

## **MISIR-İSRAİL MÜZAKERELERİNDE TARAFLARI MÜZAKEREYE İTEN KOŞULLAR VE ÜÇÜNCÜ TARAF<sup>1</sup>**

### *CONDITIONS THAT PUSH THE PARTIES TO NEGOTIATE AND THIRD PARTY IN THE EGYPT-ISRAEL NEGOTIATION*

**Ahmet ATEŞ**

Dr, Meram Sosyal Hizmet Merkezi, ahmetatesciu@gmail.com, Konya/Türkiye

#### **ÖZ**

Müzakereler uluslararası çatışmaların çözümü için etkili bir araçtır. Nitekim müzakere alanında yapılan akademik çalışmalar ve çatışma örnekleri bu iddiayı desteklemektedir. Müzakere metodolojisi incelendiğinde tarafları müzakereye iten koşullar ve üçüncü taraf konularının müzakerelerin başarısına etki eden faktörler olarak ele alındığı görülmektedir. Bu çalışmada bu iki faktörü içine alan geniş bir teorik çerçeve üzerinde durulmaktadır. Buna göre tarafları müzakereye iten koşullar tırmanma ve değişim kavramları ile açıklanmaktadır. Tırmanma şiddet düzeyinin artması sonucunda yaşanan insan kayıpları, alt yapı, yaşam alanı ve ekonomide oluşan zararlar olarak tanımlanmaktadır. Değişim ise uluslararası sistemde, coğrafi koşullarda, tarafların çıkarlarında ve karar alma mekanizmasında yaşanan farklılaşma olarak tanımlanmaktadır. Üçüncü taraf kişi, grup, ya da organizasyonlardan oluşur. Bunlar sürece dahil olarak taraflar arasında güvenin, tatminin, esnekliğin ve bilgi paylaşımının sağlanması, korkuların ve belirsizliğin giderilmesi, ve davranışlarının değişmesine katkı yapar. Ayrıca bu çalışmada, üzerinde durulan teorik çerçeve Mısır-İsrail müzakereleri üzerinde analiz edilerek uygulanabilirliği tartışılmıştır. Tarafları müzakereye iten koşullar ve üçüncü taraf faktörlerinin Mısır-İsrail müzakerelerinin başarısına etki ettiği sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Mısır, İsrail, Müzakere, Çatışma, Üçüncü Taraf

#### **ABSTRACT**

Negotiations are an effective tool in order to resolve international conflicts. As a matter of fact, academic studies in the field of negotiation and conflict examples support this claim. When the negotiation methodology is examined, it is seen that the conditions that push the parties to the negotiation and the third party issues are considered as factors that affecting the success of the negotiations. This study focuses on a broad theoretical framework that covers these two factors. Accordingly, the conditions that push the parties to negotiate are defined by the concepts of escalation and change. The concept of escalation is defined as human losses, infrastructures, habitat and economic damage because of the increasing level of violence. The concept of change is defined as the difference in the international system, geographical conditions, interests and decision making mechanism of the parties. A third party consists of a person, group, or organization. These contribute to provide trust, satisfaction, flexibility and sharing of information, and elimination of fears and uncertainty, and the changing of their behaviour among the parties. In addition, the maintained theoretic framework is analysed on the Egypt-Israel negotiations in order to discuss its applicability. It was concluded that the the factors of conditions that push the parties to the negotiation and third parties had an impact on the success of the Egypt-Israel negotiations.

**Keywords:** Egypt, Israel, Negotiations, Conflict, Third Party

#### **1. GİRİŞ**

Çatışma üzerine yapılan akademik çalışmalar incelendiğinde, akademisyenlerin müzakereleri uluslararası çatışmaların çözümünde etkili bir araç olarak kabul ettiği görülmektedir. Çatışma ve müzakere alanında kendilerinden sıkça söz edilen Zartman ve Galtung gibi akademisyenler çalışmalarında bu iddiayı desteklemektedir. Bunların dışında da pek çok akademisyenin aynı görüşte olduğu iddia edilebilir. Akademik çalışmaların dışında da müzakerelerin çatışmaları çözüme kavuşturmada etkili bir araç olduğunu kanıtlayan

<sup>1</sup> Bu çalışma, Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Uluslararası İlişkiler Ana Bilim Dalında tamamlanan "1952-2011 Yılları Arası Mısır Dış Politikası" başlıklı yüksek lisans tez çalışmasından yararlanılarak hazırlanmıştır.

örnek vakalara rastlamak mümkündür. Kısaca teoride olduğu gibi pratikte de müzakerelerin çatışmayı çözmede etkili bir araç olduğu kabul edilmektedir.

Müzakere metodolojisi incelendiğinde iki konunun müzakerelerin başarısına etki ettiği görülmektedir. Bunlardan ilki çatışma çözümünde müzakerenin taraflar önünde bekleyen ve çözüm için hemen başvurulabilecek bir araç olduğu yönündeki ön kabullenmedir. Fakat uluslararası çatışma örnekleri incelendiğinde, tarafların doğrudan müzakere masasına oturmayı kabul etmediği, onları bir takım şartların müzakere yapmaya zorladığı görülmektedir. İkinci olarak çatışma metodolojisinde önemli bir yaklaşım olarak kabul edilen üçüncü taraf müzakerelerin yapısal bir unsuru olarak kabul edilmektedir. Bu yaklaşıma göre kişi, grup ya da organizasyonlardan oluşan üçüncü taraf birinci, ikinci ve üçüncü düzey aktör yaklaşımları bağlamında sürece dahil olabilmektedir.

Mısır ile İsrail arasında Camp David'de yapılan müzakereler bölgede barışın sağlanması adına önemli bir gelişme olarak görülmüştür. Bu görüşmeler incelendiğinde tarafları müzakereye iten koşullar ve üçüncü taraf konusunun müzakere sürecine yansıtıldığı görülmektedir.

