk aşama uyuşmazlık taraflarının probleminin kategorize edilebilmesi için bir çevrimiçi değerlendirme gerçekleştirilmesi ve kullanılabilir seçenekler ve çözümlerin sunulmasıdır. İkincisi ise çevrimiçi kolaylaştırıcılar sunmaktır: bunlar İnternet üzerinden iletişim kurulan kişilerdir ve belgeleri ve beyannameleri inceleyerek taraflara arabuluculuk ve müzakere süreci boyunca yardım edeceklerdir. Gerektiği yerlerde telefonla konferans imkanları kullanılarak destekleneceklerdir.

Ek olarak, otomasyona dayalı bir müzakere düzeni de olacaktır ki bunlar taraflara uzman kişilerin müdahalesi olmadan fikir ayrılıklarını çözmeleri konusunda yardım sağlayacak sistemlerdir. Sonuncusu ise Çevrimiçi Hakimler sağlanmasıdır - bunlar tam zamanlı ve kısmi zamanlı hukukçulardır ve çevrimiçi olarak, yapılandırılmış bir sürecin parçası olarak büyük ölçüde kendilerine elektronik ortamda iletilen belgelere dayanarak tamamen veya kısmen uygun davalara karar vereceklerdir; yine, ifade edildiği üzere, gerekli yerlerde telefonla konferans imkanları kullanılarak destekleneceklerdir.

Bundan sonra hükümet tarafından, teknik altyapının geliştirilmesi ve eğitim de dahil olmak üzere bu tavsiyelerin gerçekleştirilmesi için kaynakların sağlanıp sağlanmayacağı görülecektir. Eğer sağlanırsa bu hukuk yargısı sisteminde pek çok inovasyonu müjdeleyecektir.

Hukuki/Ticari Uyuşmazlıklarda Arabuluculuk

Bu süreç, taraflara, kanuni haklarından ziyade, ticaret veya iş zihniyetini esas alarak, kendi aralarındaki uyuşmazlığı çözme imkanlarını araştırma fırsatı sunar. Bu türden arabuluculuk; uyuşmazlık olmasaydı, hatta uyuşmazlığa rağmen, uyuşmazlık tarafları arasında süregiden bir ilişkinin olduğu durumlarda özellikle büyük değer taşır.

Dava veya tahkim, taraflar arasındaki ilişkiyi pekala koparabilecektir; zaten taraflardan birinin kazanan ve diğerinin de kaybeden taraf olarak ilan edildiği bir sistemde böyle bir durum olabileceği apaçık ortadadır. Öte yandan, arabuluculuk tarafların meseleyi, karara bağlanacak bir dava değil de, çözülecek bir sorun olarak ele almalarını sağlar. Süreç ayrıca ileriye dönüktür; arabulucu, tarafların gelecekte nasıl birlikte çalışacağını da inceler. Yargıda ise hakim, bunun tam aksine, genellikle geçmişte neler olduğunu ortaya çıkarmakla ilgilenir ve kararını bu bulgulara göre belirler.

Arabuluculuk bu nedenle, tarafların kendilerinin daha geniş çerçevedeki menfaatlerini kavramalarını sağlamak, geçmişte yaşananlara bir çizgi çekmek ve tarafların geleceğe yürümelerine izin vermek suretiyle, ilişkileri muhafaza etmek ve iyileştirmek için daha elverişli bir yöntemdir.

Arabuluculuk aynı zamanda, hukuki giderlerden tasarruf, yönetim zamanı ve fırsat maliyetinden tasarruf, tarafların mahkemede birbirleri hakkında söyleyecekleri bakımından tarafların itibarlarını koruma, ve aleni yargılamada çekişmenin yerel, ulusal veya ticari basında açığa vurulması riskinden kaçınarak, bütün meselenin gizlilik esasıyla ele alınması gibi yan faydalar da sağlar.

İlişkinin muhafazası, yalnız iş ile sınırlı değildir. İlişki, sosyal veya sportif olabilir; örneğin kulüp üyeleri, dernekler, cemaat (aynı tapınağın müdavimleri) veya topluluklar arasında; veya aile üyeleri, evsahibi ile kiracı, veya komşular arasında, veya iş arkadaşları arasında, veya aynı okuldaki çocukların ana-babaları arasında olabilir.

Aile Arabuluculuğu

Aile arabuluculuğu, ayrılma veya boşanma sonrasında uyuşmazlıkları çözmenin bir yoludur. Bu alanda hukuki giderleri karşılamaya yönelik kamu desteği artık iyice azaltılmış olduğundan; arabuluculukta, çiftlere/bireylere, kendi uyuşmazlıkları için çözümleri incelemelerine yardım edilir.

Aile arabuluculuğu diğer bazı aile sorunlarını çözmek amacıyla da giderek daha çok kullanılmaya başlanmıştır:

- Ayrılma
- Ebeveynle görüşme
- Ebeveyn ve çocuk arasındaki uyuşmazlıklar
- Yaşlı veya ciddi hastalık sahibi akrabalara bakma konusundaki anlaşmazlıklar
- Büyükanne ve büyükbabaların torunlarıyla gör
- Aile tartışmalarından kaynaklanan evsiz kalma durumu

Bazı hizmet sağlayıcılar, Çocukları Kapsayan Arabuluculuk sunarlar. Bu hizmet söz konusu ilişkiye dahil olan çocuklara, çocuklarla çalışan eğitimli arabulucular tarafından sunulur ve amacı çocuk(lar) için endişelerini açık biçimde tartışmalarını sağlayacak bir fırsat sağlamaktır.

6 Nisan 2011 tarihinden bu yana, Aile Mahkemesi'ne başvurmak isteyen herkes, Arabuluculuk Bilgilendirme ve Değerlendirme Toplantısı'na (ABDT) katılarak, her şeyden önce arabuluculuktan yararlanmayı değerlendirmek zorundadır.

Arabuluculuk Bilgilendirme ve Değerlendirme Toplantısı (ABDT)

Davacı/davalı taraf, ABDT'ye kendi başına katılabilir; ardından, eğer ilk katılan taraf arabuluculuğa gitmeyi kabul ederse, diğer taraf da ABDT'ye davet edilir. Bazı davalarda, tüm taraflar ABDT'ye katılırlar ancak kişisel durumlarını konuşmak üzere her biriyle ayrı ayrı görüşülür. Bu toplantıda arabulucu, o kişinin durumunu görüşür ve arabuluculuk hizmetinin (veya varsa, başka çözüm hizmetinin) o kişi, çocuklar ve o ilişkide yer alan diğer kişiler için işleri nasıl daha iyi hale getirmeye yardım edebileceğini açıklar ve varsa soruları cevaplar.

Bu toplantının sonunda, bir sonraki adımın ne olması gerektiğine dair karar alınır. Davacı, arabuluculuğu isterse, "diğer taraf"a bir yazı gönderilir. Bunun üzerine, diğer taraf da ABDT'ye katılabilir ve arabuluculuk yoluyla aralarındaki görüş farklarını çözümlenmek isteyip istemediklerine karar verirler.

Arabuluculuk Oturumları

Aile arabuluculuğu genellikle, gerek duyulan arabuluculuk türüne bağlı olarak, her biri 1,5 saatlik azami 5 oturumda yapılır.

Tüm Konuları Kapsayan Arabuluculuk (TKKA): Çocuk ve malvarlığı (mülk ve para) hususlarını kapsar; asgari 3 ila azami 5 oturum.

Yalnız Malvarlığı veya Yalnız Çocuk: Asgari 1 ila azami 3 oturum

Aile arabuluculuğu oturumlarında profesyonel temsil nadir görülür. Arabulucu genellikle, mutabık olunan gündemi ortaya koymak ve önceki oturumda başarılan hususları aradaki zamanlarda taraflara yazılı olarak bildirmek suretiyle süreci yönetir.

Giderler

Hizmet sağlayıcıya bağlı olarak, ABDT'de mali değerlendirme yapılabilir, adli yardım veya kamu destekli ücretlendirmenin mevcut olup olmadığına bakılabilir. Adli yardıma uygun olanlar, ABDT ve arabuluculuk oturumuna ücret ödemez. Adli Yardım Kurumu'nun bu konuya ilişkin rehberi için bakınız: <https://www.gov.uk/legal-aid-family-mediation>.

Adli yardıma uygun değilseniz (bu kitabın yazıldığı zamanda, artık çok az kişi uygundu), ABDT için belirli bir ücret ödersiniz. Kamu destekli ücrete uygunluk için değerlendirilmek isterseniz, ücretin düzeyi hizmet sağlayıcıya, sizin harcanabilir hane gelirinize ve görüşülecek konulara bağlıdır. Halihazırda İngiltere'de ücret düzeyleri, oturum başına £85'ten başlayıp, kamu destekli olmadığında oturum başına (1,5 saat) £185 civarındadır.

Hizmet Sağlayıcılar

Aile arabuluculuk hizmet sağlayıcıları oldukça çeşitlidir: Hayır kurumları, adli yardım ve özel olmak üzere hizmet sağlayıcıları değişebilir. Arabuluculuğa gitmeden önce bu hizmet sağlayıcıları arayıp ücret düzeylerini ve ne gibi hizmetleri verdiklerini öğrenmeniz gerekir. Aile işlerinin birçoğu bakımından adli yardımın azaltılmasıyla birlikte, Adalet Bakanlığı artık, genellikle hukuki temsilsiz yürütülen aile arabuluculuğunun daha çok kullanılmasını teşvik etmektedir. Bu amaçla, aile arabuluculuk hizmeti sağlayıcı olan profesyonel firmalara yönelik olarak MQM adıyla bilinen kalite güvence markası verilmektedir. Bu da, bu markayı taşıyan firmanın, kendi sektöründe hizmet vermeye yetkin kuruluş olarak tescil edildiğine dair güvence sağlamaktadır.

İşyeri Arabuluculuğu ve İş Hukuku Arabuluculuğu

Adlarından da anlaşılacağı üzere, arabuluculuğun uzmanlaşmış türleri, istihdam bağlamında genellikle işveren/işçi ilişkileri olmak üzere iç uyumsuzlukları ele alır. İşyeri arabuluculuğu ile iş hukuku arabuluculuğu arasındaki temel fark, ilkinde henüz yargı işlemlerine başlanmamıştır, ikincisinde ise başlanmıştır. İş hukuku arabuluculuğunda arabulucu ücretinin tamamının işveren tarafından ödenmesi olağandışı değildir, yine de norm değildir. İşyeri arabuluculuğunda da, işveren genellikle arabulucu ücretinin tamamını öder. Bununla ilgili dezavantaj şudur: Arabulucunun tarafsızlığı konusunda işçinin algılarını etkileyebilir.

Burada sözü edilen iki arabuluculuk türü arasındaki temel fark ise, işyeri arabuluculuğunda işveren/işçi ilişkisinin sürdürülmek istenmesidir. İş hukuku arabuluculuğu ise geneldebu ilişki koştuktan sonra yapılır.

Arabulucunun bakış açısından, güce ilişkin potansiyel algılar ne olursa olsun, işyeri arabuluculuğunda anahtar kelime daima "esneklik"tir. Arabulucu, işverenin insan kaynakları departmanı veya sendika veya hatta (nadir durumlarda) bir işçi tarafından iş yerine çağrılabilir. Her arabuluculukta, arabuluculuğun nasıl şekilleneceğini dikkatle düşünmek gerekir. Bazen tarafların arabuluculuk öncesinde sundukları belgeler öylesine az olur ki, yalnız tanışmak amacıyla ön toplantı değil aynı zamanda uyumsuzluğun mahiyetini anlamak için ayrıca özel toplantılar yapmak da gerekebilir.

İlgili kuruluşun mahiyeti de önemli olur. Örnek olarak şu vakayı alalım: Kayıtlı küçük bir hayır kurumu, çeşitli alanlara mensup ve oldukça nüfuzlu yönetim kuruluna sahip, bir çalışanı da, kötü muamele gördüğüne dair şikayette bulunmuştu. Hayır kurumunun çok az paraya sahip olduğu böyle bir durumda, birkaç hafta ara ile, her biri 4 saatlik iki işyeri arabuluculuğu oturumu yapmak uygundu. İkinci üç saatin sonunda, bir özür dilenmesi ve kabul edilmesiyle uyuşmazlık çözüldü. Bu vakada arabulucu, ilk arabuluculuk oturumunda geleneksel ticari formatı izledi; ardından ikinci oturumda ise, tarafları bir araya getirmeden, kendisi odadan odaya giderek işi yürüttü.

Arabulucu açısından usul sorusu genellikle tarafların ne kadar süreyle bir arada tutulması gerektiği ve kendi ayrı odalarında ne kadar tutulmaları gerektiğidir.

İşyeri arabuluculuğu ve iş hukuku arabuluculuğunda sorunlar sıklıkla benzerdir; örneğin ayrımcılık veya taciz şikayetleri, iddiaları vs. vardır. Hem işyeri arabuluculuğu hem iş hukuku arabuluculuğunda, mağdur işçinin (veya işverenin) kendi farklı görüşlerini dile getirme imkanı vardır; bunlar ifade edildiğinde de, çalışma ilişkisinin daha iyiye gitmesi mümkündür. Öte yandan, sorun mahkemeye kadar gidecek olursa, çalışma ilişkisinde tamir edilemez bir kırılma oluşmuş olması muhtemeldir.

İşyeri arabuluculuğunda mahkemede yargılama olmadığı için, nihai anlaşmanın uygun olup olmadığına dikkatle bakmak gerekecektir. Özür yeterli olabilir, ancak bazı durumlarda, bir kişinin veya grubun ayrılacağına dair anlaşma tek çözüm olabilir. Her durumun kendine özgü ihtimalleri oldukça esneklerdir.

Arabulucu için uygun ücrete gelince; bu gerçekten kaç toplantıya ihtiyaç olduğuna bağlıdır. Bir gün için toplam £3.000 kabul edilebilir bir ücret olarak görülebilir; ancak koşullar, kuruluşlar arasında büyük farklılık gösterir. Hayır kurumu söz konusu olduğunda, arabulucu, çok daha düşük bir ücreti (örneğin £1.000) kabul etmeye hazır olmalıdır.

İlk Derece Mahkemesinde Küçük Alacaklı Davalarda Arabuluculuk

Otuz iki ilk derece mahkemesi çevresinde, ancak (kesintilerin etkisine bağlı olarak) sonuçta İngiltere ve Galler'in tamamını kapsayacak şekilde genişleyen biçimde, küçük alacaklı dava yolu için uygun olan davalar da ilave ücret olmaksızın mahkeme dışında arabuluculuk için uygun hale gelmiştir. Yani, £10.000'e kadar olan talepler, mahkeme sicilinde kayıtlı arabulucuların müsaitlik durumuna bağlı olarak, arabuluculuk için uygundur; öte yandan, uygunluk limitinin £15.000'e ve mümkünse daha fazlasına yükseltilmesi düşünülmektedir. Bu eşik, HMOC programının 2016 sonrasında yürürlüğe girmesiyle değişebilir.

Bu tür arabuluculuk, avukat veya hakim değil, eğitimli bir arabulucu tarafından ve genellikle telefonla yürütülür. Arabuluculuk başarıyla sonuçlanırsa tarafların duruşma için hakim önüne gelmesine gerek yoktur. Yerel mahkemelerin küçük alacaklı davalar arabuluculuk programı, Adliye Servisi'nin önemli ve ayrılmaz bir parçasıdır, ancak yararlanıcıların bazı hususları hatırd tutması gerekir:

- Hazırlık aşamasında hizmet tüm davalara sunulmaktadır ancak sadece aralarından bazıları seçilmektedir.
- Arabuluculuk tamamen isteğe bağlıdır ve arabulucunun işe başlaması için her iki tarafın da kabul etmesi gereklidir.
- Arabulucu, hakim değildir; sadece arabuluculuk eğitimi almıştır.
- Tarafların her ikisi de arabulucu ile temas kurmalıdır; ancak ondan sonra arabulucu randevu tarihi belirler.
- Arabuluculukların çoğu telefonla yapılmaktadır, ancak yüz yüze de olabilir.

- Taraflar anlaşmaya varırsa ve duruşma gereği ortadan kalkarsa arabuluculuk başarılı olur. Bu da, yaklaşık £170 ila £335 arasında olan duruşma harcından tasarruf sağlar.
- Süreç, taraflar bakımından gizlidir.
- Arabuluculuk esnasında ne konuşulduğu veya neler olduğu hakime söylenmez. Hakim, anlaşma konusunda görüş belirtmek zorunda değildir.

Bu program, Adliye Servisi tarafından yönetilir ve bütçesinden karşılanır (bu kitabın yazıldığı zamanda bunun üzerinde dahi baskı oluşmaktaydı). Taleplerinin değeri düşük olan dava tarafları için ucuz bir seçenektir ve özellikle tüketiciler için caziptir.

Usul Tablosu: İlk Derece Mahkemesinde Küçük Alacaklı Davalarda Arabuluculuk için Zaman Çizelgesi

Hazırlıktan önce	Taraflara "Dava Hazırlık Anket Formu" ile birlikte, küçük alacaklı davalar arabuluculuk hizmeti hakkında bilgi gönderilir.
Hazırlık aşamasında	Taraflar, arabuluculuk seçeneğini kullanmaya davet edilir ya da İlk Derece hakimi, davayı arabuluculuk için seçebilir.
Arabuluculuk seçilirse, dava genellikle 6 hafta için durdurulur (bazen duruşma tarihi de belirlenir). İlk Derece Mahkemesinde mahkemede diğer dava yollarında AUÇ için davayı durdurma süresi genellikle 4 haftadır.	
	Mahkeme personeli, arabulucuyu davadan haberdar eder.
	Taraflar, arabulucudan randevu tarihi belirlemesini istemelidir.
	Taraflara arabuluculuk randevusu ve prosedürü hakkında bilgi gönderilir ve arabuluculuk anlaşması imzalamaları istenir.
Arabuluculuk telefonla yapılır, ancak bazen yüz yüze veya çevrimiçinde (e-posta ile) yapılır. Randevu en çok 1 saattir.	
Arabuluculuk başarılı olursa (anlaşmaya varılmışsa)	Taraflar bir anlaşma tutanağı imzalar veya, mahkemeye anlaşmayı uygulama yetkisi vermesi hariç olmak üzere, davayı kalıcı olarak durduran bir Tomlin (durdurma) emri çıkarılır.
Arabuluculuk başarılı olmazsa	Dava, İlk Derece Hakimi tarafından görülmek üzere sisteme geri döner.

Mahkeme dışında anlaşmanın teşvik edilmesi kavramı, mahkemenin davaları yönetme görevinin ayrılmaz parçasıdır (bkz. HUK kural 1.4 (2) (e)).

Arabuluculuğa Uygun Davaların Seçimi

Dava Hazırlık Anket Formu, tarafların arabuluculuk programına katılmak isteyip istemediklerini belirtmelerini ister. Taraflara, Dava Hazırlık Anket Formu ile birlikte, arabuluculuk hakkında Adliye Servisi'nin broşürü gönderilir; bunlar, yolunuzu seçmenize yardımcı olur.

Birçok dava türü arabuluculuk için uygundur. Örneğin, herhangi bir türden hizmetin karşılığında ücretin ödenmediğine dair iddia olması ve davalı taraf, sağlanan hizmetten memnun olmadığı için ödemeye karşı çıkması olabilir; bu uyuşmazlık bireyler, birey ile işletme veya işletmeler arasında olabilir. Bu kategoriye giren dava sayısı çok büyüktür ve bilgisayar uzmanları, çift cam giydirme şirketleri, sıhhi tesisatçılar, elektrikçiler, yapı ustalarının taleplerini içerir.

Tedarik edilen malların bedelinin ödenmemesi hali de arabuluculuk için uygundur; arabulucu, tarafların para dışında bir şeyleri içeren – örneğin malların yerine yenisinin verilmesi veya gelecekte yapılacak alımlarda indirim gibi - bir anlaşmaya varmalarına yardım edebilir. İl Derece Hakimi'nin, duruşmada benzer emirler vermesini engelleyen hiçbir şey yoktur.

Bazı dava türleri, bu program kapsamında arabuluculuğa genelde pek uygun değildir. Bunlar arasında, her iki tarafın da sigorta şirketleri yoluyla avukatlar tarafından temsil edildiği ve hiçbir tarafın kusuru kabul etmediği trafik kazalarından doğan talepler vardır. Davada uyuşmazlık konusu, yaralanma için ödenecek tazminat miktarı ise, hakimlerin tazminat miktarını daha iyi belirleyebileceği düşünülür.

Yasal bir konunun tespiti gerekiyorsa veya örneğin bir sözleşmenin koşulları gibi yazılı belgelerin yorumlanması hakkında görüş ayrılığı varsa, arabuluculuk uygun olmayacaktır. Böyle bir talep seviyesinde; Hazine ve Gümrük Bakanlığı, Çocuk Destekleme Kurumu gibi devlet kurumları, arabuluculuğu daha büyük meblağlar için göz önüne aldıkları için, borçlu olunan meblağın tamamı için yargı kararı almayı tercih ederler, böyle durumlar için arabuluculuğu zaman israfı olarak görürler.

Davanın türü ne olursa olsun, tarafların her ikisi de Dava Hazırlık Anket Formu'nda arabuluculuğa gitmek istediklerini belirtirse, o dava arabuluculuk için muhtemelen uygundur. İl Derece Hakimliğinin dava yönetim görevlerinden birisi de, AUÇ'yi geliştirmek olduğundan, taraflardan gelen böyle bir talebi reddetmesi olası değildir.

İlk Derece Hakim tarafından Yapılan Seçim

Dava Hazırlık Anket Formu üzerinde "arabuluculuk" seçeneğini taraflardan yalnız biri işaretlese veya hiçbir işaretlemese dahi, İlk Derece Hakim, konuyu arabuluculuğa sevk etmeye karar verebilir ve aşağıda örneği görülen türden bir direktif verebilir:

Örnek emir (anlaşma ve arabuluculuk için yargılamanın durdurulması)

Hakim, davanızın arabuluculuk için uygun olduğuna kanaatine varmıştır ve bu nedenle, Küçük Alacaklı Davalar Arabuluculuk Hizmeti'nden yararlanmanız teşvik edilmektedir. Bu hizmet, halihazırda küçük alacaklı davası olanlar için ücretsizdir. Arabuluculuk görüşmeleri telefon yoluyla (mahkemeye gelmeye gerek kalmadan) veya yüz yüze yapılabilmektedir; taraflar ayrıca birbirleriyle konuşmak zorunda kalmadan da arabuluculuk hizmetinden yararlanabilmektedir. Arabuluculuk genellikle bir saat sürmektedir ve gizlidir.

Bu arabuluculuk teklifinden yararlanmak isterseniz, veya arabuluculuk süreci hakkında daha fazla bilgi almak isterseniz, bu emri almanızdan itibaren 7 gün içinde mahkemenin atadığı arabulucuyu [telefon numarası]'ndan arayınız veya [e-posta adresi]'ne e-posta gönderiniz.

Ardından hakim, arabuluculuğun yapılması için 6 haftaya kadar davayı "geçici olarak durdurma" veya, anlaşmaya varılırsa duruşma tarihinin iptal edilmesi şartıyla, bir nihai duruşma tarihi belirleme konusunda karar verir. Birinci seçenek, yani davanın geçici olarak durdurulması, arabuluculuğun başarısız olması halinde tüm davanın gecikmesine neden olur. İkinci seçenek ise, arabuluculuk başarılı olsun veya olmasın, davanın nihai duruşmaya gideceği anlamına gelir; ancak, anlaşmaya ulaşırsa nihai duruşma iptal edilir. Bu seçenekler, mahkemeden mahkemeye, davadan davaya değişiklik göstermektedir.

Buna ek olarak mahkeme, arabuluculuğun hiç yapılmaması veya başarısızlığa uğraması halinde ne yapılacağına ilişkin ön karar verir.

Arabuluculuk yolu seçilirse, taraflara arabuluculuk hakkında bilgi gönderilir ve dava hakkında bilgiler de arabulucuya verilir.

Sonra Ne Olacak?

Taraflara, mahkeme emrinin yanı sıra, kendilerini ilgilendiren alandaki arabuluculuk programı hakkında bilgiler ve arabulucunun temas bilgileri iletilir. Bazı alanlarda tarafların, "Küçük Alacaklı Davalar Arabuluculuk Hizmeti cevap formu" doldurmaları ve arabulucuya göndermeleri istenir.

Burada, tarafların bizzat arabuluculuğu harekete geçirmeleri gerektiğini belirtmeliyiz. Arabulucu ile temas kurmazlar ve görüşme tarihi istemezlerse, arabuluculuk vuku bulmaz. Sürecin temeli gönüllü olmasıdır; bu da, tarafların gönüllü olarak arabulucuya gitmeleri ve randevu istemeleri gerekiyor anlamına gelir. Taraflardan biri arabuluculuk istemiyorsa, arabuluculuk vuku bulmaz. Nezaket kuralları, arabuluculuk konusunda fikrini değiştiren tarafın, diğer tarafa olmasa bile, en azından arabulucuya kararını bildirmesini gerektirir.

Taraflar, telefon veya e-posta yoluyla, münferiden arabulucu ile temas kurarak arabuluculuk süreci hakkında bilgi isteyebilirler. Gerçi kendilerine gönderilen broşürler kapsamlıdır ve sıkça sorulan soruların çoğunu cevaplar.

Arabuluculuğun başlayabilmesi için, tarafların her birinin, "arabuluculuk anlaşması" belgesini imzalaması ve arabulucuya göndermesi gerekir.

Arabulucunun Sürece Katılması

Arabulucu, dava hakkında bilgileri mahkemeden alır; oluşturulan programa bağlı olarak, mahkemenin bilgisayarından "dava özeti" çıktısı biçimindedir. Bu belge, davanın kısa özeti, taraflar hakkında bilgiler, mahkeme evrakını teslim tarihlerini içerir. Bazı alanlarda arabulucu, bunlara ek olarak veya bunların yerine, "Küçük Alacaklı Davalar Arabuluculuk Hizmeti cevap formu"ndaki bilgilere dayanır.

Küçük alacaklı davalar arabuluculuk programında, arabulucunun inisiyatif olarak taraflarla temas kurması olağandışı değildir. Ancak daha ziyade, taraflardan birinin aramasını bekler. Arabulucu, telefon veya e-posta yoluyla süreç hakkında sorulan sorulara cevap verir. Taraflardan biri arabuluculuğun yapılmasını isterse, arabulucu zamanının müsaitliğine göre, diğer tarafı arayarak arabuluculuk isteyip istemediğini sorar.

Bunun ardından arabulucu, arabuluculuğun yapılacağı zamanı, ve yüz yüze yapılacaksa, yerini belirler. Arabuluculuk yeri, yerel mahkemede o amaç için tahsis edilmiş odalar olur; ancak, hakim karşısında duruşmanın yapılacağı salonlar olmaz.

Küçük Alacaklı Davalarda Arabuluculuk Randevusu

- Tahsis edilen süre yalnız 1 saattir.
- Arabulucu, dava hakkında sadece temel bilgilere sahiptir; genelde belgelere sahip değildir; bilgileri, taraflarla konuşarak alır.
- Arabulucuya söylenen her şey gizlidir ve arabulucu bir tarafa ait bilgileri yalnız ve yalnız o tarafın izniyle diğer tarafa iletebilir.
- Arabulucu, kendisinin taraf tutmadığını, kimin haklı veya haksız olduğuna karar vermeyeceğini ve tavsiyede bulunmayacağını taraflara vurgular. Arabulucunun rolü tarafsızdır.
- Arabuluculuğun formatı, telefon yoluyla mekik diplomasisidir; yani, tarafların mesajlarını birbirine iletmek ve aradaki farkı azaltarak anlaşmaya varmayı ummak.
- Açık fikirli olarak arabuluculuğa gelenlerin, anlaşmaya varma ihtimali, açık fikirli gelmeyenlere göre daha yüksektir.

- Arabuluculuğun sonucu, para dışında bir şey olabilir: Muhtemelen bir özür veya iade etmeyi kabul veya kusurlu işin yeniden yapılması gibi.
- Arabuluculukların çoğunda dava tarafları bizzat yer alır, ancak dava tarafları kendi vekillerinin kendileri adına konuşmaları için talimat da verebilir.

Küçük Alacaklı Davalarda Arabulucunun Rolü

Arabuluculara İlişkin Etik Kuralları, randevudan önce taraflara verilir (bakınız Ek 3). Bu doküman, arabulucunun arabuluculuk esnasında neler yapabileceğini ve yapamayacağını ifade eder. Buna ek olarak taraflar, Adliye Servisi'nden süreç hakkındaki materyali almış olacaktırlar.

Randevu için arabulucu, sürecin bir duruşma olmadığını, kendisinin taraf tutmayacağını, herhangi bir karar vermeyeceğini, sadece tarafsız role sahip olduğunu tarafların tam olarak anlamasını sağlayacaktır. Arabulucu, taraflar ile özel görüşme yapar, gizli bilgileri alır, daha sonra her bir tarafın anlaşma için ne gibi bir teklifte bulunduğunu ortaya çıkarır.

Taraflar bir avukat, dava avukatı veya bir arkadaşlarının kendileri adına konuşması için talimat verebilirler. Anılan kişi bir arkadaş ise ve hukuk mesleğinden değilse; arabulucu, dava tarafının arkadaşıyla birlikte bulunmasını ve kendi adına söylenenleri onaylamasını sağlamalıdır.

Arabuluculuk randevusu 1 saat süreyle sınırlıdır ve bu nedenle, arabulucunun tarafların tartışmalarını makul süre içinde tutmalarını isteyeceğini beklemelisiniz.

Küçük Alacaklı Davalarda Arabuluculuğa Hazırlık

Taraflar en baştan, mahkeme süreciyle neyi başarmayı umdukları ve daha azı için ödünleşmeye hazır olup olmadıklarına net biçimde karar vermelidir. Davalarını açıkça ortaya koymaya hazır olmaları gerekir. Bu nedenle, arabulucuya söylemek istedikleri şeyleri kısa bir "yazı"ya dökmeleri faydalı olabilir. Yazının, karşı tarafa ifşa edilmesini istemedikleri bilgileri içerip içermediği ayrıca belirtilmeli; ve nelerin gizli olduğu nelerin olmadığı açıkça gösterilmelidir.

Görüşmeden önce arabulucunun temel dokümanları okuması zorunlu ise, bunlar önceden arabulucuya gönderilmelidir. Arabuluculuk başarısız olur ve dava mahkemeye giderse olabilecek zaman ve para maliyetlerini önceden hesaplamının faydası vardır; arabuluculuk esnasında nasıl bir meblağ üzerinde anlaşmayı kabul edebileceğimizi belirlerken bunlar dikkate alınmalıdır.

Telefonla Arabuluculuk

Taraflar, telefonla arabuluculuktan önce yazılı materyali arabulucuya iletebilirler, ancak genellikle, arabulucunun elindeki bilgiler dava özeti çıktısı ve tarafların doldurduğu "Küçük Alacaklı Davalar Arabuluculuk Hizmeti cevap formu"ndaki bilgilerden ibarettir. Arabulucu, taraflara münferiden telefon etmek ve her birinden bilgi toplamak suretiyle arabuluculuğu yürütür. Tarafların kendileri açıkça mutabık olmadıkça, üçlü telefon konferansında yüz yüze gelmeleri istenmemelidir.

Telefonla arabuluculuğun başarılı olması için bazı tavsiyeler:

- Ne söylemek istediğinizi hazırlayın; arabulucuya söylemek istediklerinizi önceden yazıya dökün
- Arabulucu dikkatle dinleyin, özellikle diğer tarafın neyi teklif etmeye hazır olduğu hakkındaki sözlerini iyi dinleyin.
- Neye karşılık anlaşacağınıza karar verirken; mahkemede davaya gitmenin zaman ve para maliyetini dikkate alın.

Yüz Yüze Arabuluculuk

Küçük alacaklı dava arabuluculuğunun her zamanki formatı bunlar değildir. Taraflar ve varsa hukuk danışmanı veya destekleyen bir arkadaşı da arabuluculuğun yapıldığı yere katılmaya davet edilecektir. Onlar, arabulucuyu görmeyi umabilirler ve diğer tarafında, kabul etmesi halinde, yüz yüze toplantıda görmeyi umarlar. Sürecin başlangıcında diğer tarafla birlikte aynı odada oturmalarını arabulucu isteyebilir, böylece arabuluculuk formatı herkese aynı anda açıklanmış olur. Yüz yüze arabuluculuğun formatı, belgelerde yer alan bilgilerin paylaşılmasını veya diğer materyale göz atılmasını, örneğin kusurlu olduğu iddia edilen mallara bakılmasını, daha da kolaylaştırır.

Çevrimiçi Arabuluculuk

Küçük alacaklı davalar arabuluculuk programında, arabuluculuğun e-posta yoluyla başarıldığı vakalar olmuştur. Arabulucu genellikle e-posta yoluyla taraflarla temas kurar; teklifler yazılı hale getirilir ve arabulucuya iletilirse, bu oldukça faydalı bir yöntem olabilir. Özel arabuluculuk "İnternet sohbet odası" yoluyla arabuluculuk süreci teknik olarak mümkündür; geçmişte denenmiş ancak hantal bulunmuştur.

Ancak, 2015 yılından itibaren yürürlüğe giren AB Tüketici Şikayetleri Direktifi, çevrimiçi arabuluculuğun kullanılmasını gerektirmektedir. Yukarıda HMOC inisiyatifi bahsinde belirtildiği gibi, teknolojiye ilerlemeler nedeniyle bu formatın, küçük alacakların çözümlenmesinde tanınmış bir yöntem haline gelmesi muhtemeldir (bakınız ayrıca aşağıda, halihazırdaki Tüketici ve Ticaret Arabuluculuk Programları).

Arabuluculuğun Sonucu

Anlaşma olursa

Arabulucunun bir hüküm veya karar yoluyla tarafları bağlama yetkisi yoktur. Sonucun bağlayıcı olabilmesi için, ya her iki tarafın imzaladığı bağlayıcı bir sözleşme halinde yazılması gerekir ya da mahkemenin anlaşma onay hükmü olması gerekir.

Anlaşmaya genellikle telefon üzerinden ulaşıldığı ve taraflar temsil edilmediği için, anlaşma tutanağını (anlaşma) kaleme alma sorumluluğu arabulucuya düşer. Arabulucu, anlaşma metnini okur ve her iki tarafın imzalaması gerektiğini açıklar. Anlaşma, e-posta, faks veya posta ile gönderilebilir. Arabulucuların genellikle kullandığı formata uygun bir anlaşma tutanağı örneği Ek 4'te verilmiştir.

Anlaşmanın, resmi bir emir yoluyla ortaya konulması genelde faydalıdır. Bu türden emirlere "Tomlin (durdurma) emri" denir ve hakim tarafından onaylanması gerekir. Genellikle bu hakim, davanın başladığı mahkemedeki İlk Derece Hakimidir. Standart bir Tomlin (durdurma) emri taslağı Ek 3'te verilmiştir.

Davanın daimi olarak durdurulması ("durdurma") olarak ifade edilmesi nedeniyle, bu koşullarda Tomlin (durdurma) emrinin çıkarılması için ödenecek mahkeme gideri yoktur.

Arabuluculukta anlaşmaya varılmazsa

Arabuluculuğun başarısız olması halinde, dava tekrar sisteme geri döner ve hakim tarafından görülür.

Tarafların davayı nihai duruşmaya götürmek için aktif olarak bir şey yapmaları gerekmez. Dava "geçici durdurma"ya alınmışsa, arabuluculuk sürecinin sonunda zaten kaldığı yerden otomatik olarak devam edecektir. Duruşma tarihi belirlenmiş durumdaysa, o tarihte görülecektir.

Arabuluculuğun sonucu başarılı olsun ya da olmasın, Adalet Bakanlığı istatistikleri için, tarafların arabuluculuk geri bildirim formu doldurmaları istenir.

Küçük Alacaklı Dava Arabuluculuğu - Sıkça Sorulan Sorular

Kendi görüşüme uymasa da, arabuluculuğa katılmaya mecbur tutulabilir miyim?	Hayır. Ancak, denemeyi reddederseniz ve davayı gören hakim sizin makul olmayan biçimde davrandığınızı düşünürse, giderleri ödemeniz emredilebilir.
Çok sağlam bir davam var ve hakkım olandan azına razı olmak istemiyorum. Anlaşmaya varabilmek için hakkımdan azını kabul etmek zorunda mıyım?	Hayır. Arabuluculuk süreci, taraflara kendi yasal haklarından azını kabul ettirme yolu değildir.
Arabuluculuk randevusu avukatımın beni temsil etmesini istiyorum. Buna izin veriliyor mu?	Evet.
Arabuluculuk, küçük alacaklı davasından daha ucuz mu?	Arabuluculuğu kabul eden bir davacı, duruşma giderinden kurtulur; davayı kazanırsa, hakim, giderleri diğer tarafın ödemesini emredebilir. Telefonla arabuluculuk, bizzat İlk Derece Hakimi önüne duruşmaya çıkmaktan daha az zaman alır ve seyahat, park gideri vs. söz konusu olmaz. Adliye Servisi'nin "arabuluculuk ücretsizdir" iddiaları resmin tamamını yansıtmaz çünkü, arabuluculuk başarılı olsa dahi, dava açmak için ödenmiş olan harçlar geri ödenmez.

Arabuluculuk, duruşmadan daha hızlı mıdır?	Duruma göre değişir. Arabuluculuk, sevkten itibaren 6 hafta içinde yapılır. Hakim önüne çıkmak ise muhtemelen 6 haftadan daha geç olur. Dava, arabuluculuğun yapılması için geçici durdurmaya alınır ve arabuluculuk başarısız olursa, dava süreci 6 hafta gecikmiş olur.
Diğer dava tarafları arabuluculuk hakkında ne diyor?	Büyük çoğunluk, süreç hakkında oldukça pozitifdir. Deneyenlerin %90'dan fazlası arabulucuların profesyonel ve yardımcı yaklaşımlarını övmüş ve sonuçtan memnun olduklarını belirtmiştir. Mahkemelerin arabuluculuk hakkında verdiği bilgilerden de memnun olmuşlardır. Mahkemede duruşmaya gitmeyi istemeyen taraflar için, meselenin telefonla çözülmesinin avantajları çok çekici gelmiştir.
Arabuluculuğun başarılı olma ihtimali nedir?	Arabuluculuğa fiilen giden davaların ortalama %80'den fazlası anlaşma ile sonuçlanmıştır. Bu rakam, arabuluculuğa sevk edilen ancak arabuluculuğun vuku bulmadığı durumları içermemektedir. Şunu belirtmek gerekir ki: Arabuluculuğa giden taraflar, tanım itibarıyla zaten anlaşmaya isteklidir.
Kendi kendimi temsil ediyorum ve arabuluculuk randevusunda da bu öyle olacak. Karşı tarafın avukat desteği varsa, ben dezavantajlı durumda mı olurum?	Olabilir. Ancak, mahkemede duruşmaya da böyle giderseniz aynı şey olur. Hakimler ve arabulucular, avukatınız olmadığı için kendinizi dezavantajlı hissetmeniz karşısında duyarlı davranırlar.

Tüketici, Ticari Uyuşmazlıklarda Arabuluculuk ve Çevrimiçi Uyuşmazlık Çözümü

Uygulanmakta olan birçok tüketici ve ticari uyuşmazlıklarda arabuluculuk programı vardır. Bunlar genellikle tüketiciler için ücretsizdir, ya da çok düşük ücretlidir.

Birçok büyük şirket artık, tüketici şikayetlerini çözmek için etkileşimli alternatif çözümler oluşturmak üzere teknoloji kullanımına katılmaktadır. Bu türden programların kurallarını ya basılı ya da İnternet'ten indirmek için isteyebilirsiniz.

E-işletmelerin sayısı ve büyüklüğü hızla artıyor ve çevrimiçi alışveriş geleneksel pazar yeri aleyhine geliyor. İnternet'in küresel ticaret platformu olarak dünya genelinde tanınmasıyla, ticaret, Çevrimiçi Uyuşmazlık Çözümü'nün (ÇUÇ) gelişmesini sürükleyen faktör olmuştur. Bu türden programlar, çatışma yönetiminin önündeki lojistik engelleri ortadan kaldırmaktadır çünkü tarafların seyahat için zaman ve para kaybetmesine gerek kalmamaktadır. Taraflar Zoom vs. gibi İnternet portallarını kullanarak, uyuşmazlıklarını kendi ofislerinden çözebilmektedir. Amazon, Pay Pal and eBay gibi ticari devler için ÇUÇ, çatışma maliyetlerini düşüren faydalı bir araçtır. Çin'in yükselen e-ticaret devleri Alipay, Alibaba, Aliexpress, Madeinchina ve Taobao da, çevrimiçi tacirlere tüketici güvenini artıran, nihai kullanıcıların kolayca erişebileceği ve ortalama, hatta basit müşterilere, sunulan mağazadaki gerçek hayat tipinde uyuşmazlık çözüm mekanizmaları olarak ÇUÇ programları oluşturmaktadır.

Yine de, ÇUÇ nispeten yeni bir araç olduğundan, hakkında çok soru vardır:

- ÇUÇ başarıyla nasıl kullanılır;
- Süreç için geçerli kanunlar ve kurallar nelerdir;
- Bir sözleşmede ÇUÇ yer almıyorsa, bundan kim yararlanabilir;
- Bir uyuşmazlığı ÇUÇ'ye nasıl gönderebiliriz;
- Çözüme ulaşmak ne kadar sürer ve sonrasında ne olur;
- Karar bağlayıcı mıdır ve nasıl uygulanır;
- Ne derece gizlidir?

Kanunların, teknolojinin gerisinde kalmasının anlaşılır bir nedeni vardır. Ancak işletmelerin Tüketici Uyuşmazlıkları için Çevrimiçi Uyuşmazlık Çözümüne ilişkin 21 Mayıs 2013 tarihli ve 524/2013/AB sayılı Avrupa Parlamentosu ve Konsey Tüzüğü, Tüketici Uyuşmazlıkları için Alternatif Uyuşmazlık Çözümüne ilişkin 21 Mayıs 2013 tarihli ve 2013/11/AB sayılı Avrupa Parlamentosu ve Konsey Direktifi ve ÇUÇ'deki ilgili değişiklikleri bilmeleri gerekir ve zaten beklenmektedir.

Yeni tüzük, çevrimiçi satışlar ve hizmet işlemlerinin sağlanmasından doğan mahkeme dışı sözleşmesel uyuşmazlıkları çözümlenmek isteyen müşteri ve tacirler için tek giriş noktası olarak hizmet verecek, tüm üye devletlerde tekbiçim olacak etkileşimli bir İnternet site olarak çevrimiçi bir platformun oluşturulmasını öngörmektedir. AB Direktifi, anılan prosedürler için kesin zaman çerçevesi belirlemekte, bilgi gereklilerini ortaya koymakta, ve ilgili taraflar için kalite kriterlerini belirtmektedir. Bu kitabın yazıldığı zamanda, yalnız taslak usul kuralları mevcut idi. Farklı üye devletlerde uygulama bakımından birtakım zorlukların olacağı açıkça bellidir; ancak tüketicilerin 2015'ten itibaren ÇUÇ talep prosedürlerinin, dava piyasasında önemli etkiye sahip olabileceğini bilmeleri gerekir.

[Boş bırakılmıştır.]

TEMEL İLKELER

Arabuluculuk Niçin Kullanılmalı?

Herhangi bir dava veya uyuşmazlığı arabuluculuğa taşıyıp taşımama konusunda verilecek karar için birçok bilgiye gereksinim duyulur. Bu bölümde, aşağıdakileri edinmeye çalışacağız:

- Sürecin anlaşılması: Arabuluculuğun aslında neler gerektirdiği ve farklı türleri;
- Müzakere edilmiş bir anlaşma olmadan uyuşmazlığın mümkün ve hatta muhtemel sonuçlarının takdir edilmesi, yani müzakere veya arabuluculuk başarıyla sonuçlanmazsa ne olur;
- Davanızın veya sizin o sıradaki pozisyonunuzun gücüne ilişkin yeterli bilgi;
- Uyuşmazlığın veya davanın şu açılardan gerçek değerinin anlaşılması:
 - (a) Maliyet-etkinlik;
 - (b) Zaman-etkinlik;
 - (c) Elinizde olsa neyi gerçekten kazanmak istediğiniz;
 - (d) Mahkemenin sağladığı hukuki çözümün (kazanılabilir olsa bile) gerçekte ihtiyaç duyulan şeyi sağlayıp sağlamayacağı;
- Şu konularda yeterli bilgi:
 - (a) Para, zaman, öfke, itibar, sağlık ve henüz gerçekleşmemiş her türlü edimler bakımından, uyuşmazlığın size doğrudan etkileri;
 - (b) Uyuşmazlığın sizin geniş kapsamda iş ilişkilerinize etkisi;

- (c) Ticari, sosyal, yeniden yapılandırılan veya kişisel olarak, sizin ve uyuşmazlığın taraf(lar)ı arasında devam eden veya devam etmesi istenen ilişkiler.

Bu bilgiler olmaksızın, arabuluculuğa başvurma konusunda kararınızın doğru olup olmadığını değerlendiremezsiniz. Bu noktada bu yalnızca arabuluculuk kuramının uygulanmasına veya AUÇ sektörü tarafından cezbedilmeye, hatta dava sürecindeki maddi yaptırımlara ilişkin gereğinden fazla endişelenmeye ilişkin bir soru değildir, fakat bu daha sonra önemli bir endişe konusu haline gelmelidir. Sizin iki temel soruyu cevaplamamız gerekir:

1. Benim davam/uyuşmazlık arabuluculuğa uygun mu?
2. Bu dava arabuluculuk için yeterli olgunluğa ulaşmış mı/ben arabuluculuk için hazır mıyım?

Benim Davam/Uyuşmazlığım Arabuluculuğa Uygun mu?

Uyuşmazlıkların çok azı arabuluculuğa uygun değildir.. Son yıllarda, hemen hemen her dava veya uyuşmazlık, arabuluculuğa konu olabilmektedir. Bunun istisnaları ise, genellikle bir ilkeyi tesis etmek veya emsal oluşturmak için salt hukuki bir karara ihtiyaç duyulması, veya açılan davanın çok sağlam olması nedeniyle bir tarafın hiçbir ödün vermek istememesi veya kanunların, arabuluculuk tarafından sağlanamayacak bir edimi -örneğin ihtiyati tedbir- temin etmesini içeren durumlardır.

Öte yandan; ortaklar, diğer karar vericiler veya diğer taraf ve avukatları dahil olmak üzere, diğer kişileri ikna etmenin zorlukları olabilir. Örneğin, uyuşmazlık belirli bir süredir avukatların elindeyse, maliyete karşılık faydalar marjinal olabilir. Arabuluculuk süreci, alternatif prosedürden ziyade ilave bir usul olarak görülebilir ve ilave maliyet getirebilir.

Arabuluculuğa gidilmesine ilişkin ilk teklif, hala bazı çevrelerde, ve hemen hemen her zaman için yanlış olarak, mahkemeye taşınan davadaki zayıflığın bir göstergesi olarak görülmektedir. Bu düşünce, teklifi alan tarafın sürece veya kendisine sunulan fırsata ilişkin bilgisizliğinden kaynaklanır ve bu tür bir bilgisizliğin tamamen ortadan kaldırılması zaman alır.

Bu bakımdan, Temyiz Mahkemeleri artık düzenli olarak, arabuluculuğu makul olmayan biçimde reddeden tarafları gider yaptırımıyla tehdit etmektedir. Bu riskler, yargılamanın başlamasından önce dahi mevcuttur. Avukatlar ve diğer profesyonel danışmanlar, müvekkillerine arabuluculuğu açıklamakla yükümlüdür. Temsil edilmeyen taraflar içinse, bu iş mahkemeler yapar.

Fakat bu bir sonraki sorunun ortaya çıkmasını sağlar ve bu ikinci soru da en azından aynı düzeyde önemlidir.

Arabuluculuk için Hazır mıyım?

Arabuluculuk, daima denemeye değer bir yoldur (eğer gerekli taraflar ikna edilebilirse), peki ne zaman?

Tüm AUÇ süreçleri, resmi işlemler başlamadan önce veya dava veya tahkim süreci sırasında kullanılabilir. Hukuk Usul Kuralları'na göre, tarafların en azından, Dava Öncesi Davranış Tarzı Talimatı (DÖDDT) kapsamında anlaşma müzakerelerine teşebbüs etmeleri zorunludur. Bu yükümlülüğe uyulmaması halinde, gider yaptırımı söz konusudur; ve ayrıca, taraflara müzakere etmeleri ve bir AUÇ prosedürüne mutabık olmaları için zaman vermek üzere yargılamanın mahkeme tarafından durdurulması imkanı vardır.

AUÇ'ye ne zaman başvurulacağını tam olarak belirlemek için dikkate almanız gereken bir dizi soru bulunmaktadır:

- Talep, savunma, varsa karşı talep veya üçüncü kişi karışıklığı hakkında yeterli bilginiz var mı?
- Taraflar birbirlerinin ortaya koyduğu hususları biliyorlar ve anlıyorlar mı?
- Taraflar en azından olgulara ilişkin kendi açılarından bilgi sahibiler mi?
- Örneğin mali belgeler gibi, dokümanların tam ifşasını istiyor musunuz mu yoksa ilerlemek için yeterince bilginiz var mı?
- Kendi ihtiyaçlarınızı doğru biçimde anlıyor musunuz?
- Tarafların dışında sürece katılacak başka dışarıdan kişiler var mı?
- Arabuluculuk teklifiniz makul olmayan biçimde reddedilecek olursa, giderler yaptırımı tehdidini kullanarak, karşınızdakine nasıl baskı uygulayacağınızı biliyor musunuz? Teklifin doğru zamanda yapılmasını sağlamak önemli olabilir.

- Diğer taraftan, potansiyel maliyet tasarrufu arabuluculuğun mümkün olduğunca erken bir zamanda - hatta hukuki işlemler başlatılmadan önce kullanılmasını gerektirecek düzeyde mi?
- Uyuşmazlık, bilirkişi tanıklığı ya da başka şekilde teknik kanıta başvurulması gereken türden bir uyuşmazlık mı?
- Erken bilirkişi tanıklığı elde edilerek veya ortak bir bilirkişi görevlendirilerek AUÇ zamanının daha öne alınması mümkün müdür?

Özellikle kendi durumunuz ile ilgili olup olmadıklarını görmek açısından bu soruların her birinin cevabını bilmeniz gerçekten gereklidir.

Yukarıdaki temel soruların her ikisi de uyuşmazlığın çözümü için kendi üstün menfaatlerinizi karşılama bağlamında değerlendirilmelidir. AUÇ süreçleri daha sofistike hale geldikçe, arabuluculuğun sorunların anlaşmaya bağlanması veya belirlenmesi konusunda, örneğin süreç öncesi tarafsız değerlendirme, bağlayıcı uzman tespiti veya geleneksel tahkime göre daha uygun bir araç mı olduğunu değerlendirmeniz gerekir. Burada süreç öncesi tarafsız değerlendirme, uyuşmazlık bir türden hakemli duruşmaya (yani yargıya) gidecek olsaydı, muhtemel sonucunun ne olacağına ilişkin olarak bir avukat veya diğer konu uzmanı tarafından bağlayıcı olmayan değerlendirme demektir. Bunu yapmak için, bu süreçler hakkında daha fazla bilgi edinmeniz gerekebilir.

Mahkemenin AUÇ'ye atıf yapması yalnız arabuluculuğu düşünüyor anlamına gelmez; gerçi birçok mahkeme böyle varsayar. Bu yöntem, her iki tarafın güvendiği bir danışmana giderek görüş alması (yukarıda belirtilen "Süreç Öncesi Tarafsız Değerlendirme (SÖTD)") ve ardından bunu müzakere temeli olarak kullanması gibi esnek olabilir. Uyuşmazlık konusunda bilgili bir kişi olabilir, örneğin emlak profesyoneli gibi. Tarihsel olarak rahip, imam veya haham da olabilir, veya toplumdaki aksakallı biri de olabilir. Uyuşmazlığın sosyal düzeyi varsa, tarafların her ikisiyle arkadaş olan birini bulabilirsiniz.

Arabuluculuk Anlaşması Yapmak

Hukuk mesleğinden olmayan kişilerin çoğu mahkeme ortamında aşırı derecede gergin olurlar, ve bu olağandır. Yargıya gitmek insanları endişelendirir, ve endişelendirmesi gerekir de. Masraflı, zaman alıcı, katıdır ve hukuk mesleğinden olmayanlar için erişilebilir değildir. Ve sıklıkla da, yargı süreci beklentileri hiç karşılamaz.

