

TÜRK AVUKATLARI TARAFINDAN AMERİKALILARLA İŞ YAPARKEN YAPILAN BEŞ BÜYÜK HATA

Anna RAPPAPORT*

Hukuk Piyasasındaki rekabet günden güne artarken, müvekkilinizin iş kültürünü doğru olarak anlamak ve buna uyum sağlamak daha önce hiç olmadığı kadar önem kazanmıştır. Çok çalışmak ve bilgi sahibi olmak başarılı olmak için artık yeterli değil. Amerikalılarla iş yaparken siz de aşağıda sayılan yaygın hatalardan herhangi birini yapıyor musunuz?

1. MESLEKİ UYGULAMALARINIZIN ÇOK FARKLI HUKUK ALANLARINDA OLDUĞUNU SÖYLEMEK

Amerika Birleşik Devletleri'nde iyi kazanan ve saygın kabul edilen avukatlar, hukukun çok spesifik bir alanında uzmanlık sahibi olmuş olanlardır. Meslek sahası geniş olanlar Birleşik Devletler yargı çevresinde pek saygı görmezler. Eğer büyükannem bir vasiyetname hazırlamak isterse, aşağıdaki sokakta emlak işleri, haksız fiil iddiaları, ticari sözleşmeler, ve ufak tefek cezai işler yapan avukata gidebilir. Ancak, büyük şirketler konusunda uzman bir kişiyle çalışacaklarını bilmek isterler. Eğer bir avukat birçok alanda çalışıyorsa, büyük şirketler o avukatın bu alanların hiçbirinde gerçekten uzman olamayacağını varsayarlar.

2. SON DAKİKADA PLANLAR YAPMAK

Türkiye'de bir veya iki gün önceden görüşme ayarlamak yaygındır. Buna karşın Birleşik Devletler'de görüşmeler çoğu kez iki veya üç hafta önceden planlanmaktadır. Meşgul olmak çoğu kez kişinin önemini göstermektedir. Bu nedenle, bir kişinin son dakikada sizinle görüşmek için müsait olacağını farzedilmesi kabalık olarak görülecektir. New York veya Londra'ya bir iş görüşmesi için gidecekseniz, toplantı tarihini bir ay önceden organize etmeniz akıllıca olur.

3. BELİRSİZ HUKUKİ MÜTALAALAR YAZMAK

Türk Hukuk Firmaları için bir çok hukuki görüşü düzelttim ve çok sayıda mütalaanın sorulan soruya açık bir yanıt vermediğini gözlemledim. Amerikalı avukatlar Türk avukatların İngilizce'sinin kusursuz olmasını beklemez. Ancak mütalaada aktarılan bilginin net olması gerekir. Birleşik Devletler'de evrensel olarak kullanılan mütalaa formatı Konu, Hüküm, Uygulama, Sonuç olarak simgelenen KHUS olarak adlandırılmaktadır. Hukuki mütalaa yaratıcı bir metin değildir. Metin; kısa, net ve okunması kolay olmalıdır. Bu formatı takip etmek metni açık ve üzerine odaklanılmış hale getirir.

Özel bir konuda Türk mevzuatı açık olmayabilir ya da kanunlar başka bir şey söylerken mahkeme kararı farklı bir yönde olabilir. Birleşik Devletler'de de

tutarsız ve açık olmayan çok sayıda hukuki yaklaşım ve görüşler olabilmektedir. Önemli olan kanun veya prensiplerin hangi noktalarının belirsiz olabileceğini açık olarak belirtmektir.

Amerikan şirketleri soruları karşısında siyah ve beyaz olmayan cevapları duymaktan memnun olmayabilirler. Ancak kendi avukatlarından da bu yönde cevaplar almaya alışkındırlar. Tam olarak neyin bilinmediğini, neyin bilindiğini ve nihai cevabın niçin açık olmadığını ifade ettiğiniz sürece bu kusursuzca kabul edilebilir bir cevap olacaktır. Hangi hususu bilmediğinizi bilmek önemlidir. Bilinen ve bilinmeyen durumları açıkça anlamadıkça riskin değerlendirilmesi mümkün değildir.

4. “LÜTFEN” VE “TEŞEKKÜR EDERİM” KELİMELERİNİ YETERİNCE KULLANMAMAK

Bir Türk avukat bana Amerikalıların onlar için hiç bir şey yapmadığınızda dahi teşekkür ettiklerini söyledi. Lütfen ve teşekkür kelimeleri Türkçe’de İngilizce’den daha az sıklıkla kullanılmaktadır. Türkçe’de iletişimdeki nezaketi sağlamak için farklı seçenekleriniz mevcut. Ancak İngilizce olarak iletişim kurduğunuzda normalde kullandığınızdan daha fazla ‘teşekkür ederim’ ve ‘lütfen’ kelimelerini kullanmanızı tavsiye ederim. Bir toplantının sonunda vakit ayırdığı için birisine teşekkür edebilirsiniz. Bir e-posta mesajının başında, muhatabınız oldukça erken cevap verdiği için teşekkür edebilirsiniz. Tereddüt halinde olduğunuzda da o kişiye en azından yardımı için teşekkür edebilirsiniz.

5. MENFAAT ÇATIŞMALARI İLE İLGİLİ SORULARI YETERİNCE CEVAPLAYAMIYOR OLMAK

Amerikan Firmaları yeni bir avukatı işe alırken veya yeni bir müvekkil kabul ederken menfaat çatışmalarını kontrol etmek zorundadır. Geçtiğimiz günlerde bir firmada çalışırken uyumsuzluk taraflarından birini temsil eden, ancak daha sonra işini değiştirip aynı davanın karşı tarafıyla çalışarak işi neticelendiren bir Türk avukatla çalıştım. Birleşik Devletler’de bu durum meslek ahlakının ciddi bir ihlali olarak değerlendirilir. Uluslararası büyük firmalarının yeni bir müvekkil kabul etmeden veya yeni bir işe başlamadan hepsi çözüme kavuşacak şekilde olası menfaat çatışmalarını takip etmek için oldukça gelişmiş yazılım sistemleri bulunmaktadır. Türk firmalarının hacmi nedeniyle bu husus burada daha az üzerine düşülen bir konu olarak kalmaktadır. Bununla birlikte bir Amerikan firması, eğer o firmaya menfaat çatışması kontrolü yapabilmek için elinizde bir sistem olduğu hususunda güvence sağlarsanız sizinle çok daha rahat bir şekilde çalışacaktır.