

# SİLAHSIZ SİYASİ ÇATIŞMALARDA MÜZAKERE SÜRECİ

Yazan Vicenç Fisas  
Mayıs 2021

İspanyolcadan Çeviren Barış Yıldırım  
Mart 2025



**BARIŞ**  
— **VAKFI** —

WEOFA ASITIYÉ · PEACE FOUNDATION



# SİLAHSIZ SİYASİ ÇATIŞMALARDA MÜZAKERE SÜRECİ

Yazan: Vicenç Fisas  
Mayıs 2021

İspanyolcadan Çeviren: Barış Yıldırım  
Mart 2025



**BARIŞ**  
— VAKFI —  
WEDFA AŞİTYE-PEACE FOUNDATION

## **Silahsız Siyasi Çatışmalarda Müzakere Süreci**

Bariş Vakfı Yayınları

**Rapor:** 5

**Düzeltili:** Osman İşçi

**Çeviri:** Bariş Yıldırım

**Kapak tasarım ve mizanpaj:** TMM AJANS

**Tarihi:** Mart 2025

**Basıldığı Yer:** Berdan Matbaa

**Sertika No:** 45750

**İSBN:** 978-625-95949-0-3

Bu yayın ücretsizdir. Satılamaz. Tüm hakları saklıdır.  
Bariş Vakfı'nın izini olmadan çoğaltılamaz.

Bariş Vakfı

**Web:** [www.barisvakfi.org](http://www.barisvakfi.org)

**E-posta:** [info@barisvakfi.org](mailto:info@barisvakfi.org)

**Facebook:** /barisvakfi

**X:** barisvakfi

**Adres:** Kalyoncu Kulluğu Mah. Ömer Hayyam Cad. Aydın  
Apt. No: 40 Kat:1 D: 5 34435 Beyoğlu/İstanbul

**Tel:** +90 212 249 26 54

**Faks:** +90 212 249 26 54

## **İÇİNDEKİLER**

Yazar hakkında	<b>5</b>
Barış Vakfından	<b>7</b>
Sunum Esra Elmas'tan Önsöz	<b>9</b>
Türkçe Baskıya Önsöz	<b>13</b>
Müzakere Süreçleri Kılavuzu	<b>19</b>
Siyasi çatışma türleri ve analizi	<b>20</b>
Siyasi çatışmaların ana tetikleyicisi olarak seçim faktörü	<b>23</b>
Müzakerenin ön adımı olarak siyasi diyalog	<b>25</b>
İstemek ya da istememek. Diyalog ve müzakerenin gereklilikleri ve temelleri	<b>28</b>
Muhataplar ve çelişkiler	<b>33</b>
Müzakere türleri ve biçimleri	<b>35</b>
Tek başına mı, başkalarıyla birlikte mi? Üçüncü tarafların müdahalesi	<b>38</b>
Ulusal Diyaloglar	<b>42</b>
Müzakerelerin Aşamaları	<b>44</b>
Araç Kutusu	<b>46</b>
Siyasi araçlar	<b>47</b>

Seçimlere ilişkin tedbirler	49
Yasal tedbirler	50
Sosyal ve kültürel önlemler	51
Ekonomik tedbirler	52
Güvenlik tedbirleri	53
Her tür müzakerede dikkate alınması gereken hususlar	54
Hazırlık süreçleri ve temel gereksinimler	54
Tutum ve Davranışlar	55
Oyunun kuralları ve yöntem	58
Stratejiler	60
Müzakere Gündemi	62
Kriz ve bloklamaların yönetimi	64
Eşlik Edenler	65
Garantiler	65
Müzakere Sırasında Çatışmanın Yükselmesi Riski	66
Sonuç	71

## **Yazar hakkında**

Vicenç Fisas Armengol (Barselona, 1952), çatışma ve barış süreçleri analistidir. 1999'da kurulduğundan 2016 ortalarına kadar Barselona Otonom Üniversitesi Barış Kültürü Okulu'nda yönetici kademesi de dahil görev almış ve 1997'de kurulan bu üniversitede Barış ve İnsan Hakları üzerine UNESCO Kürsüsü'nün sahibi olmuştur. Bradford Üniversitesi'nde (Birleşik Krallık) "Barış Çalışmaları" alanında doktora yapmış, 1988'de Ulusal İnsan Hakları Ödülü ve 2024 ICIP Barış İnşası Ödülü sahibi olan yazar, barış, çatışmalar, uluslararası politika, silahsızlanma, müzakere ve barış süreçleri üzerine 60'tan fazla kitabın yazarıdır. Bu kitaplar arasında "Silahlı Gruplarla Barış Süreçleri ve Müzakere", "Düşmanı Yaratmak", "Sosyo-politik Krizlerin Yönetimi: Önleme ve/veya Yapısal Değişim?" ve "Barış Diplomasi: Silahlı Gruplarla Müzakere" yer almaktadır. 2011'de Türkiye'de "Dünyada Barış Süreçleri" kitabını yayımladı. 2006 ile 2016 yılları arasında, Barış Süreçleri Yıllıkları aracılığıyla dünyadaki müzakere süreçlerini analiz etti ve çeşitli çatışma ve müzakere süreçlerinde doğrudan deneyimler edindi. (vfishas84@gmail.com)

Dr. Esra Elmas, son 12 yıldır insan hakları, demokratikleşme ve çatışma çözümü alanında faaliyet gösteren çeşitli uluslararası sivil toplum örgütlerinde yöneticilik ve danışmanlık yapmıştır. Elmas, doktora derecesini École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS) Sosyoloji ve Ghent Üniversitesi Siyaset Bilimi (Çatışma ve Kalkınma Çalışmaları) alanlarında 2019 yılında tamamlamıştır. Elmas, Akdeniz Kadın Arabulucular Ağı Türkiye Anteni'nin üyesidir.





## **Barış Vakfından**

On yıl aradan sonra Kürt meselesinde yeni bir döneme girildi. Bu sürecin daha öncekinden çok farklı olarak yürütülmeye çalışılması, temkinli olmak açısından çok önemli. 2013-2015 yılları arasında sürdürülmeye çalışılan Çözüm Süreci, Kürt Sorununu bütün veçheleriyle, müzakere ve çatışma yöntemleri ve çözümleriyle ele alan, hukuksal zemini, kurumları, kuralları geliştirilerek iki taraflı yürütülen bir arayıştı.

Gündemdeki süreçte ise PKK'nın silahlı varlığına son verilmesi ile sorunun diğer veçheleri ayrıştırılmış bir biçimde ele alınmaktadır. Bunda PKK'nın radikal paradigma değişikliği ve devlet aklının soruna yaklaşım şekli esas motivasyonu oluşturmaktadır.

Yirmi beş yıldır İmralı'da tutuklu bulunan PKK lideri Abdullah Öcalan'ın 27 Şubat 2025 tarihinde kamuoyuna duyurulan Barış ve Demokratik Toplum Çağrısı başlıklı açıklaması yeni dönemin kıymetli ilk aşaması olarak değerlendirilmelidir.

Dünyada benzer örneği olmayan bu süreç, çatışma yöntemlerine karşı Türkiye'nin kendine özgü çözüm ve barış arayışıdır. Kalıcı barışa ve Kürt sorununun demokratik çözüme ulaşmasının iki önemli aşaması vardır.

İlki PKK'nın silahlı varlığına son vermesini sağlamaya yönelik kamu otoritesinin sorumluluklarının ve görevlerinin yerine getirilmesidir.

PKK liderinin örgütün kongresinde etkin olmasının sağlaması; bu süreçte askeri hareketliliğin ve siyasi operasyonların durdurulması; Silah bırakanlarının demokratik ve toplumsal yaşamda yer almasını sağlayacak hukuksal, sosyal düzenlemelerin sağlanmasıdır.

Bu konudaki arayış ve çalışmaların hukuki zemine oturtulması, barış sürecinin sağlam bir algoritmaya oturtulması açısından oldukça önemlidir. Bunlar yürütme ve yasamanın görev ve sorumluluklarıdır. Bu nedenle de TBMM'nin devreye girmesi ve sürecin devamlılığını sağlayacak etkin adımlar atması hızla sağlanmalıdır.

Sorun ve konu iktidar bloğu partilerinin sınırlarını aşan bir boyutta olduğundan sivil toplum kuruluşlarının da inisiyatif alması ve bu sürece katkı sağlaması oldukça değer arz etmektedir. Barış Vakfı bunun için vardır ve barışın tesisi için çabasını sürdürmektedir. Omuzlarımızdaki yükün gereğini yerine getirmek herkesin, her kesimin yurttaşlık görev ve sorumluluğudur.

Negatif barış dönemini çağrıştıran yeni dönemin ilk evresi; PKK feshi dönemini kapsayan çalışmaların kapalı devre sürdürülmesi, geride bırakılması, önemli bir eşik aşılp kural, kurum, işleyiş, mekanizma ve yöntemleri hukuksal olarak tanımlanmış, güvence altına alınmış eşit, özgür yaşamı yolunu açacak pozitif barış aşamasına geçiş sağlanmış olacak.

Dönemsel olarak bölgesel gelişmelerin yaratacağı muhtemel küresel veya yerel oyun bozucuların geçmişe göre çok çoğalmış ve hareketli olmaları karşısında, demokratik çözümün bütün paydaşlarının harekete geçmesini sağlamak süreci her yönüyle daha dayanıklı kılacaktır.

Böylesi kritik bir dönemde yazar Vicenç Fisas'ın, Müzakere Süreçleri Kılavuzu adlı çalışmasının Türkiye'de basım ve dağıtım hakkını Vakfımıza bila bedel devretmesi, yeni döneme büyük bir katkı sunmuş, dayanışma örneği sergilemiştir. Kendisine çok teşekkür ederiz.

Ayrıca çalışmayı İspanyolcadan Türkçeye çeviren Barış Yıldırım'a, önsöz yazarak dayanışmada bulunan Dr. Esra Elmas'a, düzeltmenlik görevi üstlenen Osman İşçi'ye değerli katkıları için teşekkür ederiz.

Vakıf Yönetimi Adına

Hakan Tahmaz

20 Mart 2025

## **Sunum**

### **Esra Elmas'tan Önsöz**

Elinizdeki bu kitap Türkiye’de Kürt meselesi bağlamında 2024’ün Ekim ayından bu yana yaşanan gelişmeler akılda tutulduğunda hem içerik hem de zamanlama açısından son derece anlamlı ve çok önemli bir ihtiyaca cevap veriyor. Çatışma çözümü literatüründe silahlı çatışmalar üzerine yapılan analizler oldukça gelişmiş olmasına rağmen, silahsız siyasi çatışmalara yönelik müzakere süreçleri hakkındaki çalışmalar hala çok az. Vicenç Fisas’ın bu çalışması silahsız siyasi çatışmalara odaklanıyor ve bu çatışmaların/krizlerin nasıl yönetilebileceğini ve müzakere süreçleriyle nasıl çözülebileceğini ele alıyor. Bu açıdan, siyasetçisinden sivil toplumuna Türkiye’de herkesin tam da bugün ihtiyaç duyduğu çok anlamlı bir çalışma. Zira Türkiye yarım asır sonra ilk defa silahların gölgesinden arınmış bir dönemin kapısını aralıyor.

Geçtiğimiz yılın Ekim ayında MHP lideri Devlet Bahçeli’nin TBMM’nin yeni yasama yılı açılışında DEM Partili vekillerin ellerini sıkmasıyla başlayan ve 22 Ekim’de Öcalan için ‘gelsin mecliste konuşsun’ gibi ezber bozan açıklamalarıyla devam eden süreç, Erdoğan’ın Suriye’de Esad rejiminin sonlanması takiben Bahçeli’nin çıkışını açıkça desteklemesiyle ve nihayet 27 Şubat’ta Öcalan’ın PKK’ye yaptığı kendini “feshi et” çağrısıyla yeni bir aşamaya geldi. Öcalan’ın çağrısına PKK’nin uyup uymayacağı bir endişe konusuyken, birçok örgüt yöneticisi net ve kararlı ifadelerle çağrıya uyacağını açıkladı. Nisan-Mayıs ayları içinde PKK’nin Kongre yapıp, bu kararın gereğini yerine getirmesi beklenirken, 10 Mart’ta Suriye’de SDG ve Suriye hükümeti arasında imzalanan

anlaşmada içerdiği birçok belirsizliğe rağmen sürecin başarıya ulaşma ihtimalini arttırdı.

Cumhur İttifak'ının inisiyatifiyle başlayan bu sürecin büyük ölçüde PKK'nın silahsızlandırılmayı hedeflediğini, bu nedenle de Kürt meselesini toplumsal ve siyasi boyutlarıyla ele alan bir çözüm süreci olmadığı açık. Ancak bütün bu gelişmeler nihayete ererse Türkiye'de yaklaşık yarım asır sonra ilk defa Kürt meselesini silahların gölgesi olmaksızın ele alma, çözme ve barışı kalıcı hale getirme imkânımız olacak.

Türkiye bugün Kürt meselesinin çözümü bağlamında düne göre çok daha fazla avantaja sahip. Bugün pek çok dinamik olumlu yönde farklılaşmış durumda. MHP'nin sürece öncülük etmesi, muhalefet partilerinin sürece karşı olmaması, siyasetin olabilecek en geniş konsensüsle sürece katkı sunmaya yatkın olması ve bölgesel dinamiklerin eskiyle kıyaslanmayacak kadar uygun olması... Hepsi birer avantaj.

Öte yandan Türkiye'de demokrasi ve uzlaşma kültürü son 10 yılda çok yara aldı. Yürüdüğümüz çok yolu geri yürüdük ama hiçbir deneyim ve o deneyimin bilgisi tamamen yok olmaz. 2009'da açılımla başlayıp çözüm sürecine evirilen dönem bu ülkede bu ve benzeri meselelerin güvenlikçi yöntemlerle değil demokratik yöntemlerle yani siyasetle çözüleceğini öğretti ve bir norm inşa etti. Her ne kadar son 10 yılın siyasi iklimi toplumu çok fazla kutuplaştırmış olsa da toplumun çatışmaktan, sürekli kavga ve teyakkuz halinde olmanın yükünden yorgun olduğu da açık. Siyaset doğru düzgün bir strateji ve yol haritasıyla hareket ettiğinde toplumun iyileşmekten ve çözümden yana bir tutum geliştirebilmesi zor değil. Ayrıca son 10 yıldır güvenlikçi politikaları uygulayan Cumhur İttifakı bugün barış istiyor. Bu ittifak toplumu mobilize etme kapasitesine sahip ve barış fikrine en dirençli olan kesimleri barışa ikna etme kapasiteleri var.

Demokrasi ile barış arasındaki ilişki birçok çalışmaya konu olmuş çetrefilli bir mesele. 'Barış olmadan demokrasi olmaz' veya 'demokrasi olmadan barış olmaz' tezlerinin kendilerine uygun argümanlar bulması zor değil. Ancak çatışmanın ya da şiddetin varlığının sürekli olarak demokratik standartların düşmesine, ifade

özgürlüğünün kısıtlanmasına, insan hakları ihlallerine sebebiyet verdiğini göz önünde bulundurduğumuzda barışın demokrasi ve siyasi iklim üzerinde önemli bir etkide bulunduğunu teslim etmemiz lazım. Bu nedenle barış olmadan demokrasi olmaz diyoruz.

Türkiye ikinci yüzyılında ilk defa Kürt meselesini silahsız bir çatışma olarak ele alma şansına sahip ve bu, kalıcı çözüm için çok tarihi bir fırsat. Bu sürecin çözüm ve demokratikleşmeyle değil anti-demokratik bir sistemle sonuçlanabileceği yönünde kamuoyunda eleştiriler ve endişeler de var. Barış yapma işini iktidara teslim etmekte çekincesi olanların uzakta kalarak değil içinde olarak süreci sahiplenmesi ve takip etmesi de bu yüzden alınabilecek en iyi tedbirlerden biri. Bu aşamanın çözüm sürecine dönüşmesi ve demokratikleşmeyle sonuçlanıp sonuçlanmayacağı, Türkiye'deki siyasetin niteliğine, kapasitesine ve yetkinliğine bağlı olduğu kadar sivil toplumun bu süreci doğru şekilde sahiplenmesine, çalışmasına ve çözümünü zorlamasına da bağlı.

Türkiye silahlı çatışmaların çözümüne ilişkin literatüre aşına. İlk defa silahsız bir çatışmanın çözümü evresine giriyoruz. Bu tartışmalar ve endişeler de bu nedenle doğal. Vicenç Fisas'ın bu çalışması, tam da böyle bir ortamda, siyasetin ve sivil toplumun silahsız bir çatışma evresinde çözüme nasıl katkı sunabileceğine yönelik önemli ipuçları veriyor ve kritik bir boşluğu dolduruyor.

Dr. Esra Elmas

Mart 2025



## ***Türkçe Baskıya Önsöz***

On yıllık uzun bir aradan sonra, Türkiye’de yıllarca süren silahlı çatışmadan sonra barışın nasıl sağlanacağı konuşuluyor.Ön görüşmeler yapıldı, silah bırakma iradesine dair çok olumlu açıklamalar var ve Türk-Kürt kardeşliğinden, Türk ulusu içinde Kürt kimliğinin tanınması anlamında ve uzlaşmayı sağlayacak önlemler almak için bir başlangıç noktası olarak da bahsediliyor. Bunun için, öngörüşmelerin ötesine geçen bir müzakere gereklidir. Bu bağlamda, barışın mümkün olan en kısa sürede sağlanmasına katkıda bulunma arzusuyla bu kitap yayımlanmaktadır.

Genellikle, bu gruplar belirli siyasi, sosyal veya ekonomik hedeflere ulaşmayı amaçlarlar ve bu amaçlar genellikle bir tür diyalog veya anlaşmayı içerir. Sadece daha düşük yoğunlukta yaşanan bazı çatışma örneklerinde, bilhassa Afrika’da, müzakeresiz silahlı mücadeleyi terk eden küçük silahlı gruplar veya milisler olmuştur. Bu örnekler, dış baskı, sosyal destek kaybı veya stratejik uygulanabilirlik eksikliğinin silahlı grupları müzakere yapmadan savaşı bırakmaya nasıl yönlendirebileceğini yansıtır. Ancak, bu durumlar genellikle istisna teşkil eder, çünkü çoğu orta ölçekli silahlı çatışma veya savaş, üyelerinin yeniden entegrasyonunu veya siyasi çıkarlarını garanti altına almak için müzakereci bir çözüm arar. Sonuç çok net, ve 2025 Şubatında Türkiye’de olanlar bir istisnaydı. Silahlı mücadeleden vazgeçmenin karşılığında bir şey elde etmemenin örneği yoktur. Her zaman müzakere etmek gerekir, er ya da geç, ve diğer tarafı “meşru muhatap” olarak tanımak gerekir. Silahlı mücadelenin sona ermesi için temel bir koşuldur.

Müzakereler olmadan barış süreçleri var olabilir mi? Cevap hayır. Bu süreçler şiddetin azalmasına veya sona ermesine yol açabilse de, uzun vadeli başarıları genellikle çatışmanın derin nedenlerinin ele alınıp alınmadığına ve ilgili tarafların dönüşüm süreçlerine dahil edilmediğine bağlıdır. Bu nedenle, resmi müzakereler genellikle kalıcı barış süreçlerinin çoğunda merkezi bir bileşen olur.