Bu çalışmada müzakere ve çatışma metodolojisi içinde biçimlenen tarafları müzakereye iten koşullar ve üçüncü taraf konularındaki yaklaşımlar incelenerek teorik bir çerçeve çizilecektir. Dahası bu teorik çerçeveyi oluşturan tüm unsurlar sırasıyla ortaya konulurken Mısır-İsrail müzakereleri üzerinde analiz edilecek ve uygulanabilirliği tartışılacaktır. Bu sayede teori ve pratik arasındaki bağlantı kurularak ortaya çıkan bu teorik çerçevenin daha güçlü bir zemine oturması sağlanacaktır.

## 2. TARAFLARI MÜZAKEREYE İTEN KOŞULLAR

Müzakere metodolojisi incelendiğinde, Isoaho ve Tuuli ile Zartman ve Faure gibi (Isoaho ve Tuuli, 2013; Zartman ve Faure, 2005) istisna isimlerin dışındaki pek çok akademisyenin müzakerelerin yapıldığı görüşme, anlaşma ve uygulama safhalarına odaklandığı görülmektedir. Örneğin Fisher, Ury ve Patton 'Evet' Boyun Eğmeden Anlaşmaya Varmak adlı çalışmaları ile müzakere metodolojisine prensipli yaklaşımı kazandıran önemli isimlerdir (Fisher vd., 2016). Buna karşın onların tarafları müzakereye iten nedenleri geri plana ittiği görülmektedir. Benzer bir duruma John Galtung'un Çatışmaları Aşarak Dönüştürmek adlı eserinde de rastlamak mümkündür (Galtung, 2009). Bunların dışında Brown ve Zasloff, Nieuwmeijer, Michael, Singh, Faure gibi çok sayıda akademisyenin tarafları müzakereye iten koşulları ele almadan müzakere (Brown ve Zasloff, 1998; Nieuwmeijer, 1998; Watkins, 2002; Singh, 2006; Faure, 2009) safhalarına odaklandığı görülmektedir. Tüm bunlara karşın müzakere süreçlerinde tarafları müzakereye iten koşulların ele alınması bir mecburiyettir. Nitekim tarafların müzakere konusundaki samimiyetlerinin kavranmasında bu önemli bir parametre olarak kabul edilebilir. Çünkü tarafların müzakere ve barış konusundaki samimiyetleri başarı ile doğrudan ilişkilidir. Örneğin Sierra Leone'de 1996'da Hükümet ile Devrimci Birleşik Cephe RUF arasında başlayan müzakereler Abdijon anlaşmasıyla sonuçlanmasına karşın, taraflar barış ve müzakere konusunda samimi olmadıkları için başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Taraflar bu anlaşmayı uygulamaya geçirmemiş ve yeniden şiddete başvurmuşlardır (Woods ve Reese, 2008: 32-34; Hirsch, 2001: 68; Keen, 2005: 203-205). Bu anlaşmanın başarısızlıkla sonuçlanmasında tarafları müzakereye iten koşulların yani olgunlaşmanın sağlanamaması etkili olmuştur. Kısaca olgunlaşma sağlanamadığı için taraflar birbirlerine karşı samimi davranmamıştır. Öbür yandan Güney Afrika ve Kuzey İrlanda çatışmalarında olgunlaşmanın sağlanması tarafları müzakere ve barış yapma konusunda samimi yapmıştır. Böylece taraflar başarılı bir müzakere yürütmüş ve barışı sağlamıştır.

Tarafları müzakereye iten koşullar olgunlaşma olarak tanımlanmakta ve tırmanma ve değişim alt başlıkları altında incelenmektedir. Uluslararası çatışmaların tırmanması, taraflar arasında şiddetin artması ile doğrudan ilişkilidir. Taraflar eğer şiddeti bir çözüm olarak görüyorsa şiddet yoğunluğu artacak ve bunun sonucunda insan kaybı dahil olmak üzere büyük bir yıkım yaşanacaktır.

İnsan kaybı çatışmanın tırmanması konusunda üzerinde durulması gereken önemli bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır. Şiddetle birlikte insanların hayatını kaybetmesi çatışmanın derinleşmesine neden olurken, çözümden daha da uzaklaşılması anlamına da gelmektedir. Galtung'a göre çatışmada yaşamını kaybeden her bir insan geride 10 mağdur bırakmaktadır. Bunlar aileler, dostlar, komşular ve iş arkadaşları olabilmektedir. Bu mağdurlar kitlesi, taraflar arasında oluşan kin ve nefret geleceğe taşıyarak çatışmanın daha da derinleşmesine neden olmaktadır. Böylece her gün şiddet yeniden doğmaktadır (Galtung, 2009: 106). Ancak diğer durumlarda olduğu gibi insan kaybı konusunda da bir tahammül noktası vardır. Toplumların tahammül noktaları yapısal ve kültürel farklılıklar nedeniyle değişkenlik gösterebilmektedir. Örneğin Demokratik Kongo'da hükümet güçleri ile KN (Kamuina Nsapu) militanları arasında 2017 yılı içinde yaşanan çatışmalarda 4,000 insan hayatını kaybetmiş ve 600,000 fazla insan yaşadıkları yerlerden göç etmek zorunda

kalmışlardır. Taraflar yaşanan ölümlere rağmen müzakereye başvurmamışlardır. Öte taraftan Filipin hükümeti ile NPA arasında yaşanan çatışmalarda 90'dan fazla insanın hayatını kaybetmesi, tarafları müzakere iten önemli bir neden olmuştur (Conflict Barometer, 2017). Bu iki örnek toplumlarda tahammül eşiğinin değişken olduğunu göstermektedir. Konumuza dönecek olursak, tarafların şiddet sonucunda insan kaybetmesi müzakerelerin başlamasında önemli bir faktör olarak kaşımıza çıkmaktadır. Nitekim Güney Afrika, Kuzey İrlanda, Endonezya ve Mısır-İsrail gibi pek çok çatışma örneğinde yaşanan insan kayıplarının tarafları müzakereye zorladığı savunulabilir.

