

BÖLÜM 5

ÖRGÜTSEL GÜVEN OLUŞTURMADA MANİPÜLASYON TEKNİKLERİNİN ETKİSİ: TÜRKİYE-TATARİSTAN (RUSYA) KARŞILAŞTIRMASI*

Guzel SADYKOVA¹
Hasan TUTAR²

GİRİŞ

Örgüt içerisinde paylaşılan vizyon, değer ve normlar yaratma geniş tabanlı güvenle sağlanabilir. Örgütsel güven, bir sosyal sermaye biçimi, örgütün taklit edilemez rekabet üstünlüğü aracıdır (Jones & George, 1998, s. 533). Temel işlevleri; örgütteki işlem maliyetlerini azaltma, üyeleri arasında işbirliğine, özgeci davranışlara, fazladan gerçekleştirilen rol davranışlarına yönelik gönüllülük yaratma; örgütsel kurallara uymayı kolaylaştırma ve çatışmaları azaltmadır (Erdem, 2003, s. 168). Aynı zamanda güven, örgütte zaman içerisinde gelişen bir olgu olup, sorumlulukları ve sözleri yerine getirme, açık iletişim, dinleme, güveni muhafaza etme, açık olma, doğruyu söyleme, saygı gösterme, adil ve tutarlı olma, işbirliği ve yardım için hevesli olma, mazeretlerden ve suçlamalardan kaçınma, yaptığı işten sorumlu olma vb. etkenleri içerir (Brownell, 2000, s. 11). Örgütlerdeki insan sermayesinin çok boyutlu etkileşiminin hem bilişsel, hem davranışsal tetikleyicisi işlevini gören, örgüt performansını doğrudan belirleyen döngüsel bir sistemin dayanağı olan güvenin yöneticiler tarafından bilinçli olarak kullanılan manipülasyon teknikleri ile oluşturulması olasıdır. Örgütsel güven bağlamında manipülasyon, çalışanları örgütsel amaçlar doğrultusunda yönlendirmeyi, bireysel hedefleri örgütsel hedeflerle bütünleştirmeyi, çalışanların örgütün gelişimine katkıda bulunma gönüllülüğünü, duygusal ve işbirlikçi etkileşimi ifade eder. Örgüt içi güven oluşturma sürecini bilinçli olarak yönetme, manipülasyon aracılığıyla gerçekleştirilir. Bu noktada yöneticilerin becerileri, nitelikleri, istek ve arzuları devreye girer. Çalışanlarla etkileşim sürecinde örgütsel güven oluşturma yönünde davranışsal

* Çalışma ilk yazarın doktora tezinden üretilmiştir.

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Kastamonu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, gfsadykova@gmail.com

² Prof. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü, hasantutar@ibu.edu.tr

Manipülasyon, örgütsel amaç ve ihtiyaçlar doğrultusunda kullanıldığında, örgütsel güveni oluşturma ve örgüt kültürünü güçlendirme potansiyeline sahiptir. Bu bağlamda manipülasyonun örgütsel güç ve politika, örgütsel sessizlik, iş değerleri, örgütsel adalet algısı, örgütsel sinerji, duygusal emek vb. olgularla ilişkisinin incelenmesi önerilebilir.

