

Üniversite	:	İstanbul Kültür Üniversitesi
Enstitü	:	Lisansüstü Eğitim Enstitüsü
Anabilim Dalı	:	İşletme Bölümü
Program	:	Business Administration
Danışman	:	Asst. Prof. Nezriye Gözde Bircan
Alınan Derece ve Tarihi	:	Yüksek Lisans – Temmuz 2025

ÖZET

İŞ GÖRÜŞMELERİNDE ETİK DEĞERLENDİRMELER: DÜRÜSTLÜK VE BAŞARI ARASINDAKİ DENGE

Mohammadreza Poursafar

İş görüşmeleri, ticari ilişkilerin şekillendirilmesi, sözleşme koşullarının belirlenmesi ve karşılıklı fayda sağlanması açısından temel bir rol oynamaktadır. Ancak, müzakere süreçlerine içkin etik karmaşıklıklar, kuruluşların hem dürüstlük ilkesine bağlı kalma hem de stratejik avantaj elde etme çabalarında önemli zorluklar yaratmaktadır. Bu tez, iş görüşmelerindeki etik değerlendirmeleri, başarılı ve başarısız kurumsal uygulamaların ikincil nitel yöntemle analiz edilmesi yoluyla incelemektedir. Çalışma, şeffaflık, dürüstlük, Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS) entegrasyonu, aldatma, manipülasyon ve baskı gibi temel etik temalara odaklanmaktadır. Araştırmada, Toyota, Unilever ve Patagonia gibi etik başarı örnekleri ile Enron, Volkswagen ve Wells Fargo gibi etik başarısızlık örneklerini içeren sektörler arası vaka çalışmaları tematik analiz yöntemiyle ele alınmaktadır. Bulgular, özellikle şeffaflık, dürüstlük ve KSS temelli etik müzakere uygulamalarının paydaş güvenini pekiştirdiğini, uzun vadeli ilişki sürdürülebilirliğini artırdığını ve rekabet avantajı sağladığını göstermektedir. Buna karşın, aldatma ve baskı temelli etik dışı uygulamaların itibar kaybı, mali zarar ve hukuki yaptırımlar ile sonuçlandığı gözlemlenmiştir. Çalışma, KSS'nin yalnızca ahlaki normları destekleyen değil, aynı zamanda işletmelerin dayanıklılığını ve paydaş katılımını güçlendiren stratejik bir çerçeve olarak önemini de vurgulamaktadır. Analizler, etik müzakerenin görev, dürüstlük ve sorumlu liderliği önceleyen deontolojik ve erdem etiği yaklaşımlarıyla uyumlu olduğunu ortaya koyarken, etik dışı uygulamaların kısa vadeli kazançların uzun vadeli sürdürülebilirlik

üzerindeki olumsuz etkilerini göz ardı eden faydacı bir yanlış değerlendirmeyi yansıttığını göstermektedir. Sonuç olarak, etik çerçevelerin müzakere süreçlerine entegre edilmesi, dirençli iş modelleri inşa etmek ve paydaş güvenini sürdürmek açısından hayati öneme sahiptir. Öneriler arasında etik eğitiminin artırılması, KSS temelli müzakere politikalarının geliştirilmesi, etik liderliğin teşvik edilmesi ve şeffaf hesap verebilirlik mekanizmalarının kurulması yer almaktadır. Etik müzakerenin bir kısıt değil, stratejik bir avantaj olarak görülmesi sayesinde kuruluşlar hem sürdürülebilir büyümeyi güvence altına alabilir hem de küresel pazarda ahlaki sorumluluklarını yerine getirebilir.

Anahtar Kelimeler: Etik Müzakere, İş Etiği, Kurumsal Sosyal Sorumluluk (KSS), Müzakerede Şeffaflık, İş Uygulamalarında Dürüstlük, Etik Liderlik, Sürdürülebilir İş İlişkileri, Etik Dışı Müzakere Sonuçları

University : **Istanbul Kültür University**
Institute : **Institute of Graduate Studies**
Department : **Business Administration Department**
Program : **Business Administration**
Supervisor : **Asst. Prof. Nezriye Gözde Bircan**
Degree Awarded and Date : **MA – July 2025**

ABSTRACT

ETHICAL CONSIDERATIONS IN BUSINESS NEGOTIATIONS: BALANCING INTEGRITY AND SUCCESS

Mohammadreza Poursafar

Business negotiations are integral to shaping commercial relationships, defining contract terms, and ensuring mutually beneficial outcomes. However, the ethical complexities inherent in negotiation processes often challenge organizations as they strive to balance integrity with achieving strategic advantages. This thesis explores the ethical considerations in business negotiations by analysing both successful and failed corporate practices through a secondary qualitative approach. The study focuses on key ethical themes, including transparency, honesty, Corporate Social Responsibility (CSR) integration, deception, manipulation, and coercion. The research employs thematic analysis to examine case studies from diverse industries, featuring ethical successes such as Toyota, Unilever, and Patagonia, alongside ethical failures like Enron, Volkswagen, and Wells Fargo. The findings demonstrate that ethical negotiation practices, particularly those grounded in transparency, honesty, and CSR, foster stakeholder trust, long-term relationship sustainability, and competitive advantage. In contrast, unethical practices driven by deception and coercion result in reputational damage, financial loss, and legal consequences. The study also highlights the strategic integration of CSR as a vital framework that not only upholds moral standards but also strengthens business resilience and stakeholder engagement. The analysis reveals that ethical negotiation aligns with deontological ethics and virtue ethics, emphasizing duty, integrity, and responsible leadership. Conversely, unethical practices reflect a utilitarian misjudgement where short-term gains overshadow long-

term sustainability. The study concludes that embedding ethical frameworks within negotiation practices is crucial for building resilient business models and maintaining stakeholder confidence. Recommendations include integrating ethics training, enhancing CSR-driven negotiation policies, fostering ethical leadership, and establishing transparent accountability mechanisms. By viewing ethical negotiation not as a constraint but as a strategic asset, organizations can secure sustainable growth and uphold their moral responsibilities in the global marketplace.

Keywords: Ethical Negotiation, Business Ethics, Corporate Social Responsibility (CSR), Transparency in Negotiation, Honesty in Business Practices, Leadership in Ethical Negotiation, Sustainable Business Relationships, Unethical Negotiation Consequences.