Eurasian Academy of Sciences
Eurasian Business & Economics Journal
2021 Volume: 27 S: 1-13
Published Online October 2021 (http://busecon.eurasianacademy.org)
http://dx.doi.org/10.17740/eas.econ.2021.V27-01

THE RELATIONSHIP BETWEEN NURSES' POLITICAL SKILLS AND SUSCEPTIBILITY TO PERSUASION STRATEGIES: A CROSS-SECTIONAL STUDY

Şehrinaz POLAT* **Handan ALAN**** **Hanife TİRYAKİ ŞEN*****

* Dr., İstanbul Üniversitesi, sehrinaz.polat@gmail.com, Orcid: 0000-0002-1884-897X
** Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa, handanalan@yahoo.com, Orcid: 0000-0001-7414-2288
*** Dr., İstanbul İl Sağlık Müdürlüğü, hanifetiryaki@gmail.com, Orcid: 0000-0003-3350-1701

Received Date:10.08.2021 Revised Date:28.09.2021 Accepted Date:02.10.2021

Copyright © 2021 Şehrinaz POLAT, Handan ALAN, Hanife TİRYAKİ ŞEN. This is an open access article distributed under the Eurasian Academy of Sciences License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT

There are few studies evaluating nurses' political skills and susceptibility to persuasion strategies. This study was conducted to evaluate political skill as a precursor to nurses' sensitivity to persuasion strategies. In this study, descriptive, cross-sectional design method was used. It was conducted between 01 November – 31 December 2019, in a university hospital, with 590 nurses. Descriptive statistics and regression analysis were used in the analysis of the data. In this study, the strategy that nurses are most susceptibility to persuasion is Reciprocity, and the least susceptibility is Social Proof. Appearance of sincerity is effective on susceptibility to all persuasion strategies. Social Astuteness has affected the susceptibility to persuasion strategies other than the Authority strategy. Interpersonal Influence influenced susceptibility to persuasion strategy other than Liking and Scarcity. The ability to build a network affected the susceptibility to other persuasion strategies other than Reciprocation strategy. Political skill is one of the factors affecting nurses' susceptibility to persuasion strategies. It should be considered that nurses are sensitive to different persuasion strategies, and sub-dimensions of political skill affect their susceptibility to different persuasion strategies.

Keywords: susceptibility to persuasion strategies, politic skill, nurse, hospital

JEL Classification: C12, C51, I10

HEMŞİRELERİN POLİTİK BECERİLERİ İLE İKNA YÖNTEMLERİNE DUYARLILIKLARI ARASINDAKİ İLİŞKİ: KESİTSEL BİR ÇALIŞMA

ÖZET

Hemşirelerin politik becerilerini ve ikna stratejilerine duyarlılıklarını değerlendiren çok az çalışma bulunmaktadır. Bu çalışma, hemşirelerin ikna stratejilerine duyarlılıklarının öncülü olarak politik beceriyi değerlendirmek amacıyla yapılmıştır. Bu çalışmada tanımlayıcı, kesitsel tasarım yöntemi kullanmıştır. 01 Kasım – 31 Aralık 2019 tarihleri arasında, bir üniversite hastanesinde, 590 hemşire ile yapılmıştır. Verilerin analizinde tanımlayıcı istatistiklerden ve regresyon analizinden yararlanılmıştır. Bu çalışmada hemşirelerin en fazla iknaya duyarlı oldukları yöntem Karşılıklılık yöntemi, en az duyarlı olduğu yöntem ise Sosyal İspat'dır. Samimi görünme, tüm ikna yöntemlerine duyarlılık üzerinde etkilidir. Sosyal Zeka, Yetki yöntemi haricindeki ikna yöntemlerine duyarlılığı etkilemiştir. Kişilerarası etki, Beğenme ve Kıtlık haricindeki ikna yöntemlerine duyarlılığı etkilemiştir. İlişki ağı kurma becerisi ise Karşılıklılık haricindeki diğer ikna yöntemlerine duyarlılığı etkilemiştir. Politik beceri, hemşirelerin ikna stratejilerine duyarlılıklarını etkileyen faktörlerden biridir. Hemşirelerin farklı ikna yöntemlerine duyarlı olduğu, politik becerinin alt boyutlarının farklı ikna yöntemlerine duyarlılıklarını etkilediği göz önünde bulundurulmalıdır.