KAYNAKÇA

- Abrashoff, M. (2004). *Eto vash korabl'. Tehniki menedzhmenta ot luchshego korablya VMS SSHA*. SPb: Piter.
- Aktuna, M. (2007). *İnsan kaynakları yönetimi eğitim fonksiyonunun örgütsel güvene etkileri ve bir uygulama*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dumlupınar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya (30/09/2020 tarihinde <https://www.ulusaltezmerkezi.net/insan-kaynaklari-yonetimi-egitim-fonksiyonunun-orgutsel-guvene-etkileri-ve-bir-uygulama/> adresinden ulaşılmıştır).
- Arslan, Y. (2009). *Kurumsallaşma ve örgütsel güven ilişkisi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gebze (30/09/2020 tarihinde <https://www.ulusaltezmerkezi.net/kurumsallasma-ve-orgutsel-guven-iliskisi/> adresinden ulaşılmıştır).
- Asunakutlu, T. (2002). Örgütsel güvenin oluşturulmasına ilişkin unsurlar ve bir değerlendirme. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9, 1-13.
- Belogorodskiy, A. A. (2005). Manipulyativnyye metody v reklame. *Marketing v Rossii i Za Rubezhom*, 6 (50), 43-54 (7/08/2020 tarihinde <http://www.mavriz.ru/articles/2005/6/3997.html> adresinden ulaşılmıştır).
- Braiker, H. B. (2004). *Who's pulling your strings? How to break the cycle of manipulation and regain control of your life*. New York: McGraw Hill Books.
- Brownell, E. O. (2000). How to create organizational trust. *Manage*, 52 (2), 10-11.
- Burger, J. M. (1986). Increasing compliance by improving the deal: The that's-not-all technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51 (2), 277-283. Doi: 10.1037/0022-3514.51.2.277
- Callaway, P. L. (2006). *The relationship between organizational trust and job satisfaction: An analysis in the U.S. Federal Work Force* (1/09/2020 tarihinde <http://www.bookpump.com/dps/pdf-b/1123523b.pdf> adresinden ulaşılmıştır).
- Chabanova, S. S. (2009). Avtoritet uchitelya: Genezis pedagogicheskikh podhodov. *Znaniye. Ponimaniye. Umeniye*, 3, 202-205.
- Cialdini, R. B., Vincent, J. E., Lewis, S. K., et al. (1975). Reciprocal concessions procedure for inducing compliance: The door-in-the-face technique. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31 (2), 206-215.
- Cialdini, R. B. (2001). *Influence: Science and practice* (4th edition). Boston, MA: Allyn & Bacon.
- Cole, D. (2008). Constructive criticism: The role of student-faculty interactions on African American and Hispanic students' educational gains. *Journal of College Student Development*, 49 (6), 587-605. Doi: 10.1353/csd.0.0040
- Deluga, R. J. (1994). Supervisor trust building, leader-member exchange and organizational citizenship behaviour. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 67 (4), 315-326. Doi: 10.1111/j.2044-8325.1994.tb00570.x
- Demirci, M. K., Develioğlu, K., Özler, H., et al. (2006). Örgütsel kültür ve takım çalışması uygulamaları arasındaki ilişki: Ampirik bir çalışma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (2), 151-169.
- Deryabo, S. & Yasvin, V. (2004). *Grossmeyer obshcheniya*. M.: Smysl; SPb.: Piter.
- Diñç, S. (2007). *Örgütsel güven yaratmada örgüt kültürünün rolü*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul (28/08/2020 tarihinde <https://katalog.marmara.edu.tr/eyayin/tez/T0056622.pdf> adresinden ulaşılmıştır).
- Dotsenko, Ye. L. (1997). *Psihologiya manipulyatsii: Fenomeny, mehanizmy i zashchita*. Moskva: Chero, Yurayt.

- Duman, B. & Alacahan, O. (2010). Sosyal kaynaşma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15 (1), 103-128.
- Erdem, F. (2003). *Sosyal bilimlerde güven*. Ankara: Vadi Yayınları.
- Festinger, L. (1999). *Teoriya kognitivnogo dissonansa*. SPb: Yuventa.
- Freedman, J. L. (1965). Long-term behavioral effects of cognitive dissonance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 1 (2), 145-155. Doi: 10.1016/0022-1031(65)90042-9
- Freedman, J. L. & Fraser, S. C. (1966). Compliance without pressure: The foot-in-the-door technique. *JSPS*, 4, 196-202.
- Grachev, G. V. & Melnik, I. K. (2003). *Manipulirovaniye lichnostyu*. Moskva: Izd-vo Eksmo.
- Günaydın, S. C. (2001). *İşletmelerde örgütsel adalet ve örgütsel güven değişkenlerinin politik davranış algısı ve işbirliği yapma eğilimine etkisini inceleyen bir çalışma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul (28/08/2020 tarihinde <https://katalog.marmara.edu.tr/eyayin/tez/T0047353.pdf> adresinden ulaşılmıştır).
- Handelman, S. (2009). *Thought manipulation: The use and abuse of psychological trickery*. CA: Praeger.
- Hosmer, L. T. (1995). Trust: The connecting link between organizational theory and philosophical ethics. *The Academy of Management Review*, 20 (2), 379-403. Doi: 10.2307/258851
- Issers, O. S. (2008). *Kommunikativnyye strategii i taktiki russkoy rechi*. Moskva: URSS.
- Jenson, J. (1998). Mapping social cohesion: The state of Canadian research. *Canadian Policy Research Networks*, CPRN Study No. F/03, 15-17.
- Jones, G. R. & George, J. M. (1998). The experience and evolution of trust: Implications for cooperation and teamwork. *The Academy of Management Review*, 23 (3), 531-546. Doi: 10.2307/259293
- Juravlev, A. L. & Kupreychenko, A. B. (2003). *Nravstvenno-psihologicheskaya regulyatsiya ekonomicheskoy aktivnosti*. Moskva: Institut Psikologii RAN.
- Kalemci-Tüzün, İ. (2007). Güven, örgütsel güven ve örgütsel güven modelleri. *Karamanoğlu Mehmetbey İ.İ.B.F. Dergisi*, 13, 93-118.
- Kantor, M. (2006). *The psychopathy of everyday life: How antisocial personality disorder affects all of us*. Westport, CT: Greenwood Publishing Group.
- Kara-Murza, S. G. (2000). *Manipulyatsiya soznaniyem*. Moskva: Eksmo.
- Kilpinen, E. (2005). A positive reply to constructive criticism. *Action, Criticism & Theory for Music Education*, 4 (1), 1-10 (15/08/2020 tarihinde http://act.maydaygroup.org/articles/Kilpinen4_1.pdf adresinden ulaşılmıştır).
- Kushner, L. (2008). *Contrast in judgments of mental health*. Washington: The American University.
- Loginov, V. (2001). *Metody psichicheskoy zashchity: Priyemy proniknoveniya v podsoznaniye*. Sankt-Peterburg: Izd. Nevskiy Prospekt.
- Mayer, R. C., Davis, J. H. & Schoorman, F. D. (1995). An integrative model of organizational trust. *The Academy of Management Review*, 20 (3), 709-734. Doi: 10.2307/258792
- McAllister, D. J. (1995). Affect and cognition based trust as foundations for interpersonal cooperation in organizations. *The Academy of Management Journal*, 38 (1), 24-59. Doi: 10.2307/256727
- Melihov, I. N. (2003). *Skrytyy gipnoz. Prakticheskoye rukovodstvo*. Volgograd: Izd. Peremena.
- Omarov, A. (2009). *Örgütsel güven ve iş doyumunu: Özel bir sektörde uygulama*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir (23/08/2020 tarihinde <http://acikerisim.deu.edu.tr:8080/xmlui/bitstream/handle/20.500.12397/11088/236082.pdf?sequence=1&isAllowed=y> adresinden ulaşılmıştır).
- Oriekhova L. T. & Krutykh E. V. (2013). Ispol'zovaniye komplimentov i lesti v obshchenii. *Materialy V Mezhdunarodnoy Studencheskoy Nauchnoy Konferentsii "Studencheskiy Nauchnyy Forum"* (28/08/2020 tarihinde <https://files.scienceforum.ru/pdf/2013/4875.pdf> adresinden ulaşılmıştır).
- Paine, K. D. (2003). *Guidelines for measuring trust in organizations* (1/09/2020 tarihinde https://www.instituteforpr.org/wp-content/uploads/2003_MeasuringTrust.pdf adresinden ulaşılmıştır).
- Pascual, A. & Gueguen, N. (2005). Foot-in-the-door and door-in-the-face: A comparative meta-analytic study. *Psychological Reports*, 96 (1), 122-128. Doi: 10.2466/pr0.96.1.122-128

- Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. (1986). The elaboration likelihood model of persuasion. *Advanced in Experimental Social Psychology*, 19, 123-205. Doi: 10.1016/S0065-2601(08)60214-2
- Polat, S. (2009). *Eğitim örgütleri için sosyal sermaye / Örgütsel güven*. Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.
- Rempel, J. K., Holmes, J. G. & Zanna, M. P. (1985). Trust in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49 (1), 95-112. Doi: 10.1037/0022-3514.49.1.95
- Sakallı, N. (2001). *Sosyal etkiler: Kim kimi nasıl etkiler?* Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Sammara, A. & Biggiero, L. (2001). Identity and identification in industrial districts. *Journal of Management and Governance*, 5 (1), 61-82. Doi: 10.1023/A:1017937506664
- Sheynov, V. P. (2003). *Skrytoye upravleniye chelovekom (Psihologiya manipulirovaniya)*. Mn.: Harvest.
- Simon, G. K. (1996). *In sheep's clothing: Understanding and dealing with manipulative people*. Little Rock, AR: A. J. Christopher & Company.
- Spencer, S. J., Steele, C. M. & Quinn, D. M. (1999). Stereotype threat and women's math performance. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35 (1), 4-28. Doi: 10.1006/jesp.1998.1373
- Starnes, B. J., Truhon, S. A. & McCarthy, V. (2010). Organizational trust: Employee-employer relationships. *Recuperado el*, 12 (1/09/2020 tarihinde <https://asq.org/hdl/2010/06/a-primer-on-organizational-trust.pdf> adresinden ulaşılmıştır).
- Thompson, L. (1990). An examination of naive and experienced negotiators. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59 (1), 82-90. Doi: 10.1037/0022-3514.59.1.82
- Tschannen-Moran, M. (2001). Collaboration and the need for trust. *Journal of Educational Administration*, 39 (4), 308-331. Doi: 10.1108/EUM0000000005493
- Uzbilek, A. (2006). *Örgütlerde oluşan sosyal ilişkilerin örgütsel güvenin alt boyutlarına etkileri: Başkent üniversitesi örneği*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara (12/09/2020 tarihinde <http://acikerisim.baskent.edu.tr:8080/xmlui/bitstream/handle/11727/1559/00091.pdf?sequence=3&isAllowed=y> adresinden ulaşılmıştır).
- Ünlü, S. (2010). *Sosyal psikoloji*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Whitener, E. M., Brodt, S. E., Korsgaard, M. A., et al. (1998). Managers as initiators of trust: An exchange relationship framework for understanding managerial trustworthy behavior. *The Academy of Management Review*, 23 (3), 513-530. Doi: 10.2307/259292
- Whitney, R. A., Hubin, T. & Murphy, J. D. (1965). *The new psychology of persuasion and motivation in selling*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Yolaç, S. (2011). Yöneticinin algılanan liderlik tarzı ile yöneticiye duyulan güven arasındaki ilişkide lider-üye etkileşiminin rolü. *Öneri*, 9 (36), 63-72.