



Atıf Bilgisi/Citation

Altıntaş, Kadir Murat ve Dikkaş, Murat. “Diplomatik Müzakere Süreçlerinde İstihbarata Karşı Koymanın Stratejik Önemi ve Tematik Analizi”. Diplomasi ve Strateji Dergisi, c.5 s.1 (2024): 104-157. DOI: 10.58685/dsd.1497684

Makale Bilgisi/Article Information
Araştırma Makalesi/Research Article

**DİPLOMATİK MÜZAKERE SÜREÇLERİNDE
İSTİHBARATA KARŞI KOYMANIN STRATEJİK
ÖNEMİ VE TEMATİK ANALİZİ**

Kadir Murat ALTINTAŞ¹

Murat DİKKAŞ²

Öz

Diplomasi, savaş ile önlenemeyen anlaşmazlıkların veya topyekûn uluslararası ilişkilerin barışçıl metot ve usullerle, yani “Diplomatik

¹ Prof. Dr.

Abant İzzet Baysal Üniversitesi
kadiraltintas@ibu.edu.tr
ORCID: 0000-0001-8422-1086

² (E) İstihbarat Kd. Albay
MSÜ Kara Harp Okulu Öğretim Görevlisi
mmdikkas85mail.com
ORCID: 0001-0001- 6157-8218

Müzakereler” yoluyla çözülmesi sanatı³dur. Diplomasisi ve istihbaratı diğerlerine göre daha güçlü olan devletler diplomatik müzakereleri kendi menfaatleri doğrultusunda yönetmişler ve uluslararası ilişkilerde de başat rol üstlenmişlerdir. Bu çalışmanın amacı, diplomatik müzakere süreçlerinde istihbarata karşı koyma genel prensiplerinin stratejik önemini vurgulamak ve müzakere sürecine iştirak edecek olan yetkililerin, diplomatik müzakere öncesi ve esnasında, temel istihbarata karşı koyma bilincinin tahkim edilmesi anlamında, müzakere sürecini doğrudan etkileyen çevresel etkenler arasında ön sıralarda yer alan çeşitli istihbarat üretim yöntemlerinin (İnsan istihbaratı, Biyografik istihbarat, Tıbbi istihbarat, Siber istihbarat, Kültür istihbaratı ve Atık istihbarat) tematik analizini yapmaktır. Bu tema, uluslararası kaynaklar da dahil olmak üzere alanyazında yeterince değinilmemiş durumdadır.

Anahtar Kelimeler: *Diplomasi, Diplomatik Müzakere, İstihbarata Karşı Koyma, İstihbarat Üretim Yöntemleri.*

STRATEGIC IMPORTANCE AND THEMATIC ANALYSIS OF COUNTER-INTELLIGENCE IN DIPLOMATIC NEGOTIATIONS

Abstract

Diplomacy is the art of resolving disputes that cannot be prevented by war or total international relations through peaceful methods and procedures, that is, through “Diplomatic Negotiations”. Throughout history, states with strong diplomacy have managed diplomatic negotiations in line with their own interests and played a leading role in international relations. The aim of this study is to emphasize the strategic importance of the general principles of counter-intelligence in diplomatic negotiation processes, which have not been sufficiently mentioned in the literature, including international sources, and to ensure that the officials who will participate in the negotiation process directly implement the negotiation process in the sense of strengthening the awareness of counter-intelligence before and during diplomatic negotiations. To make a thematical analysis of various intelligence production methods (Human intelligence, Biographical

³ Diploması, bilim ve sanat olarak nitelenebilir. Diploması icrası ederken iletişim beceresi, esneklik, yaratıcılık, insan ilişkileri gibi hususlar diplomasinin sanat boyutuna işaret eder. Analitik ve sistematik yaklaşım, tarih ve hukuk bilgisi gibi bağlamlar da diplomasinin bilim boyutuna delalet eder.

intelligence, Medical intelligence, Cyber intelligence, Cultural intelligence and Waste intelligence) that are at the forefront among the environmental factors affecting the environment.

Keywords: *Diplomacy, Diplomatic Negotiation, Counter Intelligence, Intelligence Production Methods.*

EXTENDED ABSTRACT

In international relations, “Diplomatic Negotiation” processes come to the fore when it comes to resolving disputes or disputes between countries. Undoubtedly, in terms of the ultimate success of diplomatic negotiation processes, the diplomatic knowledge of the officials participating in the negotiation process is the main determining factor of the process.

Because countries are now trying to establish superiority over each other not only with “arm power” but also with “information power” as in the past, and they try to persuade and accept their wishes on the other side at the table. On the other hand, it is obvious that the other party will take precautions to prevent efforts to obtain such confidential information. At this point, active and passive counter-intelligence (CI) measures can be taken to protect confidential information, ensure the smooth functioning of the negotiation process, and provide an environment for both parties to discuss on a fair basis.

The behavioral patterns of the official participants in the negotiations, contrary to the general principles of Counter-Intelligence activities within the scope of basic security

awareness, are among the most important variables that overshadow the successful conclusion of the negotiations. More clearly, failure to pay sufficient attention to the basic principles of various intelligence production methods within the scope of counter-intelligence activities before and during diplomatic negotiations will result in the emergence of a serious security vulnerability. Therefore, failure to comply with basic security priorities to the fullest extent is the main reason that makes it difficult to achieve the desired gains from the negotiation process. Protecting information from the enemy's access (counter intelligence), deforming-imposing (propaganda), persuading the target audience by using fear (psychological warfare) and performing actions that will shape the conflict/conflict environment in favor of friendly elements with a secret hand (covert activities) intelligence These are activities carried out through organizations. In this respect, Intelligence and CI appear as more effective actors in foreign policy crises and negotiations than expected.

The aim of this study is to emphasize the strategic importance of the general principles of countering intelligence in diplomatic negotiation processes, which have not been sufficiently mentioned in the literature, including international sources, and to ensure that the officials who will participate in the negotiation process directly engage in the negotiation process, in the sense of strengthening their awareness of countering basic intelligence, before and during diplomatic

negotiations. To make thematic analysis of various intelligence production methods (Human intelligence, Biographical intelligence, Medical intelligence, Cyber intelligence, Cultural intelligence and Waste intelligence) which are at the forefront among the environmental factors affecting the environment.

Counter Intelligence in diplomatic negotiations makes it possible to protect strategic plans and classified information, provide early intelligence and warning, prevent manipulation, and ensure national security. Therefore, an effective counterintelligence strategy is the key to success and security in diplomatic negotiations. It is extremely important that the members of the delegation participating in diplomatic negotiations on behalf of the state act with the awareness of Countering Intelligence during the negotiations and take precautions in this regard meticulously and sensitively.

Giriş

İki veya daha fazla sayıdaki taraf arasında bulunan mevcut uyuşmazlıkların ya da anlaşmazlıkların çözümü noktasında, karşılıklı görüşmelerin belirleyiciliği çok önemlidir. Tarafların karşılıklı güç kullanımına başvurmaması adına yapılacak karşılıklı müzakereler, çözümün temel taşlarıdır. Uyuşmazlıkların çözümlenmesinde taraflar arasında yapılacak olan karşılıklı görüşmeler, benzer şekilde uluslararası ilişkilerde de en çok tercih edilen bir asgari anlaşma ve ortak paydada buluşabilme girişimidir. Uluslararası ilişkiler kapsamında

toplumlar arası anlaşmazlıkların ya da uyuşmazlıkların çözümü noktasında yani ülkeler arasındaki siyasi ve ekonomik sorunların diplomasi yoluyla neticelendirilmesi anlamında, çeşitli diplomatik müzakere süreçleri ön plana çıkmaktadır.

Şüphesiz ki diplomatik müzakere süreçlerinin nihai başarısı anlamında müzakere sürecine iştirak eden yetkililerin diplomatik birikimi, sürecin asıl belirleyici unsurudur. Ancak görüşmelerde yer alan resmi katılımcıların temel güvenlik bilinci kapsamında istihbarata karşı koyma faaliyetlerinin genel prensipleri hilafına gösterecekleri davranış kalıpları, müzakerelerin başarı ile neticelenmesini gölgeleyen önemli dinamikler arasındadır. Daha açık bir ifadeyle diplomatik müzakereler öncesinde ve esnasında istihbarata karşı koyma faaliyetleri kapsamında çeşitli istihbarat üretim yöntemlerinin temel prensiplerine yeterince hassasiyet gösterilmemesi, ciddi bir güvenlik zafiyetinin ortaya çıkmasına neden olacaktır. Dolayısıyla temel güvenlik önceliklerine azami şekilde riayet edilmemesi, müzakere sürecinden arzu edilen kazanımların elde edilmesini güçleştiren asıl müsebbibidir.

Diplomatik müzakere sürecinin genel kabul görmüş ve kesin sınırları çizili belirli aşamaları bulunmamakla birlikte, “müzakere öncesi hazırlık aşaması” ve “müzakere esnasında yapılan görüşmeler ve pazarlıklar” şeklinde iki ana bölümde ele almak mümkündür. Dolayısıyla müzakere sürecine görevlendirilen diplomatik yetkililerin, temel güvenlik bilinci

kapsamında müzakere öncesi ve esnasında uymakla mükellef oldukları bazı temel güvenlik hassasiyetleri söz konusudur. Aksi takdirde ortaya çıkan güvenlik zafiyetleri, görüşmelerin başarı ile neticelenmesinin önündeki önemli bir engeldir.

Özellikle dış politika krizleri ve savaşların/çatışmaların sonlandırılmasına yönelik müzakerelerde, karar alma süreçlerinde bilgiye erişim kritik bir öneme sahiptir. Bilgi, çeşitli yöntemlerle sağlanabiliyor olsa da istihbarat kaynaklarından elde edilmesi sıkça rastlanan bir durumdur. Bu açıdan dış politikada yaşanan sorunların niteliğine bağlı olarak kriz yönetimiyle istihbarat arasında güçlü bir bağ vardır. Aslında istihbaratın tek fonksiyonu bilgi elde etmek ya da üretmek değildir. Bilgiyi hasmın erişiminden korumak (istihbarata karşı koyma), deforme-empoze etmek (propaganda), korku ile birlikte kullanarak hedef kitleyi ikna etmek (psikolojik harp) ve gizli bir elle çatışma/çekişme ortamını dost unsurların lehine şekillendirecek eylemler icra etmek (örtülü faaliyetler) istihbarat örgütleri marifetiyle yürütülen faaliyetlerdir. Bu açıdan istihbarat, dış politika krizlerinde ve müzakerelerde sanılandan daha etkin bir aktör olarak karşımıza çıkar (Gezer ve Aksu 2024, 26).

Bu çalışmanın amacı, uluslararası kaynaklar da dahil olmak üzere alanyazında yeterince değinilmemiş diplomatik müzakere süreçlerinde istihbarata karşı koyma genel prensiplerinin stratejik önemini vurgulamak ve müzakere

sürecine iştirak edecek olan yetkililerin, diplomatik müzakere öncesi ve esnasında, temel istihbarata karşı koyma bilincinin tahkim edilmesi anlamında, müzakere sürecini doğrudan etkileyen çevresel etkenler arasında ön sıralarda yer alan çeşitli istihbarat üretim yöntemlerinin (insan istihbaratı, biyografik istihbarat, tıbbi istihbarat, siber istihbarat, kültür istihbaratı ve atık istihbaratı) tematik analizini yapmaktır. Araştırmanın metodolojisi kapsamında, en çok tercih edilen nitel araştırma yöntemlerinden biri olan içerik analizi metodu kapsamında açık kaynaklardan elde edilen veri ve bilgilerin doküman incelemesi yapılarak yararlanılmıştır (Bless ve Sithole 2013). Elde edilen bulguların yorumlanması yoluyla diplomatik müzakerelerin İKK boyutuna ilişkin bir akademik tartışma yaratmaya çalışılmıştır.