Anahtar Kelimeler: ikna yöntemlerine duyarlılık, politik beceri, hemşire, hastane
Jel-Sınıflama: C12, C51, I10

1. GİRİŞ

İş dünyasındaki değişkenlikler iknayı her zamankinden daha kritik bir yönetme becerisi haline getirmiştir (Luecke, 2009). İkna, insanların çeşitli mesajlar kullanarak alıcıların; kanaat, inanç, tutum ve davranışlarında değişiklik yapacak şekilde onları razı etme ve inandırma sürecidir, insanları belirli düşüncelere inandırmak ve davranış değişikliği meydana getirmek için farklı ikna yöntemleri kullanılmaktadır (Tutar ve Yılmaz, 2013). İkna politikadan sağlık alanına kadar tüm alanlarda, organizasyonlarda kullanılmaktadır. Sağlık kurumlarında da hastaların sağlığıyla ilgili istenen davranışları göstermesi, hemşirelerin hasta bakım uygulamalarını etkin bir şekilde yapmalarının sağlanması, üst pozisyonlardaki kişileri farklı nedenlerle ikna etmek durumunda olanların veya birçok başka durumda, hemşireleri ikna ön plana çıkmaktadır. İnsanların bireysel farklılıkları, farklı ikna yöntemlerine eğilimli olmasına neden olmaktadır. Her çalışanı aynı ikna yöntemiyle ikna etmek mümkün olamamakta, farklı yöntemlere ihtiyaç duyulmaktadır. Örgütlerde etkili olabilmek için başkalarını ikna etme ve kontrol altına alma gibi becerilerin sürekli geliştirilmesi, bunun için de politik becerilerinin sürekli geliştirilmesi gerekir (Ahearn ve diğ., 2004). Bu nedenle çalışmada hemşirelerin politik becerilerine odaklanılmıştır. Çalışmada hemşirelerin politik becerileri, ikna yöntemlerine duyarlılıkları ile birlikte incelenmiştir.

2. İKNA YÖNTEMLERİNE DUYARLILIK

İkna yöntemlerine duyarlılık ile ilgili çalışmalarda Cialdini'nin ikna yöntemleri sıklıkla kullanılmaktadır (Oyibo ve diğ. 2018; Alnunu ve diğ., 2021; Halttu ve Oinas-Kukkonen, 2021). Bu çalışmada da Cialdini'nin ikna yöntemleri kullanılmıştır. İnsanların ikna olmalarını sağlamada insan davranışının altı temel eğilimi devreye girer: Karşılıklılık, Tutarlılık, Sosyal İspat, Beğenme, Yetki ve Kıtlık'tır (Cialdini, 2001; Cialdini ve diğ., 2002): Karşılıklılık, yapılan bir harekete benzer bir hareketle karşılık verilmesini söylemektedir. Tutarlılık'ta insanların önceki fikirleri, iddiaları ve eylemleri ile tutarlı olma konusunda güçlü bir isteği vardır. Kıtlık'a göre insanlar fırsatlar daha az erişilebilir olduğunda onları daha değerli görmeye başlamaktadırlar. Yetki'ye göre İnsanlar, meşru otorite (güç, bilgi, uzmanlık vb) olarak algıladıkları kişilerden daha kolay etkilenirler. Beğenme'ye göre insanlar sevdiklerinden daha kolay etkilenir. Sosyal İspat'a göre insanlar bir durumda neye inanması veya nasıl davranması gerektiğine karar vermek için etraftaki insanların nasıl davrandıklarına ve neye inandıklarına bakarlar.