Fakat yargılama sürecine karşı içten gelen bir saygı ve hatta bazen bir hayranlık vardır; ortalama bir uyuşmazlık tarafı, arabuluculuk sürecine ilişkin daha da az bilgi sahibi olacaktır ve aceleyle garip bir prosedüre sokulma konusunda endişe duyabilir. Tahkime dayalı olmayan bir sürecin ihtiyaçlarını karşılayacağı konusunda ikna edilmeye ihtiyaç duyabilir çünkü büyük ihtimalle arabulucuyu bir hakim gibi görecektir ki elbette durum böyle değildir. Bu süreç sırasında kesinlikle, varsa hukuki temsilcinizin süreç hakkında bilgi sahibi olduğu ve taktik olarak kurnazca davranabileceği konusunda güvence vermesini istersiniz.

Arabuluculuğun Özü

Arabulucular uyuşmazlıkların çözümüyle elde edilebilecek ortak kazanç potansiyelini araştırmak üzere eğitim görmüştür. Yalnız sizi değil, tüm tarafları tatmin edecek şekilde soruna çözüm ararlar. Arabulucuların anlaşma potansiyelini ortaya çıkarma konusunda sahip olduğu en önemli araçlardan biri budur. Bu araştırma, sürecin her aşamasında, potansiyel katılımcıları arabuluculuğa katılmaya razı etmekten, yapıcı anlaşma fırsatlarını analiz etme ve önermeye kadar geçerlidir.

Sürecin en başından itibaren, arabuluculuğun hem sizin hem de diğer tarafın istediği sonuçlara uygun düşüp düşmeyeceğini değerlendirmeniz gerekir. En bariz örnekler maliyet ve zaman tasarrufu, sonucun kesinliği ve süreç üzerinde kontroldür. Diğer bir önemli faktör de, alternatiflere bakmaktır.

Diğer tarafı veya avukatlarını arabuluculuğa ikna edebilmek için, davanın esaslarına ilişkin tartışmalardan kaçınmanın ne gibi bir değer sağlayacağını düşünmeniz ve belirlemeniz gerekecektir. Mahkemenin sağlayabileceği hazır hukuki çarelerin ötesine bakın:

- Diğer taraf güçlü bir davaya sahip olabilir - gerçek veya algısal olarak - fakat şunların farkında olmayabilir: harcadığı zamanın değeri; geri alamayacağı giderler; tanıklar, çalışanlar veya iş arkadaşlarının dava için hazırlanma ve mahkemeye katılma için ayıracakları zaman; kaybedilen bu zamanın ister yönetim ister üretimde olsun, işletme veya iş üzerindeki etkisi; kamuya açık olmanın getireceği etki; dava sürecinin yürütülmesi ile taraflar arasındaki ilişkilerin tahrip olması; bir emir kapsamındaki bir karar veya geri ödemenin uygulanması için gereken maliyet, etkinlik ve zaman.

- Diğer taraf güçsüz bir davaya sahip olabilir: bu durumda iddiasını mahkemede denemek istemeyebilir veya olumsuz bir emsal oluşturulmasını önlemek amacıyla iddianın esastan denenmemesi konusunda ona tavsiyede bulunabilirsiniz.
- Mevcut dava nedeninin katı çerçevesinin dışında birbirini tamamlayan veya birbirine paralel olan uyumsuzluklar olabilir - bunlar Henderson ve Henderson davasındaki kuralın ve HUK Kısım 3.4.3'ün tamamen dışında kalan ve tarafların aralarındaki tüm hususları aynı dava içinde ortaya koymalarını gerektiren diğer uyumsuzluklar olabilir.
- Sizin ve karşı tarafın arasında uyumsuzlukla ilgili olmayan veya tarafların değiştiremediği başka veya devam eden bir ilişki olabilir. Bu ticari, sosyal veya ekonomik bir ilişki olabilir. Aile ilişkilerini, birbirlerine yakın yaşayan komşu ilişkilerini veya iş arkadaşlarını veya işyerini veya dinlence alanları veya sosyal ortamları paylaşan, kulüp üyeliği, dernekler veya hatta dini topluluklar (aynı tapınağa gidenler vs.) veya çocukları aynı okulda olan ana-babalar gibi sosyal bir bağlantısı olan kişileri kapsayabilir.

Arabuluculuğun pratik bir çözüm olarak sunulması sizin bir şekilde anlaşmayı düşünmekte olmasını ön şart olarak gerektirir. Eğer siz veya karşı taraf ne pahasına olursa olsun mahkemede hesaplaşma konusunda kararlıysa, bu pozisyon, günümüzde gerçek dava giderleri birikmeye ve can acıtmaya başlayınca değişebilir. Hukuk Usul Kuralları kapsamındaki ilkeler ucuza gelmez ve dava yönetimi eninde sonunda sizi ve diğer tarafı isteyerek veya istemeyerek arabuluculuğa itebilir.

"Mahkemede hesaplaşma" argümanı bakımından ise, her ne kadar bir hakim bir pozisyonu veya çok sıkı inanılan bir görüşü aklayabilecek olsa da, bu sürecin riski yok değildir. Ve tabii ki bir süreç olarak, tanıklar sizin önemli olduğunu düşündüğünüz şeylerle değil kanunun söyledikleriyle sınırlıdır; bu da kanıtlardan duyguları çıkarır, sözlü tanıklık edenleri salt soruları cevaplayan kişiler konumuna indirir.

İronik bir şekilde, gerçekten mahkemede hesaplaşmayı arabuluculuk süreci sağlar; uyuşmazlık tarafları tam olarak ne düşündüklerini, nasıl hissettiklerini, nasıl etkilendiklerini ve ne olmasını istediklerini söyleyebilirler; ve bunu yaparken sözleri kesilmez, ortak oturumda süreç tarafından korunurlar ve özel oturumlarda ise arabulucunun empatisi ile teşvik edilirler.

Dolayısıyla, üç önemli soru ortaya çıkabilir:

İlk olarak, siz veya rakibiniz, mahkemede hesaplaşma ve hakimin kendisinin haklı olduğunu her iki tarafa ve de dünyaya duyurması hakkının elinden alındığını düşünecektir. Bu durumun dava açmanın getirdiği riskler ve maliyet/fayda analizi açısından ele alınması gerekir; mahkemenin yapabileceklerinin dışında, diğer kazançlar bakımından arabuluculuğun getirebileceklerine bakılmalıdır. Arabuluculuk aklanma sağlamayabilir ancak daha önemli somut faydalar sunmaktadır; bunların en önemlileri de maliyet ve zaman tasarrufu, esnek bir sonuç ve ilişkileri muhafaza etme imkanındır. Muhtemelen her iki taraf için de ekonomik açıdan felaket riskine yol açmaktansa, uyuşmazlıktan çıkmaya çalışın.

İkincisi, arabuluculuğa başvurma yaklaşımınızın diğer taraf tarafından bir zayıflık olarak görülmesinden endişe ediyor musunuz? Bu durum, Dava Öncesi Protokollerin ve bu dava öncesi faaliyetlere ilişkin uygulama talimatının, faal dava yönetimine ilişkin mahkeme kurallarının, arabuluculuğa ilişkin uygulama talimatının gereklerine (HUK kural 1.3, 1.4(2)(e), 3.1(4)) ve ceza giderleri düzeninin gereklerine (HUK kural 44.5 (3)) başvurularak ve de ilk teklifin sizin, şirketinizin veya avukatınızın yerine arabuluculuk hizmeti sağlayıcı veya mahkeme tarafından yapılacağı belirtilerek ele alınabilir.

Bu nedenle, diğer tarafa teklif etmek nasıl zayıflık olabilir ki?

İlk yaklaşım, siz veya avukatınızdan ziyade, arabuluculuk hizmeti sağlayıcı veya mahkeme tarafından yapılabilir.

Üçüncü olarak, arabuluculuk sürecinin ne kadar mal olacağını bilmek istersiniz. Endişeniz anlaşmaya varılamaması durumunda bu sürecin bir para kaybı olacağına yöneliktir. İstatistiksel olarak, uyuşmazlıkların çözümünde arabuluculuğun başarı oranı oldukça yüksektir, %50'nin epeyi üzerindedir. Bazı endüstri analizcileri %85 düzeyinde olduğunu söylerler. Arabuluculuk süreci, günün sonunda anlaşma olmasa bile, anlaşmaya doğru ivme yaratır. Sorunları indirgemek veya açıklığa kavuşturmak suretiyle, dava sürecine yan faydalar getirir; sizin ve hukuk ekibinizin, diğer tarafın duruşmada nasıl duracağını iyi görmeyi sağlar.

Başka hiçbir şey olmasa bile, arabuluculuk sayesinde, başka türlü öğrenemeyeceğiniz şeyleri öğrenmiş olabilirsiniz. Tabii ki, diğer tarafın pozisyonunun daha önce görülmemiş bir biçimde ifade edildiğini duyacaksınız. Bu gayriresmi olabilir; daha uzlaşmacı olabilir; tamamen farklı bir vurguyla ifade ediliyor olabilir veya çok farklı bir gündeme tabi olabilir. Sürecin gizli olması, tarafları birbirlerine karşı daha açık olmaya teşvik eder ve kendi pozisyonlarının hukuki uygunluğu konusunda daha az endişe duymalarını sağlar.

BİLİNMESİ GEREKEN TEMEL KONULAR

Arabuluculuğu kabul etme hakkında bilgi sahibi olarak bir karar verebilmeniz gerekir. Her şeyden önce, en azından aşağıdaki konuları çok iyi anlamanız gerekir:

Arabulucunun Rolü

Bu süreç üçüncü bir kişi tarafından bir kararın dayatılması değildir. Aksine mevcut problemin ve mümkün olduğu yerlerde taraflar arasında mevcut olan veya öngörülebilir diğer tamamlayıcı veya daha geniş çaplı sorunların çözülmesi için karşılıklı mutabakata dayalı bir girişimdir. Siz mevcut uyuşmazlık çerçevesi dışında yer alan bazı amaçlara ulaşmak istiyor olabilirsiniz. İşte burada arabulucu yardım edebilir çünkü bir hakimin yapamayacağı şeyleri yapabilecektir. Arabulucu konuşulanları gizli tutacağına güvenilebilir bir dinleyici ve mekik diplomat olacaktır; tarafların birbirleriyle olan iletişimini filtreleyecek, varsa duygusal husumetleri sindirecek ve tarafları pozisyonlarında kasılmak veya hak iddia etmek yerine alta yatan hedeflere odaklanma konusunda zorlayacaktır; ortaklaşa problem çözümünü teşvik edecek, uygun tavizler önerecek, ve ayrıca çözümlenmesi zor soruları soracak ve bunları tarafların davalarının güçlü ve zayıf yanlarına yansıtacak ("gerçeklik testi"); ve süreci ve tarafları karşılıklı olarak yeterli karşılanacak bir sonuca doğru yönlendirecek ve yönetecektir. Arabulucunun yapmayacağı şey ise hakimlik yapmaktır; esasa ilişkin bağlayıcı olmayan görüşler sunmayı (eğer bu doğrultuda zorlansa bile) reddedebilecektir.

Gizlilik

Hukuki çerçeve sizin pozisyonunuzu korumak için vardır. Özellikle bir güvenlik ağı olarak işlev görür. İşlemlerin "tüm haklar saklı kalma" mahiyeti, onların gizli olduğu ve arabuluculuk sürecinde karşılıklı paylaşılan ve alınan bilgilerin normalde daha sonradan mahkeme de dahil olmak üzere başka yerlerde kullanılamayacağı anlamına gelir.

Rızaya Dayalı Süreç

Sürecin ne ölçüde karşılıklı mutabakata dayandığı: Arabuluculuğu istediğiniz zaman bırakabilirsiniz. Uyuşmazlığın çekişmeli yargılamaya gitmesi halinde, arabuluculuğu makul olmayan biçimde reddetmeye ilişkin zarar (ve hakimin sizden hoşnutsuz olması ve HUK Kısım 44 kapsamında giderleri size yüklemesi ihtimali), bugün itibarıyla, mahkemenin sizin arabuluculuk sürecini niçin terk ettiğinizi incelemesini kapsamıyor. Bu konu gizlilik kapsamında kalır.

Zorlama Unsuru

Eğer dava belirli bir yargı yetkisi alanı dahilindeyse arabuluculuğun teklif edilmesi mahkeme gözetiminde bir programın alanına girebilir. Bu kitabın yazıldığı zaman itibarıyla, mahkeme sizi arabuluculuğa gitmeye mecbur tutamıyor, ancak bu durum değişebilir. Eğer değişse bile, ne kadar uygun olursa olsun, arabulucukta önerilen bir anlaşmayı kabul etmeniz için mahkemenin sizi mecbur tutma yetkisi yoktur.

Uyuşmazlığın Anlaşmayla Sonuçlandırılması

Bir anlaşmaya varılır, yazılı hale getirilir ve imzalanırsa, bir sözleşme olarak uygulanabilir hale gelir. Yasal, kesin, yapılabilir ve uygulanabilir olduğu sürece, mahkemeler bunu yürürlüğe koyar çünkü sözleşme hukukuna tabidir. Anlaşmanın arabuluculuk yoluyla meydana gelmiş olması, ona özel bir statü vermez.

ENDİŞELERİ GİDERMEK

Birleşik Krallık'taki arabuluculuk sektörü, son 20 yılda çok sayıda son derece nitelikli, kolay erişilebilir ve uygun fiyatlar sunan arabulucular ve de uzman uygulayıcılar yetiştirmiştir. Arabulucuların çoğu uyuşmazlık taraflarına sundukları armağanı tamamen değerinden daha az bir fiyata verirler. Her ne kadar işlevleri farklı olsa da, hakimin aksine arabulucuyu seçme imkanınız vardır.

Büyük şirketler bazen arabuluculuğu kabul etmek istemezler ve genellikle sürecin sonraki aşamalarında sorun çıkarırlar. Çok katmanlı veya kurumsal bir konuda, ister özel ister kamu sektörü olsun, arabuluculuğa başvurma sorusu kendi danışmanları tarafından uygun karar vericiye sunulmalıdır. Suçlama kültürünün hakim olduğu örgütlerde, kişilerin bir karar verip hata yapmak yerine hiç karar vermemeyi tercih etmeleri gibi bir risk olabilir. Bu tür bir kültürün üstesinden gelmeniz ve arabuluculuğun denenmesini ve bunun uyuşmazlık yönetiminin hangi aşamasında olması gerektiğini söyleme konusunda tavizde bulunmamanız gerekebilir.

Arabuluculuğun duruma uygun olduğu konusunda diğer tarafı ikna etmeye çalışırken özenli davranmanız gerekir. Pek çok davada, onun için inandığı bir dava için savaşmamaya karar vermek zordur ve kişi makul biçimde 'gözlerini ilk kırpan kaybeder' mantığı veya ek bir maliyet katmanı olarak algıladığı bu durum hakkında endişeli olabilir.

Bu algılar, arabuluculuk sürecine girmenin nispeten risksiz olduğu gösterilerek giderilmelidir: Yargılayıcı veya bağlayıcı olmayan bir süreçte mahkeme kurallarının sınırlamalarının dışında hareket etme ve kendi menfaatiniz için arabuluculuk sürecinin dinamiklerini kullanma esnekliğiniz olur. Mahkeme, süreç başarılı olmasa bile bu sürece girdiğiniz için sizi ödüllendirecektir. Eğer süreç başarısız olursa, para israf edilmiş olsa bile, bizzat arabuluculuk anlaşmasının kapsamı dışında kalan giderler genellikle hukuki giderler haline gelecektir; sonrasında, yargılama yönünde yolunuza devam edersiniz.

Dava sınırlarının aksine, kendi pozisyonunuzu kanıtlamak için deliller ve argümanlar sunmak yerine soruna yönelik çözümler geliştirme ve diğer taraftan kendiniz adına puan kapmak yerine onların neler dediğini de değerlendirme imkanınız olur.

Arabuluculuğa Hayır Diyebilir miyim?

Arabuluculuğun sizin ihtiyaçlarınızı karşılamayacağını ciddi olarak düşünüyorsanız, o durumda, arabuluculuğa zorlanmanız halinde, itiraz için makul gerekçeniz olursa, buna nasıl karşı çıkacağınızı da eşit düzeyde bilmelisiniz. Çoğu dava artık arabuluculuğa uygun görüldüğünden ve (mecbur tutma düzeyine varmasa da) hakimin tarafları AUÇ'ye gitme yönünde teşviki oldukça sağlam olabileceğinden, hakim, sizin isteksizliğinizi gördüğü gibi kabul etmeyecektir.

Mahkemenin arabuluculuk lehine ve yönünde yüklenmesini engelleyecek ve sizi etkileyebilecek durumlar vardır; örneğin:

- (a) Hukukun halihazırda çözümlenmemiş olduğu, gelecekte ortaya çıkabilecek sorunları çözümlmek için tarafların en azından birinin bir emsal istiyor olması;
- (b) Fiilen (veya hukuken) iyi niyetli bir uyuşmazlık yoktur - taraflardan birinin pozisyonu esastan yoksundur.
- (c) Siz arabuluculuğun sağlayamayacağı bir hukuki çareye, yani bir mahkeme kararı veya başka bir zorunlu veya yasaklayıcı emre ihtiyaç duyuyorsunuz (yine de, mahkemede ilk duruşmadan sonra arabuluculuğa gidilmesi ciddi biçimde düşünülmelidir).

Arabuluculuğa doğru yönlendirilmeye karşı koymak için başka argümanlar da mevcuttur veya dava sürecinin bu aşamasında neden arabuluculuk sürecine girmemeniz gerektiğine ilişkin taktik gerekçeler de vardır. Örneğin:

- (i) Gecikmenin sağladığı avantaj büyük ölçüde tek bir tarafın lehine olabilir.
- (ii) Yardımsız müzakereler yoluyla yakın bir zamanda anlaşmaya varılabilir.
- (iii) Aksine, bir anlaşmaya varma konusunda hiçbir motivasyon olmayabilir.
- (iv) Taraflardan biri tamamen aleni duruşmada bireysel olarak aklanmak istiyor olabilir

- (v) Dava bir suç faaliyetine veya aile ilişkilerine ilişkin olabilir veya mahkemenin yargı yetkisinin üstünlüğünü gerektirebilir.
- (vi) Hayati öneme sahip kurumsal menfaatler söz konusu olabilir.
- (vii) Önceki faktörlerden herhangi biri ile birlikte değerlendirildiğinde, her iki tarafın da pozisyonlarını ve anlaşma ihtimallerini doğru biçimde değerlendirebilmek için daha fazla zamana ihtiyaç olabilir.
- (viii) Arabuluculuğa gitme kararı alınmadan önce bilirkişi tanıklığına ihtiyaç olabilir.
- (ix) Yeterince bilgi açıklanmamış olabilir.
- (x) Davanın özel koşulları altında, öncelikle karşılıklı olarak tanık ifadelerinin paylaşılması gerekebilir.
- (xi) Bir görüşe göre, maliyet/fayda analizi, arabuluculuk giderlerinin davanın değerine kıyasla orantısız olacağını gösterebilir.

Arabuluculuğa karşı ortaya koyduğunuz argümana dikkatle ve titizlikle yaklaşın. Kazanmanıza rağmen dava yargıya giderse, mahkeme arabuluculuğun kaybeden tarafın isteği üzerine giderleri ele almak için herhangi bir duruşma sırasında makul olmayan biçimde reddedilip reddedilmediğini değerlendirmek isteyebilir, ve uyuşmazlığın mahiyeti, davanın esası, diğer anlaşma yöntemlerinin denenip denenmediği, AUÇ giderlerinin orantısız biçimde yüksek olup olmadığı, bir arabuluculuk türünü uygulama konusundaki gecikmenin duruşmayı ciddi anlamda geciktirip geciktirmeyeceği ve arabuluculuğun makul bir başarı olasılığına sahip olup olmadığı da dahil olmak üzere tüm ilgili koşullara bakacaktır.

Davanızın sağlamlığına ilişkin inancınız kendi başına arabuluculuğu reddetmeniz için bir gerekçe değildir, ve eğer hakim arabuluculuğun uygun olacağına ve muhtemelen sonuç vereceğine ve en azından denenmiş olması gerektiğine karar verirse bu durumda kazanan tarafı giderlerinin ödenmesinden mahrum edebilir. Son zamanlarda getirilen hukuki kurallar, karşı tarafın arabuluculuk teklifine cevap vermeyen tarafın, giderleri ödeme yaptırımına uğrayabileceğini göstermektedir.

Diğer Tarafın Arabuluculuğa Katılmasını Nasıl Sağlarım?

Sağladığı pek çok avantaja rağmen, arabuluculuk her derde deva değildir ve arabuluculuğun uygun olmadığı davalar da vardır; ve vurgulandığı üzere, zamanlama da aynı oranda hatta daha da önemlidir. Dolayısıyla bir öncül olarak aşağıdaki koşulların sağlandığından emin olmadığınız sürece arabuluculuğu diğer tarafa teklif etmemeniz gerekir:

- Uyuşmazlık için uygun olması;
- Sürecin ne olduğunu ve neden kabul etmeniz gerektiğini anlamanız;
- Sizin için doğru şey olması; ve
- Zamanlamanın doğru olması.

Kendi pozisyonunuzun gücü veya zayıflığına ilişkin görüşünüz ne olursa olsun, tarafların muhtemel sonuca ilişkin tahminleri arasında ciddi ve iyi niyete dayalı farklılıklar olabileceğinin farkında olmanız gerekir. Bu kapatılması zor olan bir uyuşmazlık boşluğu yaratılmasına neden olur.

Aşağıda, karşı tarafın arabuluculuğu kabul etmesine yardımcı olacak birtakım fikirler sayılmaktadır:

1. Eğer uyuşmazlığın dava konusu bir sözleşmeye dayanıyorsa, ilk olarak bir arabuluculuk/AUÇ maddesi olup olmadığına ve varsa bunun zorunlu ve uygulanabilir olup olmadığına bakın. Zorunlu olsun veya olmasın, böyle bir maddenin varlığı ilk fırsatta diğer tarafın dikkatine sunulmalıdır. Bu maddenin neden uygulanmaması gerektiğinin mahkemeye açıklama yükümlülüğünü diğer tarafa bırakın.
2. Diğer tarafın avukatlarının veya profesyonel danışmanlarının CEDR (Etkili Uyuşmazlık Çözüm Merkezi), ADR Group (AUÇ Grubu), SCMA (Arabuluculuk Taraf Vekilleri Daimi Konferansı), CMC (Hukuk Arabuluculuk Konseyi) veya diğer yaygın olarak tanınan arabuluculuk hizmeti sağlayıcılara üye olup olmadıklarına bakın. Davanızda arabuluculuğa karşı çıkmalarının arabuluculuğu destekleyen kuruluşlara üye olmalarına ters düştüğünü ileri sürün.
3. Hukuk Usul Kuralları'nın her türlü AUÇ'nin düşünülmesini gerektirdiğini belirtin. Mahkemeler HUK kural 26.4, 1.3, 1.4(2)(e), 3.1(4) maddelerinin ve kural 44.5 (3) kapsamındaki hukuki giderler rejiminin kullanılması konusunu ciddiye alırlar. Onları uygun olduğu yerde hukuk mahkemesinin uzman yargı yetkisi alanları için öngördüğü uygulama talimatını dikkate almaya davet edin: Bkz. örneğin, Ticari Mahkeme Rehberi Kısım G.

4. Eğer diğer taraf arabuluculuk alanında deneyim sahibi değilse ve sürecin bağımsız olarak açıklanmasına ihtiyaç duyuyorsa, onlara birtakım eğitici materyaller sunun.
5. Arabuluculukta, ilgili iş ilişkilerinin/sosyal ilişkilerin korunabileceğini / sürdürülebileceğini; öte yandan davaya devam edilirse ilişkilerin hemen kesin olarak bozulacağını gösterin.
6. Sürecin bağlayıcı olmadığını ve dolayısıyla çok küçük bir riski veya olumsuz tarafının olduğunu vurgulayın. Arabuluculuğu kabul etmek, sabit bir sonucu varsaymak değildir.
7. Uygun olduğu yerde şunu söyleyin: Dava Öncesi Protokoller kapsamında açıklanan bilgiler, taraflar için en arzu edilen durum olan yaratıcı ticari çözümün mahkeme tarafından sağlanamayacağını açıkça gösteriyor.
8. Mutlak rakamlar bakımından arabuluculuğun artık ucuz bir yöntem olmadığını fakat yargıya götürülen bir dava sürecine kıyasla hala daha ucuz olduğunu tekrarlayın.
9. Mahkemeler sürekli olarak hakimlerin arabuluculuğu makul olmayan biçimde reddeden veya değerlendirme talebini dikkate almayan taraflara maddi yaptırımlar uygulamayı düşündüklerini belirtmektedir. Arabuluculuğa davet eden yazının görmezden gelindiği, çok iyi bilinen örnekler olmuştur; tabii ki bunlar diğer tarafın avukatları tarafından anlaşılmalıdır. Mahkemeler, bir tarafın çok güçlü davası olması veya tarafların görüşlerinin birbirinden çok uzak olması gibi gerekçeleri, arabuluculuğa gitmeme nedeni olarak görmemektedir.
10. Arabuluculuğun avantajlarını gerçekten bilmediklerini iddia eden diğer taraf için avantajlar şunlardır:
 - Uyuşmazlık sonucunun size dayatılmasından ve muhtemelen her iki tarafı da memnun etmemesinden ziyade bu sonuç üzerinde kontrol sahibi olabilmeniz arzu edilebilir bir durumdur. Davaları 'kazananların' çoğu aslında harcadıkları zamanı, geri alamayacakları giderleri ve durumun ağırlaşmasını dikkate aldıklarında, aslında hiçbir şeyi kazanmadıklarının farkına varırlar.

- Her iki taraf da liyakat sahibi olduğu zaman bu mahkemenin sunabileceğinden daha adil bir sonuca ulaşılmasını sağlayabilir.
- Her iki tarafın da aslında istemediği bir duruşmanın yapılmamış olması kendine has avantajlara sahiptir: Giderlerin azaltılması, tam duruşmaya hazırlanma, dava sürecinin bu o kadar uzatılmış olmaması, ve daha sonra taraflardan birinin kullanabileceği olgusal delillerin olmaması.
- Genellikle oldukça hızlı biçimde çözüme varılır.
- Taraflardan biri veya her ikisi için de gerçekten önemli olan menfaatler dava süreci çerçevesinde avukatlar tarafından ileri sürülen teknik veya hukuki hususlar tarafından örtbas edilmeyecektir.
- Belirleyici hukuki hususların halihazırda belirlenmiş olduğu bir durumda hukuki bir ilkeye karşı savaşmanın aslında hiçbir anlamı olmayabilir.
- Olumsuz bir emsal oluşturmaktan kaçınma ihtiyacı olabilir ve bu endişe her iki tarafla da bağlantılı hale gelebilir.
- Taraflardan birisinin veya her ikisinin de kamuya reklam olmamak için geçerli sebepleri olabilir ki dava ister yerel ister ulusal düzeyde olsun, bu en azından muhtemel olarak her zaman mahkemeler tarafından göz ardı edilir.
- Taraflardan birisi veya her ikisi de, ticari veya başka bir nedenle, uyuşmazlığın bilinmemesini isteyebilir.
- Taraflardan birisi veya her ikisi de normalde dava sürecinde sunmaları gerekecek bazı bilgileri ne kadar açıklayacaklarını sınırlamak isteyebilir.
- Uyuşmazlık bağlamında veya genel anlamda taraflardan birinin açıklaması gereken bazı bilgiler utanç verici olabilir.

- Taraflardan biri açıklamamayı tercih ettiği ticari veya işletme sırlarına sahip olabilir fakat bunlar davanın yargıya taşınması durumunda kamuya açık hale gelebilir.
- Davada yargılamadan önce anlaşmaya varılabilir ve eğer böyle olursa bu durum ne kadar erken durdurulmaya çalışılırsa o kadar iyidir. Davada anlaşmaya varılmaması için iyi bir sebep olmayabilir fakat bunun için bir amaç ve dışarıdan gelen görüşün sağlayacağı bir itici güç gerekir.
- Ticari veya sosyal nedenler olmasına karşın belki aslında taraflardan hiçbirisi dava sürecine girmek istemiyor olabilir.
- Bir arabulucu normalde bir anlaşmayı engelleyebilecek bir duygusallığı veya husumeti gidermeye yardımcı olacaktır.
- Dava sürecinin sonucunun belirsiz olması genellikle arabuluculuğa başvurmak için iyi bir nedendir.

Eğer diğer tarafı arabuluculuğu düşünme konusunda ikna edemezseniz, veya bir şekilde bunu yapma konusunda kendinizi rahatsız hissederseniz, arabuluculuk hizmeti sağlayıcıların işlevlerinden biri de erken bir zamanda diğer tarafa ulaşmak ve arabuluculuğu isteyip istemediklerini araştırmaktır. Arabuluculuğa karşı gösterilen direnci kırmak için deneyim sahibi tarafsız bir üçüncü kişi veya arabuluculuk hizmeti sağlayıcı kullanın. Bu kişiler, diğer tarafın bu davaya uygun olmadığı gerekçesiyle bu süreçten kaçınmak için ileri sürebilecekleri çok çeşitli gerekçelerle başa çıkma konusunda sizden daha deneyimli olacaklardır. Bu uzmanlar, arabuluculuğun 'davanın çok karmaşık olması, esasa ilişkin farklı hukuki görüşler olması, uzmanların mutabakata varamaması veya tehlikeye atılan hususun çok önemli veya çok önemsiz olması' gerekçeleriyle ileri sürülen tipik savlara cevap verebileceklerdir.

Mevcut yargısal görüş, gerçekten arabuluculuğa uygun olmayan çok az tipte dava olduğu yönündedir - bunlar bir kamu hukuku emsali oluşturma isteği, duruşmasız bir yargılama için somut bir dava ve hızlı ihtiyati bir hukuki çözüm gereken durumlar olabilir. İhtiyati bir hukuki çözüm gereken davalarda bile, dava ara hüküm verildikten sonra kesinlikle arabuluculuğa götürülebilir.

HUK ve mahkeme gözetimli programlar artık dava taraflarının ve avukatlarının 'gözlerini ilk kırpan kaybeder' mantığının üstesinden gelmelidirler ve tarafların sürece girmeden önce sundukları ön şartlar üzerinde direktmeleri durumlarını da gidermelidirler. Mahkeme tarafından gizlilik konusunda verilen güçlü destek, arabuluculuk içeriğini "tüm haklar saklı kalma kaydı"na tabi müzakereler ile aynı statüde değerlendirmeleri, taraflara güven vermek amacıyla tasarlanmış unsurlardır.

Arabuluculuğa Katılmaya Mecbur Tutulabilir miyim?

Bu kitabın yazıldığı zaman itibarıyla kısa cevap hayır: Arabuluculuğa gitmeye mecbur tutulamazsınız. Ancak, özellikle mahkeme ya da avukatınız tarafından tavsiye edilmişse, diğer tarafın teklifini reddetmenin veya görmezden gelmenin sonuçlarını çok ciddi biçimde değerlendirmeniz gerekir. Makul olmayan biçimde reddetmeniz, yargılamaya devam edip davayı kazansanız dahi, hakimin hoşnutsuzluğu ile karşılaşacaktır. Yargılamaya çok yakın durmanız ve zaten şu ana kadar büyük giderler üstlenmiş olmanız, veya belirli bir mahkeme emri veya emsal karara ihtiyaç duymanız hali hariç olmak üzere; hemen hemen her davada arabuluculuğu denemenin faydaları daima ilave maliyetlerden ağır basar. İyi arabulucular, anlaşmanın önündeki engellerin başlangıçta çok büyük görüldüğü en yola getirilemez uyuşmazlıkları dahi aşacak bir yol bulmanıza yardım eder.

Arabuluculuğa sürüklenmiş hissetseniz veya hatta mahkeme bunu emretme yetkisine sahip olsa dahi, hiç kimse sizi, sizin için kabul edilebilir koşullardan başka koşullarda anlaşmaya mecbur tutamaz.

Avukata veya Başka Temsilciye İhtiyaç Duyacak mıyım?

Yine, kısa cevap hayır. Arabuluculukta, sizin avukat veya hukuk danışmanı tarafından temsil edilmenizi zorunlu kılan, duruşmaya katılma hakkı veya çıkıp söz söyleme hakkı diye bir şey (hukukçuların "locus standi" dedikleri) söz konusu değildir. Temsil edilmeniz gerektiğine inanıyorsanız, sizin yanınızda bir avukat gelebilir; buna alternatif olarak başka bir profesyonel, belki muhasebeci, sürveyör, mali danışman, iş arkadaşınız veya hatta arkadaşınız tarafından da temsil edilebilirsiniz.

Neden arabuluculukta taraf vekili olarak bir avukat kullanılmalı?

Bu sorunun cevabı, özellikle arabuluculuk taraf vekilliği eğitimi almış hukukçu taraf vekilinin sahip olduğu becerilerin bütünü, yetkilendirmenin azalan gerçekliği; ve kanunların gölgesinde yatar.

Avukatlık Becerileri

Avukatın mesleki eğitimi ve psikolojisinin getirdiği 'engel' eleştirel düşünmeyi, problem çözmeyi ve dinamik değişimin uyumsuzluk sürecinin bir parçası olduğu durumlarda iletişimi savunma konularındaki doğuştan gelen becerileri ile dengelenir. Avukat bilgiyi özümsemek ve işlemek üzere eğitilir; çatışma dinamiklerine ilişkin içgörü sunar ve daha iyi anlaşılmasını sağlar ve de hususlara ilişkin algıları netleştirerek, tarafların menfaatlerini daha iyi anlamalarını sağlayarak ve konuyu farklı şekillerde görebilme yollarını ortaya koyarak veya en azından tarafların bir araya gelmesinin mümkün olmadığı ve bir kenarda bırakılması mecburi olan zorlukları ortaya koyarak anlaşmaya varma hususunda yeni yollar bulmayı sağlar.

Bu ifade, hukuk hizmetlerine ihtiyaç duyan kişilerin, hukuken tamir edilmesi gereken bir soruna sahip olduklarını düşündüklerini söylemenin biraz soyut biçimde söylenmesidir. Bazen öyledir, bazen de değildir; yine de kendilerinin yapabilmesi gerekir. Arabuluculuğun anlaşma sağlamaması halinde neler olacağına bağlı olan çok şey vardır. Uyuşmazlık davaya giderse, veya mevcut bir talep davaya giderse, bir avukat tutmak, özellikle de arabuluculuk taraf vekilliği alanında eğitim görmüş birini tutmak muhtemelen iyi olur. Böyle bir avukat, örneğin, Arabuluculuk Taraf Vekilleri Daimi Konferansı (SCMA) üyesi olabilir (www.mediationadvocates.org.uk).

Arabuluculuk stratejisi, arabulucu ile çalışma ve müzakere teknikleri hakkında eğitim almış bir avukatın kullanılmasının faydası, böyle bir avukat olmaksızın elde edilebilecek olanlardan daha iyi bir anlaşmanın temin edilmesidir. Bunun maliyet-etkin olup olmadığını değerlendirmeniz gerekir; fakat davaya girişecekseniz, arabuluculuk esnasında tatminkar bir anlaşmaya ulaşamazsanız davada neler olacağını size söyleyecek en iyi kişi odur.

Yetkilendirme Gerçekliği

Arabuluculuğu savunan kişiler tarafından ileri sürülen temel argümanlarından biri, bu sürecin bir hakim tarafından dayatılan veya taraflı avukatlar arasında bir pazarlık sonucunda ulaşılan bir karar yerine çatışmayı sonuca ilişkin sorumluluğu bizzat taraflara bırakacak şekilde uzlaştırma yolu olarak çalışmasıdır. Taraflar kendilerine neyin uygun geldiğine karar verir; sofistike taraflar için, süreç ve sürecin yönetimi de buna dahildir.

"Müvekkilin yetkilendirilmesi" fikri, hem daha değerlendirci davranan arabulucunun faaliyetleri hem de özel sektör arabuluculuk hizmet sağlayıcıları tarafından daha resmi bir yapının geliştirilmesi, mahkeme gözetiminde gerçekleştirilen programlarda devletin finansal desteği tarafından belirli ölçüde aşındırılmaktadır.

Bu durum İngiltere ve Galler'deki ana akım hukuk yargılamalarının uç noktaları arasında uygulanan arabuluculuk türlerinin giderek hukuksallaştırılmasına neden olmuştur: Bir usul hukuku külliyatı aşağıdaki konularla ilgilenen arabuluculuk süreçlerini etkisi altına almaktadır:

- Arabuluculuk anlaşmasının geçerliliği
- Sürecin gizliliği
- 'Arabuluculuk imtiyazı'nın varlığı veya aksi hali
- Arabuluculukta varılan anlaşmaların uygulanabilirliği
- Mahkemelerin açık veya üstü kapalı zorlaması altında arabuluculuk.

Kendinizi davada bulmuşsanız, mahkeme bu sahalara girmek isteyebilir ve menfaatlerinizi bu konuları iyi bilen bir avukat koruyabilir.

Kanunun ve Mahkeme Gözetimindeki Prosedürlerin Gölgesi

Mahkeme gündemleri büyük oranlarda rutin idare ve denetlenen pazarlık süreçlerini içerir. Örneğin boşanma pazarlığı; nafaka, çocuk nafakası, çocuğun kalacağı yer ve bakımı, evlilikle ilişkili malların bölüşülmesini içerir ve genellikle bir sınıf bir diğerini denkleştirmek için kullanılır. Bu 'karşılıklı pazarlık' yaklaşımı, hem yaygındır hem de her biri faaliyete karşılıklı bağlılığa dayanan pek çok tamamlayıcı işlemsel veya sosyal ilişkide (karı/koca, ev sahibi/kiracı, alıcı/tedarikçi) görülebilir.

Bu tür pazarlık karşılaşmaları mahkeme yapısı ve süreci içinde yer alır - gecikme, giderler, sonucun belirsizliği, delillerin yeterliliği gibi önceden kestirilemeyen faktörler, Mahkeme'nin takdir yetkisini kullanması, avukatların hazırlanması, müzakere becerileri, son başvuru tarihlerine ve acil durumlara karşılık verebilme kabiliyeti ve giderlerden kurtulma veya giderleri üstlenme kabiliyeti.

Mahkemelerin daha ulaşılmaz, daha profesyonel ve İngiltere ve Galler'de 1999'dan sonra ve özellikle şimdilerde neredeyse yanına yaklaşılmaz derecede pahalı hale gelmesiyle birlikte, bireylerin uyuşmazlıklarını ortaya koydukları ve çözümledikleri yerler olmaktan çıkıp daha çok profesyonellerin yetki alanına dönüşmüş ve hükümetin ilgilendiği alanın eskiden devlet tarafından düzenlenmeyen çevre, sağlık, güvenlik, refah gibi alanlara doğru genişlemesi için bir yer ve devlete bağımlı müvekkillerle ilgilenen kurumlar haline gelmiştir.

Maliyet, karmaşıklık, gecikme bakımından kanunun normal vatandaşlardan ayrılmasına ilişkin algının olduğu ölçüde, çok fazla kanunun olduğu fakat yeterince adaletin olmadığına dair önyargılı bir görüş temel kazanmıştır. İngiltere ve Galler'de bu görüşe, diğerlerinin yanı sıra, Yüksek Mahkeme Hukuk Dairesi Başyargıci olan Lord Denning'in yaklaşımıyla itimat edilmiştir.

Bu düşünce günlük hayatın pek çok alanında devlet düzenlemelerinin muazzam şekilde artışı, medyanın sürekli biçimde işlediği "dava meraklısı toplum" efsanesi ile desteklenmiş ve desteklenmeye devam etmektedir. Ancak "suçlama/tazminat kültürü", mahkemelerde adalete erişimin çok azaldığı önemli bir trendi gizlemektedir.

Siyaset-yargı felsefesinde meydana gelen büyük çaplı bir kayma nedeniyle "mahkemede hesaplaşma" süreci yerini pazarlık ve tecrit etme noktalarına bırakmıştır. Anlaşmanın iyi yargılamanın kötü olduğu yönündeki bu felsefe, yoğun dava yönetimi tarafından yönetilir ve devlet finansmanının geri çekilmesi, AUÇ'nin benimsenmesi ve uyuşmazlık çözümü işlerinin dışarıdan başka kurumlara verilmesi de dahil olmak üzere kurumsal uygulamalardaki değişiklikler tarafından desteklenir.

Fakat, bir arabuluculuk kültürünün gelişmesinin aleyhine olarak, duruşma popüler kültürde çok önemli bir yere sahiptir; öte yandan, arabuluculuk faaliyetlerine ilişkin halkta veya hukuk yazarları arasında pek farkındalık yoktur. Bizim amaçlarımız açısından bunun anlamı, bir çatışmanın başlangıcında, daha asıl uyuşmazlık prosedürü belirlenmeden önce, uyuşmazlık tarafının normal olarak kiralık bir silahşör veya adına dövüşecek bir savaşçı olarak avukatından destek ve avuntu arayacak olmasıdır. Popüler kültür henüz arabuluculuğun yargılamaya benzer bir hukuki süreç olmadığını veya olmak zorunda olmadığını anlayacak kadar sofistike hale gelememiştir ve arabuluculuk sektörü de kamu farkındalığını artırmak adına çok az çaba göstermiştir ve kendi gizemli havasını yaratmak için bir ayırım ortaya koymuştur.

Avukatın Değişen Rolü

Arabuluculuk temelde, avukatın - veya özellikle dava avukatının veya uyuşmazlık çözümü uzmanının - uyuşmazlığın bekçisi olarak davrandığı bir müdahale türüdür. Bu kişi, davadaki ile aynı olmayan rolleri oynar; davada avukat, iyi söz söyleyen ve bilgili bir taraf temsilcisi olarak görülür.

Arabuluculuk, avukatın rolünün çok daha ince ve farklı dereceden müdahaleleri yerine getirmesine imkan tanır: Bilgi verici, danışman, yorumlayıcı, taraf vekili, müttefik, vekil, yönetici, değerlendirici, kolaylaştırıcı, dostane uzlaştırıcı, baskıcı uzlaştırıcı, müzakereci ve tedavi edici. Daha fazlası da vardır. Arabuluculuğun çeşitli aşamalarında, süreç hakkında eğitim görmüş bir avukat, taraf vekili olarak, avukatlık ücretinin bir parçası olmak üzere bu rollerin herhangi birini veya hepsini oynayabilir.

Hukukçu Taraf Vekili mi Hukukçu Olmayan Taraf Vekili mi?

Günümüzde tüm dava avukatları, birer danışman rolü üstlenebilmek için arabuluculuğu ilgilendiren ilkeler ve kanunlara ilişkin temel bilgi sahibi olmalıdırlar. Üstlendikleri sorumluluk sadece hukuki işlemler öncesinde ve sırasında arabuluculuğa uygun davaları belirlemekle sınırlı değildir, aynı zamanda arabuluculuk sürecini müvekillere ve diğer hukuk mesleği mensuplarına da açıklamaları gerekir. Süreç içinde bazı belirli görevleri vardır; ve tutulacak olursa, aşağıdaki konularda yardım etmeleri beklenebilir:

1. Sürece katılmaya karar vermek ve diğer kişileri de katılmaya ikna etmek
2. Arabulucuyu seçmek
3. Arabuluculuk-öncesi unsurları kontrol etmek

5. Arabuluculuk sırasında ekip yönetimi
6. İşleyen bir anlaşmayı güvence altına almak.

Taraf vekilleri olarak, arabuluculuğun dava yönetimi dahilinde yer alan tüm yanlarıyla ilgilenebilme kabiliyetine sahip olmalıdırlar ki bu muhtemelen hukukçu olmayan arabuluculuk taraf vekillerinin görev alanının veya kabiliyetlerinin dışında kalan bir şeydir. Buna bir örnek akdi arabuluculuk maddelerinin uygulanabilirliği ile ilgilidir. Pek çok mahkeme planı dolaylı olarak yapılandırılmış bir sürece sahip, oldukça resmi bir kolaylaştırıcı model tanır ve bunu müteakip hukukçu taraf vekilleri her durumda bu modeli kullanırlar.

Fakat mahkemeler arabuluculuğu her zaman yeni bir prosedür türü olarak görmezler. Bu durum, arabuluculuk taraf vekilliği alanında çalışabilmek için bazı unsurların bulunduğu ve bunların özellikle davanın mahkemede başladığı ve daha sonra hukuki işlemler başladıktan sonra veya gerçekleştirilecek işlemlerin tasarlandığı sırada arabuluculuğa taşındığı durumlarda avukatlara ayrılan yerin korunacağı görüşünü vurgulamaktadır.

Ne Türden Giderler Söz Konusu Olacak?

Arabuluculuk sürecinde avukatların görevlendirilmesi veya müdahalesi, arabuluculuk giderlerini önemli ölçüde artırır. Arabuluculuk bir süreç olarak nispeten ucuzdur; ancak avukatların kullanılması toplam maliyeti gerçekten şişirebilir.

Avukatların çoğu, arabuluculuk konusunda çalışırken, diğer herhangi bir çekişmeli işteki aynı saatlik ücretleri uygular; ve dava avukatına ihtiyaç duyarsanız, bir gün için yargılamada olduğu kadar ücret ödemeyi beklemelisiniz. Avukatların mevcut olmasının sürece artı değer katmasını ve sizin için maliyet-etkin olmasını sağlamak zorundasınız. Avukata, o gündeki rolünün tam olarak nasıl gördüğünü sormaktan çekinmeyin. Aile arabuluculuğunda ise, avukatların bulunması olağandışıdır ve istenmez.

Piyasada çok sayıda arabulucunun bulunması ise, fiyatlarının oldukça makul olduğu anlamına gelir. Bir arabulucu, odadaki avukatların herhangi birinden daha düşük ücret talep ediyordur. Arabulucu, ücretin taraflarca bölüşülmesini ve peşin olarak ödenmesini bekler. Ayrıca, oda kiralama gideri de olabilir.

Avukata yapılacak ödeme, avukat ile müvekkili arasında olan bir konudur; ve uyuşmazlık anlaşma ile sonuçlanmaz ve davaya giderse, yargılama sürecinde bu giderleri talep etmek mümkündür.

Avukatımı veya Temsilcimi Nasıl Seçeğim?

Avukat seçimi oldukça kişisel bir konudur ve seçimdeki faktörler maliyet, uzmanlık, itibar, verimlilik, başarı oranı ve müvekkil endişeleri vs.yi içerir. Hem SCMA (www.mediationadvocates.org.uk) hem de IMI (www.IMImediation.org) arabuluculukta müvekkilleri temsil eden uzman uygulayıcılar listesine sahiptir.

Düşündüğünüz avukata veya arabuluculuk taraf vekiline, o kişiyi tutmadan önce birtakım sorular sormak faydalı olabilir. Burada, Şikago'da yerleşik seçkin bir boşanma arabulucu olan sayın Beverley Tarr'ın, Haziran 2015'te Berlin'de toplanan Altıncı Dünya Arabuluculuk Kuruluşu Sempozyumu'nda sunduğu gözlemler için minnettarım.

Önce, en az iki muhtemel taraf vekili ile açık yürekli bir görüşme yapın ve şunları öğrenin:

- Sürece güveniyor mu?
- Yaratıcı mı?
- Size olumlu rehberlik sağlayacak mı?
- Firmasında yeterince yüksek yerde mi (sizin uyuşmazlığınızdan para kazanmaya ilişkin çatışan ihtiyaçlardan etkilenmeyecek düzeyde)?
- Ne pahasına olursa olsun demeyerek, sorunu çözmede size gerçekten yardım etmek istiyor mu?
- İyi bir müzakereci mi?
- Kişisel ilişki becerilerine sahip mi?
- Uyum sağlayabiliyor mu?

SÜRECİN İLK AŞAMALARI

Arabulucuyu Nasıl Sececeğim?

Arabulucunun atandığı bir süreçte kendinizi bulabilirsiniz, örneğin Küçük Alacaklı Davalar Arabuluculuk Hizmeti gibi; veya arabulucuların isim listesi size arabuluculuk hizmeti sağlayıcı tarafından verilebilir. Ancak çoğu hukuki, ticari, aile, iş, işyeri, ve toplum arabuluculuğunda, arabulucuyu seçme imkanına sahipsiniz. Temsil ediliyorsanız, bu seçim sizin profesyonel danışmanınızın önemli görevlerinden biridir. Belirli bir alanda deneyimli ise veya daha önce başarıyla sonuçlanan arabuluculuklarda tarafları temsil etmişse, temsilcinizin elinde uygun arabulucuların listesi bulunur veya onaylı bir paneli olan hizmet sağlayıcıyı biliyordur.

Bir uyuşmazlık tarafı, veya aslında taraf vekili için, mahkeme heyetinin kimlerden oluşacağını seçmek alışılmadık ve aydınlatıcı bir deneyimdir. Her ne kadar bir arabulucunun hakem yetkilerine sahip olmadığı ve bir karar verici olmayacağı sürekli vurgulansa da, şüphesiz ki taraflar işlemleri yöneten veya düzenleyen kişi olarak arabulucuyu bir otorite figürü olarak görerek saygı gösterecek ve ağırbaşlılığı ve deneyimine güveneceklerdir. Gerçekten de arabulucu özellikle yol göstererek ve tarafların kabul etmesi beklenen olumlu önerilerde bulunarak usule ilişkin hususlarda yargılamada yardım sunacaktır. Her durumda, öyle olmadığını açık biçimde anlamanız gerekse bile arabulucuyu muhtemelen bir tür hakim gibi görebilirsiniz.

Ancak, imkanınız olduğu zaman, uygun arabulucuyu seçme fırsatı asla kaçırılmamalıdır. Diğer duruşma öncesi danışmanlık işleri ne kadar bir taraf vekilinin işleviyse bu seçime ilişkin rehberlik sunmak da aynı şekildedir ve dikkatli biçimde ele alınmalıdır. Eğer uyuşmazlığın erken bir aşamasında danışmanlık sunmanız istenirse, arabulucuyu seçme konusunda dikkate almanız gereken iki önemli uygulama sorusu vardır. Birincisi, bir arabuluculuk hizmeti sağlayıcı görevlendirilmeli midir? İkincisi, arabulucu bir avukat olmalı mıdır; uyuşmazlık konusu alanında uzman birine mi ihtiyacınız var, yoksa deneyimli hukuk mesleği mensubu olmayan birine mi ihtiyacınız var (yani hukukçu olmayan birine).

Birtakım niteliklere sahip bir arabulucu bulmanız gerekir. Tanınmış bir arabuluculuk eğitim kurumu veya hizmet sağlayıcıdan uygun yeterlilik sahibi ve eğitim almaya devam eden veya halihazırda akreditasyon almış biri olmasının yanı sıra, uyuşmazlık alanında belli bir bilgiye sahip olan, hatta uzman olan makul düzeyde deneyim sahibi birine ihtiyacınız vardır. İyi bir tutuma ve insanlarla iletişim becerisine sahip olması gerekir - aynı zamanda sabra ve tarafların yılgınlığını, kızgınlığını veya endişesini azaltma kabiliyetine sahip olması gerektiği için, insanlara destek olmak da arabulucunun becerilerinin olmazsa olmaz bir parçasıdır. İletişim becerileri yüksek olan ve kendini beğenmiş görünmeden bir otorite hissi verebilen ve yenilikçi fikirleri veya problem çözme becerileri olan bir taraf vekiline ihtiyaç duyacaksınız.

Benim için Doğru Arabulucu Kimdir?

Arabuluculuk hizmeti sağlayıcı tercih etseniz de etmeseniz de, yine de kendiniz için doğru arabulucunun kim olduğuna karar veya rıza vermeniz gerekir. Arabulucuları eğiten bu kurumların onlara akreditasyon ve devamlı eğitim vererek bir kalite eşiği belirlediği (belki de Hukuk Arabuluculuk Konseyi veya Aile Arabuluculuk Konseyi tarafından belirlenen) ve kendi arabulucularını eğitirken kullandıkları prosedürler, yöntemler ve uygulamaların büyük ölçüde aynı olduğu varsayıldığında, cevaplamanız gereken soru sizin uyuşmazlığınız açısından en uygun ve arzu edilen arabulucunun kim olduğunu nasıl belirleyeceğinizdir. Nihayetinde, maliyet veya mesafe veya müsaitliğe ilişkin pragmatik sorunlar olabilir, ancak daha önce birtakım sorular vardır.

İlk olarak, uygulamada olmasa bile mesleki birikim olarak da avukat olan bir arabulucu isteyip istemediğinizi düşünün. Bunun avantajları kolayca ve bariz olarak görülebilir: Deneyimli dava avukatları ve danışmanlar eleştirel analiz, problem çözme ve iletişim konularında iyi bilenmiş uygulama becerileri geliştirirler. Temel sorunları belirleme ve belirli bir pozisyonun fiili ve hukuki esaslarına odaklanma konusunda keskin olabilirler. Söz konusu hukuk alanına aşina olan bir arabulucu, istenirse, hukuki bir tartışmaya girebilir, kilit davaları bilebilir ve tarafların ilgili pozisyonlarının hukuki esaslarını tanıyabilir. Bir avukat aynı zamanda arabuluculuğa konu olan türdeki uyuşmazlıkların dava süreçlerine ilişkin uygulamalı deneyim sahibi de olabilir.