1. Diplomasi ve Diplomatik Müzakere Sürecine İlişkin Genel Kavramsal Çerçeve

Sharp (2009, 13) diplomasiyi insanlar arasındaki belirli türden ilişkileri ele almak için bir dizi varsayım, kurum, süreç ve uygulama olarak ifade etmektedir. Başka bir tanıma göre diplomasi; uluslararası ilişkiler sistemi içinde var olan ve hedeflerini barışçıl bir şekilde sürdürmek için özel/kamusal diyaloga (diplomasiye) yönelen, genellikle bir devleti temsil eden aktörler (diplomatlar) arasındaki süreçtir (McGfoolinchey 2017, 1). Brown ise (2001); menfaat temelli sonuçlar elde edebilmek amacıyla, iş birliği yapılması gereken devletler arasında, anlaşma sağlama sanatı olarak tanımlamıştır. Diğer

tarafından TDK'nin tanımına göre diplomasi, uluslararası ilişkileri düzenleyen anlaşmalar bütünü ve yabancı bir ülkede ülkesini temsil etme işi ve sanatıdır.

Bu tanımlardan yola çıkarak uluslararası savaş veya çatışmalardan önce ülkeler arasında var olan krizleri/çelişkileri çözmek adına müracaat edilen en önemli araç olan diplomasi; savaş ile önlenemeyen ve/veya çözüme kavuşturulamayan anlaşmazlıkların, tarafın çıkarları doğrultusunda barışçıl ve düşük maliyetli yöntemler ve usuller ile çözülmesi sanatıdır. Diplomasi dış politikanın önemli araçlarından biri olup uluslararası ilişkilerin düzenlenmesinde ciddi rol oynar ve tarih boyunca diplomasi birikimi ve yeteneği güçlü olan devletler, uluslararası ilişkilerde de başarılı sonuçlar almışlardır. Diplomasi sürecinde diplomatların beceri ve ustalığı, ülke politika ve stratejilerinin başarısına çok önemli katkı sağlar. O ülkenin uluslararası alanda güçlü bir pozisyon elde etmesinin yolunu açar. Bir diplomat için beceri ve ustalık, kriz yönetimi, pazarlık, iletişim ve diğer taraflarla ilişkileri koordine etme ve sürdürme kabiliyeti anlamına gelir . Bu anlamda, ülkeler arası yürütülen diplomasi faaliyetlerinin temelinde, diplomatik müzakereler bulunmaktadır. Son derece dinamik özellikler ihtiva eden bu süreç, yeni bilgilerin sürece dahil edilmesi ve farklılaşan öneriler doğrultusunda, tarafların karşılıklı olarak makul kabul edilebilecek bir konuma gelmesiyle sonuçlanan, anlaşma zemini oluşturma gayretlerinden meydana gelir.

Uluslararası ilişkilerin yürütülmesinde olağan yol olarak diplomatik müzakereler, resmen tayin edilmiş temsilciler vasıtasıyla devletlerin birbirleriyle ilişkilerinde meydana gelen olayları usulüne uygun biçimde görüşmeleridir. Diplomatik müzakereler genellikle ülkelerin çıkarlarını korumak ve diğer devletlerle karşılıklı olarak mutabakata varmak ve kazançlı ilişkiler kurmak amacıyla yapılır. Ayrıca başarılı bir müzakere süreci yürütmek için tarafların etkili iletişim becerileri, sabır, empati ve esneklik sergilemeleri önemlidir. Diğer yandan, karşılıklı saygı ve güven inşasına önem veren, ortak çözümler üretmeye odaklanan ve süreç boyunca her iki tarafın da bakış açılarını ve çıkarlarını göz önünde bulunduran yaklaşımlar, genellikle daha başarılı müzakere sonuçları elde etmede yardımcı olur. Daha açık bir ifadeyle, bu süreçte taraflar karşılıklı olarak birbirlerini etkilemek ve hedeflerini gerçekleştirmek amacıyla inisiyatif üstlenmekte, bunu yaparken duygusal zekâ, ikna etme, aktif dinleme, zaman yönetimi, karar verme, etkili konuşma, duyguları yönetme, yaratıcılık gibi imkan ve kabiliyetlerden yararlanmaktadırlar (Foo vd. 2004, 423; Lewicki vd. 2001, 110; Ogilvie ve Carsky 2002, 383; Erkuş ve Tabak, 2008, 399). Müzakerecilerin tavır, tutum ve bakış açılarının yanı sıra, müzakere sürecinin yapılandırılması, evrimi ve sonuçları açısından müzakere tipleri “paylaştıracı veya rekabetçi” ve “bütünleştirici veya işbirlikçi” olmak üzere ikiye ayrılır (Lewicki vd. 2004).

Diplomatik müzakerelerin genellikle gizli olarak yürütülmesi tercih edilir. Gizlilik kamuoyu baskısını sınırlandırarak, tarafların soğukkanlılıklarını korumalarını ve bu sayede uyuşmazlığın çözümü için gerekli olan gerçekçi bakış açısını muhafaza etmelerini sağlar (Meray 1975, 324). Tarafların bir sorun veya anlaşmazlık kaynağını ele alarak ortak bir anlaşmaya veya uzlaşmaya çalıştığı önemli bir iletişim süreci olan diplomatik müzakereler, uluslararası ilişkilerde sorunların çözümü ya da anlaşmazlıkların giderilebilmesi için kullanılan son derece stratejik öneme sahip bir araç olup, belli başlı bazı aşamalardan meydana gelir. İlk aşama; müzakere öncesi “hazırlık süreci” olarak sınıflandırılır ve bu safhada genellikle tarafların görüşmeler için ön koşulları belirlemeleri ve müzakerelerin gerçekleştirileceği yer ve zaman gibi ayrıntıları tespit etmeleri beklenir. Bu aşamada ayrıca tarafların görüşmelere ilişkin hedefleri belirlemeleri ve müzakere stratejilerini oluşturmaları gerekmektedir. Görüşmelerde tarafların somut başarılar elde edilebilmesinin başlıca yolu, tarafların hedeflerini ve önceliklerini netleştirmeleri, güçlü ve zayıf yönlerini değerlendirmeleri ve stratejik planlamalarını yapmaları ile mümkün olacaktır.

Karşı taraftaki müzakerecilerin çıkarları ve hedefleri hakkında bilgi sahibi olmak karşı tarafı etkilemede kritik bir işleve sahip olarak değerlendirilmektedir. Karşı tarafın mevcut kaynakları, sorunları, çıkarları, ihtiyaçları, hedefleri ve alternatifleri hakkında bilgi sahibi olmak, takip edilecek

stratejilerin belirlenmesinde çok önemli rol oynamaktadır. Taraflar, sadece karşı tarafla değil kendileriyle de ilgili doğru ve objektif saptamalar yapmak zorundadırlar. Müzakere edilecek konular, hedefler, çıkarlar, taviz sınırları ve önceliklerle ilgili data oluşturma ve bunları organize etme istenilen sonuçlara ulaşmada avantaj sağlayacaktır. Taraflar bilgi toplamanın yanı sıra müzakerenin gidişatını öngörerek olası senaryolar üzerinde çalışırlar ve bunlara göre alternatif planlar oluştururlar. Hazırlık aşamasında tarafların, farklı alternatifler hazırlayarak müzakere masasına gitmeleri müzakere gücünün anahtarıdır denebilir. Tarafların, çıkar ve isteklerini en fazla tatmin eden “en iyi diğer alternatif(leri)” önceden saptamış olmaları gerek “pasta”dan daha büyük pay almaları, gerekse de pastayı büyütmeleri açısından son derece önemlidir (Özarallı 2015, 140). Müzakereler öncesinde gerçekleştirilen etkin bir hazırlık süreci, müzakereci yetkiliye ve kurumsal tarafa, müzakereler esnasında yapılan görüşmeler ve pazarlık safhasında stratejik bir avantaj sağlar ve yeterince hazırlık yapmış olan tarafın muhatabı tarafından kandırılma, tuzağa düşürülme ya da aldatılma olasılığını düşürür. Etkin bir hazırlık süreci belki müzakerelerde mutlak başarıyı getiremeyebilir ama yeterince hazırlanılmamış bir sürecin sonunda başarı beklemek anlamlı değildir. Başka bir ifadeyle, yeterli hazırlık yapılmadan diplomatik müzakerelere iştirak etmek, tatminkâr sonuçlar elde edilebilmesinin önündeki en büyük engeldir (Thompson 2001, 29).

Müzakereler esnasında taraflar arasında karşılıklı tavizler alma ya da tavizler verme gibi durumlar sıklıkla yaşanılmaktadır. Müzakerelerin yürütülmesi esnasındaki en önemli ve zor strateji, ne tür tavizler alınıp verileceği hususunda yaşanmakta ancak müzakerelerin nihai başarısı açısından da en kritik değişken olarak karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla müzakereler öncesinde verilebilecek tavizleri planlamadan toplantılara iştirak etmek son derece risklidir (Kennedy 1987, 207).

Güvensizliğin hâkim olduğu çatışma eğilimli müzakerelerde ise iki taraf arasında kesintiye uğramış bir iletişim söz konusu olup her zaman tarafların asıl amacı diğeri için tehdit oluşturmaktır. Genel strateji karşı tarafa kaybettirmek veya alabileceğinin en fazlasını almak üzerine kuruludur. Tarafların zıtlaşma için her fırsatı, her kaynağı kullandığı bu tip müzakerelerde saldırganlık ve üstünlük kurma ön plandadır ve sert rekabet şeklinde kendini gösterir. İstekler müzakereye felsefesi ile çelişik, taktikler özellikle baskı kurmaya yöneliktir. Karşı taraf hasım olarak nitelendirilir ve asıl amaç görüşmelerden maksimum kazanç ile ayrılmaktır. İşte tam da bu noktada çok önemli bir faktör devreye girer; Bilgi. Müzakerelerin en önemli değişkeni olan bilgi konusu, müzakereden kazançlı çıkmak adına hayatidir. Görüşmelere daha çok bilgi ile donanmış olarak gelen taraf, her zaman müzakereden kazançlı çıkar. Çünkü bilgi, müzakere sürecinde belirsizliği ortadan kaldıran en önemli faktördür, karşı tarafla

olan bağımlılık noktalarını belirlemeyi sağlar (Minibas-Poussard 2001, 111-112). Her müzakere anlaşma ile sonuçlanacak diye bir genel kaide bulunmamaktadır. Tarafların güçlü anlaşma çabalarına rağmen bazen anlaşma nihayete ermeden kesintiye uğrayan müzakereler ile karşı karşıya kalınabilmektedir. Tarafların asgari etik veya saygı kurallarının dışına çıktığı durumlarda müzakere eden yetkili, görüşmelere son verme teklifinde aslında tehdidinde bulunabilir. Hatta belki de sürecin engellenmesi, taraflardan birinin işine dahi gelebilir (Karrass 1992, 112).

Uluslararası ilişkilerin sürdürülmesinde olağan bir yöntem olarak kabul edilen diplomatik müzakereler, resmen tayin edilmiş temsilciler aracılığıyla devletlerin birbirleri ile olan ilişkilerinde ortaya çıkan anlaşmazlık kaynaklarını, usulüne uygun olarak gerçekleştirdikleri görüşmelerdir (Berridge ve James 2003, 166). Yüzyıllardır uluslararası politik uyuşmazlıkların diplomasi yoluyla çözümünde tercih edilen diplomatik müzakereler, iki veya daha fazla devletin resmi yetkililerinin aralarındaki anlaşmazlıkları yüz yüze görüştüğü son derece yaygın ve işlevsel bir çatışma çözüm yöntemidir. Diplomatik müzakere sürecinde tarafların tam bir serbestlik içerisinde görüşlerini bildirme ya da tekliflerini sunma anlamında, yürütülen süreci akamete uğratabilecek veya engelleyebilecek herhangi bir nitel veya nicel sınırlama söz konusu değildir.

Müzakere sürecine müdahil tarafların olası amaçlarına göre müzakereleri beş ana başlıkta sınıflandırmak mümkündür. Bu başlıklar arasında, periyodik olarak gerçekleştirilen taraflar arası ilişkilerin devamını sağlamayı amaçlayan “uzatma müzakereleri”; taraflar arasındaki mevcut çatışmanın sonlandırılması amacıyla gerçekleştirilen “normalleşme müzakereleri”; halihazırda taraflar arası yürürlükte olan anlaşmaların yenilenmesi amacıyla yapılan “yeniden bölüşüm müzakereleri”; tarafların sahip oldukları hukuki ya da siyasi kazanımların farklı yapılara yönlendirilmesi amacıyla yürütülen “yenilikçi müzakereler” ve öncelikli amaçları arasında direkt anlaşma yapmak olmayan “yan müzakereler” bulunmaktadır (Ikle 1964, 26-58).