1967 ve 1973 Arap-İsrail savaşları incelendiğinde ciddi insan kayıplarının yaşandığını görmek mümkündür. Bu iki savaşta Mısır 20.000, İsrail ise 3.000 civarında askerini kaybetmiştir. Bunların dışında binlerce sivil ve askerde yaralanmıştır (Oren, 2002: 305; Cleveland, 2008: 418; Catherwood, 2006: 208-209). Bu veriler 10 mağdur üzerinden yeniden hesaplandığında, savaşın ülkeler üzerinde ciddi sosyo-psikolojik ve ekonomik sorunlar doğurduğu iddia edilebilir. Kısacası toplum bazında oluşan tepki ülkeleri barış görüşmelerine iten bir faktör olarak değerlendirilebilir.

Şiddetin tırmanması insan kayıplarının yanı sıra alt yapı, yerleşim yerleri ve ekonomi üzerinde de önemli bir yıkıma neden olduğu bilinmektedir. Şiddet sonucunda alt yapının zarar görmesi gıda güvenliğini ve temiz suya erişimi tehdit etmektedir. Ekonomide yaşanan olumsuzluklar işsizliği arttırırken, başta sağlık giderleri olmak üzere sosyal hizmetlerin sürdürülebilirliğini engellemektedir. Yerleşim yerlerinde yaşanan yıkım ise insanları göçe zorlamakta bu da ülke içindeki ya da göç güzergahındaki diğer ülkelerde sosyo-kültürel ve sosyo ekonomik ahengi olumsuz etkilemektedir. Yıkım bağlamında ele alınan alt yapı, yerleşim yerleri ve ekonomi konusundaki tüm bu gelişmeler, tarafların şiddet yerine müzakereyi bir seçenek olarak görmesinde etkili olmaktadır. Örneğin Filipinler çatışmasında yaşanan insan kaybı kadar ekonomi ve alt yapıda yaşanan yıkım da ateşkesin ilan edilmesinde önemli birer faktör olmuştur. NPA Filipinlerin farklı bölgelerindeki elektrik santrallerine saldırmıştır (Conflict Barometer, 2017). Bunun sonucunda hükümet hem alt yapı hizmeti verememiş hem de ekonomik açıdan zarar etmiştir. Taraflar iletişim kanallarını yeniden kurmuş, müzakerenin ilk şartını başarıyla yerine getirmiştir. Kısaca çatışmayı yatıştırmak için şiddete son vermişlerdir.

1967 ve 1973 Arap-İsrail savaşları sonucunda başta siyasi sınırlar olmak üzere alt yapı ve ekonomi konusunda pek çok sorunun ortaya çıktığını görmek mümkündür. 1967 savaşında Ürdün Batı Şeria'yı, Suriye ise Golan tepelerini kaybetmiştir. Mısır ise Sina yarım adasındaki petrol kuyularını kaybetmekle kalmamış Süveyş kanalının gelirlerinden de uzunca bir süre mahrum kalmıştır (Cleveland, 2008: 377-378). Bunların dışında milyonlarca dolar değerinde askeri araç ve teçhizat kaybı yaşanmıştır (Oren, 2002: 3006). Bu kayıpların telafisi için ayrılan ekonomik kaynaklar başta Mısır olmak üzere İsrail üzerinde de müzakere için bir baskının oluşmasına neden olmuştur. Nitekim ABD, İsrail'e yaptığı ekonomik yardımların bir benzerini Mısır'a yapmayı taahhüt etmiştir. Böylece Mısır, İsrail'den sonra ABD'den en fazla dış yardım alan ülke konumuna gelmiştir.

Değişim uluslararası siyasi koşullarda, tarafların çıkarlarında, karar alma mekanizmalarında ve coğrafi şartlarda yaşanan farklılaşma olarak tanımlanabilir. Bahsedilen alanlarda yaşanacak farklılaşma, çatışan tarafları müzakereyi bir seçenek olarak görmesinde etkili olabilir.

Taraflar uluslararası siyasi koşullarda yaşanan değişimler sonucunda müzakereyi bir seçenek olarak kabul edebilir. Uluslararası sistemde yaşanan değişimler ve ülke içindeki siyasi mekanizmalarda yaşanan dönüşümler bu bağlamda değerlendirilebilir. Örneğin 11 Eylül saldırıları sonrasında ABD'nin küresel ölçekte teröre savaş ilan etmesi, bazı çatışmalarda müzakerenin bir seçenek olarak kabul görmesinde etkili olmuştur. LTTE 2002 yılında Sri Lanka'da hükümet ile müzakere yapmayı kabul etmiştir (Çınar, 2013). LTTE'nin hükümet ile müzakere masasına oturmasında ABD öncülüğünde küresel ölçekte ilan edilen terör ile savaş doktrini etkili olmuştur. Nitekim LTTE, uluslararası resmi tanınmışlığı olan Sri Lanka hükümeti karşısında elinin zayıfladığının farkına varmıştır.

Tarafların çıkarlarında yaşanan değişim müzakerelerin başlamasında oldukça etkilidir. Uluslararası siyasi çatışmaların önemli çoğunluğu tarafların çıkarlarının örtüşmemesinden çıkmaktadır. Heidelberg Enstitüsünün veri tabanında yayınlanan çatışma verileri incelendiğinde, küresel ölçekte yaşanan 200 çatışmanın toprak, ulusal güç, uluslararası güç ve kaynak gibi çıkarlar nedeniyle yaşandığı görülmektedir (Heidelberg Institute for International Conflict Research, 2018). Fakat bu çıkarlarda yaşanacak değişimler çatışmanın olumlu yönde değişimine etki edebilmektedir. Bu bağlamda sıkça başvurulan örneklerden biri de Peru ile Ekvator arasında yaşanan sınır çatışmasıdır. Taraflar uzun yıllar boyunca egemenlik kaygısı

nedeniyle çatışmışlardır. Zamanla tarafların egemenlik kaygısı değişmiş ve gelişim için müzakere etmeye ve anlaşmaya karar vermişlerdir (Zartman ve Faure, 2005: 12).