3. POLİTİK BECERİ

Politik beceri "bir çalışanın diğer çalışanlar hakkındaki bilgisini kullanarak onları, kendisinin ya da örgütün amaçları doğrultusunda davranmaları yönünde etkileme yeteneği" olarak tanımlanmaktadır (Ahearn ve diğ., 2004; Ferris ve diğ., 2007). Politik beceri, çok sayıda bireysel ve grup sonuçlarıyla ilişkili olan, bireylerin davranışlarını sürekli değişen koşullara göre değiştirmelerine izin veren geniş kapsamlı, esnek ve uyarlanabilir bir doğayı kapsar (Banister ve Meriac, 2015; Munyon ve diğ., 2015; Lu ve Guy, 2018; García-Chas ve diğ., 2019; Summers ve diğ., 2020). Politik beceri, hem sonuçlar üzerinde doğrudan etkileri olan hem de

tahmin edici-sonuç ilişkileri üzerinde düzenleyici etkileri olan bilişsel, duyuşsal ve davranışsal görünümleri olan kapsamlı bir sosyal yeterlilik modeli olarak karakterize edilmiştir (Ferrin ve diğ., 2007).

Politik becerinin dört boyutu vardır (Ferris ve diğ., 2007; Ferris ve diğ., 2008; Ferris ve diğ., 2012): Sosyal Zeka, başkalarını gözlemleme, sosyal ipuçlarını okuma, sosyal etkileşimleri anlama, başkalarının davranışsal niyetlerini doğru bir şekilde yorumlama yeteneğini ifade eder. Sosyal açıdan zeki bireyler, çevrelerindeki karmaşıklıkları, kendilerinin ve diğerlerinin motivasyonlarını anlar, öz-farkındalığa sahiptirler. Kişilerarası Etki, başkalarıyla ikna edici bir şekilde iletişim kurma kapasitesidir. Kişinin çeşitli sosyal ortamlara uyum sağlaması ve davranışlarını farklı sosyal ortamlara uyacak şekilde ayarlaması için gerekli olan esnekliği ifade eder. İlişki Ağı Kurma Yeteneği, başarılı kişisel ve kurumsal kazanımlar için faydalı dostluklar ve koalisyonlar yoluyla çeşitli ağlar geliştirme, gerektiğinde yararlanılacak bir sosyal sermaye kaynağı edinme yeteneğini ifade eder. Samimi Görünme, kişilerarası ilişkilerde samimi, otantik ve gerçek görünme yeteneğini ifade eder, böylece diğerleri kişinin davranışsal motivasyonlarını kolayca ayırt edemez.

Politik beceriler olumlu bir şekilde uygulandığında güvene, dürüstlüğe, örgütsel hedeflere etkin bir şekilde ulaşılmasına yol açmakta, olumsuz bir şekilde uygulandığında ise örgütsel çatışmalar, yanlış anlamalar, hayal kırıklıkları, işten ayrılmalara neden olabilmektedir (Banerjee ve diğ., 2017). Politik beceriye sahip bireyler, çevrelerindeki diğer kişiler üzerinde güçlü bir etkiye sahip olan mütevazı ve ikna edici bir kişisel tarza sahiptir (Ferris ve diğ., 2005; Ferris ve diğ., 2007; Ferris ve diğ., 2008). Politik beceri, hasta, akranlar ve örgütsel ihtiyaçların aynı anda yönetilmesinin gerekli olduğu sağlık hizmetleri liderliğinde sahip olunması gereken çok önemli bir beceridir (Feitosa ve diğ., 2020). Bir çalışmada yüksek düzeyde politik becerilere sahip hemşirelerin, kötü muameleye maruz kaldıktan sonra iş tükenmişliği yaşama olasılığının daha düşük olduğu bildirilmiştir (Cai ve diğ., 2020). İlgili yazın taramalarında, sağlık ve hemşirelik alanında politik beceriye odaklanan çalışmaların sınırlı sayıda olduğu görülmektedir (Montalvo, 2015; Kimura, 2015; Clarke ve diğ., 2021; Friede ve diğ., 2019). Bu çalışmanın, hemşirelerde politik becerilerinin incelenmesine yönelik alan yazına da katkı sunabileceği düşünülmektedir. Türkiye'de hemşirelik alanında politik beceri ve ikna yöntemlerine duyarlılık konusunda bilimsel çalışmalara rastlanamamıştır. Bu çalışmanın literatüre de az da olsa katkıda bulunacağı düşünülmektedir.

4. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Bu araştırma hemşirelerin ikna stratejilerine duyarlılıklarının öncülü olarak politik beceriyi değerlendirmek amacıyla yapılmıştır. Bu çalışmada tanımlayıcı, kesitsel tasarım kullanılmıştır.

Araştırma Soruları:

1.Hemşirelerin en fazla ve en az duyarlı olduğu ikna stratejileri hangileridir?

2.Hemşirelerin tanımlayıcı özelliklerinin ve politik beceri ölçeği alt boyut puanlarının ikna stratejilerine duyarlık ölçeği alt boyut puanları üzerine etkisi var mıdır?

Araştırmanın evrenini İstanbul ilinde yer alan bir kamu üniversite hastanesinde çalışan 923 hemşire oluşturmuştur. Hastanede 01 Kasım – 30 Aralık 2019 tarihleri arasında aktif hasta bakımını sürdüren 817 hemşirenin tümüne anket formu iletilmiş, araştırmaya gönüllü olarak katılan 590 hemşire örnekleme alınmıştır.

Araştırmanın yapıldığı hastanede çalışma kriterlerini karşılayan hemşirelere doğrudan yazılı bilgilendirilmiş onam formu ve anket formlarını içeren zarflar dağıtılmış, bir hafta sonra geri toplanmıştır. Hemşirelere araştırmanın anonim ve gönüllü olduğu, sadece gerçekten ilgileniyorlarsa katılmaları gerektiği konusunda bilgi verilmiş, anket formunu isimsiz olarak doldurarak zarfı kapatmaları istenmiştir. Anket cevaplama süresi yaklaşık 15 dakikadır.

Araştırmada veri toplama aracı olarak Tanıtıcı Bilgi Formu ve İkna Yöntemlerine Duyarlılık Ölçeği içeren anket formu kullanılmıştır.

Tanıtıcı Bilgi Formu: Çalışmaya katılan hemşirelerin yaş, cinsiyet, medeni durum, eğitim durumu, kurumda çalışma süresi, meslekte çalışma süresi, çalışılan bölüme yönelik soruları içermiştir.

Politik Beceri Ölçeği: Ferris ve diğ. (2005) tarafından geliştirilmiş, Özdemir ve Gören (2015) tarafından Türkçe'ye uyarlanarak geçerlilik güvenilirlik çalışması yapılmıştır. Ölçek 18 madde, dört boyuttan (İlişki Kurma Ağı, Kişilerarası Etki, Sosyal Zeka, Samimi görünme) oluşmaktadır, 7'li Likert şeklinde puanlanmaktadır (1-Hiç katılmıyorum 7-Tamamen katılıyorum). Türkçe geçerlilik güvenilirlik çalışmasında Cronbach alfa değeri 0.94 olarak bulunmuştur. Bu çalışmada ise toplam ölçek Cronbach alfa değeri 0.95'dir. Yüksek puan alınması politik becerinin yüksek olduğunu göstermektedir.