Uluslararası hukukun tedricen geliştirilmesi adına yapılan müzakereler, hukuk kurallarını yazılı hâle getirme veya yeni kurallar ihdas etme amacı uyarınca olabildiğince fazla tarafça yürütülmektedir. Birden fazla ilgilinin katıldığı söz konusu faaliyetler iki taraflı müzakereler olmayıp çok taraflı müzakereler olarak kabul görmekte ve genelde diplomatik konferanslarla veya uluslararası örgütler gözetiminde gerçekleştirilmektedir (Ünyılmaz 2016, s.47).

Her çatışmanın ya da anlaşmazlığın kendine özgü bir durumu ve başarı tanımı mevcut olmakla birlikte bir diplomatik müzakerenin başarısı çatışmaların/savaşların durdurulması, anlaşmaya varılması veya bir çözüme ulaşılmasıyla ölçülebilir.

Müzakere safhasında, yanlış anlaşılma ihtimalinden kaçınma amacıyla gerekirse bir kelimeye ya da noktalama işaretine dahi dikkat edilmelidir (Bayraktar 2012, 121-122). Diplomatik müzakereler esnasında yanlış alınan kararların son derece ağır sonuçları olabilmekte, hatta bazen askerlerin canları pahasına korudukları direnç noktalarının veya bölgelerin terk edilmesi dahi söz konusu olabilmektedir. Bu nedenle diplomatik müzakereler esnasında her kademedede alınacak kararların bedeli büyük olmaktadır (Berridge 2005, 50-52). Öte yandan diplomatik müzakerelerde taraflar açısından herhangi bir politik başarı elde edilebilmesinin koşullarından biri de tarafların görüşmelerde asgari ilerleme temposunu koruyabilmesidir. Başka bir ifadeyle, müzakere sürecinin ivmesini kaybetmesi, taraflardan birinin görüşmelerden etkin kazanımlar sağlamasını engeller ancak böylesi durumların nedenleri arasında ilk sırada taraflardan herhangi birinin veya birkaçının ortaklaşa manipülatif hamleler yoluyla kendi menfaatleri uğruna süreci duraklatma veya kesintiye uğratma amacı gelmektedir.

Diplomatik müzakerelerde manipülasyon çeşitli şekillerde ortaya çıkabilir ve müzakere sürecinin bütünlüğü ve etkinliği açısından önemli zorluklar oluşturabilir. Yaygın bir taktik, karşı tarafların algılarını veya kararlarını etkilemek için yanıltıcı bilgilerin stratejik olarak yayılmasını içerir. Bu, gerçeklerin seçici olarak açıklanmasını, tehditlerin abartılmasını veya niyetlerin çarpıtılmasını içerebilir; bunların tümü avantaj elde etmeyi veya karşı tarafın konumunu zayıflatmayı

amaçlamaktadır. Dahası, manipülatif taktikler tavizleri veya anlaşmaları zorlamak için duygulardan yararlanmak veya yorgunluğa neden olmak gibi psikolojik zayıflıklardan da yararlanabilir.

Birleşmiş Milletler Antlaşması 33. maddede sayılan ilk uyuşmazlık çözüm yolu olan ve 1814-15 Viyana Kongresi'nin ortaya koyduğu temel kazanımlardan biri olan diplomatik müzakere geleneği, savaşların/çatışmaların ya da politik anlaşmazlıkların çözümünde temel bir yöntem olarak uzun yıllardır uygulanmaktadır (Kissinger 2016, 72-80). Farklı ülkeler arasında belirli konularda anlaşmaya varmak, çatışmaları çözmek veya ortak çıkarları korumak amacıyla yürütülen resmi görüşmeler olarak ifade edebileceğimiz diplomatik müzakereler, uluslararası ilişkilerde önemli bir rol oynayan karmaşık ve zorlu bir süreçtir. Bu anlamda diplomatik müzakereler belirli bir protokol ve yöntem çerçevesinde gerçekleştirilmekte olup, uluslararası hukukun belirlediği genel prensiplere dayanmaktadır. Bu süreçlerde, diplomatlar (veya ilgili kamu yöneticileri) öncelikle ülkelerinin kazanımlarını azami ölçülerde gerçekleştirmeye çalışırken, aynı zamanda diğer ülkelerin tereddütlerini anlamaya ve ortak bir çözüm zemini geliştirmeye çalışırlar. Diplomatik müzakerelerde taraflar açısından herhangi bir somut başarı sonucu elde edilebilmesinin yolu ise, genelde taraflar arasında güvenin sağlanması, etkili iletişim ve esneklik gibi faktörlere bağlıdır. Tabii uygulamada böylesi bir durum ile karşılaşmak her zaman mümkün olmamakta, hatta genelde

taraflar arasında karşılıklı hasmane ve güvensiz bir iklim (diplomatik bir görüntü kapsamında) müzakere sürecinin tamamında gözlenmektedir.

2. Diplomatik Müzakerelerde İstihbarata Karşı Koymanın Stratejik Önemi ve Kapsamı

İstihbarat, devletlerin ve kurumların barışta ve savaşta birbirlerine karşı bilgi elde etmek ya da sahip oldukları bilgiyi korumak için gerçekleştirdiği faaliyetler olarak ifade edilmektedir. Bir başka tanımla istihbarat; bir devletin hasmın ya da rakip devletin durumu hakkında cari ya da stratejik bilgilerin önceden tespit edilmesi ve buna uygun politikaların geliştirilmesi konusunda önemli bir faaliyet sürecidir (Keleştemur 2018, 5). Günümüzde uluslararası ilişkilerin tesis edilmesi ve geliştirilmesi noktasında istihbarat faaliyetlerinden daha fazla oranda yararlanılması, hatta istihbarat diplomasisi başlığı altında istihbarat odaklı diplomatik temaslar⁴ın gelişmesi ve böylelikle ülkelerarası ilişkilerin istihbarat işbirliği yardımıyla güçlendirilmesi, son derece yaygın bir diplomasi aracı haline dönüşmüştür.

⁴ İstihbarat diplomasisi konusunda Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın, Millî İstihbarat Teşkilatı'nın 97. kuruluş yıl dönümü etkinliklerinde yaptığı konuşmada değindiği hususlar ise oldukça dikkat çekicidir: "İstihbarat diplomasisi alanındaki başarılarımız sayesinde, diğer çalışmalarımızı da daha güçlü ve kararlı şekilde yürütebiliyoruz. Millî İstihbarat Teşkilatımız artık, sadece bilgi toplayan ve rapor eden bir kurum olmaktan öteye geçti. Ürettiği bilgiyi diplomasi masasında muhatapları karşısında kullanan, istihbarat ile diplomasiyi yakınlaştıran bir yere geldi!" (Erdoğan 2024).

Öte yandan ülkelerin küresel ve bölgesel krizler, devlet dışı silahlı aktörler, yayılma eğilimi gösteren terörizm, yerel çatışmaların konvansiyonel savaşa dönme olasılığı gibi dış politika problemlerine dair istihbarat ihtiyacı, ister istemez diplomatik ilişkilere de yansımış ve muhatap diplomatik misyonlar da aslında birer “hedef” konumuna evrilmiştir. Dolayısıyla taraf diplomatik heyetler arasındaki “görünmez” istihbarat ve casusluk rekabeti beraberinde (başta istihbarata karşı koyma faaliyetleri olmak üzere) geniş kapsamlı koruyucu güvenlik tedbirlerini de vazgeçilmez kılmıştır⁵.

Milli güvenliğin sağlanmasındaki en önemli hususlardan biri olan istihbarata karşı koyma, rakip veya rakip olması muhtemel organizasyonların sahip oldukları yüksek gizliliğe haiz veri ve bilgilere veya tesislere ya da malzemelere izinsiz erişimi engellemek amacıyla uygulanan koruma amaçlı tedbirlerdir (The National Counter Intelligence Institute 2006). Bir başka tanıma göre istihbarata karşı koyma, hasım istihbarat servislerinden gelebilecek muhtemel tehdit ve saldırıların önceden ortaya çıkarılması, etkisiz hale getirilmesi ve ülkesinde gizli bilgi toplama faaliyetleri içerisinde olan organizasyonları ülke menfaatleri doğrultusunda yanlış yönlendirme girişimleri olarak ifade edilebilir (Godson 2004, 9).

⁵ Diplomasi alanında İstihbarata Karşı Koymanın önemini 1961-1965 yılları dönemi Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı İsmet İnönü şu sözleriyle vurgulamaktadır: “Bir görev veriyorum, sonucunu, kendi Bakanımdan önce Amerikan sefirinden öğreniyorum!”... Daha sonra İnönü, bu işin üstüne gidilmesini aksi halde, bağımsız dış politika yapılamayacağını, hatta iç politikada bile bağımsız olamayacağımızı ifade etmiştir.

Öte yandan, diplomatik müzakereler anlamında önceden bilmek ve haber/bilgi temin etmek amacıyla, ülkelerin birbirlerinin heyetlerine yönelik istihbarat temini ve casusluk faaliyetlerine başvurabileceği aşikardır. Bu konuda en dikkat çekici örnek, ABD Başkanı Roosevelt'in Tahran Konferansına katılmadan önce Rus lider Stalin'in hususiyetleri veya konferanslardaki hareket tarzı hakkında malumat sahibi olmak için bütün Amerikan istihbarat kuruluşlarını seferber etmiştir. Dikkaş'a göre (2000, 75-76) diplomatik müzakere sürecinin istihbarata karşı koyma tedbirleri açısından değerlendirilmesi sonucu beş ana başlıkta farklı aşamalar ile karşı karşıya kalınmaktadır. Bu aşamalar ayrı ayrı işleyen süreçler birbirleriyle uyumlu ve iç içe tezahür eden faaliyetler dizisidir.

- **Faaliyet Güvenliği:** Diplomatik müzakere sürecinin planlama ve hazırlık aşamasından başlayarak görüşmelere iştirak etmek amacıyla yapılan seyahat ve konaklama dahil, karşılıklı görüşmelerin ifası ve sonrasında faaliyet güvenliğine azami riayet edilmelidir. Buradaki asıl amaç, yabancı istihbarat servislerinin yapılacak faaliyetler hakkında bilgi toplamasını engellemektir. Bu nedenle gizlilik prensibine özen gösterilmeli ve toplantı, temas, ziyaret vb. etkinliklere ilişkin her türlü bilgi ve belge, *bilmesi gereken prensibi*⁶ dışında paylaşılmamalıdır.

⁶ Bilmesi Gereken Prensibi (Need to Know), herhangi bir konu ya da görevi ancak görev ve sorumlulukları gereği öğrenmekle, incelemekle, gereğini

- **Personel Güvenliği:** Görev tevdi edilecek personelin hassas ölçütler dahilinde seçimi ya da değeriendirilmesi son derece önemlidir. Personel güvenliği; personelin bizzat şahsının korunması anlamına gelmemekte, personelin kendisinde tespit edilen gizlilik dereceli veya tasnif dışı bilgi, evrak ya da dokümanları açıklayabilecek niteliklere haiz olup olmadığını, emniyet ve istihbarata karşı koyma tedbirlerine uygun kazandığı yetenekler ve ulaştığı sorumluluk şuurunu ifade etmektedir.
- **Bilgi Güvenliği:** Bilgi Güvenliği tedbirleri bilginin ve bilgi işlemlerinin yürütüldüğü bilgi sistemlerinin emniyetli ve güvenilir bir biçimde kullanılabilmesi, bütünlüğünün ve gizliliğinin muhafazası ve yetkisiz şahısların bilgiye ulaşmaları hâlinde tespit edilmelerine yönelik olarak alınan tedbirlerin tümüdür. Hassas bilgilere sahip olan taraflar her türlü mücadelede üstünlüğü ele geçirecektir. Bu nedenle, yabancı diplomatik heyetler ile yapılan toplantılarda veri, bilgi ve belge güvenliğine yönelik tedbirlerin alınması zorunlu olup evrak ve doküman güvenliği yanında bilgi sistemlerinin de güvenliğinin temini kaçınılmazdır.
- **Fiziki Güvenlik:** Toplantı odalarının fiziki altyapısında veya sosyal tesislerin mekânsal kurulumunda, gizliliği ihlale sebebiyet verecek hasım organizasyonların her türlü

yerine getirmekle ve korumakla sorumlu bulunanların bilgi sahibi olması ve nüfuz etmesi anlamına gelmektedir.

teknik yerleşimi ve insan istihbaratı faaliyetlerine karşı alınan maddi önlemlere fiziki güvenlik tedbirleri denilmektedir. Bu anlamda diplomatik müzakere süreci öncesi ve esnasında, görüşme yapılan ortamın yasadışı dinleme ve gözetleme girişimlerine açık olduğu unutulmamalı ve resmi evrakların hiçbir şekilde sahipsiz kalmasına müsaade edilmemeli, taslak veya müsveddelerin emniyeti alınmalıdır.