Daha fazla soru. Savaşlar, kaçınılmaz mı? Nasıl sona erdirilebilirler? Bugün hangi eğilimler var? Müzakerelerin rolü nedir ve nasıl olmalıdır? Kaç savaş bir barış anlaşmasıyla sona eriyor? Barış süreçleri hangi koşullarda mümkündür? Bu kitapta cevaplamaya çalıştığım bazı sorular bunlardır; burada, 1990'dan bu yana savaş niteliğindeki silahlı çatışmalara son vermek için müzakerenin değerini göstermeyi amaçlıyorum. Belirsizlikler içinde bir dönemde yaşıyoruz, savaşları teşvik eden, planlayan ve savunan liderliklerin yanı sıra, askeri harcamalar ve silah ticaretinde daha önce hiç görülmemiş devasa bir artışın yaşandığı bir dönem, savaşları hakaretleri, güçleri veya çıkarları tatmin etmenin bir yöntemi olarak normalleştiriyor, bu seçimin sonuçlarını göz ardı ederek, yüz binlerce ölüme, temel altyapıların yok olmasına, kuşatmalara, kitlesel göçlere ve sayısız insanlık dışı eylemlere yol açıyor, burada yaşamın değeri kaybolmuş ve masum sivillere saygı gösterilmiyor.

1990'dan bu yana geçen 35 yıllık süreçte yaşanan gelen silahlı çatışmalarda ölenlerin sayısı yaklaşık 3,7 milyon kişi (Rwanda'da 800.000). Esasen, 21. yüzyıl bu bakımdan artış gösteren bir eğilim izliyor; bu yüzyılda da taraflardan birinin yenilgisiyle sonuçlanan çatışmalar artıyor, bu da nefret ve güvensizlikleri beraberinde getiriyor. Bu yüzyılda, silahlı çatışmalarda bir milyondan fazla insan öldü. Ancak bu rakamlar, son 35 yıldaki savaşların neredeyse yarısının bir barış anlaşmasıyla sona erdiği ve yalnızca %15'inin taraflardan birinin askeri zaferiyle sonuçlandığı gibi başka önemli ve umut verici verilerin, önüne geçmemeli ve bu olguyu gizlemelidir. Bu durum umut verici diğer seçeneği mümkün kılan müzakerelere ve bir arabuluculuk sürecinin çeşitli rollerinde yer alan neredeyse yüz kadar ülke, uluslararası veya bölgesel kuruluş ve uzmanlaşmış merke-



ze büyük bir değer kazandırmaktadır. İslamcı cihadist çatışmaların yaşandığı örnekler dışında, diğer silahlı çatışmalar arabuluculuklar yaşamıştır, daha az veya daha fazla başarı ile, çünkü genellikle barışa ulaşmak için birkaç deneme gereklidir. Önemli bir şekilde, barış süreçleri 3 ila 6 arabuluculukla gerçekleşirken, 2024'te aktif olan 16 savaşta bu sayı ikiye ulaşmıyordu, bu da müzakerelere girmenin zorluğunu gösteriyor. Bir savaşta askeri olarak kazanmanın mümkün olduğu inancı, güncelliğini koruyor. Tarih, bunun en kötü seçenek olduğunu verilerle gösteriyor.

Savaş başladıktan sonra müzakerelere başlamak ne kadar sürer? Barış anlaşmasının yapıldığı durumların neredeyse yarısında müzakereler genellikle ilk iki yıl içinde başlıyor ve %20'sinde aynı yıl içinde, birkaç ay içinde başlıyor. Buna karşılık, müzakerelerin %15'inde bu süre 20 yıldan fazla devam etmiştir.

Tarafların müzakere süreçlerine girerken sıkça sordukları bir soru, müzakerelerin süresidir. Normalde, birkaç tur yapılmasını zorunlu kılan kesintiler, duraklamalar ve krizler olur. Son 35 yılda nihai bir barış anlaşmasına yol açan her üç müzakereden ikisi en az beş yıl sürmüştü ve %27'si iki yıldan az sürmüştür. Sadece her beş müzakereden biri 15 yıldan daha fazla sürüyor, bu da bazı bağlamlarda bir anlaşmaya varmanın hiç de kolay olmadığını gösteriyor. Bazen bunu birkaç kez ve farklı arabuluculuklarla denemek gerekiyor. Ayrıca ilginç olan, yıllar geçtikçe silahlı çatışmalarda müzakere süresinin kıaldığını, yani bir barış anlaşmasına ulaşmak için daha az zamana ihtiyaç duyulduğunu görmek. 1988'de ortalama süre 7 yıl olurken günümüzde 3 yıla kadar geriledi.

Her barış süreci zamana büyük yatırımı gerektirmektedir. Bu gerekliliğin bir göstergesi, genellikle bir barış sürecinin başlaması ve meyve vermesi için harcanması gereken uzun yıllardır. Genel olarak, ve çok az istisna dışında, daha az veya daha çok bilinen aşamalara sahip bir şablonu takip eder, bu aşamalarda en fazla zaman müzakerelere ayrılır. Öngörüme aşaması veya yoklama aşaması olarak da adlandırılan, tarafların ikna düzeyini ölçen, yani gerçekten bir müzakere sürecine başlayacaklarından ve bir şeylerden feragat edeceklerinden

emin olup olmadıklarını değerlendiren kişilerin (öngörüşmeleri yapanlar) yer aldığı bir aşama ile işler. O an, kritik bir andır, çünkü sık sık taraflardan biri, ister Hükümet ister silahlı grup olsun, ikna olmadan müzakere eder; ya zaman kazanmak için, yeniden silahlanma için bir dikkat dağıtma manevrası olarak, ya da irrasyonel nedeniyle ya da basitçe stratejik hesaplamalar nedeniyle. Böyle olursa, müzakereler açılırsa, başarısızlığa mahkumdur.

Öngörüşme aşamasında, gelecekteki müzakereciler için tam ve mutlak bir güvenlik sağlanması şartları da araştırılmaktadır, çünkü onlara yönelik suikast veya saldırı geçmişi bulunmaktadır ve kimse çok iyi tanımlanmış kurullarla belirlenmiş güvenlik garantileri olmadan diyalog başlatmaya cesaret edemez. Aynı şekilde, bu aşamada, takvimler ve izlenecek metodoloji üzerinde anlaşmaya varılırken, belirli garantiler de aranmaktadır; bir ön gündem veya başlangıç gündemi tanımlanır, ilk bir yol haritasının şartları belirlenir ve temel anlaşmazlığın veya temel uyumsuzlukların çatışmalı yönleri netleştirilir. Bu aşamada, özetle, süreçte güven oluşturmak, üçüncü tarafların oynayabileceği rolü kararlaştırmak, projelerin dayatılmasından vazgeçmek (müzakerenin temeli) ve rakibi tanımak, ona aracılık etme yetkisini vermek amaçlanır. Keşif çalışması niteliğindeki bu öngörüşmenin ardından, “ne üzerinde anlaşılacağına dair bir anlaşmaya” varılır ve böylece “nasıl yapılacağına” ilerlenir. Bu adımların toplamı bazen bir “yol haritası” veya her şeyin yolunda gitmesi için yapılması gerekenlerin başlangıç çerçevesini oluşturur. Yol haritası, genellikle bir diyagram olan ve izlenecek adımları çizen bir çalışma şemasından başka bir şey değildir ve sürecin yönlendirilmesini sağlar.

Müzakereye geçildikten sonra, taraflar karşısındakilerin doğru muhataplar olduğundan yani karar verme yetkisine sahip olan birincil aktörlerin temsilcileri olduğundan emin olur. Müzakere masasında üçüncü sıradaki aktörlere yer yoktur, bu nedenle her zaman aktörlerin sesini duymaya imkan veren kapsayıcı bir yaklaşım benimsemek gereklidir, bu aktörler hakkında yerleşik algı nedeniyle olumlu olmasa da, bu kişiler çatışmanın çözümünde kilit rol oynayanlardır. Elbette gö-

rüşülmesi daha rahat olan dost aktörleri masaya davet etmenin bir anlamı yok, gerçek ihtilafın yaşandığı aktörleri davet etmek gerekiyor. Bu müzakerelerin varoluş nedeni, karşıt tarafların “herkes kazanır, kimse kaybetmez” yani “ben kazanırım, sen kazanırsın” zihniyetiyle bir araya gelip diyalog kurmalarıdır; yani biri kazanırken diğeri kaybeder anlayışından uzaklaşmaktır.

Eğer müzakereler başarılı bir şekilde ilerlerse, somut gündem konuları tartışılabilir (usul gündemi konuları daha önce kararlaştırılmış olacaktır) ve güven kazanıldığı için kişisel ilişkiler de değişecektir, bu da bir anlaşmaya veya en azından kısmi anlaşmalara, ilgili protokolleriyle birlikte ulaşmayı kolaylaştıracaktır. Bu kolaylaştırma da nihai bir anlaşmaya ulaşmayı sağlayacaktır; bu anlaşmada nasıl uygulanacağı ve kimin gerçekleştireceği belirtilecektir. Bu, nihayetinde bizi uygulama anlaşmalarına, doğrulama yöntemlerine ve nihai aşamalarda ortaya çıkabilecek olası anlaşmazlıkları nasıl çözeceğimize götürecektir.

Bu süreçte ateşkes ve/veya düşmanlıkların durdurulmasına dair olası beyanların yönetilmesi gerekecektir; bu sonucusu, ateşkesin yanı sıra sivil nüfus üzerindeki faaliyetlerin durdurulması (taciz, tehdit, altyapıların tahrip edilmesi, kaçırma, vb.) olarak anlaşılmakta olup, Uluslararası İnsancıl Hukuk (DIH) kurallarına uyum ile bağlantılıdır.

Hem akademik dünyada hem de saha pratiğinde veya diplomaside, günümüzde silahlı çatışmaları nasıl analiz edip ele alacağımıza dair oldukça fazla bilgiye sahibiz. Savaşların nedenleri, tetikleyicileri, döngüleri ve bunlarla başa çıkma yolları, özellikle başarılı bir barış sürecine ve tüm taraflarca kabul edilebilir bir anlaşmaya yol açabilecek müzakereler aracılığıyla, oldukça iyi bilinmektedir; bu her zaman karmaşık bir konudur.

Bu veri amacımız için önemlidir, çünkü on yıllar geçtikçe, müzakere masasında çözülen silahlı çatışmaların sayısı artmaktadır. Bu önemli tespit, sadece bir miktar iyimserliğe davet etmekle kalmaz, aynı zamanda müzakere sürecine, başarılı bir şekilde sonuçlanma garantisiyle girebilmek için koşulları oluşturma yöntemini ciddiye almanın, ne kadar erken olursa o kadar iyi ol-

duğunun gerekliliğini de doğrular. Ayrıca, bu silahlı çatışmaların beş ana nedenini de biliyoruz, yani sırasıyla: din, her yönüyle; özerklik talepleri, farklı biçimlerde de olsa; etnik, toplumsal, etno-politik ve kimlik çatışmaları; siyasi güç mücadelesi, ister kontrol etmek ister elde etmek için olsun; ve son olarak, birçok bölgenin dışlanması.

Savaş gibi müzakere de sosyal bir olgudur. Savaşları sona erdirmek için karşı taraflar arasında bir diyalog ve müzakere dışında başka bir seçenek bilmiyoruz. Buna karşı çıkanlar, savaşların devam etmesinin sonuçlarından sorumludur. Onları sona erdirmek için deneyimimiz ve bilgimiz var, ve bu kitap, daha barışçıl ve daha az acı çeken bir dünya yaratmak için müzakerenin yetenekleri üzerine düşünmeye bir davettir.

## ***Müzakere Süreçleri Kılavuzu***

Günümüzde silahlı çatışmaların analizi ve ele alınması konusunda hem akademide hem de saha veya diplomasi pratiğinde önemli bir bilgi birikimi mevcut. Bu tür çatışmaların nedenleri, tetikleyicileri, döngüleri ve bunların nasıl ele alınabileceği iyi biliniyor; bu ele alma yollarından biri, özellikle de başarılı bir barış sürecine doğru yönelmiş müzakereler ve ilgili tüm taraflarca benimsenebilecek bir anlaşmaya varılmasıdır ki bu her zaman karmaşık bir meseledir. Bir yılda en az bin kişinin ölümüne neden olan silahlı çatışmaları “savaş” diye tanımlarsak, son otuz yılda ve hemen hemen yarısı Afrika’da gerçekleşen elli savaşa baktığımızda bu savaşlara yol açan nedenleri ve bunların gerçekleşme sürecini kesine yakın bir düzeyde saptayabiliyoruz. Bu savaşların %44’ü barış anlaşmasıyla, %9’u askeri zaferle sonuçlandı, %27’si hâlâ devam ediyor, %29’u ise, savaş hâli sürmüyor olsa da, tam olarak çözüme kavuşmuş değiller. Burada önemli olan, beş savaştan dördünün müzakere süreci sonrasında varılan bir barış anlaşması sonucu nihayete kavuşmuş olmasıdır. Bu veriler, bu çalışmanın yöneldiği hedefle doğrudan ilgili zira on yıllar geçtikçe müzakere masasında çözüme kavuşan silahlı çatışmaların sayısı da artmakta. Bu önemli gözlem, hem bizi bir ölçüde iyimserliğe davet ediyor hem de başarılı bir şekilde sonlanabilmesi için gereken güvenceleri de içeren bir müzakere sürecine girebilmenin koşullarının yaratılması konusunu ciddiye almak ve bunu mümkün olduğu kadar erken bir dönemde yapmak gerekliliğini gösteriyor. Dahası, bu silahlı çatışmaların beş ana nedenini de biliyoruz; karşılaşılma sıklığına göre sıralayacak olursak: her tür yönüyle dinsel nedenler; yine farklı tezahürleriyle birlikte özyönetim talepleri; etnik topluluklar arası, etnopolitik ve kimlikle ilgili ihtilaflar; siyasi iktidarı kontrol etmek veya siyasi iktidara erişmek için verilen mücadeleler; ve son olarak geniş bölgelerin marjinalleştirilmesi.

## ***Siyasi çatışma türleri ve analizi***

Ne var ki bu raporda, silahlı çatışmalara değil, birçok durumda ölümlere neden olsalar da bir ülkedeki silahsız siyasi çatışmaların ve krizlerin anlaşılması ve dönüştürülmesine odaklanacağım. Bunları, en azından belirli bir anda, paktlar/akitler, anlaşmalar, taahhütler ve mutabakatlar hedefleyen diyaloglar ve müzakereler yoluyla çözmek genellikle mümkündür; ayrıca şurası da kesindir ki müzakere, taraflar arasındaki işbirliği yönelimlerini takip ederek, karşıt veya farklı bakış açıları ve beklentileri gözeterek bunları yönetmenin ve bir çıkış yolu bulmanın en iyi yoludur. Her ne kadar her zaman en iyi seçenek olsa da bazen şu veya bu nedenle bu mümkün olmaz (tarafardan birinin istememesi bile yeter) veya gerçekleşmesi çok zordur. Daha uygun ve elverişli bir anı beklemek, yöntemi doğru belirlemek ve müzakereye müdahale etmek için en geçerli ve temsil edici kişileri bulmak gerekir. Ayrıca, bir anlaşmaya varmak ve anlaşma imzalamak, çok önemli bir dönüm noktası olsa bile, mutlaka bir çatışmanın sona ereceği anlamına da gelmez; süreci siyasi tartışmayla devam ettirmek gerekir ve bu süreçte, temel özellikleri tehditler, katılık ve baskı olan bir çatışma sürecini kışkırtacak gerilim ve riskler olmamalıdır. Böylece başka bir aşamaya; daha rahat, akıcı ve iletişime açık bir aşamaya girilir. Bu çalışmada, siyasi diyaloglardan bahsettiğimde, genellikle müzakere olasılığını içeren diyalogları kastedeceğim.

Silahsız siyasi çatışmalar deyince, bu çatışmalardan etkilenen nüfusu riske atan, yönetimi etkileyen ve uygun şekilde yönetilmediği takdirde, düşük yoğunlukta olsa bile silahlı bir çatışmaya dönüşebilecek, siyasetle bağlantılı çok yüksek gerginlik durumlarını anlıyorum. O halde bunlara, tanım gereği, yalnızca silahlı aktörler arasındaki çatışmalar değil, hükümetlerin askeri ve güvenlik güçlerinin aktör olduğu durumlar da,<sup>1</sup> ayrıca hemen her zaman, taleplerini savunmak isteyen insanların büyük kitleler halinde harekete geçmeleri (seferberlikleri) ve protestoları da dahil oluyor.

---

<sup>1</sup> Bu belgenin bazı bölümleri, son yıllarda yazdığım kitaplardaki kimi bölümlerinin uyarlamalarıdır: "Fabricando alenemigo" (Düşman Üretmek), La Catarata, 2021, 205 s.;" Repensar el procés a través del diálogo" (Süreci Diyalog Yoluyla Yeniden Düşünmek), Icaria, 2021, 212 s.;" La gestión de las crisis sociopolíticas" (Sosyopolitik Krizlerin Yönetimi), Edicions Bellaterra/ICIP, 2017, 384 s.;" Diplomacias de paz " (Barış Diplomasileri), Icaria, 2015, 158 s.

Siyasi krizlerin müzakeresine odaklanan bu çalışmanın çözümlenmelerine ve amacına katkı sunması için, son on yılda uluslararası ölçekte meydana <sup>2</sup> gelen kırk beş büyük siyasi kriz örneğinde olup bitenleri dikkate aldım. Ülkeler arasındaki veya cihatçı terörizmden kaynaklanan çatışmaları dahil etmedim, çünkü bağlamları itibarıyla hak bu çatışmaları başka bir şekilde okumak gerekir. Burada kendimi iç siyasi çatışmalarla ve bunları müzakereler aracılığıyla ele almanın en iyi yolunun ne olduğuna ilişkin gözlemlerle sınırlıyorum. Bu son hususa geçmeden önce, bir yaklaşım geliştirmemiz gereken durumların neler olduğuna bir bakmak için bazı verileri hatırlamak iyi olur. Bu aynı zamanda silahlı çatışmaların niteliği konusunda bir ayırım yapmamıza da olanak sağlayacak. Öncelikle -ve bunun konuyla çok alakalı olduğunu düşünüyorum- mevcut siyasi çatışmaların nedsel temelinde kendini sık sık tekrar eden üç faktör olduğunu vurgulamak istiyorum:

**1-** Bunların hepsi de krizlerin yarısında bir unsur olarak karşımıza çıkan seçim süreçleriyle,

**2-** Hükümetlerin otoriterliği ile,

**3-** Devlet aygıtları tarafından uygulanan baskı ile ilgili.

İkinci düzeyde ise sıklık sırasına göre ortaya koyduğum şu dokuz faktör ortaya çıkıyor (bunların yüzdele-ri de oldukça yüksek): militarizm, otokrasi, yolsuzluk, ekonomik ve sosyal krizler, dini hoşgörüsüzlük, ülkenin kurumsal modeli hakkında tartışma, kutuplaşma, siyasi istikrarsızlık ve özyönetim talepleri. Daha az sıklıkta karşımıza çıkan başka faktörler de var, ancak ele aldığım örneklemin bu sorunları ele almanın ve bunları müzakere masasına getirmenin zorluklarını bütünlüklü bir resim halinde sunabileceğine inanıyorum. Anlaşılmış olabileceği üzere, bu etkenler savaşları tetikleyen etkenlerden önemli ölçüde farklılıklar gösteriyor. Örne-

---

**2** Cezayir, Ermenistan, Bangladeş, Belarus, Bahreyn, Burma/Myanmar, Bolivya, Burkina Faso, Kongo, Côte d'Ivoire (Fildişi Sahili), Şili, Ekvador, Mısır, El Salvador, Etiyopya, Gambiya, Guatemala, Gine Bissau, Honduras, Hindistan, Kuzey İrlanda, Kazakistan, Kenya, Kırgızistan, Lesoto, Lübnan, Makedonya, Madagaskar, Moritanya, Mozambik, Nepal, Nikaragua, Nijer, Pakistan, Paraguay, Peru, Sri Lanka, Sudan, Tayland, Tacikistan, Togo, Tunus, Uganda, Venezuela ve Zimbabve. 45 ülkenin 18'i Afrika'dan, 10'u Latin Amerika'dan, 10'u Asya'dan, 4'ü Avrupa'dan, 3'ü ise Orta Doğu'dan.