İkna Stratejilerine Duyarlık Ölçeği; Kaptein (2012) tarafından geliştirilen ölçeğin Türkçe geçerlilik-güvenilirlik çalışması Alkış ve Temizel (2015) tarafından yapılmıştır. Toplam 30 madde, 6 alt boyuttan (Karşılık Verme, Nadir Olma, Otorite, Ortak Görüş, Benzerlik, Bağlılık) oluşmaktadır ve 7'li Likert şeklinde puanlanmaktadır (1-Hiç katılmıyorum 7-Tamamen katılıyorum). Türkçe geçerlilik güvenilirlik çalışmasında Cronbach alfa değeri tüm alt boyutlar için >0.7 olarak bildirilmiştir. Bu çalışmada ise alt boyutlarının Cronbach alfa değerleri 0.85 ile 0.93 arasındadır. Her bir alt boyut ayrı ayrı değerlendirilmekte ve yüksek puan alanların o ikna stratejisine eğiliminin yüksek olduğu vurgulanmaktadır.

İstatistiksel analizler için NCSS (Number Cruncher Statistical System) 2007 (Kaysville, Utah, USA) programı kullanıldı. Verilerin değerlendirilmesinde tanımlayıcı istatistiksel metodlar kullanıldı. Nicel verilerin normal dağılıma uygunlukları Shapiro-Wilk testi ve grafiksel incelemelerle sınandı. Nicel değişkenler arası ilişkilerin değerlendirilmesinde Pearson korelasyon analizi ve Spearman korelasyon analizi kullanıldı. İkna Yöntemlerine Duyarlılık Ölçeği alt boyut puanlarına etki eden risk faktörlerinin hesaplanmasında Lineer Regresyon Analizi (Backward) kullanıldı. İstatistiksel anlamlılık $p<0,05$ olarak kabul edildi.

Araştırma verileri, bir üniversite etik kurulundan (14.12.2018 tarih ve 21 sayılı toplantısı, Sayı No: 1752) ve hastane yönetiminden yazılı onay alındıktan sonra (25.02.2019

tarih, 41243 sayılı onay yazısı) toplanmaya başlanmıştır. Araştırmaya katılmak gönüllülük esasına dayanmakta olup, katılımcılardan onam alınmıştır.

5. BULGULAR VE TARTIŞMA

Toplam 817 anket formu dağıtıldı ve 597 anket formu geri toplandı. Cevaplama oranı %73,07. Bunlardan 590 (%72,21) tam doldurulan anket formu analizde kullanıldı. Çalışmaya katılan hemşirelerin kişisel ve mesleki özellikleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Demografik ve Mesleki Özelliklerin Dağılımı

Yaş	*Min-Maks (Medyan)*	20-64 (36)
	Ort±Ss	36,80±9,14
Cinsiyet	**Kadın**	533 (90,3)
	Erkek	57 (9,7)
Eğitim	**Lise**	22 (3,7)
	Önlisans	59 (10,0)
	Lisans	419 (71,0)
	Lisansüstü	90 (15,3)
Medeni Durum	**Evli**	369 (62,5)
	Bekar	221 (37,5)
Meslekteki Çalışma Süresi	*Min-Maks (Medyan)*	1-41 (12)
	Ort±Ss	14,66±9,89
	≤5 Yıl	135 (22,9)
	6-10 Yıl	139 (23,6)
	11-15 Yıl	56 (9,5)
	16-20 Yıl	83 (14,1)
	21-25 Yıl	86 (14,6)
	>25 Yıl	91 (15,4)
Kurumdaki Çalışma Süresi	*Min-Maks (Medyan)*	1-41 (10)
	Ort±Ss	12,79±9,57
	≤5 Yıl	172 (29,2)
	6-10 Yıl	150 (25,4)
	11-15 Yıl	77 (13,1)
	16-20 Yıl	51 (8,6)
	21-25 Yıl	59 (10,0)
	>25 Yıl	81 (13,7)
Yönetim Görevi	**Var**	82 (13,9)
	Yok	508 (86,1)
	Sorumlu Hemşire	57 (69,5)
	Başhemşire	25 (30,5)
Çalışılan bölüm	**Cerrahi**	283 (48,0)
	Dahili	307 (52,0)
Çalışılan Birim	**Servis**	270 (45,8)
	Yoğun Bakım	99 (16,8)
	Ameliyathane	68 (11,5)
	Acil	50 (8,5)
	Diğer	103 (17,5)