Uzman hukukçular bir arabulucu uyuşmazlığın içinde bulunduğu hukuki ve ticari bağlamı kolayca anlayacaklardır; her iki taraf vekilinin de hukuk mesleğinden müvekkillerinin de saygısını daha hızlı kazanacaktır; zahmetli açıklamalarla zaman kaybedilmesine gerek olmayacaktır; hukuk mesleğinden olmayan tarafların şüphesi, ihtiyatlılığı veya yılgınlığı da dolayısıyla asgariye indirilebilecektir. Usule ilişkin zaman çizelgesinin, dava yönetiminin ve giderlerin dava sürecindeki etkisinin farkında olacaklardır.

Bununla beraber, siz ve diğer taraf hukuki parametreler ve uyuşmazlığın esasları hakkında bilinçli olsanız da, hukukçu olmayan bir arabulucu tarafların anlaşma hedeflerine ilişkin tamamen farklı bir genel bakışa sahip olabilir. Muhtemelen hukuki uygulanabilirlik veya inceliklerle çok daha az uğraşacak ve başka bir vesileyle davanızı mahkemede kanıtlayıp kanıtlayamayacağınızla da daha az ilgilenecektir. Bu anlamda, hukuki açıdan bariz biçimde daha güçsüz bir davaya sahip veya iş odaklı çözüme daha fazla ilgi duyan bir taraf için hukukçu olmayan bir arabulucu daha cazip olabilir.

Hukukçu olmayan bir arabulucunun uyuşmazlığın hukuki yanlarıyla ilgili argümanlarla bağlı kalmaktan hoşlanmayacağının farkında olmalısınız. Size süreçte taraflar arasındaki pazarlık aşamasına geçme konusunda lüzumsuz bir acele varmış gibi hissettirebilir. Bir hukukçu arabulucuya kıyasla, sizin hukuki menfaatlerinizi çok aşırı dert etmeyecektir - çünkü bu arabulucunun hedefi sizin dava süreciyle bağdaştırdığınız hukuki kısıtlamalar ve usullerin oldukça dışında kalan yollar kullanarak uyuşmazlığa bir çözüm bulmaktır. Eğer bu tür bir arabulucu sizi rahatsız hissettirirse lütfen onun bir hakim olmadığını ve kendisine verilen görevin veya bizzat sürecin amacının size bir anlaşma dayatmak olmadığını unutmayın. Nihai kabul veya red kararı size aittir.

Hem varsa temsilcinizin hem de hukukçu arabulucuların uyuşmazlığın tamamen hukuki açıdan analiz edilmesine karşı önlem almaları gerekir. Bu tüm avukatlar için zor olabilir. Bir uyuşmazlığı en geniş kapsamda analiz etme ve sadece hukuki mahiyetine sınırlamamanın önemi arabuluculuk eğitim kurumları tarafından kolaylaştırıcı ve değerlendirici arabuluculuk arasındaki ayrımın nasıl yapılacağı yeni arabuluculara öğretilirken vurgulanır. Değerlendirici arabuluculuk esasında fikir oluşturmayı sağlar ve hukukçu arabulucular tarafların pozisyonları hakkında değer yargıları oluşturmaktan kendilerini almakta gerçekten zorlanırlar. En azından açıkça sorulmadıkça fikirlerini beyan etmekten kendilerini almayı öğrenebilirler.

Artık çok sayıda arabulucu bulunmasından dolayı, sizin potansiyel adayınızın uzmanlığı ve deneyimi büyük önem kazanmaktadır. Sizin arabuluculuğunuz için kendi uzmanlık alanında tanınmış bir otorite olan bir arabulucu seçebilirsiniz ki bu alan tıp, teknik, finans veya hukuk olabilir. Bu alandaki sıkça karşılaşılan sorunlara karşı en yaygın çözümleri belirleyebilecek ve umulur ki bunları tarafların özel koşullarına uyarlayabilecektir.

Bazı durumlarda, özellikle de size tavsiye edilmişse, hukukçu olmayan ve uzman olmayan bir arabulucunun sizin için en uygun kişi olduğuna karar verebilirsiniz. Sizin şu konularda kendinizi güvende hissetmeniz gerekir: Arabulucunun gizliliğe uyacağı; tüm işlemler üzerinde kontrol sahibi olacağı ve özellikle de zamanı kontrol edebileceği; tüm tarafları nelerin olup bittiğine ilişkin devamlı bilgilendireceği; tarafsız olarak görüleceği; yeterli ağırbaşlılık ve otorite sahibi olacağı - ki bu önceden hakim olan birinin kullanılmasının özellikle getirdiği bir avantajdır; kendine göre planlarının olmayacağı, zorba olmayacağı, adil, sabırlı olacağı ve ister değerlendirici ister kolaylaştırıcı olsun, yenilikçi bir problem çözücü olacağı. Arabulucular için Avrupa Etik Kuralları tarafsızlık ve gizlilik konusunda özel hükümlere sahiptir. Bkz. Ek 5.

Eğer çok sayıda taraf veya sorun varsa tek bir arabulucu yeterli yaratıcılık ve aslında zaman sahibi olamayabilir:

Arabulucu ekipleri taraflarla birlikte çalışarak güven oluşturma ve kültürel veya yargı yetkisi alanına ilişkin farklılıkları ele alma konusunda faydalıdırlar. Bir arabulucu ekibi avukatlar ve uzmanlar arasında bir karışımdan meydana gelebilir, veya farklı kültürlerde veya yargı yetkisi alanlarında deneyimli arabuluculardan oluşabilir. Bir arabulucu ekibinin görevlendirilmesi arabuluculuk sürecinde aynı anda birden fazla faaliyetin gerçekleşebileceği anlamına gelir. Bir arabulucu ekibi kullanıldığında zaman zaman benimsenen bir çözüm de, daha önceki gizli tartışmalara katılmamış olan bir ekip üyesinin ortaya koyduğu bulguları da içerecek şekilde bir tahkim duruşması şeklinde yeniden yapılanma gerçekleştirilmesidir. Arabulucu ekibi bu tür bir çözümü benimsese de benimsemese de, ekip üyelerinin birbirini tamamlayan becerilere sahip olması ve birlikte iyi çalışabilmeleri hayati önem taşımaktadır.

Kaliforniya'da yaşayan ünlü bir arabulucu olan Lee Jay Berman, Arabuluculuk Stratejileri dizisinde yer alan 'Dikkatli Seçin: Tüm Arabulucular Eşit Yaratılmamıştır' adı makalesinde, eğer bir arabuluculuk süreci başarı şansına sahip olacaksa, belki de en önemli kararın masanın başındaki tarafsız koltukta kimin oturacağına karar verilmesi olacağı yönünde tavsiyede bulunmaktadır. Bu karar davadan davaya değişiklik gösterecektir. Her bir dava için araştırma yapmak, stratejiler oluşturmak ve doğru arabulucuyu seçmek için zaman ayırmak zorundasınız. Metnin tamamı için www.mediate.com sitesinde arşive ve SCMA www.mediationadvocates.org.uk sitesinde haber bültenleri arşivine bakınız.

Berman ayrıca zaman içinde emekli hakimler, dava avukatları, hukuk danışmanları ve profesyonel arabulucular ortaya çıktığında ve de daha çok arabulucu belirli uygulama alanlarında uzmanlaştığında, doğru arabulucuyu seçebilmenin en iyi yolunun bir strateji gerektireceğini ileri sürmektedir.

Diğer şeylerin yanı sıra, aşağıdaki hususları da önermektedir:

- Arabulucuların en az itiraz edilen veya en küçük ortak payda yaklaşımından ziyade fikir birliğine dayanılarak seçilmesi gerekir. Eğer tüm taraflar arabulucunun namına, kişiliğine ve niteliklerine inanırlarsa arabuluculukta davanın anlaşmaya varma şansı çok daha yüksek olur.

- Sadece diğer taraf daha önce birlikte çalıştıkları bir arabulucuyu önerdi diye bu arabulucunun reddedilmesi gerekmez. Arabulucu istemediğiniz hiçbir şeyi kabul etmenizi sağlayamaz, ya da sizi mecbur tutamaz ve üzerinizde baskı kuramaz. Eğer diğer taraf vekili size bir arabulucuyu tavsiye ediyorsa bunu yapma nedeni muhtemelen en azından bu arabulucunun güvenilir olduğunu ve müşterileriyle iyi ilişkisi olduğunu veya davada anlaşma sağlama becerisine sahip olduğunu düşünmesidir ki bu da anlaşma için karşılıklı olarak kabul edilebilir koşulların bulunması anlamına gelmektedir.
- Arabulucunuzun sahip olduğu gerçek arabuluculuk eğitimi düzeyini dikkate alın. Ne de olsa, bir davada anlaşma sağlamak kolay bir şey olsaydı bunun için size ve diğer tarafa yardım edecek üçüncü bir kişiye ihtiyaç duymazdınız.
- Arabulucunun daha önceki davalarda davayı çözüme ulaştırma konusundaki kararlılığını dikkate alın. Bir arabulucu sadece farklı şeyler denemeye devam etme konusunda beceri sahibiyse ve bazılarının "duruşu sağlam" olarak ifade ettiği şeye sahipse ve davayı çözüme kavuşturana kadar oturmaya ve çalışmaya istekliyse bu yolda devam edebilir. Davada anlaşma sağlama konusundaki bu kararlılık veya azim bir arabulucuyu değerlendirilirken ve bu arabulucu ile daha önce çalışmış olan diğer danışmanla görüşülürken dikkate alınması gereken en önemli özelliklerden biridir.
- Diğer tarafa veya avukatına en uygun görecekları arabulucu türünün hangisi olduğunu sorun. Bazı davalar (ve bazen de diğer taraf) on yıllarca deneyim sahibi emekli bir hakim veya dava avukatının otoriter sesine ihtiyaç duyabilir. Başkaları ise insanlarla iyi iletişim kurabilen ve büyük resmi görebilen, daha ikna edici, cana yakın arabulucuları daha uygun görebilirler. Bazı davalar maço bir otorite figürü gerektirirken, diğerlerinde daha hassas bir dokunuş daha iyi olabilir. Her davada bu tür değişkenlerin dikkate alınması önemlidir.
- Arabulucunun daha çok bir kolaylaştırıcı müzakere mi yoksa değerlendirici bir yaklaşım mı sunmasını istediğinizi de düşünün.

- Sizin için neyin önemli olduğunu düşünün. Siz veya rakibiniz, argümanlarınızı duygusal olarak ileri sürecektir derecede güçlü isteğe sahipseniz, duygusal taraflarla başa çıkabilen ve onları bir karar verebilecekleri bir noktaya getirme konusunda yardım eden ve davayı yavaşça sorunsuz bir anlaşmaya doğru yönlendiren bir arabulucudan fayda görecektir (aynı şekilde siz de). Eğer inatçı ve uzlaşmaz kişilerse, mantıklı ve ısrarcı biçimde ikna edilmeleri gerekebilir. Eğer karar verme konusunda zayıflarsa veya kendi davalarının gerçek değerinden emin değillerse, emekli olmuş bir hakimin veya deneyimli bir dava avukatının sunacağı otoriteye ihtiyaç duyabilirler.
- Kendi güçlü ve zayıf yanlarınızı dikkate alın. Kendiniz hakkında eleştiri almada dürüst olmak zorundasınız. Bu kısım en zor kısım olabilir, fakat kendinizi açık biçimde tanımanız çok önemlidir. Örneğin, güçlü ve otoriter bir yapınız varsa, sizi tamamlaması adına daha hassas bir yaklaşıma sahip bir arabulucu sizin için daha faydalı olabilir. Eğer daha çok beyninin sol tarafını kullanan (veya daha mantıksal) veya doğrusal düşünen bir kişi olma eğilimindeyseniz, daha çok beyninin sağ tarafını kullanan, daha çok duygusal olarak uyum sağlayan ve belki de daha yaratıcı bir arabulucuya ihtiyaç duyabilirsiniz.
- Davanın zamanlamasını dikkate alın. Eğer davanızın arabuluculuğa yönlendirildiği zamanın davanın çok erken bir aşamasında olduğunu düşünüyorsanız ve hakimi bu konuda ikna edemiyorsanız, davayı dava süreci boyunca takip etme konusunda kendini adanmış, ısrarcı bir arabulucu seçmek isteyeceksiniz. Deneyimli arabulucular bazen erken arabuluculuk randevusunun sadece arabuluculuk sürecinin başlangıcı olduğunu ve nihai anlaşmaya varılmadan önce ek olarak temel bazı bilgilerin gerekebileceğini bilirler. Gerçek anlamda barışçı çözümlere ve dava sürecinin gereksiz yere kontrolden çıkmasına izin vermemeye inanan bir arabulucu isteyeceksiniz. Bu kişi mantıklı eski bir hukuk başmüşavirinden işletme ve ekonomi alanlarında fikri olan ama hukukçu olmayan bir arabulucuya kadar geniş bir yelpazede değişiklik gösterebilir.
- Uyuşmazlığa konu olan hususu dikkate alın. Zorunlu olmamakla birlikte, uyuşmazlığın mahiyetini anlayan bir arabulucuya sahip olmak size yardım sağlayacaktır. Eğer uyuşmazlık bir aile işletmesinin dağılması ise, ortaklıkları, işletmeleri ve sözleşme hukukunu anlayan bir arabulucuya sahip olmak faydalı olabilir. Aynı zamanda ailenin faaliyet gösterdiği sektörde işlerin nasıl yürüdüğüne aşina olan bir arabulucu da fayda sağlayabilir. Hatta aile işletmelerinin kendine özgü dinamiklerinde uzmanlaşmış veya bu dinamikleri anlayan bir arabulucuya sahip olmak daha da faydalı olabilir. Arabulucu seçiminde dikkate alınması gereken önemli nokta bu kişinin konuları tartışmak ve bir çözüme ulaştırmak için gereken bilgilere aşina olmasıdır. Arabulucunun sadece hukuki konuları anlaması yeterli değildir; aynı zamanda karşılıklı olarak mutabakata varılabilir bir çözüme ulaşılabilmesi için taraflarla ve onların hukuk ekipleriyle nasıl ilişki kuracağını anlaması gerekir.

- Davanın zorluk düzeyini dikkate alın. Küçük davaların çoğu daha az karmaşık olabilir, örneğin basit alacak tahsili veya fiziksel yaralanma gibi davalarda arabulucuların çoğu çözüm sağlayabilirler. Diğer davalar ise yalnızca çok az sayıda arabulucunun anlaşma sağlayabileceği türde davalardır. Örneğin bir ihmal sonucu ölüme sebebiyet verme davası hukuki konular, sigorta kapsamı konuları, tıbbi konular, derin duygusal kayıp konuları ve yapılandırılmış anlaşma konuları içerebilir ve çok sayıda araç ve beceri sahibi olan deneyimli bir arabulucu gerektirir. Arabulucunun beceri düzeyiyle davanın zorluk düzeyini eşleştirmeye çalışmanız size fayda sağlayacaktır. Bazı taraf vekilleri çok zor bir dava gördüklerinde arabuluculuğun başarısız olacağını varsayabilirler ve bu nedenle arabulucunun seçimine çok önem vermezler. Bunun yerine becerikli bir arabulucu seçmeyi ve davanın anlaşmaya ulaştırılmasına bir şans vermeyi deneyin.
- Yukarıda belirtilen noktalara ilişkin olarak, daha önce arabuluculuğa katılmış kişilerden faydalı bilgiler isteyin. Meslektaşlarınıza yalnızca arabulucuyu beğenip beğenmediklerini veya arabulucunun yetkin olup olmadığını sormak yerine, bu noktaların her birine ilişkin özel sorular sorun. Uyuşmazlıkta anlaşmaya varılıp varılmadığını sormak size daha da az bilgi sunar, çünkü bir davada anlaşmaya varılıp varılmadığını etkileyen çok sayıda değişken vardır ve dolayısıyla bu bir arabulucunun becerileri ve etkinliğinin en kötü göstergesi olabilir.

Berman'ın dediği gibi, arabulucunun seçimi, katılacağınız arabuluculuk ile ilgili vereceğiniz en önemli karar olabilir. Özgeçmişleri okumak, arkadaşlarınıza sormak ve gerekli araştırmayı yapmak için zaman ayırın; işin başarıya ulaşması için gereken sorumluluğu üstlenin. Ne de olsa, arabuluculuk için saatlerce çaba harcayıp sonunda başarısızlığa ulaştığını görmek kadar can sıkıcı deneyim yoktur. Kararınızı akıllıca verin.

Arabuluculuk Hizmeti Sağlayıcılar

Arabuluculuk hizmeti sağlayıcı kullanmanın sağladığı en büyük avantaj idari destek sunulmasıdır ve iki tarafın da sabit bir ücret ödediği paket genellikle şunlardan meydana gelecektir:

- Onaylanmış bir liste veya akredite edilmiş bir panelde yer alan tavsiye edilen bir arabulucunun sağlanması,
- Bu arabulucunun hazırlanması ve katılımı,
- Faaliyetin gerçekleştirileceği yerin gerektiği şekilde belirlenmesi ve kiralanması,
- Arabuluculuğa başvurma konusunda mutabakata varmaktan sonuca kadar tüm sürecin yönetilmesi.

Sürecin yönetilmesi normalde şunları kapsar:

- (i) Bizzat sürece ilişkin açıklayıcı materyaller sunmak;
- (ii) Bu tür uyuşmazlıklarda deneyim sahibi onaylanmış veya akredite edilmiş arabulucu adaylarından oluşan son liste belirlemek ve beraberinde her birinin CV'lerini veya özgeçmişlerini sunmak;
- (iii) Tarafların ve arabulucunun katılacağı güncel standart biçimli bir arabuluculuk anlaşması sağlamak;
- (iv) Arabulucunun talimatı ve ücretine ilişkin anlaşmaya ve anlaşmaya varmak;
- (v) Faaliyetlerin gerçekleştirileceği yeri tutmak ve sahipleri ile ilişkiyi yürütmek;
- (vi) Taraflar veya arabulucu tarafından ortaya konulan sorular veya sorunlara karşılık verilmesi;
- (vii) Düzenlemelerin tarafların avukatları ile koordine edilmesi;
- (viii) Arabuluculuk sonrası prosedürlerin yerine getirilmesi.

Günümüzde artık düzinelerce arabuluculuk hizmeti sağlayıcı vardır ve bunlar eğitim kuruluşları, akademik veya mesleki kurumlar ve meslek kuruluşlarından özel ticari firmalara kadar değişiklik göstermektedir. Bu tür bir hizmetin kullanılmadığı bir durumda, deneyimli arabulucuların çoğu ile doğrudan temasa geçilebilmektedir, ve hizmet sağlayıcıların İnternet'te serbestçe reklam yapabildiği aile arabuluculuğu alanında daha da çeşitlidir. Toplum arabuluculuğu için, yerel yönetimler ve hayır kuruluşları arabuluculuk hizmet sağlayıcıları olarak hareket etmektedir.

Zengin bir arabulucu paneline sahip olan ve tavsiyelerine güvenebileceğiniz bir hizmet sağlayıcı seçmelisiniz. Uyuşmazlık konusunun ne olduğuna bakmaksızın sadece kendi eğitmenleri veya öğretim üyeleri olan az sayıda fakat ciddi anlamda deneyimli arabulucular değil de sizin uyuşmazlığınız için en uygun arabulucuyu belirleyecek bir kuruluşa ihtiyacınız vardır. Kuruluşun paneli geniş uzmanlık alanları içermelidir ve tam teşekküllü dıştan yönetilen bir hizmet sunmalıdır. Bu küçük fakat önemli olan ayrıntılara ilişkin doğrudan arabulucuyla temasa geçmekten kaçınılmasını sağlayacaktır ki bu muhtemel olarak maliyetleri artıran bir durumdur, yine de bütün amaç, tek ücret karşılığında paket hizmet almaktır.

Tam teşekküllü dıştan yönetilen bir hizmet şunları sağlayacaktır:

- Taraflara uygun çözüm sürecini kullanma konusunda anlaşmaya varmalarında yardımcı olmak;
- İsteksiz tarafları sürece girme konusunda teşvik etmek;
- Arabulucu veya tarafsız kişiye veya gerekli ve uygun olduğu yerlerde tarafsız kişilerden oluşan ekibe ilişkin tavsiyede bulunmak;
- Bir menfaat çatışması kontrolü yapmak ve tarafsız kişiden de istemek;
- Gerekli olduğu şekilde tarafsız kişinin bağımsızlığına ilişkin beyanda bulunmak;
- Tarafsız kişinin ücretine ilişkin taraflar adına müzakerede bulunmak ve bu kişinin ücreti ile ilgilenmek;
- Dokümanlar destesinin içeriğine ilişkin tavsiyede bulunmak;
- Dava özetlerinin içeriğine ilişkin tavsiyede bulunmak;

- Arabuluculuğa katılan taraflar arasında bir denge sağlamaya çalışmak;
- Her tarafın arabuluculuğun şartlarını kabul etmelerini sağlamak veya kabul edilmek üzere veya ilgili uyuşmazlığa uyması için üzerinde tartışma ve değişiklikler gerçekleştirmek için temel oluşturması adına standart biçimli bir anlaşma sunmak;
- Faaliyetlerin gerçekleştirileceği yeri kesinleştirmek ve düzenlemek, ortaya çıkabilecek sorunları ele almak;
- Randevu gününde taraflar tarafından imzalanmak üzere arabulucuya arabuluculuk anlaşmasının düzgün biçimde yazılmış nüshalarını sunmak;
- Uygun belgeleri arabulucuya teslim etmek;
- Genel olarak sürecin sorunsuz ilerlemesini sağlamak.

Bir hizmet sağlayıcı seçerken ücretin tam olarak neleri kapsayacağını ve hizmetin daha önceki bahsedilen hususların tamamını sağlayıp sağlamadığını kontrol etmelisiniz.

Arabuluculuk Anlaşması Nedir?

Arabuluculuk süreci tamamen rızaya dayalıdır ve taraflar ve arabulucu arasındaki anlaşmaya göre düzenlenmesi gerekir. Gizliliğe tabi bir süreç olduğu için de, tüm katılımcıların gizlilik hükümleriyle resmen bağlı olması gerekir.

Arabuluculuk hizmeti sağlayıcılar veya aslında bağımsız arabulucuların da taraflara hazırladıkları güncel standart biçimli arabuluculuk anlaşmasını sunacak olmalarına rağmen, bir avukat bu anlaşmayı incelemeli ve gerekliyse arabuluculuk dokümanlarını müvekkilin eklemeleri doğrultusunda gözden geçirmelidir. Anlaşmayı sizden çok daha fazla arabuluculuk deneyimine sahip birisi oluşturmuş olabilir, fakat arabuluculuğa katılanlar müvekkillerinin dokümanı tamamen gözden geçirmesini sağlamalı ve şartlarının uyuşmazlık açısından kapsamlı olduğundan ve tam anlamıyla anlaşıldığından emin olmalıdırlar.

Sizi temsil eden bir avukatınız yoksa, her arabuluculuk anlaşmasında bulunması gereken ve sizin anlamanız gereken bazı kilit noktalar vardır:

- (i) Tüm işlemler gizlidir ve tüm haklar saklı kalma kaydına tabidir.
- (ii) Taraflardan hiçbiri sürecin ilerleyen aşamalarında arabulucuyu arayarak/çağırarak arabuluculuk süreci sırasında öğrendiklerine ilişkin deliller sunamaz. Bu yasaklama, arabulucuyu da kapsar ve arabulucunun gizlilik hakkı, önceden mevcut uyuşmazlık dahil olayın tamamını kapsar. Bu yasaklama işlemlerin giderlerini de kapsar.
- (iii) Süreç gönüllülüğe dayalıdır: taraflardan biri herhangi bir yaptırım olmaksızın sürecin sonlandırılmasını isteyebilir.
- (iv) Arabulucunun rolü herhangi bir hüküm vermek veya bulgular elde etmek değil, anlaşmayı kolaylaştırmaktır.
- (v) arılan herhangi bir anlaşmanın şartları yazılı hale getirilmelidir.

Bu temel hükümlere ek olarak, bazı kabul edilen protokollerin anlaşmaya eklenmesi şeklinde arabuluculuğun formatı veya içeriğine karar verilmesi de mümkündür. Bu tür alışılmış ifadeler bazı örnekler şunlardır:

- Taraflar o günde anlaşmaya varma yetkisine sahip olacaklardır.
- Taraflar arabulucunun yönlendirmelerini izleyeceklerdir.
- Tarafların her biri en azından bir özel oturuma katılacak kadar arabuluculuk sürecinde bulunacaklardır.
- Arabuluculuk belirlenmiş bir durumun meydana gelmesi halinde sonlandırılabilir.
- Taraflar arabuluculuk oturumlarını sesli veya görüntülü olarak kaydetmeyeceklerdir.

Artık bazı standart biçimli arabuluculuk anlaşmaları açıklayıcı notlar ve arabulucunun davranışlarına ilişkin rehber ile birlikte oldukça büyük dokümanlar haline gelmektedir. Bunlara ilişkin iyi örnekler Ek 2'de bulunmaktadır.

Örneğin, Royal Institution of Chartered Surveyors [Kraliyet Yeminli Süveyörler Kurumu] gibi kurumların arabuluculuk hizmeti sağlayıcı olarak iş gördüğü durumlarda, o kurumun kendi standart anlaşma formu vardır. Arabuluculuk anlaşmalarındaki belirli bazı koşullar, arabulucunun mensup olduğu meslek kuruluşunun (örneğin Hukuk Cemiyeti veya Baro) veya standart koyan kurumun veya mesleki yükümlülük sigortalarının gereklerini yansıtır olabilir.

Yeri Nasıl Sececeğim?

Yargı yetkisi alanına göre belirlenmiş mahkeme salonlarında yürütülen dava sürecinin aksine, arabuluculuk randevusu için en uygun yeri seçme şansınız olacaktır ve bunu coğrafi elverişlilik, kira maliyeti, mevcut odaların niteliği ve büyüklüğü ve aynı zamanda strateji açısından değerlendirebilirsiniz.

İlk olarak yerin giderinin genel ücretlerden birine dahil olup olmadığına bakın. Bir arabuluculuk hizmeti sağlayıcı kullanıldığı durumlarda bu şekilde olmalıdır, aksi halde ayrıca bir kira söz konusu olabilir. Eğer ek bir gider ortaya çıkıyorsa, arabuluculuk faaliyetlerini herhangi bir maliyete neden olmaksızın taraflardan birinin veya hukuk ekiplerinin ofislerinde veya odalarında gerçekleştirmenin daha tercih edilebilir bir durum olup olmadığını düşünün. Sizin ve karşı tarafın adına katılacak diğer kişilerin, diğer tarafın ve arabulucunun nerede olduklarını belirleyin ve imkanların bulunduğu en merkezi yeri teklif edin. Arabulucular arabuluculuk oturumunun yeri ve formatına ilişkin mutabakata varılmasının anlaşmaya varma yolunda önemli bir psikolojik adım olduğunu düşünürler; böylece görüşmeden önce en azından taraflar anlaşmazlıktan biraz uzaklaşarak anlaşma noktasına doğru ilerlerler.

İki taraflı bir arabuluculukta genelde en az üç oda gerekir. Bunlardan biri tüm katılımcıları alacak kadar büyük olmalı diğerleri de özel oturumlar için kullanılmalıdır. Yalnızca iki toplantı odasının bulunduğu durumlarda, taraflardan birinin ortak oturum odasında özel oturumlarını gerçekleştirmesi gerekecektir. Katılan kişi sayısına göre yeterli sayıda oda yoksa, taraflar koridorlarla yetinmek zorunda kalabilir ki bu da tatmin edici bir durum değildir. Eğer çok sayıda oda mevcutsa arabulucu fırsattan istifade ederek başka yerlerde anlaşma yolları ararken örneğin uzmanlar veya avukatlar arasında küçük paralel veya eş zamanlı toplantılar gerçekleştirebilir.

Arabuluculuk oturumunun ev sahibi kim veya hangi kuruluş olursa olsun, gün içerisinde yiyecek içeceklerin sağlanması ve oturumun akşama dek sürmesi durumunda da bunun sürdürülmesi gerekecektir. Odalar erişilebilir, rahat, doğal ışık alan ve ısıtılmış ortamlar olmalıdır çünkü tarafların bu odaları uzun bir süre boyunca kullanması gerekebilir.

Tarafların odalarının dış telefon hatları olması gerekir ve ev sahibi kablosuz veya geniş bantlı İnternet, faks ve fotokopi imkanları sağlamalıdır. Bunlardan ilk üçü ek bilgi veya belge toplanması için iken sonuncusu tüm anlaşmaların çoğaltılarak binayı terk etmeden önce taraflar ve arabulucuya daha sonra da arabuluculuk hizmeti sağlayıcıya ulaştırılmasını sağlamaktır. Eğer mümkünse binada gece geç saate kadar çalışanlar bulundurulmalı ve taraflara taksiler, son tren saatleri, iş saatlerinden sonra park yerinin kullanıp kullanılmadığı da dahil olmak üzere yerel ulaşım ve yerel restoranlar ve eve sipariş hizmetlerine ilişkin bilgiler verilmelidir.

Stratejik ve taktik değerlendirmeler genelde arabuluculuk sizin yerinizde, yoksa diğer tarafın yerinde veya tarafsız bir yerde mi yapılsın sorusu etrafında döner. Bazen uyumsuzluk tarafları, özellikle de davalının avukatı veya sigortacısı, yere ilişkin kontrol sahibi olmanın taktik açısından avantaj sağladığına inanırlar ve davacının kendi yerlerine gelmesini isterler. Eğer bu bir tür göz dağı verme şekli olarak görülüyorsa, bir anlaşmaya olanak sağlaması çok zordur. Eğer arabuluculuk faaliyetlerinin taraflardan birinin yerinde gerçekleştirilmesi gerçek anlamda bir maliyet tasarrufu sağlıyorsa veya o şekilde görünüyorsa, bu daha kabul edilebilir bir durumdur. Her durumda, arabulucu tarafların tarafsız bir yerde buluşmalarını tercih edecektir. Sizin için en önemli şey sizin rahat hissetmeniz ve bu yerin, diğer her şeyde de olduğu gibi, sürecin adilliğinin bir göstergesi olduğuna inanmasıdır. İstemediğiniz bir durumu kabul etmek için baskı altında tutulmamalısınız ve aynı şekilde diğer taraf veya arabulucu tarafından zora sokulduğunuz hissine kapılmamalısınız.

Arbuluculuk Tarihini Nasıl Belirleyeceğim?

Arbuluculuğa gitme kararı verildikten ve arabulucu da görevlendirildikten sonra, makul olan en kısa sürede arabuluculuğun gerçekleştirileceği tarih belirlenmelidir. Arabulucu genellikle programında yer alan taahhütlere göre ve nispeten kısa bir sürede arabuluculuğu gerçekleştirme görüşü doğrultusunda seçilir. Taraflara sağlanacak temel faydaların uyumsuzluğun mahkemeye taşınmasına kıyasla maliyet ve zaman tasarrufu sağlanması amacı olmasından dolayı, tarafların arabuluculuğu kabul etmeleri ve belirlenen arabulucu ile görüşmeyi kabul etmeleri ile ortaya çıkan ivmeden faydalanmanız gerekir. Eğer dava süreci devam etmekteyse, dava sürecinde zamanın geçişini askıya almak ve daha geniş kapsamlı inceleme, açıklama veya başka türlü usule ilişkin çalışmaları durdurarak giderlerin artışı önlemek de önemlidir. Bu arada arabuluculuğu maliyet odaklı, kısıtlı ve kendi kendini idare eden bir süreç olarak yürütebilirsiniz.

Her ne kadar ciddi anlamda bir görevlendirme öncesi hazırlık unsuru olsa da ve bazen de görevlendirme öncesi toplantılar veya ilişkileri olabilse de, genel olarak arabulucunun görevlendirilmesi ile arabuluculuk sürecinin başlaması arasındaki gecikmenin üç-dört haftadan fazla olmamasını hedeflemelisiniz. Sıklıkla, bir arabulucuya veya arabuluculuk hizmeti sağlayıcı tarafından sunulan hizmetlere karar vermede önemli bir faktör de arabulucunun müsaitliğidir. Muhtemelen, arabuluculuk için erken bir tarih alınması hazırlık süresi hakkında endişe etmekten daha önemlidir. Eğer kapsamlı bir hazırlık gerekeceğinin veya temel kişilerin veya bilirkişilerinin katılımının gerekeceğinin farkındaysanız, bu farklı bir durumdur ve bu durumda randevunun ertelenmesi gerekecektir. Fakat arabuluculuğa başvurma kararı verildikten sonra, süreç ileri doğru ilerlemeli ve hareketsizlikten dolayı sona ermesine izin verilmemelidir.

Özellikle en az üç kişinin, muhtemelen daha fazlasının, takvimi söz konusu olduğundan, bazen erken bir tarih üzerinde herkesin mutabık olmasını sağlamak zordur. Öncelik sırasıyla, arabulucunun, tarafların, zorunlu katılımcıların ve diğerlerinin müsaitlik durumunu dikkate alın. Avukatların müsaitliği konusunda daha az endişelenin.

[Boş bırakılmıştır.]

HAZIRLIK

Ne Türden Belgelere İhtiyaç Duyacağım?

Bu oldukça geniş çaplı bir genelleme olabilir fakat dokümanlar arabuluculukta nadiren önemli bir rol oynarlar ve bir duruşmada gerekene yakın düzeyde bir belge yığınının oluşturulması pek çok durumda tamamen gereksizdir. Bunun nedeni de, her ne kadar arabulucunun ve diğer tarafın sizin kendi pozisyonunuzun gücüne ilişkin inancınızın farkında olmasını sağlamak sizin müzakeredeki duruşunuz açısından hayati öneme sahip olabilse de ve de bunu muhtemelen nesnel doküman kanıtlarıyla desteklemek istesiniz ve bunu da yapabilecek durumda olsanız da, sizin amacınızın davanızı kanıtlamak olmamasıdır. Yasal davanın gücü her zaman bir referans çerçevesi sunar. Ancak belge yığınları asgari düzeyde olmalıdır, bu belki sadece temel dokümanlardan oluşan üzerinde ortak mutabakata varılmış temel belgeler yığını olabilir ve uyuşmazlıkta dava sürecine girildiği durumlarda dikkat çekici mahkeme evrakını da içerebilir. Orta büyüklükte bir dava için dahi, arabulucu muhtemelen 100 sayfadan fazla belge görmek istemeyecektir.

Arabulucunun tarafları muhtemelen aylardır ve hatta yıllardır süren bir uyuşmazlıkta birkaç saat içinde anlaşmaya yönlendirmesi istenmesinden dolayı 'hevesle işe başlaması' için yeterli olacak materyallere ihtiyaç duyacağını unutmayın. Arabulucu müzakereleri başlatmadan önce temel bilgileri ve argümanları benimsemesi, arka plan araştırması gerçekleştirmesi ve olası stratejiler belirlemesi için gerektiğini düşündüğünüz kadar zamana ihtiyaç duyacaktır.

Bununla beraber, arabuluculara verilen normal ücret, daha önceden ek bir okuma süresi özellikle belirlenmemişse, arabulucunun ancak nispeten kısa bir sürede hazırlanmasına imkan tanıyacaktır. Arabulucunun rolünün ne olacağını aklınızda tutun. Arabulucunun kullanmayacağı bir belge yığını oluşturmak için faturanın şişirilmesinin hiçbir anlamı yoktur.

Temsil ediliyorsanız, taraf vekili için asgari temel dokümanların belirlenmesi görevi çok önemli hale gelmektedir. Arka planın oluşturulması için hayati önem taşıyan belgelere (dava beyanlarını veya diğer dava yönetimi materyallerini sadece konuların anlaşılması için gerekli olanlarla sınırlamaya) ve kendi davanızı ortaya koymak veya diğer tarafınıki çürütmek için gereken belgelere odaklanmanız gerekecektir. Tüm önemli olmayan dokümanlar reddedilmelidir. Bu da taraflar arasındaki yazışmaların yalnızca çok önemli olduğunu düşündüğünüz zaman dahil edilmesi anlamına gelir. Eğer çok sayıda doküman varsa bir okuma listesinin arabulucuya yardımcı olup olmayacağını değerlendirin.

Dokümanların esas amacı davanızı kanıtlamak değil, diğer tarafa sunduğunuz konuların açıklanmasında destek sağlamaktır. Nelerin ekleneceğini düşünürken, konuların diğer tarafa açık biçimde görünüp görünmediğine bakın: Taraflar bazen sürecin çok geç bir aşamasında pozisyonunuza ilişkin çok bariz bir yanlış anlamaya sahip olduklarını göstererek sizi şaşırtabilirler. Bu özellikle tazminatın hesaplanması veya tartışılması açısından geçerlidir. Davanızı desteklemek için büyük ölçüde dayanmak istediğiniz dokümanlar arabuluculuk görüşmelerinden çok önce diğer tarafa sunulmalıdır. Başka şeyler de getirilebilir fakat muhtemelen gerekli olmayacaktır.

Asgari dokümanlar kuralına ilişkin önemli bir nokta arabuluculukta bilirkişi raporlarının oluşturulması ve kullanılmasıdır. Bilimsel veya teknik konularda arabulucunun söz konusu probleme ve tarafları ayıran hususlara ilişkin bilgi edinmesi gerekebilir ve bu tür raporlar olmaksızın bunu yapması mümkün olmayabilir. Bu tür raporların çevresel hususlarla ilgili olup olmadığına ve gerçekten taraflar arasındaki uyuşmazlığın temeline inmediğine; veya aksi halde yargıda kanıtlanması veya çürütülmesi gerekecek bilirkişi tanıklığına ilişkin sorunların arabulucu veya taraflar tarafından dikkate alınmadan veya çözülmeden anlaşmaya varmak için yeterli yolların olup olmadığına bakmanız gerekir. Eğer arabulucunun, bilirkişilerin ele aldığı konularla uğraşması hayati önem taşıyorsa, yargılama için hazırlanmış bir raporun çok uzun veya karmaşık olup olmadığına ve bir özetin yeterli olup olmayacağına karar verin. Eğer bu yolu seçerseniz, ek olarak güvenmek istediğiniz bilirkişi görüşünü desteklemek için gereken başka dokümanlara da ihtiyaç duyabileceğinizi unutmayın.

Arabulucudan tanıkların ifadelerini okumasını isteyip istemeyeceğinize karar vermeniz gerekecek bazı durumlar olacaktır. Görüşmelerde her tanığın neyi ele almasının beklendiğine ilişkin kısa özetler hazırlamanız daha iyi olabilir. Arabulucuların duruşma için hazırlanan tanık ifadelerini okumayı gerekli görmesi pek olası değildir. Ancak siz, eğer bunun yeterince önemli olduğunu düşünüyorsanız bu konuda baskı yapmalısınız fakat bu sırada da arabulucuya bulunduğunuz güç pozisyonundan anlaşma konusunda müzakereye girme konusunda hazırlıklı olduğunuz dışında hiçbir şeyi kanıtlamak zorunda olmadığınızı her zaman aklınızda tutmalısınız. Nihayetinde, arabulucunun nelere sahip olmasına karar verecek veya rıza gösterecek olan kişi sizsiniz. Çok az şeye de ihtiyaç duyabilir, fakat siz arabulucunun uyuşmazlığı anlaması için gerçekten nelere ihtiyacı olacağını düşündüğünüzü ortaya koyma konusunda kendinizden emin davranmalısınız, ki bunlar dava beyanları, ibraz edilen temel belgeler, temel dokümanlar, tanık delillerinin bir özeti veya bilirkişi raporlarının tamamı olabilir.

Arabulucunun görmesini fakat diğer tarafın görmemesini istediğiniz bazı gizli dokümanlar olabilir. Bunlar randevudan önce arabulucuya ayrıca gönderilebileceği gibi özel oturumda da kendisine gösterilebilir; bunlar "gizli, yalnız arabulucu içindir" biçiminde işaretlenmelidir.

Mümkün olduğunda diğer tarafla asgari doküman sayısına ilişkin anlaşmaya varmaya çalışmak sizin lehinize olacaktır. Duruşma belgesi yığınlarının içeriği, zaman çizelgesi ve dava özetlerinin formatı ve uzunluğuna ilişkin anlaşmaya varabilirseniz, bu tarafların arabuluculuğa doğru düşünce yapısıyla katılmasını sağlayacak bir ivme ve genel mutabakat ruhu yaratacaktır.

Kimler katılmalı?

Sürecin erken bir aşamasında arabuluculukta gerçekten hukuki temsile ihtiyaç duyup duymadığınızı değerlendirmeniz gerekecektir. Aile ve toplum arabuluculuğu, ÇUÇ ve telefonla arabuluculukta, avukatlar genellikle yoktur. Hukuki/ticari uyuşmazlıklar ise, taraflar için tamamen farklı bir konudur.

Örneğin, deneyimli bir profesyonel iseniz veya şirket sekreteri, hukuk veya finans yöneticisi iseniz, temsile ihtiyaç duymadığınıza karar verdiğiniz durumlar nadiren olabilir. Stratejiye ve giderlere ilişkin nedenlerle, kendi ticari menfaatlerinizi koruyacak kadar güçlü ve yetkin olduğunuzu düşündüğünüz sürece, yardım almadan kendi başınıza katılmaya karar verebilirsiniz.

Ancak o durumda; prosedür, müzakerelerin muhtemel olarak nasıl ilerleyeceği ve arabulucu tarafından benimsenmesi muhtemel argümanlar ve ikna yöntemlerini çok iyi anlamanız gerekir.

Eğer temsil gerekliyse, hukuk ekibinin kimlerinden oluşması gerektiğine karar vermelisiniz. Çok büyük bir hukuk ekibi, sürecin ekonomisine zarar verebilir ve diğer taraf bunu göz korkutucu bulabilir. Ortak oturum ve özel oturum odalarında aşırı kalabalıktan dolayı sıkıntı yaşanabilir. Hatta yanlış bir mesaj bile verebilirsiniz: Bizzat uyuşmazlığın veya anlaşmaya varma ihtiyacının önemini yanlışlıkla abartabilirsiniz.

Elbette ki daha fazla gözlemci ve destek personeli olabilir. Özellikle şehirlerdeki hukuk firmaları toplu halde gezerler ve en azından asistanlardan oluşan küçük bir orduları olmaksızın neredeyse hiçbir yere gitmezler. Her zaman önceden stajyerlerin veya öğrencilerin sürece katılıp katılamayacağını sorma nezaketi gösterin, çünkü gereksiz kişilerin varlığı en azından lojistik açıdan bir etki yaratabilir. Büyük bir ekiple gelmeniz talimatı verildiğinde bunu önceden arabulucu ile görüşerek bu konuda anlaşmanız gerekir.

Eğer dava sürecinden önce uyuşmazlıkla geniş kapsamlı bir bağlantısı bulduysa veya arabuluculuğun başarısız olması halinde muhtemelen yargılamayı yürütecek olan kişiye avukat da sürece dahil edilmelidir. Bu durum avukata, davaya ilişkin belgelerde bulamayacağı nüanslar hakkında bilgi edinmesine, muhtemel tanıklara ilişkin bir fikir edinmesine ve hukuk mesleğinden olmayan diğer tarafın müvekkili ve onun hukuk ekibi hakkında içgörü kazanmasına imkan sağlayacaktır. Hukuk danışmanı aynı zamanda uyuşmazlık konusunun girdiği hukuki alana ilişkin uzmanlık bilgisine, arabuluculuk taraf vekili olarak deneyime veya sürece dahil olan müvekkillerden herhangi biriyle özellikle bir ilişkiye (örn. sigortacılar) sahipse de sürece katılmalıdır. Süreç, hukuk danışmanının ayrıca bir avukat katılımı olmaksızın talimat verilebileceği şekilde esnektir. Küçük davaların çoğunda avukatın katılımı maliyet-etkin olmayacaktır.

Bazı nadir durumlarda bizzat uyuşmazlık tarafının katılımı da gerekemeyebilir. Bunun bir örneği aynı konu üzerine fakat farklı davacılarla gerçekleştirilen bir dizi arabuluculuk faaliyetlerinin ilerleyen aşamalarında bulunan bir grup davası, davalı ile ilgili olabilir ve artık bu aşamaya gelindiğinde davalının müzakere pozisyonu ve aralığı halihazırda biliniyor olabilir. Ancak genellikle müvekkil bireysel olarak kendisi veya ilgili bilgi ve anlaşma sağlama yetkisi sahip bir insanlardan oluşan ve uyuşmazlığa dahil olan temel kişilerin ve diğer taraf için de eşit öneme sahip olan yöneticiler veya görevlileri de içeren bir ekiple birlikte katılacaktır.

Arabulucu hem üzerinde çalışılan konuda hem de diğer paralel veya daha kapsamlı konularda anlaşma sağlanması üzerinde etki yaratabilecek herkesin katılımını gerektirecektir. Kimlerin katılması gerektiğini (kendiniz veya avukatınızla) dikkatle değerlendirmelisiniz. Kimlerin katılması gerektiğine ilişkin güçlü hukuki tavsiyeye rağmen, tüm taraflar anlaşma konusunda tam yetki sahibi olan temsilciler gönderemeyebilirler: Örneğin, bizzat uyuşmazlığı değil daha geniş bir anlaşma alanını ele alan yenilikçi bir çözüm yöneticinin yetkisini veya bir kurul kararını gerektirebilir.

Akılda tutulması gereken yaygın sorunlar

Şirketin finans yöneticisi süreçte bulunmayabilir ve arabuluculuk süreci başlatıldığı sırada onun da bulunması ihtiyacı öngörülmemiş olabilir. Yerel bir yetkili kurum anlaşmanın uygun olduğu yönündeki tavsiyeye ilişkin kendi finans veya hazine komitesinin onayına ihtiyaç duyabilir. Sıkça yaşanan bir durum da sigortacıların arabuluculuk sürecine dahil olduğu ve katıldığı fakat sigortalı tarafların sigortacılarının katılımı veya sigortanın kapsama düzeyinin gizli kalmasını istemeleridir. Sıklıkla, eğer teklif edilen anlaşma karmaşıkta, bankalar ve garantörler arasında kabul edilmiş altta yatan finansal düzenlemeler gerektirebilir. Tarafların bu ihtimallerin çok önceden farkında olması gerekir. Deneyimli bir arabulucu için arabuluculuğun bir aşamasında anlaşma yetkisinin sınırsız olmadığını öğrenmek şaşırtıcı olmayacaktır. Ancak makul biçimde öngörülen anlaşma için gereken yetkinin bulunmasını sağlamak için adımlar atılmalıdır.

Arabuluculuk görüşmelerine uyuşmazlığın bir parçası oldukları için (çözümün bir parçası olmadan) katılan bireyler tanık değillerdir fakat genelde bu kişilere karşı bu şekilde davranma eğilimi vardır. Avukatlar hala arabuluculuğu yönetilen bir anlaşma müzakeresinden ziyade duruşma benzeri bir süreç olarak görürler ve arabuluculuğun başarısız olması halinde yargılamada tanıklık edecek kişileri de görüşmelere davet etme ihtiyacını hissederler. Normalde, esas taraflar olmadıkları sürece bu kişilerin konuya dahil edilmesi gerekli değildir - aslında arabuluculuk sürecine katılmazlarsa çözüme ulaşmak daha kolay olabilir. Çok fazla kişinin katılmaması daha iyidir. İdeal olarak katılanlar bizzat taraflar ve gerekli olduğunda şirketin veya kurumun anlaşma yetkisine sahip olan üst düzey bir temsilcisi ve/veya sigortacı olmalıdır. Arabulucu kimlerin katılacağı ve statülerinin ne olduğuna ilişkin bilgilendirilmelidir.

Dikkate alınması gereken başka faktörler de vardır. Farkında olduğunuz kişilik çatışmalarını da dikkatle ele almalısınız. Dikkate alınması gereken, yönetimle ilgili veya aynı taraf içinde ortaya çıkan başka çatışmalar da olabilir. Sıkça görülen bir örnek şikayet edilen kararı veren kişinin karar verme sürecinin analizinin kişi üzerinde yaratacağı etkidir. Eğer kusurlu bulunduğu anda agresifleşme veya utanma eğilimindeyse - bu arabuluculuk üzerinde, özellikle de kişiyi anlamaya varma veya şirketinin anlamaya varması üzerinde bir etki yaratacak mıdır? Taraf vekili aynı taraf içinde bir çatışma meydana gelmeden önce bu çatışmanın olası gizli etkilerini ortadan kaldırmanın yollarını bulmalıdır.

Görüşmelerde, bilirkişilerin kullanılması üzerinde dikkatle düşünmeyi gerektiren bir husustur. Temel, teknik, değerlemeye ilişkin, vergiye veya muhasebeye ilişkin sorunlar olabilir ki bunlardan son üçü yaygındır. Bilirkişi kullanımında, hem sizin hem de arabulucunun bilirkişi tanıklığı kullanımı sonucunda ortaya çıkabilecek bir dengesizlik nedeniyle tarafların dezavantajlı pozisyona gelmesine sebep olmayacak şekilde eşitlik sağlamayı istemeniz gerekir. Kullanılacak tüm bilirkişi tanıklığı, tamamlanmamış veya taslak halinde olsalar bile, arabuluculuk tarihinden önce karşılıklı olarak paylaşılmalıdır. Sürprizler anlamaya vesile olmazlar - ancak diğer tarafın süreci terk etmesine neden olurlar. Dolayısıyla her iki tarafın da bilirkişilerin sürece katılacağından haberdar olması ve bu kişilerin uzmanlık alanlarını, neden geldiklerini ve neler söyleyeceklerini bilmesi gerekir. Bilirkişilerin ve danışmanların katılmasının gerekip gerekmediğine veya gerekli oldukları zaman ulaşılmak üzere hazırda beklemelerine veya telefon veya video konferans yoluyla katılımlarına ilişkin mutabakata varmak gerekebilir.

Kimler Ulaşılabilir Olmalı?

Kendinize ait olan yerde veya avukatın ofisinde bir destek ekibinin bulundurulması oldukça faydalıdır. Sıklıkla gün içerisinde, yeni bilgiler veya dokümanlar gerekli olabilir ve bunlar arabuluculuğun ilerleyen aşamalarında aniden hayati önem kazanabilir. Bunlar yükümlülükle veya miktarla ilgili konular olabilir veya yaratıcı çözümlerin uygulanabilirliği veya etkisi ile de ilgili olabilir. Ayrıca ilgili üçüncü kişilerin, örneğin sigortacının, bizzat süreçte bulunması yerine telefonla talimat vermek için hazır bulunması da tercih edilebilir. Arabuluculuk faaliyetlerinin çalışma saatlerinden çok daha geçe kadar sürebileceğini unutmayın ve eğer çalışma saatlerinden sonra bir destek ekibi veya üçüncü kişiyle temasa geçmeniz gerekirse buna göre düzenlemeler yapılmalıdır.

Randevudan Önce Arabulucu İle Görüşebilir Miyim?

Randevudan önce, arabulucu sizi telefonla arayabilir. Arabulucunun, hakim aksine, istediği şekilde her iki tarafla da daha önceden ayrı ayrı görüşebilir ve sık sık görüşür. Eğitimlerde arabulucular bu şekilde davranmaları yönünde teşvik edilirler.

Arabuluculuk süreci arabuluculuğun başladığı gün başlamaz. Önemli davaların çoğu arabulucu ve avukatların dahil olduğu bir ön görüşmeden veya en azından karşılıklı telefon görüşmelerinden fayda görecektir. Arabulucunun tercih etmesi durumunda taraflarla önceden ayrı ayrı görüşmesi tamamen mümkündür. Bu özellikle arabulucunun sürece dahil olan kişileri erkenden görmek, özellikle avukatlarla bir yakınlık kurmaya başlamak veya zorlu konular veya zor kişileri bir an önce tanımak istediği durumlarda geçerlidir. Çoğunlukla bir telefon konuşması yeterli olacaktır. Bunun amacı, arabulucunun sürecin ve katılımcıların sorumluluklarının ana hatlarını çizeceği, avukatların arabuluculuk deneyimlerini kontrol edeceği, kimlerin katılacağını teyit edeceği, anlaşma yetkisinin var olduğunu teyit edeceği, gerekli olduğunda ek bilgiler talep edeceği, davada nasıl anlaşmaya varılabileceğini soracağı, mevcut teklifleri araştıracağı ve anlaşmanın önündeki olası güçlükler veya engellere ilişkin daha geniş bir tartışma ortaya koyacağı, yapıcı, işbirlikçi bir sürecin başlangıcı olmasıdır. Bu bilgiler veya bazı hususlardaki nüanslar, dokümanlardan elde edilememeyebilir.