- **Siber Güvenlik:** Günümüzde bilgi sistemleri, çok sayıda ve büyük ölçekte gizlilik dereceli bilgileri soyut bir manyetik alanda saklamaya, depolamaya ve işlemeye olanak tanımaktadır. Bilgisayarlar, sosyal medya platformları ve her türlü sanal (bulut teknolojisi dahil) veri ve bilgiler, özellikle diplomatik müzakere süreçlerinde şifreli ve kontrollü kullanılmalı ve sanal ayak izinin takibini zorlaştıracak yönlendirmelerden yararlanılmalı, ayrıca casus yazılımlar ve bilgisayar virüslerine karşı sahip olunan veri ve bilgilerin sanal korunmaları gereklidir.
- **İletişim Güvenliği:** İletişim güvenliğini iki ana başlıkta incelemekte fayda vardır; muharebe güvenliği ve elektronik güvenlik. Muharebe ve elektronik sistemler ile ilgili cihaz, malzeme, doküman ve bilginin yanı sıra bu ekipmanlara özgü şifrelerin veya kriptolama formüllerinin yabancı istihbarat servislerinin ya da yetkisiz tarafların

eline geçmesini, değiştirilmesini veya imha edilmesini önlemek amacıyla alınan önlemler bütünüdür.

Diplomatik müzakere süreçlerinde istihbaratta karşı koyma faaliyetlerini sadece görüşme ve pazarlıklar safhasına indirmek, farklı güvenlik zafiyetlerin ortaya çıkmasına neden olacaktır. Bu nedenle diplomatik müzakerelerde istihbarata karşı koymanın stratejik önemini vurgulamak ve koruyucu güvenlik tedbirleri kapsamında asgari önlemleri analiz etmek adına, öncelikle süreci iki ana bölümde sınıflandırmanın uygun olacağını düşünülmektedir; müzakereler öncesi ve müzakereler esnasında istihbarata karşı koyma. Ancak süreci bir bütün olarak ele aldığımızda bu tasnifin uygulamada daha da ayrıntılandırılmasının gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bu doğrultuda istihbarata karşı koyma faaliyetlerini diplomatik müzakereleri dört farklı evresine göre yeniden düzenlemek uygun olacaktır:

• **Diplomatik müzakerelere planlama ve hazırlık safhası:**

Diplomatik müzakereler öncesi planlama ve hazırlık aşamasında müzakerelerin herhangi bir kısmında görevli personelin faaliyet güvenliğine azami uyum göstermesi beklenir. Bu süreçte ayrıca gerek mobil/sabit iletişim cihazları ile yapılan temaslarda muhafazakâr yaklaşım, gerekse sosyal ortamlar dahilinde ketumiyet ilkesine bağlılık, zaruridir. Bunun yanında görevli personelin sosyal medya kullanımına daha fazla dikkat ve özen

göstermesi, hatta kullanımına sınırlama getirmesi son derece faydalı olacaktır.

- **Diplomatik müzakerelerin gerçekleştirileceği yabancı ülkeye seyahat aşaması:** Etkinliğin yapılacağı ülkeye havayolu ile seyahat dışında havaalanı ile konaklama yeri (otel) arasındaki nakil süreci, istihbarata karşı koyma prensipleri bakımından en ciddi güvenlik açıklarının ortaya çıktığı savunmasız ve kırılabilir dönemlerdir. Şöyle ki genelde müzakerelere yönelik hassas veri, bilgi ve belgeler, yolcu beraberinde taşınan bavul, dizüstü bilgisayar, el çantası, cep telefonu, USB vb. eşya ve cihazların içerisinde taşınmaktadır. Bu tip eşyaların mümkün olduğunca yalnız bırakılmaması, kilitli olması ya da açılıp açılmadığına ilişkin kişisel işaretler konması, son derece yararlı bir savunma yöntemidir. Taksi şoförleri, otel-resepsiyon görevlileri, restoran-garsonlar gibi yakın çevremizde bulunması muhtemel yabancılara karşı daha mesafeli ve tedbirli olunması, “tatlı ve hoş sürprizlere ya da tesadüflere” karşı dikkatli olunması kaçınılmazdır. Örnek olarak, uçak/tren/gemi yolculuğu esnasında yanınıza oturan son derece neşeli ve konuşkan yolcunun aşırıya kaçan sıcakkanlı tavırları ve yiyecek ikramları, güzel bir tesadüfün ötesinde oldukça şüpheli davranışlar olduğu konusunda uyanık olmalıyız.

- **Yabancı bir ülkede müzakere öncesi ve esnasında konaklama safhası:** Bir diplomatik müzakere öncesinde heyette görevli personelin, ülkeye vardıktan süreçten sonraki süreci ve konakladığı otel odasının teknik cihazlar yardımıyla dinlenmesi ya da gözetlenmesi mümkün görülmektedir. Bu bağlama ek olarak dizüstü bilgisayar, tablet ve/veya müzakerelere yönelik hassas evrakların otel odasında (kilitli kasa vs. uygulamalarla) güvence altına alınamayacağı değerlendirilmektedir. Buna ilaveten müzakere alanı dışındaki diğer ortamlarda (otel odaları, restoran, kafe veya taksi seyahatleri gibi) mobil iletişim cihazları ile hassas konulardan konuşulmamasında fayda görülmektedir. Yabancı bir ülkede, her kim olursa olsun muhataplar için “nasıl olsa dilimi bilmiyor” yanılgısına düşmek, İKK anlamında yeni problemlere zemin hazırlayabilir.
- **Müzakerelerin yapılacağı toplantı salonunun fiziki koşullarına yönelik ortam güvenliği aşaması:** Toplantı yapılacak salonların dinlenmesi, gözetlenmesi ve kayda alınması kuvvetle muhtemeldir. Toplantı veya yemek aralarında, odada kesinlikle ilgili/ilgisiz herhangi bir evrak bırakılmaması, toplantı esnasında alınan notları, görüntü vermemek adına kontrollü kaydedilmesi, belge çoğaltımı için salon yakınındaki fotokopi manikalarından yararlanılmaması, salonda bulunan çöp kutusuna herhangi

bir belge ya da alınan notların atılmaması, geçici veya hediye USB flash belleklerin kullanılmaması gerekmektedir. Bununla birlikte, müzakere öncesi toplantı salonuna geçmeden heyet üyelerinin konuşmalarını dinlemek ve müzakere stratejilerini öğrenebilmek için bekleme salonlarına gözetleme kameraları veya dinleme cihazları yerleştirilmesi çok olağandır. Burada amaç, müzakereler öncesi takım arkadaşları ile yapılacak olan konuşmalardan, biraz sonra yapılacak olan görüşmelere ilişkin tavır ve stratejilerinizi ele geçirmek ve müzakere sürecinde üstünlük elde edebilmektir. Ayrıca müzakere öncesi toplantı salonunda heyetinize gösterilen yere kadar götüren son derece sevimli ve tatlı refakatçi görevli, belki de biraz sonra alınacak gizli kayıtların “daha kaliteli görüntü” verebilmesi için hoş ve kibar yönlendirmeler yapma amacındadır.

Yurtdışı diplomatik müzakerelerde yöresel-otantik-organik gibi sıfatlar eşliğinde, özenle perdelenmiş ve sadece “özel misafirlere ikram edildiği” iddia edilen yiyecek ve içeceklerden uzak durulması (kibar ve ölçülü gerekçeler eşliğinde) faydalıdır. Benzer şekilde, görüşmeler arasında veya atıştırılacak olarak ikram edilen ancak kan şekeri ani yükselten, glisemik indeksi artırıcı menüler veya sonrasında ikram edilen “özel tatlılar”dan mümkün olduğunca kaçınılması gerekmektedir. Özellikle Doğu kültüründe sıkça rastlanılan ve “kötü enerji”yi ortadan kaldırdığına inanılan tütsüler (buhur) ortama hoş bir koku

yaymakla birlikte, içine katılan aromalara eklenebilen yabancı kimyasallar aracılığıyla farklı etkilerini de (zihin bulanıklığı ya da dikkat eksikliği gibi) görebilmek söz konusudur. Müzakereler esnasında bu gibi tuzaklara maruz kalındığında aklı selim ile hareket etmekten uzaklaşılacağı aşîkardır.

3. Diplomatik Müzakerelerde İstihbarata Karşı Koyma Prensiplerinin İstihbarat Disiplinleri Bakımından Tematik Analizi

Uluslararası müzakereler öncesinde masanın karşısında oturacak tarafın ÷lke kültürü, iş kültürü ve hatta siyasi istikrar durumu konusunda bir istihbarat analiz çalışması yapılmalıdır (Nordbo 2010). Ancak uluslararası ilişkilerde diplomatik bir sürprizi yönetmek ve önlemek, istihbarat ve istihbarata karşı koyma faaliyetlerini gerektirir (Fidan 1999, 27).

Hedeflere ait toplanacak bilgilerin özellikleri, istifade edilecek İstihbarat Oluşturma Yöntemini (İstihbarat Disiplini) belirler. Toplama safhasında İstihbarat Toplama Vasıtaları söz konusu yöntemlerden aynı anda bir veya birkaçını kullanmak suretiyle haber ve bilgileri toplar. İşte buradaki güç istihbarat, bu güce karşı alınacak önlemler ise istihbarata karşı koymadır. Diplomatik müzakerelerde istihbarata karşı koyma, hasım devlet ve unsurlarının, kuvvetli ve zayıf taraflarımızı ortaya çıkarmasını engellemek, yetkisiz erişim kapsamında bilgi ve haber alma faaliyetlerini boşa çıkarmak adına aşınan aktif ve pasif önlemlerdir. Daha açık bir ifadeyle, bir devletin iç ve dış

güvenlik politikaları ile ülke güvenliğini ilgilendiren gizli ve hassas nitelikteki bilgi-belgenin hasmın eline geçmemesi için harcanan gayretler ve alınan tedbirlerdir. Bilgiyi hasmın erişiminden korumak istihbarata karşı koyma faaliyetlerinin en temel gayesidir. Aşağıda, tematik analize konu olacak istihbarat oluşturma yöntemleri ile bu yöntemlere karşı alınacak istihbarata karşı koyma tedbirleri, alanyazından konu ile ilgili örnekler eşliğinde analiz edilmektedir.

3.1. İnsan İstihbaratı

İnsana dayalı istihbarat faaliyetleri, insanlarla kurulan temas sonucunda elde edilen bilgileri işaret etmektedir. İnsana dayalı istihbarat faaliyetleri, istihbarat teşkilatlarının kendi kadrolu personelleri aracılığı ile yerine getirilebileceği gibi ihtiyaç duyulan bilgilere erişim olanağı bulunan diğer kişiler aracılığı ile de yürütülmektedir (Urhal 2008, 222). Başka bir tanıma göre; haber toplama vasıta ve kaynağı insan olan, açık (Örneğin yurt dışındaki temsilcilik personeli veya askeri ataşeler aracılığıyla varlıkları ve kimlikleri bilinen kaynaklardan, yasal yollardan veri, bilgi ve haberlerin toplanması) ve/veya kapalı (gizli bir biçimde ve genellikle güç şartlar altında icra edilen bilgi ve haber toplama tekniği) toplama teknikleri kullanılarak elde edilen bilgilerin değerlendirme ve analizi sonucu oluşturulan istihbarattır (Dikkaş 2000).