Karar alma mekanizmasında yaşanan değişimlerde müzakereler için uygun ortamın oluşmasına imkan verebilmektedir. Bu bağlamda verilebilecek örneklerin başında Güney Afrika çatışması vardır. P. W. Botha'nın Devlet Başkanı olması ile birlikte karar alma mekanizmasında tam bir dönüşüm yaşanmıştır. Ülkede görmezden gelinen çoğunluk sonunda muhatap alınmaya karar verilmiştir. Nelson Mandela ile görüşmeler başlamış, o ve diğer ANC liderleri serbest bırakılmıştır. Müzakereler başarılı şekilde yürütülmüş ve taraflar sonunda barış anlaşması imzalamıştır (Ottaway, 1993: 1; Zartman ve Faure, 2005: 12).

Yukarıda üzerinde durulan uluslararası siyasi koşullar, tarafların çıkarları ve karar alma mekanizmasında yaşanan değişimler Mısır-İsrail çatışmasının müzakere ile sonuçlanmasına etki eden faktörlerdir. Sedat'ın Mısır'da Cumhurbaşkanı olması, ülkenin çıkarları ve iktidar anlayışında yaşanan değişimi ifade etmiştir. Sedat, Sovyetlerin Mısır'a yeterince destek vermemesini daha önce İsrail ile yapılan ancak kaybedilen tüm savaşlarının ana nedeni olarak görmüştür. Ona göre ABD İsrail'e oldukça büyük yardımlar yapıyor, bunun karşılığında Mısır'ın Sovyetlerden aldığı yardımlar onu savaşlarda galip getiremiyordu. ABD 1970'lerin başında İsrail'e daha fazla askeri ve ekonomik yardım yapacağını ilan etmiştir. Buna karşı Sovyetler, Mısır'a vermeyi taahhüt ettiği askeri ve ekonomik yardımları imzalanan 15 yıl süreli dostluk anlaşmasına rağmen vermemiştir (Wagner, 2007: 65-66). Böylece Mısır, Sovyetler ile ilişkileri yeniden gözden geçirip ABD ile yakınlaşmaya çalıştı. Bu çerçevede Sedat ülkede bulunan tüm Sovyet danışmanları 1972 yılında sınır dışı etti. Bu gelişme ile Mısır, ABD'ye müzakere etmeye hazır olduğunun sinyalini de vermiştir. Kısaca yaşanan iktidar değişimi ile çıkarlar yeniden gözden geçirilmiş ve ABD ile ilişkilerin yeniden kurulması gerektiği anlaşılmıştır. 1973 yılında yaşanan Yom Kippur Savaşı Uluslararası Siyasi Koşullarda yaşanan değişimler kapsamında değerlendirilebilir. Mısır yaşanan bu savaşta ilk kez İsrail'i yenilginin eşğine getirmiştir. Bu İsrail ve ABD cephesinde bir panik havası yapmıştır. Öte taraftan aynı yıl Arap ülkeleri hem İsrail'e hem de ABD'ye bu savaş nedeniyle tepki göstermişlerdir. 1973 yılında yaşanan OPEC petrol krizi bu tepkinin eylem boyutunu oluşturmuştur. Bu gelişmeler karşısında ABD bölgede barışın elzem olduğunu kabul etmiş ve Mısır ile yeniden ilişki kurmanın yolunu aramıştır. Bu çerçevede Mısır ile İsrail'in müzakere masasına oturması önemli bir adım olarak görülebilir (Cleveland, 2008: 418; Catherwood, 2006: 208-209).

Mısır-İsrail müzakerelerinde etkili bir faktör olmamakla birlikte coğrafi değişimler müzakerelerin başlamasına etki ettiği kabul edilmektedir. Örneğin Endonezya'da hükümet ile GAM arasında yaşanan çatışmalar bu kapsamda verilebilecek örneklerdir. Hint Okyanusunda 2004 yılında meydana gelen Tsunami Endonezya'da binlerce insanın hayatını kaybettiği bir felakete neden olmuştur. Bu felaketin yaşandığı bölgede GAM güçlü olmasına karşın, hükümet bölgeye ciddi insani yardımlar yapmıştır. Böylece taraflar arasında iletişim kanalı kurulmuş ve müzakereler daha sağlam temeller üzerinde yeniden başlamıştır (Isoaho ve Tuuli, 2013: 28).

### 3. ÜÇÜNCÜ TARAF

Üçüncü taraf müzakere metodolojisinde önemli bir alt başlık olarak kabul edilmektedir. Üçüncü taraf kişi, grup ya da organizasyonlardan oluşabilmektedir. Çatışmanın bir paydaşı olmayan üçüncü taraf çatışmaya dahil olur ve çatışan tarafların sağlıklı bir müzakere süreci yaşamalarına katkı yapar (Bercovitch, 2003: 6; Bercovitch, 2008: 19; Reimann: 2004). Galtung, Powell ve Isoaho ve Tuuli gibi müzakere üzerine çalışan isimlerin yapmış olduğu çalışmalar çatışmalarda üçüncü tarafın müzakere sürecine katkısını destekler pek çok iddiayı içinde barındırmaktadır (Galtung, 2009; Powell, 2014; Isoaho ve Tuuli, 2013). Üçüncü taraf arabuluculuk, hakemlik, danışmanlık, uzlaştırma, dostça girişim ve araştırma ve soruşturma gibi müdahale şekillerini kullanarak sürece dahil olabilir (Ropers, 1997; Lewicki, 1992; Bilder, 1986). Ancak bu alanda yapılan çalışmalar incelendiğinde müdahale şekillerinin birden çoğunu içinde barındıran birinci, ikinci ve üçüncü düzey aktör yaklaşımının geliştirildiği görülmektedir. Nitekim üçüncü taraf konusu bağlamında bu aktör yaklaşımlarının yoğun şekilde ele alındığını görmek mümkündür. (Reimann, 2004: 46; Axt vd., 2006).

