



Müzakere

Beth Fisher-Yoshida

KOLUMBIYA UNIVERSİTESİ VE FISHER YOSHIDA INTERNATIONAL, NEW YORK, ABD

Nedir?

Müzakere, görünen bir şekilde çatışan çıkarları bulunan iki ya da daha fazla tarafın karar verme süreçlerinde bir araya gelmeleridir. Müzakere, tarafların müzakere ettikleri asıl mesele ve bunun sosyal yönü olan ilişki kurma olmak üzere iki unsurdan oluşur. Hazırlık, süreç ve sonuç gibi farklı aşamalardan oluşan müzakere; iş birliğine dayalı, rekabetçi ya da karma özellikte olabilir. İş birliğine dayalı bir süreç, iş birliğine dayalı bir sonuca götürürken, rekabetçi bir süreç rekabetçi bir sonucu beraberinde getirir. Müzakere hazırlığı müzakerenin süreç ve sonucunu, sürecin kendisi de sonucu doğrudan etkiler. Taraflar müzakere sonucunda beklentileri karşılık bulursa hoşnut kalırlar. Müzakere edilen mesele kritik öneme sahipse, taraflar istediklerini aldıklarında hoşnut kalırlar. Taraflar arası karşılıklı ilişkiler önem teşkil ettiğinde ise, müzakerenin nihayete olumlu bir şekilde erdirilmesi tarafların hoşnut kalması ile sonuçlanır. Hem müzakere edilen asıl mesele hem de karşılıklı ilişkiler önem arz ettiğinde ise, müzakere karma bir niteliğe bürünür; çünkü ilişkilerine zarar verme riski bulunduğu taraflar asıl meseleye ilişkin hedefledikleri kazanımlar hakkında ısrarcı olma yoluna gitmeyebilir.

Kavramı kim kullanır?

Müzakere gündelik hayatın bir parçasıdır. Öğle yemeğimizi nerede yiyeceğimiz gibi basit bir konudan, nükleer silahlar gibi daha karmaşık konulara kadar müzakere içerisinde olabiliriz. Müzakere kişisel yaşamımız, iş hayatı ve diplomaside yer alır. Hepimiz müzakere ederiz, fakat o anda yaptığımızın müzakere etmek olduğunu fark etmeyebiliriz. Müzakere sürecinin, ne kadar hazırlıklı olduğumuz gibi farklı yönlerine dikkatimizi yöneltiriz. Müzakere sürecinin, güç dağılımı, ya da müzakere öncesi, süreci ve sonrasında beliren duygular gibi dinamiklerinden etkileniriz.

Kültürlerarası diyalogla ilintisi nedir?

Müzakere süreci iletişimle ilgilidir. İletişim sayesinde taraflar ihtiyaçlarını bilir ve onları karşılamak için birlikte yollar bulmaya çalışır. Ne kadar bilginin paylaşılacağını güven belirler. Güven oluşturmak için tarafların kendilerini güvende hissetmesi ve birbirini anlaması gerekir. Değerler, inançlar, iletişim şekilleri, duyguların dışı vurum seviyeleri ve güç dağılımında göze çarpan farklılıklar olduğunda güven oluşturmak daha karmaşık ve zor bir hale gelir. Kültürlerarası diyalog bu tür farklılıklar üzerine eğilmeye çalışır ve bu diyalogların



Center for Intercultural Dialogue

Key Concepts in Intercultural Dialogue

Kültürlerarası Diyalogda Anahtar Kavramlar

kendisi bir anlamda müzakere biçimleridir.
Taraflar ortak bir anlam oluşturma üzerine
müzakere ederler.

Yapılması gereken neler kaldı?

Daha çok ilgilenilmesi gereken alanlardan birisi müzakerenin hazırlık aşamasıdır. Kültürlerarası diyalogu müzakere olarak tanımladığımız durumda tarafların birbirlerini tanımak ve hayata ilişkin kültürel yönelimlerini anlamak için daha çok zaman ayırması gerekir. Müzakere eden taraflar her bir müzakerede karşılıklı bağlılık seviyesini bilmenin faydasını görürler; çünkü bu durum tarafların karşılıklı mutabakat sağlamak ve öne çıkan meseleleri çözmek için çaba göstermeye ne kadar istekli olduğunun bilinmesini sağlar.

Kaynaklar

- Fisher-Yoshida, B., & Yoshida, R. (2015).
International negotiation. In J. M. Bennett
(Ed.). *Sage encyclopedia of intercultural
communication*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lewicki, R., Sanders, D., & Barry, B. (2014).
Negotiation. New York, NY: McGraw-Hill.

Türkçeye Çeviren: Candost Aydın