ğın, kendi kaderini tayin etmeye dair çatışmaların yahut bölgesel çatışmaların daha fazla savaş doğurması ve silahlı çatışmalarda bu etkenlerin daha çok karşımıza çıkıyor olması çok önemlidir ve sonuç olarak, sadece kriz veya silahsız siyasi çatışma olarak nitelendirilen daha az örnek vardır.<sup>3</sup> Şurası açık ki, her ülkede yukarıda belirtilen unsurlar asla tek başlarına ortaya çıkmıyor ve her zaman bir arada görülüyorlar, bu nedenle bu faktörlerden üçünü, dördünü bir araya getirdiğimizde, büyük bir siyasi krizi ortaya çıkarmaya yetecek kusursuz fırtınayı elde etmiş oluyoruz zaten.

Seçim faktörünün siyasi çatışmalarda bu kadar sık karşımıza çıkması tabii seçimlerin bizatihi savaşa açık ya da çatışmalı bir şey olmasından kaynaklanmıyor. Aksine, seçimler her ülkede sağlıklı bir demokrasinin temel araçlarından biri. Önemli olan bu seçimlerin hangi şartlarda yapıldığını ya da neden yapılmadığını çözümlenmek. Önemi göz önüne alındığında, bu konuyu ayrı bir bölümde ele alacağım.

Müzakere sürecini etkileyen bir diğer önemli veri de çoğu hâlâ aktif olan bu siyasi çatışmaların uzun ömürlü olması, bu nedenle de daha ne kadar süreceklerini bilmiyor olmamız. Bununla birlikte, neredeyse yarısı zaten on yıldan fazla, bazıları ise yirmi yıldan fazladır devam ediyorlar, bu nedenle birçok durumda kronikleşmiş ve atmosferi oldukça bozuk durumların da müzakere edilmesi gerekiyor, bu da yapısal bir durumu değiştirme çabasını iyice zorlaştırıyor. Dikkate alınması gereken üçüncü bir husus da vakaların %40'ında, üçüncü tarafların şu veya bu türde yardım ve katılımının (kolaylaştırıcılık, iyi niyet elçiliği vb.) olup olmadığıdır, ancak bu konuda kötü bir haberimiz var: üçüncü tarafların katılımı, yalnızca örneklerin dörtte birinde başarıyı beraberinde getirdi. Bundan yola çıkarak dışarıdan yardım almanın uygun veya faydalı olmayacağı sonucuna varılmamalıdır tabii. Hatta, birçok bağlamda bu kaçınılmazdır. Müzakere biçimlerine ilişkin bu yargı, kırk beş siyasi çatışmayı ele alan çalışmamın nihai sonuçlarına dayanıyor: vakaların üçte birinde, müzakere niyetini göste-

<sup>3</sup> Rus jeopolitiğinden çok etkilenen Transdinyester, Abhazya ve Güney Osetya gibi örnekleri göz önüne almadım. Öte yandan, şu dönemde Katalonya örneği, belki de yakın gelecekte İskoçya örneği eklenebilir. Yine de baskın faktör bunlar değildir.



ren hiçbir şey kesinlikle yapılmamıştır, üçte birinde girişimler akamete uğramıştır, %13'ünde pek ciddi değildir ve vakaların sadece %22'sinde, yani beşte dördünün biraz fazlasında müzakere yönetimi olumlu sonuçlar vermiştir. <sup>4</sup> Vakaların üçte ikisinde, müzakere sürecindeki ihmallerden veya yanlış yaklaşımlardan kaynaklı hiçbir şey yapılmamış olması veya süreçlerin bu yüzden başarısızlığa uğramış olması, hem kendimizin hem de başkalarının hatalarından ve az sayıda başarıdan çok şey öğrenmemiz gerektiği anlamına geliyor, çünkü her vaka farklı olsa ve kendine özgü bir yaklaşım gerektirse de, bağlamları ne olursa olsun, her müzakere türünde ortak olan yönler vardır. Bu nedenle, her tür müzakere yaygın karşılaşılan temelleri bir başlangıç noktası olarak almak, her bir duruma özgü hatları ortaya çıkardıkça bunun üzerine eklemek uygun olacaktır; bunlar her bir bağlamın özgüllüğüne ve benzersizliğine uyarlanan en anlamlı müzakere stratejilerini göstererek yaptığımız analizin kavramsal çerçevesini de saptamış olacak.

### ***Siyasi çatışmaların ana tetikleyicisi olarak seçim faktörü***

Seçim dönemleri sıklıkla nüfusun önemli bir kısmının biriktirdiği hayal kırıklıklarının yoğunlaştığı anlardır ve çok yüksek bir gerginlik, aşırı şiddet olayları ve polis baskısının ortaya çıkarabileceği büyük hareketlenmelere neden olabilir. Asıl altta yatan neden bu değildir, siyasi çatışmanın köklerini oluşturan çeşitli sosyopolitik faktörlerin mevcudiyetinin belirtisi ve tetikleyicisidir bunlar.

Seçimlerin adil ve şeffaf olmadığı, tüm tarafların katılmadığı, muhalefet tarafından boykot edildiği, yeterli katılım olmadığı, kabul edilebilir yasal düzenlemelerin yapılmadığı, seçim sisteminde bir reform beklentisi olduğu, nüfus sayımlarının tamamlanmadığı, seçimlerin göstermelik mazeretlerle ertelendiği veya iptal edildiği,

---

<sup>4</sup> 2017'de yayınlanan ve analiz konusu bazı yıllarda tırmanarak silahlı çatışmaya dönüşen 85 sosyopolitik krize ilişkin önleme politikalarıyla ilgili bir çalışmada, vakaların %56'sında yönetme sürecinin olumsuz, %31'inde yetersiz olduğunu ve ancak %13'ünde duruma özgü nedenlerle de olsa olumlu bir sonuca ulaşıldığı sonucuna vardım. Bununla önyeyici ve çatışma yönetimi politikalarında yaşanan, müzakere süreçlerinin tasarımında ve işleyişinde de gözlemlenen zorlukları ve yetersizlikleri vurgulamak istiyorum.

seçim kampanyası yapma özgürlüğünün olmadığı veya medyanın seçeneklerden bir teki lehine yoğunlaştığı durumlarda seçim günü öncesinde, sırasında ve sonrasında bunlara karşı şiddet olayları veya büyük seferberlikler ortaya çıkar. Bu nedenle, bir kısmı tekrar eden etkenlerin ikinci maddesi olarak belirtilen unsurlardan oluşan diğer unsurların bir araya gelmesi, bir seçim sürecinin etrafında neden bu kadar çok çatışmanın biriktiğini açıklayabilir. Sonuç olarak, müzakere süreçlerini analiz ederken, seçim rekabetinin doğru bir şekilde sonuçlanması ve demokratik bir normalleşme sürecinin bir ifadesi olması hususuna çok dikkat etmek gerekiyor.

Seçim çatışmalarına eşlik eden etkenlere ilişkin istatistikî veriler çok açıktır. Normalde bu tür bir krizin ortasında üç bileşen bulunur: otokrasi, otoriterlik, baskı. Bunun bir mantığı var, çünkü bu tür bir siyasi rejimde iktidarı elinde tutanlar, iktidarı özgür ve dürüst seçimlerle kaybetme ihtimalini kabullenmek istemezler. Tüm bunlarla birlikte, örneklerin üçte birinde, demokratik niteliği onaylanan seçimlerin yapılması, Hükümet değişikliğinin (devir teslim) kabul edilmesi ve temeldeki sorunlara dair siyasi reformların yapılması sayesinde, önceki çatışmalı ortamı tamamen değiştiren uyumlu bir çözüm bulunmuştur. Her ne kadar pek demokratik görünmese de bazı bağlamlardaki deneyimlerden çıkarabileceğimiz bir tavsiye şudur: Seçimleri politik olarak erişilebilir kılmak için, özellikle insan kaynakları, yönetim, lojistik ve finansal yönetim eksikliklerinin olduğu durumlarda, bağlama uyarlanmış ve yaratıcı yönü ağır basan bir seçim modeli sunulabilir.

Siyasi müzakerenin koşullarını ve amaçlarını da dikkate alacak olursak, bu konunun merkezinde genellikle yürürlükteki yasalara uyulup uyulmayacağı, bu yasaların koruma altında olup olmayacağı, boşluklarından yararlanılıp yararlanılmayacağı veya sistemi değiştirip değiştirmeyeceği tartışması yer alır. Bu da anayasal çerçeveye, onun sınırlarına ve olası reformlara, seçim süreçlerinin bir sorun olarak mı çözüm olarak mı görüldüğüne ve sonuç olarak, katılım düzeyinin saptanmasındaki ve oy sayımındaki garantileri içeren gerekli seçim garantilerini talep etmeye dair bir tartışmayı gündeme getirir. Bu nedenle dış gözlemcilere olan talep

daha da sıklaşmıştır. Her halükârda, seçimlerin yapılmasından vazgeçilemezse de seçimler, gerçek demokrasiyi ve iyi yönetişimi sağlamayı garanti etmeye yetmez. “Böl ve yönet” politikası veya zaman kazanmak için bir hile olmaktan ibaret olmayan, daha iddialı bir gündeme sahip bir müzakere sürecinin sonucunda ortaya çıkacak başka taahhütler de seçimlere eşlik etmelidir.<sup>5</sup> Temel soru her zaman, vatandaşların tam haklara sahip olmaları, geleceklerini tasarlama sürecine katılabilmeleri ve toplumun daha adil olması için ülkenin gerçekten neye ihtiyacı olduğu veya, bunun bir türevi olarak, ülkenin bunları başarmak için kapsayıcı müzakerelerin konusu olabilecek eksiklerinin neler olduğudur?

### ***Müzakerenin ön adımı olarak siyasi diyalog***

Siyasi müzakere, genellikle konuşmalar, görüşmeler ve ön diyaloglarla başlayan bir sürecin aşamalarından biridir; bu daha az resmî süreçler, katılımcılar için derin, dönüştürücü ve eğitici bir işlev görürler. Aslında, her diyalogun kendine özgü bir niteliği vardır, bu nedenle de ele alacağı çatışmanın türüne bağlı olarak farklılıklar gösterir. Diyalogun tek “yolu” yoktur, ancak her tür diyalogu gerçekleştirmek için birtakım temel kurallar vardır. Gayriresmî diyalog teknikleri buna örnektir; özellikle de somut bir sonuç elde etmek veya gündemdeki bir konu-

---

<sup>5</sup> Son zamanlarda bazı örnekler vermek gerekirse, Fildişi Sahili'ndeki büyük bir siyasi krizden sonra, 2020'de uluslararası eşlikli kısa bir siyasi diyalog yaşandı ve taraflar başka şeylerin yanı sıra şunları önerdi: genel seçimlerden önce, yürürlükteki yasal hükümlere uygun olarak Yerel Seçim Komisyonlarına üyeler atanması; katılımlarını askıya alınmış üye siyasi partilerin Bağımsız Seçim Komisyonu organlarına geri dönüşü; ECOWAS'ın (Batı Afrika Ülkeleri Ekonomik Topluluğu) tavsiyelerine uygun olarak Seçim Komisyonu Merkez Komisyonunun bileşiminin diğer siyasi partileri de içine alacak biçimde genişletilmesi; yerel Seçim Komisyonlarının seçmenleri saymasından sonra tutanakların bir nüshasının adayların temsilcilerine teslim edilmesi; belirlenen bir tarihte parlamento seçimlerinin düzenlenmesi; seçim sürecinin güvenliğinin güçlendirilmesi; sivil itaatsizlik sloganının kaldırılması [yazar burada seçim boykotunu kastediyor olabilir – çev.] ve siyasi ortamın sakinleştirilmesine katkıda bulunacak önlemlerin uygulanması. Ayrıca siyasi diyalog için bir kalıcı çerçeveye uyma ve 2021 milletvekili seçimleri için bir davranış kuralları imzalama sözü verdiler. Honduras'ta, 2019 'un başında, Liberal, Ulusal ve Özgür partilerden yasa koyucular, bir önceki yıl gerçekleşen diyalogun tavsiyeleri doğrultusunda, seçim sisteminin bütünlüğünü iyileştirmeye yönelik Yüksek Seçim Mahkemesinde reform yapma, onun yerine iki yeni organ getirme ve (AB'nin desteğiyle) kişisel kimlik sistemini dijitalleştirme gibi önlemleri kabul ettiler. Eylül ortalarında Kongre, yeni organların üyelerini atadı ve sandalyeleri ülkenin büyük partilerinin temsilcileri arasında eşit olarak dağıttı.

nun bir noktasını çözmeye amacı taşımayan -bu tür şeyler müzakere ile olur-, yalnızca fikir alışverişinde bulunmak, güven inşa etmek ve gelecek hakkında düşünmek üzere gerçekleştirilen diyaloglara “demokratik diyaloglar” denir. Diyalogun her biçimini öğrenmek zorlayıcıdır, çünkü bazı beceriler gerektirir; bu becerilerin olmadığı veya yetersiz olduğu durumlarda bunları öğrenmek veya güçlendirmek gerekir ki vadedici bir yolda bir müzakere yürütmeye olanak tanıyan diyalojik kapasite, yani diyalog kapasitesi elde edilebilirsin. Diyalojik kapasite, yalnızca dinlemeyi ve kendi argümanlarımızı üretmeyi bilmekle ilgili değildir, aynı zamanda diğer taraftan iyi argümanlar ortaya çıktığında kendimizinkileri değiştirebilmeyi de ifade eder. Değişimin motoru budur. Karşı tarafça saygı duyulacak biçimde konuşma ve argüman geliştirebilme becerisi anlamında diyalog, eşitler arasında gerçekleşir. Kendisi yeterince iyi bir kazanç olan öğrenme dışında bir kazanç beklemeksizin yapılan çıkarsız bir etkileşimdir. Bir müzakereyle ilişkili olmadığında, diyalog bir muhatap, bir teklif veya kapsamlı bir cevap değil, taraflar arasında bir düşünüm, birlikte düşünme arayışıdır; böylece üzerine düşündüğümüz ve ortak bir biçime ulaşabileceğimiz şey hakkındaki karşıtlık ve açık fikirliliğe olanak sağlayan keşif süreci sayesinde o zamana dek düşünmediğimiz yeni seçenekleri dikkate alabiliriz. Tarafların etkin ve saygılı bir şekilde konuşmaya ve dinlemeye yöneldiklerini ve kararlı olduklarını hissettikleri ölçüde buna “ortak sahiplenme” adını veriyoruz. Her tür diyalogda (siyasi, sosyal, ekonomik vb.) anlamayı öğrenmek, önemlidir ve bu diyaloglara katılanların kişisel bağlarını güçlendirdiği ölçüde, bu diyalog deneyiminden yola çıkarak ve katılımcılar arasında kurulan iletişim akışı sayesinde zihniyetler değişebilir ve gerçekliğin yeni yorumları ortaya çıkabilir. Birçok barış sürecinin öncesinde gayriresmî diyaloglar, öğrenme seminerleri ve buna benzer katılımcı süreçler mevcuttur.

Müzakereler ise gündeme alınan konularda bir anlaşmaya varmayı hedefler. Bir müzakere sürecinin başlangıcında, tüm katılımcıların ne yapacaklarını ve ne tartışacaklarını bilmelerini sağlamak için “diyalog üzerine diyalog” olarak tanımlanabilecek meta-diyaloğa zaman ayırmak gerekir. Doğrudan muhataplar olmaksızın

konuşmaya devam etmek için meta-diyaloğa ne kadar zaman ayırmaya niyetli olduğumuz sorusu belki tam da bu anlarda ortaya çıkar. Aceleye getirme, telaş ve erken ultimatolar, bir diyalog veya müzakere sürecini bozan nedenler arasında sıkça karşımıza çıkar.

Diyalog kapasitesinin olmaması, çıkar ayrılıklarının olduğu bir ortamda mutlaka cepheleşmeye yol açar, bu nedenle nihayetinde kendimize başka soruların yanında, önemli bir mesele olan diyalog kurmayı sahiden bilip bilmediğimizi sormak gerekir, çünkü ortada diyalog yoksa hiçbir şey olmaz; çözülmemiş çatışmalar dışında... Öte yandan diyalog, açık bir zihinle yapıldığında, karşı tarafın mantığını anlamamızı sağlar ve temel konularda birbirimizi anladıktan sonra, ister birbirimizi öldürmemek için olsun ister bazı belirli çizgileri aşmak için, bir anlaşmaya varmak daha kolay olur. Diyalog her zaman fikir birliğine yol açmaz, ancak karşı tarafın daha iyi anlaşılmasına yardımcı olur. Aslında, çatışmaları analiz ederken her zaman içerik, süreç ve ilişkiler arasında bir ayırım yapmak gereklidir. Diyalog, bunların sonuncusundan başlar, yani ilişkisel boyuttan; diyalog, dinlemeyi bilmeye dayanan gerçek bir iletişimsel süreçle başlayınca onu takip eden içerik tartışmasıyla daha iyi yüzleşebiliriz. Diyalog, cepheleşme ile aynı şey değildir.

Diyalog, sistematik cepheleşme (küçümseme ve suçlama) yerine anlaşmayı ve olumlu yüzleşmeyi (bir sorunu düşününsel ve yaratıcı bir şekilde karşımıza almayı, ona yaklaşmayı) tercih eder; monolog (kendi üzerine tefekkür yoluyla kendinle diyalog kurma durumları dışında, kibirli ve egoist bir hâl) yerine karşılıklı konuşmayı (eşitler arası diyalog) tercih eder. Diyalog ve cepheleşme arasındaki ayırım çok önemlidir. Diyalog işbirliğine dönük, etkileşimli bir aktif dinleme pratiğidir, kişinin karşı tarafla iki taraflı ayarlamalar yaparak konuşması sürecinde kendi görüşünü yeniden şekillendirmesine izin verir, düşünme/tefekküre sevk eder ve fikir birliğine varmak için anlayış ve ortak çıkarlar arayışındadır. Cepheleşme ise, karşılaşma, dayatma ve sürekli kendini olumlamaya dayalı rekabetçi bir yöntemdir, dışlayıcıdır ve iletişime dayanmaz. Meta iletişimi, yani kullanılan kodlar ve iletişim kuranları arasındaki ilişki gibi iletişim-

sel eyleme ilişkin her şeyi anlamak, kullanılan kodlar ve iletişim kuranlar arasındaki ilişki gibi iletişimsel eylemle ilgili her şey, bir diyalogun mümkün olup olmadığını anlamak açısından önemlidir.