Arabulucu sadece sürece dahil olan avukatlarla görüşebilecek şekilde kısıtlanmış değildir. Empatiye dayalı bir ilişki başlatmak veya süreci açıklamak amacıyla anlaşma yetkisine sahip kişilerle doğrudan konuşmak isteyebilir. Bu içine girdiğiniz sürecin esnekliğini ortaya koymaktadır. Bu ayrıca, açık ve meraklı bir düşünce yapısına sahip olmanız gerektiğini göstermektedir. Bu erken aşamada avukatınızın size karşı doğrudan yaklaşım konusunda savunmacı olmasına karşı hazırlıklı olun, çünkü avukat sizi ve davanızı yönetme kontrolünü kaybetmekten kaygı duyar; bu kontrol özellikle bir vekil için dava sürecinde avukat/müvekkil ilişkisinin temel bir özelliğidir.

Arabulucu görevlendirildikten sonra kendisiyle erkenden temasa geçmeniz işbirlikçi yaklaşımınızı göstermeniz için bir fırsattır. Arabulucuyla beraber örneğin temel dokümanlara ilişkin anlaşmaya varmak için bir zaman çizelgesi, sorunların bir listesi, dava özetlerinin diğer tarafla karşılıklı olarak paylaşılması gibi usule ilişkin hususlarla ilgilenmeniz gerekecektir. Arabulucuya önceden göndermeniz gereken bir şey olup olmadığını sorun. İhtiyacı olan her şeye sahip olduğundan emin olun. Bu itimada ve güven ortamı oluşturmaya dayalı bir süreç olarak başlar çünkü sizin de arabulucuya tüm taraflara eşit davranacağı konusunda güvenmeniz gerekecektir.

Arabulucunun arabuluculuk sürecinden önce sorabileceği bir dizi yaygın soru vardır ve bu soruların cevaplarını bilmeniz beklenecektir. Örneğin:

- Uyuşmazlıkta neden bu zamana kadar anlaşmaya varılamadı?
- Diğer tarafla müzakereye girme konusunda sizin sahip olduğunuz endişeler nelerdir - yani doğrudan müzakerede bulunmak yerine neden arabuluculuğu seçtiniz?
- Arabuluculuk müzakerelerinde ortaya çıkması muhtemel sorunlar nelerdir?
- Arabuluculukta tatmin edici bir anlaşmaya varılabilmesi için diğer tarafın neler yapması gerekir?
- Sizin için başarının sonuçları nelerdir?
- Sizin için başarısızlığın sonuçları nelerdir?

Bunların hepsi arabulucuya önceden bir plan yapmasında yardım sağlayacak ve tarafları bir nebze kendi pozisyonları üzerinde düşünmeye zorlayacak hususlardır.

Arabulucuyla doğrudan temasa geçebilmek faydalı bir stratejik araçtır. Bu arabulucuya talimat doğrultusunda gizli dokümanlar ve bilgiler sunmanıza; konuları sizin gördüğünüz şekilde açıklamanıza; davada nasıl anlaşmaya varılabileceğine ilişkin düşüncelerinizi paylaşmanıza veya tutumunuzu göstermenize imkan sağlayacaktır (Arabulucuya gizli bir brifing notu gönderiyorsanız, üstbilgi ve altbilgide gizli ve yalnız arabulucu için olduğunu belirtin). Aynı zamanda arabulucuya daha önceki müzakereleri ve teklifleri de anlatabilirsiniz.

[Boş bırakılmıştır.]

STRATEJİYE İLİŞKİN KARARLAR

Katılımcıların Rolü

Arabuluculuk sürecine katılmadan önce sizin yalnızca kendi rolünüzü değil sürece katılan diğer herkesin rollerini de iyi anlamanız gerekir. Davanız ne kadar güçlü görünse de, kendi menfaatlerinizi ne kadar çok korumak istesenez de (yasal haklar bağlamında kötü bir anlaşma olarak gördüğünüz bir durumdan kendinizi koruma kapsamında) arabuluculuğun felsefe ve ilkelerini tanımanız ve desteklemeniz gerekir. Bir kere işin içine girdiğinizde, katıldığınız sürece ilişkin kişisel sinizme yer yoktur. Aynı şekilde arabuluculuk sürecini bir yargılama sürecine benzetmeniz de size yardım sağlamayacaktır. Eğer neleri takip etmeniz gerektiği konusunda hazırlıklı değilseniz, beklentileriniz ciddi anlamda itiraza uğrayacak ve belki de çürütülecektir.

Arabuluculukta, merkezi katılımcı olarak rolünüzü (avukatların rolünden ziyade) anlamalısınız ve şu konularda hazırlıklı olmalısınız:

- Ortak ve özel oturumlarda konuşmak ve söylediklerinizi dinletmek. Her ne kadar avukatınız sizin kontrolünüzü kaybetme riskinden kaçınmak istese de, bu arabuluculuğun dinamiği açısından temel öneme sahiptir.
- Beklenti ve iyimserlik düzeylerinizin farkında olmak; ki bunlar gün içinde azalabilir. Başkalarının, uygun hallerde arabulucunun, desteğini istemek.
- Yasal hakların aksine menfaatlere odaklanmak. Anlaşma seçenekleri için daha geniş resme bakın - dava yalnızca bir referans çerçevesi olarak kalmalıdır, fakat sizin gerçek menfaatleriniz daha geniş bir kapsama yayılıyorsa veya ihtiyaçları başka şekilde karşılanabiliyorsa anlaşmanın yasal davayı takip etmesi gerekmez; diğer bir ifadeyle, uyuşmazlık konusunda savaşmaktansa, karşılıklı tavizleşme ile uyuşmazlıktan kurtulmak daha verimli ve tatminkar olabilir.
- Durumunuzun gerçekliğini tartışabilmek.

- Olumlu çözümleri desteklemeye çalışmak.
- Zorlayıcı duygular ve güvensizlik, güçlü hisler, kindarlık ve güvenilirlik konuları karşısında açık iletişim yolları sunmak.
- Duygularınızın sizi esir almasına izin vermemek.
- Arabulucunun diğer tarafla ilgilenmesinden dolayı, sizin tarafınızın özel oturumda olmadığı dönemlerde ivmenin korunmasını sağlamak.

Sizin rolünüz ve sizin adınıza katılan herkesin rolü, arabuluculuğun gerçekleştirileceği mekana gelmeden önce aynı düzeyde iyi şekilde belirlenmiş olmalıdır. Arabuluculuğa başlamadan önce kimin ne yapacağını belirlemeniz ve sizin normalde bir yargılamada olacağı gibi süreç boyunca sadece oturup dinlemek yerine aktif olarak katılım göstermenizin oluşturacağı etkiyi de ortaya koymanız gerekir. Açılış beyanını kimin yapacağına karar verin ve otomatik olarak bunu avukatınızın veya taraf vekili olarak diğer temsilcinizin yapacağını varsaymayın. Taktik olarak, diğer tarafı utandırmak için duyguları kullanabilirsiniz veya yargılama olması durumunda hakimin sizin delilleriniz karşısında nasıl anlayışlı davranacağını ifade ederek diğer tarafta etki yaratabilirsiniz. Bu, kendinizi iyi bir tanık göstermek veya lehinizdeki gerçekleri vurgulamak için etkili bir yol olabilir. Özellikle bir fiziksel yaralanma davasında ortaya çıkan engelliliğin mahiyetinin gösterilmesi gerekebilir ve bunun açıkça iyi bir tanık olabilecek biri tarafından gösterilmesi halinde kayda değer bir etki yaratılabilir.

Her durumda, sizin aktif katılımınızın mahkemede hesaplaşma hakkını sunduğunu ve bunun konuya ilişkin neler hissettiğinizi kontrollü fakat kısıtlanmamış biçimde açığa vurmanız için bir fırsat olduğunu gösterecektir.

Açılış konuşmaları taraf vekili ve müvekkil arasında ve hatta taraf vekili, müvekkil ve bilirkişi arasında paylaştırılabilir. Karar ve olursa olsun, aktif rollerin dağıtımı çok önceden planlanmalı ve içerikler iyi biçimde hazırlanmalıdır.

Sürece katılması istenen bilirkişilerin rolleri açısından, büyük ihtimalle arabulucu bu kişilerin nasıl kullanılacağına ilişkin kendi kafasında bir fikir oluşturmuştur. Muhtemelen ortak oturumda yaptıkları herhangi bir katkıdan sonra bilirkişilerle özel olarak ve ayrıca görüşmek ve anlaşma stratejilerine destek sağlamak amacıyla, tüm haklar saklı kalma kaydı ile kullanılacak ortak mutabakata varılmış bazı parametreler geliştirmek isteyecektir.

Sadece oturup dinlemek ve arabulucu tarafından aktif biçimde teşvik edilmedikçe aktif bir rol almak istemezseniz, bu anlaşılabilir bir durumdur. Deneyimli bir arabulucu tarafları aktif katılıma nasıl çekeceğini bilecektir ve hatta bazen bu sizin kendinizi gereksiz hissetmenize sebep olacak düzeyde bile olabilir fakat eğer uyuşmazlığın çözümüne doğru bariz bir gelişme sağlanıyorsa bu hissi baskılamak için elinizden geleni yapmalısınız.

Katılımcıları Hazırlamak

Yukarıdaki önerilerden, eğer temsil ediliyorsanız, avukatınız veya arabuluculuk taraf vekilinin arabuluculuk sürecine nelerin dahil olduğunu anlaması için bir arabuluculuk öncesi konferans yapmanızın tavsiye edilir olduğu sonucu çıkmaktadır. Siz yalnızca uyuşmazlığın değil aynı zamanda da korunması veya geliştirilmesi gereken ticari veya daha geniş kapsamlı menfaatlerinizin de temsilcileriniz tarafından anlaşılması için gereken bütün bilgileri bir araya getirmelisiniz. Bu konferansta siz ve hukuk ekibiniz nasıl müzakerede bulunmak istediğinizi değerlendirmeye başlayabilirsiniz. Bu amaçla, bu hazırlığın en erken aşamalarında en azından bir karar verici bulunmalıdır. 'İhtiyaçlar' ve 'istekler' arasındaki farkın ortaya konulması da önemlidir.

Burada aynı zamanda fırsattan yararlanılarak sizin için Müzakereyle Erişilen Anlaşmaya En İyi Alternatif ('BATNA') ve Müzakereyle Erişilen Anlaşmaya En Kötü Alternatif ('WATNA') arasındaki farkı da belirleyebilirsiniz.

Ayrıntılı bir risk analizi her iki müzakere için de hazırlanmak ve özellikle uyuşmazlığa bireysel olarak dahil olan diğer kişilere kıyasla daha yüksek yönetsel veya kurumsal düzeyde bulunan kişilerin beklentileri azaltmak ve daha önceden sahip olunan agresif veya diğer güçlü duyguların ortadan kaldırılması için iyi bir yoldur. Sizin avukatınız, dava riskini teklif edilen herhangi bir ticari çözümle karşılaştırırken çok titiz bir mantıkla hareket etmelidir.

Taraf vekili aynı zamanda arabulucunun taraflara, avukatlarına ve uzmanlarına karşı kullanabileceği taktikleri de açıklamaya zaman ayırmalıdır. Tam olarak nasıl bir teknik veya hukuki desteğin gerekli olacağını ortaya çıkarması gerekir.

Normalde bir arabuluculuk faaliyetinin oldukça uzun bir gün olabileceğini bilin ve diğer tüm katılanların da bunun farkında olmalarını sağlayın. Anlaşma yolundaki adımlar başlangıçta oldukça yavaştır ve bu adımların atılmaya başlanması da uzun bir zaman alabilir. Günün bitimiyle beraber ivme kazanma eğilimi gösterir fakat karara varılan anlaşmanın sonuna doğru basit konulara ilişkin büyük engeller ortaya çıkabilir ve bunlar akşama kadar sürebilir. Ayrıca, varılan herhangi bir anlaşma yazılı hale getirilmeli ve tarafların gitmeden önce bu belgeyi imzalamaları sağlanmalıdır. Herkes bu aşamanın gece yarısına kadar sürmesinin oldukça yaygın olduğunu ve bunun eve giden son tren veya otobüs saatinden sonraya kadar sürebileceğini bilmelidir.

Bu nedenle, hukuki temsilciler Emirates havayollarından bilet aldıklarını ve saat 5'te ayrılacaklarını belirterek bu süreci baltalamamalıdır. Bu profesyonel olmayan bir davranıştır ve muhtemelen mesleklerine de kötü bir şöhret getirmelerine neden olacaktır. Deneyimli taraf vekilleri arabuluculuk randevuları için genelde zaman sınırlaması olmadığını farkında olmalı ve arabuluculuk oturumundan sonra başka mesleki veya sosyal planlar yapmamalıdır. Eğer sizin tercihiniz bu yönde ise öyle olsun, fakat bu tercih sizin avukatınızın olmamalıdır.

Dava sürecinin aksine, arabuluculuk sürecinde nelerin olduğuna ilişkin resmi bir provaya veya eğitime katılması konusunda kısıtlamalar yoktur. Yüksek tutarlı bir talep için faydalı olacak bir alıştırma, uyuşmazlığa dahil olan herkesin bir araya getirilmesi ve iki gruba ayrılarak bir grup sizi diğer grup da diğer tarafı savunacak şekilde bütün müzakere stratejisinin provasının yapılmasıdır. Diğer tarafın pazarlık pozisyonu hakkında meraklı olun. Onların davalarının güçlü ve zayıf yanlarına ilişkin görüşlerini veya altta yatan menfaatlerini bildiğinizi varsaymayın. Kişiliklerine dair hiçbir şey bilmemeniz muhtemeldir. Ancak kendinizi onların yerine koyarak onların ihtiyaçları ve menfaatlerini ortaya çıkarmayı deneyebilirsiniz.

Sürece ve muhtemel sonucuna ilişkin açık fikirli olmalı ve dolayısıyla beklentileriniz hakkında esnek olmalısınız. Bu beklentiler mutlak olmamalıdır; sabitlenmiş bir pozisyona değil bir müzakere aralığına sahip olmalısınız. Aynı şey sizin tarafınızdaki katılımcıların tamamı için, özellikle de sigortacılar için söylenebilir. Katılımcıları doğru düşünce yapısına getirmek arabuluculuk taraf vekilinin görevinin bir parçasıdır. Arabuluculuğun yapılacağı yere gelmek için seyahat edilmesi gerekiyorsa, bir gece önce otelde rahat bir akşam yemeği yemeyi teklif edin.

ARABULUCU İLE İLİŞKİLERİ NASIL YÜRÜTECEĞİM?

Etik Kurallar ve Diğer Hususlar

Uyuşmazlığa özgü konuların haricinde bilmeniz gereken birtakım hususlar vardır ve bunları arabuluculuk öncesi konferansta temsilciniz ile birlikte değerlendirmeniz gerekebilir. Bunlar, rakibiniz ve arabulucu ile ilişkinizin bazı yönlerine ilişkindir. Avukatınız profesyonel olarak nasıl davranacağını bilir, çünkü kendi mesleğinin idare veya düzenleme kurumları tarafından konulmuş kurallar vardır. Arabuluculuk, halihazırda mevcut olan bir dava nedeniyle yapılıyorsa, taraf vekilinin yaklaşımı ve davranışı, 1999 tarihli Hukuk Usul Kuralları (ve özellikle, Kısım 1'deki Üstün Amaç), özel dava yönetimi yönlendirmeleri, ve Mahkeme karşısında, yaptırımlarla desteklenen yükümlülüklerine tabidir. Basit olarak bunun anlamı şudur: Arabuluculuk, mahkemede bir yargılama değildir diye, avukatınız arabulucuya veya diğer tarafa yalan söyleyebilir veya sizin söylemenize izin verebilir veya siz yalan söylerken müdahale etmeksizin seyredebilir demek değildir. Ondan böyle bir şey istemeyin. Arabulucuyu veya diğer tarafı yanılttığınızı vekiliniz biliyorsa, onu tutmaya devam etmeyi bekleyemezsiniz.

Bu yalnızca ahlaki üstünlük meselesi de değildir. Bir anlaşmaya varırsanız, bu anlaşma, sözleşme hukukuna tabi olacaktır. Ve eğer sözleşme, yalan beyan üzerine kurulmuş ise, arabuluculuk esnasında ulaşıldığına veya sürecin gizliliğe tabi olduğuna bakmaksızın, mahkeme bunu iptal edebilecektir.

Arabuluculuğu doğrudan yöneten kurallar yalnızca arabuluculuk anlaşmasında ifade edilen veya başka biçimde taraflar ve arabulucu arasında bir usul olarak kabul edilen kurallardır. Delillere ilişkin bir kural yoktur. Avukatınız münasip, profesyonel ve uygun gördüğü her yolu kullanarak uyuşmazlıkta anlaşma sağlarken sizin menfaatlerini korumak veya geliştirmek için uğraşır. Bu özgürlük talimat doğrultusunda avukatınızın veya sizin dava veya müzakere duruşunuzun sunulması sırasında arabulucuyla veya diğer tarafla tamamen samimi olma düzeyi ile çatışabilir. Taraf vekilleri açısından bu etik ikilem hala bir tür gri alandır ve sürmekte olan bazı tartışmalara konu olmaktadır, ancak sonuç olarak arabuluculuk sırasında gösterilen ve mesleğe kötü bir şöhret getiren davranışların disiplin yaptırımına neden olması muhtemeldir.

Uygulama amaçları için, görüşme sırasında diğer tarafla veya arabulucuyla yakında gerçekleştirilecek müzakerede benimsenecek taktik yaklaşım tartışılırken, aşağıdaki hususların göz önünde bulundurulması iyi olacaktır:

- (i) Arabulucunun başarılı olmasının nedeni bir güven ilişkisine dayanarak hareket etmesidir. Tarafların hepsi arabulucuyla güvenirlir ve o da kendisine söylenen şeylerin, özellikle de gizlilik altında söylenen şeylerin veya diğer tarafa iletmesi için söylenen şeylerin doğru olduğunu varsaymalıdır. Arabulucuya olan güvenin sarsılması büyük ihtimalle arabuluculuğun başarısızlıkla sonuçlanmasına neden olacaktır. Aranızdaki inancı bozmanız halinde sizin pozisyonunuzu diğer tarafa karşı temsil etmeye devam etmekte zorlanacaktır. Arabuluculuk sona erer.
- (ii) Eğer karşı taraf sizin müzakere tarzınız veya pozisyonunuz hakkında mutsuz veya rahatsızsa veya mağdursa, herhangi bir anda süreçten ayrılabilir. Bu özellikle diğer tarafın sizin iki yüzlü olduğunuzu düşündüğü durumlarda çok olasıdır.
- (iii) Yukarıda söylediğim gibi, ve önemi nedeniyle tekrar ediyorum: Arabuluculuk yoluyla varılan anlaşmalar mahkemeler tarafından yalan beyana dayanarak yaratıldığı gerekçesiyle başka bir sözleşmede de olabileceği gibi bu tür bir neticeden ister istemez doğacak tüm sonuçlarıyla birlikte iptal edilebilir.

Anlaşma Yetkisi

Tüm tarafların arabuluculuğa anlaşma yetkisine sahip olarak gelmesi sürecin olmazsa olmaz gereklerinden biridir ve arabuluculuk anlaşması da bunu genellikle bu şekilde ortaya koyacaktır. Anlaşmayı onaylaması gereken tüm kişilerin normalde arabuluculuk oturumunda bulunması gerekir ve anlaşmanın daha yüksek bir makamın onayına tabi olduğu durumlarda, bu yüksek makamın da katılımında bulunması ve süreci görmesi gerekir. Aksi takdirde tarafları anlaşmaya doğru iten dinamikten etkilenmeyecektir: Arabuluculuğun dışında kalan herhangi bir tarafın anlaşma rakamının gerekçelendirilmiş olduğuna dair ikna edilmesi gerekebilir. Ayrıca tarafların yalnızca hukuk danışmanlarının değil, bizzat kendilerinin yetki sahibi olması anlamına gelir ancak bu danışmanların anlaşmaya ilişkin tam yetki sahibi oldukları durumlarda geçerli değildir.

Avukatınız, anlaşma yetkinizin sınırlarına ilişkin önceden derinlemesine bir inceleme yapacaktır ve siz de buna hazır olmalısınız. Arabulucu, avukatınızdan yetkisinin talebin tamamını kapsadığına ilişkin resmi bir onay isteyebilir. Gerçekten anlaşma yetkisi sınırlıysa, bu sınırın en azından daha önceden yapılan ve reddedilen tekliflerin ötesine geçebildiğinden emin olmalısınız. Arabulucu aynı zamanda üçüncü kişiler tarafından verilecek anlaşma yetkisine ilişkin de özel bilgi talep edebilir, bunun bariz bir örneği de sigortacının yetki alanıdır.

Temsilciniz şunları yaparsa görevini yerine getirmez, mutlak surette arabuluculuğun başarısız olmasına neden olur ve görevi kötüye kullanmakla suçlanabilir:

1. Arabuluculuğa uygun yetkiyle gelmemesi; örneğin karar vericinin katılmaması veya yetkisinin tamamen yetersiz olması ve vekilin arabulucuyu yetki sorunları hakkında bilgilendirmemesi;
2. Sahip olduğu yetki düzeyi hakkında arabulucuya yalan söylemesi; veya
3. Arabuluculuk sırasında bir taktik olarak yetkisi olmadığını göstererek zaman kazanmaya veya diğer taraf üzerinde müzakere baskısı yaratmaya çalışması.

Bir arabuluculuk taraf vekili asla yetki konularını göz ardı etmemelidir ve onun veya arabulucunun istediği biçimde bilgileri vermelisiniz. Kendinizin anlaşma yetkisinden emin olsanız bile, arabuluculuk sürecinin sonlarına doğru genelde ortaya çıkan kayda değer ve belki de beklenmedik hareket taraflardan birinin gerekli yetkiye sahip olmaması nedeniyle raydan çıkabilir. Bizzat anlaşma kolayca tehlikeye girebilir.

Dolayısıyla eğer sürecin ivmesinin azalması ve yetki almanın mümkün olmadığı bir durumun (örn. kurul onayının gerekmesi) söz konusu olması nedeniyle sizin anlaşmayı sağlayacak imkanlara sahip olduğunuzdan emin olamıyorsanız, en azından iyi niyetle yetkinin ne zaman sağlanabileceğini ifade edin, mümkün olan en erken zamanda sorunla ilgili dürüstçe açıklama yapın ve eğer gerekli olduğuna kanaat getirirseniz süreci askıya alma cesareti gösterin.

Menfaat Beyanımı Nasıl Hazırlayacağım?

Tarafların temsilcilerinin diğer taraflarla ve de arabulucuyla randevu için uygun bir vakitte müvekkillerinin davasına ilişkin makul düzeyde az ve öz bir beyan ve de ibraz etmek istedikleri belgeleri paylaşmaları genel anlamda arabuluculuk ön hazırlığının temel bir hazırlığı olarak görülmeye başlanmıştır. Temsil edilmiyorsanız, arabulucu yine de talep veya uyuşmazlığı, kendi ihtiyaç ve menfaatlerinizi, ileri sürmek istediğiniz argümanları ve anlaşmayı nasıl gördüğünüze ilişkin ayrıntıları ortaya koyan bir belgeyi yazılı olarak vermenizi isteyebilir. İsteddiğiniz takdirde, bilgilerin bazıları gizli tutulabilir.

Bu dokümanın amacı üçe ayrılmaktadır: Birincisi, arabulucuyu ve karşı tarafı uyuşmazlıktaki güncel konular ve de sizin pozisyonunuz hakkında bilgilendirmek; ikincisi, sizin duruşunuzun esaslarını açıklamak ve gerekçelendirmek; ve üçüncüsü de, anlaşmaya doğru giden bir araç olarak, uygun şekilde ödün verme ve anlaşma seçenekleri ortaya koyma konusunda isteklilik göstermektir. İhtiyaçlarınızı ve menfaatlerinizi arabulucuya söyleyin.

Belgenin kısa olması gerekliliğine rağmen, yazılı pozisyon veya menfaat beyanında arabulucuyu ve diğer tarafı davanıza ilişkin gördüğünüz güçlü yanlar konusunda ikna etmek için yeterli düzeyde temel noktalardan bahsetme fırsatından faydalanmak isteyebilirsiniz. Diğer taraf bu belgeyi arabuluculuktan önce okuyacaktır ve etkili biçimde yazılan her taraf vekilliği belgesi gibi, bu belgenin de amacı karşı tarafı bunaltmak ve beklentilerini azaltmak olmalıdır. Dolayısıyla sizin davanızı destekleyen temel delilin ne olduğunu ortaya koymalısınız, bunun neden etkili olduğunu açıklamalısınız ve yargıda neden muhtemelen sizin esastan davayı kazanacağınızı ifade etmelisiniz. Arabuluculukta hiçbir şeyi kanıtlamanız gerekmeseyse de, bunu kanıtlayabilmeniz, sizin müzakere gücünüzü oluşturacağınız platform olacaktır. Kendinizin anlaşmaya ilişkin yaklaşımını ortaya koymalı, riskleri tekrar gözden geçirmeli ve hatta bir teklifte bulunabilir veya muhtemel olarak ödün verebileceğiniz konulardan bahsedebilirsiniz.

Dolayısıyla, bu dokümanın hazırlanması için belli düzeyde bir becerinin gerektiği açıktır. Bunu hukuk mesleğinden olmayan diğer tarafa doğrudan göndermek daha akıllıca olacaktır, çünkü bu belki de bu bilgilerin avukatların incelemesi olmaksızın alınacağı ilk zaman olabilir.

Pozisyon beyanınızın şunları içermesini öneririm:

Pozisyon Beyanı

1. Tarafları ve Katılımcıları Tanıtmak

Arabulucu herkesin kim olduğunu veya statülerinin ne olduğunu bilmeyebilir. Bilmesi gereken temel kişilere ve uyuşmazlık konusuna ne şekilde dahil olduklarını belirten bir liste sunun. Daha kolay başvuru için arabulucu bu listenin alfabetik sırada olmasını tercih edebilir. Bu liste yalnızca dava sürecinin tarafları ve hatta uyuşmazlığın tarafları ile sınırlı olmamalıdır. Sonuç üzerinde herhangi bir şekilde etkisi olan herkesi kapsmalıdır ki bu da kişilerin eşlerini ve akrabalarını, kurumsal veya tüzel taraflar için de müdürleri ve yöneticileri kapsayabilir.

2. İlgili Tarihçe

Uyuşmazlığın ortaya çıkışına ilişkin yakın tarihçeyi kısa ve öz biçimde ortaya koyun. Kısa ve öz ifadesi burada gerçek anlamda kullanılmıştır - arabulucuya sadece neyi bilmesi gerekiyorsa onu söyleyin. Bu mahkeme müdahalelerini, bulguları veya herhangi bir çekişmeli hususun kısmı olarak ortadan kaldırılmasını içermelidir.

3. Uyuşmazlığın Ana Hatları

Burası dokümanın temel kısımlarından biridir. Tüm uyuşmazlığı meydana getiren veya bağlamsal olarak ilgili olan konuları belirleyin. Anlaşmaya varılan, varılamayan konuları ve tüm tarafların görüşlerini ortaya koyun.

4. Davanız

Davanızı hem fiili ve hukuki olarak ifade edin hem de taleplerin mahiyeti ve kapsamını miktar bakımından ortaya koyun. (Eğer bu bir fiziksel yaralanma davasıyla güncellenmiş bir kayıp listesi eklemelisiniz.) Taraflar arasındaki uyuşmazlığa ilişkin fiili ve hukuki hususları gerekli olduğu şekilde belirtin. Uygun olduğu yerde duygularınızı açıklayın. Konunun yargıya taşınması halinde çekişmeli konulara ilişkin olarak, neden muhtemelen sizin davanızın mahkeme tarafından kabul göreceğini gösterin.

5. Anlaşmaya Giden Yol

Çözölebileceğine inandığınız hususları veya talepleri belirleyin. Neden arabuluculuğu kabul ettiğinizi açıklayın. Önceki anlaşma geçmişi ve eski veya güncel teklifleri ele alın. Arabuluculuk yoluyla neye ulaşmayı umduğunuzu, hukuki, ticari ve kişisel hedeflerinin neler olduğunu ortaya koyun. Bu aşamada herhangi bir sınırlama veya ön koşul koyarak anlaşmanın önündeki kapıları kapatmayın. Yapıcı olun ve tarafların temsilcileri arasında önceden meydana gelebilecek gerginlikleri ortadan kaldırmaya çalışın.

6. Kronoloji

Eğer arabulucunun bu yönde bir talebi olursa veya siz bunun arabulucuya yardımcı olacağına inanıyorsanız, bir kronoloji hazırlayın. Bu tür bir doküman tarafsız olmalıdır ve pozisyonlara ilişkin beyanlar içermemelidir ve mümkünse üzerinde mutabakat sağlanmalıdır. Temel tarihleri ve gerekli olan yerlerde önemli olaylara ilişkin özet açıklamalar sunacak şekilde kısa ve öz olmalıdır. Bu taraflar arasındaki olgusal uyumsuzlukların sayısının azaltılmasına yardımcı olabilir.

ARABULUCULUK GÜNÜ İÇİN NASIL HAZIRLANACAĞIM?

Neye Ulaşmak İstiyorum?

Hazırlığınız en azından, yalnızca dava veya savunmanın hukuki nedenini değil, ayrıca ne gibi bir sonuca ihtiyaç duyduğunuzu tam olarak ortaya koymalıdır, fakat mevcut olduğu yerlerde daha geniş kapsamda ticari, ilişkisel, kişisel ve duygusal menfaatlerinizi içeren tüm yelpazeyi dikkate almalıdır. Bunu yapmanın etkili yollarından birisi sizin ulaşmak istediğiniz her şeyin bir listesini hazırlamak ve bunları kategorilere ayırarak önceliklendirmektir. Kategorilerin 'ihtiyaçlar' 'istenenler' ve 'olsa iyi olur' şeklinde sıralanmasını ve her bir kategori altındaki maddelerin değerlerine göre sıraya konulmasını öneriyorum: Dolayısıyla hepsi birer kategori içinde önceliklendirilmiş olur [bkz. Şekil 1]. Belirlenen değerlerle birlikte bu liste derlendikten sonra, diğer tarafın listesini tahmin etmek ve uygun gördüğünüz şekilde değerler belirlemek de faydalı bir alıştırmadır. Verilen değerler arasındaki farklar pazarlığa neden olacaktır ve umulur ki, taraflar daha düşük değer verdikleri konuları diğer tarafın daha çok değer verdiği konularla takas etmeyi kabul edeceklerdir [bkz. Şekil 2]. Benzer bir yaklaşım da, terk edilebilecek konular/maddeler/hususların listesini önceden hazırlamak olabilir.

Şekil 1. İhtiyaçlar ve Menfaatlerin Önceliklendirilmiş Listesinin Hazırlanması

Kendi Müvekkiliniz	Müvekkilin Diğer Tarafın Bizi Nasıl Gördüğüne İlişkin Algısı	Müvekkilin Diğer Tarafa İlişkin Algısı	Diğer tarafın Gerçek Durumu (Arabuluculuk Sırasında Ortaya Menfaat)
İhtiyacımız olanlar 1. 2. 3. 4.	Onlara göre ihtiyacımız olan 1. 2. 3. 4.	Bize göre onların ihtiyaç duydukları 1. 2. 3. 4.	Onların ihtiyaç duydukları 1. 2. 3. 4.
İstediklerimiz 5. 6. 7. 8.	Onlara göre bizim istediğimiz 5. 6. 7. 8.	Bize göre onların istedikleri 5. 6. 7. 8.	Onların istedikleri 5. 6. 7. 8.
Olsa iyi olur dediklerimiz 9. 10. 11. 12.	Onlara göre bizim isteyebileceğimiz 9. 10. 11. 12.	Bize göre onların isteyebileceği 9. 10. 11. 12.	Onların olsa iyi olur dediği 9. 10. 11. 12.

Bu takas edilebilecek 'farklılıklar' arama düşüncesi arabulucuların kullandığı yaygın bir stratejidir ve diğer tarafın listesindeki gerçek değerleri ortaya çıkarmak için arabulucuyu kullanmanız sizin için en iyi tutum olacaktır. Deneyimli bir arabulucu bu süreci kullanacak fakat bu tür bir bilgiyi açığa çıkarmayacaktır.

Şekil 6. Müzakere için Önceliklendirilmiş Pazarlık Çerçevesinin Hazırlanması

Kendi Müvekkiliniz	Müvekkilin Diğer tarafın Bizi Nasıl Gördüğüne İlişkin Algısı
Bizim açıklayacağımız 1. 2. 3. 4.	Onlara göre bizim açıklayacağımız 1. 2. 3. 4.
Bizim belki açıklayabileceğimiz 5. 6. 7. 8.	Onlara göre bizim açıklayabileceğimiz 5. 6. 7. 8.
Bizim açıklamayacağımız 9. 10. 11. 12.	Onlara göre bizim açıklamayacağımız 9. 10. 11. 12.

Görünüşte tek bir hususa dayalı davalar daha küçük parçalara ayrılmalıdır: Temel konunun paranın ödenmesi olduğu bir dava zaman dikkate alınarak çeşitli konulara bölünebilir ve böylece ödenecek miktara ve ödeme şekline karar verilmesini ve konuda anlaşılmasını da kapsar. Örneğin ödemenin tek havaleyle mi yoksa taksitler şeklinde mi ödeneceği değerlendirilebilir; eğer ikinci şekilde olacaksa, ne kadar ödeneceği ve nasıl bir süre zarfında ödeneceği; erken ödeme için indirim olup olmayacağı; faiz olup olmayacağı; ihmale ilişkin bir önlem olup olmadığı; giderler için bir önlem olup olmadığı; anlaşmaya ilişkin bir gizlilik olup olmadığı konuları değerlendirilebilir. Dolayısıyla tek bir konuymuş gibi görünen durumlar pazarlık amaçları doğrultusunda sekiz konuya dönüştürülebilir.

Bu kitabın şimdiye kadarki gidişatından da anlaşılacağı üzere arabuluculuk yalnızca çok az bir hazırlık gerektiren ya da hiç hazırlık gerektirmeyen bir müzakere süreci değildir. Arabuluculuk görüşmelerinin yalnızca taraflar arasında bir pazarlık oturumu olacağını varsaymayın. Önceki bölümden anlaşılacağı üzere; yalnız diğer tarafın değil, arabulucunun da soracağı zor soruları karşılayabileceğiniz şekilde davanıza hakim olmalı ve hazırlık yapmalısınız.

Orada bulunanların niye orada olduklarını ve bunun size nasıl yardımcı olacağını anlamanız gerekir. Kendinizin niçin oraya gittiğinizi düşünün: Mahkemede olduğu gibi haklı görülme/bulunma için mi? Yoksa, haklı olmanın yeterli olmadığı, mahkemenin de kazansanız da kaybetmeniz de sizin işinize yaramayacağı için mi?

- Mutlak beklentilere sahip olmamak - davası hem özel oturumlarda arabulucu tarafından hem de ortak oturumlarda diğer taraf tarafından gerçeklik testine tabi tutulacaktır.
- Öncelikler açısından nelere ulaşmak istediğini bilmek: İster parasal bir anlaşma olsun ister başka bir anlaşma, neyin olmazsa olmaz ve neyin ideal olduğu konusunda rahat hissetmelidir.
- Arabuluculuk sırasında değişebileceği için, durumun gerçeklikleriyle başa çıkmanız gerekebilir, aksi halde bedeli ağır bir galibiyet kazanabilirsiniz.
- Arabuluculuk sürecini 'mahkemede hesaplaşma' fırsatı olarak görebilirsiniz (ve görmelisiniz de), önem verdiğiniz tüm konularda aktif katılım göstermelisiniz.
- Anlaşma seçenekleri alanının yasal esaslar veya dava prosedürü tarafından sınırlanmadığı ve parasal olmayan amaçları ve mevcut anlaşmanın dışında kalan hususlar da dahil olma üzere, ulaşmak istediği amaçlar için başka yerlere bakabilirsiniz.
- Prosedürel olarak, arabuluculuk dahilinde ayrıca toplantılar gerçekleştirilme ihtimali olduğu, örn. arabulucunun uygun gördüğü ve tarafların da kabul ettiği durumlarda sadece iki avukat arasında, bilirkişiler arasında, hukuk mesleğinden olmayan müvekkiller arasında, muhasebeciler arasında veya yöneticiler arasında görüşmeler olabilir.

Arbuluculuk Hakkında Tavsiye

Sizin veya şirketinizin arbuluculuk konusunda avukatınızdan yazılı tavsiye almaya ihtiyaç duyması halinde, bu tavsiye, yalnız davanız için değil sizin de için önemli olan tüm hususları kapsamalıdır. İsteklerinize ilişkin olarak eksiksiz talimat vermeniz gerekir; bu istekleriniz avukatınızın bilmek isteyeceğini düşündüğünüzün çok daha ötesine geçiyor olabilir. Siz gerçekten, arbuluculuk esnasında ticari bir karar verirken yararlanacağınız tavsiye almak istiyorsunuz: Muhtemel herhangi bir teklifi kabul veya red, veya sizin ne kadar teklif etmeniz gerektiği gibi. Bu bakımdan, anlaşma olmaması halinde neler olacağı konusunda avukattan kesin tavsiye duymak istersiniz. Dava riskine ilişkin sağlam göstergeler, kazanma halinde geri alınabilirlik, kaybetme halinde oluşacak yükümlülük dahil olma üzere hukuki giderler ve ödemelere ilişkin doğru tahminlere ihtiyaç duyarsınız.

Uyuşmazlığın hukuki düzeyinde, esaslar ve miktar açısından dava avukatı veya hukuk danışmanının, dava veya savunma nedenini değerlendirebilmesi için gerektiği kadar bilgi vermeniz gerekir. Bu amaçla, davaya ilişkin olguları, mevcut deliller, alınabilecek tazminat miktarı ve istenen başka tazminat ve bunların uygulanabilirliği hakkında yardım sağlamalısınız. Avukatınızın de en iyi ve en kötü sonuç olasılıklarını ve her birinin gerçekleşme olasılığını değerlendirmesini sağlamanız gerekir. Uygun süreç tercihini veya özel bir zaman çizelgesini dikkate almak isteyebilirsiniz.

Salt dava amacıyla olan tavsiyenin aksine, uygun olduğu hallerde, uyuşmazlığa ilişkin ticari veya kişisel düzeydeki hususları da açıklamanız gerekir. Temsilciniz, ne gibi ticari düzenlemenin sizin ihtiyaç ve menfaatlerinizi yansıttığını anlamalı ve varsa, tarafları ilgilendiren geçmiş ve gelecekteki iş fırsatlarını dikkate alan mevcut ve uygun ne türden ticari çözümler bulunduğunu görmelisiniz.

Ayrıca uyuşmazlığın sizin için çok önemli olan kişisel bir düzeyi olması muhtemeldir; yargılamanın aksine, arbuluculuk, bunun halledilerek hayatınıza devam etme imkanını sunmaktadır. Mahkeme sürecinin sonunda çıkan sonuçtan elde edebileceğiniz bir faydayı artık elde edemeyeceksiniz; her ne kadar mahkemenin sizi haksız bulması riski olsa da veya hukuki teknik ayrıntılar dolayısıyla davayı kazanıp kaybetmeniz mümkün olsa da, mahkemede hakimin sizin haklı olduğunuzu söylemesi sizi tatmin edebilir. Herhangi bir kişisel sorunun çözülmesi için, sizin duygusal boşalma sürecine ihtiyacınız vardır ve deneyimli arbulucular bunu konuda hassas davranacak ve bunu anlaşmaya giden bir yol olarak kullanacaklardır.

Bir dava sürecinin yürütülmesine ve olası sonucuna ilişkin olarak size doğru biçimde tavsiye verebilmek için, avukatınız, sizin neye ulaşmak istediğinizi açıkça anlamalıdır. Sizin tek istediğiniz para yönünden anlaşmak mıdır? Sizin öncelikleriniz nelerdir? Hangi hedefler olmazsa olmazdır ve hangileri idealdir? Durumun gerçeklikleriyle başa çıkmanız gerekecektir ve dolayısıyla sizin bunların neler olduğunu bilmeniz gerekir ve bunu yaparken de avukatınızın hangi aralıkta teklifler sunabileceğini de görebilirsiniz.

Avukatının, sizin menfaatlerinizi her şeyin üzerinde tutacak bir ekibin parçası olmasını istersiniz. Arabuluculukta deneyimli değilse, vekilinizin doğal eğitimi bir engel teşkil edebilir çünkü uyuşmazlığın yalnız hukuki yönlerini düşünme eğiliminde olur.

Arabulucu ise, avukatınızın aşağıdakileri yapmasını sağlayarak size yardım edecektir:

- Açık görüşlü olarak;
- Sürecin davaya benzemediğini; bir "kazanan" ve bir "kaybeden" yaratmaktan ziyade, her iki tarafın da katlanabileceği bir sonucu temin etmeyi hedeflediğini anlayarak;
- Prosedür hakkında bilgi edinerek;
- Davanızın tüm yönleri hakkında hazırlıklı olarak;
- Uyuşmazlığın hukuki çerçevesinin yalnızca tarafların menfaatlerinin tek bir yönü olabileceğini anlayarak;
- Uyuşmazlığın hukuki çerçevesi dışındaki çözümlere karşı açık olarak;
- Arabulucuyu bir engel olarak görmektense size fayda sağlamak için bir araç olarak kullanarak.

Arabuluculuk, sizin sorununuzun kontrolünü size vermeye yöneliktir. Arabuluculuğun amaçladığı bütüncül ve iyileştirici bir yaklaşım, sizin bu sorununuza arzu edilir bir çözüm bulmanıza yardım etmeyi ve bir çizgi çekerek hayatına devam etmeyi sağlamayı hedeflemektedir.

Nihai Hazırlık İçin Kontrol Listesi

Hazırlanan herhangi bir kontrol listesi şu adımları içermelidir:

1. Tüm dosyaları inceleyin ve davanızı hangi delillerin desteklediğini bilin: Tanıklar, temel dokümanlar, bilirkişi raporları ve gerçek deliller nelerdir? Davanın son bir değerlendirmesini yapabilmek için gereken tüm bilgilere sahip olduğunuzdan emin olun.
2. Talep edilen başlıca tazminat konularını bilin: Belirtilen miktar her biri için gerekçelendirilmiş veya desteklenmiş midir?
3. Önce arabuluculuğa kadar olan dönem için daha sonra da tahmini randevu tarihine kadarki dönem için faiz hesaplamaları hazırlayın.
4. Hangi yasaların (uygunsa) ileri sürüleceğini bilin.
5. Davanızdaki belirli güçlü ve zayıf yanları listeleyin.
6. Rakibinizin davasındaki belirli güçlü ve zayıf yanları listeleyin.
7. Kendi tarafınızdaki bugüne kadar oluşan giderleri, diğer tarafın üstlenmesi beklenen giderleri ve her iki tarafın da bugünden görüşmelerin sonuna kadar üstleneceği tahmin edilen giderleri ortaya koyun. Arabuluculukta sizin o güne kadarki giderlerinin dökümünü ve gider bütçelerinde yapılmış olan revizyonları bilerek gittiğinizden emin olun ve muhtemel telafi edilemez kısmı da hesaplayın. Arabulucunun diğer tarafın da aynı şeyi yapmasını sağlayın. Ne olduklarını bilmesi hayati önemdedir.
8. Arabuluculuk prosedürünü inceleyin - ne beklemeniz gerektiğini bilin.
9. Arabuluculuğa dahil olan tüm gerekli katılımcıların katılımını ve anlaşmak için gereken yetkinin bulunduğunu teyit edin - aksi takdirde uyuşmazlıkta anlaşmaya varılamaz.
10. Müzakere stratejiniz üzerinde düşünün ve onu düzeltin: nasıl bir tazminatın veya onarımın mümkün olduğunu; gelecekteki eylemlere ilişkin hangi planların uygulanabilir olduğunu; duygusal veya psikolojik konularla nasıl başa çıkılabileceğini; ve her iki tarafa da fayda sağlayacak maliyet tasarrufu, vergi tasarrufu, zaman ve fırsat maliyeti tasarrufu, ticari, sosyal ve ailesel ilişkilerin yenilenmesi veya korunması gibi fırsatları belirleyerek 'pastanın nasıl büyütüleceğini' bilin.

11. Amaçlanan anlaşmanın yetki sorunlarına neden olabilecek veya muhtemel olarak anlaşmanın ertelenmesine yol açabilecek herhangi bir finansal, teknik veya vergilerle ilgili sonucu olup olmadığını değerlendirin.
12. Umduğunuz koşullarda taslak bir anlaşma tutanağı hazırlayın. Müzakere aşamasında arabulucu için yararlı olacaktır.
13. Arabuluculuk randevusunda ihtiyacınız olacak her şeyi bulundurduğunuzdan emin olun:
 - (a) Hesap makinesi
 - (b) Diz üstü bilgisayar
 - (c) Cep telefonu
 - (d) Önemli kişilerin numaraları
 - (e) Dava özetleri / pozisyon beyanları
 - (f) Mutabakata varılmış dokümanlar
 - (g) İstenirse sunulabilecek diğer dokümanlar
 - (h) Tazminat çizelgesi
 - (i) Faiz hesaplaması
 - (j) Giderlerin dökümü
 - (k) Açılış notu
 - (l) Uygun olduğu yerde gizlilik maddesi taslağını da içeren anlaşma taslağı.

[Boş bırakılmıştır.]

ARABULUCULUK GÜNÜ

Neler Beklemeliyim?

Birleşik Krallık hukuki/ticari arabuluculuk modelinde, arabuluculuk görüşmelerinin çoğu tek bir gün sürmektedir. Karmaşık veya çok taraflı davaların iki veya üç gün sürmesi mümkündür, fakat çok yüksek tutarda taleplerde bile, arabuluculuğun bundan daha uzun sürmesi olağandışı bir durumdur. Bu durum, yargı yetkisi alanındaki Aile Arabulucuları tarafından kullanılan modele ters düşmektedir çünkü bu model bir dizi belirlenmiş randevudan oluşur ve haftalarca sürebilir ve özel oturumlar çok az yapılır ve hatta hiç yapılmaz.

Ticari zaman kısıtlı arabuluculuk programları dört veya beş saate kadar sürebilir ve bir anlaşmayla kesinleştirilir. Bu tür davalarda, genellikle zaman yalnızca arabulucunun veya arabuluculuk hizmeti sağlayıcının ücretiyle ilgili olarak kısıtlanır ve bu ücret bu saatten sonra saatlik bir ücret şeklinde artabilir.

Arabuluculuk faaliyetinin belirlenen zaman çerçevesi içinde bitmesini beklemeyin: Bilindiği üzere sürecin tarafları tatmin edecek biçimde başarıya ulaşması için gereken zamanın sadece üç saate sığdırılması zordur.

Randevu tarih ve saatinden emin olun, arabuluculuğun gerçekleştirildiği yeri tanıyın ve zamanında gittiğinizden emin olun. Eğer bilmediğiniz bir yere gidiyorsanız, park etmek ve gerekli dosyalar ve materyalleri mekana taşımak için zaman ayırın. Geç kalmak yanlış bir mesaj vermenize neden olur. Eğer mümkünse biraz erken gelerek arabulucu ile tanışın ve özel oturumların gerçekleştirileceği odaya yerleşin.

Her ne kadar arabulucuya süreç başlamadan önce mümkün olduğunca az yüklenecek olsanız da, arabuluculuğa tüm dosyaları, diğer taraf için gereken dokümanların kopyalarını, yazım materyallerini götürün. Eğer diğer taraf için henüz görmedikleri dokümanlar hazırlayacaksanız, bu dokümanları ne olduklarını açıkladıktan sonra verin, önce değil.

Arabuluculuk oturumları sıklıkla geceye kadar devam eder ve mutlaka normal iş saatlerinden sonrasına kadar sürer. Zaman baskısı altında olmak anlaşma dinamiklerini etkiler - ya siz ayrılmanız gerektiğini hissedersiniz veya zaman baskısı, geriye bakıldığında nihayetinde tatminsizlikle sonuçlandığı görülen bir anlaşmanın ortaya çıkmasına neden olur.

Dolayısıyla programınızda yeterli zaman olduğundan emin olun: Öğleden sonrası için toplantılar veya konferanslar koymayın; akşamın ilk saatlerinde sosyal faaliyetler için ayrılabilmeyi beklemeyin. Arabulucular hukuk mesleğinden olmayan tarafı temsilcinin yokluğunda devam etmeye davet edebilirler. Randevunun uzun olması ihtimalini bilin ve uzun bir güne hazırlıklı gelin.

Bir mutabakata varıldığında bile, anlaşmanın başlıca konularını içeren bir dokümanın hazırlanması biraz zaman gerektirebilir. Arabulucu bunu yapmadan tarafların ayrılmasına izin vermeyecektir, çünkü tarafların eve giderken tereddüde düşmeleri halinde anlaşmanın bozulması riskini göze almayacaktır. Temsil edilmiyorsanız, arabulucu anlaşma koşullarını çok genel taslak olarak kaleme alabilir ve ayrıntıların yazılması için tarafsız bir avukata gitmenizi tavsiye edebilir.

Gün içinde arabulucunun başka bir yerde olduğu ve sizin o yokken kendiniz ve diğer taraf için yapmanız gereken görevleri yerine getirmiş olduğunuz durumlarda herhangi bir şey yapmadan geçireceğiniz uzun zaman aralıklarına tolerans gösterin. Sürekli olarak müzakere pozisyonunuzu geliştirmeli ve sizi etkileyen herhangi bir yeni bilgiye veya değişime uyum sağlamalısınız. Yapacak veya okuyacak başka bir şey getirmek isteyebilirsiniz. Bunu yapmamalısınız, ancak yaparsanız anlaşılabilir bir durumdur.

Prosedür

Her ne kadar arabuluculuğun temel özelliklerinden birisi esneklik olsa da ve taraflar arabulucunun rehberliğinde kendi prosedürlerini seçebilseler de, standart bir prosedür ortaya çıkmıştır; buna göre, arabulucular ve arabuluculuk taraf vekilleri eğitilebilmekte ve uyuşmazlık taraflarına, sürecin genel olarak neleri içerdiği söylenebilmektedir.

Arabuluculuğun yapılacağı yer neresi olursa olsun, aslında arabulucu ev sahibidir. Tarafları karşılayıp onlarla tanışacak, imkanları açıklayacak ve o günkü süreç hakkında rehberlik sunacaktır. Bu tanışma toplantısı önemlidir çünkü bu genellikle çoğu katılımcının arabulucuyla tanışmak için ilk fırsatları olacaktır. Bazı arabulucular bu ön toplantılara zaman ayırırlar ve bilgi edinmeye veya bir şeyleri netleştirmeye çalışırlar, itimada ve güvene dayalı bir ilişki kurmaya başlamak için taraflarla iletişime geçerler, ortak açılış oturumunun şeklini araştırırlar, ve gerekli olduğu yerde bu toplantıya katılma konusunda isteksiz olan tarafları teşvik ederler ve hatta ikna ederler.

Taraflardan ve temsilcilerinden ilk olarak arabuluculuk anlaşmasını tamamen okumaları ve imzalamaları istenecektir. Bunu isterlerse kendi odalarında gizlice, isterlerse de açılış oturumunun başlangıcında yapabilirler. Daha sonra arabulucu da kendisi bu dokümanı imzalar. Özel uyuşmazlık çözümünün bu özelliği bizzat olağandışıdır, çünkü muhtemelen arabulucu uygulanmaya konmadan önce fiilen bu arabuluculuk anlaşmasının koşulları kapsamında günlerdir ve hatta haftalardır hareket etmektedir.

Ortak Açılış Oturumu

Özel odadaki tanışmalardan sonra, taraflar ortak açılış oturumunda arabulucuya katılmaya davet edilir. Odadaki herkes kendisini tanıttıktan sonra, arabulucu prosedüre ilişkin kısa bir giriş yapar ve tahmini zaman çizelgesini sunar ve bunun içinde kendi işlevini açıklar. Arabulucuların çoğu bu fırsattan yararlanarak kendi arka planlarından ve deneyimlerinden biraz bahsederler ve bazı temel noktalara değinirler:

- Sürecin gönüllülüğe dayalı olduğu ve tarafların istedikleri zaman süreçten ayrılma konusunda serbest olduğu;
- Sürecin tamamı, hukukun izin verdiği ölçüde gizli ve tüm haklar saklı kalma kaydına tabi olduğu, ve bir anlaşmaya varılmadıkça veya varılana kadar bu şekilde kalacağı;
- Özel oturumların içeriğinin gizli olduğu ve arabulucuya açık biçimde izin verilmediği sürece diğer tarafla paylaşılmayacağı;
- Tarafların anlaşma yetkisine sahip olmasının beklendiği.

Arabulucu aynı zamanda sadece katılım sağlayarak ulaştıkları ilerlemeyi takdir ederek tarafları teşvik edecektir; muhtemelen tarafları özel oturumların sırası veya birbirlerine göre uzunluklarından farklı anlamlar çıkarmamaları konusunda uyacaktır.

Esasında ortak oturum müvekkil odaklıdır. Oturma düzeni önce arabulucu, iki yanında hukuk mesleğinden olmayan müvekkiller, daha sonra avukatlar ve sonra da bilirkişiler, destekleyici tanıklar ve gözlemciler ve üçüncü kişi karar vericiler şeklinde olmalıdır. Bunun amacı, tüm duruşmalarda hakim ile taraflar arasında avukatın bulunduğu dava süreci ile bir karşıtlık oluşturmaktır.