Üçüncü tarafın sürece dahil olduğu müzakere süreçlerinde arabulucudan güvenin sağlanması, korkuları gidermesi, tatminin sağlanması, esnekliğin oluşturulması, bilgi paylaşımının oluşturulması, belirsizliğin giderilmesi ve davranışlarda değişiklik sağlanması beklenir. Mısır ile İsrail arasında yapılan görüşmelerin başarılı şekilde sonuçlanmasında bu kriterlerin etkili olduğu savunulabilir. Ayrıca bu görüşmelerde birinci düzey aktör yaklaşımının uygulamaya konulduğunu görmek mümkündür. Çünkü birinci düzey aktör yaklaşımına göre sürece dahil olanlar sivil askeri liderler olmalıdır. Bu aktörler arabuluculuk rolü üstlenerek resmi yöntemleri uygularlar. Kısaca daha resmi düzeyde bir müzakere süreci ortaya çıkar (Reimann, 2004).

1973'de Yom Kippur savaşı sonrasında ABD Dış İşleri Bakanı Henry Kissenger ile ortaya çıkan mekik diplomasi, çatışmanın yönetilmesine imkan sağlamıştır (Marsot, 2007: 157). Dönemin ABD başkanı Jimmy Carter üçüncü taraf olarak sürece dahil olmuş ve İsrail ve Mısır liderlerinin bir araya gelmesine katkı yapmıştır (Nelson ve Eisenhower, 1995: 113; Quandt, 2016: 5). 1978'de Mısır ve İsrail müzakere masasına oturmuşlardır. Taraflar arası görüşme on iki gün boyunca devam etmiş ve sonunda anlaşmaya ulaşılmıştır (Balaj, 2000: 181).

Taraflar arasında güven oluşmadan sağlıklı bir müzakereden söz etmek mümkün değildir. Çünkü birbirine güvenmeyen taraflar işbirliği yerine daha fazla kazanmayı hedef olarak kabul ederler. Bu çerçevede onlar için karşı tarafın kaybetmesi sürecin doğal bir getirisi (Francis, 2002; Keast ve Waterhouse, 2014). Fakat bu tür kazan-kaybet yaklaşımlar müzakereler, taraflar arasındaki ilişkiyi rakiplik düzeyinde bir irade yarışına sokar. Ancak konular üzerine girilen mücadelelerin başarıyla sonuçlandığını gösteren örnek neredeyse yoktur. Örneğin Sri Lanka'da 2002 yılında başlayan müzakere süreci tarafların kazan kaybet anlayışını benimsedikleri bir rekabete dönüşünce başarısız olmuştur (Çınar, 2013). Buna karşın güven odaklı kazan kazan anlayışının benimsendiği Güney Afrika, Endonezya, Kolombiya ve Kuzey İrlanda gibi pek çok müzakerede örneğin başarılı bir şekilde sonuçlanmıştır. Carter, müzakerelerin başarıya ulaşmasında korkuların giderilmesi ve güvenin tesis edilmesini temel şart olarak görmüştür. Nitekim Mısır-İsrail müzakerelerin ilk safhası güvensizliğin hakim olduğu kazan-kaybet anlayışı üzerine şekillenmiş sonrasında kazan-kazan anlayışına dönüşmüştür. İlk hafta İsrail, Sina ve Filistin konusunda taviz vermeme konusunda kararlı bir duruş sergilemiştir. Mısır da benzer şekilde taviz vermeme konusunda direnmiş ve hatta süreçten ayrılma tehdidinde bulunmuştur. Fakat taraflar arasında kazan-kazan odaklı güvenin oluşması sayesinde barış anlaşması imzalanmıştır. Dahası Sedat ve Begin aynı yıl Nobel barış ödülünü birlikte alarak güven odaklı bir müzakere yürüttüklerini göstermişlerdir.

Müzakere süreçlerinde tarafların istek, ihtiyaç, korku, endişe ve umutlarının karşılanması ve onların tatmin olmalarını sağlamak sürdürülebilir barış için önemlidir. Furlong bu iddiayı destekleyerek tatmin üçgenini işaret etmiştir. Ona göre asli, prosedürel ve psikolojik konuları içine alan bir sürecin oluşturulması müzakerelerin başarısına önemli katkılar yapmaktadır. Furlong'a göre asli konu somut çıktılar ile doğrudan ilişkilidir. Ona göre tarafların ateşkes yapması ya da anlaşma metnini imzalaması gibi somut bir çıktı yoksa başarıdan söz etmek mümkün değildir. İkinci olarak Furlong müzakere sürecinde işletilen prosedürün önemli olduğuna vurgu yapmaktadır. Kısaca tarafların ulaştığı anlaşma ne kadar kapsayıcı, şeffaf bir süreç işletildi mi, taraflar tehditle mi anlaşma yapmayı kabul etti? gibi soruların cevabı aranır. Üçüncü olarak tarafların psikolojik olarak müzakeren memnun kalması hedeflenir. Taraflar iddialarında haklı olduğunu duymak ister, bu bağlamda taraflardan birinin özür dilemesi önemli bir başlangıç olabilir (Furlong, 2005: 61-62). Örneğin Güney Afrika'da 1995 yılında kurulan Hakikat ve Uzlaşma Komisyonu geçmişte yaşananlardan dolayı mağdurların ailelerinden özür dileyerek psikolojik tatmin sağlamıştır (Wilson, 2001).

Mısır ile İsrail arasında yapılan müzakerelerde Furlong'un tatmin üçgenini gözlemlemek mümkündür. Bu süreçte ABD üçüncü taraf olarak çatışan tarafları motive ettiği unutulmamalıdır. Mısır-İsrail müzakerelerinde asli konularda pek çok adım atıldığı görülebilir. Mısır Cumhurbaşkanı Sedat'ın Kasım 1977'de Kudüs'e gitmesi, çatışmayı sona erdirmeye yönelik atılan en somut adım olarak kabul edilebilir. Çünkü Mısır bu ziyaret sonucunda İsrail'i resmen tanıdığını ilan etmiştir (Cleveland, 2008: 421-422). Ayrıca Mısır Camp David'de müzakere yapmayı kabul ederek İsrail'in bölgedeki meşru varlığını kabul ettiğini tasdik etmiştir. Bu iki gelişme müzakerelerin ihtiyaç duyduğu asli konularda atılan adımları göstermektedir.