Siyasi diyalog, bir fikir birliğine veya anlaşmaya varmak için belli gerekçelere sahip görüşlerin gönüllü olarak karşı karşıya getirilmesi olmalıdır. Formatı ne olursa olsun, her türlü diyalog, “sıfır toplamlı” sonuçlar değil, fikir birliği veya ortak çıktılar arayışındadır. Bir anlaşmaya ulaşmak hedefleniyorsa -her zaman amaç bu olmayabilir- anlaşmaların taahhütler ve vaatler içerdiğini ve bunun yalnızca belirli bir güven veya güven varsayımı yoluyla gerçekleştiğini dikkate almak gerekir. “Zorlanan, zorlayıcı ve empoze edici diyalog” ise hiçbir durumda kabul edilemez; diyalogun böyle bir biçimi yoktur, yine de; buna ille bir ad verilecekse diyalogdan başka bir sözcük kullanmak gerekir.

### ***İstemek ya da istememek. Diyalog ve müzakerenin gereklilikleri ve temelleri***

Bir müzakereye başlamak için doğru zamanın ne zaman olduğu sıkça sorulur. Bir müzakereye başlamak için “olgunluk anı” olarak adlandırılan şey hakkında geliştirilen kuramlar anlamlı görünür. Bu bakımdan, bir gün aralarında ihtilaf olan aktörlerin sürekli cepheleşmeler sonucunda hiçbir şey elde edemeyeceklerini görerek yorulmaları, bunun baskısı altında kalmaları veya ikna olmaları beklenebilir. Asıl ilginç ve değerli olan, müzakerenin bir an önce ve en iyi şekilde başlaması için koşulları yaratmaya çalışmak olduğu halde bir şeylerin olmasını beklemek, çok edilgen bir konum olur. Başka bir deyişle, meyvenin olgunlaşmasını beklemek yerine, mümkün olduğunca çok aktörün ilgisini, onların bir araya gelme taahhütlerini ve kapasitelerini artırmak, uygulanabilir nitelikteki prosedürler ve metodolojiler hakkında düşünmüş olmak ve değişim beklentilerinin hem ortak hem de gerçekçi olduğu anı oluşturmaya çalışmak daha iyi olabilir. Diğer türlü, sanki gökyüzünde gezegenlerin özel bir hizalanmasını beklemiş gibi siyasi koşulların da mükemmel şekilde denk gelmesini beklemek, “treni kaçırmak” deyişindeki gibi tekil bir

andan faydalanmaya çalışmak olur. İlerleyen bölümde açıklayacağım gibi, tarafların süreci benimseyebilmesi ve sürece dönük taahhütlerde bulunabilmesi için ihtilaf içindeki taraflarda karşılıklı bir müzakere arzusu olmalı ve müzakerenin somut şekli ortak olarak tasarlanmalıdır.

Taraflar arasındaki olası asimetriler ve müzakere-den önce belirli bir dengenin oluşmasını beklemenin gerekip gerekmediği de bir başka yaygın tartışma konusudur. Bu bağlamda, olgusal asimetrilerle sembolik asimetrileri birbirinden ayırt etmek gerekir, çünkü sembolik asimetriler de karşı ağırlık olarak kullanılabilir ve gerçeği çarpıtabilir, ayrıca bilgiyi kontrol eden Devletin (Hükümetin ve Silahlı Kuvvetlerin) kontrol kapasitesine, her bir tarafın sahip olduğu dış desteklere, belki kontrol ettikleri bölgelere, her birinin sahip olduğu halk desteğine ve çatışmaya dair algılarına dikkat etmek gerekir zira bunlar gerçekliği çarpıtabilir. Mevcut toplumsal ve/veya politik kutuplaşmanın etkisinin veya sosyoekonomik krizlerin müzakereler üzerindeki etkisinin ve tesirinin de değerlendirilmesi gerektiğini bunlara ekleyebiliriz.

Durumu ve bağlamı ne olursa olsun her tür müzakere, tarafların birlikte oturup onları birbirinden ayıran çatışmaya tatmin edici bir çözüm aramanın zamanının geldiğine tamamen ikna oldukları varsayımıyla başlar. Müzakere, her durumda nüansları bir virtüöz gibi yönetmek demektir. Taraflardan herhangi biri, kökten ikili karşıtıklara dayanan bir yaklaşıma sahipse müzakere işe yaramaz, hatta başlamaz: ya sen ya ben; ben kazanırım, sen kaybedersin; siyah-beyaz, ya benimlesin ya bana karşı gibi... Buna karşılık, bu durumdan çıkış önerileri üzerinde anlaşmak için her iki tarafın da çaba göstermesi gerektiğini anlamak anlamında işbirliğine ve birlikte çalışmaya yönelik sağlam bir yaklaşım varsa, işe yarayabilir. Nihai sonuç, taraflardan birini tam olarak tatmin etmezse -bu her zaman mümkün olmasa veya kabul edilmese de- bazen [tarafların farklı düzeyde tatmin edilmesine yönelik – çev.]<sup>6</sup> farklı telafi mekanizmaları gündeme gelir.

---

**6** Bu metinde köşeli parantez içindeki bütün notlar çevirmen tarafından bağlamın daha iyi anlaşılabilmesi içinekleştir – çev.

Yani, ısrarla belirtmek isterim ki gerçekten başarılı olması için bir müzakerede her zaman uyulması gereken bazı kurallar vardır; bunlardan bazılarını daha önce de belirtmişim. Bu kurallar şunlardır:

- Bir çatışma olduğunu ve bunun doğası gereği politik olduğunu kabul etmek.

- Hepsi de bir amaç olarak görülebilecek bir anlaşmaya, pakta, uzlaşmaya varılacağına kani olmak ve inanmak. Bir mutabakat olması tarafların tek taraflı karar vermemeyi kabul etmesi anlamına gelir.

- Çatışmanın diyaloglu çözümüne yönelik açık bir tutuma sahip olmak ve kalıcı olarak çatışma arayışında olmamak.

- Bir tarafın kazandığı ve diğerinin kaybettiği sıfır toplamı seçenekleri bir kenar bırakmak. İki tarafın anlaştığı ve kazandığı sonuçların hedeflendiği bilinçli, etkililişimli ve kapsayıcı müzakerelerde bunlar olmaz.

- Müzakerenin ne gerektirdiği ve nasıl yapıldığı hakkında yeterince bilgi sahibi olmak. İyi bir başlangıç yapmak için önceden hazırlanmak gerekir.

- Yaklaşımlarda dürüstlük ve doğruluk. Aldatmayı reddetmek. Mantıklı davranmak önemlidir. İyi niyet de.

- Önemli karşıt tarafları bir kenarda bırakmamak. Onlarla pazarlık yapıyorsunuz.

- Müzakerelerde dışarıya veya müzakerelere dair spoiler'lardan (bozgunculardan) uzak durmak, ancak diğer tarafla iletişimde kalmak. Bu spoiler'lar karşı taraftan, sizin tarafınızdan, bir koalisyon söz konusu ise başka bir taraftan, adalet divanlarından, başka ülkelerden, güçlü lobilerden vb. çıkabilir.

- Çatışma durumuna dair ortak bir anlaşmayı tanımlamak için meta-çatışmayı netleştirmek.

- Çatışmanın bağlamını ve müzakere edilmekte olan momenti iyi tanımak.

- Karşı tarafı tanımak ve ona saygı göstermek. Buna kültürlerini tanıma, dili ona göre seçme ve kafa



karışıklığı yaratmamak da dahildir.

- Etkin dinleme iradesi.

- Fikir alışverişinde karşılıklılık ve işbirliği; bunlar ancak gerekçeleriyle birlikte ortaya konduklarında geçerlilik kazanır.

- Esnek davranarak başlangıçtaki konumunu değiştirme becerisi. Ayrıca iyi bir müzakere, katılımcıların tutumlarında, olaylara bakma ve yaklaşma biçimlerinde ve rakiplerle ilişki kurma biçimlerinde değişiklikler yaratan bir müzakeredir. Kişilerin yakınlaşmasına yardımcı olacaksa, duygularınızı göstermekten çekinmeyin. Bunlar kişisel ilişkileri geliştirmekle kalmaz, karmaşık yapısal sorunları ele almayı da kolaylaştırır.

- Başlangıçtaki zihinsel referans çerçevemizi dönüştürmek; bunlar önyargılarla, damgalamalarla dolabilirler.

- İyi bir tasarım yapmak ve uygun bir metodoloji izlemek.

- Kısa vadeye odaklanmamak, daha iddialı ve sağlam bir bakışa sahip olmak.

Tüm bunlara ek olarak, etkili bir diyalogun temeli argüman/sav geliştirme olduğu için, argümantasyonun yanında güven yaratan veya güvenin varlığını ön-varsayan, anlaşılabilir, gerekçeli, anlamlı ve ikna potansiyeli olan bir sürecin olması gerekir; buna ek olarak, taahhütte bulunanların bunu sorumlu bir şekilde yaptıklarını ve bu nedenle de güvenilir olduklarını varsayabiliriz. Çatışma çözümünde ve arabuluculuk alanında yaygın olarak kullanılan, soyutlamadan somuta, konumlardan çıkarılara, mutlak kesinliklerden söylem düzeyindeki şüphelere veya dalgalanmalara, geçmişe odaklanmaktan geleceği düşünmeye, bireysel bir bakış açısına sahip olmaktan ortaklaşa bir bakış açısına doğru geçmek veya belirsizlikleri ve korkuları bir kenara bırakarak olasılıklara odaklanmayı tercih etmek açısından bir şeyleri yeniden formüle etmeye ve yeniden çerçevelemeye yönelik teknikler bu sebeple ortaya çıkmıştır. Kısacası, yorumlayıcı çerçeveleri ve bunların temsil biçimlerini değiştirmek gerekir. Algılar, iletişim, alternatifler, anla-

tılar, dil, öncelikler, beklentiler, kişisel ilişkiler, tartışma konusu değerler, çıkarlar, konumlar, eğilimler vb. ile ilgili her şey buna dahildir.

Müzakere, her şeyden önce, samimi bir iletişim eylemi ve başlangıçta uyumsuz görülen ölçütlere sahip taraflar arasında gerçekleşen bir etkileşimdir; taraflar, dilsel bakımdan özne kabul edilir ve etkileşim açısından yetkin görülürler. Müzakere tekniği, bu uyumsuzluğu veya derin anlaşmazlığı kırmak, sözler ve gerekçelendirilmiş söylem yoluyla tüm taraflar için yeterince tatmin edici bir fikir birliğine varmak için bu öncülde yola çıkar. Söylem ve argümantasyon etiğinden, iletişimsel eylem kuramı ve mantığından ve iletişim hakkında yapılan kavramsallaştırmadan yola çıkarak müzakere süreçlerine uygulanabilecek çok ufuk açıcı katkılar ortaya çıkmıştır. Hepsi de Frankfurt Okulu'ndan olan Habermas, Apel ve Axel Honneth'in birkaç kavramını, diyalog yoluyla siyasi çatışmaları ele almakla ilgili ve oyunun kuralları olarak saydığım hususlarla yakından bağlantılı olduklarını düşündüğümden, aşağıdaki noktalara işaret etmek üzere seçtim:

- Söylem ve argümantasyonun anlayışa yönelik olduklarını söyleyebilmek açısından şu geçerlilik iddialarına sahip olmaları gerekir: hakikat, dürüstlük, doğruluk, uygunluk ve anlaşılabilirlik (ifade araçlarının doğru kullanımı).

- Anlayış zorlama olmamalıdır; aksine anlayış, karşılıklı ikna süreci yoluyla gerçekleşen ve farklı katılımcıların eylemlerini gerekçelere dayalı bir motivasyonla koordine eden bir süreçtir. Anlayış, geçerli bir anlaşmaya yönelik iletişim anlamına gelir.

- İletişimsel eylem, katılımcıların eşzamanlı olarak nesnel dünyada, toplumsal dünyada ve öznel dünyada bir şeye atıfta buldukları işbirlikçi bir yorumlama sürecine dayanır; iletişim eylem tezahür ettiğinde yalnızca bu üç bileşenden biri tematik olarak öne çıkarıldığında bile bu böyledir.

- Katılımcılar, doğru anlama ihtiyacını karşılayamazlarsa, durumun sunduğu eylem olanaklarından yararlanarak amaçlarına ulaşamazlar.

- Üçüncü tarafların zarar görmesi pahasına veya şantaj yoluyla fikir birliğine erişmek, etik bakımdan pratik söylemlerin arzu edilen sonuçları değildir.

- Öznelerarasılığın bir boyutu da başkalarıyla dilsel anlayış geliştirme olasılığının bir koşulu olarak iletişimidir.

- Diyalog için gereken önkoşullardan biri, geçerlilik iddiaları üzerinde sınırsız ve koşulsuz bir şekilde anlaşmaya istekli olmaktır.

- Müzakerelere güçlü bir konum tutarak katılsa da sözde muhatap veya sahte muhatap, söylem etiği açısından anlamlı bir muhatap değildir.

### ***Muhataplar ve çelişkiler***

Diyalog ve müzakerenin etkili olabilmesi için ilgili kişilerde altı özelliğın olması gerekir:

- Kapsayıcılık (önemli aktörlerden hiçbirinin dışarıda bırakılmaması).

- Temsil edilebilirlik ve güvenilirlik (meşruiyet).

- Karar verme kapasitesi (işlerlik).

- Uyum düzeyi. Her taraftan tek bir ses çıkmalı, çoklu ve çelişkili sesler değil.

- Süreci bloke etmek isteyen uçlardan uzak durun (bozguncular).

- Muhatap niteliğindeki kişilerde olası değişiklikler (rotasyonlar).

Herhangi bir siyasi diyalogun etkili olabilmesi için kapsayıcı olması gerekir, yani belli bir mantığa dayanan birtakım teklifleri olabilecek bütün etkilenen tarafları kapsayıcı bir biçimde içermelidir. Silahlı çatışmalarda müzakerelerin silahlı aktörleri içereceğı ortadadır. Silahsız çatışmalarda, karşı tarafla, siyasi karşıtlarla ilişki kurulur ki bunlar “düşman” demek değildir. Gerçek düşmanlıkla düşman algısı arasındaki çizgi aşılırsa diyalog

çok zorlaşacak, daha ziyade silahlı gruplarla yapılan müzakerelere benzemeye başlayacaktır. Her halükârda diyalog, dostlarla değil, karşıtlarla, yani kendimizinkine aykırı pozisyonları savunanlarla gerçekleşmektedir. Çatışma çözümü ve müzakere çalışmaları jargonunda, en kutuplaşmış ve karşıt taraflar “meşru muhataplar” olarak adlandırılır ve bunlar, görüşlerini ve önerilerini sözler aracılığıyla tartışmayı kabul ettikleri sürece hiçbir zaman dışlanmamalıdır. Ancak bu koşul bazen sağlanmaz ve bu durumda ilgili muhatap her ne kadar gerekli olsa da müzakere açısından geçerli değildir. Bunlar, [sözel tartışmayı kabul etmeyerek] kendi kendilerini dışlamış olurlar. Burada “meşruiyet”, yaptıkları işlerin iyi olduğu veya ahlaki yetkinliğe sahip oldukları anlamına gelmez. Bunlar kitlesel katliamları gerçekleştirenler veya bu tür katliamların planlayıcıları da olabilirler. Çatışma çözümü terminolojisinde “meşru muhatap” kavramı hem zarar verme hem de çözüm arayışında işbirliği yapma kapasitesine sahip karşıt tarafları ifade eder ve bu nedenle, bu niteliğe sahip olanlar, diğer taraf için ne kadar nahoş bir durum olursa olsun, müzakere masasına dahil edilmelidirler. Bu, tam olarak “geçerli muhatap” olarak adlandırılan kavramla aynı şey değildir; çünkü “geçerli muhatap”lık, kişileri temel konularda karar verebilecek geçerli muhataplar haline getirmek için güçlendirmekle ilgilidir. Her halükârda, siyasi bir diyaloga katılanlar ve katılmayanlar nihai sonuç açısından esas bir konudur ve bunların, kilit anlarda bazı konuları [başka yerlere] danışmaları gerekse de, belirli bir temsiliyete ve karar verme kapasitesine sahip kişiler olmaları uygun olur. Bütün bunlar, büyük ölçüde, bağlama ve gereken temsiliyet düzeyine bağlıdır. Etkileme kapasitesi olmayan muhataplarla müzakere etmek sorunu çözmeye yardımcı olamayacağı için önemli bir işleyiş konusudur bu. Ön konuşmalarda iyi katılımcı olanlar resmî müzakere aşamasında olmayabilirler.

Dikkate alınması gereken ve çok sık görülen bir diğer husus, ortada taraflardan birini temsil ettiğini iddia eden birden fazla sesin olmasıdır, ancak durum böyle olmayabilir ve bunlar birbirinden farklı, hatta birbiriyile uyumsuz yaklaşımları temsil ediyor olabilirler. Bu durum sık görüldüğü ve -diğer taraf aynı anda birkaç müzakere açmaya karar vermemişse- işin geleceğini

belirsizliğe soktuğu için bu çoklu seslerin birbirleriyle diyalog kurması, asgari müşterekler konusunda bir fikir birliğine varması ve sonuç olarak müzakere masasında tek bir sözcünün bulunması tavsiye edilir. Bu noktaya ulaşıldığında, taraflardan hiçbirinin kirli oyunlar oynamaması ve bozgunculuk ve boykotçuluk yaparak görünüşe göre temsil ettiği grubun “spoiler”ı (bozguncusu) haline gelmemesi hayati önem taşımaktadır. Belli şüpheleri olmak başka şey, boykot etmek başka şeydir. Bu epey karmaşık bir konudur, çünkü çeşitli aktörler arasında uygun bir şekilde kararlaştırılmış önerileri savunmak üzere müzakere masasında oturacak olanlar bu asgari müştereklerin bir araya gelmesinin sonucunda saptanmalıdır. Son olarak, müzakereler ilerledikçe, sözcülük ve muhataplık, taraflar arasındaki karara uygun olarak ve argüman çizgisinin aynı kalmasına dikkat ederek, dönüşümlü de olabilir.

### ***Müzakere türleri ve biçimleri***

Çeşitli müzakere biçimleri birbirlerinden çok farklıdır. Her bağlam kendi biçimini gerektirir ve bu biçimleri seçerken hata yapmamak gerekir. Bazı ender durumlarda, müzakerelerin gidişatına bağlı olarak, süreç, başladığı biçimden farklı bir biçimde bitebilir. Müzakere, kıyafetler için ölçü alınan bir terzi dükkânı gibidir [yani durum tespit edildikten sonra bazı değişiklikler olabilir]. Bu diyaloglara ve müzakerelere yönelik farklı yaklaşımları şöyle tanımlayabiliriz:

- Yakınlığa göre, ülke içinde veya dışında yüz yüze gerçekleşenler.