Hemşirelerin İkna Yöntemlerine Duyarlık Ölçeği ve Politik Beceri Ölçeği toplam puan ve alt boyut puan dağılımları ortalamanın üzerinde değer almıştır. Çalışmaya katılan hemşirelerin İkna Yöntemlerine Duyarlık Ölçeğinde en yüksek puan ortalaması Karşılıklılık ikna yönteminde, en düşük puan ortalaması Sosyal İspat ikna yönteminde olmuştur (Tablo 2). Ölçek alt boyutları puan ortalamaları arasında pozitif yönlü, istatistiksel olarak anlamlı ilişki bulunmuştur (0,348≤ r ≤0,724; p<0,01) (Tablo 3).

Tablo 2: İkna Stratejilerine Duyarlık Ölçeği ve Politik Beceri Ölçeği Alt Boyut ve Toplam Puan Dağılımları ve İç Tutarlılıklarının Değerlendirilmesi

	Madde Sayısı	Min-Maks (Medyan)	Ort±Ss	Cronbach's Alpha
Karşılıklılık	5	1-7 (5)	4,87±1,44	0,933
Kıtlık	5	1-7 (3,6)	3,77±1,42	0,883
Yetki	5	1-7 (4,2)	4,37±1,23	0,891
Sosyal İspat	5	1-7 (3,4)	3,54±1,13	0,863
Beğenme	5	1-7 (4)	4,27±1,15	0,849
Tutarlılık	5	1-7 (4,6)	4,66±1,23	0,852
İlişki Ağı Kurma	6	1-7 (3,67)	3,80±1,12	0,840
Samimi Görünme	3	1-7 (5)	4,93±1,34	0,902
Sosyal Zeka	5	1-7 (4)	4,08±1,25	0,900
Kişilerarası Etki	4	1-7 (4)	4,25±1,25	0,926
Toplam Puan	18	1-7 (4)	4,17±1,05	0,945

Alkış ve Temizel'in (2015) çalışmasında Tutarlılık en fazla duyarlı olunan yöntem, Sosyal İspat da en az duyarlı olunan yöntem olarak bildirilmiştir. Orji ve diğ. (2016) ve Oyibo ve diğ. (2018) çalışmalarında en fazla iknaya eğilimli olunan ikna yönteminin Tutarlılık, sonrasında Karşılıklılık, en az ise Sosyal ispat, sonrasında ise Kıtlık olduğu gösterilmiştir. Halttu ve Oinas-Kukkonen (2021) ise Tutarlılık ve Karşılıklılık yöntemine duyarlılığın en yüksek olduğunu bildirmiştir. Orji ve diğ. (2015) çalışmasında ise Tutarlılık ve Karşılıklılık en duyarlı olunan ikna yöntemi, Sosyal İspat ve Kıtlık en az duyarlı ikna yöntemi, Yetki ve Beğenme ise orta düzeyde olduğu bildirilmiştir.

Tablo 3: İkna Stratejileri Duyarlık Ölçeği Alt Boyut Puanları ile Politik Beceri Ölçeği Alt Boyut ve Toplam Puanları Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi

			İkna Stratejileri Duyarlık Ölçeği					
			Karşılıklılık	**Kıtlık**	**Yetki**	**Sosyal İspat**	**Beğenme**	**Tutarlılık**
Politik Beceri	**İlişki Ağı Kurma**	**r**	0,437	0,428	0,531	0,504	0,551	0,592
		p	***0,001*****	***0,001*****	***0,001*****	***0,001*****	***0,001*****	***0,001*****
	Samimi Görünme	**r**	0,627	0,363	0,623	0,378	0,590	0,691
		p	***0,001*****	***0,001*****	***0,001*****	***0,001*****	***0,001*****	***0,001*****
		r	0,506	0,469	0,531	0,475	0,511	0,606