Prosedür bağlamında taraflar süreci şeffaf bir zeminde ve ilkesel olarak yürütme konusunda oldukça titiz davranmışlardır. Örneğin İsrail ve Mısır aralarında yaşanacak anlaşmazlıkları güç kullanarak ya da güç kullanma tehdidi ile çözme girişiminde bulunmayacaklarını taahhüt etmişlerdir. Ayrıca taraflar aralarındaki sorunları doğrudan yapacakları müzakereler ile çözmeyi kabul etmişlerdir. Bu bağlamda anlaşmazlıkların barışçıl yolla çözülebilmesi için BM antlaşmasının 33. Maddesine başvurulması taraflarca kabul görmüş, Gazze ve Batı Şeria sorununu BM güvenlik konseyi 242 ve 338. Maddeleri çerçevesinde çözüme kavuşturulması kabul edilmiştir (Kamel, 2011: 391-393).

Mısır-İsrail müzakereleri Furlong'un psikolojik unsurunu içerdiği görülebilir. Müzakerelerin başlamasında etkili olan psikolojik unsur İsrail'in meşru bir devlet olarak Mısır tarafından tanınmasıdır. Bu İsrail'in bölgedeki varlığını meşrulaştırarak onu müzakere masasına oturmaya ikna etmiştir. Bu durumun Güney Afrika'da ki Hakikat ve Uzlaşma Komisyonuna benzer bir psikolojik etki yarattığını söylemek mümkündür.

Taraflar konularını yerine çıkarlarına odaklandığında müzakere sürecinde esneklikten söz edilebilir. Esneklik müzakerelerin başarısını etkileyen bir kriter olarak karşımıza çıkmaktadır. Bartos müzakere üzerine yaptığı

çalışmasında Eşitlik Modelini ortaya atmıştır. O, bu model ile tarafların taviz vermesi ile esneklik arasında ilişki kurmayı başarmıştır. Ona göre tarafların karşılık verme eğilimleri ile tek taraflı taviz verme eğilimi pozitif ve tarafların birbirlerine olan yaklaşımları negatif ise birbirlerine taviz verirler. Bu denkleme göre tarafların karşılık verme eğilimlerinin negatif ya da pozitif olması esnekliğin belirlenmesinde önemli bir parametre olarak kabul edilmektedir (Bartos, 1995: 49-50). Müzakerelerin başladığı ilk günlerde tarafların karşılık verme eğilimlerinin pozitif olduğu ancak tek taraflı taviz verme eğilimlerinin olmadığı görülmektedir. Yani taraflar masada kalmayı tercih ederken yalnızca kendisinin taviz veren taraf olmayı reddettiği anlaşılmaktadır. İsrail ve Mısır konularının onlara verdiği avantaja yönelmiş ve iddialarından taviz vermek istememiştir. Mısır sınırları ve egemenliği konusunda taviz vermeyeceğini ilan ederken İsrail Sina'daki varlığını sürdürmede ısrarcı olmuştur. BM Güvenlik Konseyi 242 nolu kararı en fazla tartışılan konu olmuştur. Ancak Carter, Sedat ve Begin'i çıkarlarına odaklanmaları için teşvik etmiştir. Sonunda taraflar konularına odaklanarak sorunu çözemeyeceğini anlamış ve talepleri konusunda bir takım tavizler vermeye başlamışlardır. Böylece tarafların alternatif seçenek üretme imkanları artmıştır. Örneğin Sedat görüşmelerin ikinci gününde diplomatik ilişkilerin normalleşmesi, ticari ilişkilerin geliştirilmesi ve sınır geçişlerinde serbestliğin sağlanması gibi öneriler ile masaya gelmiştir (Quandt, 2016: 227-229). İsrail ise Sina'daki işgali sona erdirmeyi ve askerini çekmeyi kabul etmiştir (Haqqi, 1988: 221).

Tarafların engellerin olmadığı bir iletişim sürecine dayalı bilgi paylaşımı yapmaları müzakere sürecinin daha sağlıklı ilerlemesine katkı yapar. Taraflar bilgi paylaşımı yaparak aralarındaki tehdit algılamalarını bertaraf edebilir ve aralarındaki ilişkiyi daha güvenli bir zemine taşıyabilir. Taraflar bilgi paylaşımı sayesinde birbirlerinin tercihleri, ihtiyaçları, arzuları ve hedefleri konusunda daha ayrıntılı bilgiye sahip olabilir (Pfetsch, 2007; Weingart vd., 1987). Böylece birbirlerinin iddialarını önyargılarından büyük oranda arınmış şekilde inceleyebilirler. Camp David müzakerelerinde üçüncü taraf bilgi paylaşımının önündeki engellerin kaldırılması için büyük çaba sarf etmiştir. Henry Kissenger'in mekik diplomasisi ve Carter'in çabaları bu kapsamda değerlendirilebilir (Quandt, 2016). Carter, taraflarla ayrı ayrı görüşerek onların şüphelerini gidermeye ve karşılıklı güveni tesis etmeye çalışmıştır (Schellenberg, 1996: 177).

Üçüncü tarafın müzakere sürecinde dikkat etmesi gereken önemli bir diğer husus ise belirsizliğin giderilmesidir. Yani tarafların müzakere süreci sonunda anlaşmaya ulaşacakları yönünde bir kanaate sahip olmaları gerekir. Belirsizliğin giderilmesi bağlamında tarafların tutum ve davranışları iyi analiz edilmelidir. Tutum tarafların süreç içerisinde nasıl davranışlar sergileyeceği konusunda bir takım sinyallerin yakalanması anlamına gelir. Yani taraflar birbirlerine karşı güven duyacaklar mıdır sorusunun cevabı aranır (Yang ve Yang, 2012: 41-42). Mısır-İsrail müzakereleri tarafların barış yapılması yönünde tutum sergiledikleri bilinmektedir. Örneğin 1975 yılında İsrail batı Sina'dan askerlerini çekmeyi kabul etmiş ve Mısır ile anlaşma imzalamıştır. Böylece Süveyş kanalının kontrolü yeniden Mısır'a geçmiştir. Dahası ABD Mısır'a başta Süveyş kanalının yeniden imarı için mali yardım yaparak, tarafları tutumlarını değiştirmeleri konusunda motive etmiştir (Cleveland, 2008: 419). Bu anlaşma tarafların tutumlarının değişerek çatışma yerine müzakereyi çözüm olarak gördüğünü göstermiştir.