- Kamuoyundan gizli veya kamuoyuna açık gerçekleştirilme biçimine göre. Genellikle ilk temas aşaması kamuoyundan oldukça gizli yapılır, daha sonra bu görüşmeler yerini halka açık bir müzakereye bırakır. Bazı durumlarda, özellikle taraflar doğrudan karşılaşmaya fazla direnç gösterdiklerinde ve kendilerini kamuya muhataplar olarak tanıtmayı tercih etmediklerinde, başarıyla yürütülecek olurlarsa müzakere kapılarını açabilecek gizli kanallar [back-channel, arka kanal] devreye sokulabilir. Müzakereler genellikle şeffaflık gerektirdiği

için bu konu her zaman tartışmalıdır. İleriki kısımlarda açıklanacağı üzere, her zaman sürecin bütünüyle şeffaf olması arzu edilmez ancak şeffaflıktan vazgeçilmesinin ve verilecek nihai kararın bir gerekçeye yaslanması gerekir.

- Müzakerenin ön adımı olarak gayriresmî diyaloglar. Bunlar, aktörleri daha resmî bir sürece hazırlayan diyaloglar ve görüşmelerdir. Ana aktörler üzerinde etkisi olan, birbirleriyle güven içinde konuşma kabiliyetine sahip bireyler veya çalışma grupları tarafından başlatılabilirler. Bunlar, resmî olarak öyle olmasalar bile, sürecin kilit aktörlerinin aracılarınıymış gibi davranırlar.

- Bu tür diyaloglar, daha rahat bir havada gerçekleşen genel oturumlarda ve çalışma gruplarının ön toplantılarında gerçekleşir. Herhangi bir anlaşmanın onay imzalarının atılması, yalnızca genel oturumların sorumluluğunda olmalıdır.

- Çift taraflı görüşmeler. Bunlar bir Hükümet ile bir parti veya partiler koalisyonu arasındaki müzakerelerdir. Bu ikinci tarafta yasal aktörler olabildiği gibi yasadışı ilan edilmiş aktörler de olabilir.

- Çok taraflı görüşmeler. Bunlar, birkaç farklı aktörle aynı anda, ayrı ayrı görüşmelerin yapıldığı müzakerelerdir; aktörlerin ortak bir asgari program üzerinde anlaşmayı başaramadıkları durumda gündeme gelir. Aktörlerin türüne bağlı olarak farklı yaklaşımlar bir araya getirilir.

- Ulusal Diyaloglar. Bunların amacı sadece muhalefet partileriyle değil, toplumun tüm kesimleriyle diyalog kurmak olduğu için öncekilerden büyük ölçüde farklılık gösterirler. Genelde başarısızlıkla sonuçlanırlar, çünkü bu tür diyaloglarda tam da “meşru muhataplar” dediğimiz şey, yani temel karşıt taraflar mevcut değildir. Bu tür diyaloglar, genellikle bunlara sponsorluk yapan ülkelerin dış politika propaganda araçlarıdır. Bunları daha sonra ele alacağım.

- Sivil toplumun katılımıyla gerçekleşen diyaloglar. Kapsayıcılığı ve katılımı artıran bu tür diyalogların kendi avantaj ve dezavantajları vardır; öte yandan, sürece da-

hil eden aktör sayısı çok arttığında fikir birliğine varmak daha zordur.

Bağlama bağlı olarak, siyasi müzakereler genellikle ülke içinde ve doğrudan, yüz yüze yapılabilir. Bazı durumlarda ise, genellikle üçüncü tarafların da eşlik etmesiyle bu tür diyalogları yurtdışında başlatmak gerekebilir. Tarafların kendilerini güvende ve tarafsız bir bölgede hissetmeleri gerektiğinden, yer her zaman önemlidir. İki tarafın farklı bölgelerde yaşadığı bazı bağlamlarda, değişmeli olarak iki yerde birden yapılabilir.

Sivil toplumun katılımıyla ilgili olarak, bu durumun olası etkilerini gösteren bazı örneklere bakalım. 2011'deki "Arap Baharı"nda, Tunus'taki başkahraman, 2013 yazında, bazı siyasi cinayetler ve toplumsal isyanlardan sonra Tunus'un demokratikleşme sürecinin tehlikeye girdiği bir dönemde kurulan Ulusal Diyalog Dörtlüsü'ydü. Bu dörtlü, Tunus Genel İşçi Sendikası (Fransızca kısaltması UGTT), Sanayi, Ticaret ve El Sanatları Konfederasyonu (UTICA), Tunus İnsan Hakları Birliği (LTDH) ve Tunus Barolar Birliği'nden oluşuyordu. Sendikalar, işadamları ve avukatlar aynı amaç etrafında birleşmişti. Dörtlü, 2015 yılında Nobel Barış Ödülü'nü aldı. Aynı derecede ilginç olan bir örnek ise 2020 sonları, 2021 başlarında, belediye başkanlarının (yerel yönetimlerin) krizden çıkmanın bir yolunu aramak üzere bir araya geldikleri Şili deneyimidir. Aslında, bunlar [halka] bir alternatif sunan ilk siyasi aktörlerdi: vatandaşlara yeni bir Anayasa talebi (anayasa değişikliğini onaylama veya reddetme), değişim mekanizması (Meclis, Kongre) ve yurttaşların temel sorunlarını mevzuat ve kamu politikaları perspektifinden ele alan bir Sosyal Gündemin öncelikleri hakkında sorular soran yerel bir halk oylaması (plebisit) yapılması. Toplumsal Birlik içinde toplanan STK'lar, loncalar ve toplumsal hareketler yoluyla bir grup oluşturan Sosyal Dünya, krizden çıkmak için gereken anlaşmalara varmak için seferberlik çağrısında bulundu ve aynı zamanda çeşitli diyalog masalarına dahil oldu. Bu toplumsal patlamanın yeni özelliklerinden biri, geniş ve çeşitli olması, parti flamalarının olmaması, ancak her tarafın yerli halkların, genç öğrencilerin ve bölgelerin bayraklarıyla dolu olmasıydı. Bu nedenle, hiç kimse süreci temsil ettiği iddiasında bulunamıyordu bu

da temsili demokrasiyi tamamlayan katılım ve görüşme alanlarına olan talebi gösteriyor.

Kenya’da 2018 siyasi diyaloguna dini aktörler de etkin bir şekilde dahil oldu. Protestan, Katolik, Müslüman ve Hindu dini çevreleri, seçim şiddetini önlemek için bir araya gelerek önemli bir girişim oluşturdular. Diyalog Referans Grubu (DRG), ülkenin durumunu değerlendirdi ve krizin barışçıl çözümü sürecine yurttaşları ve siyasi eliti dahil etti. Birçok kadın örgütü ve ağı, hem resmî hem de gayriresmî alanlarda çatışmaların önlenmesine ve çözümüne etkili katkılarda bulundular. Bu anlattığımız vakanın devamı olarak, Kenyalı kadınlar 2018’deki “el sıkışma” noktasına ulaşmadan önceki müzakereler sırasında gayriresmî arabuluculuk yaptılar. Kadın politikacılar ve sivil toplum aktörleri farklı platformlar oluşturdu ve bu sürece kolektif ve anlamlı bir biçimde dahil olmanın yolları ve siyasi farklılıkların nasıl bir kenara bırakılacağı konuları ele alındı.

### ***Tek başına mı, başkalarıyla birlikte mi? Üçüncü tarafların müdahalesi***

Yaklaşık 40 yıldır silahlı çatışmalarla ilgili dünyada gerçekleşen -buzdolabına kaldırılmış yahut çözümlenmemiş olanlar da dahil olmak üzere- yaklaşık 120 müzakereyi analiz ettiğimizde beş müzakereden dördünde bir tür dış kolaylaştırıcı olduğunu görüyoruz. Zira, bu çatışmaların türü ve mevcut aktörlerin özellikleri (gerillalar, ihtilaf yaşanan diğer Devletler, vb.), üçüncü tarafların, özellikle uluslararası kuruluşların ve bu konuda etkin olan küçük bir ülkeler grubunun varlığını ve müdahalesini gerektiriyordu. Bununla birlikte, “garantör” rolünü üstlenenler de dahil olmak üzere müzakerelerde kolaylaştırıcı rolü oynayan bu kurumların, ülkelerin, kuruluşların veya kişilerin hiçbirinin varılan anlaşmalara uyulacağını garanti edemediğini de belirtmek gerekir, zira Birleşmiş Milletler’in müdahale ettiği durumlarda bile, Güvenlik Konseyi kararlarının uygulanmasında, BM’nin imzalanan anlaşmalara derhal veya tam olarak uyulmasını temin etme yetkisi bulunmuyor. Anlaşmalara uymak müzakere sürecine dahil olan üçüncü taraflardan ziyade her zaman imzalayan taraflara bağlıdır.



Silahsız siyasi çatışmalarda, arabuluculuk işlevlerine sahip üçüncü tarafların müdahalesi daha azdır ve daha önce de belirtildiği gibi, bu müdahaleler, derinleşmiş çatışmalar söz konusu olduğunda pek başarılı olamamıştır. Fakat siyasi çatışmaların çoğunda risk daha düşüktür ve taraflar, birbirlerinin yüzlerini görebildikleri ve büyük sorunlar yaşamadan aynı müzakere masasında oturabildikleri için, aracılar olmadan doğrudan müzakere edebilirler. İzlenecek prosedür, her toplantının içeriğinin özetinin oluşturulması ve her turun sonunda bu özeti yapılacak ortak açıklamalarda kullanmaları için tarafların değerlendirmesine sunmak üzere bir mutabakat olması yeterlidir.

Bununla birlikte, bazı başka durumlarda ve bağlamalarda, üçüncü tarafların yardımı gerekli ve kaçınılmazdır, çünkü bu destek olmadan, ihtilafli taraflar başarı olasılığı olan bir müzakereye girişemezler. Bunun nedenleri arasında taraflar arasındaki aşırı düşmanlık, birbirinin yüzlerini görmeyi reddetme, heyet üyelerinden bazıları sürgünde olduğu için ülke içinde bir araya gelmenin imkansızlığı vb. gibi birçok şey olabilir. Burada arabuluculuğun, farklı rollere sahip çeşitli kişilerin, atılacak adımları belli bir düzen içinde atmaları gereken ve bu arabulucularından bazılarının görünür, bazılarının ise çok gizli ve görünmez olduğu bir süreç olduğunu unutmamamız gerekir. Ancak tüm bunlar gereklidir, öyle zamanlar vardır ki üç veya dört kişi aynı anda farklı görevleri yerine getirebilir.

Gerekli hususları gizli bir biçimde araştırmış olan (kâşifler) ve her iki tarafa da müzakereye başlama koşullarının mevcut olduğunu söyleyebilecek kişiler, esas önemdeki konular hakkında konuşmadan önce oyunun türü ve kuralları üzerinde daha baştan hemfikir olmalıdırlar. Birinin söylenenleri not etmesi, her toplantının özetini çıkarması ve sonunda tarafların onayına sunması her zaman tavsiye edilir. Raporlamayı yapan bu kişi bu nedenle raportör olarak adlandırılır. Bu yöntemle herkes söylenenleri doğruladıktan sonra daha önce yazılanlar artık sorgulanamaz. Söylenen sözler doğrulanır. Bu işi kim yaparsa yapsın, kamuoyunun inancını temin etmekle yetkilidir, yani noter olarak da hareket eden bir kişidir, genellikle de işlevi yalnızca bununla sınırlıdır,

ötesine geçmez. Raportör ve noter normalde aynı kişi olur. Bir diğer figür de sadece izleyen ve dinleyen, toplantılarda fikirlerini belirtmeyen, ancak geriye dönük gözlemler yapan gözlemcilerdir. Bu figürler, dinamiklerin dikkate alınması ve düzeltmeler önerilmesi açısından çok faydalı olurlar.

Bazı olağandışı durumlarda taraflar, notları alan ve onaylanmaları için tarafların değerlendirmesine sunan raportör ve noterin, diyalogun kolaylaştırıcılığı ve moderasyonu gibi daha önemli bir rol üstlenmesi konusunda anlaşabilirler. Gündelik dilde bu kişiye “arabulucu” denir, ancak aslında bu kelimeyi seçmek doğru değildir, zira, daha önce söylediğim gibi, arabuluculuk birden fazla aktörü olan bir “süreç”tir. Velhasıl, “kolaylaştırıcı” konusuna geri dönersek, bu kişiye gerginlik anlarında sözleri kesme; içerikten ziyade metodoloji önerileri yapma; bazı konuları önce alt gruplarda veya teknik ekiplerde tartışmaya davet etme; konuşma sürelerini şekillendirme; koşullar gerektiriyorsa turlar arasına geçici aralar koymada ve bu tarz bir çok konuda güven tevdi edilir. Herkesin böyle bir görevi yapamayacağı açıktır; sadece çok hazırlıklı ve deneyimli insanlar, olay anında tarafsız kalmayı başarabilirler. Ve bu profil ülke içinde bulunmuyorsa dışarıda da aranabilir; bu, üçüncü bir ülke Hükümetinin resmî müdahalesi anlamına gelmez, çünkü o durumda dahil olacak figürler farklıdır. Başka ülkeden birinin katılımı, üçüncü ülkelerin resmî katılımı veya müzakerelerin uluslararasılaşması anlamına gelmez: bu durum yalnızca başka Devletler veya uluslararası kuruluşlar doğrudan ve tamamen resmî bir şekilde dahil olduğunda söz konusu olur.

Ele alınacak çatışmanın çok özel boyutları ve özellikleri olduğunda, devreye girecek bir başka figür de “garantör” ülkeler olabilir, bunların iki farklı işlevi olabilir: birincisi, hem raportör hem noter ve hatta hem de kolaylaştırıcı olarak görev yaparlar; ikincisi, üzerinde anlaşmaya varılan hususları takip eder ve bunların yerine getirilip getirilmediğini teyit ederler. Anlaşmaları izler ve lojistiği kolaylaştırırlar. “Garantör” ülkelerin veya kurumların, hiçbir zaman anlaşmalara tam uyum sağlamaya zorlama yetkisinin olmadığını tekrar hatırlatmak gerekir. Açıkladığım gibi, bu her zaman müzakere eden taraflara kalmış bir şeydir. Bu açıdan kimsenin kendini

aldatmaması gerekir, bunun aksini düşünmek saflık olur. Kriz veya çıkmaz dönemlerinde fikir üretecek bir figür de gündeme gelebilir; bunlar genellikle akademik zemin-den yararlanarak bir durumun kilidini açmaya yardımcı olacak görüşler sunabilirler. Belirli durumlarda, bazen de bir toplantı düzenleyici figüre, tarafları kamuya açık bir şekilde bir araya getirme rolünü üstlenen ve müzakere sürecini başlatan, taraflarca da onaylanan prestijli bir kişi veya kuruma ihtiyaç duyulur.

Özetle, benim görüşüme göre bir müzakereye dahil olan tüm taraflar için açık olması gereken yedi husus vardır:

**1-** Arabuluculuk, birçok aktörün müdahale edebileceği ve çeşitli görevler (kolaylaştırma, gözlem, eşlik, garanti vb.) yapabildiği bir süreçtir. Gerçekten ihtiyacınız olan şeyin ne olduğunu enine boyuna düşünmek ve incelelikle belirlemek gerekir.

**2-** Her tür arabuluculuk rolü, seçilen figür ve onun kapasitesi ne olursa olsun, her iki tarafın da onayını gerektirir. Taraflardan sadece birine arabuluculuk yapmak diye bir şey yoktur (bunlar her halükârda danışman niteliğini haiz olacaklardır).

**3-** Her iki tarafın da güvendiği ve kendi aralarında diyalog kurma kapasitesine sahip bir ekip oluşturmak gibi bir ara formül de vardır. Dikkate alınabilecek başka ara formüller de bulunur.

**4-** Kolaylaştırıcının dışarıdan getirilmesi hususu kabul görürse, bu göreve kim seçilirse seçilsin, bir dereceye kadar her şey sıfırlanmış olacaktır. Taraflardan her birinin kendi planları vardır. Taraflardan biri canının istediği gibi davranmak istiyorsa böyle bir arabuluculuğu talep etmenin bir anlamı olmaz.

**5 -** Arabuluculuk – kolaylaştırıcılık süreci uzun olabilir. Acelesi olanların böyle bir yoldan uzak durması iyi olur.

**6 -** Bu mesele yardımcı aktörleri, onlara verilen süreyi, onların karar verme düzeylerini ve kapasitelerini ve izlenecek metodolojiyi bilmekle ilgili bir meseledir. Her şeyin ayarlanması gerekir.

**7-** Eğer mevcut hükümetle bir arabuluculuk imkânı görülüyorsa, bu durum, gelecekte farklı bir hükümet geldiğinde bu olasılıkların değerlendirilmesine engel teşkil etmemelidir.

### ***Ulusal Diyaloglar***

Bazı çok özel bağlamlarda -genellikle bir çatışma sürecinin ardından gelen siyasi geçiş süreçleri veya geçici hükümetlerle ilgili bağlamlar- toplumun bir kısmı, ülkenin geleceğini tasarlamak, seçkin olmayan yeni bir Anayasa taslağı hazırlamak, hükümet biçimi, ülke modeli vb. üzerinde anlaşmaya varmak için bir Ulusal Diyaloga (bazen buna başka isimler de verilir) katılmaya çağrılır. Bu tür diyaloglar aslında her zaman, en azından başlangıcında, birtakım geleneksel müzakerelemlerle gerçekleşmez, daha ziyade ülkeyi dönüştürmek, uzlaşma yolu aramak ya da sadece değişim vaatleriyle sınırlı kalmak üzere şu veya bu oranda muğlak bir pakt oluşturma girişimidir. Bunlar çok farklı biçimlerde gerçekleşebilirler, ancak her zaman iyi bir metodolojiyi gereksinirler; bu metodoloji genellikle çok karmaşık olur ama [krizden] görece bir başarıyla çıkmak için temel önemdedirler. Daha ziyade anlaşmalar gerçekleştirmeye odaklanan müzakere sürecinden farklı olarak, ulusal diyalogların başka bir işlevi vardır ve bu işlevin sınırları bizatihi süreç tarafından çizilir. Her durumda bunlar, yurttaş katılımı için mekanizmaların araştırıldığı ve hükümet dışı kuruluşlar, iş dünyası, sendikalar, Kiliseler, kadın hareketleri ve yereldeki duruma göre belirli başka kesimler (örneğin yerli topluluklar) tarafından katkı sunulan ve kesimler arası diyalogu teşvik eden forumlardır. Ne var ki, bu diyalogun yalnızca elitler arasında gerçekleşmemesi gibi bir amaç olsa da, katılımcılar seçilirken bu husus sık sık göz ardı edilir. Asıl üzerinde durulması gereken konu ise kapsayıcı olup olmadıkları ve etki güçleridir.

