Bu makalede müzakere nedir? ve nasıl yapılır? sorularına cevap bulmaya çalışacağız:

Müzakere Nedir?

Müzakere, birden fazla kişinin ortak bir konu üzerinde farklı değişkenleri devreye sokarak her iki tarafı da tatmin edecek bir uzlaşmaya ulaşabilmesidir. Bir başka tanıma göre, belli bir gündem üzerinde derin görüşmeler yoluyla bir anlaşmaya varmak üzere farklı milletlerden insanların bir araya gelmesidir. Uluslararası ilişkiler bir manada müzakereler yoluyla yürütülür ve başarılı siyasi ya da ekonomik ilişkiler çoğunlukla başarılı müzakerelerin sonucudur. Müzakere, anlaşmaya varmak için yapılan tartışma ve pazarlık olarak da tanımlanabilir. Temelinde, karmaşık konularda ortaya çıkan fikir ayrılıklarını çözüme ulaştırmak amacıyla karşılıklı görüşme yolu ile ortak bir anlaşmaya varılma çabası yatar.

Müzakereye ihtiyaç duyulmasının nedenleri ve sürecin temel unsurları ders konuları arasında yer almaktadır. Müzakereler, taraflardan her birinin bağımsız bir karar verici olmakla birlikte, amaçlarını tek taraflı olarak gerçekleştirmesi mümkün olmadığı için tarafların karşılıklı olarak birbirlerine bağlı olduğu bir sosyal iletişim ve etkileşim sürecidir.

Müzakere Nasıl Yapılır?

Müzakere süreci genellikle belirli adımları içerir:

- **Hazırlık:** Müzakereye başlamadan önce yapılması gereken önemli bir evredir. Bu aşamada öncelikli ilgi alanları belirlenir. Ayrıca, diğer tarafın öncelikli ilgi alanları, pazarlıkta yer alan her konuda ileriye dönük oyun planı, her pazarlık konusu için asgari kabul edilebilir çözüm ve müzakere başarısız olursa en iyi alternatif (BATNA) belirlenmelidir. Müzakerecinin kendisini ve organizasyonunu tanıması önemlidir. Bu tanımada güçlü ve zayıf yönler analiz edilir. Müzakereci, dost müzakerecinin (karşı tarafın) amaçlarını ve müzakere yapısını anlamaya çalışır.
- **İhtiyacı Belirleme:** Tarafların gerçek hedeflerinin ne olduğu ve bunları başarmak için nasıl bir yol izleyeceklerinin bilinmesi önemlidir.
- **Faydayı Sunma:** Müzakere konularında tercih edilen çözümler ve her konu için açılış talepleri belirlenir.
- **İtirazı Karşılama:** Karşı tarafın argümanları öngörülmeli ve bunlara nasıl karşı konulacağı planlanmalıdır.
- **Pazarlık Yapma:** Müzakere masasında ele alınan maddelerin taraflar arasında nerede ve nasıl değiş tokuş edileceğine (ödünler) karar verilir. Pazarlık taktik ve stratejileri uygulanır. Kazan-kazan ve kazan-kaybet taktikleri mevcuttur.
- **El Sıkışma (Anlaşma):** Taraflar arasında uzlaşmaya varıldığında anlaşma sağlanır. Anlaşma noktaları iki taraf için açık ve yazılı olarak yapılmalı ve saklanmalıdır.
- **Sürdürülebilirlik Sağlama:** Müzakere sonrası durum değerlendirmesi yapılır.

Müzakere Sürecinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

Müzakere sürecinde dikkat edilmesi gereken bazı hususlar şunlardır:

- **İletişim:** Etkili iletişim becerileri önemlidir. Çok fazla konuşmak yerine dinlemek önemlidir.
- **Hedef Belirleme:** Müzakerenin ve müzakerecinin açık bir amacı olmalıdır. Amaçların açıkça belirlenmemesi kötü sonuçlara yol açabilir. Alt ve üst sınırlar belirlenmelidir.
- **Strateji ve Taktik:** Genel müzakere stratejisi belirlenmeli ve müzakere sürecinde hangi taktiklerin kullanılacağına karar verilmelidir.
- **Güven ve Dürüstlük:** Müzakerenin başarısında dürüstlük ve güven unsurları önemlidir.
- **Esneklik ve Denge:** Müzakere sürecinde amaçların belirlenmesi kadar, bu amaçların birbiriyle çatışmaması ve amaçların değişimi gibi durumlara karşı esnek ve dengeli bir yaklaşım gerekebilir.
- **Karşı Tarafı Anlama:** Müzakerede diğer tarafın kim olduğu, onlar hakkında hangi bilgilere sahip olunduğu, öncelikleri ve ilgi alanları araştırılmalıdır. Karşı tarafın pozisyonlarına değil, çıkarlarına odaklanmak önemlidir.
- **Olası Sonuçları Değerlendirme:** Müzakereci, en iyi, beklenen ve en kötü durum senaryoları hakkında net bir fikre sahip olmalıdır.
- **Zaman Yönetimi:** Müzakere oturumlarının süreleri ve araları hakkında prensip kararları alınmalıdır.

Müzakere, karmaşık bir süreç olup, teknik ve sosyal nitelikli yetkinlik unsurlarını kapsar. Uluslararası müzakereler, müzakerecinin daha geniş bir konu kapsamında bilgi ve donanım sahibi olmasını gerektiren ileri bir uzmanlık sahasıdır. Müzakere gücü, müzakere sonucunu doğrudan etkileyen bir pozisyon özelliğidir.