Günümüzde insanoğlunun sahip olduğu her türlü teknolojik yenilik ve cihazlara rağmen, İnsan İstihbaratı önemini

halen muhafaza etmektedir. Çünkü İnsan İstihbaratı; kaynağından bilgiler toplamanın yanı sıra, diğer toplama yöntemleriyle toplanan bilgilerin *daha anlaşılır ve anlamlı hale getirilmesi, teyit edilmesi, değerlendirip, yorumlanabilmesi* için de gereklidir. İnsan istihbaratı; istihbarata karşı koyma faaliyetlerini destekleyen ve tamamlayan istihbarat faaliyetlerine de yardımcı olur. Müzakereler öncesinde ve esnasında elinde diplomatik heyet personeline dair çeşitli istihbarat toplama yöntemleri (biyografik, açık kaynak, sosyal medya, kültürel vb.) kullanılarak elde edilmiş veri ve bilgilere sahip muhataplar, personelin olası motiflerini⁷ ortaya çıkararak gözlem, keşif, görüşme-mülakat, sızdırma, provokasyon, tetkik-tahkik, takip-tarassut vb. uygulamalar üzerinden istihbarat faaliyetlerini yürütürler. Hedef delegasyon üyelerinin zayıf yönlerini istismar ederek, onları verilecek görevleri kabul etmeye, bilmeden veya bilerek, istekli duruma getirebilir veya zorlayabilirler.

Böylesi durumlar, yurt dışında icra edilen NATO, BM veya AGİT gibi uluslararası diplomatik müzakerelerde sık sık karşılaşılan durumlar arasındadır. Heyet üyelerinin müzakere merkezlerine ulaşmasından itibaren toplantı öncesi ve esnasında düzenlenen yemek, kokteyl ve kültürel geziler gibi sosyal etkinlikler esnasında, genellikle muhatap heyet üyelerinin

⁷ Motif, potansiyel haber elemanını (kaynak da denebilir) gizli faaliyete iten veya görev kabul etmeye sevk eden muhtemel nedenlerdir. Başka bir ifadeyle motifler, kişinin istismara açık zayıf yönleridir.

birebir markaja alınması veya olağandışı yakınlık gösteren kişilerin varlığı şeklinde açığa çıkabilir. Yabancı delegasyon üyesinin sizi adeta yıllardır tanıyor gibi birçok kişisel özelliğinize vakıf bir biçimde “sıcak bir ilişki” geliştirmesine zemin hazırlanması, ilk anda doğal olarak bir şans veya “frekans uyumu” gibi yorumlanabilir. Hatta bu samimiyet ve yakınlaşma zamanla resmi görüşmeler boyutunun dışına da taşacağı ihtimal dahilindedir. Müzakereler esnasında tesis edilen temas büyük bir ihtimalle diplomatik müzakereler sonrası da sosyal medya araçları veya internet üzerinden devam edecektir. Ancak istihbarat jargonunda hiçbir şeyin tesadüf olarak algılanması mümkün olmadığı için istihbarata karşı koyma bilgisi ve bilinci olmayan diplomatik yetkililerin, kolaylıkla hasım ülkelerin insan istihbaratı kaynaklı tuzaklarına düşmesi muhtemeldir.

3.1.1. İnsan İstihbaratına İlişkin Örnek Olaylar

NATO’da yapılan bazı rutin toplantılar, NATO’ya tehdit teşkil eden ülke, örgüt, olay ve oluşumlarla ilgili değerlendirmelerinin yapıldığı ve nihayetinde organizasyonun tehdit kategorilerine (Risk, Potansiyel Tehdit ve Tehdit) göre riskleri belirleyip MC 161⁸ dokümanına ithal edip yayınladığı müzakere süreçleridir. Bu sürece üye ülkeler askeri ve sivil istihbarat uzmanları ile NATO bölgesi için tehdit değerlendirmesi hazırlıklarını yaparak katılırlar. Tabii ki her ülke kendi penceresinden risk ve tehditleri belirleyip bunlarla ilgili

⁸ MC 161 dokümanı NATO askeri komite tarafından çıkarılan bir genel istihbarat tehdit değerlendirmesi mehzazıdır.

delilleri içeren istihbarat değerlendirmeleri içeren hazırlıklar yapar ve bunu NATO’da yapılan müzakere sürecinde savunur. Bu toplantılarda ülkelerin tezlerini kabul ettirmesi, düşman organizasyonların ve tehditlerin bir anlamda artık NATO camiasının da hasmı olarak kabul edilmesinin resmileştirilmesi anlamına gelir. Onaydan sonraki süreçte NATO’nun insan gücü, maddi kaynak ve yatırımlarının diplomatik müzakerelerde başarılı olan tarafa yönlendirileceği kesindir. Yaklaşık bir hafta süren ve ülke menfaatleri açısından son derece önemli olan diplomatik müzakere heyetlerine, toplantı öncesinde düzenlenen yemekler ve gezilerde başta emperyal ülkeler olmak üzere güçlü istihbarat ağı olan devletler, son derece planlı ve profesyonel olarak istihbarat faaliyetlerinde bulunurlar. Muhatap delegasyon yetkililerince özenli hediye takdimi, vuku bulan “samimi ve hoş tesadüfler”, özel yakınlık ihdası ve beklenmedik sıcakkanlı yaklaşımlar, her türlü zaman ve zeminde özverili kolaylıklar gösterilmesi, anlamlandırılması gereken davranışlar olup büyük ölçüde şüphe ile yaklaşılmalıdır. İstihbarat ve İstihbarata Karşı Koyma bilinci ve farkındalığı yüksek olmayan, bu yönde yeterince doktrine edilmemiş heyet üyeleri en azından “gafil muhbir” olarak başka devletlerin politika, strateji ve hedeflerine bilmeyerek yardım etmiş olurlar. Örneğin İkinci Dünya Savaşı esnasında Türk Dışişleri’nde insan istihbaratı kaynaklı yaşanan güvenlik açığı oldukça dikkat çekicidir. Nitekim Londra-Ankara arasında evrak getirip götürmekle görevli kuryeler zaman zaman bu evrakları kaybetmişler, hatta döviz kaçakçılığı da yaparak

devletin çıkarlarından ziyade kendi çıkarlarını göz önünde tutmuşlardır. Burada kuryeler üzerinden insan istihbaratı faaliyetlerinin yürütülmesi kuvvetle muhtemeldir (Doğan ve Kapıcı 2023, 811). Ayrıca Osmanlı yönetiminin en gizli sırlarına el koymayı amaçlamış olan İngiliz İstihbarat Servisi, Doğu Sorununu görüşmek üzere 21 Şubat 1921’de Londra’da toplanan konferans öncesinde Osmanlı kabinesinin gizli toplantı tutanaklarının içeriğini, çeşitli saha casusları ve İngiliz yandaşları aracılığıyla öğrenerek Londra’ya iletmesi de bu bağlamdaki örnek bir olaydır. (Sonyel 1974, s. 96).

3.2. Biyografik İstihbarat

Biyografik istihbarat, dış politika ve istihbarat operasyonları bağlamında ilgilenilen bireyler hakkında bilgi toplama, analiz etme ve yorumlama sürecidir. Bu istihbarat, siyasi parti liderleri, askeri yetkililer, diplomatlar ve çeşitli alanlardaki (gazetecilik, spor, sanat, akademi, vb.) etkili figürler gibi önemli kişilerin kişisel geçmişleri, özellikleri, bağlantıları ve faaliyetleri hakkında veri toplamayı içerir. Biyografik istihbarat, bu kişilerin motivasyonları, karar alma süreçleri, ağları ve potansiyel zayıflıkları gibi bilgilere ulaşmayı amaçlar (Özdağ 2014, 101). Diplomatik müzakerelerde Biyografik İstihbarat, ilgili bireyler hakkında daha kapsamlı bir algı geliştirilmesini sağlayarak diplomasi ve müzakerelerin başarı ile neticelenmesine katkıda bulunmaktadır. Diplomatlar ve müzakereciler, hedef bireylerin geçmişlerini, kültürel nüanslarını

ve kişisel ilgi alanlarını analiz ederek hedef unsurların manipüle edilmesine stratejik destek vermektedir (Clark 2013, 156). Diplomatik müzakerelerde Biyografik İstihbaratın asıl amacı, hedef ülkenin siyasi, iktisadi, sosyal ve silahlı kuvvetleri ile bilimsel ve teknik faaliyetlerini yürüten stratejik şahısların öz geçmişleri, kabiliyetleri, fiziki ve sağlık durumları, alışkanlıkları, zafiyetleri, inançları ve ilişkilerinin zayıf ve kuvvetli taraflarını tespit etmek; onların kendi milli çıkarlarının gerçekleşmesine yapacakları etkiler yanında ilgili ülkenin milli menfaatleri üzerinde yaratacakları tehdidi ortaya çıkarmaktır.

Biyografik istihbarat, Sherman Kent'in de şu sözleriyle teyit ettiği üzere; "önemli görevlerde olan veya bu görevlere gelebilecek adayların karakterlerini, hırslarını, nüfuzlarını ve zaaflarını bilmeyi sağlamak suretiyle istihbarat eyleminin faili olan tarafa büyük avantajlar sağlamaktadır (Karaağaç 2018, s. 84). Diplomatik müzakere süreçlerinde biyografik istihbaratın kullanımı son derece yaygın bir uygulama olup, hedef kişiler özelinde toplanan veri ve bilgiler yardımıyla, istenilen yönlendirmelerin yapılabilmesine hatta diplomatik müzakerelerin kontrolünün tamamen ele geçirilmesine dahi olanak sağlamaktadır. Bu kapsamda yabancı diplomatik heyetlerin stratejik yöneticilerinin güçlü ve zayıf yönlerinin tespiti, muhtemel davranış kalıplarının deşifresi, hedef delegasyon üyelerinin kişisel profillerinin ortaya çıkarılması ve mezkûr hususlarda müzakere edecek uzmanların bilgilendirilmesi, uygulamaya yönelik faaliyetler kapsamındadır.

3.2.1. Biyografik İstihbarata İlişkin Örnek Olaylar

Hedef ve motivasyona örnek verecek olursak; Hitler'in gençliği ve asker geçmişi, onun anti-semitizm ve Alman milliyetçiliği gibi ideolojilere olan bağlılığını şekillendirmiştir. Biyografik analiz, Hitler'in kişisel deneyimlerinin ve önyargılarının, Yahudilere yönelik sistematik zulmü içeren politikalara katkıda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Özellikle, Hitler'in Yahudilere karşı duyduğu önyargılar, Holokost'un planlanması ve uygulanması sürecinde belirleyici bir rol oynamıştır (Lowenthal 2009, 309). Soğuk savaş döneminde, istihbarat birimleri, Sovyet liderlerinin biyografilerini analiz ederek ABD'ye yönelik olası tehditleri değerlendirmeye çalıştılar. Bu analizler, politik ve askeri stratejilerin oluşturulmasında temel bilgiler sağlamıştır (Mintz ve De Rouen 2010, 45). Öte yandan İran nükleer anlaşması müzakereleri sırasında, katılımcı ülkeler, İranlı yetkililerin geçmiş tutumları ve liderlik tarzları hakkında bilgi edinerek, müzakerelerde daha bilinçli kararlar alabildiler (Mintz ve De Rouen 2010, 6). Irak konusunda uzman olan bir İsraili akademisyen ile Irak'dan kaçan üst düzey idari yöneticiler, İsrail istihbarat servisi yetkililerince bir araya getirilmiş ve Irak lideri Saddam hakkında çok değerli biyografik bilgiler karşılıklı analiz edilerek kıymetli istihbaratlar elde edilmiştir (Dearth 1995, 223). Diplomatik müzakerelerin istenilen amaçlara uygun bir biçimde sonuçlandırılabilmesi için son derece stratejik öneme sahip olan biyografik istihbarat arşivleri, kurumsal hafıza bakımından

gerek Dışişleri bürokrasisi açısından gerekse istihbarat servisleri bakımından adeta vazgeçilmez bir hazinedir.