Bu aylar sürececek diyaloglardan, bir yol haritası oluşturulmasına imkân tanıyacak bir dizi öneri çıkabilir ve genelinde bu öneriler daha sonra siyasi partiler tarafından benimsenerek, bu kez gerçekten tüm Devleti ilgilendiren bir değişim ve reform programına dönüştürülür. Bu

diyaloglar, karşı karşıya gelen siyasi aktörler arasındaki müzakerelerin başlangıcı da olabilirler. Son yıllarda ve farklı biçimlerde Afganistan, Bahreyn, Benin, Kongo, Şili, Ekvador, Mısır, Irak, Kenya, Lübnan, Meksika, Myanmar/Burma, Nijer, Mali, Papua Yeni Gine, Paraguay, Kongo DC, Somali, Somaliland, Güney Afrika, Sudan, Togo, Tunus, Ukrayna ve Yemen’de bu tür girişimler gerçekleşmiştir. Bazı önemli aktörlerin yokluğu veya bazı bölgelerin temsil edilmemesi (katılımcıların seçimi ve temsil edilebilirlik seviyeleri sonuç açısından belirleyicidir), bazı tarafların iradesinin olmaması gibi sebeplerle üçüncü ülkeler veya seçilmemiş aktörler tarafından organize edilmeleri nedeniyle (bu diyalogları kimin düzenlediği son derece önemlidir), tam bir gündem oluşturmaya veya tartışmaya olanak vermeyen eksik bir metodoloji kullanılması nedeniyle, görev tanımının belirsiz olması nedeniyle, çok fazla katılımcı (kimi durumlarda binden fazla kişi) olması nedeniyle veya sadece -2018’de Sudan’da olduğu gibi- ordunun vesayetinde üç yıldan uzun süren Geçiş Hükümeti’nin aldatmaca ve zaman kazanma taktiği olması nedeniyle bu girişimlerde gözlemlenen başarısızlık seviyesi dikkat çekicidir. Her durumda, kriz zamanlarında yine de çok etkili olabilecek bu tür diyaloglar için güvenlik ağları ve destek yapılarının oluşturulması önerilir.

Bu diyaloglar, genellikle büyük güçler ve etkili ülkeler tarafından düzenlenen “Uluslararası Barış Konferansları”ndan farklıdır. Bu tür konferanslar, çoğunlukla ev sahibi ülkenin dış politikadaki gücünü sergileme fırsatına dönüşmekte ve gerçek anlamda kapsayıcı bir diyalog olmaktan uzak kalmaktadır, çünkü çatışmanın çözümünde kilit rol oynayacak siyasi örgütler genellikle bu süreçte yer almamaktadır. Bunlar siyasi partiler arasındaki Ulusal Diyaloglar veya demokratik diyaloglar gibi de değildir. Ancak üçlü sosyal diyaloglarla belirli bir benzerlik taşırlar ki Uluslararası Çalışma Örgütü’ne (ILO) göre bu diyaloglar, hükümet temsilcileri, işverenler ve çalışanlar arasında ya da yalnızca işverenler ve çalışanlar arasında ekonomik ve sosyal politikalarla ilgili ortak konular üzerine gerçekleştirilen her türlü müzakere, istişare veya bilgi alışverişini kapsar. Katılımcılar genişletilirse, “genişletilmiş üç taraflı” olarak da adlandırılan ve daha sosyal anlaşmalara ulaşma hedefi olan sivil diya-

loglar haline gelebilirler. Sınırları ve farklılıkları olsa da bu tür diyaloglar siyasi basıncı azaltma mekanizmaları olarak görev görür. Örneğin, 2019’da Honduras’taki Ulusal Diyalog’da anlaşmaya ulaşılamadı ancak hesap verebilirlik, seçim reformu ve insan hakları gibi konularda bağlayıcı olmayan bir anlayış birliğine ulaşıldı.

Bununla birlikte, küçük harfle yazıldığında, ulusal diyalogların çok çeşidi olabilir, bahsettiğim denenmiş örneklerden farklı olan bu tür diyaloglar farklı bağlamlara uyarlanırlar. Aslında devam eden tüm siyasi çatışmalar için, geniş katılımlı, kapsayıcı, şeffaf ve temsiliyete sahip bir tartışma sisteminin yanı sıra, çatışmanın altında yatan konular hakkında ve her zaman fikir birliğine varma çabasıyla yürütülen halkla istişare süreçleri mevcut olmalıdır. Bu alternatif diyalogların yalnızca çok geniş bir yelpazeye yayılan sosyal ve siyasi kesimlerin temsilcileri aracılığıyla ve her zaman dönemin seçim süreçlerine müdahale etmeden yapılması kaçınılmaz olsa da halk katılımından daha demokratik bir şey yoktur. Bu kez büyük harfle Ulusal Diyalog deneyimleri çokça çalışma ve karşılaştırmalara konu olmuştur, bu yüzden de diğer tür tartışmaları doğru ve etkili bir şekilde planlamak açısından, yapılan hatalar ve erişilen başarılarla dair birçok ipucu verebilirler; özellikle çok fazla kutuplaşmış toplumlarda, tartışmadan önce kapsamlı bir şekilde konuşmamız gerektiğini unutmamak gerekir. Sadece tek bir tarafın iç diyaloglarının diyalogdan sayılmayacağı, muhalifleriyle diyalog kurmaya istekli olmaları koşuluyla, siyasi çatışmanın parçası olan herkesin dahil olduğu diyalogların geçerli olacağı açıktır.

### ***Müzakerelerin Aşamaları***

Bir müzakerenin olağan akışındaki aşamalara her zaman saygı gösterilmelidir. Müzakere etmeden önce, tarafların koşullarının ve hazırlığının olup olmadığı araştırılmalıdır. “Kâşif” adını verdiğimiz figürün değerlendirme çalışmalarından bahsediyoruz. Keza, resmî bir müzakerenin öncesinde genellikle az ya da çok gayri-resmî nitelikte diyalogların olduğu bir aşamadan geçilmesinden de bahsediyoruz; bu ön müzakere aşamasının daha önce tarif ettiğimiz diyaloglarla bazı ortak unsur-

ları olsa da onlarla aynı değildir. Bu aşamada araçlar değil ama taraflar bir müzakerede karşı karşıya gelmek için gerekli koşulların mevcut olduğunu teyit etmeye çalışırlar; bu koşulların ilki, ilgili tarafların ciddiyetle oturup müzakere etme konusundaki açık iradelerinin olmasıdır. Bu, zaman kazanmak, güç biriktirmek veya aldatmak için savaş stratejisinden ibaret bir yaklaşımla yapıldığında, müzakere başarısız olur. Bu aşama genellikle oyunun kurallarını belirlemek için de kullanılır: ne, nasıl, nerede, ne zaman ve kiminle yapılacak? Bu beş husus, herhangi bir diyalogun veya müzakerenin tüm aşamaları için geçerlidir. Bu aşamada karşı tarafın güçlü ve zayıf yönleri hakkında da net olmak gerekir. Bu keşif aşamasının ilk oturumlarında “erken diyalog” a benzer bir tarzda, bolca gayriresmî konuşmalar olur. Hangi tür konuşma olursa olsun, bunlar oldukça gayriresmî, anlık gelişen, önceden tasarlanmış bir argüman olmadan, bir gündeme bağlı olmadan ve konular hakkında konuşma ve dinleme edimleri aracılığıyla ve karşılıklı izlenim elde etme isteğiyle gerçekleşir. Fazla bir iddiası yoktur ama genelde iyi bir sonuç elde edilir. Tanıdık olsun olmasın, birileriyle müzakereci bir diyalog içine girmek biraz daha resmî bir süreç gerektirir ve bu diyalogların mümkün olduğunca sorunsuz ilerlemesi için tutumlarla ilgili belirli kurallar konması gerekir. Bu diyaloglarda her ne kadar birçok farklı konudan bahsedilse de genellikle önceden üzerinde anlaşılmış merkezi bir konu bulunur; ancak verimli bir diyalog yalnızca bu ana konuyla sınırlı kalmayıp, bağlantılı veya türev konulara da yayılabilen ve katılımcıları bu konulara dahil edebilen diyalogdur; hiçbir sonuca varılmasa bile, konuşmacılar arasındaki bağı güçlendiren ve buluşmanın ardından karşılıklı anlayışa ulaşma amacı taşıyan bir süreç olmalıdır bu. İleri aşamasında ve ele alınan konuya bağlı olarak, bir diyalog zaten resmî bir müzakereye dönüşecektir, çünkü iyi giderse, taahhütleri ve dolayısıyla bu taahhütlere uyma vaadini (taahhütlerin anlamlı olması için bu vaat yaşamsal önemdedir) içerebilir, çünkü müzakere aşamasında, tarafların taahhütlerini gerçekleştirme kapasitesine sahip olması gerektiği kabul edilir. Anlaşmaların uygulanması, izlenmesi ve uyumun temin edilmesi müzakere sürecinin son aşamalarını oluşturur.

Tarafların her biri, işler zorlaştığında müzakere masasını terk etmenin maliyetini değerlendirmelidir, bu olasılık kaçınılmazdır, bu nedenle de yönetmeyi öğrenmek gerekir. Müzakere sürecinde kriz yönetimi esastır ve her iki taraf da bu tür durumlarla başa çıkabilecek kabiliyete sahip olmalıdır. Müzakere başarılı olursa, anlaşmaların onaylanması için en sonunda halkla istişare sürecinin gerçekleşip gerçekleşmeyeceğine karar verilmesi ve kararlaştırılan hususlara uyumun nasıl temin edileceği konusunda da anlaşmaya varmak gerekecektir.

### **Araç Kutusu**

Bir müzakereye girildiği zaman, hem taraflar hem de kolaylaştırıcı olarak hareket etme olasılığı olan kişi, yukarıda belirtilen temel kurallara uymak kaydıyla çatışmanın çözümünde kullanılabilecek çok sayıda kaynağa sahiptir. Bir araç kutusundan bahsediyorsak, her an ve bağlam için en uygun araçları seçmeyi bildiğimiz bir şeyden bahsediyoruz demektir. Aşağıda en çok kullanılan aletlerin/araçların bir listesini vereceğim; listeye bakarken hepsi farklı ve uluslararası ölçekte çok sayıda vakadan bahsettiğimizi akılda tutalım. Bu liste, müzakereye girenlerin kullanabileceği araçların niceliğini de gösteriyor. Bunların çoğu toplumsal cinsiyet boyutunu da içerebilir.

#### *Diplomatik araçlar:*

- Karşı karşıya gelen taraflar arasındaki doğrudan müzakereler.
- Karşı karşıya gelen taraflar arasında üçüncü şahısların aracılık ettiği müzakereler.<sup>7</sup>
- Ülkelerin yahut bölgesel veya uluslararası organların gönderdiği özel temsilciler.
- Bölgesel veya uluslararası kuruluşların gönderdiği erken uyarı misyonları.
- Olaylarla ilgili gözlem ve müdahale misyonlarının

---

<sup>7</sup> Arabulucu içeren müzakerelerin daha iyi sonuçlar doğurduğu, istatistiksel olarak tanıtlanmıştır. Ancak bu, ille de üçüncü tarafların olması gerektiği anlamına gelmez. Bazen bu gerekli değildir.



gönderilmesi.

- Bir izolasyon sürecinin sonlandırılması.
- Teşvik olarak yaptırımların ve ambargoların azaltılması veya geri çekilmesi.
- Uluslararası kuruluşlarca oluşturulan Siyasi Misyonlar.
- “Akil adam gruplarının” oluşturulması ve müdahalede bulunması.
- Bölgesel nitelikte “üst düzey gruplar”ın veya benzeri grupların oluşturulması.
- Destek ve İzleme Gruplarının veya Dost Ülke Gruplarının oluşturulması.
- Bölgesel veya uluslararası kuruluşlarla entegrasyon beklentileri.

### ***Siyasi araçlar***

- Kapsayıcı geçiş veya ulusal birlik hükümetlerinin oluşturulması.
- Geçiş hükümetlerine bağımsız kişilerin tayin edilmesi.
- Tüm siyasi partilerin ve sivil toplumun katılımıyla “ulusal diyalog” başlatılması yahut çağrısının yapılması.
- Muhalefetin başkanları ve liderleri arasındaki toplantılar.<sup>8</sup>
- Siyasi partiler mevzuatında reform yapılması.
- Siyasi partilerin kurulması için özgürlük tanınması.
- Yasama organlarında yapılacak reformlar.

---

<sup>8</sup> Çeşitli barış müzakerelerinin analizine baktığımızda, karşı karşıya gelen aktörlerin yalnız başlarına görüşme ve birbirlerini kişisel düzeyde tanıma olanağına sahip oldukları andan itibaren olumlu bir değişim olduğunu görüyoruz. Bu buluşmalar, müzakerelerin başlamasından önce olabilir.

- İfade özgürlüğü, barışçıl gösteri ve toplanma özgürlüğü.
- Katılımcı süreçler.
- Referandum ve istişare süreçlerinin gerçekleştirilmesi.
- Ülkede yapılacak değişikliklerle ilgili yerel plebisitler.
- Tüm siyasi güçlerin yasal hale gelmesi.
- Muhalifler için (siyasi, yargısal ve kişisel güvenlik) garantiler tanınması.
- Sürgündeki politikacıların dönüşü.
- Ulusal Uzlaşma Komisyonlarının veya paktlarının oluşturulması.
- Siyasi Diyalog Forumlarının oluşturulması.
- Politikaların planlaması ve siyasi geçiş stratejilerinin oluşturulması.
- Siyasi reformlar için istişare komitelerinin oluşturulması.
- Geçiş Dönemi Paktları.
- Uzlaşma komisyonlarının veya bir Barış ve Uzlaşma Konferansının oluşturulması.
- Basın ve medya mevzuatında reform yapılması.
- Devletin görsel-işitsel medyadaki tekeline son verilmesi.
- Yolsuzlukla mücadele önlemleri.
- Şeffaflık ve hesap verebilirlik.
- Muhalefetin yerel yönetimlerde daha fazla temsil edilmesinin sağlanması.
- Etnik ve dini grupların Parlamento ve diğer kurumlarda temsilini garanti etmek ve/veya artırmak.

- Siyasi ademi merkeziyetçilik (desantralizasyon).
- Kendine ait kimlikleri olan bölgelerde özyönetimin teşvik edilmesi.
- Toplumsal çatışmaların müzakere edilmesi.
- Yerel çatışmalar için erken uyarı mekanizmalarının oluşturulması.

### **Seçimlere ilişkin tedbirler**

- Seçim yasasında reform yapılması, gerekirse bu amaçla misyonların gönderilmesi.
- Seçim Komisyonları Reformları.
- Yeni seçim organlarının oluşturulması.
- Seçim uyuşmazlıklarının düzenlenmesi.
- Seçimlerin yapılması.
- Aynı program etrafında birleşebilmeleri ve çıkarlarını savunabilmeleri için siyasi parti koalisyonlarının oluşturulması.
- Kurucu Meclis Seçimleri.
- Yerel veya bölgesel seçimlerin gözlemciler eşliğinde yapılması.
- Seçim planlama misyonlarının gönderilmesi.
- Farklı ülke ve kuruluşlardan seçim gözlemcilerinin gönderilmesi.
- Seçimlerin özgür, şeffaf ve demokratik bir şekilde yapılması için verilecek taahhütler.
- Seçmen kütüklerinin hazırlanması veya güncellenmesi.
- Tüm adayların iletişim araçlarına güvenli erişimi.
- Seçim sonuçlarını ayrımcılık yapmadan izleyecek komisyonlar.

- Seçim süreçlerini geliştirmek için ekonomik fonların sağlanması.
- Meşru kabul edilmeleri için gereken koşullar mevcut değilse seçimlerin ertelenmesi.
- Biyometrik önlemler olarak seçim hileleriyle mücadele.
- Başkan adayları arasında mutabakat zaptı imzalanması.
- Seçim süreçleri için davranış kurallarının imzalanması.
- Adaylar arasında sözel saldırılara ve şiddete başvurmamak için akitler yapılması (sözlerin silahsızlandırılması).

### **Yasal tedbirler**

- Ceza Kanunu veya diğer kanunların gözden geçirilmesi.
- Sürekli biçimde hukuk mahkemelerinin süzgecinde geçmesini sağlayarak, siyasi hayatın ve karar alma süreçlerinin merkezileşmesinin önlenmesi.
- Ayrımcı kanunların kaldırılması.
- Ulaşılan anlaşmalarla ilişkilendirilmiş ve daha kapsayıcı hale gelmiş bir Anayasal reformun yapılması.
- Anayasal değişiklikleri yapmak için gereken çoğunlukla bir anlaşmaya ulaşmak.
- Siyasi iktidarın kontrolü konusunda düzenleyici taahhütlerde bulunmak.
- Başkanlığın görev ve yetkilerinin sınırlandırılması.
- Yüksek görevlilerin yetkilerinin kısmen sınırlandırılması.
- Başkanlık makamının dokunulmazlığının kısıtlanması.

- Sivil liderlik (orduda).
- Vatandaşlığa erişimin önündeki kısıtlamaların azaltılması.
- Siyasi tutukluların serbest bırakılması.
- Af ve cezadan muafiyet.
- Muhalefetin gözaltına alınan, hapsedilen veya ev hapsinde tutulan liderleri üzerindeki (hareket kısıtlaması dahil) kısıtlamaların kaldırılması.
- Geçici veya Onarıcı Adalet mekanizmalarının kullanılması.

### ***Sosyal ve kültürel önlemler***

- Şiddet yanlısı gençlik çeteleriyle müzakere ve ateşkes.
- Dinsel ve eğitsel alanların, reşit olmayanların radikal söylemlerle ilk temas kurdukları yerler olmasını engellemek.
- Dinsel, dilsel veya kültürel azınlıkları damgalamamak.
- Uzlaşma [veya barışma] törenleri.
- Siyasal ve sosyal faaliyetlere cinsiyet boyutunu dahil etmek.
- Yerli halklarla istişareler.
- Etnik veya dini azınlıkların korunması.
- Etnik veya dini azınlıkların liderleriyle periyodik toplantılar yapılması.
- Azınlık dillerinin tanıtılması.
- Dilin özgürce seçilmesi.
- Nüfus sayımlarının veya etnik köken bilgilerinin kaldırılması.

- Kùltùrlerarası diyalog.
- Dinlerarası diyalog.

### ***Ekonomik tedbirler***

- Ekonomik teŖvikler ve ayrıcalıklar.
- Emtia fiyatlarının dũŖür÷lmesi.
- Gıda ve temel ürünlerin sübvansiyonu.
- Kamu harcamalarında artış.
- Ücret artışları.
- İş yaratma.
- Memurlar için maaş iyileŖtirmeleri.
- Arazilerin yasadışı biçimde kullanımına son verilmesi.
- Arazi uyuşmazlıklarının çözümü için önlemler.
- Arazi örfi hukukundaki düzenlemeler.
- Çevre amaçlı ekonomik fonlar.
- Çevresel etkisi yüksek projelerin geri çekilmesi.
- Doğal kaynakların kullanımına ilişkin yeni mevzuat.
- Madencilik işletmelerine yönelik sınırlamalar.
- Yasadışı mahsullerin ortadan kaldırılması.
- Narkotik üretimine alternatif projeler.
- Kalkınma yardımı yoluyla belli bir ilerlemenin koşullandırılması.
- Ekonomik ademi merkeziyetçilik.
- Çatışmalardan etkilenen veya marjinalleştirilen bölgelere yönelik kalkınma planları.
- Koşullandırılmış ekonomik teŖvikler.