Davranış ise tarafların süreç içerisinde duygusal alandan uzaklaştırılmasını ifade eder. Yani tarafların anlaşma yapmasına engel olan önyargılardan arındırılmasını hedeflenir (Yang ve Yang, 2012: 41-42). Davranış konusunda Mısır İsrail ilişkilerini belirleyen en önemli konulardan biri Arap Milliyetçiliği olmuştur. Nitekim Mısır kendisini Arapların lideri olarak görmekle kalmamış bu uğurda büyük mücadele vermiştir. Bu çerçevede İsrail ile ortaya çıkan çatışma bu mücadelenin merkezine oturmuştur. Mısır müzakere masasına otururken bu duygularından arınarak yalnızca ulusal çıkarları için hareket etmiştir. İsrail'in bölgedeki varlığının Mısır tarafından resmen kabul edilmesi bu bağlamda değerlendirilebilir. Yaşanan davranışsal değişimin ortaya çıkardığı sonuçlar Mısır dış politikasına hakim olan duygusal refleksin ne derece etkili olduğunu göstermektedir. Buna göre müzakereler diğer Arap Devletleri tarafından tepki ile karşılanmıştır. Suriye, Cezayir, Libya, Güney Yemen ve FKÖ 20 Eylül 1977'de Şam'da toplanarak ortak bir karar almışlardır. Buna göre Mısır'a ekonomik boykot uygulanacak, Sovyetler ile ilişkilerin geliştirilecek, ortak komutanlık kurulacak ve Arap birliğinin merkezi Kahire'den taşınacaktı (Arı, 2007: 403).

#### 4. SONUÇ

Uluslararası siyasi çatışmaların önemli bir çoğunluğunda da olduğu gibi Mısır ile İsrail'i müzakereye zorlayan bir takım koşullar olmuştur. Tırmanma ve değişim bağlamında yaşanan gelişmelerin bu koşulların oluşmasına katkı sağladığı görülmektedir. Buna göre tırmanma kapsamında yaşanan şiddet sonucunda ortaya çıkan insan kayıpları, alt yapı, yaşam alanları ve ekonomide oluşan zararlar, Mısır-İsrail çatışmasının müzakere ile sonuçlanmasına etki etmiştir. Bunların yanında uluslararası sistemde, tarafların çıkarlarında ve karar alma mekanizmalarında yaşanan değişimlerinde müzakerelerin başlamasına katkı sağladığı iddia

edilebilir. Buradan da anlaşılacağı üzere tarafları müzakereye iten koşullar başlığı altında şekillenen metodolojik yaklaşım uygulanabilir ve çatışma süreçlerini analiz eden yaklaşımlar bu koşulları göz önüne almalı ve müzakerelerin başlaması için sağlıklı koşulların oluşup oluşmadığını hesaba katmalıdır. Bu şekilde müzakereler daha başarılı biçimde yönetilebilir.

Diğer taraftan kişi, grup ya da organizasyonlardan oluşan güçlü bir üçüncü tarafın, çatışan taraflar arasında güvenin sağlanması, korkuların giderilmesi, esnekliğin oluşturulması, bilgi paylaşımının yapılması, belirsizliğin giderilmesi, davranışların değişmesi ve tarafların tatmin edilmesi faktörleri dikkate alarak sürece müdahil olması müzakerelerin başarısında etkilidir. ABD Ortadoğu’da barışın sağlanması amacıyla üçüncü taraf olarak sürece müdahil olmuştur. ABD bu süreç içinde yukarıda üzerinde durulan faktörleri gözetmiş ve müzakerelerin barış ile sonuçlanması için çaba sarf etmiştir.

Sonuç olarak tarafları müzakereye iten koşullar ve üçüncü taraf başlıkları altında çizilen teorik çerçevenin, Mısır-İsrail müzakere süreci incelemesi sonucunda uygulanabilir olduğu sonucuna ulaşılmıştır

## KAYNAKÇA

Arı, T. (2007). Geçmişten Günümüze Orta Doğu, Alfa Yayınları, İstanbul.

Axt, H. J.; Miloski, A. & Schwarz, O. (2006). Conflict: A Literature Review. <https://tr.scribd.com/document/47839338/Conflict-Review>, Erişim: 10.05.2016.

Balaj, B.; Diwan, İ. & Philippe, B. (2000). “External Assistance to the Palestinian Economy: What Went Wrong?” (Editör: J. W. Wight ve Laura Drake), Economic and Political Impediment to the Middle East Peace, Plgrave Macmillan Publishers, İstanbul.

Bartos, O. J. (1995). Modeling Distributive and Integrative Negotiations. The Annals of the American Academy of Political and Social Science, 542, 48-60.

Bercovitch, J. (2003). “The Structure and Diversity of Mediation in International Relations” (Edited by: Jacob Bercovitch and Jeffrey Z. Rubin), Mediation in International Relations Multiple Approaches to Conflict Management, New York: Palgrave Macmillan, 1-29.

Bercovitch, J. (2008). “Third Parties and Conflict Management in the Context of East Asia and the Pacific” (Edited by: Jacob Bercovitch, Kwei-Bo Huang and Chung-Chian Teng), Conflict Management, Security and Intervention in East Asia: Third-party Medation in Regional Conflict, Routledge, London, 19-39.

Bilder, R. B. (1986). An Overview of International Dispute Settlement. Journal of International Dispute Resolution, 1(1), 1-32.

Brown, M. & Zaslloff, J. J. (1998). Cambodia Confounds the Peacemakers, 1979-1998, Cornell University Press, London.