3.3. Tıbbi İstihbarat

Ölçeklendirme bakımından bireysel ve toplumsal olmak üzere birbirinden çok farklı iki temel yaklaşıma sahip olan tıbbi istihbarat faaliyetleri, taktik ve stratejik düzeyinde politik karar alıcıların tercihlerini doğrudan etkilemekte ve nihai kararların etkinliğini arttırmaktadır. Bu faaliyetler siyasi, sosyal ya da diplomatik açıdan stratejik öneme haiz hedef bireyin genel sağlık durumuna ilişkin ayrıntılı veri, bilgi ve belgelerin (ilaçlar, tedaviler, tahlil sonuçları vb.) temin ve analizini kapsamaktadır. Hedef bireyin bir ülkenin siyasi lideri veya toplumsal kanaat önderi ya da kamuoyuna mal olmuş bir figür oluşu, bir taraftan tıbbi istihbarat çalışmalarının işlevselliğini artırırken diğer taraftan da bireysel sağlık zafiyetlerinin manipülasyonunu kolaylaştırmaktadır. Bu faaliyetler aynı zamanda hedef toplumun fiziksel ve psikoloji temelli sağlık tehditlerini yönetmek (daha doğrusu yönlendirmek!) adına toplumsal sağlık verilerinin ele geçirilmesini de amaçlamaktadır.

Diplomatik müzakere süreçlerinde tıbbi istihbarat ve casusluk girişimlerine karşı alınacak istihbarata karşı koyma tedbirleri, öncelikle görüşmelerin ve müzakerecilerin güvenliğinin tesisi ve rakip taraflarca istihbarat temininin önlenmesi üzerine yoğunlaşmaktadır. Diplomatik müzakere öncesinde resmi delegasyon üyelerinin sağlık özgeçmişleri “çok

gizli” statüde mevcut güvenlik protokolleri dahilinde titizlikle korunmalıdır. Benzer şekilde müzakereler esnasında müzakerecilerin her türlü sağlık temelli görüş ve paylaşımları sınırlandırılmalı, ilaç ve tedaviler muhafazakâr bir bakış açısı doğrultusunda heyet-içi imkanlar dahilinde gerçekleştirilmelidir.

3.3.1. Tıbbi İstihbarata İlişkin Örnek Olaylar

Biyolojik kökenli savaş ajanlarının kullanımı yoluyla hedef delegasyon üyelerinin sağlık direncinin manipüle edilmesi ya da gastronomi amaçlı sosyal etkinlikler veya toplantı aralarında kontrol-dışı yiyecek ve içeceklerin tüketimi, diplomatik müzakereler esnasında istihbarata karşı koyma prensipleri bakımından adeta birer teyakkuz durumunu yansıtır. Örneğin İngiltere’de yayınlanan Sunday Times haberine göre, 1999 yılında Ürdün Kralı Hüseyin’in cenaze töreninde İsrail Dış İstihbarat Servisi (MOSSAD) cenaze töreni için Ürdün’ün başkenti Amman’a gelen Suriye lideri Hafız Esad’ın idrarını çalmak amacıyla, Ürdün İstihbarat Servisi ile ortak bir operasyon gerçekleştirmiştir. Önceden hazırlanan özel bir tuvalet yardımıyla Hafız Esad’ın idrarı MOSSAD görevlilerince süratle Tel Aviv’de (Tel Hashomer Tıbbi Araştırmalar Merkezi) analiz edilmiştir. Daha önce açık kaynaklara yansıyan bir kalp krizi de geçirmiş olan Esad’ın ağır şeker ve kanser hastası olduğu ve fazla ömrünün kalmadığı tespit edilmiştir. Bu doğrultuda dönemin İsrail Başbakanı Ehud Barak’ın Esad’la bir an önce anlaşma imzalamak için acele etmesi gerektiği

hususunda bilgilendirilmiştir. Çünkü Hafız Esad'ın ölümünü müteakip yerine geçecek olan oğul Beşar Esad'ın nasıl bir politik strateji izleyeceği o dönemde İsrail açısından belirsizliğini korumaktadır. Habertürk Gazetesi'nin 17.06.2018 tarihli haberine göre Kuzey Kore lideri Kim Jong'un özellikle yurtdışı seyahatlerine "seyyar tuvaletini" de beraberinde götürdüğü, böylelikle hem periyodik sağlık kontrollerinin yapıldığı hem de obezite eğilimi ve nikotin bağımlılığı zaten bilinen liderin olası yüksek tansiyon, diyabet ve hatta kanser gibi sağlık sorunlarının deşifre edilmesinin önüne geçilmesi planlanmaktadır. Buna benzer daha genel mahiyette bir başka örnek olarak Sovyetlere değinmekte fayda görülmektedir. Bu bağlamda İgor Atamanenko adlı eski Sovyet ajanının iddiasına göre Stalin, yabancı devlet adamlarının organik atıklarının tahlilleri doğrultusunda "psikolojik profillerini" çıkarmak üzere gizli bir laboratuvar kurmuştur. Rus gizli servislerinin arşivlerinde araştırma yaparken bu bilgiye ulaştığını söyleyen Atamanenko "O günlerde Sovyetlerin dinleme cihazları yoktu. Kişisel istihbarat toplamak için böyle bir yöntem icat edilmişti. Laboratuvarın başında da gizli polis şefi Lavrenti Beria vardı" şeklinde konuşmuştur. Örneğin tahlil sonuçlarında yüksek miktarda triptofan amino asidi buldukları zaman, muhatabın soğukkanlı ve samimi biri olduğu sonucunu, eğer potasyum eksikliği varsa hedef birey asabi ve uykusuzluktan mustarip olduğu sonucunu çıkardıkları ilgili haberde belirtilmektedir.

Bu hususta daha genel mahiyette bir diğerk örnek ise ABD’de 1984 yılında Rajneeshe tarikatına bağılı militanlar Oregon eyaletinde bulunan 10 yerel restoranda bulunan salata barlara “salmonellatyphimurium” bakterisi enjekte etmişler ve sonuçta bölgede yaşayan 751 kişi de bağırsak enfeksiyonu vakasına rastlanılmıştır. Tarikatın asıl amacı ise aynı gün gerçekleşecek olan yerel seçimlere katılımı düşürerek seçim sonuçlarını manipüle etmekten başka bir şey değildir (Altıntaş ve Asal 2023, 199).

Diğerk yandan serotonin hormonu insan beyninin merkezinde bulunan L-Tryptophan adındaki bir amino asitten üretilmektedir. İnsan vücudu kendi kendine bu asidi sentezleyemediğı için mutlaka çeşitli gıdalar (parmesan peyniri, çikolata, süt ve süt ürünleri, muz, papatya çayı vb.) ile birlikte alınmalıdır. Özellikle triptofan içeren gıdalar serotonin ve melatonin hormonlarının üretiminde önemli rol oynamakta ve insanlarda kas gevşemesi ve zihinsel rahatlamaya destek olan ayrıca uyku sürecine yardımcı bileşenlerdir. Diplomatik müzakereler öncesi ve esnasında yöresel-otantik-organik gibi sıfatlar ile “özenle perdelenmiş”, hatta sadece çok özel misafirlere ikram edildiğı iddia edilen yiyecekler/içecekler ya da tatlılar, istihbarata karşı koyma prensipleri doğrultusunda dikkatle tüketilmelidir. Bazen de Doğı kültüründe sıkça rastlanan ve ortamdaki “kötü enerji”yi yok ettiğine inanılan tütsüler (buhurlar) her ne kadar çevreye hoş bir koku yaymakta ve sakinleştirici bir etki yaratmakla birlikte içine katılan yabancı

kimyasal kimyasallar aracılığıyla, kolayca hedef delegasyon üyelerine istem-dışı pozitif bir bakış açısı kazandırmakta ya da müzakerecinin zihinsel bulanıklığa sürüklenmesine yol açmaktadır.

3.4. Sinyal İstihbaratı

Günümüzün emperyal ülkelerinin baskın istihbarat servisleri sahip oldukları teknolojik bilgi birikimi ve bilişim sistemleri yetenekleri sayesinde, gelişmiş cihazlar yardımıyla dost ya da düşman fark etmeksizin tüm hedef ülke devlet adamı ve bürokratları ile uluslararası şirket yöneticilerine yönelik iletişim tespiti çalışmaları yaptığı tüm kamuoyunun malumudur. İstihbarata karşı koyma açısından, sinyal istihbaratı, bir devlet veya kurum için risk haline gelebilecek sinyal istihbarat girişimlerini önceden analiz eden, bu yönde *uyarı ve önlem alma* fırsatı sağlayan erken haber alma ve uyarı sistemidir. Hızla değişen teknolojik ortamın ve siber tehditlerin çeşitlenmesi, diplomasi ile iletişim ve bilişim alanlarının sürekli olarak iş birliği halinde çalışmasını zorunlu kılmaktadır. Çünkü diplomatik ilişkiler genellikle masa başında diplomatik müzakereler şeklinde yürütülmekle beraber çoğu zaman iletişim araçları üzerinden görüşmeler ile sürdürülmektedir. Diplomatik müzakere süreçlerinde delegasyon üyelerinin iletişim güvenliğini artırmak ve gizliliğini sağlamak adına sinyal istihbaratı girişimlerine karşı koymak için alınabilecek önlemlerin başında güçlü şifrelerin kullanımı, güvenlik odaklı

iletişim uygulamalarının kullanımı, VPN üzerinden web trafiğinin tesisi, güçlü parolaların tercih edilmesi, açık ağlardan kaçınma, bilişim ve iletişim cihazlarının gizlilik ayarlarının düzenli güncellenmesi, gibi bilinçli davranış kalıpları gelmektedir.

3.4.1. Sinyal İstihbaratına İlişkin Örnek Olaylar

Şansölye Merkel'in cep telefonunun ABD'nin Berlin Büyükelçiliğinde ABD Ulusal Güvenlik Ajansı (NSA) tarafından kurulan sistemden dinlenmiş olması, Almanya-ABD ekseninde bir kriz çıkmasına neden olmuştur. Bu olayın açığa çıkmasını takiben Alman iç istihbarat örgütü Anayasayı Koruma Teşkilatı istihbarata karşı koymadan sorumlu 4. Dairesi, Almanya'daki elçilikler ve konsolosluklarda “neler olup bittiğine”, burada çalışanların kimler olduğunu ve kullanılan teknik imkânlarla odaklanmıştır. Akabinde Anayasayı Koruma Teşkilatı'nın ABD Büyükelçiliğinden ülkede diplomatik pasaportla görev yapan Amerikan istihbarat görevlilerinin isim listesini istediği, ayrıca ABD'nin Almanya'da istihbarat alanında iş birliği yaptığı özel şirketlerin adlarını talep ettiği kaydedilmiştir (Akşam Gazetesi 2014). Buna benzer bir diğer diplomatik olay, Şansölye Merkel'in 2011 yılının Ekim ayında Vietnam'a seyahati sırasında danışmanıyla Yunanistan krizine ilişkin yaptığı telefon görüşmesinin dökümünün ortaya çıkmasıdır. Merkel'in görüşmede Yunanistan'daki kriz için en iyi çözümün hangisi olduğu konusunda kararsızlığını, bu konuda

Maliye Bakanı Wolfgang Schaeuble ve diğer bazı aktörlerle görüş ayrılıkları yaşadığını dile getirdiği ifade edilmiştir. “Çok gizli” olarak nitelenen bu belgenin ABD tarafından İngiltere, Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda ile de paylaşıldığı vurgulanmıştır. Ayrıca İngiliz istihbarat servisi GCHQ’nun Almanya Başbakanlığında görevli Avrupa politikalarından sorumlu danışman Nikolaus Mayer-Landrut’u dinlediği, bu dinleme protokolünün de daha sonra NSA’ya gönderildiği iddia edildi. Wikileaks internet sitesinde NSA tarafından dinlendiği iddia edilen Almanya Ekonomi, Maliye ve Tarım Bakanlıklardaki üst düzey yetkililerin telefon numaraları da yer almıştır (NTV 2021).