## **Güvenlik tedbirleri**

- Güvenlik sektörü reformu (Birleşmiş Milletler danışmanlar ekibinin görevlendirilmesi dahil).
- Baskıcı grupların dağıtılması.
- Paramiliter grupların dağıtılması.
- Silah toplama programları.
- Silah ticaretinin kontrol altına alınması (gerekirse yaptırımlar uygulanması).

Bu grupta yer alan bazı araçlar için bazı açıklamalar yapmak istiyorum. Birincisi, “havaç-sopa” politikaları arasında seçim yaparken, teşvik odaklı stratejiler genellikle tüm sivil nüfus üzerinde olumsuz etkiler yaratan yaptırım veya ambargoya dayanan stratejilerden çok daha etkilidir.

İkincisi ve bana göre, son yıllarda barış meselelerinde “kapsayıcılık” konusu fazlasıyla mitolojikleştirilmiş, adeta bir efsaneye dönüştürülmüştür. Her ne kadar kapsayıcılık müzakerelerin vazgeçilmez ilkelerinden biri olsa da -çünkü çatışmadaki temel tarafların, hoşumuza gitsin ya da gitmesin, mutlaka temsil edilmesi gerekir- bu müzakere ilkesi zorlanarak yönetim düzeyine taşınmıştır. Oysa yönetim farklı bir meseledir ve esasen seçim sonuçlarına göre şekillenmelidir. “Birlik hükümetleri” veya “geçiş hükümetleri” oluşturmak bazen işe yarayabilir, ancak birçok durumda işe yaramayabilir de; birbirlerinden nefret eden veya kökten farklı düşünen insanlar arasında işin doğasına aykırı bir şekilde karma bir yönetim oluşmasını teşvik etmek ve zorlamak hem akademik hem siyasi açıdan ciddi bir hata olabilir. Karşılıklı iktidar kotalarını tutturmak için tamamen zıt yaklaşımlara sahip birden fazla aktörü olan geçiş hükümetleri oluşturup 50-60 bakanlık uydurmak da iyi bir çözüm değildir. Adil görünebilen bu durum tamamen etkisizdir ve yolsuzluğa kapı aralar.

## ***Her tür müzakerede dikkate alınması gereken hususlar***

Müzakere bir sanattır ama aynı zamanda bir meydan okumadır. Hayli siyasi özen, çevresel görüş, duygu ve davranış kontrolü, gözlemlene ve değerlendirme yeteneği ve upuzun bir liste oluşturacak sayısız husus gerektirir, çünkü neyin daha uygun neyin daha sıkıntılı sonuçlar doğuracağını bilmemizi temin edecek birçok deneyim vardır. Aşağıda, bağlamı ne olursa olsun, her tür müzakerede normal olarak önerilen birkaç tutumu özetliyorum. Bağlamsal ve spesifik olan, her durumda ama özellikle başlangıç aşamasında belirli konuları öne çıkarmaya yarar, çünkü yanlış adımla yola başlamak sürecin gelişimine de ket vurabilir. Bu gözlemlerimi bölüm bölüm ayırarak paylaşıyorum:

### ***Hazırlık süreçleri ve temel gereksinimler***

- Müzakere istekli ve gönüllü olmalı, dayatılmama-  
lı veya zorlanmamalıdır. Hele de bir savaş stratejisi ve karşı tarafı bölme taktiği olarak hiç kullanılmamalıdır. Yapılacak şeye inanmak çok önemlidir. Bu inanç yoksa, işe hiç başlamamak daha iyi olur. Ortada aşırı bir güvensizlik varsa, bu güvensizliğin azalmasını ve birtakım beklentilerin ortaya çıkmasını beklemek gerekir.

- Karşı tarafı geçerli ve gerekli bir özne olarak kabul edin. Müzakere etmeyi reddetmedikçe veya müzakereyi boykot etme niyetinde değilse, hiçbir zaman kilit aktörlerden birini dışarıda bırakmayın.

- Bir müzakereye başlamadan önce hazırlık yapın. Bu çok ciddi bir konudur ve tarafların eğitimi ne kadar dengeliyse, süreç de o kadar simetrik yürüyecektir.

- Teşhis konusunda asgari bir ortaklığa erişmek için meta-çatışma hakkında, yani sorunla ilgili öyküler, olup bitenler ve sorunun kökleri hakkında çokça konuşun. Bu tür sorgulamalar kıymetlidir.

- Ele alırken en uygun araçları kullanmak için çatışmanın tarihsel, politik, kültürel ve sosyal bağlamını bilin.



- Çatışma çok ideolojikse ve ideoloji müzakere gündeminin özü kadar ağır bir yer kaplıyorsa, karşı tarafta önerilmiş olsalar bile, ülke açısından çok önemli konuları bir kenara bırakmamak için ihtiyatlı olmak uygun olur. Değerli olan şey, nadide bir sanat eseri gibi korunmalıdır.

- Anlatılardaki tutku ve bunlara karşılık gelen duygusal ağırlık, korunması önemli olabilecek temel sorunları gözden uzak tutmamalıdır.

- Durumun karmaşıklığını kabul edin ve basitleştirmelerden kaçının. Müzakere etmek, yenilik yapmak demektir.

- Her bir müzakerenin gerektirdiği hiyerarşileri ve becerileri aklınızda tutun. Bu, bir tarafın diğer tarafa boyun eğmesi anlamına gelmez, ancak her bir tarafın ne kadar geri adım atıp ne verebileceğini değerlendirmesi gerekir.

- Her bir taraf, çeşitli bölünmeler sonucu kendi başına hareket eden farklı inisiyatiflerin karışımı değil, tek bir gündemi olan homojen bir taraf olmalıdır. Bu durumlarda, asgari bir gündemde buluşmak için kriterleri bir araya getirmek gerekir.

- nc tarafın arabuluculuğu gerekiyorsa, bunlar tarafsız ve rızaya dayalı olmalı, asla dayatılmamalıdır.

### ***Tutum ve Davranışlar***

- Bir anlaşmayı destekleyen veya engelleyen tutumların (rekabet, işbirliği, taahhüt vb.) farkında olun.

- Müzakere denen şey şantajla, açık meydan okumalarla ve tehditlerle işlemez. Nasıl söylediğiniz de ne söylediğiniz kadar önemlidir. Ortada asgari bir saygı yoksa, hiçbir şey olmaz. Bir güvenin oluşması, daha sonraki bir aşamada gerçekleşebilir.

- Kalıcı olarak diskalifiye olmaktan kaçının: sözleri silahsızlandırın. Rakibin onuruna saldırmayın. Tehdit etmeden yanıt verin.

- Zorbalık ve küstahlık dostunuz değildir. Kişisel itibar ve imaj çok önemli olduğu için karşı tarafı aşağılamayın. Kişinin kendi itibarı konusunda aşırı gayretkeş olması da başarısızlığa yol açabilir.

- Sürekli karşı karşıya gelme stratejisi izleyerek, karşı tarafı toptan yenmeye dönük cepheleştirici tutumları bir kenara bırakın. Sertlik müzakere için uygun bir yol değildir.

- Kendi tarafınızı memnun etmek için değil, karşı tarafı ikna etmek veya onun ilgisini çekmek için konuşun.

- Kuşkulardan veya ikilemlerden korkmayın, onları paylaşın.

- Kendinizi karşı tarafın yerine koyun. Sınırlarınızı bilin.

- Öz-düşünümeye, soruşturmaya ve kendi kendini sorgulamaya değer verin.

- Farklılıkların ortaya çıkmasına yer ve zaman tanıyın.

- Karşı tarafın beklentilerini bilin.

- Yargılarımızı oluşturan kriterleri ve standartları iyi tanıyın.

- Yukarıdakilerden yola çıkarak, biriktirdiğimiz peşin hükümlerden, varsayımlardan, önyargılardan ve klişelerden mümkün olduğunca haberdar olun ve kendinizi bunlardan kurtarın.

- Çok ağır olan ve sadede gelmeyi engelleyen simgesel yüklerin üstesinden gelme yollarını arayın.

- Karşı taraf hakkında sahip olduğunuz algılara, özellikle de olumsuz algılara kıymet biçin.

- Kendinizin ve başkalarının duygularına ve hislerine dikkat edin (kişiselleştirme). Duygusal ateş yükselmesine izin vermeyin.

- Öfke anlarını sakınleştirmek için mola verin. Aşırı

gerginlik zamanlarında kararları erteleyin. Kendi dürtülerimizi de yönetmek gerekir.

- Karşı tarafın korkularını, hayallerini, hikayelerini, anlatılarını, derin kültürünü, acılarını, şikayetlerini, iradelerini, vazgeçilmezlerini ve bunlarla ilgili şeyleri tanıyın.

- Sözlü ve sözsüz iletişimle ilgili her konuya dikkat edin. Aşırı tepkilerden kaçının.

- Kendini savunmaya dönük tutumların aktif dinlemeyi engellediği zamanları tespit etmeyi öğrenin. Dinlemeyi bilmek en önemlisidir.

- Sorunları üzerinde hemfikir olunacak ikilemlere dönüştürün.

- Kelimelere takılmayın. Bazı sözcükler bazı durumlarda kırmızı çizgilere dönüşebilir. Aynı şeyi başka sözlerle söylemek için bile olsa dilinizi değiştirmek kapalı bir yolu açabilir. Buna göstergebilimsel gölgeleme veya semiyotik gölgeleme denir. Yanınızda bir “eş anlamlılar sözlüğü” olması ve bunu kullanmanız iyi olur.<sup>9</sup>

- Kişisel ilişkileri teşvik edin, samimiyet ve güven oluşturun.

- Kişisel olanı, usule dair olanı ve gündem konularını birbirinden ayırın.

- Kendi eksiklerimizi karşı tarafa yükleyen bir yansıtma mekanizması kullanıp kullanmadığımızın farkında olun.

- Bir gözünüz hep gelecekte olsun, geleceğe odaklanın: olası gelecek senaryoları.

---

<sup>9</sup> Buna verilebilecek örneklerden biri İspanya ve Katalonya hükümetlerinin 2020 Şubat'ında yaptıkları ilk toplantı olabilir; bu toplantıda o anda ve herhangi bir gelecekte reforma uğratılabilecek Anayasa'ya uyum gibi zorlu bir konu aşılabilmiş, her tür anlaşmayı kapsayacak “yargısal garanti” terimi tercih edilmişti.

## **Oyunun kuralları ve yöntem**

- Gündem maddelerini tek tek ele almadan önce oyunun yöntemini ve kurallarını çok net bir şekilde tanımlayın. Bu noktalarda anlaşmaya varılmadan resmî bir müzakereye başlanamaz. Yöntemin kötü olması, müzakerelerde başarısızlığa uğramanın ilk nedenlerinden biridir.

- Müzakere ilerledikçe ve hatta en başından itibaren, çevredekilerin ne şekilde davranacağına ilişkin olarak (bunlar her zaman masayı etkilerler) oyunun bazı kuralları müzakere masasının dışında kararlaştırılabilir. Bunlar, Kuzey İrlanda müzakerelerinde uygulanan Mitchell Kurallarına benzer olabilir ama şiddet konusuna o kadar odaklanmaya gerek olmayabilir.<sup>10</sup>

- Müzakere sonunda anlaşmazlık yaşamamak ve anlaşmaları uygulamaya girişmek için verilen yetkiler açık ve net olmalıdır.

- Oyuna giriş koşullarını saptamayın, ancak oyunun kuralları ve biçimi üzerinde anlaşın.

- Gayriresmî ve açık konuşmaları gerçekleştirmek için alanlar bulmaya çalışın. Bu tür durumlara [İspanyolcada] “ormanda yürüyüşe çıkmak” denir.

- Sözcü görevi görececek kişilerin kimliğini tanımlayın.

- Olası dahili veya harici “spoiler”ların [oyunbozanların] nasıl yönetileceği konusunda anlaşın.

- “Her şey kararlaştırılana kadar hiçbir şey kararlaştırılmış sayılmaz” kuralıyla hareket edilip edilmeyeceğini açıklığa kavuşturun.

---

**10** Siyasi sorunları çözmek için demokratik ve yalnızca barışçıl yolların kullanılması; tüm paramiliter örgütlerin tamamen (ve bağımsız taraflarca doğrulanacak şekilde) silahsızlandırılması; tüm tarafların müzakerelerinin seyrini veya sonucunu etkilemek için güç kullanmak veya kullanmakla tehdit etmek yolundan vazgeçmesi; tüm taraflar arasındaki müzakerelerde varılan herhangi bir anlaşmanın şartlarına uyma ve anlaşmanın sonucunun herhangi bir boyutunda değişiklik isteyenlerin demokratik ve yalnızca barışçıl yöntemlere başvurmasını içeriyordu.

- Bir önceki kurala uyulsa bile, müzakerelerin ortasına bazı önlemlerin devreye sokulup sokulmayacağı konusunda fikir birliğine varın, bu da çatışmanın geriliminin azaltılmasına ve rahatlatılmasına yardımcı olur. Bu husus, yazılı olmayan bir biçimde ve kararlaştırılanlara saygı göstermeyi öngören bir “centilmenlik anlaşması” yoluyla yapılabilir.

- Hiçbir şeyin geri döndürülemez olmadığını ve her şeyin değiştirilebilir ve düzenlenebilir olduğunu kabul edin.

- Çekince ve gizlilik seviyelerini tanımlayın. Gizliliğe özen gösterilmesi, yalnızca ortak bildirimler yayımlama konusunda anlaşılması, ayrıca bu beyanların ne zaman yapılacağına belirlenmesi tavsiye edilir. Tarafların her biri aşırı eylemlerden kaçınmalıdır.

- Net bir dil kullanıldığından emin olun. Koşullar [bir anlaşmanın veya uzlaşmanın koşulları] konusunda kafa karışıklığına izin vermeyin. Gerekirse, bunları ek bir belgelerle açıklayın.<sup>11</sup>

- Her bir hususu müzakere etmek ve daha sonra üzerinde anlaşmaya varılmış şeyleri gerçekleştirmek için gereken süreyi gerçekçi bir şekilde değerlendirin. Bu, tüm taraflar için geçerlidir. Geri dönüşü olmayan bir krize neden olacak yersiz baskılardan kaçınmak istiyorsak, hiçbir müzakerenin aceleyle veya kestirme yolla yapılamayacağını bilmeliyiz. Ama müzakereler sonsuza kadar da sürmezler. Sabit tarihler belirlemek ve ultimatolar vermek iyi seçenekler değildir. Bu müzakerelerin seyri ve katılımcıların tavırları -sabır düzeyleri de dahil-, ortada esneklik ve adaptasyon yeteneği varsa, zamanın hızını belirleyecek ve bize söyleyecektir. Hem gereksiz zaman kaybı hem de aşırı sabırsızlık müzakerenin inanılabilirliğini ciddi şekilde etkileyebilir.

---

<sup>11</sup> Kuzey Makedonya'daki barış sürecinden çıkarılan derslerden biri, arabuluculuk ekiplerinin dillerin kullanımı gibi bazı terimleri netleştiremedikleri için farklı yorumlara izin veren Ağustos 2001 anlaşmasında (Ohri Çerçeve Anlaşması (OFA)) kullanılan terminolojinin belirsiz olduğuydı. Afganistan ve Yemen ulusal diyaloglarında, bu figürün görevinin yorumlanması veya bazı terimlerin belirsizliği gibi konularda da anlaşmazlıklar vardı. Bu tür sorunlara daha fazla örnek verilebilir.

- Taraflara daha fazla zaman tanımak için “saati durdurma”nın uygun olup olmadığına bakın. Zaman meselesi söz konusu olduğunda ne kazanıldığı ve ne kaybedileceğini gözeterек durumu dengeleme meselesi öne çıkar.

- “Peki şöyle olursa...?”, “Şu durumda nasıl bir tepki verirsiniz?” gibi açık uçlu sorular sorun.

- Diğer deneyimlerin aynasına onları taklit etmek için değil onlardan esin almak için bakın.

- Üzerinde çalışmaya zor konularla değil, fikir birliği oluşturulabilecek konularla başlayın.

- Başka bir deyişle, karşı tarafın ne dediğini anladığımızdan emin olmak gerekir.

- Ana masanın dışında çalışma gruplarının olup olmayacağı konusunda hemfikir olun.

- “Paralel kanallar”ın kabul edilip edilmeyeceğini belirleyin; yani önemli krizler ortaya çıktığında, her iki taraftan bazı kişilerin resmî müzakere masasında sunulmamış yeni fikirler üzerinde düşünmek amacıyla bir araya gelmelerine izin verilip verilmeyeceğini kararlaştırın.

## **Stratejiler**

- Başlangıçta, her bir tarafın stratejisinin anlaşmaya varmak mı (herkes yeterince kazanır) yoksa sıfır toplam mı (biri kazanır, diğeri kaybeder) olduğunu bilin.

- Hiçbir şey yapmamanın maliyetini hesaplayın, bir anlaşmaya varılamazsa nelerin kaybedileceğini görün ve müzakere yapılan anlaşma için en iyi diğer alternatifin (BATNA, Best Alternative To a Negotiated Agreement) gerçekten bir alternatif olup olmadığından emin olun; zira bu her zaman olanaklı değildir veya [bırakalım en iyiyi] “en kötü” olası alternatif bu olabilir, çünkü ciddi ve resmî bir müzakereye girmek ile daha çatışmacı bir stratejiyi tercih etmek arasında bir hüküm germek gerekir. Karşı tarafın da aynı şeyi düşünüp düşünmediğini sorgulamak aynı derecede önemlidir, çünkü onların da

karşı tarafın BATNA'sını kötüleştirmeye yönelik bir stratejisi olabilir.

- Bir diyalogu terk etmenin ve ardından yeniden müzakereye girişmenin getireceği kazançları ve kayıpları değerlendirin. Pazarlık masasından kalkmanın bir bedeli vardır.

- Bir müzakerenin bir çıkmaza veya tıkanmaya girmesi ille de geri dönülemez bir noktaya gelindiği anlamına gelmez. Derin bir yeniden odaklanma süreci yoluyla veya üçüncü taraflardan gelen yeni girdiler sayesinde şarampolden çıkılabilir.

- Müzakere süreci boyunca ortaya çıkabilecek dönüm noktalarını, dürtüleri veya fırsat pencerelerini fark edin ve bunlardan nasıl yararlanacağınızı bilin.

- Karşı taraftan gelen bir tehdit gerçekten inandırıcı mı yoksa stratejisi gereği baş vurduğu bir blöf mü, değerlendirin.

- Bilmelisiniz ki her tür müzakerede bir şeylerden vazgeçmeniz, bir şeyler alıp vermeniz gerekir. Kasıtlı uzlaşmazlık her tür müzakerenin önüne engel koyar.

- İmkansız istemeyin. Müzakere, ortada elde edilmesi zor talepler olduğunda bile gerçekçi bir tutuma dayanır.