Arabulucu, tarafların vekillerinden 5-10 dakika uzunluğunda bir açılış beyanı sunmalarını isteyecektir daha sonra da hukuk mesleğinden olmayan müvekkillerin her birinden kısa beyanlar talep edecektir. Bu beyanların kesilmemesi gerektiğini ve dikkatle dinlenmesi gerektiğini vurgulayacaktır. Bu beyanlar bir tartışmaya neden olabilir. Arabulucu genellikle tarafların karşılıklı pozisyonlarını özetleyecektir.

Her ne kadar ortak açılış oturumunun amacı normalde sizin mevcut pozisyonunuzu ortaya koymak olsa da, bu oturum bir açık ön-müzakere oturumuna dönüşebilir veya ardından kendinizi açık bir müzakerede bulabilirsiniz. Ortak bir oturumda diğer tarafı ikna edebilmek için empati ve iddialılık arasında bir denge gerekecektir - ne agresif olun ne de itaatkar: Menfaatlerinizin meşru ve geçerli olduğunu varsayın; arabulucunun huzurunda diğer tarafa kendi menfaatlerinizi, ihtiyaçlarınızı ve bakış açılarınızı açıklayın. Diğer tarafın argümanını anladığınızı veya en azından anlamak istediğinizi ifade edin. Alenen sempatik olmayın veya mutabakat sinyali vermeyin, fakat dikkatli ve aktif biçimde dinleyin, potansiyel olarak ortak kazanç elde edilebilecek alanlar arayın.

Yapabiliyorsanız problem çözümü için bir temel ortaya koymaya çalışın. Başlangıçta, tarafların kendi davalarını vurgularken ve gerekli talepleri ileri sürerken aynı zamanda da menfaatlerini, ihtiyaçlarını, kaynaklarını ve yeteneklerini belirleyerek pozisyon almaktan kaçınmalarına olanak sağlayacak karşılıklı bir sürecin bir parçası olarak müzakereler için kullanılacak bir çerçeve bulun. Söylenenleri daha sonraki özel oturuma kadar değerlendirmeyin. Bir problem çözme alıştırmaları olarak tekliflere ilişkin beyin fırtınası yapmaya çalışın fakat bunu yaparken üretilen fikirlere ilişkin sahiplik iddia etmeyin ve isteklerinizin gerçekçi olmasını sağlayın.

Açılış oturumundan sonra taraflar kendi özel odalarına geçerler. Daha sonra arabulucu odadan odaya gezerek bir çözüme veya çıkmaza ulaşana kadar taraflarla konuşur. İhtiyacı olduğu kadar bilgi almaya çalışır ve daha sonra her tarafla birlikte onların veya davalarının güçlü ve zayıf yanlarını ve miktar, riskler ve maliyet sonuçlarını inceler. Tarafların başarılı bir sonuçtan elde etmek istedikleri daha geniş kapsamlı arzularını bilmek isteyecektir ve her tarafın en önemli gördüğü şeyleri değerlendirmeye çalışacaktır. Değerlendirici olmasa bile, diğer bir deyişle sizin pozisyonunuzun esası hakkına görüş belirtmeyecek olsa dahi, arabulucu nadiren pasif pozisyonudadır. O sizin taleplerinizi ve beklentilerinizi derinlemesine inceler. Her özel oturumun sonunda, kendisine söylenenleri inceler ve diğer tarafa neleri söyleyebileceğini, varsa teklifler de dahil olmak üzere netleştirir. Önceki anlaşma tekliflerini ve bunların neye dayanılarak hesaplandığını ve reddedildiğini de bilmek isteyecektir.

Arabulucu herhangi bir aşamada, belirli bir noktanın doğrudan açıklanması veya sunulması için veya özellikle bir zorluk söz konusuysa tarafları ortak oturuma dönmeye davet edebilir. Tarafların ekiplerini bölerek bilirkişiler, avukatlar ve karar vericilerle tamamen ayrı biçimde, aynı anda veya arka arkaya olacak şekilde görüşebilir. Diğer taraftan, arabulucu açılış oturumundan sonra başka bir ortak toplantının gerekli olmadığına da karar verebilir.

Arabuluculuk normal şartlarda üç yoldan biriyle sonlanır: Karara varılmış bir mutabakat olabilir; taraflardan birinin veya her ikisinin süreçten ayrılmasına neden olan, aşılabilir bir zorluk olabilir; veya verilen süre yeterli olmayabilir ve taraflar arabuluculuğu daha sonra devam ettirilmek üzere erteleyebilirler.

Anlaşma sağlandığı zaman, avukatlar mümkün olduğunca ayrıntılı biçimde gerekli anlaşmanın taslağını hazırlarlar ve gerekli yetkiye sahip kişiler ayrılmadan önce bu belgeyi imzalarlar. Eğer taraflardan biri veya her ikisi de süreçten ayrılırsa, arabulucunun arabuluculuk hizmeti sağlayıcıya, veya arabuluculuğun mahkeme gözetiminde olduğu durumlarda mahkemeye bu yönde bir rapor vermesi gerekebilir. Arabulucu yalnızca başarısızlığı raporlar ve kimseyi suçlama veya mahkemenin incelemesini isteme hakkına sahip değildir.

Eğer randevu için ayrılan süre yetmezse, taraflar bir arabulucu olmaksızın müzakerelere devam etmelerini sağlayacak ivmenin oluşup oluşmadığını değerlendirmek isteyebilirler. Siz ve avukatlarınız için pozisyonu değerlendirmek biraz zaman alabilir. Eğer arabulucu hala gerekliyse, ilkinden sonra makul olan ilk fırsatta gerçekleştirilmek üzere bir sonraki oturum planlanmalıdır. Aile ve Harvard arabuluculuk modellerinde, anlaşmayı tek bir gün içinde sağlamaya çalışmak yerine bir dizi randevu ayarlanır.

Açılış Beyanı

Arabuluculukta bir açılış beyanı sunulması bir duruşmada hakime yapılan açılış sunumlarından farklıdır. Ne kadar garip gelse de, taraf vekili, arabulucuya değil doğrudan diğer tarafa hitap etmelidir. Temsil edilmiyorsanız, unutmayın ki, açılış beyanı, düşüncelerinizi doğrudan ve kesintiye uğramadan karşı tarafa iletmeniz için bir fırsattır. Bu erken aşamada amaç, müzakereye girmek veya tartışmak ya da çözüm sunmak veya kabul etmek değil, sorunlar bakımından pozisyonunuz hakkında bilgi sunmaktır.

Duruşmaların aksine burada resmi bir yapı yoktur. Kimin ilk başlayacağına arabulucu karar verir. Her zaman olmasa da çoğunlukla bu davacı taraf olacaktır. En önemlisi genellikle cevap verme hakkı olmadığına farkında olmalısınız, ancak bir mahkeme duruşmasının aksine burada arabulucu geleneksel olarak tarafları avukatlarından sonra veya onlara ek olarak bireysel olarak konuşmaya davet eder.

Bir açılış beyanı sunma teklifi şeklinde gelen fırsatı boşa harcamayın: Arabulucu diğer taraftan sözünüzü kesmeden sizi dinlemesini isteyecektir ve sizin neler söylediğinize odaklanacaktır. Uyuşmazlık çözüm süreçleri içeren her çekişmeli çalışmada, müdahaleye maruz kalmaksızın diğer tarafta yer alan bir karar vericiye doğrudan hitap edebilmek için bazı fırsatlar vardır. Bundan tam anlamıyla faydalanın.

Açılış beyanınızı oturumdan önce hazırlayın ve mümkünse prova edin. Bu beyanınızın kısa, özlü ve doğru olmasına yardımcı olacaktır. Kısa, öz ve sistematik olun. Eğer daha önce yapmadıysanız destekçilerinizi tanıttin. Daha sonra temel konulara ilişkin karışık ve duygusal olmayan bir odak noktası sunun, ayrıntılara girmeyin ve kendi geçmiş takıntılarınız ve dertlerinile değil mevcut ihtiyaçlarınızı ele alın. Mevcut anlaşma süreciyle doğrudan ilgili olmadığı sürece çok fazla geçmişe de girmeyin. Çok hayati önemde olduğunu düşünmediğiniz sürece, dokümanlara da başvurmayın. Diğer taraftan, görsel bir yardımcı, örneğin bir şema veya diyagram diğer tarafın dikkatini çekebilir ve karmaşık veya teknik bir pozisyonun açıklanmasını daha kolay hale getirebilir. Ya başlangıçta ya da sonda, bir anlaşma yönünde çaba gösterme isteğinize veya benzer bir olumlu ifadeye yer vermelisiniz (o noktada öyle hissetmiyorsanız dahi).

İlk ve sonrasında yapılabilecek ortak oturumlarda kimlerin hazır bulunacağını daha önceden belirlemiş olacaksınız. Eğer size taktik olarak avantaj sağlayacaksa; avukat, sunumu hukukla, olgularla ve duygusal ve teknik konularla ilgilenecek kişiler arasında paylaşacaktır. Ardından kendi ticari zorunluluklarınız veya duygusal endişelerinizi ele almanız istenebilir ve arabulucunun kişiler arasında görüş alışverişini teşvik etmesini bekleyebilirsiniz.

Sizin duygularınızı açığa vurmanız arabulucunun istediği bir şeydir. Sizin bu duygularınızın olası etkileri ve önemine karar vermeniz gerekir. Bu belki de tam olarak ne istediğini istediği şekilde söyleyebileceğiniz tek zaman olabilir. Avukatınız bunun felaket olacağını düşünmüyorsa, olayları kendi gördüğünüz ve anladığınız şekilde ifade etmelisiniz.

Açılış beyanınızın içeriğini hazırlarken aşağıdaki unsurların her birini dikkate alın:

- (i) Konunun geçmişinden ne kadar kısa bahsedeceğiniz: Gereksiz tüm ayrıntıları çıkarın; mümkün olduğu yerde geçmiş yerine mevcut duruma ve geleceğe odaklanın.
- (ii) Taraflar arasındaki uyuşmazlığın temel noktalarını sizin gördüğünüz şekilde, geniş ifadelerle nasıl özetleyeceğiniz: Davanın olguları üzerinden geçin, anlaşma ve anlaşmazlık yaşanan alanları ve mevcut delilleri gösterin. Davanın olgularına dayanarak yükümlülük ve tazminata ilişkin yaptığınız analizi açıklayın; eğer karşılık veriyorsanız, diğer tarafın daya beyanına neden katılmadığınızı söyleyin. Maddi hukuk ve tarafların dava sürecini sonlandırma isteğine karşı ticari veya kişisel riskleri de dahil olmak üzere çatışmanın sürdüğü farklı düzeylerden bahsedin.

- (iii) Arabuluculukta neye ulaşmak istediğinizi nasıl en iyi şekilde ana hatlarıyla belirleyeceğiniz: Başlangıçta spesifik anlaşma rakamlarından bahsetmekten kaçınınız ve genel ifadelerle konuşun. Duygusal bir dil kullanmaktan kaçınınız fakat uyuşmazlığın sizin üzerindeki etkisini açıklayınız. Arabuluculukta hangi kararların alınması gerektiğini ileri sürünüz.

Gerçekçi olmanız gerekecektir. Güçlü yanlarınızı vurgularken ve davanızı en lehinize olan şekilde sunarken, zayıf yanlarınızı da göz ardı etmeyiniz. Eğer daha önceki bir teklifte zayıf yanlarınızı halihazırda dikkate almışsanız bunu diğer tarafa söyleyiniz veya en azından müzakere amaçları doğrultusunda davanızın zayıf yanlarının farkında olduğunuzu ifade ediniz.

Karşı tarafın söylediklerinizle ilgilenmesini sağlayacak bir dil ve sunum tarzı seçiniz - onlara dikkatlerini açık tutacak şeyler söyleyiniz - ve istemedikleri şeyleri söyleyerek ilgilerini kaybetmelerine neden olmayınız. Olumlu olun - her iki tarafı da tatmin edecek bir anlaşmaya varmayı istediğinizi açıklayınız.

Kendi sunumunuzu bitirdikten sonra, diğer tarafın kendi açılış konuşmalarında neler söylediğini müdahale etmeden dikkatle dinleyiniz. Önemsemez biçimde davranmayınız. Bazı şeyleri ilk kez duyuyor olabilirsiniz veya daha önce değerini anlamadığınız veya fark etmediğiniz şeyler duyabilirsiniz. Daha önceden alınan yerleşmiş pozisyonların önündeki tikanıklıkların açılmasını sağlayan bu tür aydınlanmalardır. Eğer duyduklarınızı ciddiye alamıyorsanız, bu sinizmi yüz ifadeleri veya diğer jestlerinizle göstermemeye çalışınız çünkü bu tarz şeylerin diğer tarafı uzaklaştırması veya kızdırması muhtemeldir.

Öte yandan, diğer tarafın anlaşmaya varma konusunda gerçek anlamda bir ilgi göstermiyor olabileceğine ve sadece sizin davanızın güçlü ve zayıf yanlarını değerlendirmek için orada bulunuyor olabileceğine ve arabuluculuğu dava süreci içinde bir taktik aracı olarak kullanıyor olabileceğine (kendisi için yaratabileceği maliyet risklerine rağmen) dikkat ediniz. Eğer böyle bir şüpheniz varsa bu sorudan kaçmayınız ve özel oturumda erkenden bu durumu arabulucuyla paylaşınız. İyi niyete ilişkin elle tutulur bir işaret görmek isteyiniz ve eğer emin değilseniz süreçte kalmanızın kendi menfaatinize olup olmadığını değerlendiriniz.

Özel ve Ortak Oturumlar

Arabulucunun süreci ve kullanabileceği oturumlar dizisini yönetmek için, özellikle çok taraflı veya çok kademeli uyuşmazlıklarda kullanabileceği esneklikten daha önce bahsettik. Bu durumda arabulucu genel bir toplantıdan sonra ortak oturumlar gerçekleştirebilir ve bilirkişiler veya avukatlar veya hukuk mesleğinden olmayan kişilerle paralel olarak veya arka arkaya toplantılarda görüşebilir. Yönetim konusunda pasif bir izleyici olmayınız. Kendi menfaatlerinizin en iyi nasıl karşılanacağını düşünüyorsanız bu yolda yapıcı katkılarda bulununuz. Eğer iyi bir gerekçeniz varsa arabulucuya karşı da çıkabilirsiniz ve çıkmalısınız da.

Ortak Oturumlar

İlk ortak oturumda sunumlar yaptıktan ve dinledikten sonra, bu tür ortak oturumların taktik avantajlarını ve dezavantajlarını değerlendirebilecek bir pozisyonda olacaksınız. Arabulucu çoğu zaman özel oturumlara geçecek ve anlaşma sağlanana kadar nadiren başka bir ortak oturum gerçekleştirecektir. Arabulucu, konunun tarafların yüz yüze görüşmesi ile çözülmesi gereken ve aksi takdirde bir tarafın veya diğerinin süreci terk edebileceği özellikle zor konuların üstesinden gelmeyi denemek için, ortak bir oturum düzenleyebilir. Arada sırada, taraf vekili veya arabulucu bir pozisyonun veya argümanın diğer tarafa ikinci elden ulaştırılmasının doğrudan diyalog kadar etkili olmayacağını düşünebilir.

İlk ortak oturumun etkilerini daha başından itibaren ölçmeye çalışın. Sıklıkla bu sizin ve danışmanlarınızın uzun süreden sonra ilk kez gerçekleştirdikleri bir görüşme olabilir; bazen daha önceden hiç tanışmamış da olabilirler; ancak kesinlikle bu sizin ve kendi ekibinizin diğer tarafın neler söylediğini ilk ağızdan ilk kez duydukları ve mahkemede muhtemel olarak nasıl davranacaklarını ilk kez gördükleri an olacaktır. Bu size ortak oturumların değerine ilişkin bir fikir sahibi olma imkanı verecektir.

Kişisel temastan mümkün olduğunca yararlanma fırsatı değerlidir çünkü davada avukatın ilk yapacağı şeylerden birisi tarafları mümkün olduğunca ayrı tutarak, süreci bizzat yönetmektir. Bu çatışmayı kişisel sahiplik düzeyine çekerseniz, bazı kurumsal rakiplerinizi veya onların arkasında duran sigortacıları oldukça rahatsız edebilirsiniz. Aynı zamanda size 'mahkemede hesaplaşma hakkı'nızı kullanma hissini verebilir.

Özel Oturumlar

Özel oturum, arabuluculuk sürecinin merkezinde yer alan bir özelliktir ve Birleşik Krallık'ta en sık kullanılan modeldir. Ortak açılış oturumu da dahil olmak üzere, ortak oturumlar olmadan da olabilir ve bazı arabulucular bunu böyle yaparlar; fakat özel oturumlar olmadan olmaz çünkü bu muhtemelen arabuluculuktaki en etkili dinamiklerdir. İlginçtir ki kıtasal model, aile arabuluculuğunda kullanımı dahil olmak üzere, özel oturuma yer vermez ve tavsiye almak için verilen aralar haricinde tarafların devamlı bir arada olmasını tercih eder.

Özel oturumlarda, arabulucu uyumsuzluk taraflarıyla ayrıca bir dizi toplantı gerçekleştirir. Buradaki amacı tarafların gizli gündemlerini belirleyerek ve problem çözüme tekliflerini araştırarak tarafların anlaşmasını sağlamaktır. Buradaki kilit nokta gizliliklerdir. Yavaşça güven tesis ederken, bir taraftan da her iki tarafa da anlayışlı fakat ciddi davranan tarafsız bir kişinin nesnel görüşünü sunar.

Fakat bir arabulucu yalnızca açık biçimde izin almışsa bir özel oturumda öğrendiklerini diğer tarafa açıklayabilir. Sizin bu tür bir iznin verilip verilmemesi gerektiğine öncelikle bu tür konuların müzakere süreci üzerinde varsa etkilerinin neler olacağını değerlendirerek karar vermeniz gerekir. Bazen bizzat arabulucu belli bir bilginin henüz açıklanmasını tavsiye etmediği yönünde sizi bilgilendirecektir. Bazı durumlarda bilgiyi doğru zamanda kullanmak üzere hazır tutacaktır ve bu zaman günün ilerleyen saatlerinde de olabileceği gibi sonradan bu paylaşımın gereksiz olduğuna da karar verilebilir. Bu tür bir bilgi açıklama ile ilgili olarak siz ve avukatınız arasında bir çatışma olabilir ki bunun bir arabulucu olmaksızın uygun biçimde çözülmesi gerekir.

Özel oturumlar başlangıçta oldukça uzundur, özellikle de her iki tarafla da yapılan ve özünde aslında bir bilgi toplama çalışması olan ilk görüşmeler böyledir. Bu oturumlar, özellikle teklifler yapıldıktan sonra, gün içerisinde hızlanma eğilimi gösterir. Tipik olarak, her iki taraf da ilk ortak oturumda ve de ilk özel oturumda kendi hakları olarak algıladıkları unsurlara dayanarak kanunlara bağlı pozisyonlarını koruyacaklardır. Zaman geçtikçe ve de hem sürece hem de arabulucuya duyulan güven arttıkça, sıkı sıkıya algılanmış yasal haklar yerine tarafların üstün menfaatlerine dayanan çözümler kabul edilebilir hale gelir.

Arabulucunun farklı hedeflere sahip olacağı değişik ayrı veya özel oturum türleri vardır. Arabulucu, avukatınızın tavsiyesi, etkisi veya baskısı olmaksızın sizinle yalnız başına konuşmak isteyebilir. Bu türden bir teklife karşı hazırlıklı olmalısınız. Aynı şekilde arabulucu katı hukuki menfaatleri yansıtmak zorunda olmayan ticari anlaşma seçeneklerine odaklanmak için tüm müvekkil taraflarını bir arada fakat avukatları olmaksızın görmek isteyebilir. Veya tarafların uzlaşmaz, gerçekçi olmayan beklentiler sunduğu veya problemlili oldukları durumlarda gerçekçi anlaşma seçeneklerini araştırmak için müvekkiller olmaksızın tarafların avukatlarını bir arada görmek isteyebilir. Bu durumda müvekkil gizliliğinin kazara ihlal edilmesi durumlarına karşı özellikle dikkatli olmalısınız.

Özel oturumlarla ilgili olarak dikkat etmeniz gereken bazı genel hususlar şu şekildedir:

- İçine girdiğiniz özel oturum ne türde olursa olsun, her oturumun sonunda arabulucuyla olan gizlilik pozisyonunuzu kontrol edin.
- Diğer tarafın arabulucu ile gerçekleştirdiği ayrı toplantının uzunluğu hakkında endişe duymaktan kaçının.
- Arabulucunun gösterdiği empatiyi tarafsız davranmadığı şeklinde görme hatasına düşmeme konusunda dikkatli olun.
- Arabulucuyu diğer tarafın ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir anlaşma hazırlamak için ihtiyaç duyabileceğiniz bilgileri almak için kullanmaya çalışın.
- Özellikle randevunun ilk aşamalarında, özel oturumlarda ilerleme kaydedilemiyormuş gibi görüldüğü zaman yılgın hale gelmeyin.
- Arabulucu ile gerçekleştirilen özel oturumlardan sonraki zamanı görüşme sırasında neler olduğunu derinlemesine düşünmek için, davayı, stratejinizi, sizin için hala açık olan seçenekleri yeniden değerlendirmek için en iyi şekilde kullanın.

Taraf Vekilinin Arabuluculuktaki Rolü

Bir duruşmada avukatın temsil etme işlevinin aksine, arabuluculuk taraf vekilinin esas katılım amacı müvekkilinin davasını arabulucuya ve diğer tarafa aktarmak değildir. Müvekkiline danışmanlık sunması da aynı derecede önemli bir rolüdür. Müvekkilinin üstün menfaatlerini dürüstçe koruması gerekir ve aynı zamanda da sürecin işe yaramasını sağlamaya çalışması gerekir. Ara sıra bu sorumluluklar birbirleriyle çatışabilir. Taraf vekilinin sürekli davayı ve arabuluculukta ulaşılan ilerlemeyi değerlendirmesi gerekir. Gerekli olduğunda çok istekli bir arabulucunun karşısında durabilmelidir. Kendi müvekkilinin hukuki menfaatlerine odaklanırken, bir yandan da müvekkilinin yasal pozisyonuna uyum sağlamalı ve tarafların direncinin de üstesinden gelebilecek bir çözümün bulunup bulunamayacağını düşünmesi gerekir. Bu kapsamda, arabuluculuk taraf vekili müvekkilini hukuki 'kutu'nun sınırlarından kurtarması ve arabulucunun daha geniş kapsamdaki gündemi veya ihtiyaçları incelemesine izin vermesi ve aynı zamanda da yasal davayı müvekkilin müzakereyle erişilen en iyi ve en kötü alternatiflerinin gerçekçi biçimde ortaya çıkarılması için bir referans çerçevesi olarak kullanması gerekir.

Arabuluculuk, takım oyunudur. Siz, yani müvekkil, başından sonuna kadar sürece dahil olmalısınız. Bu arabuluculuk sırasında beraber hazırlanmayı ve özel oturumların dışındaki boş zamanlardan faydalanarak müzakere stratejisinin baştan sona ayarlanmasını kapsar. Dolayısıyla, avukatınız gün boyunca neler olduğunu ve bunların neden olduğunu doğru biçimde açıklamalıdır. Bu, sizin rahatlamanıza ve müzakerelere yapıcı biçimde yaklaşmanıza yardımcı olacaktır. Arabuluculuk süreci boyunca gelen bilgiler ışığında amaçlarınızın değişmesi mümkündür. Durum değiştiğinde, davanızın algılanan güçlü ve zayıf yanlarını ve vekilinizin anlaşmaya karşı yaklaşımını analiz etmeye devam etmeniz gerekir.

Şaşırtıcı olmayan biçimde, avukat olgular ve yasalarla ilgili konulara odaklanacaktır. Ancak sizin, size göre çok önemli olan fakat avukatın tamamen ilgili kabul ettiği konuların dışında kalabilen başka sorunlarınız olacaktır.

Ortak oturumlarda taraf vekili genellikle ya argümanı sunacaktır ya da argümanı sunan karar vericiyi destekleyecektir. Bu da ortak toplantıların kısa ve öz olmasını, gerçek sorunlara odaklanmasını ve arabuluculuğun taraflardan birinin kaygılara veya duygulara karşı ters biçimde karşılık vermesi nedeniyle ani biçimde durması riskinin daha az olmasını sağlayacaktır. Avukatınız çok iddialı sunumlardan kaçınmak isteyecektir, ancak davanın esaslarına ilişkin duyduğu güveni dile getirecek ve aynı zamanda dengeli biçimde arabuluculuğa iyi niyetle katıldığınızı ve sadece sizin tarafınıza değil iki tarafa da uyacak bir çözüm bulmayı amaçladığınızı ifade edecektir.

Özel oturumlarda yapılan taraf vekilliği, yargılamadaki çalışmalardan farklıdır. Yüzleşmeye dayalı bir tarz uygunsuzdur. Kendi pozisyonunuzu korumayla tutarlı biçimde, avukatınızın zihniyeti uyuşmazlığın çözülmesi gereken bir sorun olduğu, kazanılması gereken bir çatışma olmadığı şeklinde olmalıdır. Dolayısıyla, deneyimli bir arabuluculuk taraf vekilinin yapıcı bir problem çözme yaklaşımını benimsemesini beklemelisiniz fakat aynı zamanda arabulucunun da sizin ileri sürdüğünüz noktalar hakkında ikna olması gerekir. Arabulucunun özel oturumlarda güçlü bir etki yaratması halinde onun üstesinden gelmeniz gerekebilir. Tarafsız bir kişi olarak arabulucunun sezgisel biçimde hareket etmesine izin verin. Fakat ortak oturuma geri dönmeye, diğer taraftaki avukatlarla tanışmaya, kendi disiplinleri sınırlarında bulunan bir oturumda teknik uzmanlara yardım sağlamaya ve hepsinin ötesinde süreci esnek biçimde görmeye hazırlıklı olun. Bu müvekkiller ve diğer durumlarda ana karar vericiler arasında tartışmalar yapılabilmesine imkan tanımayı da kapsar. Bir avukat için müvekkilini bu şekilde serbest bırakmak zordur fakat bunu doğru zamanda yapmayı öğrenmeniz gerekir.

Müzakere süreci boyunca avukatınızla yakın işbirliği yapmanız gerekecektir. Durumlar zorlaştığında karar verici için bir arkadaş ve bir destekleyici olun. Bu, özellikle de avukat talimat alıyorsa, avukat için nadir ve duygusal bir durum olabilir. Ekibiniz faal olmalı ve boş zamanları yaratıcı biçimde kullanmalı, sürecin dinamiklerine göre değiştikçe, her iki tarafın da güçlü ve zayıf yanlarını değerlendirmelidir. Çıkmazların üstesinden gelebilmek için özgün çözümler düşünün. Değişmez pozisyonlardan kaçınmaya çalışın; öfkenizi kontrol edin ve ayrılmayı düşünürseniz, sonraki olabilecekleri dikkatle düşünün.

Arabuluculuğa katıldığında, avukatınızın davanızı belirli bir ayrıntı düzeyinde bilmesini beklersiniz. Ayrıca, özellikle de hukuki açıdan zayıf bir davaya sahip olduğunuz durumlarda, hukuki analiz içermeyen bir yaklaşıma da hazır olmalısınız.

Avukatınız dokümanları bilecektir. Arabulucu için sadece ince bir temel dosyalar demeti olsa bile, avukatınız tüm dosyaları yanına almalı, veya sahip olmanız gereken, arabulucunun henüz görmediği herhangi bir dokümanı nerede bulacağını bilmelidir. Sıklıkla diğer tarafından ortaya atılan ve arabulucu tarafından aktarılan bazı noktalara cevap vermeniz gerekebilir.

Son olarak da anlaşma tutanağının taslağını oluşturmanız gerekecektir. Bu hemen her durumda taraflar mutabakata ulaşır ulaşmaz yapılır, fakat avukatınız bazı kısımlarını önceden hazırlamaya başlamanızı tavsiye edebilir. Taraflar görüşme gününde anlaşmaya varmayabilirler fakat bu o gün biriken ivmenin sonucunda kısa bir süre sonra anlaşabilirler.

Hedefler

Randevuya gelmeden önce bazı hedefler belirlemiş olmanız gerekir. Sonuçta bu, sizin mahkemede hesaplaşmanızdır. Dertlerden kurtulma süreci olabilir – hem sizin hem de diğer uyuşmazlık taraflarının kabul edeceği şartlar altında sorundan kurtulmak için bir fırsat olabilir. Dolayısıyla, bu yetersiz hazırlıkla, müzakere yapamama veya diğer tarafı iyi biçimde dinleme konusundaki isteksizlikle harcanamayacak kadar önemli bir fırsattır. Taraflar arabulucuyu her iki tarafı da tatmin etmek için neler yapması konusunda eğitirken, temsilci, bu süreçte yalnızca çatışmanın temelinin taraflı bir çekişme değil de bir tartışma nesnesi haline geldiğini anlaması halinde faydalı olacaktır.

Arabulucu ile Çalışırken Dikkate Alınması Gereken Taktik Hususlar

Arabulucu anlaşma sağlamak ister. Onun işlevi taraf vekili olmak veya bir pozisyonu değerlendirmek veya neyin adil olduğunu ileri sürmek değildir. Sağlık konusu haricinde, anlaşmanın nesnel biçimde adil olup olmadığı konusunda ilgilenmez. Bununla beraber tarafsızdır ve gizliliği bozmayacağına dair kendisine güvenilmelidir. Aranızdaki karşılıklı güven ve gizlilik konusunu dikkate almalı arabulucunun işini yapabilmesi için bu ilişki üzerinde çalışmalısınız.

Arabulucunun eğitimi ve tekniği, gerekirse uygun veya etkili anlaşma seviyelerine ilişkin değerlendirmenizin zayıflıklarını göstermek suretiyle, sizin pozisyonunuzu ve riskinizi yeniden değerlendirmenizi sağlamaktır. Sizi muhtemelen, ve avukatınızı ise daha muhtemel olarak, en azından arabuluculuğun başlarında ve belki de günün çoğunluğunda uygun anlaşma düzeyine karşı direnç gösteren biri olarak görecektir.

Saatler ilerledikçe tarafların altta yatan ortak menfaatlerine bakacak ve bunları birbirine yaklaştırmayı ve hatta mümkünse kesiştirmeyi sağlayacak yollar için derinlemesine inceleme yapacaktır. Bunu da her iki tarafı da pozisyonları netleştirmeye zorlayarak yapacaktır. Tarafların duruşlarındaki değişiklikleri takip eder; tarafların dikkatini verimli olmayan sunumlardan başka yöne yönlendirir, akıl yürütme biçimlerini fark ettirmeden analiz eder ve onları bakış açılarını genişletmeleri yönünde teşvik eder; uygulanabilir çözümlere doğru yeni adımlar ortaya koyar veya bu adımlara yardım eder; duygusal gerilimlerin ve patlamaların açığa çıkarılmasına izin verir ve bunları başka yöne yönlendirir veya sindirir ve böylece bir problem çözme incelemesi atmosferi yaratarak tarafları anlaşmaya doğru ilerleme konusunda teşvik eder. Daha sonra da anlaşma seçeneklerini bir araya getirerek uyumlu bir paket oluşturulabilmesi için avukatlardan yardım alır.

Her ne kadar başlangıçta arabulucuyu hakim benzeri biri ve süreci de duruşma benzeri bir süreç olarak görebilecek olsanız da, özel oturumun avantajlarının bu tür düşünceleri ortadan kaldırması gerekir. Burada diğer taraf veya hakim tarafından izlenmenin getirdiği stresten uzaksınız. Arabulucunun bir gizlilik hissini destekleyerek sizin rahat hissetmesini sağlamalı ve müdahalesiz özel iletişimin dinamiklerini geliştirmelidir. Bu sizin yalnızca avukatınızla değil aynı zamanda da arabulucuyla ilişki kurduğunuz üçlü bir süreçtir.

İlk olarak, arabulucunun avukatın anlaşmayı engelleyici biçimde hareket ettiğini düşündüğü bir durumda sizinle avukatınızın arasını açmaya çalışacağını unutmayın. Eğer özgün tekliflere açıksanız, özellikle de bir hakimin veya hakemin sunamayacağı, sürece değer katan teklifler varsa, bu sorunun üstesinden gelinebilir. Arabulucu, gizli gündemleri araştırarak ve tarafların gerçek menfaatlerini ortaya çıkarmaya çalışacaktır. Arabulucunun kabul edilen bir tarafsız kişi olarak müzakere sürecine değer katacağı önemli yollardan birisi, tepkisel değersizleştirme denilen durumla başa çıkmaktır. Bu durum, sizin güvenilmez biri olarak gördüğünüz bir kişiden gelen tüm teklifleri veya beyanları en kötü şekilde yorumladığınız veya en kötüsü varsaydığınız, fakat aynı teklifin bir arkadaştan veya bağımsız birinden (yani arabulucudan) geldiği durumda daha iyi gördüğünüz veya en azından daha nesnel olarak değerlendirdiği durumdur. Arabulucuyu teklifleri ve seçenekleri tartışmak için kullanmalısınız, bunu özellikle kendi pozisyonunuzun gerçek değeri hakkında dürüst olup olmadığınızı merak ettiğiniz durumlarda yapmalısınız.

Her ne kadar bu süreç müzakerelerin çerçevesi ve ivmesi tarafından ilerletilse de, her iki tarafın da ne istediğini bilen tek kişinin arabulucu olduğunu unutmamalısınız. Arabulucunun amacı tarafların gerçek menfaatlerini anlamak ve daha sonra da her iki tarafın da mutlu olacağı bir anlaşmaya varılabilmesi için birbiriyle örtüşen teklifler almak olacaktır. Bu sizin kesin yasal haklarınızla örtüşmeyebilir, fakat eğer siz gerçekten mutluysanız, bundan rahatsız olmayın.

Görüşmeler boyunca ekibiniz arabulucunun üzerinden gözlerinizi ayırmamalı ve sunları yaptığından emin olmalıdır:

- Herkesi tartışmalara dahil etmek;
- Neler söylendiğini dikkatlice dinlemek;
- Cevap vererek ve özetlemeler yaparak konuyu anladığını göstermek; tarafsız, açık fikirli ve önyargısız olmak;
- Ulaşılabilir, açık, arkadaş canlısı ve adil olmak;
- Her zaman gizliliğe uymak ve bunu göstermek.

Arabulucu ile ilişkileri nasıl yürüteceğim?

Arabuluculuğun amacını sıkı biçimde aklınızda tutarak bir anlaşma stratejisi hazırlamanız ve geliştirmeniz gerekir: Orada bulunma amacınız anlaşma sağlamak, dava giderlerinin artmasını engellemek ve uyuşmazlık içinde kalarak zaman kaybının önüne geçmek ve dolayısıyla işlerinize ve hayatınıza devam etmenize imkan tanımaktır. Bunun anlamı da arabulucuya açıklamak isteyebileceğiniz veya istemeyebileceğiniz bir gündeme sahip olmaktır. Arabulucunun, en azından başlangıçta, isteklerinizin yalnızca bir kısmını bilmesine izin vermek yararınıza olabilir, fakat arabulucuya güvenme konusunda emin olduktan sonra, arabulucunun sizin tüm ihtiyaç ve isteklerinizi bilmesi gerekir.

Yaklaşımını kabul etseniz de etmeseniz de, arabulucu ile tamamen işbirlikçi şekilde hareket ettiğinizde başarıya ulaşmanız daha olasıdır. Menfaat temelli müzakereyi ve yaratıcı anlaşma seçeneklerini destekleyin, beyin fırtınası yapın, kişisel konuları sorun konularından ayırın ve anlaşma tekliflerini gerekçelendirmek için nesnel ve bağımsız veya harici kriterler arayın; insanların nasıl karşılık verdiklerini anlayın; son boşluğu geçebilmek için yollar bulun, tarafları ayıran farklılıkları gerekçelendirin ve son teklifi yapın.

Deneyimden doğan birtakım genel öneriler aşağıda verilmektedir:

- Aşırı açılış tekliflerinden ve kademeli artan ödünlere kaçın.
- Yapay taktiklere başvurmayın, arabulucu bunları hemen görecektir. Bu taktikler arasında geciktirme, tehditler, sinirli hale gelme, gözdağı verme, alay etme ve hatta yalan söyleme gibi. Özellikle arabulucuya yalan söylememeye çalışın. Her ne kadar kendisi bir hakim, arabuluculuk da bir mahkeme ortamı olmasa da, bu bir insana veya profesyonele yakışan veya istenen bir davranış değildir ve genellikle verimsizdir ve arabulucunun veya diğer tarafın fark etmesi halinde, avukatınızı veya ekibinizin diğer üyelerini utandırabilir, potansiyel olarak anlaşma dinamikleri açısından çok büyük hasarlara neden olabilir. Anlaşmaya doğru giden yoldaki ivmeye ulaşabilmesi için gereken güvenin anında kaybolmasına neden olur; bu noktadan geri dönmek mümkün olmayabilir.
- Kibar olun.
- Arabulucu hakkında konuşmayın veya bariz biçimde dinlemezlik etmeyin.
- İlgi gösteriyormuş gibi yapmayın.
- Faydalı bilgileri açıklamaktan kaçınmayın.
- Tek bir çözüme sabitlenip kalmayın veya sadede çok hızlı gelmeyin.
- Bir müzakere aracı olarak kötü niyetle iddialarda bulunmayın veya kendi gerçek ihtiyaçlarınızı önceliklendirmeyi ihmal etmeyin.
- Arabulucunun sizin yönlendirdiğiniz biçimde diğer tarafla iletişime geçeceğini varsaymayın - sadece bilgi taşımaya ve hatta diğer tarafa teklif götürmesine izin verildiği için kendisinden istendiğinde veya genel olarak bunu yapacağını varsaymayın.

Gündeminizde önceliklendirmek isteyeceğiniz konular olacaktır; bunların neler olduğunu bildiğinizden emin olun ve vakti geldiğinde, arabulucunun da nelerin hayati öneme sahip olduğunu bilmesini sağlayın. Gündeme getirmek istediğiniz her konuda sizin için neyin değerli olduğunu çözümlayın. Bunların her biri için gerçekçi olarak başarı şansını değerlendirin ve bu tür bir değerlendirmenin değişebileceğini ve sizin muhtemelen birkaç alanda boyun eğmek zorunda kalacağını aklınızda bulundurun.

Günün gidişatına göre stratejinizi nasıl uygulayacağınızı çözümlayın. Müzakereler genelde oldukça yavaş başlar ve taraflar yapacakları teklifin habercisi olarak pozisyonlarını arabulucu karşısında gerekçelendirmeye çalışırlar. Sürecin temposu teklifler karşılıklı olarak yapıldıktan ve anlaşma süreci netleşmeye başladıktan sonra hızlanmaya başlar ve daha sonra sonlara doğru ödünler verilmesi gerektiği zaman - genelde ayrıntılara ilişkin son tartışmaların ortaya çıkmasıyla yine yavaşlar. Taktiklerinizi etrafınızda olan bitenin hızına göre ayarlamamız, ne zaman teklifleri artırmanız gerektiğini ve ne zaman katı durmanız gerektiğini değerlendirmenizi sağlayacaktır. Bu özellikle iyimserlik önyargısını ele aldığınız zamanlarda, diğer bir deyişle, karşı tarafın avukatı ve müvekkili ve hatta kendi pozisyonunuz hakkında aşırı iyimser tahmine sahip olduğunuzda geçerlidir. Ne zaman hamle yapacağınızı, ne kadar uzağa gideceğinizi ve ne yöne gideceğinizi bilin.

O gün için bir strateji oluştururken şunlara dikkat edin:

- (i) Kendi anlaşma pozisyonunuzu uyuşmazlıktaki her konuya ilişkin olarak belirleyin. Az maliyetle nelerden taviz verebileceğinizi bulmaya çalışın.
- (ii) Davanızın sağlamlığına ilişkin fikrinizi değiştirmenize neden olabilecek yeni unsurları belirleyin. Örneğin; yeni veya netleştirilmiş bilgi; artık görmüş olduğunuz haliyle diğer tarafın yetenekleri gibi.
- (iii) Yapılandırılmış bir müzakere planı geliştirin. Hangi noktada anlaşmaya varacağınızı ve o noktaya nasıl geleceğinizi çözümlayın.
- (iv) Teklifinizi veya talebinizi davanın mahkeme sürecinde geçirdiği süreye veya şu andaki pozisyonuna dayandırmaktan kaçının. Arabuluculuk dinamikleri davaların mahkeme sürecinde olduğundan daha kısa sürede anlaşmaya varacağı anlamına gelir ve bu genellikle dava beyanlarından önce ve sıklıkla da tanık beyanlarının açıklanmasından veya karşılıklı olarak ifade edilmesinden önce olur.

- (v) Arabuluculuk süreci sırasında, nihayetinde ulaşmak istediğinizi veya ulaşmayı umduğunuz sonucu teklif veya talep etmeyi planlayın. Bunları içinizde tutup daha sonra arabuluculuk sonrasında daha iyi bir sonuç ummanın hiçbir anlamı yoktur.
- (vi) Arabuluculukta, arabulucuyu sadece mekik diplomasisi ile teklifleri ulaştıran bir ulak olarak görmeyin. Arabulucu bilgileri alacak ve kullanacak ya da uygun gördüğü şekilde yeniden şekillendirecektir. Olası sonuçları geliştirirken bir miktar gecikme olmasına izin verin ve bunu bekleyin.
- (vii) Son teklifinizde parasal karşılıklar üzerinde ısrarcı olmayın. Arabulucu tarafların bilgi açıklamadan, veya belirli bir düzeyde bilgi açıklayarak, örneğin 'diğer taraf hamle yaparsa biz de yaparız' gibi bir ifadeyle tekliflerini denedikleri bir ilkeyle harekete geçebilir. Belirli bir oranda bilgi açıklamak zorunda olmadan da genel biçimde teklifleri test edebilir ve sunabilirsiniz.
- (viii) Arabulucuya karşı samimi olun. Diğer tarafı pozisyonunuzun esasları hakkında ikna etmesinde veya onları en iyi nasıl ikna edebileceği konusunda ona yardımcı olun. Arabulucu bir hakim olarak hareket edemez, fakat faydalı biçimde yanlış anlaşılmalara belirleyebilir ve bunların üstesinden gelmeye çalışabilir ve de güvenilirlik sorunlarına, taraflar arasında güven eksikliğine ve duygusal ve başka türlü şikayetlere neden olan iletişim kopuklukları sorununu ayrıntılı biçimde analiz edebilir.
- (ix) Arabulucunun diğer tarafa açıklamasını istemediğiniz konular olup olmadığını değerlendirin ve varsa bunları belirleyin. Fakat unutmayın ki eğer tartışmanın sonucunu etkileyebilecek olgular söz konusuysa ve tek fark anlaşmanın şimdi veya daha sonra sağlanmasıysa, bunları gizli tutmakla kazanabileceğiniz pek bir şey yoktur. Diğer tarafa söylemek istemediğiniz fakat arabulucunun gizlilik altında bilmesinin faydalı olabileceği konular olabilir.
- (x) Bulduğunuz pozisyonu diğer tarafın bakış açısından değerlendirin. Diğer taraf tartışmaya nasıl yaklaşırdı?
- (xi) Müzakere/anlaşma stratejinizi vekilinizle tartışın; ona ne yapmak istediğinizi ve neden yapmak istediğinizi söyleyin. Arabuluculuk süreci boyunca yalnız kaldığınız zamanlarda anlaşmaya ilişkin düzenli olarak güncel talimat verin.

- (xii) Arabulucunun taktiklerini, özellikle de kolaylaştırıcı bir arabulucu olsa bile davanızın güçlü yanlarına ilişkin duyduğunuz güveni azaltmak için neler deneyeceğini anlayın ve kavrayın.

Müzakerelerin her aşaması için bir kontrol listesi hazırlamak faydalı bir araçtır. Bu mevcut pozisyonunuzu netleştirmeye ve düşüncelerinizi bir sonraki adıma odaklamaya yardımcı olacaktır:

1. Müzakerelerde şu anda bulunulan yer neresi?
2. Hangi aralık dahilinde anlaşmayı kabul edeceğiz?
3. Bu aralığı şu anda bildiklerimizi içerecek şekilde ayarlamamız gerekiyor mu?
4. Diğer taraftan bu aralığı etkileyebilecek ne öğrenmemiz gerekir?
5. Bu aralık içine girebilmek için nasıl teklifler/talepler sunabiliriz?

Eğer büyük bir şirket veya kurum adına hareket ediyorsanız, kendi tarafınızın içinde bir gerginlik çıkması ihtimalinin de bilincinde olmalısınız. Bu örneğin nihai karar verici ile uyuşmazlığın ortaya çıkmasından sorumlu olan kişi arasında olabilir. Bu, sizin amiriniz ile temsilciniz arasındaki sürtüşmeyi artırabilir - unutmayın, temsilcilerin de kendi menfaatleri vardır ve bunlar nadiren müvekkillerinin menfaatleri ile birebir uyumludur. Eğer arabulucu bu tür bir gerginliği belirleyebilirse, bundan faydalanması gerekebilir, ve sizin böyle bir durumda savunmacı bir stratejiye ihtiyacınız olacaktır.

İşbirlikçi olarak görünme konusunda endişe duymayın. Uzlaşmacı bir yaklaşım boyun eğdiğiniz anlamına gelmez. Sizin göreviniz ilkelere dayalı ve yapılandırılmış bir müzakere gerçekleştirmektir. Bu da, ilerleme kaydetmede sizin sağlamlığınızdan daha çok işe yarar. Arabulucu da amacına ulaşma konusunda aldığı desteği takdir edecektir, fakat arabulucuya destek sağlamak, sağlam pozisyonunuzu terk ettiğiniz anlamına gelmez. Güçsüz kaldığınız veya bitkin düştüğünüz durumlarda ertelemeler yaparak gerçekleştirebilirsiniz.

Taktikleriniz gerçekte sigortacılarınız tarafından verilen açık talimatla emredilebilir. Bazı dava takip yöneticileri artık arabuluculuk konusunda kayda değer düzeyde deneyim sahibidir ve zorlu müzakereciler olarak hareket etmek suretiyle sömürebileceklerini düşünürler. Örneğin, yalnızca arabuluculuk gününde kabul edilebilecek teklifler yapabilirler veya daha önce görülmemiş, aleyhte bilgiler ortaya konulabilir, veya davalıyı sigortacısı öylece teklifi artırmayı reddedebilir. Bu tür senaryoları ele alabilecek, gerektiğinde kendinizi bu tür baskılardan koruyabilecek ve güveninizin sarsılmamasını sağlayabilecek bir pozisyonda olmanız gerekir.

Anlaşmaya Yönelik Çalışmak

Belki de, kavranması en zor düşünce, yoğun biçimde dava sürecine girişmiş olsanız ve hatta avukatınız böyle söylese dahi, soruna hukuki bir çözüm bulması gerekmediğidir. Haklar ve yükümlülükler arasında değil sadece ihtiyaçlar ve menfaatler arasında bir anlaşmaya varmak gereklidir. Haklar ve yükümlülükler yalnızca anlaşma konusunda baskı yaratabilmek için görüşmelerin muhtemel sonucunu tahmin edebilme açısından anlamlıdır. Altta yatan menfaatlerin haklar veya yükümlülüklerle hiçbir alakası olmayabilir. Eğer arabulucu bu menfaatleri açığa çıkarabilirse, pratik ve yaratıcı çözümler en azından seçenekler şeklinde mevcut olabilir. Çok yönlü ve yaratıcı düşüncenin bu süreç açısından bu kadar önemli olmasının nedeni budur.

Kendi BATNA'nızı (Müzakereyle Erişilen Anlaşmaya En İyi Alternatif) ve mümkünse onu nasıl hesaplayacağınızı ve geliştirebileceğinizi bilmeniz gerekir. Dolayısıyla, para artı faiz şeklindeki tazminat miktarı artı geri alınabilir hukuki giderler ve ödemeler bakımından, başarabileceğiniz muhtemel en iyi sonuç ne olur? Ancak, kendi yönetim zamanınızın değeri, işletmeniz için fırsat maliyeti, itibarınızın zedelenmesi, ilişkinizin bozulması, devam eden uyuşmazlığın sağlığınıza etkisi, iş arkadaşlarınızda veya ailenizde yarattığı stresin karşılığında tazminat alabilecek misiniz? BATNA'nızı tespit ederken en azından bunlar dikkate alınmalıdır çünkü siz, müzakere ekibiniz ve nihayetinde arabulucu, arabuluculukta anlaşmaya varamazsanız elde edebileceğini en iyi sonucu bilmeniz gerekiyor.

Aynı şekilde, WATNA'nızı da (Müzakereyle Erişilen Anlaşmaya En Kötü Alternatif) bilmelisiniz ve giderleri ve faizleri de içerdiğinden emin olmalısınız. Fakat bunun ötesinde, diğer tarafın eşdeğer pozisyonunu tahmin etmelisiniz. Onların seçeneklerini ne kadar iyi öğrenirseniz müzakere için o kadar iyi hazırlanırsınız. Alternatiflerini bilerek, müzakereden ne beklemeniz gerektiğini gerçekçi biçimde tahmin edebilirsiniz. Eğer BATNA'larını olduğundan fazla görüyorlarsa, beklentilerini düşürmek isteyebilirsiniz. (Fisher R., ve Ury W, Getting to Yes: Negotiating an Agreement Without Giving In [Evet Dedirtmek: Müzakerelerde Boyun Eğmeden Anlaşmak], Penguin 2003, s.109).

Diğer tarafın pozisyonuna ilişkin meraklı olun. Anlaşmaya vesile olacak düzeyde harekete sebep olacak ve yeterli ivme yaratacak dönüm noktasını veya 'taşma noktasını' bulmaya çalışın. Herkese uyacak bir anlaşmaya ulaşmanız gerekir, çünkü bu sonuç, olmadığı zaman istediğiniz hiçbir şeyi elde edemeyeceğiniz, istenen sonuçtur. Ödünler önermeyi reddetmek suretiyle menfaatlerinizi koruma ile hiçbir şekilde avantajlı bir anlaşmaya ulaşamama arasında sağlanması gereken bir denge vardır.

Aynı zamanda diğer tarafın gerçekten ne istediğini keşfetmeniz gerekir. Pozisyonlar ve menfaatler, talepler ve ihtiyaçlar ve iddialar ve motivasyon kaynakları arasındaki farkın bir arabulucunun olduğu kadar farkında olmanız gerekir. Eğitimli bir arabuluculuk taraf vekili bu konuda size yardım edebilecektir.

AUÇ'nin uyuşmazlık çözümünün müşteriye uygunluğu ile ilgili olduğunu hiçbir zaman unutmayın – bu süreç, sizin ihtiyaçlarınızı karşılamak içindir. Arabuluculuğu mahkeme sürecinde çoğu zararın parasal tazminat kararı ile tazmini şeklinde tasarlandığı dava süreci ile karşılaştırın. Bu zararlı bir doktrindir çünkü çoğu davada, para; maruz kalınan kayıplar için, özellikle de fiziksel veya psikolojik yaralanma davalarında, zayıf bir ikamedir. (Bu bölümdeki temalar J Reuben Clark Hukuk Fakültesi, Brigham Young Üniversitesi, Utah, ABD'den Profesör Gerald R. Williams tarafından Eylül 1997 tarihinde gerçekleştirilen 'İşbirlikçi Bir Arabulucu musunuz Yoksa Agresif Bir Arabulucu mu ve Bu Önemli mi? İyileştiriciler ve Savaşçılar olarak Avukatlar' isimli CEDR Semineri'nde kullanılan Avukatlar için Müzakere ve Uyuşmazlık Çözümü Materyalleri araştırma çalışmasından alınarak geliştirilmiştir ve bundan sonra 'Williams' olarak anılacaktır).

Ne kadar önemli olsa da, paranın her şey olduğunu düşünmeyin. Müzakere süreci sizin bir para miktarını kendi tarafınıza doğru çekmeye çalıştığınız basit bir pazarlık süreci değildir. Bu süreç sizin ortak kazançlar için olan potansiyeli değerlendirmenize ve her iki tarafın da menfaatlerini ve ihtiyaçlarını keşfetmenize olanak sağlayacaktır ve buna para konusu da dahildir ama sadece bir kısımdır. Müzakere bir amaç doğrultusunda gerçekleştirilen bir etkileşimdir.