Diğer bir diplomatik olay örneği olarak Temmuz 1923’de Lozan görüşmeleri esnasında Mustafa Kemal Paşa tarafından Lozan’da İsmet İnönü başkanlığındaki Türk delegasyonuna gönderilen bir telyazısında, Bağlaşıkların son Türk önerilerini kabul etmezlerse konferansı keserek Türk heyetiyle birlikte Ankara’ya dönülmesini; Türk ulusunun sorunu silâh gücüyle bir çözüme bağlamak kudretinde olduğunu; ordunun hazır ve hatta sabırsız bir duruma geldiğini bildirmiştir. İsmet Paşa’ya verilen bu direktifi, İngiliz İstihbaratı aracılığıyla önceden öğrenmiş bulunan İngiliz Dışişleri Bakanlığı yetkilileri, uzlaşmaya varılabilmesi için Türk Petrol Firması ile ilgili hükmü antlaşmadan çıkarma kararını almıştır (Sonyel 1974, 116). Bu konuda bir başka örnek 20. yüzyılın en ünlü sinyal istihbarat operasyonlarından biri “Ultra Operasyonu” olup, İkinci Dünya

Savaşı sırasında İngilizlerin Alman-Enigma şifreleme makinesinin kriptoloji sistemini kırmalarını ve Nazi Almanya'sının tüm askeri ve diplomatik iletişimini çözmelerini sağlamıştır. Ultra Operasyonu sayesinde, İngilizler, Almanların diplomatik ilişkilerde atacakları adımları ve stratejilerini öğrenmiştir.

3.5. Kültürel İstihbarat

Diplomatik müzakere süreçlerinde tarafların kültürel farkındalık sağlayabilmeleri, büyük ölçüde rakip delegasyon üyelerine ilişkin kültürel bilgilerin teminine ve mezkûr bilgilerin analiz edilerek, stratejik karar alma süreçlerine girdi olarak katkıda bulunmalarına bağlıdır. Bu süreçte en büyük inisiyatif çeşitli veri ve bilgi toplama faaliyetleri ile edinilen bilgilerin nihayetinde analiz edildiği kültürel istihbarat çalışmalarına aittir. Diplomatik müzakereleri sekteye uğratabilecek rakip delegasyon kaynaklı kültür odaklı girişimler, özellikle dünya siyasetinde baskın ülkeler tarafından sık sık başvuru ve genelde sonuç alınan diplomatik hamlelerdir. Bu süreçte rakip delegasyona yönelik kültürel farkındalık çalışmaları, nihayetinde kalpleri ve zihinleri kazanma noktasında son derece işlevseldir. Daha açık bir ifadeyle, diplomatik müzakerelerde kültürel istihbarat; müzakere öncesinde veya esnasında, müzakereci karşı taraf kültürünün tam olarak algılanması ve anlaşılması maksadıyla toplanan kültürel verinin, tasnif edilmesi, değerlendirilmesi ve analiz edilmesiyle elde edilen bir üründür. Analiz edilip

değerlendirilerek kültürel istihbarata dönüştürülen ham kültürel bilgi, karar vericilerin müzakere konusuna ilişkin doğru kararlar vermesine olanak sağlamaktadır.

3.5.1. Kültürel İstihbarata İlişkin Örnek Olaylar

19. yüzyılda kültürel istihbaratın önemine ilişkin dikkat çekici örneklerden birisi, Hindistan-Kuzey Batı Sınırında faaliyette bulunan İngiliz silahlı kuvvetlerinin saha çalışmalarıdır. İngiliz askerleri bölgede yaşayan Peştun etnik kökenine ait yerel halk ile iç içe uzun süre yaşamış ve halkın kültürel kodlarını ve özgün davranışlarını gözlemlemişlerdir. Daha sonra Peştun'lara ilişkin yapılan gözlemlerden elde ettikleri veri ve bilgileri arşivleyerek, sonraki kültürel operasyonlarına temel teşkil etmiştir. 1808 yılında Afganistan-Kabil'e diplomatik misyon kapsamında sorumlu olarak atanan ve Afganlıları, Fransızlara karşı kışkırtmakla görevlendirilen İngiliz Mounstuart Elphinstone, Afgan kabile kültürü ve kuralları hakkındaki birikimi ve farkındalığı ile başarılı olmuştur (Randall 2010, 92). Kültürel istihbaratın en güzide örneklerinden birisi ise Birinci Dünya Savaşı'nda İngiliz Albay T. E. Lawrence'ın Arap kültürünü detaylı bir biçimde analiz ederek tüm zafiyet alanları tespit ettiği kapsamlı saha çalışmalarıdır. Böylelikle Arapların Osmanlı İmparatorluğuna karşı kışkırtarak Birinci Dünya Savaşı'nın gidişatını etkilemiş ve Osmanlı İmparatorluğu açısından stratejik etkiler yaratmıştır. Lawrence, kültürel istihbarat faaliyetleri kapsamında Arap

toplumunun coğrafi, kabile yapısı, dini, sosyal gelenekler, dil ve yaşam standartları hakkında istihbarat üretmiş ve bu istihbaratı İngiltere'nin stratejik menfaatleri doğrultusunda uygulamaya koymuştur (Mcfate 2009, 107).

Kültürel konularda elde edilen istihbarat, bir ülkenin diğer ülkelerin kültürlerini, toplumsal dinamiklerini ve politikalarını anlamalarına yardımcı olabilir, hatta kültürel emperyalizm çalışmalarına temel teşkil edebilir. Bu konuda, Soğuk Savaş döneminde ABD ve Sovyetler Birliği arasında yaşanan kültürel istihbarat savaşları oldukça dikkat çekici ve sonuçları itibarıyla son derece başarılıdır. Bu dönemde hem ABD hem de Sovyetler Birliği, birbirlerinin kültürel alanlarında etkileyici propaganda ve istihbarat operasyonları yürüterek, rakip toplumların ne derece yozlaşmış ya da geri kalmış olduğunu gözler önüne serme amacında olmuştur. Özellikle Sovyetler Birliği, ABD'nin kültürel ve sosyal politikalarını sorgulayan ve eleştiren propaganda filmleri, dergiler ve kitaplar yayınlamıştır. ABD ise Sovyetler Birliği'nin insan hakları ihlallerini, sansürünü ve totaliter politikalarını vurgulayan propaganda kampanyaları düzenlemiştir. Bu dönemde ayrıca ABD hükümeti, Sovyet gençliğine Amerikan kültürünü tanıtmak için folk ve rock sanatçılarını Sovyetler Birliği'ne göndermiştir. Bu sanatçılar, Sovyet gençlerinde özgürlük, barış ve demokrasi gibi değerleri körüklemiş ve Batı kültürünün cazibesini artırmıştır. 1989 yılında Soğuk Savaşın bitimini temsil eden ve geniş halk kitleleri önünde şenlikler eşliğinde Berlin Duvarı'nın yıkılması,

bir anlamda ABD ve Batılı müttefiklerinin sabırla dokuduğu kültürel istihbarat faaliyetlerinin bir sonucu olmuştur. Bu olaylar, kültürel istihbaratın bir ülkenin dış politikasının etkinliğini ve diplomatik manevra alanlarını artırmak için nasıl kullanılabileceğini göstermektedir. Toplumların sosyal genetiğinde kültürel değişim ve dönüşüme neden olan kültürel emperyalizm çalışmalarına karşı koruyucu güvenlik prensipleri kapsamında “kültürel istihbarata karşı koyma” faaliyetleri stratejik önem ihtiva etmektedir.

3.6. Atık İstihbaratı

İstihbarat üretim yöntemlerinden biri olan atık istihbaratı, atıkların veya çöplerin incelenmesi ve akabinde analizi yoluyla icra edilen bir faaliyettir. Bu istihbarat üretim yöntemini genel hatlarıyla, insanlar tarafından kullanım dışı bırakılmış her türlü sıvı ya da katı maddenin, “işe yarayacak bir şeyler bulabilmek amacıyla” incelenmesi olarak özetlenebilir. Her ne kadar kolay uygulanabilir ve diğer istihbarat toplama yöntemlerine göre teknolojik altyapı gereksinimi daha sınırlı bir istihbarat üretim yöntemi de olsa “bir insanın çöpü, diğer insanın hazinesidir” deyişi, aslında bu faaliyet türünün zihinsel arka planını yansıtmaktadır. Sınırsız bir kullanım alanı bulunan ve çok farklı alanlarda (endüstriyel casusluktan medikal istihbarata, terörle mücadeleden siber casusluğa kadar) veri ve bilgi teminini mümkün kılan atık istihbaratının temel varsayımı; çoğu insanın atıklarını veya çöplerinin düzgün bir şekilde işlevsiz hale

getirme hususunda kayıtsız davrandığıdır. Hedef unsur tarafından kullanım dışı bırakılmış; ancak fiziki bütünlüğü bozulmamış ya da kısmen niteliğini kaybetmiş “artık malzemeler”, değerlendirmesini bilen taraflarca adeta birer hazine değerindedir. İlgili varlığın bütünlüğünün bozulmamış olması büyük bir fırsat (başka bir açıdan ise zafiyet) olmakla birlikte, aksi durumlarda dahi teknik imkân ve kabiliyetler doğrultusunda istenilen veri ve bilgilere ulaşmak mümkün olmaktadır (Altıntaş 2021, 880-881).

Diplomatik müzakereler esnasında veya sonrasında, toplantı masalarının yakın çevresinde bulunan geri dönüşüm kutularına veya çöp sepetlerine gelişigüzel atılmış ancak fiziki bütünlüğü tam anlamıyla bozulmamış USB-flash bellekler, post-it’ler, tam anlamıyla imha edilmemiş kayıtlar veya tutanaklar, gelişigüzel notların alındığı buruşturulmuş kağıtlar benzeri atık materyaller, aslında uzman ellerde deşifre edildiğinde delegasyonun tüm diplomatik sırlarını, planlarını ve stratejilerini gözler önüne serebilir. Bunun yanında yine diplomatik müzakerelerin yapıldığı toplantı salonlarının yakınında yer alan ve ortak kullanıma açık yazıcı (printer) makinalarının yanındaki çöp sepetine atılan faturalar, taslak metinler, özel bilgilerin kayıt edildiği kağıtlar, kesinlikle çok kıymetli birer veri niteliğindedir. Aynı şekilde diplomatik delegasyon üyelerinin benzer hassasiyeti konaklama yapılan otel odalarında dahi uygulaması, böylelikle atık disiplinine tam riayet göstermesi beklenmektedir.

3.6.1. Atık İstihbaratına İlişkin Örnek Olaylar

Robert Hanssen, Amerikan iç istihbaratı ve güvenlikten sorumlu Federal Soruşturma Bürosu (FBI) tarihinde bu kuruma en çok zarar veren casuslardan biri olmuştur. Üniversitede Rusça eğitimi almış olan Robert Hanssen 1976 yılında FBI için çalışmaya başlamıştır. 1985 yılından itibaren ABD hükümetine zarar verecek şekilde Sovyetler Birliği ve daha sonra Rusya'ya çok gizli belgeler satmış ve gizli casusların kimliklerini ifşa etmiştir. Şubat 2001 tarihinde tutuklanmasına neden olan kanıtlar arasında, ABD istihbarat yetkilileri tarafından ele geçirilen bir telefon konuşması ve Hanssen'in istihbarat materyallerini bırakmak için kullandığı çöp torbalarının üzerindeki parmak izleri bulunmuştur (Milliyet 2023). Harold James Nicholson ise Rusya Dış İstihbarat Servisi (SVR) adına casusluk yapmaktan iki kez mahkûm edilmiş CIA mensubudur. FBI, Nicholson'un suçluluğunu yerel posta kutu ve çöplerinden ele geçirdiği atık belgeler üzerinden, onun karşı taraftaki yöneticileri ile olan belge alışveriş trafiğini deşifre ederek ortaya çıkarmıştır. Diğer taraftan, Aldrich Hazen Ames, 1994 yılında Rusya adına casusluk yapmaktan hüküm giymiş eski CIA karşı istihbarat görevlisidir. Ames, FBI tarafından takip-tarassut altında bulunmasına rağmen uzun süre herhangi bir delil bırakmadan hareket etmeyi başarmıştır. Bunun üzerine FBI, Ames'e suçüstü yapabilmek için farklı bir strateji çerçevesinde alışlagelmiş yöntemlerin dışına çıkarak "Atık İstihbaratı" yöntemini uygulamaya koymuştur. Ames'in çöp ve posta

kutularını yakın takibe alan FBI, özel konutunun önüne herhangi bir şüphe uyandırmadan özel bir çöp kutusu yerleştirmiştir. Hatta bu süreçte çöpçü olarak maskelenmiş FBI ajanları çalıştırılmıştır. Nihayetinde kısa sürede analiz edilen atıklardan delillere ulaşılmış ve sonrasında Aldrich H. Ames tutuklanmıştır.

