

ÖZET

Doktora Tezi – Haziran 2024

BİREYSEL FARKLILIKLAR İLE ÇOKLU ZEKANIN MÜZAKERE PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: BİR VAKA ANALİZİ

Hakan AYTEKİN

T.C. İSTANBUL KÜLTÜR ÜNİVERSİTESİ
LİSANÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ
İşletme Ana Bilim Dalı – İşletme Programı

Danışman: Prof. Dr. Mahmut Paksoy

Bu akademik araştırma, rekabetçi ve işbirlikçi müzakere bağlamlarında bireysel farklılıkların öznel ve objektif müzakere sonuçları üzerindeki etkilerini incelemektedir. Çalışma, boy, kilo, Vücut Kitle İndeksi (VKİ), sosyo-ekonomik seviye (SES), rekabetçi ve işbirlikçi beklentiler, dini inanç seviyeleri, planlanan ilk teklif miktarları, doğum sırası, kardeş sayısı ve çoklu zekâ türleri gibi değişkenlerin müzakere sonuçları üzerindeki etkilerini oluşturulan bir model üzerinden sistematik olarak değerlendirmiştir. İstanbul Kültür Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi ve Üsküdar Üniversitesi öğrencileri ile İstanbul merkezli firmalarda beyaz yaka çalışanlar olmak üzere toplam 474 yetişkinin katıldığı 237 müzakere deneyi üzerinden elde edilen veriler, korelasyon, tek-faktörlü ANOVA ve çoklu regresyon gibi istatistik teknikleri kullanılarak analiz edilmiştir. Ayrıca, müzakerede öznel değer ölçeğinin Türkçe uyarlanması da gerçekleştirilmiştir.

Araştırmanın bulguları, erkeklerin hemcinsleriyle girdiği rekabetçi müzakerelerde taraflar arası boy uzunluğu farkının artmasının, uzun boylu müzakerecinin müzakerede daha çok değer elde etmesine yol açtığını gösterirken, bu durumun işbirlikçi müzakerelerde kazan-kazan sonuçlarına engel olduğu görülmüştür. Buna karşın, kadınların hemcinsleriyle girdiği müzakerelerde bu tür fiziksel özellikler sınırlı etkiye sahiptir. Kilo ve VKİ'nin etkileri ise minimal ve tutarsız bulunmuş, bu fiziksel özelliklerin müzakere performansını belirleyici faktörler olarak önemli olmadığına işaret etmiştir. SES ise işbirlikçi müzakerelerde optimum sonuca ulaşmada etkilidir. Müzakerecilerin dini inanç seviyelerinin ilişkisel ve süreçsel öznel sonuçlar üzerinde orta derecede pozitif yönde etkili olduğu görülmüştür ve rekabetçi müzakerelerde SES ile öznel sonuçlar arasındaki ilişki için düzenleyici bir etkiye de sahip olduğu görülmüştür.

Ayrıca, üç veya daha fazla kardeşe sahip bireylerin, rekabetçi ve işbirlikçi müzakerelerde kardeş sayısı az olanlara göre daha başarılı oldukları görülmüştür. Çoklu zekâ türlerinden “mantıksal zekâ” rekabetçi müzakerelerde, “kişilerarası zekâ” ise işbirlikçi müzakerelerde objektif sonuçlar üzerinde etkili olduğu görülürken, varoluşçu ve dilsel zekâ türlerinin de karşı tarafın öznel sonuçlarını etkileyebilmektedir. Literatürdeki önceki bulgulara paralel olarak “ilk teklif miktarı” ve “rekabetçi beklenti” seviyeleri müzakerelerin tüm sonuçlarında anlamlı bir etkiye sahip olmaktadır. Rekabetçi beklenti işbirlikçi müzakerelerde optimum sonuca ters etki etmektedir.

Bu çalışma, söz konusu değişkenlerin müzakere sonuçları üzerindeki etkilerine dair literatüre önemli katkılarda bulunmakta, işletmelere müzakere süreçlerinin tasarımı ve planlaması için bireylerin demografik ve çoklu zekâ seviyelerinin ölçülmesi gibi pratik uygulamaları da önermektedir. Bu bilgiler, daha etkili iş müzakere sonuçları elde etmek için kritik öneme sahiptir.

Anahtar Kelimeler: müzakere, bireysel farklılıklar, öznel ve nesnel sonuçlar, çoklu zekâ, dini inanç seviyesi, boy uzunluğu, kardeş sayısı, doğum sırası

ABSTRACT

PhD Thesis --- June 2024

EFFECTS OF INDIVIDUAL DIFFERENCES AND MULTIPLE INTELLIGENCES ON NEGOTIATION PERFORMANCE: A CASE ANALYSIS

Hakan AYTEKİN

T.C. İSTANBUL KÜLTÜR UNIVERSITY
INSTITUTE of GRADUATE STUDIES
Department of Business Administration

Supervisor: Prof. Dr. Mahmut Paksoy

This academic research investigates the effects of individual differences on subjective and objective negotiation outcomes within distributive and integrative negotiation contexts. The study systematically assessed the impacts of variables such as height, weight, body-mass-index (BMI), socio-economic status (SES), competitive and collaborative expectations, religious belief levels, planned initial offer amounts, birth order, sibling number, and multiple intelligence types on negotiation outcomes through a constructed model. Data from 237 negotiation experiments involving 474 adults, including students from Istanbul Kültür University, Istanbul Technical University, and Üsküdar University, as well as white-collar workers in Istanbul-based companies, were analyzed using statistical techniques such as correlation, single-factor ANOVA, and multiple regression. Additionally, the subjective value scale was adapted to Turkish for use in negotiations.

The findings indicate that in distributive negotiations among men, an increase in height difference between parties led to taller negotiators obtaining more value, while this trend hindered win-win outcomes in integrative negotiations. Conversely, in negotiations among women, such physical attributes had limited impact. The effects of weight and BMI were found to be minimal and inconsistent, suggesting these physical attributes are not significant determinants of negotiation performance. SES is effective in achieving optimal results in integrative negotiations. The religious belief levels of negotiators were moderately effective on relational and processual subjective outcomes and had a moderating effect on the relationship between SES and subjective outcomes in distributive negotiations.

Moreover, individuals with three or more siblings were found to be more successful in both distributive and integrative negotiations compared to those with fewer siblings. Among the types of multiple intelligence, “logical intelligence” was effective in distributive negotiations, while “interpersonal intelligence” impacted objective outcomes in integrative negotiations. Existential and linguistic intelligences could also influence the subjective outcomes of the opposing party. Consistent with previous literature, the “initial offer amount” and “competitive expectation” levels significantly affected all outcomes of the negotiations.

This study not only contributes significantly to the literature on the effects of these variables on negotiation outcomes but also recommends practical applications for businesses, such as measuring demographic and multiple intelligence levels for the design of negotiation processes and planning. This information is critically important for achieving more effective business negotiation outcomes.

Keywords: negotiation, individual differences, subjective and objective outcomes, multiple intelligence, level of religious belief, height, number of siblings, birth order