Arabuluculukta Müzakere Aşaması

Yetkin ve etkili müzakere için yeterli hazırlık gereklidir. Arabuluculuğun bu aşaması için hazırlanmak amacıyla:

- Kendinizi hazır hissetmelisiniz, aksi halde müzakereye girmeyin.
- Arabulucunun, davanın gerçek mahiyetini daha iyi anlamasını sağlamaya yeterli ölçüde olguları arabulucuya sağlamalısınız.
- Hedeflerinizin neler olduğuna karar verin: Para, veya para artı diğer ortak menfaatler.
- Amaçlarınıza nasıl ulaşacağınız konusunda somut bir stratejiniz olmalıdır.
- Sürecin bir kısmını görev odaklı tutmaya çalışın: Rakamların nereden geldiğini göstermelerini isteyerek diğer tarafın kendi pozisyonunu kanıtlamaya çalışmasını sağlayın.
- Diğer taraf için avukat tarafından değil yalnızca müvekkil tarafından cevaplanabilecek sorular hazırlayın ve diğer tarafın doğrudan sürece katılmasını sağlayın.
- Anlaşmaya hazır gelin.

İnsanların çoğu çatışmadan kaçınırlar, hayatlarına devam edebilmek için kendilerine verilen zararı sindirirler - veya en azından çatışmalara karşı tarafsız dururlar. Çatışmaya girmelerine neden olan şey bardağı taşıran son damlalardır. Kendilerine zarar verdiğini düşündükleri diğer tarafa veya kuruma suçu atarlar ve bir talep öne sürerler. Taleplerinin reddedilmesi durumunda bu çatışmayı yönetebilecekleri bir yola ihtiyaç duyarlar. Bu yol da müzakereye, arabuluculuğa, tahkime ve yargıya doğru gider. (Burgess, John. Mediation Skills: What the Mediator Wants from Advocates [Arabuluculuk Becerileri: Arabulucu Taraf Vekillerinden Ne İster], seminer, 1 Serjeants Inn Şubat 2005.).

Arabuluculuk yardımcı veya yönetilen müzakeredir. Fakat esnekliğine ve tahkim sistemine kıyasla sunduğu avantajlara rağmen, arabuluculuk müzakere içinde yer alan zaruri ritüellerden kaçamaz.

İlk olarak pozisyon temelli müzakere ile ilke temelli müzakere arasındaki farkı anlamanız gerekir. Dava sürecinde, müzakereyi gerçekleştiren avukat genellikle pozisyon temelli bir pazarlığa girecektir. Burada her iki taraf da ihtiyaç duyulan sonuca dayalı olarak bir pozisyon alır. Müzakereci belirli bir sonuca neden ihtiyaç duyduğuna ve sürecin bir parçası olarak bunun karşılığında ne sunabileceğine veya ne talep edeceğine odaklanır. Pazarlık yapar, tehdit eder veya karşılıklı ödünler alır verir ve genellikle pazarlık aralığının ortalarında bir yerde mutabakata varır. Pozisyon temelli pazarlığın zor tarafı, genellikle pazarlık aralığını bir tarafa doğru genişleterek orta yolda değil kendi tarafınıza daha yakın bir noktada bir hareket sağlamak yoluyla sonucu iyileştirebilmek için, mesleki etik kurallara tabi olarak, pozisyonu veya sizin menfaatlerinizi yanlış biçimde ifade etme, hassas bilgileri saklama, tehditlerde bulunma, blöf yapma, ayak direme veya makul olmayan biçimde bekleme, diğer tarafı dinlememe, sadece küçük ve az değerli ödümler verme, karşılık almadan hiçbir ödün vermeme ve bazen de çekip gitmeyi bir tehdit veya taktik olarak kullanma gibi davranışlarda bulunma dürtüsünün ortaya çıkmasıdır. Bu yaklaşımın yalnızca kısıtlı bir sonuç ortaya koyması muhtemeldir ve devam eden bir ilişki varsa bu sonuç gelecekte sorunlara neden olabilir.

İlke temelli pazarlık ise yalnızca talepler ileri sürerek değil, esaslara ilişkin müzakerede bulunarak etkili ve barışçıl biçimde akıllıca bir sonuca ulaşmayı amaçladığınız bir problem çözme yöntemidir. Arabuluculara 'soruna karşı sert, insanlara karşı yumuşak' davranmaları, nesnel kriterler kullanmaları, kişilik sorunlarını asıl problemden ayırmaları, menfaatlere odaklanmaları ve karşılıklı kazanç sağlayan seçenekler ortaya koymaları öğretilir. Dolayısıyla arabulucular pozisyon temelli pazarlığı ilke temelli pazarlığa taşıma eğilimindedirler. Arabulucunun uyumsuzlukta bir payı olmamasından dolayı bu dinamik işe yarar - dolayısıyla tarafların arabulucuya karşı pozisyon temelli bir müzakere duruşu benimsemeleri daha az olasıdır ve dolayısıyla arabulucunun gerçek hedeflerini ve neleri kabul etmeye hazırlıklı olduğunu ortaya koyması daha muhtemeldir.

Arabulucu, tarafların kendi pozisyonlarını anlama düzeylerine 'nesnel kriterler' unsurunu ekler. İstenirse ve kabul ederse, davanın geçerliliği veya teklifin adilliği hakkında dışarıdan bir bakış sunabilir (gerçi, Birleşik Krallık'taki arabuluculuk sektörü bu "değerlendirici" modele hiç sıcak bakmaz). Tarafların risk algıları arasındaki farklardan faydalanacaktır. Birtakım kolay konular üzerinde hareket sağlayarak anlaşma yolunda bir ivme oluşturmaya çalışacaktır. Zor sorunların çözülmesinde daha fazla bilgi isteme veya taraflardan yoğun hesaplama gibi bazı görevleri yerine getirmelerini isteme gibi yollarla tarafsız yardım teklif edebilir. Diğer taraf bu konuda hareket etmeyi kabul ederse siz de bu konuda kabul etmelisiniz gibi verimli değiş tokuşlar arayacaktır.

Arabulucu eğer faydalı olacağını düşünüyorsa günün resmiyetini veya ritmini bozacaktır. Bazı konuları erteleyebilir. Kesinlikle yapıcı bir güç olacaktır: Taraflar arasındaki husumeti problem çözümüne doğru yönelterek pozitif ilerlemeyi vurgulayacak ve duygusal içeriğe sahip dili dağıtacaktır (dönüştürücü arabuluculuk biçiminde resmileştirilmiş bir yaklaşım). Bir diğer önemli rol de önceden sıkı sıkıya tutunulan pozisyonlardan uzaklaşırken itibarlarını korumalarını sağlama konusunda taraflara yardım etmektir.

Ortak müzakere oturumlarında, özellikle de sizin için tamamen yeni bilgiyi işlemek, teklifleri değerlendirmek, potansiyel problemler aramak ve karşı karşıya olduğunuz riskleri anlamak zorunda kalmak gibi, karşılaşılabilecek belirli stresli durumlar vardır. Aşağıdaki rehber adımlar uygulamada size yardımcı olacaktır:

- Katılmıyorsanız kabul etmeyin.
- Ödün vermeden önce her zaman sonuçlarını düşünün.
- Hikayeyi açıklayın - diğer tarafın sizin ne söylediğinizi anladığından emin olun.
- Diğer tarafın ne söylediğini anladığınızdan emin olun.
- Mevcut müzakerenin spesifik kapsamı içinde nelerin önemli olduğunu ve neden önemli olduğunu ortaya koyun ve ayrıca sizin için önemli olan başka şeyler olup olmadığını da ortaya koyun.

- İvme kaybetmeyin - yapabileceğiniz her şeyi yaptığınızı düşündüğünüzde bir sonraki hedefe geçin.
- Sürekli neler olduğunu değerlendirmeye çalışın - müzakere dinamiğinden dolayı kafanız karışmasın.
- Uyuşmazlığa ilişkin teklif edilen parasal tazminat kararından herhangi bir çözümde riskin taraflar arasında nasıl dağıldığına dikkat edin.
- Arabuluculuğun başarısız olması halinde riskin taraflar arasında nasıl dağıldığına dikkat edin: Durduğunuz noktada, taraflardan birinin süreçten ayrılmaya karar vermesi halinde kimin kaybı daha büyük olacaktır?
- Duruma uzun vadeli bakın.
- Problemleri tahmin edin.
- Söylenen her şeyi görüldüğü gibi kabul etmeyin. Satır aralarını okuyun ve mesajları çözümlenmeye çalışın.

Arabuluculukta çözülmesi gereken iki veya daha fazla sorun olduğunda müzakerede bulunmak çok daha kolaydır. Eğer durum böyleyse, müzakereler tarafların menfaatlerinin birleştirilmesini kapsar. Bu menfaatlerin birbirine geçtiği durumlarda, ortak kazançlar için gerçek bir potansiyel bulunur, her iki taraf için de değer yaratılabilir ve 'pasta' bölünmeden önce büyütülebilir. Ödünlerde bulunarak veya temel isteklerinize zarar vermeksizin varlıklar vererek çözümlenebilecek alt sorunlara sahip olduğunda, karşı tarafa gereksiz zarar vermekten kaçınabilirsiniz ve 'evet' cevabını almanız çok daha kolay olabilir. Diğer taraftan, eğer ortada tartışılan sadece bir sorun varsa, sadece kısıtlı bir dağıtım yapılabilir ve agresif müzakereciler kazanma eğilimindedir. Eğer ortak kazançlar için bir potansiyel yoksa, kendi tarafınız için değer iddia etmek ve diğer tarafın beklentisini veya davasına yaptığı yatırımı imha etmek dışında başka bir argümanda bulunmanız zordur. Dolayısıyla, tek sorundan oluşan uyuşmazlıklar bile parçalara ayrılmalı ve potansiyel karşılıklı kazançlar aranmalıdır.

Beklenen İvme

Arabulucu için randevu, aşına olduğu bir dizi aşamadan geçecektir: Giriş, bilgi toplama, gerçeklik testi, çözümleri belirleme ve problem çözme, müzakere ve pazarlık ve anlaşma. Sizin başarılı bir arabuluculuktaki müzakere dinamiklerine karşı yaklaşımınız, yaygın beş farklı aşamadan ve adımdan geçme eğilimindedir ve bu aşamaların hepsi davranışçı psikologlar tarafından iyi bilinir:

İnkâr

Siz kusurlu olmadığınızı veya değişmesi gereken kişi olmadığınızı ileri sürmeye devam edersiniz. Ayrıca diğerlerinin ihtiyaçları veya istekleri hakkında bilinçli olarak bir bilgi sahibi değilsiniz ve bunlar kendi menfaatlerinizle örtüşmedikçe bu ihtiyaç ve istekleri karşılama konusunda özel bir ilginiz yoktur.

Kabullenme

Problemin bir parçasının da kendiniz olabileceğinizi kabul edersiniz. Bu sizin için acı verici bir geçiştir; ancak bu pozisyondan, sorunun bir parçası olmasanız da, bir çözüm bulabileceğinizi veya çözüme doğru gidebileceğinizi kabul edebileceğinizi anlamanız önemlidir. (Williams, Gerald R. A Lawyer's Handbook for Effective Negotiation and Settlement [Etkili Müzakere ve Anlaşma için Avukatın El Kitabı], 5th ed. West 1995. s.44).

Feda

Bu aşama farkına varma ve bazı şeyleri bırakma ile ilgilidir. Öncelikle siz, söz konusu hikayede iki taraf olduğunu ve diğer tarafın da kızgın, savunmacı veya kindar olmak için meşru sebepleri olabileceğinin farkına varırsınız; veya daha da kötüsü, kazanamayacağınızın veya diğer tarafın kaybetmeyebileceğinin farkına varırsınız.

İlk pozisyonunuzdan buraya geçmeniz bir tür törensel küçük düşmedir: Gurur veya ağgözlülüğünüzü, kıskançlığınızı, kibrinizi, kendini beğenmişliğinizi veya şımarıklığınızı ve kendi yanılmazlığınıza olan inancınızı, başkalarının bakış açılarını veya ihtiyaçlarını fark etme konusundaki isteksizliğinizi veya başkalarını affetme konusundaki isteksizliğinizi feda etmeniz gerekecektir. Bu nokta sizin en savunmasız olduğunu noktadır fakat aynı zamanda da duyguların boşalmasını sağlayacak deneyimler de burada başlayacaktır. İşte bu noktada, arabulucunun gerçek empatisine, avukatınız, eşiniz, destekçileriniz veya ekip üyelerinizin desteğine ihtiyaç duyarsınız.

Köklü Görüş Değişikliği

Arabuluculuk güçlüdür çünkü dava sürecinin başaramadığı köklü görüş değişikliklerinin gerçekleşmesini kolaylaştırır. Arabuluculuğu kabul etmek dahi köklü görüş değişikliğidir çünkü siz bu davranışınızın bile kendi başına diğer taraf tarafından bir zayıflık işareti olarak algılanabileceği konusunda endişe duyabilirsiniz. Bununla beraber, kazanmanın artık önceden bilinen bir sonuç olmadığını ve hamlenin sizden gelmesi gerektiğini anladığınız zaman, arabulucu kullanmak, köklü görüş değişikliklerinin getirdiği riski azaltır. Anlaşmaya doğru giden ilerleme süreci küçük karşılıklı adımlarla, özürle, haksız hareketin veya haksız düşüncenin kabul edilmesiyle veya kendi davranışınızın mahiyetine ilişkin verdiğiniz ödümlerle başlar. Bunun karşılığında affetme gelir ve bunun karşılığında da pişmanlık gelir. Bir kere duygular, köklü görüş değişikliği ile aşıldıktan sonra, uygulamada bir çözüme varmak için yapılacak müzakereler başlayabilir.

Yenileme/Barışma

Sürecin son dinamiği bir araya gelinmesi, ilişkilerin iyileştirilmesi veya en azından bir anlaşmaya varılmış olması sonucunda olumlu duyguların ortaya çıkmasıdır. Her ne kadar bozulmuş bir ilişkinin tamir edilmesi zor olsa da, uyuşmazlığın sonlandırılmış olmasının getirdiği rahatlama duygusu bir yenilenme hissini de beraberinde getirir.

Müzakere Aşamaları

Tıpkı psikologların arabuluculuk sürecine ilişkin iyi tanımlanmış aşamalar belirledikleri gibi, araştırmacılar da müzakerelerin belirli aşamalarla geliştiğini gözlemlemişlerdir. Başlangıçta müzakereciler bir iş ilişkisi kurarlar ve sırasıyla kendi ilk pazarlık pozisyonlarını benimserler. Agresif müzakereciler geri dönülemez biçimde kendi açılış pozisyonlarına bağlı oldukları izlenimini vermeye çalışırlar. Müzakerenin açılış aşaması olan bu aşama taraflardan hiçbirinin fark edilebilir şekilde hareket etmediği oldukça uzun bir aşamadır.

Müzakerenin orta aşaması dışarıdan gelen bir faktörün sürece bir itici güç uygulaması ile başlar ve bu genellikle bir tür zaman kısıtlamasıdır. Bu noktada, müzakereciler bir anlaşmanın mümkün olup olmadığı sorusu üzerinde ciddi biçimde çalışmaya başlarlar. Bu alternatif çözümlerin, tavizlerin ve ödümlerin arandığı noktadır.

Son aşama en önemli olandır. Bitiş tarihi yaklaştıkça genellikle bir kriz ortaya çıkar: Başka bir alternatif bulunamadığı sürece müzakereciler genellikle son teklifi kabul etme ile arabuluculuğun başarısız olmasına izin verme arasında bir tercih yapma konusunda köşeye sıkışmış hissederler. Bir süreç olarak ya bir anlaşmaya varılır ya da taraflar bir kördüğüm olduğunu beyan ederler. Eğer bir anlaşma sağlanırsa, taraflar anlaşmanın ayrıntıları üzerinde çalışırlar; eğer bir kördüğüm beyan edilirse, taraflar davanın mahkemeye taşınması gibi alternatif düzenlemeler yapmak zorunda kalırlar (bkz. Williams, Gerald R: A Lawyer's Handbook for Effective Negotiation and Settlement [Etkili Müzakere ve Anlaşma için Avukatın El Kitabı], 5th edn West 1995).

Müzakerede Açılış Pozisyonları

Benim kesin tavsiyem, salt anlaşma konusunda ciddi olduğunuzu arabulucuya bildirmek istiyorsanız dahi, açılış teklifi vermemektir. Müzakere psikolojisinde, ilk rakam müzakerelerde en güçlü olan rakamdır çünkü ikinci rakamı etkiler, ve potansiyel olarak bu ikinci rakamın düşeceği aralığı kontrol eder. Bu çok dikkatli biçimde seçilmelidir ve istediğinizi hiç alamama korkusu ile diğer tarafın anında gitmek istemesine neden olacak kadar agresif olma arasında bir denge kurulmalıdır. Çok yüksek bir açılış talebinde bulunarak almayı beklediğinizden çok daha fazlasını istediğiniz aşırı bir pozisyon almanızın diğer taraf üzerinde yaratacağı muhtemel etkiyi dikkate almalısınız.

Bunu her iki taraf için de adil olduğunu düşündüğünüz şeyi isteyerek bir açılış yapmakla karşılaştırın ('adil pozisyon'). Bunu tahmin ettiğiniz en düşük noktayı doğrudan belirterek veya talebinizi daha sonra ödün vereceğiniz 'makul' bir düzeyde artırarak yapabilirsiniz. Kabul edeceği en düşük noktayı söyleyerek açılış yapan bir taraf alternatif veya başka parasal olmayan çözümler sunmak dışında manevra yapacak başka hiçbir alan bulamaz.

İster aşırı ister adil bir açılışla başlayın, etkili bir arabuluculuk müzakerecisi her iki tarafa da mümkün olan en yüksek faydayı sağlayan ve en az hasarı veren en uygun çözümü bulmak umuduyla uyuşmazlık için çeşitli alternatif çözümler araştıracaktır ve bu genellikle diğer tarafın dikkate almadığı bir şey olacaktır.

Her iki taraf da açılış pozisyonunun bir duruşun ürünü olduğunu ve her iki tarafın da bir anlaşmaya varabilmek için harekete geçme konusunda istekli olacağını rahatça varsayabilir. Taraflardan birinin değişmez biçimde açılış pozisyonuna bağlı olduğunu ileri sürmek yanıltıcıdır, fakat bu yanılsamanın ortadan kaldırılması da kayda değer bir zaman alabilir çünkü bu yanılsama davanın hukuki ve olgusal unsurlarına atıfta bulunularak desteklenmiş olacaktır.

Hareket

Müzakerelerde bir hareket sağlamanın önündeki ilk engel blöflerin üstesinden gelmek ve diğer tarafın ciddi biçimde diyaloga katılmasını sağlamaktır. Anlaşmayı ilk teklif eden tarafın daha zayıf bir davaya sahip olduğunu varsaymak avukatlar arasında bir gelenektir. Aynı sebeple avukatların çoğu anlaşma tartışmalarına karşı direnmenin kendi davalarının yargıda kazanacağını ima edeceğine inanırlar. Bu özellikle sigortacı davalılar ve savunma avukatları için geçerlidir çünkü bunlar için gecikme normalde avantajlı bir durumdur. Bu inançların her ikisi de mahkemeye sevk edilen davalarda son anda alelacele anlaşmaya varılmasına neden olmuştur. Avukatlar dışında herkes için israf.

Arabuluculuğa başvurmayı seçerek veya mahkeme tarafından bu yöne itilerek, müzakerede bulunan aynı bağlamdan faydalanma şansınız olur, fakat tarafların bir araya gelmeye başlaması için güçlü bağımsız bir motivasyon kaynağı olmadığı sürece baskı olmaması durumu açılış kısmına egemen olacaktır. Hareket sadece gün ilerledikçe ve hareket olmadan arabuluculuğun hiçbir anlamı olmayacağı bariz hale gelince ortaya çıkar: Arabulucu taraflardan birinden verdikleri teklifi artırmalarını veya susmalarını isteyecektir - arabuluculuğa bir anlaşmaya varmak için gelip gelmediklerini söyleme konusunda her iki tarafa da baskı yapacaktır. Bu noktada, ister ilk adım atan olarak ister diğer taraftan gelen bir harekete karşılık olarak, açılış pozisyonunuzu fark ettirmeden düşürme yönündeki önceden belirlediğiniz planınızı uygulamaya koymalısınız. Başlangıçta bunun açık veya kesin ifade edilen bir para teklifi olmasına gerek yoktur ve sadece 'siz hareket ederseniz biz de ederiz' ilkesine dayanabilir. Nihayetinde, hareket düzeyleri sağlam teklifler haline gelecek şekilde şekillenir ve genellikle tanımlanan yola uyarlar. Bu başlangıçta küçük bir hareketi daha sonra oldukça büyük ölçekli bir hareketin takip etmesini ve son olarak da çekinceli olarak anlaşmaya yaklaştığınız oldukça küçük ölçekli bir hareketi kapsar. Değişmez biçimde son adımlar en zor olanlardır.

Kriz ve Çıkmaz

Krizin ortaya çıkması bitiş tarihinin yaklaşması ile veya yetki sınırına ulaşma nedeniyle olur ve bunların her ikisi de yoğun psikolojik baskının ortaya çıkmasına neden olabilir. Hem güçlü bir rakip hem de arabulucu bunu kullanacaktır. Diğer taraftan son teklif olduğunu düşündüğünüz bir teklifle karşılaşabilirsiniz; veya arabulucu bir dönüm noktasına ulaşabilmek için 'kilitli kapı' sendromuna güveniyor olabilir. Baskı sizin tarafınızın son teklifi reddetmesinin arabuluculuğun başarısız olması anlamına geldiğini ve dava sürecinde daha fazla maliyet ödeneceğini ve yargılamanın kaçınılmaz hale geleceğini fark etmesinden kaynaklanır; alternatif olarak da eğer son teklif kabul edilirse, asla daha fazlasını elde etme veya daha az para ödeme şansınız olup olmayacağını bilemeyeceksiniz.

Bu psikolojik baskıyı kırmanın yolu aslında bir evet/hayır durumu içinde sıkışıp kalmadığınızı hatırlamaktır. Her zaman üç seçeneğiniz vardır: (i) Diğer tarafın son teklifini kabul etmek, (ii) diğer tarafın son teklifini reddetmek, süreci terk etmek ve mahkemeye gitmek, veya (iii) yeni bir teklif hazırlamak. Genellikle başarının sırrı üçüncü seçenektir. Bu üçüncü seçenek gereksiz çıkmazları önler, müzakereyi canlı tutar ve gözden geçirdiğiniz teklifi kabul etme konusunda diğer tarafın üzerinde baskı kurar. Bitiş tarihine ne kadar yakınsanız, diğer taraf teklifinizi o kadar ciddi biçimde değerlendirmek zorunda olacaktır. Dolayısıyla her zaman çıkmaz durumlarda başınızı dik tutmak, sürecin devam etmesini sağlamak ve kriz noktasının getirdiği baskıyı diğer tarafa çevirmek için son teklifinizi en iyi şekilde değiştirebilecek pozisyonda olun.

Bitiş tarihinin tek olmayabileceğini ve sizin bilmediğiniz bazı nedenlerden dolayı diğer tarafın tamamen kendilerine özgü farklı bir zaman kısıtlaması olabileceğini unutmayın. Bitiş tarihleri dava süreciyle ilgili olabilir, örneğin duruşmanın, bir sonraki Dava Yönetim Toplantısı'nın veya mahkeme emrinin yaklaşması söz konusu olabilir, uyuşmazlık çözümünü bekleyen otomatik bir durdurmanın kaldırılmasından sonra olabilir veya bazı olgulara bağlı olabilir; örneğin bir sonraki teslimat veya yapılacak ödeme, bankanın sizin kredinize ilişkin baskı uygulaması, ödenecek hukuki ücretlerin bir sonraki dilimi veya başka kaynaklardan gelen baskılar gibi.

Arabuluculuk oturumunun önceden belirlenmiş bitiş tarihi de güçlü bir psikolojik baskı yaratabilir, fakat bu genellikle yapaydır çünkü eğer taraflar devam etmek isterlerse ve arabulucu da bunun harcanan zamana değeceğini karar verirse arabuluculuk veya iki taraflı müzakereler anlaşma ile devam edebilir. Eğer sizin veya avukatınızın belli bir bitiş tarihi varsa - son treni yakalamak veya uçağı kaçırmamak gibi - bunu açığa vurmak akıllıca olmaz çünkü diğer taraf en işbirlikçi müzakerecilerden olsa bile bu tür bir zorluğu bir baskı noktası olarak kullanabilir.

Çekilmez Rakiplerle Uğraşmak

Sinir bozucu, sert, saldırgan, kibirli, tartışmacı ve egosu yüksek bir rakiple karşılaştığınızda ne yapacaksınız? Bu tür bir insanla nasıl müzakere edersiniz? Buradaki kilit nokta öz-denetimdir. Ateşe ateşle karşılık verme yönündeki temel içgüdünüze teslim olmamalısınız - sabrınızı ve iyi niyetinizi kaybederseniz, müzakereler daha başlamadan bitecektir ve tarafınız arabuluculuğu zaman ve para kaybettiğinize dair güçlü bir his ile terk edecek ve bunun suçunu sürece atacaksınız. Ateşe ateşle karşılık verme yaklaşımı neredeyse her zaman çıkmaza ve başarısızlığa yol açacaktır.

Sizin amacınız bu tür müzakerecilerin blöflerini görerek ve taktiklerini değiştirmeleri ve sizinle daha gerçekçi ve rasyonel bir düzeyde ilişki kurmaları için üzerlerinde azami düzeyde baskı kurarak onları kurnazlıkla alt etmektir. Bu doğrultuda, sinir bozucu bir rakibe karşı başarılı biçimde galip gelebilmek için muazzam düzeyde kendinizi tutabilmeniz gerekir. Öfkenizi kontrol edin. Tartışmaya girmeyin. Ona yumuşak cevaplar verin (onu delirtme pahasına bile olsa).

Sinir bozucu taktiklerine devam ettikçe bu kişi ile müzakereye girmeyeceğiniz bir pozisyon benimsemek üzere arabulucudan yararlanın. Bunu yaptıkları sürece müzakerelere başlamayın ve diğer tarafın müzakereye başlama girişimlerini kabul etmeyin. Ara sıra ve hatta sıklıkla kendisiyle temasa geçip onu dava hakkında bilgilendirin, temel olguları ve dokümanları önüne koyun veya sizin tarafınızdaki temel gelişmeleri gösterin.

Arabulucu, iletişimlerinin tehditkar olmaması ve işbirliğine davet edici olmasını sağlayacak şekilde yeni dille ifade edecektir. Arabulucuya empati gösterme talimatı verin ve doğru zamanda müzakerelerinizi başlatacağınıza açıkça söz verin. Fakat sinir bozucu taktikler devam ettikçe müzakereye başlamayı reddedin. Dava sürecinin devam etmesi için hazırlıklı olduğunuzu gösterin. (Geliştirilen bu argüman için bkz. Williams'ın Solving Particular Problems In Legal Negotiation [Hukuki Müzakerede Belirli Problemlerin Çözülmesi] s. 57-61).

Aşırı Agresif Rakiplerle Uğraşmak

Fililen agresif bir rakiple karşılaştığınızda, dört temel savunma ilkesini anlamanız iyi olacaktır:

- (i) Saldırı altında olduğunuzu bilin.
- (ii) Ne tür bir saldırıyla karşı karşıya olduğunuzu bilin. Rakibinizin silahlarını, güçlü yanlarını ve beceri düzeyini değerlendirmeyi ve tanımayı öğrenin.
- (iii) Savunmanızı nasıl saldırıya uygun hale getireceğinizi bilin - verdiğiniz karşılık her agresif hamleyle eşleşmelidir, uygun bir karşılık olmalıdır ve uygun bir yoğunluk düzeyinde olmalıdır - orantılı ve hedefinize ulaşmanız için yeterli.
- (iv) Hareketinizi sonuna kadar sürdürmeyi bilin - bir kere seçtikten sonra vereceğiniz karşılığı uygulamaya koyabilmelisiniz. Belli bir düzeyde suçluluk hissetme ve bunun üstesinden gelebilme konusunda hazırlıklı olun, çünkü sağlıklı insanlar ne kadar gerçek anlamda hak etmiş olsalar bile başka insanların acı çekmesine neden olmaktan hoşlanmazlar.

Agresif bir rakibin gücünü etkisiz hale getirmeye çalışırken, işbirlikçi müzakereci olarak şunları yapmanız gerekir:

- Olguları daha etkili biçimde ele alın: Kendi olgularınızın güvenilirliğini gösterme yükünü üstlenin. Elinizde para ödenmeye değer bir şey olduğunu kanıtlayın.
- Agresif rakibinizin becerikli biçimde sunduğunuz olguları çürütmeye çalışacağının farkında olun. O ve müvekkili sizin bu olgulardan vazgeçme konusunda ne kadar istekli olduğunuza bakarak beklentilerini belirlemiş olacaktırlar. Rakibiniz davanızda güçlü noktalar olduğunu kabul edene ve bunların neler olduğunu anlayana kadar olgularınızdan vazgeçmeyin.

- Olguları bir arada değil sırayla sunun. Her birinde rakibinizin verdiği tepkilere bakın ve bu tepkileri okuyarak ne yapacağınıza karar verin.
- Olguları stratejik olarak en lehinize olduğu anda sunun.
- Tarafların olgulara ilişkin kaçınılmaz şekilde farklı görüşleri olduğunun farkına varın. Rakibinizi olgulara ilişkin sizin görüşünüzü benimsemesi için ikna etmeye çalışmayın, bunun yerine onların görüşlerini dikkate alın.
- Eğer kendi pozisyonunu ikna edici biçimde gösterebilirse kendi görüşünüzü değiştirme konusunda açık olduğunuzu ifade edin.
- Her sorgulandığında olguları tekrarlayın. Sıklıkla agresif müzakerecilerin stratejisi sizin olgularınızı göz ardı etmek veya çürütmektir. Bunun çözümü elinizdeki olguların onun saldırılarına dayanabileceğini göstermektir.
- Lehinizde olan açılış pozisyonlarını benimseyin fakat tarafların menfaatleri ve ihtiyaçlarının henüz tam olarak bilinmemesi, bazı olguların daha dikkatli biçimde değerlendirilmesi gerekmesi ve ortak kazanç sağlayacak bir çözüme ulaşmaya çalışmanız ve diğer tarafı da buna davet etmenizden dolayı açık biçimde bu pozisyonun geçici olduğunu ifade edin.
- Az sayıda tek taraflı ödünlere bulunun ve asla esaslara ilişkin tek taraflı ödünde bulunmayın.
- Yalnızca pozisyonunuza zarar vermeyen ödünlere bulunun. Uygun bir paket oluşturulana kadar büyük çaplı ödünlere durdurun -- bunu en azından iki aşamalı bir süreç haline getirin. Müzakere iklimini korumak için diğer tarafın menfaatleri ve ihtiyaçlarını kabul edebilir ve ödünlere bulunulacağını ifade edebilir fakat şu anda neden olmadıklarını iyi gerekçeler sunarak açıklayabilirsiniz.

- Agresif hamlelere karşı anında ve açık biçimde karşılık verin. Agresif davranışların aynısını yapmaktan kaçının fakat bir karşı hamle kullanın: Bir açıklama veya olgulara atıfta bulunulmasını isteyin; verdiğiniz karşılığı empati ile yumuşatın; farklı bir bakış açısının geçerliliğinin kabul edilebileceğini belirtin; bilgi kaynağınızın yanlış olabileceğini kabul edin; danışma ve talimat alma ihtiyacınızı arada bir tampon olarak kullanın, fakat hiçbir zaman doğrudan reddetmeyin - gerekçeler sunun ve akıllıca olmayan veya vakitsiz ödümleri tutarlı biçimde geri çevirmeye devam edin; talepleri yerine getirmenin aleyhindeki faktörleri açıklayın, seçeneklerinizi açık tutun, manevra yapılabilecek bir alan bırakın ve atasözünde geçen izciler gibi, hazır olun ve hazır görünün.
- Bu tür bir rakiple uğraşırken, 'aynı oyunu oynamayı' reddedin. Sık sık 'neden' diye sorarak onu etkisiz hale getirin - yapılan talepler için açıklamalar isteyin - ve talep ettiği şeylerle hangi menfaatlerinin karşılanacağını ortaya koymasını sağlayın. Nesnel kriterler arayın. Ve onu utandırmaya çalışın - eşitlik anlayışını ve gerçekten anlaşmak isteyip istemediğini sorgulayın.

Karşı Tarafın Avukatı ile İlişkileri Yürütmek

Avukatların çoğu, sizin temsil edilmiyor olduğunuzu gördüklerinde, size karşı nezaketle ve profesyonelce davranır. Meslek etiği kuralları onların böyle davranmasını gerektirir ve arabulucunun huzurunda, faaliyetin amacına da uygun olarak, böyle davranmaları hem kendilerinin hem de müvekkillerinin menfaatinde. Karşı taraf avukatlarının davranışlarının sizi kızdırmaması, sinirlendirmesi veya dikkatinizi dağıtmasına izin vermeyin. Onların rolü, sizin rakibinizin davasını desteklemektir, bunun için müvekkillerini müzakerede güçlü konuma koymaya çalışırlar. Sürecin nihai hedefine odaklanın. Bu hedef anlaşmaya varmaktır. Arabuluculuk boyunca, aşağıdaki rehber ilkeleri uygulayın:

- Gerçekten ne demek istediğinizi açıkça söyleyin.
- Diğer tarafın gerçekten ne demek istediğini öğrenin.
- Taraflardan birinin (kendi tarafınız da dahil olmak üzere) arabuluculuğa katılma konusunda art niyeti olmayacağını varsaymayın ki bunlardan en barizi de bilgi toplamaktır.

- Arabulucunun varlığı nedeniyle herhangi bir güç eşitsizliğinin giderilebileceğini varsaymayın.
- Diğer tarafın verilen bir bilgiyi veya yapılan bir teklifi kabul edeceğini varsaymayın.
- Arabuluculukta söylenen her şeyin gerçekten gizli kalacağını varsaymayın - taraflardan biri bu bilgileri dolaylı biçimde kullanabilir ve taraflar gizliliği ihlal edebilir veya gizlilikten feragat edebilirler.
- Bir kere anlaşmaya vardıldıktan sonra, herhangi bir şekilde rakibinize üstünlük sağladığınızı göstermeyin: Yalnızca her iki taraf için de iyi bir anlaşma olduğunu ifade edin.
- Bir kere anlaşmaya vardıldıktan sonra, herhangi bir şekilde rakibinize üstünlük sağladığınızı göstermeyin: Yalnızca her iki taraf için de iyi bir anlaşma olduğunu ifade edin.
- Hiçbir zaman daha fazla ödün vermiş veya daha düşük bir teklifi kabul etmiş olabileceğinizi ileri sürmeyin.

Kendi Duygularınızla Başa Çıkmak

Randevu gününde saatler ilerledikçe, şüphesiz ki sizi kişisel olarak rahatsız eden bazı durumlarla başa çıkmanız gerekecektir. Özellikle de davanızın gücü hakkında daha önceden verilen tavsiyeler nedeniyle inatçı bir pozisyondan başladığınız durumlarda bu tamamen normaldir. Arabulucunun yapacağı gerçeklik testi veya diğer tarafın avukatının ortak oturumda söyledikleri karşısında, algılarınız pekala değişebilir. Faydalı olabilecek bazı stratejiler şunlardır:

- Daha önceden savunulan bir pozisyon veya tavsiyeden geri çekilirken başınızı dik tutmak için yollar bulun.
- Müzakere pozisyonunuzdaki değişiklik için neden belirtin: Bunu hem kendinize hem de arabulucuya gerekçelendirebilmeniz gerekir.
- Derinlemesine düşünmek için 'molalar' alın.

Hukuk Ekibinizle İlişkilerinizin Etkisi

Bazı durumlarda anlaşmaya varmanızın, en azından arabulucunun avukatınız tarafından size verilen tavsiyelerin sürecin ivmesi üzerinde fren etkisi yaptığını düşündüğü durumlarda bu tavsiyeleri zayıflatmak için arabulucunun avukatınızla aranızı açmasını gerektirebileceğini bilmeniz gerekir. Neyse ki; avukatların arabuluculuk taraf vekili olarak artan şekilde eğitim almaları sebebiyle bu durumlar nadir olarak görülmektedir. Fakat böylesi bir durum, siz ve temsilciniz arasında gerilime neden olabilir; sizi kafası karışmış, sinirli, şaşkın veya öfkeli hale sokabilir. Buradaki tehlike, akıllıca olmayan kararlara sürüklenmektir.

Burada bir problem ortaya çıkar çünkü bir ölçüde avukatınız, özellikle de sizin davanızın esaslarına ilişkin inatçı bir görüşe sahipse, sizin arabulucudan ve de diğer taraftan korunmanız gerektiğini düşünebilir. Avukatınızın, sizin daha geniş bağlamdaki menfaatlerinizi anlamasını ve arabulucunun haklı olup olmadığını nesnel biçimde değerlendirmesini sağlamalısınız - acaba avukatın biraz arka planda durması sizin için daha iyi midir, yoksa arabulucu kendi kişisel planları böyle olduğu için her şeyi riske mi atmaktadır? Öyle bir zaman gelebilir ki, proaktif avukata "bırak ben arabulucu ile doğrudan konuşayım" demek zorunda kalırsınız. Bu gerçekten zor bir iştir çünkü birincisi, bunu yapmak için kendinize güven duymanız gerekir, ve ikincisi de avukatın nasıl ücretini hak edeceğini gösterme fırsatından mahrum eder.

Öte yandan, diğer tarafın veya arabulucunun makul davrandığını fakat avukatınızın sizin aksi ve irrasyonel davrandığınızı ve her ölçüye göre, söz konusu bir anlaşmanın sizin için iyi olduğunu ve muhtemelen dava sürecinin sonucunda ulaşılamayacak bir sonuç olduğunu görmenizi sağlayamadığını düşünebilir. Bu durumda arabulucuyu kendi görüşleri ve sizin talimatınız arasında oluşabilecek olası bir çatışmayı önlemek için bir set olarak kullanacaktır.

Bu senaryoların ikisi de nadir durumlar değildir ve arabulucu bu dinamiklerin farkında olacaktır. Sizin de bunlara karşı tetikte olmamanız için bir neden yoktur.

Sürecin bir kısmının, hatta ritüelin bir kısmının arabuluculuğun tarafların kendileri ve birbirleri hakkında daha çok şey öğrenmelerine yardım etmek olduğunu dikkate alın. En iyi anlaşma yolu her iki tarafın da fikir değişikliğine gitmesidir - arabulucu hem tavizi hem de barışmayı amaçlayacaktır. Aksi halde eğer taraflar 'ya hep ya hiç' yaklaşımını sürdürürlerse geri döndürülemez şekilde mahkemeye doğru yol alacaklardır.

Müzakere Stratejisi Modeli Olarak "Kısasa Kısas"ı Kullanmak

İşbirlikçi ve agresif müzakere arasında bir denge oluşturmak için kullanılacak faydalı bir yöntem vardır ve oyun teorisinde kullanılmak üzere geliştirilmiştir ve genellikle bir Anatol Rapoport modeli olan 'Mahkum İkilemi' olarak anılır. (Bkz. Allman, William F. Nice Guys Finish First [İyi Adamlar Önce Bitirir], Science (1984) vol 5 no 8 p25-31; Axelrod, Robert. The Evolution of Cooperation [İşbirliğinin Evrimi], Basic Books 1984).

Kısasa kısas olarak bilinen basit fakat etkili bir stratejidir ve şu şekildedir: Her zaman işbirlikçi olarak başlayın ve daha sonra diğer taraftan gelen her işbirlikçi veya agresif hamleye karşı kısasa kısasla karşılık verin.

Taktik bir araç olarak bu yöntem arabuluculuktaki müzakerelerde faydalı olmasını sağlayan altı niteliğe sahiptir:

1. İşbirlikçi olarak başlar, fakat işbirliği işbirliğinin karşılıklı olacağı beklentisi ve gerçeğine dayanır.
2. Verilen karşılığın anında, belirgin ve uygun olması bakımından mükemmel biçimde misilleme yapar - işbirlikçi müzakereci saldırıya karşı tetikte olacak ve karşılık verecektir ve diğer taraftan gelen kabul edilemez agresifliğe karşı bir karşılık verdiğini açıkça ortaya koyacaktır.
3. Tamamen güvenilirdir - müzakereci saldırıya uğramadığı sürece asla agresif bir hamlede bulunmaz.
4. Mükemmel biçimde affeder - verilen karşılık anında, belirgin ve uygundur.
5. Açgözlü değildir - verilen karşılık diğer tarafın kazançlarına karşı çıkmaz çünkü bu kazançlar karşılıklı olmalıdır.
6. Tamamen sabırlıdır: Bir araç olarak müzakere sürecini kısa kesmeye çalışmaz - müzakere ritüelini takip eder.

Müzakerede kısasa kısasin faydalı olmasına karşın, temkinli yaklaşılması gereken bir kusurlu yanı da vardır: Eğer taraflardan biri diğer tarafın agresif olmayan hamlesini yanlış okuyarak bir saldırı olarak algırsa, bu hataya düşen taraf misillemede bulunacaktır. Masum olan taraf da aynı şekilde karşılık verecek ve her iki taraf da problemi diğer tarafın başlattığına inanmaya devam edecektir. Bu tür bir durum yalnızca işbirlikçi bir müzakerecinin köklü görüş değişikliği ile veya problemin kaynağına gidilmesi yoluyla kırılabilir.

Gizliliğin Etkisi Nedir?

Arabuluculuğun mahkemeler tarafından giderek hukuksallaştırılmasına ilişkin en somut görüşlerden biri arabuluculuk sürecine atfedilen ayrıcalığın ve gizliliğin incelenmesi ve bu yapılırken de arabulucunun gelecekte mecbur tutulabilirliğinin dikkate alınmasıdır. Arabuluculuk eğitimleri ve arabuluculuk hizmeti sağlayıcılar uzun zamandır arabulucunun yargılamada uyumsuzluğa ilişkin, anlaşmaya varılmış olsun veya olmasın, önceden gerçekleştirilen arabuluculuğun içeriğine ilişkin tanıklık etmeye mecbur tutulamayacağı temelinde çalışmalarını sürdürmüşlerdir. Arabuluculara sağlanan bu güvenlik hissi genellikle tarafların arabuluculuk anlaşmasında sunduğu sözleşmesel bir koruma kaynaklıdır.

Sektör için, arabuluculuğun özü sürece katılan kişilerin her durumda dürüst olabileceklerine ve birbirlerine karşı açık sözlü davranabileceklerine olan güvenlerine ve de söyledikleri herhangi bir şeyin veya sadece arabuluculuk amaçları doğrultusunda ortaya konulan dokümanların veya bir anlaşmaya varma çalışmaları yolunda vermeyi seçtikleri bir ödünün daha sonra mahkeme süreçlerinde delil olarak sunulması korkusu olmadan arabulucuya güvenebilmelerine dayanır.

İngiltere ve Galler'de mahkemeler son zamanlarda arabuluculuğun bu yanını değerlendirmek için pek çok kez müdahalede bulunmuşlardır. Sayın Yüksek Yargıç Dyson, Halsey davasında şöyle demiştir:

" Başlangıçta tarafların AUÇ'de istedikleri pozisyonu alma hakkına sahip olmalarının ortak bir zemin olduğunu açıkça ortaya koyuyoruz (ve kabul ediyoruz) ve eğer sonuç olarak uyumsuzlukta anlaşmaya v

arlanmazsa, bu mahkemeyi ilgilendiren bir konu değildir. Baro tarafından da ileri sürüldüğü üzere, eğer arabuluculuk sürecinin bütünlüğü ve gizliliğine saygı duyulacaksa, mahkemenin sürecin neden anlaşmayla sonuçlanmadığını bilmemesi ve dolayısıyla araştırmaması gerekir."

İlgili imzalı arabuluculuk anlaşması açık biçimde arabuluculuğun varlığına ilişkin olarak gizlilik öngörecektir. Bazen bu, arabuluculuğun varlığı ve/veya sonucunu da kapsayacak şekilde geniş tutulur.

Bu kitabın yazıldığı zamanda, İngiltere ve Galler’de hukuk düzenlemeleri aşağıdaki gibiydi:

1. Gizlilik: Arabuluculuk işlemleri hem taraflar arasında hem de taraflar ile arabulucu arasında gizlidir. Bunun sonucunda, taraflar konulara arabuluculuk dışında atıfta bulunulabileceğini kabul etseler bile, arabulucu gizlilik hükmünü uygulayabilir. Mahkeme genellikle bu gizliliği muhafaza edecektir fakat adaletin menfaati açısından gizli konulara ilişkin delillerin sunulmasının gerekli olduğu yerde, Mahkemeler bu delillerin verilmesini veya oluşturulmasını emredebilirler veya buna izin verebilirler.
2. Tüm haklar saklı kalma ayrıcalığı: Arabuluculuk işlemleri bu kapsamdadır. Bu taraflar arasında var olan bir ayrıcalıktır ve taraflar bundan feragat edebilirler. Bu arabulucuya ait bir ayrıcalık değildir.
3. Diğer Ayrıcalıklar: Taraflardan birinin ortaya koyduğu ve arabulucuya gösterdiği dokümanlara ilişkin başka bir ayrıcalık varsa, bu taraf bu ayrıcalığı elinde tutar ve arabulucuya açıklanması ile veya tüm haklar saklı kalma ayrıcalığından feragat edilmesiyle bu ayrıcalıktan feragat edilmiş olunmaz.

Bu kitabın amaçları bakımından şunu varsaymalısınız: Arabuluculuk anlaşmaları arabuluculuğun “tüm haklar saklı kalma” temelinde gerçekleştirildiğini belirtmeye devam edecektir; arabuluculuk faaliyetleri sırasında söylenenlerin gizli kalacağını açıkça anlaşılır bir şekilde ortaya koymaya devam etmelidir; ve arabulucunun mahkemede delil sunmaya mecbur tutulamayacağı durumları kısıtlamaması gerekmektedir.

ANLAŞMA

Anlaşırsam Ne Olur?

Tarafların yapılabilir, kapsamlı (hem uyuşmazlık açısından hem de dahil edilen diğer daha geniş bağlamdaki konular için) ve uygulanabilir bir anlaşmayı kabul etmeleri çok önemlidir. Temsil ediliyorsanız, vekilinizin anlaşmanın doğru formda ve uygulanabilir olmasını sağlaması hayati önemdedir. Bu anlaşma tutanağı, uyuşmazlığın yerini alan ve sizinle diğer taraf arasında hukuken bir sözleşme olan belge olacaktır. Şartlar kesin, spesifik, etkili, uygulamalı ve tam olmalıdır, özellikle kimin ne yapacağını, ne zaman ve hangi kesin sonuçlarla yapacağını belirlemelidir. Genellikle taraflardan birinin anlaşmaya uymaması durumunda veya anlaşmanın uygulanamaz çıkması durumunda ne yapılacağına ilişkin bir hükmün eklenmesi gerekir.

Temsil edilmiyorsanız, arabulucu, koşulların ana başlıklarını yazmalarında taraflara yardım edebilir; bu taslak, mutabık olunan hususların çok genel ana hatlarıdır, o gün imzalamanız istenecek ve ardından sizin ve rakibinizin bir avukata ortak talimat vererek anlaşmayı hazırlatmanız ve onaylatmanız önerilecektir.

Anlaşmanın muhtemel ana başlıklarını içeren bir taslağı ve eğer dava süreci devam ediyorsa bir genel Tomlin (Durdurma) Emri formunu (bakınız Ek 5) yanınıza almanız iyi olacaktır. Eğer anlaşma kabul edilen standart bir formda veya teamülde bulunan şartları içeriyorsa bunu da yanınıza almayı unutmayın. Aksi takdirde muhtemelen çok uygunsuz bir anda bu belgenin nerde olduğunu bulmak zorunda kalabilirsiniz.

Anlaşmaya yaklaştığınızda özel oturumu gerçekleştirdiğiniz odada teklif edilen anlaşmanın bir taslağını oluşturmaya başlamalısınız. Avukatınız; yapıyı, şekli ve içeriği mümkün olduğunca erkenden sizinle tartışacaktır, çünkü arabuluculuk ilerledikçe yapıyı ortaya koyabilirsiniz. Bu da, ayrıntılara odaklanmanıza yardımcı olacak ve kişisel planlarınızın bağlama dahil edilmesini sağlayacaktır. (Bkz. York, Stephen D, Preparing Your Client for Mediation Resolutions [Arbuluculuk Çözümleri için Müvekkilinizi Hazırlamak] issue 17 Summer 1997). Bu noktada - asıl anlaşmadan önce - anlaşmanın hayata geçirilmesine ilişkin uygulamalar hakkında somut bir bilgiye sahip olmalısınız.

Çok az ve çok fazla ayrıntı arasındaki dengeyi sağlama konusunda dikkatli olun. Çok aşırı ayrıntıcı olmayın. Bunun muhtemelen uzun bir günün sonunda oldukça geç ve hatta çok geç bir zamanda olacağını unutmayın. Arabulucuyu anlaşma taslağının hazırlanması sırasındaki ilerleme hakkında bilgilendirmek isteyebilirsiniz ve problemlerin ortaya çıkması durumunda bunu kesinlikle yapmalısınız.

Doküman hazırlanırken, kim tarafından imzalanacağını kesin olarak bilmelisiniz. Hukuken yeterli düzeyde örtük yetkiye muhtemelen sahip olsanız bile veya avukatınız sahip olsa bile; bir şirket veya kurum adına arabuluculuğa katılmışsanız, belgeyi sizin imzalayacağınızı varsaymayın veya bunu somut biçimde yetki almadan yapmayın.

Anlaşmanın mahiyetinden bağımsız olarak, bazı standart hükümlerin eklenmesini isteyebilirsiniz. Bu hükümler aşağıdaki hususları ele almalıdır:

- Gizlilik;
- İlgili bir yasa veya yargı yetkisi alanı seçimi;
- Taraflar arasındaki anlaşmanın tamamı;
- Gelecekteki uyuşmazlıkları ele almak için önceden belirlenmiş bir mekanizma;
- Bu anlaşmanın ihlal edilmesi halinde esas dava nedeninin tekrar uygulamaya konup konmayacağı.

Anlaşmaya özgü hükümlerin şu konularda kesin olması gerekir:

- Ödeme: Kim ödeyecek, ödeme kime yapılacak ve ne kadar ödenecek;
- Ödeme şeklinin nasıl olacağı;
- Ödemenin tek seferde mi aşamalı olarak mı olacağı;
- Ödenmeme hali için mekanizma;
- Faiz alımı;
- Dava sürecinin giderleri;
- Arabuluculuğun giderleri;
- Varsa kamuya açık beyanlar;

- Sürecin sonlandırılması veya süreçten çekilme;
- Varsa uygulanabilirlik ile ilgili özel hükümler;
- Kimin imza sahibi olacağı, statüsü veya yetkisi.

Tarafların yalnızca anlaşmanın genel başlıkları hakkında anlaşmaya varabildikleri durumlar olacaktır, fakat bundan mümkün olduğunca kaçınılmalıdır. Anlaşmanın taslak genel başlıkları hakkında anlaşmaya vararak arabuluculuğun sonunda bir saat kazanmak; tarafların tartışmanın asıl konusundan, neyin kabul edildiğine ilişkin bir tartışmaya kaydığı başka uyuşmazlıkların ortaya çıkması riskine maruz kalmasına neden olur. Tarafların amaçlarının basit tutulması ve en azından tarafsız bir okuyucunun tam olarak ne konuda anlaşmaya varıldığını somut biçimde anlayabileceği düzeyde yeterli ayrıntı bulunması çok önemlidir. Eğer işlemin tekniklerinin karmaşıklığını eklemeye zaman yoksa veya örneğin, vergi sonuçları hakkında henüz tavsiye verilmemişse veya bunlar henüz çözümlenmemişse, en azından anlaşmanın kendisi ile uygulanması için gereken teknikler arasında somut bir ayrım ortaya koyun.

Anlaşmazsam Ne Olur?

Arabuluculuk anlaşması, tarafların anlaşmaya varamaması halinde ne olacağını belirtmelidir. Bu genellikle, arabuluculuğun nasıl sona erebileceğiyle ilgilidir. Arabulucu genellikle anlaşma için gerçekçi bir umut görmediğinde, süreci sona erdirme çağrısı yapma hakkını saklı tutar. Alternatif olarak, arabuluculuk için ayrılan süre sona erebilir ve taraflar ya ara vermek ya da süreci sona erdirmek kararı vermek durumunda kalırlar.

Arabulucular genellikle, gayriresmi olarak veya telefon yoluyla veya gelecekte bir noktada kalınan yere dönerek, yönetilen müzakere sürecini sürdürmek için kendilerini müsait kılarak taraflara yardım etmek isterler. Bu nedenle, arabuluculuğun mevcut statüsü veya sonraki yaşamı hakkında tarafların açık bir görüşe sahip olması gerekir çünkü arabuluculuk anlaşmasında, sonraki müzakereleri etkileyen ve düzenleyebilen hükümler olacaktır. Bu koşullar altında, arabuluculuğun süresinin açıkça tanımlanması ve anlaşmanın tüm taraflar ve arabulucu tarafından bilinmesi gerekir.

