

YTK 105

Hukuk İngilizcesi

MÜZAKERE VE ARABULUCULUK 60 CÜMLE

Sözleşme masasında ve uyuşmazlıkta

Sözleşme müzakeresi: pozisyon, taviz, kapanış

Uyuşmazlıkta sulh görüşmesi

Arabulucunun ve tarafların kullandığı cümleler

Bu kaynak bir dil çalışma materyalidir; hukuki tavsiye değildir. Terimlerin Türk hukukundaki karşılıkları yaklaşıktır.



01 Açılış ve pozisyon

10

1	Thank you for making the time to meet.	Görüşmeye zaman ayırdığınız için teşekkürler.	☐
2	Shall we go through the open points?	Açık kalan noktaların üzerinden geçelim mi?	☐
3	There are three issues outstanding.	Çözülmemiş üç konu var.	☐
4	My client's position on liability is clear.	Müvekkilimin sorumluluk konusundaki tutumu net.	☐
5	Our client is keen to reach an agreement.	Müvekkilimiz anlaşmaya varmaya istekli.	☐
6	This point is important to my client.	Bu nokta müvekkilim için önemli.	☐
7	We're speaking on a without prejudice basis.	Bu görüşmeyi haklarımız saklı kalmak kaydıyla yapıyoruz.	☐
8	I have authority to settle up to a certain amount.	Belirli bir tutara kadar sulh olma yetkim var.	☐
9	I'll need to take instructions on that.	Bu konuda talimat almam gerekecek.	☐
10	Let's start with the points we agree on.	Üzerinde anlaştığımız noktalarla başlayalım.	☐

02 Madde üzerinde pazarlık

10

11	We can't accept clause 9 as drafted.	9. maddeyi yazıldığı haliyle kabul edemeyiz.	☐
12	Could you explain your concern?	Çekincenizi açıklar mısınız?	☐
13	What if we added a cap?	Bir üst sınır ekleysek?	☐
14	We could accept that if the notice period were longer.	İhbar süresi daha uzun olursa bunu kabul edebiliriz.	☐
15	We need this to be mutual.	Bunun karşılıklı olması gerekiyor.	☐
16	That's a deal-breaker for my client.	Bu, müvekkilim için anlaşmayı bozacak bir nokta.	☐
17	We can be flexible on that point.	O noktada esnek olabiliriz.	☐
18	Let's park that and come back to it.	Bunu şimdilik bir kenara koyup sonra dönelim.	☐
19	Can you send us the proposed wording?	Önerdiğiniz metni bize gönderebilir misiniz?	☐
20	We'll reflect that in the next draft.	Bunu bir sonraki taslağa yansıtacağız.	☐

03 Sulh teklifi ve karşı teklif

10

Rakamlar örnektir.

21	My client is prepared to offer EUR 30,000 in full and final settlement.	Müvekkilim tüm taleplerin nihai tasfiyesi için 30 bin euro önermeye hazır.	☐
22	That is some way below what my client expects.	Bu, müvekkilimin beklentisinin epey altında.	☐
23	My client would accept EUR 42,000.	Müvekkilim 42 bin euroyu kabul eder.	☐
24	Would your client consider payment in instalments?	Müvekkiliniz taksitle ödemeyi değerlendirir mi?	☐
25	Each side would bear its own costs.	Her taraf kendi masraflarına katlanır.	☐
26	The offer is open until Friday.	Teklif cumaya kadar geçerli.	☐
27	This is my client's final offer.	Bu, müvekkilimin son teklifi.	☐
28	We're not far apart.	Aramızda çok fark yok.	☐
29	Can we meet in the middle?	Ortada buluşabilir miyiz?	☐
30	There is no admission of liability.	Sorumluluğun kabulü söz konusu değildir.	☐

04 Arabulucunun cümleleri

10

31	My role is to help you reach an agreement, not to decide.	Benim rolüm karar vermek değil, anlaşmanıza yardımcı olmak.	☐
32	Everything said here is confidential.	Burada söylenen her şey gizlidir.	☐
33	Each of you will have time to speak without interruption.	Her birinizin kesintisiz konuşmak için zamanı olacak.	☐
34	Could you tell me how you see the dispute?	Uyuşmazlığı nasıl gördüğünüzü anlatır mısınız?	☐
35	What matters most to you in resolving this?	Bunu çözerken sizin için en önemli şey ne?	☐
36	I'd like to speak to each side separately.	Her tarafla ayrı ayrı görüşmek istiyorum.	☐
37	May I share that with the other side?	Bunu karşı tarafla paylaşabilir miyim?	☐
38	What would happen if you didn't settle today?	Bugün anlaşamazsanız ne olur?	☐
39	Let's look at the options together.	Seçeneklere birlikte bakalım.	☐
40	It seems you agree on these two points.	Görünüşe göre bu iki noktada anlaşıyorsunuz.	☐