Sosyal Zeka	***p***	***0,001****	***0,001****	***0,001****	***0,001****	***0,001****	***0,001****
Kişilerarası Etki	**r**	0,520	0,381	0,554	0,348	0,485	0,631
	p	***0,001****	***0,001****	***0,001****	***0,001****	***0,001****	***0,001****
Toplam Puan	**r**	0,593	0,484	0,642	0,508	0,618	0,724
	p	***0,001****	***0,001****	***0,001****	***0,001****	***0,001****	***0,001****

r=Pearson Korelasyon Katsayısı ***p<0,01*

Karşılıklılık yöntemi üzerine yapılan regresyon analizi sonucunda Samimi Görünme, Sosyal Zeka, Kişilerarası Etki'nin, yaş ve sabit değerin 6 step sonunda modelde kaldığı görülmektedir. Medeni durum da anlamlı olmamakla birlikte modelde kalmış olup bu değişkenlerin Karşılıklılık yöntemine duyarlılığı %43,4 oranında etkilediği bulunmuştur (Tablo 4). Çalışmada hemşirelerin samimi görünme, sosyal zeka ve kişilerarası ilişkilerde etkileme becerisi, Karşılıklılık yöntemine duyarlılıklarını artırmaktadır. Politik becerisi yüksek kişiler iş tatminsizliği yaşasalar da başkalarına yardım etme davranışı göstermeye eğilimlidirler (De Clercq ve diğ., 2019). Bu nedenle çalışmadaki hemşireler kendisine yapılan yardıma karşılık vermeye eğilimli olabilirler. İnsanların sosyal zekaları karşısındakilerin ihtiyaçlarını görmelerini ve o ihtiyaçları giderecek çözümler sunmalarını kolaylaştırır. Birbirleri arasında samimi görünme ve güven duygusu uyandırarak aralarında inanç geliştirerek birbirlerini etkilerler (Alga ve Özdemir, 2018). Kişilerarası ilişkilerde etkileme gücü yüksek olan insanlar, davranışlarını karşısındaki insanın ihtiyacını giderme yönünde ayarlayabilirler ve kolayca ihtiyaç gideren kişi konumuna gelebilirler. İhtiyaç gidermek de kişilerarası ilişkileri geliştirebilir. Bu çalışmada hemşirelerin yaşlarının ile sadece Karşılılık yöntemine duyarlılıklarıyla ilişkili olduğu bulunmuştur (Tablo 4).

Hemşirelerin yaşları ilerledikçe karşılıklılık yöntemine duyarlılıkları azalmaktadır. Literatürde farklı sonuçlar yer almaktadır. Bir çalışmada genç yetişkinlerin Kıtlık yöntemine yetişkinlere göre daha duyarlı olduğu, yetişkinlerin (35 yaş üzeri) Tutarlılık yöntemine genç yetişkinlerden (18-25 yaş) daha fazla duyarlı olduğu bildirilmiştir (Orji ve diğ., 2015). Diğer bir çalışmada ise 29 yaş ve altındakiler 40 yaş ve üzerinde olanlardan Karşılıklılık, Kıtlık ve Tutarlılık yöntemine daha fazla duyarlıydı (Halttu ve Oinas-Kukkonen, 2021).