Dava, yargıya giderse, genellikle taraflar kısmen de olsa, arabuluculuktaki son pozisyonlarına dayalı olarak açık, kapalı, Calderbank veya Kısım 36 teklifi yapmak suretiyle maliyetler konusunda kendilerini korumaya çalışacaktır.

ZAMAN KISITLI ARABULUCULUK

Bir anlamda, tüm arabuluculuk faaliyetleri zaman kısıtlamaları tarafından yönetilir. Fakat bazı dava tarafları ve vekilleri arabuluculukla ilk kez tarafların daha önceden arabuluculuğu kabul etmediği durumlarda mahkeme gözetimindeki programlara katılmalarının istenmesi üzerine tanışabilirler. Bunlar, Küçük Alacaklı Davalar hizmetini de içerir; bu hizmet genellikle telefon üzerinden verilmektedir ancak sabit üç saatlik arabuluculuk hizmeti sağlayanlara da dışarıdan hizmet yoluyla yaptırılabilir.

Tarafların bir mahkeme gözetiminde program kullanmaksızın arabuluculuğun iki veya dört saat veya yarım gün gibi bir süreyle kısıtlanmasını kabul etmeleri mümkündür. Süre kısıtlaması müzakere edilecek konunun tek ve dar bir konu olması durumunda maliyet tasarrufu aracı olması nedeniyle hedeflenebilir veya taraflar bu sürede bir anlaşmaya varılamazsa muhtemelen hiçbir zaman varılamaz gibi hatalı bir varsayımda bulunabilirler.

Her iki durumda da, görünüşte belirli aşamalardan geçmek ve ayrıntılı müzakereler gerçekleştirmek için zamana ihtiyaç duyulan bir sürecin kısa kesilmesi veya konsantre hale getirilmesi ile nasıl başa çıkacaksınız? Buradaki cevap bir ölçüde arabulucunun yaklaşımına bağlıdır. Bazıları arabuluculuğu sanki hiçbir zaman kısıtlaması yokmuş gibi tam olarak aynı şekilde yürütmeyi deneyeceklerdir. Eğer arabulucu böyle yaparsa benzer olayları ve süreci daha kısa sürelerle sığdırmaya çalışacak ve tatmin edici bir sonuca varmayı umacaktır.

Fakat daha deneyimli ve kendine güvenen arabulucular muhtemelen sürecin daha az önemli kısımları atacak ve daha önemli olanlara odaklanacaklardır. Örneğin, arabulucu ortak açılış oturumundan tamamen vazgeçebilir veya bu oturumu sınırlandırabilir. Buna ek olarak, özel oturumlarda da kesilip atılabilir. Mutlaka, her iki tarafın da ön duruşlarını belirlemeleri süreci kısaltılacaktır ve teklifler tam günlük bir arabuluculuğa kıyasla çok daha önceden beklenecektir. Bir diğer ifadeyle, arabulucu sürecin yönetimine ilişkin daha odaklanmış bir yaklaşım benimseyecektir ve taraflar konuları kapsamlı biçimde tartışmaktan vazgeçirecektir.

Bekleneceği üzere, zaman kısıtlı arabuluculuklar, özellikle de mahkemenin normalde isteksiz olan bir tarafı arabuluculuğu denemeye ittiği durumlarda daha yüksek başarısızlık oranlarına sahiptir. Ancak, başarılı zaman yönetimi sağlayabilen deneyimli bir arabulucunun ellerinde, bu süreç müşteriye gerçek anlamda parasının karşılığını sunar çünkü mekandan kaynaklı veya arabuluculuk hizmeti sağlayıcının idaresine ilişkin bir maliyet yoktur. Ek olarak, hem mahkeme gözetimindeki programlar hem de zaman kısıtlı arabulucular sabit ücret talep edeceklerdir.

Her arabuluculukta olduğu gibi, başarının anahtarı, arabuluculuk öncesinde yapılan hazırlığın miktarıdır. Zamanın kısıtlı olması, gerekli hazırlıkları yapmaktan kaçınabileceğiniz anlamına gelmez. Bunun tam tersi geçerlidir. Arabuluculuğa katılmadan önce, yükümlülük ve miktar ve faiz ve nedensellik konusundaki argümanlar da dahil olmak üzere kendi davanızın güçlü ve zayıf yanlarına ilişkin derinlemesine bilginiz olması gerekir; diğer tarafın davasına ilişkin de hemen hemen aynı bilgiye sahip olmanız; her iki tarafın da hem tarihi hem tahmini maliyet pozisyonuna ilişkin ayrıntılı bilgiye sahip olmanız gerekir. Dolayısıyla o güne kadarki giderleri, randevunun muhtemel gününü tahmini olarak ne kadar süreceğini ve maliyetinin ne olacağını bilmelisiniz.

Arabulucuya sunulan temel dokümanlar dosyası fazlasıyla sınırlı olacaktır ve bu durumda çoğu zaman içerikleri yalnızca dava beyanlarından oluşacaktır. Eğer zamanı olursa arabulucu sizinle daha önceden temasa geçebilir, fakat yine de bu çok olası değildir. Mahkeme gözetimindeki programlarda aşırı derecede düşük ücret alacaktır. Ayrıca özel sektördeki sabit ücretler de arabulucunun arabuluculuk öncesinde çok az okuma yapabilmesine imkan tanır.

Arabuluculuğa gelmeden önce, yanınızda ne getireceğinizden ve nasıl ilerleyeceğinizden emin olmalısınız. Taktikleriniz çok sofistike olmamalıdır. Ayrıca arabuluculuğun her aşamasında diğer tarafın kendileri için de bir kazanç olduğu konusunda ikna edilmesi gerekecektir.

Nesnel kriterlerden oluşan bir liste yapın: Şu anda sahip olmadığınız ve saat 19.00'a kadar (veya 14.00'e kadar) ulaşmak istediğiniz şeyleri belirleyin. Daha sonra süreci değerlendirin: En etkili şekilde istediklerinizi nasıl elde edebileceğinizi düşünün. Kendi zamanınızı ve diğer katılımcıların zamanlarını en etkili şekilde kullanacak bir bakış açısı edinin. Çerçeveye kısa zaman parçaları koyun. Arabulucunun pozisyonunuzu sorduğu anda hangi yüksek rakamı ve hangi düşük rakamı talep edeceğinizi bilin. Bu sizin müzakere aralığınız olacaktır. Arabulucuyla bu rakamlar arasında farkın neden olduğunu açıklayabilecek durumda olun. Bu farkın kapanmasının ne kadar mal olacağını, özellikle de bu farkın davanın yargıya gitmesinin maliyetinden az olup olmadığını bilin. Bu son teklifi kabul etme veya süreçten ayrılma konusunda belirleyici bir faktör olabilir.

Eğer arabuluculukta sigortacılar varsa, onlardan kendi risk maliyet analizlerini sunmalarını isteyin. Arabulucu bunu talep edebilir. Davalılara kesinlikle ne tür bir anlaşma istediklerini soracaktır ve bunun davacı tarafın müzakere aralığına girmesini sağlamayı umacaktır.

Ne kadar kısa olsa da, bu sizin mahkemede hesaplaşmanızdır. Oturumun sonunda kendinizi rahat hissedeceğiniz bir anlaşmaya ulaşmak için müzakere yapın. Sadece zaman kısıtlamasından dolayı bir anlaşmaya varma konusunda zorbalığa boyun eğmeyin. İstemeyerek de olsa, diğer taraftan gelen ve sizin daha da geliştirilemeyeceğini düşündüğünüz bir teklifi anladığınızdan ve bu tekliften memnun olduğunuzdan emin olun.

[Boş bırakılmıştır.]

GİDERLER

Arabuluculuk giderlerini geri alabilir miyim?

Diğer giderleri geri alabilir miyim?

Hukuki giderler veya diğer masraflar ne olacak?

Arabuluculuk bağlamında, aşağıda sayılan bir dizi maliyet konusu ortaya çıkmaktadır:

- Arabuluculuk giderleri
- Dava giderleri ve AUÇ
- Giderlerin geri alınabilirliği
- Arabuluculuk giderleri ve Şartlı Ücret Anlaşmaları (CFAs).

Arabuluculuk Giderleri

Arabuluculuk dış dünyadan bağımsız biçimde işlemez. Bir süreç olarak, tamamen sözleşmeye dayalıdır ve taraflar arasındaki uyuşmazlıkta bir anlaşmaya varılmasını sağlayan uygulanabilir bir sözleşmenin ortaya çıkması ile sonuçlanması umulur. Bu doğrultuda, arabuluculuğun giderlerinden sorumlu olacak olan kişiler de bu sözleşmenin taraflarıdır. Bu giderler arabulucunun ücreti, varsa idare veya oda kirası ve yiyecek içecek için hizmet sağlayıcının ayrıca ücreti ve tarafların temsilcilerinin ve bilirkişilerinin veya muhasebeciler gibi diğer profesyonel katılımcıların ücretlerini kapsar.

Standart arabuluculuk anlaşmalarının çoğu giderlerin taraflar tarafından eşit olarak paylaşılmasını ve genellikle ödemenin önceden yapılmasını öngörür. Tarafların farklı bir tercihi görüşmelerini önleyen hiçbir şey yoktur ve bu bazen taraflar arasında ciddi bir eşitsizlik olduğunda veya taraflardan birinin diğer tarafı arabuluculuğa ikna etmeye çalıştığı durumlarda gerçekleşebilir. Arabuluculuk süreci sırasında, taraflardan biri anlaşmanın arabuluculuk giderlerinin öngörüldüğü dereceye kadar çeşitlendirilmesi yönünde bir anlaşma şartı getirebilir.

Karışıklıkların önlenmesi için arabuluculuğun giderleri arabuluculuk anlaşmasında uygun biçimde tanımlanmalıdır. Bazı durumlarda taraflar arabulucunun ücretini ve oda kirasını ödeyebilirler fakat uyuşmazlığın daha sonra mahkemeye taşınması halinde arabuluculuk giderlerini dava gideri olarak geri almaya çalışabilirler.

Dava Giderleri ve AUÇ

Arabuluculuğa başvurup başvuramamaya karar verirken, maliyet konusu, özellikle de sizin muhtemelen hangi giderleri geri alabileceğiniz genellikle hayati öneme sahiptir. Bu konuyu değerlendirmeden önce, arabuluculuğun aslında ucuz olmadığını hatırlamak önemlidir: Arabuluculuk, ya yargıya giden ya da en azından yargıya giden aşamalarda ciddi düzeyde giderlerin yüklenildiği mahkeme sürecine karşı cazip bir alternatiftir.

Ancak arabuluculuk sektörünün arabuluculuğun tam ölçekli bir dava sürecine kıyasla ciddi bir para tasarrufu sağlayacağı yönündeki iddiası arabuluculuğun başarılı olacağı varsayımına dayanır. Arabuluculuğun başarısız olması halinde veya yalnızca anlaşma yolunda ivme yaratması fakat mahkemede de bazı adımların atılması gerekli olduğu durumlarda, arabuluculuk giderlerinin dava giderlerine eklenmesi gerekecektir. Eğer bu gerçekleşirse, başarısız bir arabuluculuğun maliyeti yüksek olabilir.

Arabuluculuğun maliyetli olmasına neden olabilecek birtakım sebepler vardır. Bunlardan bazıları şunlardır:

- Son yıllarda arabuluculuk süreci, hukukçu temsilcilerin ellerinde giderek çok sofistike hale gelmiştir. Dolayısıyla temsilciler farklı usuller ve farklı taraf vekilliği teknikleriyle olsa da, arabuluculuk hazırlığına da bir duruşma hazırlığı gibi yaklaşmaktadırlar (ve yaklaşmalıdırlar); gerçek müzakere parametrelerini belirlemek için gerekli olan müvekkil ile gerçekleştirilen ön-hazırlık konferansı da dahil olmak üzere yeterli hazırlık süresi ayırmak zorundadırlar.
- Ücretlerin randevu öncesi hazırlığı da dikkate alması ve ayrıca arabulucu için bir dava özeti hazırlamayı ve muhtemelen diğer tarafına da bir cevap hazırlamayı ve de randevudan önce arabulucu ile bireysel iletişim kurmayı da kapsamaması gerekir.

- Arabuluculuk gününe ait ücretler değerlendirilirken, dava avukatı sabahın erken saatlerinde başlayan bir arabuluculuğun bile akşam geç saatlere kadar bir sonuca varmayabileceğinin bilincinde olmalıdır. Günlük bir ücret ödemenin yanı sıra mahkeme saatleri sonrası için de ek olarak saatlik ücret ödenmesi veya alternatif olarak bir buçuk günlük ücret ödenmesi gerekebilir.
- Ek olarak, arabuluculuk için bilirkişi tanıklığının gerekli olup olmayacağına ve eğer gerekliyse, ne şekilde yapılacağına, varsa randevu öncesinde raporların ve özetlerin karşılıklı alınıp verilmesine ilişkin yönergelere de karar verilmesi gerekecektir. Bu teklif edilen anlaşmanın mahiyetine veya işleyişine ilişkin mülkiyet, vergi veya başka muhasebe ile ilgili tavsiyeleri de kapsayabilir
- Tanık beyanları veya en azından özetleri gerekli olabilir.
- Tahkimde de olduğu gibi, taraflar arabulucunun ve mekanın giderlerine doğrudan katkıda bulunurlar.
- Arabuluculuk hizmeti sağlayıcıya ödenecek başka yan giderler (gizli veya açık) olabilir (örn. yiyecek içecek, fotokopi giderleri gibi). Bir AHS muhtemelen idare ücretinin içine kar unsuru da ekleyecektir.

Diğer taraftan, arabuluculuk dava sürecinden daha ucuz olabilir ve arabuluculuk sürecinin esnekliği bu tasarrufun sağlanmasının ardındaki nedendir. Örneğin:

- Sürecin hızı ücretlendirilecek zamanın kısıtlanmasını sağlar.
- Resmi bir yapının olmaması tarafların usulü seçme konusunda serbest oldukları anlamına gelir ve bu resmi veya gayriresmi olma derecesini de kapsar. Taraflar, vazgeçilmesi ciddi tasarruf sağlayacak hususları mutlaka bırakacaklardır.

- Kısım 20 davalarına veya üçüncü veya diğer ek kişilere ilişkin formalite yoktur. Usul dolayısıyla dava sürecindeki çok taraflı bir talepten çok daha ucuzdur.
- Arabuluculuk bir duruşma veya mahkeme değildir: Sürecin yargısal olmamasından dolayı, bulgulara varılması gerekmez. Deliller, açıklamalar ve dokümanlar ciddi anlamda azaltılabilir ve hatta tamamen dışlanabilir.
- Bir karar verilmesi veya temyiz değerlendirmesi sonucunda ortaya çıkan bir maliyet yoktur.
- Ayrıca, arabuluculuk sürecinde, dava süreci arabuluculuk dışındaki dava giderlerinin daha da artmasını önlemek için anlaşma ile askıya alınabilir (ve HUK dava yönetimi kapsamında mutlaka alınacaktır).

Giderlerin Geri Alınabilirliği

Hangi giderlerin geri alınabileceğine ilişkin bir analiz, müvekkilin arabuluculuk ve mahkeme giderleri da dahil olmak üzere maliyete maruz kalmış olabileceği tüm durumları dikkate almalıdır.

Dava Sürecindeki Arabuluculuğun Giderleri

Taraflar arabuluculukta giderlerin akışını seçme konusunda özgürdürler. Dava sürecindeki kaybedenin kazanın giderlerini karşılaması şeklindeki geleneksel ilke genellikle çözüm sürecine yabancıdır çünkü buradaki temel yaklaşım her iki tarafın da katılım sağlayarak fayda elde ettiklerini hissetmeleri üzerinedir. Yukarıda da ileri sürüldüğü üzere, normalde aksi yönde bir anlaşma olmadığı sürece, tarafların her biri arabuluculuk giderlerini eşit olarak hizmet sağlayıcıya önceden öderler ve arabuluculuk giderlerinden taraflara düşen paya ilişkin yükümlülüğü ortaya koyan bir hüküm arabuluculuk anlaşmasına eklenir. Bu arabuluculuk giderlerinin arabuluculuk sürecinde bir sorun olmasının önüne geçer. Taraflar isterlerse bunu gündeme getirebilirler fakat bu ekstra ve gereksiz, anlaşmayı erteleyen ve engelleyen bir konu olacaktır. Dolayısıyla, aksi yönde bir anlaşma olmadığı sürece, arabuluculuk tarafları arabulucunun ücreti, oda kirası ve arabuluculuk hizmeti sağlayıcıya ödenen ücretin yarısını önceden ödemeyi ve kendi hukuki temsilcilerinin ücretini de kendileri karşılamayı beklemelidirler.

Arabuluculuktaki Dava Giderleri

Dava giderlerine ilişkin yükümlülük, arabuluculuğa konu olan talebin bir kısmını oluşturur. Bu tarafların temsilcilerinin arabuluculuktan önce yüzleşmeleri gereken bir konudur. Dolayısıyla arabuluculuk tarafları sürece katılırken şunları bilmeden tam anlamıyla hazırlanmış olmazlar:

- O güne kadar maruz kaldıkları giderlerin miktarı (arabuluculuk giderleri de dahil olmak üzere) - Bunun mümkün olduğunca spesifik olması gerekir.
- Gerekliyse görüşmelerin sonuna kadar maruz kalınacak olan giderlere ilişkin iyi bir tahmin.
- Ayrıntılı değerlendirmedeki toplam maliyetteki geri alınabilir/geri alınamaz unsurlara ilişkin makul bir tahmin (sırasıyla değerlendirmenin standart ve tazminat temellerine ilişkin).

Ek olarak, arabuluculuk öncesinde veya sırasında, taraflar herhangi bir taraftan diğer tarafın o güne kadar maruz kaldığı giderlerin, gelecekteki muhtemel giderlerinin ve toplam faturalarının geri alınabilir/geri alınamaz unsurunun tahmini de dahil olmak üzere diğer tarafın giderlerine ilişkin ayrıntıları öğrenmelidir.

Dava Sürecinde Arabuluculuk Giderleri

Arabuluculuğun başarısız olması halinde veya dava sürecinde arabuluculuk bitmeden önce bir anlaşma sağlanamaması durumunda, arabuluculuğa ilişkin hukuki giderler genellikle kazanan taraf tarafından dava giderlerinin bir parçası olarak talep edilir. Bu konu hala tam bir netlik olmayan bir alandır, özellikle de arabuluculuğun mahkeme tarafından emredildiği durumlarda bu söz konusudur. Ancak sıkça ileri sürülen iki argüman şu şekildedir:

- Arabuluculuk anlaşması, dava sürecinin dışında yer alan tamamlanmış bir ek sözleşmedir ve bu sebeple giderleri kendisi düzenler. Arabuluculuk anlaşmasının tarafların giderlere ilişkin yükümlülüğünü belirtmediği durumda, bu giderler maruz kalan taraf tarafından üstlenilir. Eğer bu argüman geçerli kabul edilirse, bu durumda anlaşma kapsamında hesaba alınan giderler, örn. tarafların her birinin arabulucu ücretinin, oda kirasının ve arabuluculuk hizmeti sağlayıcıya ödenen diğer hizmet ücretlerinin bir kısmını ödemek için verdiği miktar karşılanacaktır fakat bunun dışında kalan tüm diğer giderler geri alınamaz nitelikte olacaktır.

- Arabuluculuk, uyuşmazlıktaki konuları, mahkemenin takdir yetkisi de göz önünde bulundurularak uygun gider emrine yansıtılması gerekecek şekilde daraltmıştır.

Normalde, mahkeme arabuluculukta ortaya çıkan masrafları dava sürecindeki giderlere ilişkin takdir yetkisini kullanma amacıyla açığa çıkaramaz.

Arabuluculuk Giderleri ve Kamu Finansmanı

Yasal Hizmetler Komisyonu ("LSC") kamu tarafından finanse edilen davaların azaltılması için arabuluculuk kullanımını desteklemektedir. Temyiz Mahkemesi, kamu tarafından finanse edilen davalarda arabuluculuk kullanılması gerektiğini en güçlü şekilde ifade etmiştir. Arabuluculukta temsil için kamu finansmanı, LSC Finansman Kanunu'nda aile işleri için (ABDT'ler dışında) resmi hale getirilmiş ve Ulusal Denetim Ofisi'nin Aileleri Ayrılanlar için Adli Yardım ve Arabuluculuk Raporu'nda (26 Şubat 2007) güçlü biçimde onaylanmıştır. Prensipde, kamudan şartsız bir adli yardım almaya hak kazanan bir taraf adına hareket eden bir davacının arabuluculukta ödediği ücretleri geri almaması için bir neden olmadığı görülmektedir. Ancak, hukuk davalarının hemen hemen tüm alanlarında ve aile uyuşmazlıklarının önemli alanlarında kamu finansmanı artık neredeyse sıfır seviyesine inmiştir.

Arabuluculuk Giderleri ve Dava Finansmanı

Arabuluculuk nedeniyle yüklendiğiniz hukuki giderler, avukatlarınız tarafından, aynı uyuşmazlığı yargıya götürme maliyetinden farklı görülmeyecektir; gerçi bu maliyetler kendi başlarına bağımsız bir bölüm olarak üstlenilmiş olabilir. Bu nedenle, sizin finansman araçlarınız özellikle (i) toplam geri alınabilirlik, (ii) BATNA ve WATNA'nın hesaplanması ve (iii) sizin ve diğer tarafın arabuluculuk esnasında başvurabileceği müzakere taktikleri bakımından önemli hale gelebilir.

1 Nisan 2013'ten itibaren yürürlüğe giren Jackson reformlarının hukuk davalarına etkisi, giderlerin Şartlı Ücret Anlaşmaları ("ŞÜA"), Tazminat Temelli Anlaşma ("TTA"), Nitelikli Tek Yönlü Gider Aktarma ("NTYGA") veya Kamu Finansman Sertifikası (eskiden "Adli Yardım" denilen) ile finanse edilme durumuna bağlı olarak, giderlerin geri alınabilirliğini etkiler. Bunların ayrıntıları ve özel düzenlemeler, bu kitabın kapsamı dışındadır.

En basit haliyle, Şartlı Ücret Anlaşması ("ŞÜA"), bir avukatın, belirli bir sonuç elde edilmezse müvekkilinden ücret almayacağı veya belirli düzeye kadar ücret almayacağı esasıyla müvekkili temsil etmesini sağlar. Ancak ŞÜA, sadece bazı kanuni gerekleri karşılırsa uygulanabilmektedir (bakınız 1990 tarihli değişik Adliye ve Hukuk Hizmetleri Kanunu madde 58 ve 58A). Bu gereklere uymayan her türlü anlaşma genel olarak uygulanabilir değildir ve bunun sonucunda kazanan tarafın avukatı giderlerini alamayacaktır. Yakın zaman önce yürürlüğe konulan DBA ise, İngiltere'nin 600 yılı aşkın hukuk tarihinde bir ilktir; avukatın ücreti kazanılan tazminatların %25'ine kadar geri alınabilmektedir. NTYGA ise, yaralanma veya klinik kusur davasını kazanan bir davacının, giderlerini davalıdan alabilmesini sağlar, ancak böyle davalarda davayı kazanan davalı lehine gider ödenmesi emrinin işleyişini (yani uygulanmasını) durdurur. Kamu Finansman Sertifikası ise, davayı kazanan tarafa ödenecek belirli bir miktar tayin edebilir.

Dava giderlerinin, arabuluculuğa giden talebin bir parçası olduğunu, ve arabuluculuk hazırlığının bir parçası olarak tarafların temsilcilerinin, kendi ve diğer tarafın ava giderleri hakkında ayrıntılı bilgi toplamaları gerektiğini zaten belirtmişim. Ancak, CFA/PFC söz konusu olduğunda, aşağıda belirtildiği şekilde ilave çalışma gereklidir.

Yüklenilen giderlerin geri alınabilmesi için diğer tarafa finansman tebligatı yapılmış olmalıdır.

Anlaşmanın tazminat, finanse edilen tarafın giderleri içeren tek meblağın ödenmesini öngördüğü hallerde, finanse edilen temsilci ve müvekkili, her birinin ne kadar miktarı geri alacaklarını bilmeleri gerekir.

Giderleri içeren tekliflerin, müvekkil ile temsilci arasında önemli ölçüde sürtüşme yaratma potansiyeli taşıdığı, bunun özellikle diğer tarafça hesaplanarak yapıldığı ifade edilmektedir.

Finanse edilen temsilci, bu sorunla karşılaşmayı beklemeli ve arabuluculuktan önce müvekkiliyle bir çözüme ulaşmalıdır. Aksi halde arabulucu, avukat ile müvekkili arasındaki müzakerelere yardım etmek zorunda kalabilir.

EKLER

Ek 1. Arabuluculuk Terimleri Sözlükçesi

Açılış Beyanları [Opening Statements]: Ortak açılış oturumunda, genellikle arabulucunun açış konuşmasından sonra yapılan sözlü sunumlar. Bu sunumlar, tarafların her birine, tüm duygularıyla ve kesinlik içinde, kendi davalarını kesintisiz olarak ifade etme fırsatı tanır.

Akran arabuluculuğu [Peer mediation]: Çoğunlukla öğrenciler ve gençlerin, kendi aralarındaki anlaşmazlıkları çözmek için birbirlerine yardım edecek biçimde eğitildikleri durumda, akran grupları arasında arabuluculuğun kullanılması. Bu tabir aynı zamanda, bir kuruluş bünyesindeki arabulucuların, kendi çalışma arkadaşları için arabuluculuk yaptığı durumlar için de kullanılır.

Alternatif Uyuşmazlık Çözümü (AUÇ) [Alternative Dispute Resolution]: Mahkemelerde dava açılmasına alternatif olarak uyuşmazlıkların çözümünde kullanılan usuller dizisi. Bu usuller genel olarak, ya bağlayıcı veya bağlayıcı olmayan hakem sıfatıyla ya da tarafların kendi çözümlerine ulaşmasında arabulucu veya uzlaştırıcı sıfatıyla hareket eden tarafsız üçüncü bir kişinin yardımını içerir. Bazı yorumculara göre, mahkeme kurallarının sınırı aşar biçimde yakınlaşması, bu kısaltmanın kullanımının Dostane Uyuşmazlık Çözümü (ICC Kuralları), Uygun Uyuşmazlık Çözümü (yaygın kullanım) veya Hızlandırılmış Uyuşmazlık Çözümü (Grahame Aldous QC'ye atfen) biçiminde değişmesine yol açmıştır.

Anlaşma Başlıkları [Heads of Agreement]: Arabuluculuk sonunda imzalanan anlaşmanın temel koşullarının ortaya konulduğu kısmı.

Anlaşma Tutanağı [Settlement Agreement]: Müzakere sonucunda ulaşılan anlaşmanın başlıca koşullarını, açıkça anlaşılır dille ortaya koymaya yönelik kısa doküman. Hukukta sözleşme hükmündedir ve bu nedenle yasal, anlamı bakımından yeterince kesin, yapılabilir (yani önerilen çözümün uygulanması mümkün olmalı) ve uygulanabilir olmalıdır.

Arabulucu [Mediator]: Uyuşmazlık taraflarının, uyuşmazlıkları hakkında mutabık oldukları bir çözüme ulaşmalarına yardım eden tarafsız, eğitilmiş, karşılıklı kabul edilen, tarafsız üçüncü kişi. Arabuluculuk, arabulucu olmadan yapılamaz; arabulucunun varlığı, tarafların kendi başlarına doğrudan müzakereye girdikleri durumda var olmayan yeni bir dinamik yaratır.

Arabuluculuk [Mediation]: Tarafsız, eğitimli, karşılıklı kabul edilen, tarafsız üçüncü kişinin, iki (veya daha fazla) uyuşmazlık tarafının, bir uyuşmazlığı nasıl çözümleneceklerini belirlemelerine yardım ettiği, gizliliğe tabi olarak yürütülen esnek süreç. Ulaşılabilecek her türlü anlaşmanın koşullarını arabulucu değil, uyuşmazlığın tarafları belirler. Arabuluculuk genellikle, geçmişteki davranışlardan ziyade geleceğe odaklanır, kimin kusurlu olduğuyla veya somut olayın bulgularını tayin etmekle ilgilenmez. Hakimler veya hakemlerin aksine, arabulucuların taraflar arasındaki uyuşmazlık hakkında karar verme yetkisi yoktur; yine de güçlü arabulucular, sonucu etkileyebilecek önemli yeteneklere sahip olabilirler. Arabulucular, iletişim ve müzakerenin kolaylaştırılmasına odaklanabilir; öte yandan, çözümler önerebilirler ve tarafları anlaşmaya ikna etmek için pozitif ve negatif teşvikler içeren kaldıraç kullanabilirler.

Arabuluculuk Anlaşması [Mediation Agreement]: Gizlilik, anlaşma yetkisi, ödeme ve arabulucunun rolü dahil olmak üzere, arabuluculuğun yürütüleceği koşulları ortaya koyan belge.

Bağlayıcı Olmayan Tahkim [Non-Binding Arbitration]: Tahkime benzeyen, ancak bağlayıcı olmayan danişımsal süreç.

BATNA (Müzakereyle Erişilen Anlaşmaya En İyi Alternatif) [Best Alternative To A Negotiated Agreement]: Harvard Müzakere Programı'ndan Roger Fisher ve William Ury tarafından geliştirilen, müzakere eden tarafların seçeneklerini değerlendirmelerini sağlayan bir ölçü. BATNA, bir tarafın müzakerelere son vermesi halinde umabileceği en iyi sonuçtur. Tarafların, anlaşmaya varamamasının risk analizini anlamaları için, arabuluculuğa katılmadan önce kendi BATNA'larını ayrıntılı olarak bilmeleri tavsiye edilir. BATNA yalnız bir hukuk davası ve giderlerinin değeriyle veya riskiyle sınırlı tutulmamalı, aynı zamanda kaybedilen fırsatlar veya iş, itibar kaybı ve önemli başka şeylerin kaybına değer biçilmesini de kapsamalıdır.

Belirleyici dava değerlendirmesi [Determinative case appraisal]: Uyuşmazlığın taraflarının kendi savları ve kanıtlarını bir tarafsız kişiye (değerlendirici) sunduğu; tarafsız kişinin de, uyuşmazlığın olgularına ilişkin hiçbir tespit yapmaksızın, uyuşmazlığın çözülebileceği en etkili yola ne olacağına ilişkin tespit yaptığı süreçtir.

Belirleyici uyuşmazlık çözümü [Determinative dispute resolution]: Bir uyuşmazlık çözüm uygulayıcısının uyuşmazlığı değerlendirdiği (tarafların resmi kanıtlarını dinlemeyi de içerebilir) ve bir tespit yaptığı süreçtir. Belirleyici uyuşmazlık çözüm süreçlerinin örnekleri tahkim, uzman tespiti ve özel yargılamadır.

Ortak Oturumlar (genel/yüz yüze) [Joint Sessions (Plenary/Face to face)]: Arabuluculukta, müzakere eden tarafların arabulucu tarafından bir araya getirildikleri aşama. Ortak açılış oturumunda, bir yuvarlak masa toplantısında arabulucunun açış konuşmasını müteakip her taraf kısa sunum yapar; bu oturumda gündem belirlenebilir ve duygusal sorunların kontrollü biçimde dile getirilmesi için fırsat sağlayabilir.

Ortak veya hibrid [Combined or hybrid]: Bu özelliği taşıyan uyuşmazlık çözüm süreçlerinde, tarafsız kişi birden çok rol oynar. Örneğin, uzlaştırma ve konferans usulü görüşmede, uyuşmazlık çözüm uygulayıcısı görüşmeleri kolaylaştırabilir, bunun yanı sıra uyuşmazlığın esası hakkında tavsiyeler verebilir. Med-arb gibi hibrid süreçlerde uygulayıcı, önce bir süreci (önce kolaylaştırıcı sonra muhtemelen değerlendirici biçimde arabuluculuk) ve ardından başka bir süreci (tahkim) kullanır.

Çatışma çözümü [Conflict resolution]: Taraflar arasında çatışmanın sona erdirilmesi. İletişim, yeni anlayış ile kolaylaştırılan, bazen de resmi anlaşma ile sonuçlanan süreç.

Çevrimiçi Uyuşmazlık Çözümü (ÇUÇ, e-ÇUÇ, siber AUÇ) [ODR (On-line Dispute Resolution, eADR, cyber-ADR)]: Uyuşmazlık çözüm sürecinde ilişkin iletişimin büyük bir kısmının veya tamamının başta çevrimiçi toplantı platformları olmak üzere elektronik olarak yürütüldüğü arabuluculuk hizmeti. ÇUÇ, tarafları ve arabulucuyu seyahat masrafları, oda ve destek personeli tutma giderlerinden kurtarır; özellikle de, tarafların farklı ülkelerde olduğu durumda çok faydalıdır.

Çok taraflı [Multi-party]: Çatışma veya uyuşmazlığın ikiden fazla kişi, hane, kurum veya kuruluşu içerdiği durum.

Danışmanlık [Counselling]: İnsanların kişisel ve kişiler arası sorunları ve konularını çözümlenmelerine yardım etmeye yönelik geniş bir süreçler yelpazesi. Danışmanlık tabiri, Aile Hukuku Kanunu'nda özel anlam taşır ve Birincil Uyuşmazlık Çözümü (bkz. BUÇ) olarak yer almıştır. Müşteriler, uyuşmazlık çözüm hizmeti sağlayıcıları profesyonel sıfatıyla tutan bireyler veya kuruluşlardır. Müşteri illaki uyuşmazlığın tarafı olmayabilir, ancak başkaları arasındaki uyuşmazlığın çözülmesine yardım etmek üzere bir uyuşmazlık çözüm hizmeti sağlayıcıyı tutabilir.

Dava açma [Litigation]: Tarafsız bir üçüncü kişinin ("hakim") savlar hakkında kanıtları incelediği ve tarafların savlarını dinlediği, ardından devlet yetkisini kullanarak uygulanabilir bağlayıcı bir hüküm verdiği dava açma ve yargılama süreci. Dava açma, düşmanca ve aleni bir süreçtir ve sonucunda genellikle bir kazanan ve kaybeden tayin edilir.

Davacı, müşteki [Claimant, complainant]: Dava gerekçesini ileri süren veya sorunu dile getiren kişi/kurumu belirtmek için kullanılan tabir.

Davalı [Respondent]: Hakkında şikayet yapılan kişi veya kuruluş.

Değerlendirici arabuluculuk [Evaluative Mediation]: Tarafların, arabulucudan bağlayıcı olmayan tavsiye istedikleri ve aldıkları arabuluculuk yaklaşımı. Arabulucu, tarafların talebi üzerine, davanın esası veya taraflar arasındaki belirli sorunlar hakkında önerilerde bulunmak veya görüşlerini bildirmek suretiyle, nispeten aktif veya müdahaleci bir rol üstlenir. Bu süreci kullanarak taraflar, bir davanın muhtemel sonuçlarını "test" edebilirler. Arabulucu, bunu takiben, yargılama sonucu hakkında kendi değerlendirmelerini veya tahminlerini de sunabilir. Bu süreç genellikle, taraflar arasındaki uçuşunun büyük, sorunların nispeten karmaşık ve risklerin yüksek olduğu daha zor davalarda kullanılır.

Dönüştürücü arabuluculuk [Transformative mediation]: Elverişli koşullarla çözümden ziyade, taraflar arasındaki ilişkiye odaklanan arabuluculuk modeli. Arabulucunun esas işlevi, taraflar arasında güçlenme ve tanımanın ortaya çıkabileceği ve gelişebileceği bir ortam yaratmaktır.

Eş-arabuluculuk [Co-mediation]: Aynı arabuluculukta iki veya daha fazla arabulucunun kullanıldığı süreç. Eş-arabuluculuk; uyuşmazlık konularını tespit etmek, seçenekler geliştirmek, alternatifleri değerlendirmek ve bir anlaşmaya varmak için çaba harcamak üzere arabulucuların bir ekip halinde çalışmasına imkan tanır. Arabulucular genellikle kolaylaştırıcı yaklaşım benimser; bu yaklaşımda, arabulucunun uyuşmazlığın içeriğine veya çözümüne ilişkin olarak danışman veya belirleyici rolü yoktur, ancak çözüme yönelik arabuluculuk süreci hakkında tavsiye verebilir veya süreci belirleyebilir.

Farklı biçimde ifade etme [Reframing]: Durumun daha olumlu biçimde algılanmasını sağlamak amacıyla, daha olumlu kelimeler, kelime ve koşulların karakteri ve fikirlerin ifade edildiği sıranın kullanılması yoluyla, bir tarafın dilini değiştirmeyi içeren, arabulucular tarafından kullanılan bir yöntem.

Gerçeklik Testi [Reality Testing]: Tarafların beklentilerini azaltmak üzere arabulucular tarafından en yaygın biçimde kullanılan yöntem. Bu araç, davasının güçlü yönleri, gerçek BATNA'sı, arabuluculuk sonuçsuz kalırsa olabilecek maliyetleri bizzat değerlendirmesi ve sonuçlar bakımından hipotezler kullanması suretiyle, bir tarafın kendi pozisyonunun gerçekliğini anlamasını sağlamaya yöneliktir. Aracın kullanılması özel duyarlılık gerektirir, ancak tarafların kendi pozisyonlarını ayarlamasına ve daha esnek olmasına yardım etme bakımından hayati önem taşıyabilir.

Gizlilik [Confidentiality]: Arabuluculukta verilen bilgilerin, kanunların uygulanması veya hukukun işletilmesiyle sağlanan koruma nedeniyle, süreç dışında olanlara verilemezlik derecesi.

İşyeri arabuluculuğu [Workplace mediation]: Resmi şikayet veya disiplin prosedürlerine alternatif olarak, veya iş mahkemesinde dava açmadan önce, mutabakatla çözüm sağlanıp sağlanmayacağını görmek üzere işteki uyuşmazlıkları çözmeye yönelik gayriresmi bir yöntem. İstihdamın sona ermesinden sonra, bu prosedüre genellikle **İstihdam Arabuluculuğu** denir.

Kolaylaştırıcı Arabuluculuk [Facilitative Mediation]: Tarafsız kişinin, tarafların kendi çabalarıyla anlaşmaya varmalarına yardım ettiği arabuluculuk yaklaşımı. Arabulucu süreçten sorumludur, ancak içerikten sorumlu olanlar taraflardır. Bu yaklaşıma bazen "menfaat temelli arabuluculuk" da denir. Bu süreçte, sonucun kontrolü tamamen tarafların ve temsilcilerinin ellerindedir. Arabulucu iletişimi teşvik eder ve ilgili tüm bilgilerin paylaşılmasını sağlayarak, çözüm için seçenekler yaratılmasına yardım eder. Arabulucu aynı zamanda, tarafların sorunlarıyla menfaatlerini ayırt etmelerine de yardım eder.

Kolaylaştırıcı Uyuşmazlık Çözümü [Facilitative Dispute Resolution]: Tarafsız kişinin, uyuşmazlık taraflarının uyuşmazlık konularını tespit etmesi, seçenekler geliştirmesi, alternatifleri değerlendirmesi ve bazı konular veya uyuşmazlığın tamamı üzerinde mutabakata varmaya çalışmasına yardım ettiği süreç. Kolaylaştırıcı süreç örnekleri Arabuluculuk, kolaylaştırma ve kolaylaştırılmış müzakeredir.

Konferans usulü görüşme [Conferencing]: Tarafların ve/veya vekillerinin ve/veya üçüncü kişilerin uyuşmazlıktaki konuları tartıştıkları toplantıları kasteden genel bir tabir. Bu tabir ayrıca, sorunları ele almak ve ulaşılan anlaşmayı desteklemek üzere destek (hizmetleri) sağlamak amacıyla, çok sayıda taraf/paydaşın, toplantıda diğer destekçiler ve/veya diğer bireyler ve ilgili kuruluşlar da dahil olmak üzere, katıldığı daha geniş çaplı arabuluculuğu da kastedebilir. Konferans usulü görüşmeye katılan kurumlara örnek olarak polis, sosyal hizmetler, kampanya grupları ve anlaşma önerilerinden etkilenenler verilebilir.

Mağdur-Fail Uzlaştırması [Victim-Offender Mediation]: (bkz. ayrıca Onarıcı Adalet) Taraflardan birinin diğerine karşı suç işlemesi nedeniyle doğan uyuşmazlığın taraflarının, bir uzlaştırımacı yardımıyla bir araya geldiği süreç.

Med-Arb (Arbuluculuk-Tahkim): Tarafların uyuşmazlığı arabulucuya götürmeyi, anlaşmaya varamazlarsa, aynı tarafsız üçüncü kişinin bağlayıcı hakemliğine başvurmayı kabul ettikleri süreç. Taraflar, yapacakları sözleşme ile, arabuluculuk vasıtasıyla yürütülen müzakerelerin anlaşmayla sonuçlanmaması halinde, arabulucuya hakeme "dönüşme" ve hukuken bağlayıcı bir karar verme yetkisi verir.

Hukuki/ticari uyuşmazlıklarda arabuluculuk [Civil / Commercial mediation]: İki şirket veya iki ticari/tüzel kişinin uyuşmazlığın tarafları olduğu ticari uyuşmazlıklarda yaygın olarak kullanılan arabuluculuk türü. Birleşik Krallık'ta genellikle kolaylaştırıcı bir süreçtir; arabulucu bir gün boyunca taraflarla görüşür ve bilgi toplamak, gerçeklik testi yapmak, müzakereleri yönetmek ve anlaşmaya gözetmenlik yapmak üzere, taraflar ile hem ortak hem de özel toplantılar yapar. Diğer arabuluculuk biçimleri ise, bunun aksine, özel toplantıları kabul etmeyebilir veya birkaç haftalık süreye yayılabilir.

Mekik arabuluculuğu [Shuttle mediation]: Herkes için kabul edilebilir bir çözüm bulununcaya kadar, arabulucunun taraflara ayrı ayrı konuştuğu, tarafların ihtiyaç ve önerilerini diğer tarafa ilettiği süreç. Bu tekniğe aynı zamanda "özel toplantılar yapma" denir; bazen tarafların bir araya gelmeye istekli olmadığı durumlara mahsus olarak kullanılır, ancak ilişkilerin yeniden kurulmasında birleşik toplantılar kadar etkili olmayabilir. Arabulucu, farklı odalarda bulunan taraflar arasında gidip gelebilir, veya sürecin tamamında veya bir kısmında taraflarla farklı zamanlarda bir araya gelebilir.

Müdahaleci [Interventionist]: Üçüncü kişinin proaktif katılım derecesi.

Müzakere [Negotiation]: Uyuşmazlık taraflarının, örneğin bir arabulucu gibi üçüncü kişinin yardımı olmaksızın, kendi başlarına anlaşmaya çalıştıkları süreç.

Nihai Teklif Tahkimi ("beyzbol") [Final Offer Arbitration ("baseball")]: ABD kaynaklı olan bu tahkim biçiminde, tarafların her biri kendi "nihai teklif"lerini ayrı ayrı hakeme iletir. Hakem, dinlediği savlara dayalı olarak sunulan teklif ile talep arasında seçim yapar. Uzun yıllar boyunca beyzbol oyuncularını ile takımları arasındaki uyuşmazlıkları çözmek için kullanıldığından, bu sürece "beyzbol tahkimi" denilmektedir.

Onarıcı Adalet [Restorative Justice (RJ)]: Suçun neden olduğu zararı tazmin etmek amacıyla mağdurlar, failer ve toplumları desteklemek için arabuluşsal tekniklerin kullanıldığı, tercih edilen yaklaşımın arabuluculuk olduğu, süreç.

Konsensus oluşturma [Consensus building]: Bir uyuşmazlığın taraflarının, bir kolaylaştırıcının da yardımıyla, olguları ve paydaşları tespit ettiği, görüşülecek konular üzerinde anlaştığı ve seçenekleri değerlendirdiği süreç. Tarafların, daha iyi iletişim, ilişki ve sorunlar hakkında mutabık olunan anlayış geliştirmesine yardım eden görüşmeler vasıtasıyla yakınlık kurmasını sağlar.

Özel Oturum [Caucus]: Arabulucu ile uyuşmazlığın bir tarafı veya profesyonel danışmanları arasında yapılan özel toplantılar. Özel oturumlar gizlidir; burada tartışılan hiçbir şey, bilgiyi verenin açık izni olmadan karşı tarafa iletilemez. Özel oturumlar genellikle, her tarafın önemli konu ve ihtiyaçlarını incelemek, güçlü yönlerin yanı sıra zayıf yönler konusunda da açık olmaya teşvik etmek ve anlaşma seçeneklerini tartışmak için kullanılır.

Sahiplenme [Ownership]: Arabuluculukta anlaşmanın sahiplenilmesi önemlidir; tarafların kendi sorunlarına kendileri için karşılıklı olarak tatminkar bir çözüm buldukları, kararı başkalarının vermediği veya kendilerine empoze edilmediği gerçeğini vurgular.

Süreç Öncesi Tarafsız Değerlendirme (SÖTD) [Early Neutral Evaluation (ENE)]: Olgular, kanıtlar veya hukuki esasın ön değerlendirmesi. Bir uyuşmazlığın taraflarının, kendi savlarını ve kanıtlarını nitelikli, eğitilmiş bir tarafsız kişiye erken bir aşamada sunarak, muhtemel sonuç hakkında bağlayıcı olmayan görüşünü aldıkları süreçtir. Uyuşmazlıktaki temel konulara ilişkin bu belirleme sonucunda, taraflar ilave müzakereler yapmak suretiyle uyuşmazlığı çözmeye çalışabilirler.

Tahkim [Arbitration]: Tarafların, hakem adı verilen tarafsız üçüncü bir kişinin kararıyla bağlı olmayı kabul ettikleri, hakemin kararının genellikle mahkeme kararı gibi tescil ve hukuken uygulanabildiği, uzun zamandır kullanılan geleneksel özel süreç. Tahkim genellikle, örneğin uluslararası ticaret, sevkiyat ve yük taşımacılığı gibi belirli ticari kurumlar ve sektörlerin ihtiyaçlarını karşılayacak biçimde yapılandırılır; tarafların da katılımıyla hazırlanan daha az biçimsel usulleri, kısa sunumlar vardır ve tarafsız kişi(ler)in dikkati bölünmez. Hakem, keşif talepleri ve uyuşmazlıklar hakkında kararlar verir. Süreç bağlayıcı olabilir veya olmayabilir.

Taraflar [Parties]: Uyuşmazlık çözüm süreci yoluyla ele alınan uyuşmazlığın içinde olan kişiler veya kurumlardır. Dava açma bakımından bu tabir genellikle, dava gerekçesine sahip olan kişi veya kurumu, yani davacıyı; ve aleyhine dava açılan tarafı, yani davalıyı (veya duruma göre sanığı) kasteder. AUC'de ise bu tabir, süreçteki tüm katılımcıları kastedecek biçimde geniş anlamıyla kullanılır.

Tarafsız [Impartial]: Sürecin sonucu bakımından arabulucuların hiçbir menfaatinin olmaması gerektiğine ilişkin temel ilke. Çözüme hiçbir yatırım yapmaksızın çalışmak.

Tarafsız Değerlendirme [Neutral Evaluation]: (bkz. SÖTD) Uyuşmazlık taraflarının, davanın salt esasına ilişkin olarak bağlayıcı olmayan bir değerlendirme yapmak üzere yansı bir kişiyi tuttukları süreç.

Tarafsız kişi [Neutral]: Arabulucu, hakem, yargılayıcı, özel hakim, kolaylaştırıcı, Uyuşmazlık Kurulu üyesi ve panelistler dahil olmak üzere, AUÇ sürecini kolaylaştıran birey.

Tarafsız Uzman [Neutral Expert]: Uyuşmazlık konusu olan teknik bir sorunu çözümlenmeye yardım etmek amacıyla kullanılan gerçekleri araştırma; bu işlem kendi başına, bağlayıcı olmayan bir süreç olabileceği gibi, daha büyük bir bağlayıcı olmayan sürecin parçası da olabilir.

Tazminat [Reparation]: Kayıp veya zararı karşılama eylemi. Bu tazminat mali, duygusal olabilir veya çalışma biçiminde yerine getirilebilir. Onarıcı Adalet AUÇ süreçlerinde tazminat, ya suçun mağdur(lar)ına ya da toplumun diğer üyelerine ödenir.

Toplum arabuluculuğu [Community mediation]: Toplumdaki bireyler ve/veya gruplar arasındaki çatışmaları çözümlenmek veya grup veya toplum temelli sorunları ele almak için uygulanan arabuluculuk.

Toplum Arabuluculuğu Hizmeti [Community Mediation Service]: Devlet dışı veya toplum kuruluşu tarafından sağlanan arabuluculuk hizmeti.

Toplum arabulucusu [Community mediator]: Toplumun temsil eden bir kurultan seçilen bir arabulucu.

Uyuşmazlık çözümü [Dispute resolution]: Mahkeme bünyesinde veya dışında olsun, uyuşmazlıkların çözülmesi için kullanılan tüm süreçleri kasteder. Uyuşmazlık çözüm süreçleri kolaylaştırıcı, danişimsal, değerlendirici, bağlayıcı olmayan görüş veya belirleyici olabilir. Yargısal belirleme dışında kalan uyuşmazlık çözüm süreçlerine genel olarak AUÇ denir.

Uyuşmazlık danişmanlığı [Dispute counselling]: Bir uyuşmazlık çözüm uygulayıcısının (uyuşmazlık danişmanı) uyuşmazlığı incelediği ve uyuşmazlığın taraflarına veya bir tarafına, değerlendirilmesi gereken konular, mümkün ve arzu edilebilir olan sonuçlar ve bunlara ulaşma yolları hakkında danişmanlık sağladığı süreç.

Uyuşmazlık tarafları [Disputants]: İster birbiriyle ister ilave taraflarla, ister dava açılmış ister açılmamış durumda, birbiriyle uyuşmazlık halinde olan kişiler/kuruluşlar.

Uzlaştırma [Conciliation]: Tarafsız üçüncü kişinin, bağlayıcı olmayan görüşler sunmak suretiyle aktif rol oynadığı veya anlaşma koşullarını önerdiği bir uyuşmazlık çözüm süreci. Bu tabir arabuluculukta kullanılır; aradaki fark, görüş sunması yasak olan arabulucudan yerine, tavsiye veya görüş sunabilen uzlaştırmacının var olmasıdır. Arabuluculuk veya uzlaştırma süreçlerinden hangisinin daha aktivist olduğu konusunda uluslararası tutarlılık yoktur, arabuluculuk tabiri, ticari uyuşmazlıklarda üçüncü kişinin kolaylaştırıcılığını ifade eden daha genel tabir olarak gittikçe artan oranda benimsenmektedir. Uzlaştırmacı, anlaşma koşulları için önerilerde bulunabilir, muhtemel anlaşma koşulları için tavsiye verebilir ve uyuşmazlığın veya çözümün içeriği hakkında danışımsal rol oynayabilir ancak belirleyici rol oynayamaz.

Bilirkişi Tespiti [Expert Determination]: Hakim veya hakemden ziyade, uzman olarak hareket eden bağımsız bir üçüncü kişinin, uyuşmazlık hakkında karar vermek üzere taraflarca atandığı süreç. Temyiz hakkı yoktur, sonuç kesindir.

Üst Yönetici Divanı [Executive Tribunal]: Tarafların, kendi en iyi hukuki savlarını, tarafsız başkan olarak görev yapan bir arabulucu veya uzman ile taraflardan üst yöneticilerin yer aldığı divana resmi fakat kısa olarak sundukları, bazen "mini yargılama" da denilen süreç. Sunumlardan sonra, üst yöneticiler toplanarak (arabulucu veya uzman katılımıyla veya olmaksızın), dinledikleri sunumlara göre anlaşma için müzakere yaparlar.

Yardımcı Arabulucu (Arabuluculuk Gözlemcisi) [Assistant Mediator (Mediation Observer)]: Süreçte deneyim kazanmak ve baş arabulucuya eşlik etmek üzere arabuluculuk oturumuna katılan, yeni eğitimden geçmiş arabulucu. Yardımcının rolü baş arabulucu tarafından belirlenir; genellikle not tutma, gözleme, taslaqları kaleme alma, eş-arabuluculuk yapma ve mesajları iletmeyi içerir.

Yargılama [Adjudication]: Tarafsız bir üçüncü kişinin davanın sonucu hakkında bir şekilde karar verdiği uyuşmazlık çözüm süreçleri kategorisini tanımlayan genel bir tabir. İngiltere ve Galler’de, bu tabir özellikle, 1996 tarihli Konut Hibeleri, Yapılaşma ve Dönüşüm Kanunu ve halef kanuni düzenlemeler kapsamındaki yapı uyuşmazlıkları için geçerlidir; bu yasal düzenlemelerde, mahkemede dava veya tahkim usulleri uygulanmaksızın, sözleşmesel uyuşmazlıklar hakkında yargısız (/hızlı usulde) geçici bağlayıcı kararlar verilir.