05 Tıkandığında

10

41	We seem to have reached an impasse.	Bir çıkmaza girmiş görünüyoruz.	☐
42	Let's take a short break.	Kısa bir ara verelim.	☐
43	I need to speak to my client in private.	Müvekkilimle baş başa konuşmam gerekiyor.	☐
44	Is there another way to look at this?	Buna başka bir açıdan bakmanın yolu var mı?	☐
45	What would it take to move this forward?	Bunu ilerletmek için ne gerekir?	☐
46	If we can't agree, my client will have no choice but to litigate.	Anlaşamazsak müvekkilimin dava açmaktan başka seçeneği kalmayacak.	☐
47	Litigation will be costly for both sides.	Dava iki taraf için de masraflı olacak.	☐
48	Let's not lose the progress we've made.	Kat ettiğimiz yolu kaybetmeyelim.	☐
49	Could we agree on the principle and leave the amount for later?	İlke üzerinde anlaşıp tutarı sonraya bırakabilir miyiz?	☐
50	Let's reconvene next week.	Gelecek hafta tekrar toplanalım.	☐

06 Anlaşmayı bağlamak

10

51	I think we have an agreement in principle.	Sanırım ilke olarak anlaştık.	☐
52	Subject to contract.	Sözleşmenin imzalanması kaydıyla.	☐
53	Let me summarize the terms.	Koşulları özetleyeyim.	☐
54	We'll draft the settlement agreement.	Sulh sözleşmesini biz hazırlayacağız.	☐
55	Payment will be made within 14 days of signing.	Ödeme, imzadan itibaren 14 gün içinde yapılacak.	☐
56	Both parties will keep the terms confidential.	Her iki taraf da koşulları gizli tutacak.	☐
57	The proceedings will be withdrawn.	Dava geri çekilecek.	☐
58	Could you confirm that in writing?	Bunu yazılı olarak teyit eder misiniz?	☐
59	I'll circulate the draft tomorrow.	Taslağı yarın paylaşacağım.	☐
60	Thank you. This was a constructive meeting.	Teşekkürler. Yapıcı bir görüşmeydi.	☐

07 Örnek: sulh görüşmesi

9

Rakamlar ve olay uydurmadır.

AVUKAT A

We're speaking on a without prejudice basis. My client is prepared to offer 30,000 euros in full and final settlement.

Bu görüşmeyi haklarımız saklı kalmak kaydıyla yapıyoruz. Müvekkilim tüm taleplerin nihai tasfiyesi için 30 bin euro önermeye hazır.

AVUKAT B

That is some way below what my client expects. The claim is for 48,000.

Bu, müvekkilimin beklentisinin epey altında. Talep 48 bin.

AVUKAT A

My client disputes part of the claim. But litigation will be costly for both sides.

Müvekkilim talebin bir kısmına itiraz ediyor. Ama dava iki taraf için de masraflı olacak.

AVUKAT B

My client would accept 42,000.

Müvekkilim 42 bini kabul eder.

AVUKAT A

I'll need to take instructions on that. Would your client consider payment in instalments?

Bu konuda talimat almam gerekecek. Müvekkiliniz taksitle ödemeyi değerlendirir mi?

AVUKAT B

Possibly, if the total is higher.

Toplam daha yüksek olursa olabilir.

AVUKAT A

Can we meet in the middle: 36,000 in two instalments?

Ortada buluşabilir miyiz: iki taksitte 36 bin?

AVUKAT B

38,000, and each side bears its own costs.

38 bin, ve her taraf kendi masraflarına katlanır.

AVUKAT A

Agreed, subject to contract. We'll draft the settlement agreement.

Kabul, sözleşmenin imzalanması kaydıyla. Sulh sözleşmesini biz hazırlayacağız.

08 Sık yapılan hatalar

5

- 61 ✗ ~~I think the price is too high.~~
✓ **My client's position is that the price is too high.**
Müzakerede kendi adına değil müvekkilin adına konuşulur.
-
- 62 ✗ ~~OK, we accept. (yetki almadan)~~
✓ **I'll need to take instructions on that.**
Yetkin olmayan konuda söz verme.
-
- 63 ✗ ~~We admit that we were late, so we offer ...~~
✓ **Without any admission of liability, my client offers ...**
Teklif verirken sorumluluğu kabul etmediğini belirt.
-
- 64 ✗ ~~This is our last word.~~
✓ **This is my client's final offer.**
Yerleşik ifade "final offer"tur.
-
- 65 ✗ ~~We agreed. (yazıya dökmeden)~~
✓ **We have an agreement in principle, subject to contract.**
Sözlü mutabakatın bağlayıcı sayılmaması için bu kaydı ekle.
-

BU KAYNAKLA NASIL ÇALIŞMALI?

- 1 Cümleleri iki rol için de çalış: bir kez talep eden, bir kez karşılayan taraf olarak.
- 2 Pozisyonunu söylerken "my client" ya da "our client" kalıbını kullan; kişisel konuşma.
- 3 Örnek oturum uydurmadır; arabuluculuk kuralları ülkeye göre değişir.

KENDİ NOTLARIN

Bu kaynak bir dil çalışma materyalidir; hukuki tavsiye değildir. Terimlerin Türk hukukundaki karşılıkları yaklaşıktır.

YTK 105 · HUKUK İNGİLİZCESİ

BUNLARI KENDİ İŞİNDE, BİREBİR DERSTE ÇALIŞ

Kalıpları bilmek ilk adım. Asıl iş, onları kendi mesleğinde ve gerçek konuşmada kullanabilmek. Dersler birebir ve mesleğine özel; ilk 15 dakikalık tanışma görüşmesi ücretsiz.

ytkacademy.com.tr