- Her şeyi aynı anda istemek yerine adım adım giden, aşamalı stratejileri kabul edip etmeyeceğinizi netleştirin.

- Hedefler süreç boyunca dönüşebilirler, bunu bilin fakat hedefler hakkında da net olun.

- Çıkarlar ve gereksinimler (yani elde etmeyi gerçekten önemseydiğimiz şeyler) çözümün temelini oluşturabilirler. Ortak çıkarlar olup olmadığını anlayın ve bu bakımdan bazı karşılıklı ihtiyaçlar olabileceğini dikkate alın. Olumlu hususları vurgulayın.

- Konumlar (başlangıçta talep ettiğimiz şey) sağlam olsa da bunların her zaman gerekçesinin açıklanması gerekebileceğini kabul edin.

- Riskler ve iddialardaki asimetrinin zayıflık değil, müzakereler açısından bir erdem olduğunu kabul edin. Cesur inisiyatifler alırken (sorumluluk yükünü üstlenirken) zayıf görünme stratejik korkusunu aşmalıyız. Süreç boyunca kayıpları ve tavizleri dramatize etmekten kaçınmak iyi olur. Bunlara bir şeyin yerini alan başka şeyler olarak bakmak gerekir.

- Referans çerçevelerini (yapılar) ve bunların sınırlamalarını veya etkilerini göz önünde bulundurun.

- Her bir tarafın sahip olduğu bağlantıların, etki gücünün, desteğin ve kitlenin farkında olun.

- Çatışma ve müzakerenin simetrik mi asimetric mi olduğunu saptayın ve liderler arasındaki iktidar ve çıkar ilişkilerini görün.

- Diğer tarafın müzakereye daha hazırlıklı olması, göreceli kapasitelerini ve ikna yeteneklerini alabildiğine yükseltmesi durumunda bir ülkenin veya bölgenin büyüklüğü ve ekonomik düzeyi, ille de daha güçlü olduğu anlamına gelmez. Motivasyon önemlidir.

- Süreç boyunca güven önlemlerinin alınmasını teşvik edin.

- Çatışma veya müzakereyi izleyin, bir tırmanmanın söz konusu olup olmadığını gözleyin.

### ***Müzakere Gündemi***

- Müzakere, sembolik nitelikli şeylerle değil, gündemlerle yapılır.

- Tematik gündem, süreç devam ederken değiştirilebilir veya kademeli olarak ele alınmasına karar verilebilir ama çatışmayı oluşturan tüm konuları kesin bir şekilde kapsmalıdır.

- Bir müzakerenin gündemi genellikle monotematik (tek bir konuya dayalı) değildir, çatışmanın temelinde yer alan şeylerden oluşan bir paket olur. Başından beri karşı taraf için zaten “kırmızı çizgi” teşkil eden tek bir konuyu tartışacaksa, belki de müzakere başlatma-



ya gerek yoktur, çünkü karşı taraf açıkça söz konusu konuyu tartışmayı kabul etmediğini söyleyip geçebilir. Bu önceden açıklığa kavuşturulabilecek bir şeydir.

- Önemli bir konuda (örneğin seçimler) bir anlaşmanın, bir ülkenin ihtiyaç duyduğu diğer askıdaki konuları tartışmanın katalizörü olabileceğini bilmeliyiz. Bunlar genellikle sosyoekonomik ve siyasi konulardır.

- Tematik gündemin öncelikleri olmalı ve bunlar en başından itibaren net olmalıdır.

- Gündem, belirsizliklerden veya genel geçer kavramlardan uzak durarak diğer taraf için açık ve anlaşılır bir şekilde hazırlanmalıdır.

- İlk aşamada, daha en başta, “kırmızı çizgiler”inin olup olmadığını açıkça belirtin. Bunlar ele alınamazsa ve her iki tarafta da esneklik yoksa, müzakere artık devam edemez. Bu her müzakerede uyulması gereken bir zorunluluktur. Bu çizgilere yeniden şekil veya nüans kazandırılabilceğini de unutmayın. Müzakere, birbirine benzer ama birbirinden farklı şeyler bulma sanatıdır. Çeşitli olasılıklar üstüne düşünmek gerekir.

- Özellikle karşı tarafın kırmızı çizgileri konusunda güçlü bir alternatif gündeminiz olsun. Birçok insan için iyi tanımlanmış, somut ve çekici bir teklifle karşılaşmak iyi sonuç doğurur ve bu da mevcut durumu iyiye götürür.

- Müzakere edilecek belirli noktalar için büyük çoğunluk veya net çoğunluk terimlerinin ne anlama geldiğini netleştirin.

- Başlangıçta öngörülmeven ve içeride veya dışarıda açılımlar sunan fırsatlar değerlendirilmelidir. Örneğin, üçüncü bir ülkedeki yumuşama, kendi sorunlarınızın çözümü üzerinde, domino etkisi veya bulaşma etkisi tarzında olumlu bir etki yapabilir.

## **Kriz ve bloklamaların yönetimi**

- Başarısızlıklardan ders alın. Geçmişte yapılan hatalar yeni fırsatların kullanılmasının önüne geçmemelidir, aksi takdirde insanı felç eden bir eylemsizliğe ve atalete düşülür.

- Müzakere girişimleri birkaç yıl sonuçsuz kalırsa ve diyaloga ilişkin bir yorgunluk etkisi ve güvensizlik ortaya çıkarsa, yeni müzakerelere girmek isteyen taraflar, yeni bir girişimin ciddiyetini ve sorumluluğunu gösterebilmek için yurttaşlara yönelik bir eğitim süreci yürütmek durumunda kalacaktır.

- Başlangıçta öngörülmemiş seçenekleri de değerlendirmeye açık olun (gündemi genişletmek dahil).

- Müzakere sürecinin ortasında, taraflardan birinin liderliğinde değişiklik meydana gelirse veya liderler çoğunluk tarafından ve açıkça sorgulanır hale gelirse süreci nasıl ilerleteceğinizi önceden düşünün.

- Yukarıdakilerin bir sonucu olarak, ortaya çıkan olasılıkları göz önüne almak için yaratıcı hayal gücünüzü kullanın.

- Tıkanma durumlarında alternatifler aramak (başlangıçtaki kavramsal çerçeveden çıkmak, yeniden çerçevelemek gibi) her zaman faydalıdır; daha iyi bir anlayışa götürecek yeni bakış açıları oluşturmayı sağlayan üretici matrisler yaratmak gibi.

- Göz önündeki uyumsuzlukları yeniden düşünün ve yeniden tanımlayın.

- “Pastayı büyüterek” yeniden odaklanın ve [konuları] yeniden bağlamsallaştırın.

- Üçüncü şahısların önerebileceği yeni fikirlerden korkmayın. Araç kutusunda her zaman inovasyon (yenilik) bulunmalıdır.

- Süreç boyunca ortaya çıkan tüm anlaşmazlıkları kamuya açıklamayın. Bu tür anlaşmazlıklar kaçınılmazdır.

- Bağımsız sesler bulmaya çalışın. Kriz dönemle-

rinde bu sesler iyi katkılar sunabilir. Akademi, [bu tür sesleri bulmak için] ideal alanlardan biridir.

### **Eşlik Edenler**

- Kolaylaştırma, garantörlük, gözlemcilik, noterlik, dost ülke, temas grupları vb. gibi işlevlere sahip eşlikçilerin (üçüncü tarafların) gerekli olup olmadığına bakın.

- Kötü kolaylaştırıcıların seçiminin veya kolaylaştırıcıların taraflardan biri tarafından reddedilmesinin müzakerelerde en sık görülen kriz faktörlerinden biri olduğunu unutmayın. Kolaylaştırıcılar tarafsız olmalı ve öyle görülmelidirler.

- Bu üçüncü tarafların karar alma kapasitesini tanımlayın ve bu konuda hemfikir olun.

- İşlerin gidişatına ve yanlış anlaşılmanın ortaya çıkıp çıkmadığına bağlı olarak, raportör niteliğindeki bir figürün kabul edilip edilmeyeceğini baştan belirleyin; bu kişinin raporlama dışında işlevi yoktur. Vazgeçilmez değilse, gerekli değildir.

- Aracıların fazla olması kafa karışıklığına, işlev çakışmasına ve verimsizliğe yol açabilir.

- Sivil toplumun müzakere sürecini destekliorsa üstlenebileceği olumlu rolü, desteklemiyorsa ortaya çıkarılabileceği sıkıntıları değerlendirin.

### **Garantiler**

- Anlaşmaların geçerliliğinin ne şekilde doğrulanacağı konusunda anlaşın.

- Nihayetinde son sözü söyleyecek olanın müzakere sürecinin tarafları olduğunu bilerek, mutabık kalınan hususlara uymanın ne şekilde garanti edileceğini düzenleyin. Anlaşmanın içeriğinin ne olacağı henüz bilinmezken, işe bu hususları düzenleyerek başlamayı istemek tehlikelidir. Öncelikle gündem maddelerini ileri sürmeli ve onaylamalı, ardından bunların etkililiğini ve

tam garantisini nasıl temin edebileceğiniz konusunda anlaşmaya bakmalısınız.

### ***Müzakere Sırasında Çatışmanın Yükselmesi Riski***

Bir müzakereye başlarken, özellikle de bazen oldukça uzun sürebilecek bir ön müzakere aşamasından geçilmemişse, güven düzeyinin düşük, buna karşılık şüphe düzeyinin yüksek olması anlaşılabilir bir durumdur. Başlangıç anında, gerçek bir işbirliği içine girme ihtimaline dair şüpheler ortaya çıkabilir; kendi kendine yapılan göndermeler ve duygu yoğunluğu artabilir, taviz verme baskısı artabilir, olumsuz stereotipler güçlenebilir, empati giderek silinebilir, karşı tarafın bireyselliği basılabılır, “biz-onlar” karşıtlığı zirve yapabilir ve nihayetinde mutlak bir karşıtlık (antagonizma) ve “öteki” ile tam bir uyumsuzluk ortamı galebe çalabilir. Bu nedenle, taraflardan en az birinin davranışlarında, algılarında ve konumlarında olumsuzluğun artması riski ortaya çıkabilir. Müzakere edenler ve -eğer varsa- kolaylaştırıcı figürü, bazıları çok ince, bazıları çok belirgin olan bu dinamik sapmalarının ortaya çıkma ve birikme olasılığına dikkat etmelidir. Bunlar ne kadar fazla olursa, bu türden bir tırmanış sürecinde ne kadar çok basamak inşa edilirse, müzakerenin başarılı olması da o kadar zor olur. Bu nedenle, bu tür durumlardan mümkün olduğunca kaçınmak veya en azından onları azaltmak için birçoğu otantik sendromlar olan bu tırmanma basamaklarından bazılarını vurgulamak istiyorum:

- Anlaşmaya varmak için değil bir çatışma stratejisi olarak sahte bir müzakere yürütmek.

- Farklılıklarla diyaloga dayalı bir şekilde yüzleşmeyi bilmemek.

- Farklılıkları benzerliklerden daha büyük görmek (ayırışma).

- Daha en baştan karşı tarafın “kırmızı çizgileri” olan talepler ileri sürmek ve bunları esneklikten uzak bir biçimde ısrarla sürdürmek.

- Temel uyumsuzluklarla karşı karşıya olunduğu

hissini beslemek.

- Pozisyonların/konumların sertleşmesi.

- Konumlar veya talepler dışında temel ihtiyaçlar olduğu nosyonunun kaybedilmesi.

- Tahrik edici ve kişiselleştirilmiş davranışlar (saldırıların bireyselleştirilmesi).

- Daha fazla destekçi ve yeni katılımcı kazanma arayışı (grubu büyütme).

- Başlangıçta iyi niyetle olsa da "biz" ve "onlar" ayrıştırması.

- Bilgilerin seçimi, manipülasyonu ve yanlılığı (iletişimsel filtreler, bilgilerin seçici ve yanlı biçimde işlenmesi, barışçıl davranmayı kolaylaştırabilecek yeni bilgilere erişmenin engellenmesi).

- Olumsuz algılar ve stereotiplerin artması.

- Yanlış yorumlamaların artması (iletişim eksikliği).

- Önyargıların artması.

- Önemli konulardan ziyade sembolik konuların ağırlık kazanması.

- Karşı taraf ile etkileşimin gözle görülür biçimde azalması (izolasyon).

- Karşı tarafın ihtiyaçlarının, isteklerinin, sınırlılıklarının ve eğilimlerinin göz ardı edilmesi.

- Zaman ve enerji kaybı hissi (yorgunluk sendromu).

- Karşı tarafın samimiyeti ve iyi niyeti hakkında soru işaretleri ve şüpheler (atıfların çarpıtılması).

- Gizli unsurlar, dedikodular, komplo (aldatılma sendromu) olduğunu hissetmek.

- Sözlü çatışma.

- Bakış açılarının dayatılması, tartışmanın küçümsemesi (sertlik ve esneklikten uzaklık).

- Postürün ve görünüşün büyütülmesi (sözel olmayan iletişimde olumsuzluk bölgesi).

- Kişinin kendi itibarına aşırı önem vermesi (imgede benmerkezcilik).

- Kendi sorumluluklarından ve hatalarından kaçınma (inkar).

- Olan biten her şey için diğer tarafı suçlamak (yansıtma).

- Karşıt konuların büyütülmesi ve abartılması (değerlendirmede gerçeklik kaybı, kendini gerçekleştiren kehanetler).

- Argümanlardan/savlardan ziyade duyguların egemen olması.

- İşlevsel durgunluk, yalnız bırakılma hissi ve diyalogun değersizleştirilmesi (çıkılmaz).

- Güvensizliğin önemli ölçüde artması.

- Şikayetlerin, rahatsızlıkların ve adaletsizlik duygularının artması.

- Aldatılma hissi (tuzağa düşme sendromu).

- Düşmanın değişmeyeceğine dair kanaat (değişmezlik).

- “Onlar”ın karşısında “biz”in güçlenmesi (ikili karşıtlıkla düşünme).

- Karşı tarafın tamamen gözden çıkarılması (diskalifiye etme, dışlama).

- Kendinizi zayıf gösterecek her tür görevin reddedilmesi (kendini savunmaya vurgu).

- Sözlerin ve geçmiş veya mevcut müzakerelerin yararsızlığına dair kanaat.

- Dönüşü olmayan dinamiklerin tuzağına düşmek (kaçış, düzeltme korkusu, fedakârlık tuzağı [batık maliyet yanılgısı]).

- Göze alınabilecek risk kavrayışının kaybolması (kaçınma).
- Diyalojik olmayan eylemlere başvurma.
- Karşı tarafın teslim olması için karşı karşıya gelme ve rekabetin gerekli olduğuna dair kanaat.
- Zorlama; güçlü düşmanlık ve öfke duyguları.
- Karşılıklı hakaret, tahrik ve aşağılamanın olağanlaşması.
- Aidiyet ve kendi grubuyla dayanışma duygularında güçlü artış olması kutuplaşma).
- Kimliğe geri çekilme ve grup bütünleşmesi (homojenlik).
- Aşırılıkçılık ve radikalliğe övgü, ılımlılığın reddedilmesi.
- Kendi grubunun düşmanca kararlarına ve saldırganlıklarına yönelik eleştirel olmayan kabul ve konformizm (işlevsel uyum).
- Kabul etmeyenlere, isteksizlere, eleştirenlere, retçilere, eşit mesafede duranlara veya muhaliflere karşı dışlayıcılık ve ret (köktencilik).
- Stereotiplerin ve çarpıtılmış görüntülerin egemen hale gelmesi (seçici algı, fanteziler, paranoya).
- Sonun zafer/yenilgi karşıtlığı içinde anlaşılması.
- Karşılıklı taraflar, bireysel özneler olmaktan çıkarak ortak, büyük ve aşağı bir gruba dönüşür.
- Yaratılan negatif görüntüler gerçekliği tamamen bulutlandırır.
- Çatışmanın karmaşık olduğu, hatta bir kökeni olduğu hissini kaybi (aşırı basitleştirme).
- Bir saldırganlığa girişme amacıyla kendi grubunun bütünlüğünü daha da artırma ihtiyacı.
- Geçmiş de dahil olmak üzere çatışma gerçekliği-

nin yeniden yorumlanması (yeni bir kurgusal gerçeğin yaratılması).

- Tüm kötülüklerin ötekine atfedilmesi (aşağılama).
- Karşı tarafın kişiliğinin görmezden gelinmesi (bireylikten çıkarma).



## **Sonuç**

Herhangi bir şekilde örgütlenmiş hiçbir insan topluluğu, genellikle bir tür çatışma yaşamaktan kaçamaz. Özellikle köklü demokrasilere sahip toplumlarda, genellikle barışçıl ve rızaya dayalı olarak çözülen siyasi çatışmalar da buna dahildir. Bununla birlikte, öyle zamanlar olur ki siyasi çatışmalar; güvensizlik, istikrarsızlık, şiddet, çatışma ve düşmanlık ortaya çıkaran bir boyut kazanabilir. Bu çalışmada, düzgün bir şekilde yönetilmedikleri takdirde silahlı çatışmalara kadar gidebilecek bu türden çatışmalara odaklandım. Bunun birçok örneği vardır.

Siyasi çatışmaları ele almanın en iyi yolu, görüldüğü gibi, müzakerelerdir ve müzakerelerin etkili olabilmesi için her zaman belirli gereklilikleri karşılaması gerekir. Bunların hepsi farklıdır ve sıklıkla diğer deneyimlerden dersler çıkarılsa da her bir bağlam özgün bir müzakereyi hak eder. Hiçbir müzakerenin çatışmanın çözümünü garanti etmediği ve her müzakerenin başarısızlıkla bitebileceği doğrudur, ancak çok sık gördüğümüz gibi müzakerenin olmadığı yerde çatışma kesin olarak tırmanacaktır. Bu nedenle, müzakerelerin başarısı birçok faktöre bağlı olsa da onu denemeye ve işler durumda tutmaya hazır olun. Müzakere bir sanattır ama aynı zamanda bir meydan okumadır. Ne kadar zorlayıcı olursa olsun, bu meydan okuma, ilgili tüm tarafların farklılıklarını söylemler ve karşılaştırmalar yoluyla barışçıl bir şekilde çözmeye çalışmasının önüne geçmemelidir. Siyasi çatışmalar iyi bir biçimde müzakere edilirse yalnızca tartışmalara son vermeyi başarmakla kalmaz, aynı zamanda aktörler, kişisel ilişkilerinde ve çatışmaları anlama ve ele alma biçimlerinde de kazanımlar elde edebilirler; böylece gelecekte yeni çatışma durumları ortaya çıktığında da artık bir önceki kriz kadar keskin olmazlar.







## EŞİT, ÖZGÜR VE DEMOKRATİK BİR GELECEK İÇİN BARIŞ VAKFI

Kalyoncu Kulluğu Mah.  
Ömer Hayyam Cad.  
Aydın Apt. No: 40 Kat:1 D:5  
34435 Beyoğlu / İstanbul

**Tel:** +90 212 249 26 54

**Faks:** +90 212 249 26 54

**Web:** [www.barisvakfi.org](http://www.barisvakfi.org)

**E-Posta:** [info@barisvakfi.org](mailto:info@barisvakfi.org)

**Facebook:** /barisvakfi

**Twitter:** /barisvakfi