Yuvarlak masa toplantısı [Round table meeting (RT)]: Sorunları tartışmak ve izlenecek yolu kararlaştırma üzere, uyuşmazlığa dahil olan herkesin bir araya geldiği, arabulucu veya taraf temsilcileri tarafından yönetilen toplantı. Bu aşama, mekik arabuluculuğunda kullanılmaz. Örneğin kişisel zarar tazmin talebi, boşanmada mali paylaşım gibi bazı uyuşmazlıklarda, yuvarlak masa toplantısı arabuluculuktan önce yapılabilir.

Yüz Yüze (F2F) (Ortak Oturumlar) [Face to Face (F2F) (Plenary/Joint Sessions)]: Uyuşmazlığa dahil olan herkesin arabulucu tarafından bir araya getirildiği, sorunların tartışıldığı ve nasıl bir yol izleneceği konusunda karara varıldığı, arabulucu tarafından yönetilen toplantı. Bu aşama, mekik arabuluculuğunda kullanılmaz.

Ek 2. Standart Arabuluculuk Anlaşması Örnekleri

i. Küçük Alacaklı Davalar için Arabuluculuk Anlaşması

Mahkeme Adı	Talep No.
Davacının Adı	
Davalının Adı	

Biz, taraflar, yukarıda belirtilen Talep No. sayılı uyuşmazlık için, aşağıdaki koşullarda arabuluculuğa gitmeyi kabul ederiz:

1. Arabulucu

Taraflar, aşağıda adı belirtilenin kişinin (tam adını yazın)

Mahkeme gözetiminde arabulucu olarak atanmasını kabul ediyoruz.

Taraflar, arabulucunun bağımsız, tarafsız olduğunu ve Majestelerinin Adliye Servisi (MAS) tarafından istihdam edildiğini anlamaktadır. Taraflar ayrıca, arabulucunun rolünün müzakere yoluyla uyuşmazlıkta anlaşmaya ve, mümkün olduğu hallerde, anlaşmaya varılmasını kolaylaştırmak olduğunu anlamaktadır. Arabulucu, hukuk danışmanlığı sağlamayacak ve uyuşmazlığı yargılamayacaktır.

Arabulucu, taraflar kabul ederse bir eş-arabulucuyu veya arabuluculukta bir gözlemcinin bulunmasını onaylamalarını isteyebilir. Tarafların, mevcut arabuluculuk programının sürekli değerlendirilmesine yardım etmeleri istenebilir.

Taraflar, ağır hata veya kusur hali hariç olmak üzere, arabulucunun, arabulucunun bağlı olabileceği meslek kuruluşunun ve MAS'ın tarafsızlığına saygı göstereceklerini ve bu sayılanların aleyhine, arabulucunun atanması veya arabuluculuğun yürütülmesinden kaynaklanan herhangi bir iddia, talep ileri sürmeyeceklerini veya dava açmayacaklarını kabul ederler.

2. İyiniyet ve müzakere yetkisi

Arabuluculuğun, MAS'ın desteğinden yararlanan gönüllü bir süreç olduğu, ve de arabulucu, tarafları anlaşmaya veya arabuluculukta devam etmeye zorlamayacağı ve zorlayamayacağı kabul edilmekle birlikte, taraflar, anlaşmaya varmak amacıyla iyiniyetle katılmayı kabul ederler. Taraflar, anlaşma koşullarını kabul etmeye yetkili kişilerin arabuluculukta hazır bulunduracaklarını veya kendilerinin bu yetkiye sahip olacaklarını kabul ederler.

3. Özel oturumlar

Arabuluculuk esnasında arabulucu, tarafların görüşlerini daha iyi anlayabilmek için taraflarla muhtemelen ayrı ayrı görüşecektir. Bu özel görüşmelerde arabulucuya verilen bilgiler, bilgiyi veren tarafın bu bilginin arabulucu tarafından diğer tarafa iletilmesine izin vermediği sürece, arabulucu tarafından gizli tutulacaktır.

4. Arabuluculuğun gizliliği ve tüm hakların saklı kalma kaydı

Taraflar, arabuluculuk yapılacağını gizli tutmayı kabul ederler. Arabuluculuk için hazırlanmış yazılı doküman biçiminde olsun veya arabuluculuk esnasında konuşulan sözlü biçimde olsun her türlü bilgi, yalnız ve yalnız arabuluculuk amaçlarıyla kullanılabilir ve taraflar mutabık olmadıkça, hiçbir davada bunlara atıf yapılamaz. Taraflar, herhangi bir davada arabulucuyu kanıt sunmak için çağırmayacaklarını kabul ederler. Anlaşma zaptının koşulları gizli kalacaktır, ancak anlaşma zaptı mahkeme emrinin bir parçasını oluşturuyorsa, tarafların bu koşulları uygulamak (o koşullar uygulanabilir ise) veya anlaşma zaptının ihlal edildiğini ileri sürmek amacıyla mahkemeye başvurmasına izin verilmektedir.

5. Arabuluculuğun sona erdirilmesi

Arabulucu veya tarafların herhangi biri, herhangi bir zamanda ve hiçbir gerekçe göstermeksizin arabuluculuğu sona erdirebilir. Bu olduğunda, davayı gören hakime sadece arabuluculuğun yapıldığı ve sonuca ulaşıldığı bildirilir.

6. Müşteri Geribildirim Anketi

Deneyimlerinizden ders almamız ve hizmetlerimizin en yüksek standartlara ulaşmasını sağlamamız için, birkaç dakika ayırıp çevrimiçi anketimizi doldurabilirseniz, MAS minnettar olacaktır. Ankete şu adreste ulaşabilirsiniz: http://www.surveymonkey.com/s.aspx?sm=L2jj8Uo3DFunLrkKFZdbyQ3d_3d

İnternet erişiminiz yoksa, arabulucu size anket formunu verebilecektir.

İmza:

Davacı:	Davalı:
Arabulucu:	Tarih:

ii. (Hukuki/Ticari) Arabuluculuk Anlaşması (Arabuluculuğa Katılan Herkes Tarafından İmzalanacak)

İşbu Anlaşma 2015 tarihinde aşağıdaki taraflar arasında yapılmıştır:

Birinci Katılımcılar	Birinci Katılımcıların Avukatı [] Avukatlık Bürosundan [Adı ve Soyadı] ("Birinci Katılımcının Temsilcileri")
İkinci Katılımcılar	Birinci Katılımcıların Avukatı (ve varsa dava avukatı, "İkinci Katılımcının Temsilcileri")
Üçüncü Katılımcılar	
Rezerve edilen Arabuluculuk Tarih ve Saati2015 10.00 - 17.00
Arabuluculuk Yeri	[] Yer Ziyareti [tam adres ve posta kodunu yazın]: 10.00 Arabuluculuk Toplantısı [daha sonra belirtilecek]
Arabulucu	
Uyuşmazlık	[daha sonra belirtilecek] hakkında
Arabulucunun Briefing E-postası	2015

İşbu Anlaşmayı imzalayanlar aşağıdaki hususlarda ANLAŞMIŞLARDIR:

1. Bu Uyuşmazlığa ilişkin arabuluculuk hizmetleri, Arabulucu tarafından Arabuluculuk Yeri'nde sağlanacaktır.
2. Katılımcılar bu arabuluculuğa iyi niyetle ve ortak zemin yaratmak ve (zaman elverirse) Uyuşmazlığın anlaşmayla sonuçlanmasını başarmak için katılmaktadır. Arabulucunun rolü bunu kolaylaştırmaktır. Birinci Katılımcılar ve İkinci Katılımcılar, anlaşmanın koşulları üzerinde mutabık olmak, ve mutabık olunursa ve alacakları hukuki veya diğer danışmanlığı izleyerek (bunu yapmaları tavsiye edilir) bağlayıcı yazılı anlaşma tutanağı yapmaya yetkilidir.

3. Bu arabuluculuk ve buna ilişkin tüm iletişimler, tüm haklar saklı kalmak kaydıyla yapılmaktadır ve Katılımcılar, Birinci Katılımcıların Temsilcileri, İkinci Katılımcıların Temsilcileri, Arabulucu ve varsa gözlemci tarafından gizli tutulacaktır. Bu hüküm, varsa anlaşma tutanağının uygulanması için ifşanın kanunun gerektirdiği haller dışında, arabuluculuk için ve esnasında üretilen tüm belgeleri ve haberleşmeleri kapsar. Katılımcılar, arabuluculuk hakkında kendi profesyonel danışmanları ve/veya sigortacıları ile görüşebilirler ve kanun gereği vermekle yükümlü oldukları bilgileri vereceklerdir.
4. Arabulucu, hiçbir Katılımcıya karşı, bu arabuluculukla bağlantılı olarak doğan hiçbir kayıp, zarar veya masraf nedeniyle sorumlu değildir. İhmal iddiası halinde, Arabulucunun sorumluluğu, sahip olduğu mesleki tazminat sigortası miktarıyla sınırlıdır.
5. Katılımcılar, herhangi bir dava veya başka süreçte, Arabulucuyu tanık veya bilirkişi olarak çağırılmayacak veya arabuluculuğa ilişkin kayıtları veya notları kanıt olarak ibraz etmesini talep etmeyeceklerini kabul ederler. Herhangi bir Katılımcı böyle bir başvuru yaparsa, Arabulucunun böyle bir başvuruya itiraz etmesi veya cevap vermesi için harcadığı zaman için Arabulucunun standart saatlik ücreti üzerinden Arabulucuya ödeme yapmak dahil olmak üzere (ancak bununla sınırlı olmamak üzere), bu başvuruya ilişkin her türlü masrafı Arabulucuya ödeyecektir.
6. Arabuluculuğa ilişkin hiçbir kayıt veya tutanak tutulmayacaktır.
7. Anlaşma, ancak ve ancak, yazılı olursa ve Katılımcılar tarafından veya adına imzalanmışsa hukuken bağlayıcı olacaktır.
8. Arabulucuya ödenecek ücret, Arabulucunun Briefing E-postasında belirtildiği şekilde kararlaştırılmıştır. Mutabık olunan ücret, Arabuluculuk Toplantısından önce Arabulucunun (gönderilen faturada belirtilen) banka hesabına net miktar olarak ödenmiş olacaktır. Fazla mesailer, Arabulucunun Briefing E-postasında belirtildiği şekilde mutabık olunan tarife üzerinde ödenecektir. Taraflar, arabuluculuğa katılıma ilişkin giderlerini (varsa) kendileri karşılayacaktır.

9. Arabuluculuk biçimi

9.1 Kolaylaştırıcı Arabuluculuk

9.1.1 Arabulucu, kolaylaştırıcı arabuluculuk yoluyla, Katılımcıların sorun, menfaat, gereksinim ve kaygılarını ortaya çıkarmak ve Uyuşmazlıktaki konuların karşılıklı mutabık olunacak çözümü için seçenekler yaratmak suretiyle taraflara bağımsız ve yansı biçimde yardım ederek, Uyuşmazlığın çözümlenmesine yardım etmeye çalışacaktır. Arabuluculukta nelerin bekleneceği, Arabulucunun Briefing E-postasında açıklanmıştır.

9.1.2 Arabuluculuk gönüllü bir süreçtir ve Arabulucu, Katılımcıları anlaşmaya zorlamayacak ve zorlayamaz. Arabulucu veya Katılımcılar herhangi bir zamanda süreci sona erdirebilirler.

9.2 Değerlendirici Arabuluculuk Yapılmayacak

9.2.1 Arabulucu, değerlendirici arabuluculuk sunmayacaktır.

9.2.2 Arabulucu, Uyuşmazlığın esası hakkında değerlendirme yapmayacak, herhangi bir Katılımcının hukuki pozisyonu veya haklarını analiz etmeyecek veya korumayacaktır.

9.2.3 Katılımcılar, kendi seçtikleri avukattan veya hukuk danışmanından tavsiye almalıdır (bir konu, anlaşma veya teklifin esası hakkında görüşe veya hukuk danışmanlığına gereksinim duyarlarsa).

10. İptal ve Erteleme

10.1 Arabuluculuk, herhangi bir Katılımcı tarafından, Arabuluculuk Tarihinden 5 iş günü önce iptal edilir ve yeniden planlanırsa, ilk erteleme için iptal ücreti alınmayacaktır. Arabuluculuk Tarihi için hazırlık yapmak üzere harcanan zaman kaydedilecek ve nihai faturada ücretlendirilecektir. Birden fazla erteleme olursa, birinciden sonraki her erteleme için, Arabulucu kendi takdiriyle, £250 tutarında erteleme ücreti yazılabilir ve Arabuluculuk Tarihinden önce ödenir.

- 10.2 Arabuluculuk, Arabuluculuk Tarihinden 5 iş günü içinde iptal edilirse, yeniden planlanmış olsun ya da olmasın, £400 iptal ücreti artı bildirilen hazırlık süresi (Katılımcı başına £100 + KDV) ve varsa diğer yüklenilen masraflar, Katılımcıların Avukatları tarafından, Arabuluculuk Tarihinde veya öncesinde ödenir olacaktır.
- 10.3 Arabuluculuk, Arabuluculuk Tarihinden 3 iş günü içinde iptal edilirse, yeniden planlanmış olsun ya da olmasın, Arabulucunun Briefing E-postasında belirtildiği şekilde mutabık olunan arabuluculuk ücretinin tamamı tutarında iptal ücreti ve varsa diğer yüklenilen masraflar, Arabuluculuk Tarihinde veya öncesinde ödenir olacaktır.
- 10.4 İptaller, Katılımcıların Avukatları tarafından yazılı olarak Arabulucuya bildirilir.
11. İşbu Anlaşma ve arabuluculuk, İngiltere kanunlarına tabidir ve bu Anlaşma veya arabuluculuktan doğacak konuları yargılama yetkisi münhasıran İngiltere Mahkemelerine aittir.
12. Bu Uyuşmazlığın arabuluculuğa gönderilmesi, Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'nin 6. Maddesi kapsamındaki hakları etkilemez, ve Uyuşmazlık, arabuluculuk yoluyla çözümlenmezse, Tarafların adil yargılanma haklarına hanel gelmez.
13. Katılımcılar, bir gözlemcinin (genellikle stajyer arabulucu) arabuluculukta yer almasını kabul ederler.

Birinci Katılımcının İmzası:
Birinci Katılımcının Avukatının İmzası:
İkinci Katılımcının İmzası:
İkinci Katılımcının Avukatının İmzası:
Üçüncü Katılımcının İmzası:
Arabulucunun İmzası:
Gözlemcinin İmzası:

iii. Arabuluculuk Anlaşması (Aile Uyuşmazlığı)

ARABULUCULUK ANLAŞMASI

Adı ve Soyadı: İmza: Tarih:
Adı ve Soyadı: İmza: Tarih:

Aşağıdakileri okuyun ve imzalayın.

Aramızdaki sorunları çözümlenmek ve gelecek için kendi planlarımızı yapmak amacıyla arabuluculuktan yararlanmaya karar verdik. Ulaşacağımız her teklif, Mutabakat Zaptı veya Sonuç Beyanı biçiminde yazıya dökülebilir.

1. İşbu anlaşmayı imzalamak suretiyle, aşağıdakileri gerçekleştirmeye yönelik samimi niyetimizi beyan ediyoruz:
 - a) Arabuluculuk süresince birbirimize adil olacağız.
 - b) Kusur ve suçlamaları, müzakerelerin dışında tutacağız.
 - c) Anlaşmazlıkları çözmede işbirlikçi olacağız.
 - d) Her çocuğun gereksinimlerini, kendimizin bireysel gereksinimlerimizi, birbirimizin gereksinimlerimizi ve bir bütün olarak ailenin gereksinimlerini gözeteceğiz.
 - e) İlgili tüm bireyler için duygusal ve mali çalkantıları mümkün olan asgari düzeye indirmeye çalışacağız.
2. Arabulucuların taraf olduğu tüm iletişimler (mali bilgilerin açıklanması hariç), yalnızca anlaşmaya varabilmek amacıyla yapıldığını ve bu iletişimler (a) gizli olduğu ve (b) aynı konularda olabilecek davada kanıt olarak gündeme getirilmeyeceği esasıyla olduğunu anlıyoruz. Yazılı ifadelerde veya beyanlarda kullanılmayacaktır.

3. Gizlilik

Arabuluculuk gizli bir süreçtir. HMCS, sizin her ikinizin izni olmadan, bilgileri sizin hukuki veya diğer danışmanlarınıza veya başka bir üçüncü kişiye vermeyecektir.

Bu gizliliğin iki istisnası vardır:

a) Zarar Görme Tehlikesi

Siz veya başka bir kişi (özellikle bir çocuk), ağır zarar tehlikesi altında olduğunda veya olduğundan kuşku duyulduğunda. Bu istisnai durumlarda, alınması gereken önlemleri normal olarak her birinizle görüşürüz ve, uygun olduğu durumlarda, Aile Arabulucusu Uygulama Kuralları'na uygun olarak uygun makam ile iletişim kurarız.

b) 2002 tarihli Suç Gelirleri Kanunu

Arabuluculuktaki bazı bilgi açıklamaları, 2002 tarihli Suç Gelirleri Kanunu ve/veya ilgili kara para aklama düzenlemeleri uyarınca, uygun devlet makamlarına açıklamada bulunmamızı zorunlu kılıyor olabilir. Ayrıca, bu Kanun ile bağlantılı olarak, bu türden açıklamayı size haber vermeksizin yapmakla yükümlü olabiliriz. Kanun'un veya diğer düzenlemelerin geçerli olduğu hallerde başka seçeneğimiz yoktur. Ayrıca, arabuluculuğu durdurmamız gerekebilir ve/veya durdurmamızı seçebiliriz.

4. Oturumlar esnasında arabuluculuk ile ilgili konularda yalnız arabulucular ile iletişim kuracağız.
5. Tarifeye uygun olarak MAS'a ödeme yapmayı kabul ederiz.
6. Birimiz, önceden kararlaştırılan bir toplantıya gelemeyecek olursa, en az 1 gün önceden veya ani hastalık durumunda mümkün olduğunca erken MAS'a bildireceğiz. Yirmi dört saatten daha kısa süre içinde iptal halinde, ücretin %50'i kadar ek ödeme yapılacaktır.
7. Arabulucular veya MAS'dan hiçbir zaman mali, hukuki veya sair danışmanlık almayacağımızı teyid ederiz.

8. Arabuluculuktan önce, esnasında ve sonunda, her birimizin danışacağı ayrı avukatlara sahip olmamızın avantajlarının bize ifade edildiğini teyid ederiz.
9. Mutabakat Zaptı veya Sonuç Beyanı hazırlanacak olursa, bunun hukuken bağlayıcı bir belge olmadığını anlıyoruz. Ancak şunu da biliyoruz ki, avukata, bu Mutabakat Zaptı veya Sonuç Beyanına dayalı olarak hukuken bağlayıcı bir belge hazırlaması talimatı verebiliriz.
10. Avukatlara danışmada zorluklar çıkacak olursa, ilave görüşmelere ihtiyaç duyulduğunu arabulucuya bildireceğiz.

Yalnızca, Tüm Konuları Kapsayan Arabuluculuk (AIM) ve Malvarlığı Arabuluculuğu için

Arabuluculuk boyunca, aşağıdaki hususları kabul ediyoruz:

- a) Mali durumumuzla ilgili eksiksiz, samimi ve gerçeğe uygun açıklama yapacağız ve tüm destekleyici belgeleri sağlayacağız.
- b) Hayatın olağan seyrinde geçim ve masraflarımızı karşılama amacı hariç olmak üzere, varlıkları devretmeyeceğiz, rehin vermeyeceğiz, gizlemeyeceğiz veya sair tasarrufta bulunmayacağız.
- c) Karşılıklı mutabık olmadıkça, her ikimizin hukuken sorumlu olduğu taksitli/kredili ödemeler hesabı kapsamına yeni ödemeler eklemeyeceğiz.
- d) Mali bilgi açıklamaları gizlilik esasıyla HMCS'ye yapılmaktadır, ancak avukatlarımıza açıklanabilir ve mahkemede kanıt olarak kullanılabilir.

iv. Emlak Şikayetleri Programı (PRS) Uyuşmazlıkları için Arabuluculuk/Tahkim Anlaşması

PRS Referans No:

İşbu Anlaşma, [tarih] tarihinde aşağıdaki taraflar arasında yapılmıştır:

Taraf A:

Taraf B:

(birlikte "Taraflar" olarak anılacaktır)

Arabulucu:

ve

Small Claims Mediation (UK) Ltd (SCM) [Küçük Alacaklar Arabuluculuk UK Ltd. (SCM)]

Aşağıda belirtilen tarih ve yerde yapılacak arabuluculuk ("Arabuluculuk") hakkında:

Tarih: teyit edilecek

Vasıta: [Telefon] [Çevrimiçi]

Saat:

İşbu Anlaşmayı imzalayanlar aşağıdaki hususlarda ANLAŞMIŞLARDIR:

Arabuluculuk

Taraflar, uyuşmazlıklarını Arabuluculukta iyi niyetle çözmeye çalışmayı , ve Arabulucu da, işbu Anlaşmaya ve bu Anlaşmanın yapıldığı tarihte yürürlükte olan Küçük Alacaklı Davalar Arabuluculuk Prosedürü ve Hukuk Arabuluculuk Konseyi Arabulucu Etik Kuralları'na (kopyası SCM'den alınabilir) uygun olarak arabuluculuğu yapmayı ve Taraflar da Arabuluculuğa katılmayı kabul eder.

Arabuluculuk Süreci

Arabuluculuk, Taraflar ile Arabulucu arasında telefon ve/veya elektronik iletişim yoluyla ve Arabulucu'nun bu uyuşmazlık için en uygun göreceği esasa yapılacaktır. Normal olarak, Tarafların birbiriyle doğrudan temasta olmasını içermeyecektir.

Arabuluculuk için ayrılan süre, SCM, Taraflar ve Arabulucu tarafından mutabık olunan zamanda başlamak üzere azami bir saat olacaktır.

Tahkim (anlaşma olmazsa) veya Nihai Teklif Tahkimi (anlaşma olmazsa)

Taraflar ayrıca kabul eder ki, Arabuluculuk için ayrılan sürede anlaşmaya varamazlarsa, Arabulucu derhal ve işbu anlaşmayla atanmış olarak, 1996 tarihli Tahkim Kanunu Madde 16 uyarınca Hakem olacaktır. Hakem sıfatıyla, arabuluculuk sürecinde kendisine sağlanan bilgileri ve Arabulucu tarafından istenen ve belirtilen süre içinde sunulmuş olan diğer kanıtları birlikte değerlendirerek, Tahkim Kanunu Madde 52 uyarınca, bağlayıcı ve uygulanabilir bir yazılı karar verecektir.

Uyuşmazlığın hızlı ve maliyet-etkin çözümüne ulaşmak amacıyla, Taraflar, Tahkim Kanunu Madde 52(4) uyarınca Hakem'in Karar'ına ilişkin yazılı gerekçeler sunması zorunluluğundan vazgeçerler.

Yetki ve statü

Her bir Taraf adına bu Anlaşmayı imzalayan kişi, o Tarafı ilzam etme ve o Tarafı Arabuluculukta temsil eden tüm diğer kişilerin bu Anlaşmaya uymasını sağlama yetkisine sahip olduğunu; ve ayrıca anılan Tarafı, olası anlaşmanın koşullarıyla ilzam etme yetkisine sahip olduğunu taahhüt eder.

Arabulucu, SCM ve PRS; fiil veya ihmalin dolandırıcılık yoluyla veya kasıtlı yapıldığı kanıtlanmadıkça, Arabuluculuk veya Tahkimle ilgili olarak hiçbir fiil veya ihmalden dolayı Taraflara karşı sorumlu olmayacaktır; anılan halde ise, hukuki sorumluluk, kusurlu olan kişi veya kuruluşa ait olacaktır.

Gizlilik ve tüm haklar saklı kalma kaydı

Arabuluculuk veya Tahkimde yer alan her kişi:

- Taraflar ve Arabulucu/Hakem arasında, her ne şekilde olursa olsun iletilen tüm bilgilerin, hiçbir Tarafın hukuki pozisyonuna hanel getirmemek kaydıyla olduğunu ve, kanunen ifşa edilebilir olduğu haller dışında, kanıt olarak ileri sürülemeyeceği veya hiçbir hukuki veya sair resmi süreçte herhangi bir karar vericiye ifşa edilemeyeceğini kabul eder;

- Kendisine ait kişisel verilerin Arabuluculuk veya Tahkim amaçlarıyla kullanılmasını kabul eder;
- Arabuluculuk veya Tahkimden doğan veya bağlantılı olan tüm bilgileri gizli tutacaktır (meğerki zaten kamuca biliniyor olsun);
- Arabuluculuk veya Tahkim sonunda ulaşılan anlaşma tutanağı veya Tahkim Kararının SCM ve PRS ile paylaşılmasına yetki verir;
- SCM veya PRS'nin, hizmetten memnuniyet düzeyini ölçmek amacıyla, Arabuluculuk veya Tahkim sonrasında kendisiyle temas kurabileceğini kabul eder;
- Kendisinin ve Arabuluculuk veya Tahkime katılan diğerlerinin Arabuluculuk veya Tahkimin yapılacağı veya yapılmış olduğu bilgisi, kanun gereği ifşa edilmesi zorunlu bilgiler ve anlaşma veya kararın koşullarını uygulamak için gereken bilgileri açıklayabileceğini; ve kişinin meşru menfaatlerini korumak için makul olarak gerekebilecek bilgileri sigortacılar, sigorta aracıları, muhasepler veya avukatlar ile paylaşabileceğini kabul eder.

Taraflardan biri, Arabuluculuktan önce, esnasında veya sonrasında Arabulucuya herhangi bir gizli bilgiyi verirse; Arabulucu, kanunen ifşa etmesi gereken haller dışında, bilgiyi kendisine veren Tarafın izni olmadan o bilgiyi hiçbir başka Tarafa veya kişiye ifşa etmeyecektir.

Taraflar, kendi uyuşmazlıklarından veya bağlantılı olan herhangi bir dava veya başka bir resmi süreçte şunları yapmayacaktır:

- Arabulucuyu veya SCM veya PRS'nin herhangi bir temsilcisini tanık, bilirkişi veya danışman olarak çağırmayacak; veya

- Arabulucuyu veya SCM veya PRS'nin herhangi bir temsilcisini Arabuluculuk veya Tahkime ilişkin kayıtları veya notları kanıt olarak ibraz etmesini talep etmeyecektir;

Ve bir Taraf, bu hükmü ihlal ederek böyle bir başvuru yaparsa, anılan Taraf, böyle bir başvuruya itiraz etmek veya cevap vermek için uğradığı zararlar veya yüklendiği giderler (zaman maliyeti dahil) bakımından Arabulucu, SCM ve PRS'ye tam tazmin etmeyi kabul eder.

Anlaşma formaliteleri

Arabuluculukta varılan anlaşmanın koşulları Arabulucu tarafından yazılı hale getirilecek, ve taraflarca imzalanmamış veya yazılı olarak kabul edilmemiş olsa dahi, tarafları hukuken bağlayacaktır.

Uyuşmazlık, bu Anlaşmanın koşulları kapsamında Tahkime dönüşürse, Hakem, 1996 tarihli Tahkim Kanunu Madde 52 uyarınca, bağlayıcı ve uygulanabilir bir yazılı (elektronik iletişim dahil) Nihai Karar verecektir.

Arabuluculuğun hukuki statüsü ve etkisi

İşbu Anlaşma, İngiltere ve Galler kanunlarına tabidir ve bu Anlaşma ve Arabuluculuk veya Tahkimden doğacak konularında karar verme yetkisi münhasıran İngiltere ve Galler Mahkemelerine aittir.

Bu uyuşmazlığın Arabuluculuğa veya Tahkime gönderilmesi, Tarafların Avrupa İnsan Hakları Sözleşmesi'nin 6. Maddesi kapsamındaki haklarını etkilemez.

İmza:

Taraf A:

Taraf B:

Ek 3. Küçük Alacaklı Davalar için Arabulucu Etik Kuralları

Giriş

1. Bu Etik Kurallar, Majestelerinin Adliye Servisi (MAS) himayesinde yürütülen AUÇ prosedüründe tarafsız üçüncü kişi ("Arabulucu") olarak hareket eden herkes için geçerlidir.

Yetkinlik

2. Arabulucu, arabuluculuk süreci konusunda yetkin ve bilgili olacaktır. Buna ilişkin faktörler arasında, ilgili standartlar ve akreditasyon programları göz önüne alınarak, arabuluculuk becerilerine ilişkin uygun eğitim alınması, eğitim ve pratiklerinin sürekli güncellenmesi yer alır.

Tarafsızlık ve menfaat çatışması

3. Arabulucu daima, Arabuluculuktaki Taraflara karşı, hiçbir Tarafın lehine yanlı olmaksızın veya hiçbir Tarafa ayrımcılık yapmaksızın, adil ve tam tarafsızlık içinde davranmalı ve böyle davrandığının görülmesini sağlamaya çalışmalıdır.
4. Arabulucunun bildiği, Arabuluculukta menfaat çatışması içeriyor olarak görünebilecek (ister bariz, ister potansiyel isterse gerçek olsun) her şey Taraflara açıklanacaktır. Bu açıklama, Arabuluculuk öncesinde veya sırasında olmasına bakmaksızın, Arabulucu tarafından öğrenilir öğrenilmez Taraflara yazılı olarak yapılmalıdır. Bu koşullarda Arabulucu, tüm Taraflar açıklamayı açık biçimde teyid etmedikçe ve Arabulucunun bu görevi yapmasını veya yapmaya devam etmesini yazılı olarak kabul etmedikçe, Arabulucu, Arabuluculukta görev yapmayacaktır (veya yapmaya devam etmeyecektir).
5. Arabulucunun açıklaması gereken bilgiler aşağıdaki türdendir:

- Arabulucunun, taraflardan biriyle veya Arabuluculuğun konusu veya sonucu bakımından (doğrudan veya dolaylı) mali veya sair menfaatinin bulunması; veya
- Arabulucunun, Taraflardan biri veya Arabuluculuğun konusu hakkında gizli bilgiye sahip olması.

Gizlilik

6. Aşağıdaki paragraf 8'e tabi olarak, Arabulucu, aşağıdaki bilgileri gizli tutacak ve farklı veya gizli bir amaç için kullanmayacaktır:
 - Arabuluculuğun yapılacağı veya yapılmış olduğu; ve
 - Anlaşma ve koşulları dahil olmak üzere, Arabuluculuktan veya Arabuluculukla ilgili olarak ortaya çıkan tüm bilgiler (sözlü, yazılı veya sair şekilde verildiğine bakmaksızın).
7. Aşağıdaki paragraf 8'e tabi olarak, herhangi bir Tarafça, örtük biçimde gizli olan veya gizli olduğu açık olarak ifade edilen bilgiler (kamuca bilinir olmayan) Arabulucuya verilirse, Arabulucu, açıklanmasına özel olarak yetki verilen haller dışında, bu bilgileri tüm diğer Taraflardan gizli tutacaktır.
8. Aşağıdaki koşullarda, yukarıda paragraf 6 ve 7'deki gizlilik yükümü geçerli değildir:
 - Tüm taraflar açıklanmasına onay vermiştir;
 - Arabulucunun genel hükümler gereğince açıklamayı yapması zorunludur;
 - Arabulucu, söz konusu bilgiler açıklanmaz ise herhangi bir kişinin canına veya güvenliğine yönelik ciddi zarar tehlikesi olduğunu makul olarak düşünmektedir; veya

- Arabulucu, Arabuluculuktan kaynaklanan herhangi bir tetik veya sair önemli sorun hakkında, MAS'ın üst düzey görevlisinden gizli olarak rehberlik almak istemektedir.

Taahhüt ve müsaitlik

9. Arabulucu, atamayı kabul etmeden önce, Arabuluculuğun hızlı biçimde ilerlemesini sağlayacak zamana sahip olduğunu kontrol etmelidir.

Tarafların anlaşması

10. Arabulucu, Taraflar arasında Arabuluculuk konusunda yapılan (ister yazılı isterse sözlü olsun) anlaşmaya ("Arabuluculuk Anlaşması") uygun davranacaktır (böyle yapmasının bu Etik Kurallar'ın ihlaline neden olacağı haller hariç) ve Arabuluculuğun Arabuluculuk Anlaşmasının koşullarına uygun olarak yürütülmesi için elinden geleni yapacaktır.

Arabulucunun çekilmesi

11. Arabulucu aşağıdaki hallerde Arabuluculuktan çekilecektir:
 - Taraflar, Arabulucunun çekilmesini isterse;
 - Arabulucu bu Etik Kuralları ihlal ediyorsa; veya
 - Tarafların Arabulucudan bu Etik Kuralların maddi ihlalini teşkil edecek bir şeyi talep etmeleri halinde.
12. Arabulucu aşağıdaki hallerde Arabuluculuktan kendi takdiriyle çekilebilir:
 - Tarafların herhangi biri Arabuluculuk Anlaşmasını ihlal ediyorsa;
 - Tarafların herhangi biri, Arabulucunun görüşüne göre, haksız veya akıldışı tarzda veya suç işler mahiyette hareket ediyorsa;

- Arabulucu, arabuluculuğa devam etmenin anlaşmayla sonuçlanmasının muhtemel olmadığına karar verirse; veya
- Tarafların herhangi biri, Arabulucunun bu Etik Kuralları maddi olarak ihlal ettiğini ileri sürerse.

Ek 4. Anlaşma Tutanağı Örnekleri

7.12.1 Anlaşma Tutanağı

Mahkeme Adı

Talep No.

Davacının Adı

Davalının Adı

[Tarih] tarihinde Taraflar aşağıdaki hususlarda anlaşmışlardır:

Koşullar:

- Davalı, tam ve nihai anlaşma olarak, £ tutarını, en geç [tarih] tarihinde nakit/çek/doğrudan banka havalesi yoluyla Davalıya ödeyecektir.
- Dava durdurulacak ve taraflar, ekli Tomlin (Durdurma) Emri'nin koşullarına uygun bir emre onay verecektir.
- Giderlere ilişkin hiçbir emir olmaksızın dava düşecektir.
- Anlaşma, bu uyuşmazlığın taraflarının birbirlerine karşı sahip oldukları her türlü dava gerekçesinin tam ve nihai anlaşmasıdır.
- Bu anlaşma, taraflar arasındaki önceki tüm mutabakatların yerine geçer.
- Bu anlaşmadan doğan herhangi bir uyuşmazlık olursa, taraflar mahkeme yoluyla uygulama işlemleri başlatmadan önce, arabulucu yoluyla anlaşmaya çalışacaktır.

- Taraflar bu anlaşmada ye alan bilgileri gizli tutacak ve farklı veya gizli bir amaç için kullanmayacaktır. Nihai yazılı anlaşma dışında her türlü bilgi, ister arabuluculuk için yazılı olarak hazırlanan belge olsun isterse arabuluculuk esnasında konuşulmuş olsun, taraflar sair şekilde mutabık olmadıkça, yalnız arabuluculuk amacıyla kullanılabilir ve hiçbir davada bunlara atıf yapılamaz. Taraflar, herhangi bir davada arabulucuyu kanıt sunmaya çağırmayacaklarını kabul ederler.

Davacı:	Davalı:
Tarih:	Tarih:

Ek 5. Tomlin (Durdurma) Emri

Mahkeme Adı

Talep No.

Davacının Adı

Davalının Adı

ONAY İLE EMREDİLMİŞTİR Kİ:

1. Taraflarca imzalanan gizli bir anlaşma tutanağının koşulları uyarınca dava durdurulmuştur.
2. Tarafların, anılan koşulları uygulamak amacıyla (o koşulları uygulanabilir ise) veya anlaşma tutanağının ihlalini ileri sürmek amacıyla mahkemeye başvurmalarına izni vardır. Davayı yeniden başlatmak için böyle bir başvuru (tarafların mutabık olduğu tarihi yazın) tarihine kadar yapılmazsa, dava düşmüş olacaktır.

Söz konusu ise,

3. [tarih-saat] için kararlaştırılan duruşma, yeniden başlatma iznine sahip olarak ertelenmiştir / iptal edilmiştir.

Davacı:	Davalı:
Tarih:	Tarih:

Ek 6. Arabulucu Etik Kuralları: Arabuluculara İlişkin Avrupa Etik Kuralları

Bu etik kurallar, gerçek kişi arabulucuların kendi sorumlulukları altında, gönüllü olarak taahhüt etmeye karar verebilecekleri birtakım ilkeler koymaktadır. Hukuki ve ticari konularda her türlü arabuluculuk faaliyetine katılan arabulucular tarafından kullanılabilir.

Arabuluculuk hizmeti sağlayan kurumlar da kendi şemsiyeleri altında çalışan arabulucuların etik kurallara uymalarını talep etmek suretiyle, bu taahhütte bulunabilirler. Bu kurumlar, gerçek kişi arabulucuların etik kurallara uyumasını desteklemek üzere aldıkları eğitim, değerlendirme ve izleme gibi önlemler hakkında bilgileri kamu ile paylaşabilirler.

Bu etik kuralların amaçları bakımından, arabuluculuk, her ne adla anılırsa anılsın, bir uyuşmazlığın iki veya daha fazla tarafının gönüllü olarak, üçüncü bir kişinin ("arabulucu") yardımıyla, kendi uyuşmazlıklarının çözülmesi hakkında mutabakata varmaya çalıştıkları her türlü yapısal süreç demektir.

Bu etik kurallara uyma, meslekleri düzenleyen ulusal mevzuat veya kurallara halel getirmeksizin yapılır.

Arabuluculuk hizmeti sağlayan kurumlar, kendi özgül bağlarına veya sundukları arabuluculuk hizmetlerine göre ve bunun yanı sıra aile veya tüketici arabuluculuğu gibi özel alanlara uyarlanmış daha ayrıntılı kurallar geliştirebilirler.

Arabuluculara İlişkin Avrupa Etik Kuralları

1. ARABULUCULARIN YETKİNLİK, ATAMA VE ÜCRETLERİ, HİZMETLERİNİN TANITILMASI

1.1. Yetkinlik

Arabulucular, arabuluculuk süreci konusunda yetkin ve bilgili olmalıdır. Buna ilişkin faktörler arasında, ilgili standartlar ve akreditasyon programları göz önüne alınarak, arabuluculuk becerilerine ilişkin uygun eğitim alınması, eğitim ve pratiklerinin sürekli güncellenmesi yer alır.

1.2. Atama

Arabulucular, arabuluculuğun yapılabileceği uygun tarihler hakkında taraflarla görüşmelidir. Arabulucular, atamayı kabul etmeden önce, belirli bir davada arabuluculuk yapmak için uygun birikim ve yetkinliğe sahip olduklarını doğrulamalıdır. Talep üzerine, kendi birikim ve deneyimlerine ilişkin bilgileri taraflara vermelidir.

1.3. Ücretler

Taraflara daha önceden sağlanmamışsa, arabulucular daima, uygulayacakları ücretlendirme biçimi hakkında taraflara eksiksiz bilgi vermelidir. Ücretlendirme ilkeleri ilgili tüm taraflarca kabul edilmeden, arabuluculuk faaliyetine başlamayı kabul etmemelidir.

1.4. Arabuluculuk hizmetlerinin tanıtılması

Arabulucular, çalışmalarını profesyonel, gerçeğe uygun ve onurlu biçimde tanıtabilirler.

2. BAĞIMSIZLIK VE TARAFSIZLIK

2.1. Bağımsızlık

Arabulucunun bağımsızlığını etkileyebilecek veya menfaat çatışmasına yol açabilecek ya da bu izlenimi verebilecek durumlar olduğunda, arabulucu, işe başlamadan veya başlamışsa devam etmeden önce, bu durumları taraflara bildirmelidir.

Anılan durumlar şunları içerir:

- Arabulucunun, taraflardan biri veya daha fazlasıyla bir kişisel veya iş ilişkisinin bulunması;
- Arabuluculuğun sonucu bakımından arabulucunun doğrudan veya dolaylı, mali veya sair menfaatinin bulunması;
- Arabulucunun veya firmasına mensup birinin, taraflardan biri için arabuluculuk dışında herhangi bir sıfatla görev yapmış olması.

Böyle durumlarda arabulucu, ancak ve ancak, tam tarafsız kalmasını sağlayacak biçimde tam bağımsız olarak arabuluculuğu yürütebileceğinden emin ise ve taraflar açıkça onay verirse, arabuluculuğu kabul edebilir veya sürdürebilir.

2.2. Tarafsızlık

Arabulucular daima, taraflara karşı tarafsız davranmalı ve tarafsız görünmeye çalışmalı; arabuluculuk süreci bakımından taraflara eşit biçimde hizmet vermeyi taahhüt etmelidir.

3. ARABULUCULUK ANLAŞMASI, SÜREÇ VE ANLAŞMA

3.1. Usul

Arabulucu, tarafların, arabuluculuk sürecinin özelliklerini, arabulucunun ve kendilerinin arabuluculuktaki rollerini anlamasını sağlamalıdır.

Arabulucu, arabuluculuğun başlamasından önce, tarafların arabuluculuk anlaşmasının koşullarını ve özellikle, arabulucu ve tarafların gizlilik yükümlerine ilişkin hükümleri anlamalarını ve açıkça kabul etmelerini sağlamalıdır.

Arabuluculuk anlaşması, taraflar isterse yazılı olarak yapılabilir. Arabulucu, taraflar arasındaki olası güç dengesizliği ve tarafların ifade edebileceği arzuları, hukukun üstünlüğü ve uyuşmazlığın hızlı biçimde çözülmesine duyulan gereksinim dahil olmak üzere somut olayın koşullarını dikkate alarak arabuluculuk işlemlerini uygun biçimde yürütmelidir. Taraflar, belirli kurallar veya sair hususlara atıfla, arabuluculuğun nasıl yürütüleceği hakkında arabulucu ile anlaşma yapabilirler.

Arabulucu, yarar görüyorsa, tarafları ayrı ayrı dinleyebilir.

3.2. Sürecin adil olması

Arabulucu, tüm tarafların arabuluculuğa katılmak için yeterli fırsata sahip olmasını sağlamalıdır.

Arabulucu, aşağıdaki durumlarda tarafları bilgilendirmelidir ve arabuluculuğu sona erdirebilir:

- Somut olayın özellikleri ve arabulucunun böyle bir değerlendirme yapma yetkinliği göz önüne alınarak, uygulanamaz veya yasadışı bir anlaşmaya varılıyorsa;
- Arabulucu, arabuluculuğa devam etmenin anlaşmayla sonuçlanacağını muhtemel görmüyorsa.

3.3. Sürecin sonu

Arabulucu, tarafların bilinçli ve yeterli bilgiye dayalı onayı ile anlaşmaya ulaşılması, tüm tarafların anlaşmanın koşullarını anlamasını sağlayacak tüm uygun önlemleri almalıdır.

Taraflar herhangi bir zamanda ve gerekçe göstermeksizin arabuluculuktan çekilebilirler.

Arabulucu, tarafların talebi üzerine ve yetkinliğinin sınırları dahilinde, anlaşmayı nasıl resmi hale getirecekleri ve anlaşmanın uygulanabilir hale getirilmesi imkanları taraflara bilgi vermelidir.

4. GİZLİLİK

Arabulucu, kanunen veya kamu düzeni gerekçesiyle açıklamaya mecbur olduğu haller dışında, arabuluculuğun yapılacağı veya yapılmış olduğu bilgisi de dahil olmak üzere, arabuluculuktan veya arabuluculukla ilgili olarak ortaya çıkan tüm bilgileri gizli tutmalıdır. Kanunun mecbur kıldığı haller dışında, taraflardan birinin arabulucuya verdiği gizli bilgiler, bilgiyi veren tarafın izni olmadan diğer tarafa açıklanamaz.

Ek 7. Yararlı Bağlantılar

www.civilmediation.org; www.cmcregistered.org

Hukuk Arabuluculuk Konseyi; hukuki, ticari, işyeri ve diğer aile-dışı arabuluculuğa ilişkin tüm konular bakımından ülkedeki tanınmış otoritedir. Kayıtlı işyeri arabuluculuk hizmet sağlayıcıları listesi tutar.

www.acas.org.uk

Danışma, Uzlaştırma ve Arabuluculuk Servisi (ACAS), çalışma ilişkilerinin daha da iyileştirilmesi yoluyla kuruluşları ve çalışma hayatını geliştirmekten sorumlu kamu kurumudur. ACAS'ın size yardım etmek için neler yapabileceğine ilişkin daha fazla bilgiyi, ACAS İnternet sitesinden veya Müşteri Hizmet Ekibi'nden (Tel: 08457 38 37 36) edinebilirsiniz.

www.familymediationcouncil.org.uk

Aile Arabuluculuk Konseyi (FMC), İngiltere ve Galler'deki ulusal aile arabuluculuk kuruluşlarından oluşmaktadır. İnternet sitesinden, aile arabulucusu bulabilirsiniz.

www.mediationadvocates.org.uk

Arabuluculuk Taraf Vekilleri Daimi Konferansı (SCMA), arabuluculukta tarafları temsil eden taraflar için standartları sağlayan meslekler arası bir kuruluştur.

www.amati.org.uk

Arabuluculuk Değerlendiricileri, Eğiticileri ve Öğreticileri Derneği (AMATI), arabuluculuk eğitimi almak isteyenler için kalite güvencesi sağlayan bir standart belirleme kuruluşudur.

[Boş bırakılmıştır.]

Yazar Hakkında

Andrew Goodman, 1978 yılından beri dava avukatıdır ve 1992 yılından beri, 1 Chancery Lane, Londra'daki odaların üyesi olarak ticari, yapı, ortaklık, bayilik, meslek kusuru ve tarım uyuşmazlıklarında faaliyet gösteren akredite edilmiş CEDR arabulucusudur. Goodman, 20 yılı aşkın süredir Legal 500 Listesi'nde meslek tazminatı ve AUÇ alanında önde gelen genç avukatlardan biri olarak tavsiye edilmektedir. Halihazırda, Rushmore Üniversitesi'nde Çatışma Yönetimi ve Uyuşmazlık Çözümü Çalışmaları Profesörü'dür; ve aralıklarla, University College, Londra'da ve Doğu ve Afrika Çalışmaları Okulu'nda LLM/LLB Uyuşmazlık Çözümü programında misafir öğretim üyesi olarak görev yapmaktadır. Kuzey Londra'da yerleşik aile, toplum ve onarıcı adalet programları yürüten bir hayır kurumu olan Barışçıl Çözümler Merkezi'nin mütevelli heyeti üyesidir. Goodman, çatışma yönetimi alanında uzmanlığı içeren MBA diplomasına ve arabuluculuk dinamikleri alanında araştırma doktorası (Hukuk) diplomasına sahiptir.

Andrew Goodman, Kasım 2007'de Arabuluculuk Taraf Vekilleri Daimi Konferansı'nın kurulmasına yardım etmiştir; halihazırda da Başkanı'dır. Bu sıfatıyla Birleşik Krallık'ın her yerinde, Paris, Brüksel, Berlin, Ankara, Lagos, İstanbul, Dubai, Maskat, Abu Dabi, Katmandu, Kuala Lumpur ve Hong Kong'ta arabuluculuk taraf vekilliği eğitimi vermiştir. Ayrıca; Belçika, Hırvatistan, Nijerya, Gana, Nepal, BAE ve Çin Halk Cumhuriyeti'nde avukatlık mesleğinin mahkeme gözetiminde arabuluculuk ile ilişkilendirilmesi ve her aşamada hukuk usul kurallarına ilişkin olarak yargı mensupları, Adalet bakanlıkları ve STK'lara danışmanlık yapmıştır. Nepal Uluslararası Tahkim Merkezi Danışma Kurulu ve bu merkezin AUÇ Ticari Hukuk Dergisi'nin Editoryal Kurulu'nda üyedir.

Andrew Goodman, diğer yargı yetkisi alanlarında Adalete Erişim ve Mahkeme Gözetiminde AUÇ Uygulamaları hakkında Lord Woolf Komisyonu'na ve Hukuk Giderlerinin Gözden Geçirilmesi hakkında Sayın Yüksek Yargıç Jackson'a bilirkişi olarak görüş sunmaya davet edilmiştir. Goodman halihazırda, Baro'nun AUÇ Komitesi üyesi, Barolar Konseyi arabuluculuk taraf vekili eğiticisi, Adalet Bakanlığı'nın Ticari Uyuşmazlık Çözümleri Çalışma Grubu ve Başsavcılığın Gönüllü Paneli'nin üyesidir. 2007-2010 yılları arasında RICS Akredite Arabulucu Eğitimi'nin Direktörü idi ve halen, Uyuşmazlık Çözümü ve Çatışma Yönetimi alanında RICS APC kursunun tasarımcısı ve önderidir.

Andrew Goodman, Arabuluculuk Değerlendiricileri, Eğiticileri ve Öğreticileri Derneği (AMATI) Direktörü olarak, dünyada önde gelen uluslararası arabuluculuk eğitimcilerinden birisi olarak kabul edilmektedir. Uluslararası Arabuluculuk Enstitüsü'nün (IMI) Bağımsız Standartlar Komisyonu üyesi ve Arabuluculuk Taraf Vekilliği Değerlendirme Alt Komitesi Başkan Yardımcısıdır.

"Mediation Advocacy" [Arabuluculuk Taraf Vekilliği] (Mediation Publishing 2015, Üçüncü Baskı); "Small Claims Procedure in the County Court - a Practical Guide to Mediation and Litigation" [Yerel Mahkemede Küçük Alacaklı Dava Prosedürü – Arabuluculuk ve Dava Açma için Uygulamalı Rehber] (Wildy, Hill & Simmonds 2010 Beşinci Baskı ve 2011 Altıncı Baskısı Sayın Yargıç Pearl ile); "The Court Guide" [Adliye Rehberi] (PPP Publishing 2011/12, Yirmibirinci Baskı); ve "The Prison Guide" [Cezaevi Rehberi] (Blackstone 1999) dahil olmak üzere yaklaşık 50 kitabın yazarı ve editörüdür.

"The RCJ Guide" [Kraliyet Adliye Mahkemeleri Rehberi] (Longman 1985) ve "The Walking Guide to Lawyer's London" [Avukatların Londra'sında Gezinti Rehberi] (OUP 2000) adlı eserleri yazmış; "The RCJ Plans"ı [Kraliyet Adliye Mahkemeleri Planları] (Legastat 1988'den itibaren) üretmiş; hukuki ve akademik yayınlarda çok sayıda makalesi yayımlanmıştır; ve "What's It Worth? Updated General Damages Awards in Non-Personal Injury Claims" (Vol. 1 Property Claims) [Değeri Nedir? Kişisel Olmayan Zarar Taleplerinde Genel Tazminat Kararları Günceli (Cilt 1 Mülk Talepleri)] (EMIS 2004) adlı eseri tasarlamış ve editörlüğünü yapmıştır.

Ağustos 2005'te Goodman'ın başyapıtı "How Judges Decide Cases: Reading, Writing and Analysing Judgments" [Hakimler Nasıl Karar Veriyor: Hükümleri Okumak, Yazmak ve Analiz Etmek] (Xpl publishing) yayımlanmış; bunu "Influencing the Judicial Mind: Effective Written Advocacy in Practice" [Yargı Zihniyetini Etkilemek: Uygulamada Etkili Yazılı Taraf Vekilliği] (Xpl 2006) izlemiştir.

Nisan 2006'da, yazılı taraf vekilliği ve arabuluculuk temsilciliği/ taraf vekilliği alanında ihtiyaca uyarlanmış kurumsal uzmanlık ve ileri eğitim veren "Xpl-Professional Skills Training"i [Xpl-Profesyonel Beceri Eğitimi] kurmuştur, bkz. www.xpl-pst.com. "Commercial Lawyer" [Ticari Avukat] için yazılar yazmış; Legal Network Television, Yorkshire Television, ITN News at Ten, the Discovery Channel, BBC Radio 4, Radio London, GLR and London Live, Radio Essex, Kent, Lancashire ve the World Service televizyon ve radyo yayınlarında konuk olarak yer almıştır.

Goodman ayrıca, geç Viktorya dönemi tiyatrosu hakkında kitaplar yazmış; Mike Leigh'in Oscar kazanan filmi "Topsy-Turvy"ye ve ABD'de bir PBS belgeseline teknik danışmanlık yapmıştır.

Dizin

[En son yapılacaktır (tüm terminoloji onaylandığında)].

Diğer eserler:

When Bank Systems Fail [Banka Sistemleri Çöktüğünde]

Stephen Mason

Debit Cards, credit cards, ATMs, mobile and online banking: your rights and what to do when things go wrong. [Ödeme kartları, kredi kartları, ATM'ler, mobil ve çevrimiçi bankacılık: Haklarınız nelerdir ve yanlışlıklar olduğunda neler yapmalısınız?]

ISBN 978 185811 722 5

Email, Social Media and the Internet at Work [İşyerinde E-posta, Sosyal Medya ve İnternet]

Stephen Mason

A concise guide to compliance with the law. [Kanuna uymak için özlü rehber]

ISBN 978 185811 723 2

Bunları ve arabuluculuk hakkında çok sayıda eseri görmek için:

www.peerpractice.co.uk