Sonuç

Günümüzde özellikle emperyalist ülkeler halihazırda kendi istihbarat servislerini stratejik dış politika amaçları sürecinde koordine ederek, küresel ve bölgesel çıkarlarını gerçekleştirmeyi hedeflemektedirler. Bu nedenle diplomatik müzakerelerde proaktif dış politika stratejileri, istihbarat olgusunun getireceği kazanımlar doğrultusunda uygulama imkân ve kabiliyetine erişebilmektedir. Çünkü istihbarat, bir ülkenin rakip/hasım ülkeler ile olan ilişkilerini yönlendiren, dış politika müzakerelerinde stratejik avantaj sağlayan veri ve bilgilerin toplanması ve analiz edilmesini sağlar.

Diplomasi konusu dahilinde istihbarata karşı koyma hususunu, “alınacak kararlar ya da belirlenecek politikalar doğrultusunda icra edilecek faaliyetler ile ilgili veri ve bilgileri, yabancı devlet veya hasım unsurların istihbarat girişimlerine karşı korumak amacıyla alınan tedbirler” şeklinde özetlemek mümkündür. Diplomatik müzakerelerde istihbarata karşı koyma tedbirlerini almak ve hassasiyetle uygulamak, en alt seviyedeki görevli personelden en üst seviyedeki yöneticiler dahil olmak üzere tüm delegasyon üyelerinin sorumluluğundadır. Diplomatik

müzakerelere yetkili delegasyon üyelerinin müzakere yetenekleri dışında rakip heyet orjinli her türlü hasmane girişim ya da saldırılar hususunda istihbarata karşı koyma bilinci çerçevesinde gerekli tedbirler alınmalı ve güvenlik temelli davranış kalıpları içselleştirilmelidir. Ancak her türlü diplomatik müzakere süreçlerinde diplomatik heyete “istihbarata karşı koyma uzmanı”nın eşlik etmesi, pratikte yeni ama bir o kadar da işlevsel ve yararlı bir uygulamadır. Rakip/hasım ülkelerden gelen istihbaratın doğruluğunu sorgulamak ve manipülasyonu tespit etmek, müzakerelerde alınacak kararlara güvenilirlik kazandıracaktır. Benzer şekilde diplomatik müzakerelerde görevli heyet üyelerimize karşı yapılan istihbarat faaliyetlerine uzman kişiler yardımıyla karşı koymak da müzakerecileri korur ve dolayısıyla müzakerelerin başarılı olmasını sağlar.

KAYNAKÇA

- Altıntaş, K. M. 2021. “İstihbarata Karşı Koyma Prensipleri Bakımından Atık İstihbaratının Stratejik Önemi ve Karşılaştırmalı Analizi.” *Uluslararası Kriz ve Siyaset Araştırmaları Dergisi* 5 (2): 879-914.
- Altıntaş, K. M. ve Asal S. 2023. *Ekonomik İstihbarat Kapsamında Endüstriyel Espiyonaj: Ticari Tüzel Kişilikler Açısından Endüstriyel Casusluğun Stratejik Önemi*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Akşam Gazetesi. 2014. “Alman İstihbaratı O Ülkeleri Dinleyecek,” Erişim: 21.02.2024.
<https://www.aksam.com.tr/dunya/alman-istihbarati-o-ulkeleri-dinleyecek/haber-285312>.
- Aşçı, B. 2013. “Savaş ve Rekabetin Değişimi.” *21. yüzyıl Türkiye Enstitüsü Dergisi* 52: 37-43.
- Bayraktar, B. 2012. “Bir Barış Süreci Örneği Olarak Oslo.” Doktora Tezi, T.C. Marmara Üniversitesi.
- Berridge, G. R. and James, A. A. 2003. *Dictionary of Diplomacy*. Hampshire: Palgrave.
- Berridge, G. R. 2005. *Diplomacy Theory and Practice*. (Chippenham and Eastbourne: Palgrave/MacMillan.
- Bless, H. S. and Sithole, S. L. 2013. *Fundamentals of Social Research Methods: An African Perspective*. Juta and Company.
- Brown, S. 2001. “Diplomacy.” Erişim Tarihi: 07.12.2022.
<https://www.sciencedirect.com/topics/socialsciences/diplomacy>
- Clark, Robert. 2013. *Intelligence Analysis: A Target-Centric Approach*. California: CQPress.

- Dearth, Douglas H. 1995. "National Intelligence: Profession and Process." In *Strategic Intelligence: Theory and Application*, eds. Douglas H. Dearth and R. Thomas Gooden. Washington DC: Joint Military Intelligence Training Center.
- Dikkaş, M. 2000. *İstihbarat ve İstihbarata karşı Koyma Ders Notları*. Ankara: T. C. Milli Savunma Üniversitesi Kara Harp Okulu.
- Doğan, N. ve Kapcı, H. Z. 2023. "Rauf Orbay'ın Londra Büyükelçiliği Döneminde Türk-İngiliz İlişkileri." *Çağdaş Türkiye Tarihi Araştırmaları Dergisi* XXIII (47) (Güz): 791-819.
- Erdoğan, Recep Tayyip. "Türkiye; Ekonomik, Askerî, Diplomatik ve İstihbari Alandaki Başarılarıyla Adından Söz Ettirmekte." Erişim Tarihi: 19.04.2024. [https://www.tccb.gov.tr/haberler/410/150715/-turkiye-ekonomik-asker-diplomatik-ve-istihbari-alandaki-basarilariyla-adindan-soz-ettirmekte-](https://www.tccb.gov.tr/haberler/410/150715/-turkiye-ekonomik-asker-diplomatik-ve-istihbari-alandaki-basarilariyla-adindan-soz-ettirmekte)
- Erkuş, A. ve A. Tabak. 2008. "İş Yaşamında Müzakereler: Kamu Ve Özel Sektör Çalışanlarıyla İlgili Karşılaştırmalı Bir Araştırma." *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (20): 397-418.
- Fidan, H. 1999. "Intelligence and Foreign Policy: A Comparison Of British, American and Turkish Intelligence Systems." Yüksek Lisans Tezi, Bilkent Üniversitesi.
- Foo M. D., Elfenbein H. A., Tan, H. H. and Aik V. C. 2004. "Emotional Intelligence and Negotiation: The Tension Between Creating and Claiming Value." *International Journal of Conflict Management* 15(4).
- Gezer, B. ve Aksu F. 2024. "Dış Politika Krizlerinde İstihbaratın Rolü: Sancak Krizi Örneği." *Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* 16(1): 26-46.

- Godson, R. 2004. *Dirty Tricks or Trump Cards: U.S. Covert Action & Counter Intelligence*. New Jersey: Transaction Publishing.
- Ikle, Fred Charles. 1964. *How Nations Negotiate*. New York: Harper & Row Publishers.
- Karaağaç, Y. 2018. *Geçmişten Geleceğe İstihbarat*. İstanbul: İskenderiye Kitap.
- Karrass, C.L. 1992. *Negotiating Game*. Horper Collins Publishers.
- Keleştemur, S. A. 2018. "Siber İstihbaratın Kamu Güvenliği için Rolü ve Önemi." Yüksek Lisans Tezi. Gedik Üniversitesi.
- Kennedy, G. 1987. *Pocket Negotiator*. Oxford, New York and London: The Economist Publications
- Kissinger, H. 2016. *Dünya Düzeni*, Çeviri, Sinem Sultan Gül. İstanbul: Boyner Yayınları.
- Lewicki, J. R., D. M. Saunders and J. M. Minton. 2001. *Essentials of Negotiation*. McGraw-Hill Company.
- Lewicki, J. R., D. M. Saunders, Barry B. and J. M. Minton. 2004. *Essentials of Negotiation*. McGraw-Hill Company.
- Lowenthal, Mark. 2009. *Intelligence: From Secrets to Policy*. Washington: CQPress.
- Mcfate, M. 2009. "The Military Utility of Understanding Adversary Culture." In *Cultural Intelligence For Winning The Peace*, ed. Juliana Geran Pilon. Washington: The Institute of World Politics Press.
- McGlinchey S. 2017. "Diplomacy E-International Relations." Erişim Tarihi: 07.12.2022. <https://www.eir.info/2017/01/08/diplomacy>

Meray Seha L. 1975. *Devletler Hukukuna Giriş İkinci Cilt* (Yeniden Gözden Geçirilmiş 4. Basım). Ankara: SBF Yayınları.

Milliyet Gazetesi. 2023. “Rusya için casusluk yapan FBI ajanı Robert Hanssen nasıl yakalandı?” Erişim Tarihi: 11.11.2023. <https://www.milliyet.com.tr/dunya/rusya-icin-casusluk-yapan-fbi-ajani-robert-hanssen-nasil-yakalandi-6959739>

Minibas-Poussard, J. 2001. *Müzakere Yönetim ve Organizasyon*. Ankara: Nobel Yayıncılık.

Mintz, Alex, and De Rouen, Karl. 2010. *Understanding Foreign Policy Decision Making*. New York: Cambridge University Press.

Nordbo, S. M. 2010. “Cultural Impacts in International Negotiation-Negotiating with Norwegians” *ADR Bulletin* 12(2) <http://epublications.bond.edu.au/adr/vol12/iss2/2> Erişim: 19.04.2024.

NTV Haber Ajansı. “ABD’nin Merkel’i İzlediği Ortaya Çıktı.” Erişim Tarihi: 27.04.2023. https://www.ntv.com.tr/dunya/abd-nin-merkeli-izledigi-ortaya-cikti,epC5cxwKTKOkFxOLHJRV_Q

Ogilvie, J.R. and Carsky, M.L. 2002. “Building Emotional Intelligence in Negotiations.” *International Journal of Conflict Management* 13(4).

Özdağ, Ü. 2014. *İstihbarat Teorisi*. Ankara: Kripto Kitap.

Randall, H. S. 2010. “The Way Ahead: Reclaiming the Pashtun Tribes through Joint Tribal Engagement in Applications in Operational Culture.” In *Applications in Operational Cultural: Perspectives from the Field*, eds. Paula Holmes-Eber, Patrice M. Scanlon, Andrea L. Hamlen. Quantico, VA: Marine Corps University Press.

- Sharp, P. 2009. *Diplomatic Theory of International Relation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sonyel, S. R. 1974. “Lozan’da Türk Diplomasisi (Eylül 1922-Ağustos 1923).” *Bellekten Türk Tarih Kurumu Dergisi* 38(149): 41-116.
- The National Counter Intelligence Institute. 2006. “Fundamental Elements of the Counter Intelligence Discipline Volume 1.” Erişim Tarihi: 13.11.2023. <https://fas.org/irp/ops/ci/elements.pdf>
- Thompson, L. 2001. *The Mind and Heart of The Negotiator*. NJ: Prentice-Hall.
- Urhal, Ö. 2008. *Kamu Güvenliği Açısından İstihbarat ve Örgütlü Suçlar*. Ankara: Adalet Yayınları.
- Ünyılmaz, H. 2016. “Uluslararası Toplumlarda Uyuşmazlıkların Diplomasi Yoluyla Çözümü.” Yüksek Lisans Tezi, Uludağ Üniversitesi.