Catherwood, C. (2006). A Brief History of the Middle East from Abraham to Arafat, Carroll & Graf Publishers, New York.

Cleveland, W. L. (2008). Modern Ortadoğu Tarihi, Agora Kitaplığı, İstanbul.

Conflict Barometer 2016 (2016). [https://www.hiik.de/en/konfliktbarometer/pdf/ConflictBarometer\\_2017.pdf](https://www.hiik.de/en/konfliktbarometer/pdf/ConflictBarometer_2017.pdf), Erişim: 13.03.2018

Çınar, Y. (2014). Tamil Sorunu: Tarihsel Gelişimi, Çatışma Süreci ve Çözüm, Hükümdar Yayınları, İstanbul.

Faure, G. O. (2009). “Negotiating Risk Across Cultures : Joint Ventures in China” (Edited by: R. Avenhaus and G. Sjöstedt), Negotiated Risks: International Talks on Hazardous Issues, Springer, Berlin, 307-331.

Fisher, R. J. (2016). Ronald J. Fisher: A North American Pioneer in Interactive Conflict Resolution, Springer, Washington.

Francis, D. (2002). People, Peace and Power: Conflict Transformation in Action, Pluto Press, London.

Furlong, G. T. (2005). The Conflict Resolution Toolbox: Models and Maps for Analyzing, Diagnosing, and Resolving Conflict, John Wiley & Sons Canada, Ontario.

Galtung, J. (2009). Çatışmaları Aşarak Dönüştürmek: Çatışma Çözümüne Giriş (Çeviren: Havva Kök), USAK Yayınları, Ankara.

- Haqqi, Anwarul Haque (1988). *West Asia since Camp David*. Delhi: Mittal Application.
- Heidelberg Institute for International Conflict Research, <https://hiik.de/data-and-maps/conflict-database/?lang=en>
- Hirsch, J. L. (2001). *Sierra Leone: Diamonds and the Struggle for Democracy*. London: Lynne Rienner Publishers.
- Isoaho, E. & Tuuli, S. (2013). *From Pre-Talks to Implementation: Lessons Learned from Mediation Processes*, CMA Martti Ahtisaari Centre.
- Kamel, M. I. (2011). *The Camp David Acoords: A Testimony by Sadat's Foreign Minister*, Routledge, London.
- Keast, R. & Waterhouse, J. (2014). "Collaborative Networks and Innovation: The Negotiation Management Nexus" (Edited by: C. Ansell and J. Torfing), *Public Innovation Through Collaboration and Design*. London, Routledge, London, 148-169.
- Keen, D. (2005). *Conflict & Collusion in Sierra Leone*, Palgrave, New York.
- Lewicki, R. J.; Weiss, S. E. & Lewin, D. (1992). Models of Conflict, Negotiation and Third Party Intervention: A Review and Synthesis, *Journal of Organizational Behavior*, 13(3), 209-252.
- Marsot, A. L. S. (2007). *A History of Egypt: From the Arab Conquest to the Present*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Nelson, W. D. & Eisenhower, D. (1995). *The President Is at Camp David*, Syracuse University Press, New York.
- Nieuwmeijer, L. (1998). *Negotiation: Methodology and Training*, Human Sciences Research Council, Pretoria.
- Oren, M. B. (2002). *Six Days of War: June 1967 and the Making of the Modern Middle East*, New York, Ballantine Books.
- Ottaway, M. (1993). *South Africa: The Struggle for a New Order*, The Broking Institution, Washington.
- Pfetsch, F. R. (2007). *Negotiating Political Confllicts*, Palgrave Macmillan, New York.
- Powell, J. (2014). *Teröristlerle Konuşmak: Silahlı Çatışmalar Nasıl Sona Erdirilir?* (Çeviren: N. Önoğlu). Aykırı Yayıncılık, İstanbul.
- Quandt, W. B. (2016). *Camp David: Peacemaking and Politics*, Brookings Institution Press, Washington.
- Reimann, C. (2004). "Assessing the State of the Art In Conflict Transformation" (Edited by: Alex Austin, Martina Fischer and Norbert Ropers), *Transforming Ethnopolitical Conflict*, Springer Fachmedien, Wiesbaden, 41-66.
- Ropers, N. (1997). *Roles and Functions of Third Parties in the Constructive Management of Ethnopolitical Conflicts*, Berghof Research Center for Constructive Conflict Management, Berlin.
- Schellenberg, J. A. (1996). *Conflict Resolution: Theory, Research, and Practice*, State University of New York, New York.
- Singh, J. P. (2006). "The Evolution of National Interest: New Issues and North-South Negotiation During Uruguay Round" (Edited by: J. S. Odell), *Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA*, Cambridge University Press, Cambridge, 41-84.
- Wagner, H. L. (2007). *Anwar Sadat and Menachem Begin: Negotiating Peace in the Middle East*, Chelsea House Publishers, New York.
- Watkins, M. (2002). *Breakthrough Business Negotiation: A Toolbox for Managers*, Jossey-Bass, San Francisco.
- Weingart, L. R.; Thompson, L.; Bazerman, M. H.; & Carroll, J. S. (1987). *Tactics in Integrative Negotiations*, *Academy of Management Best Papers Proceedings*, 1, 285-289.
- Wilson, R. A. (2001). *The Politics of Truth and Reconciliation in South Africa: Legitimizing the Post-Apertheid State*, Cambridge University Press; Cambridge.



Woods, L. J. & Reese, C. T. R. (2008). *Military Interventions in Sierra Leone: Lessons from a Failed State*, Combat Studies Institute Press, Kansas

Yang, M. & Yang, F. (2012). *Negotiation in Decentralization: Case Study of China's Carbon Trading in the Power Sector*, Springer, London.

Zartman, I. W. & Faure, G. O. (2005). "The Dynamics of Escalation and Negotiation" (Edited by: I. W. Zartman and G. O. Faure), *Escalation and Negotiation in International Conflicts*. Cambridge University Press, Cambridge, 3-20.