Kıtlık yöntemine duyarlılık üzerine yapılan regresyon analizinde İlişki Ağı Kurma Becerisi, Samimi Görünme, Sosyal Zeka puanları, mesleki deneyim süresi ve sabit değer 5 step sonunda modelde kalmış ve Kıtlık yöntemine duyarlılığı %26 oranında etkilemiştir (Tablo 4). Hemşirelerin iletişim ağı kurma becerisi, samimi görünme ve sosyal zekası, hemşirelerin Kıtlık yöntemine duyarlılıklarını artırmaktadır. İletişim ağı kurma becerisi sayesinde geniş bir çevreye sahip hemşireler, kıt olarak gösterilen şeylerin gerçekten kıt olup olmadığını kolaylıkla ayırt edebilirler. Sosyal zekası yüksek olanların birbiriyle ilgisizmiş gibi görünen bilgileri bir araya getirerek kıtlık durumunu değerlendirmesi kolaylaşmış olabilir. Samimi görünme diğer insanlarla güvene dayalı ilişkiler kurmayı, güvenilir bilgileri elde etmeyi sağladığından hemşireler kıtlık durumunu doğru olarak değerlendirmiş olabilirler. Çalışmada mesleki deneyim süresi arttıkça hemşirelerin Kıtlık yöntemine duyarlılıklarının azaldığı gösterilmiştir.

Mesleki deneyim süresi daha fazla olan hemşirelerin yaşlarının da daha fazla olduğu dikkate alındığında bu çalışmanın Orji ve diğ.'nin (2015) çalışmasına benzer sonuç gösterdiği söylenebilir. Hemşirelerin mesleki deneyim sürelerinin artmasıyla iş hayatında olumlu ve olumsuz deneyimleri de artmaktadır. Deneyimleri neticesinde kurumda kıtlık veya fırsat olarak gösterilen durumların her zaman gerçekten bir Kıtlık durumu olmadığını, Kıtlık olarak kendilerine sunulanların kendilerine her zaman fayda getirmediğini deneyimlemiş olabilirler. Bu nedenle de hemşirelerin kıtlık yöntemine duyarlılıkları azalmış olabilir.

Tablo 5: Hemşirelerin İkna Stratejilerine Duyarlıkları ile Demografik ve Mesleki Özellikler arasındaki İlişkiye Yönelik Regresyon Analizi Sonuçları

	Unstandardized Coefficients		95,0% Confidence Interval for B	
Modeller	**B**	***p***	**Lower Bound**	**Upper Bound**
Model 1 (Karşılıklılık**)**				
Samimi Görünme	0,515	***0,001****	0,428	0,602
Sosyal Zeka	0,155	***0,008****	0,041	0,269
Kişilerarası Etki	0,122	***0,043****	0,004	0,240
Yaş	-0,014	***0,008****	-0,024	-0,004
Medeni Durum (Evli)	0,188	***0,054***	-0,003	0,379
(Constant)	1,568	***0,001****	1,054	2,081
Model 2 (Kıtlık)				
İlişki Ağı Kurma Becerisi	0,247	***0,001****	0,123	0,370
Samimi Görünme	0,096	***0,049****	0,000	0,191
Sosyal Zeka	0,320	***0,001****	0,205	0,436
Mesleki Deneyim Süresi	-0,015	***0,003****	-0,025	-0,005
(Constant)	1,284	***0,001****	0,844	1,725
Model 3 (Yetki)				
İlişki Ağı Kurma Becerisi	0,223	***0,001****	0,134	0,313
Samimi Görünme	0,361	***0,001****	0,287	0,435
Kişilerarası Etki	0,168	***0,001****	0,082	0,253
Çalışılan Bölüm (Dahili)	0,203	***0,008****	0,054	0,353
(Constant)	0,919	***0,001****	0,605	1,234
Model 4 (Sosyal İspat)				
İlişki Ağı Kurma Becerisi	0,351	***0,001****	0,255	0,447
Samimi Görünme	0,106	***0,007****	0,030	0,181
Sosyal Zeka	0,305	***0,001****	0,203	0,408
Kişilerarası Etki	-0,197	***0,001****	-0,300	-0,094
Cinsiyet (Erkek)	0,238	***0,071***	-0,020	0,495
Eğitim (Lisansüstü)	-0,282	***0,009****	-0,492	-0,071
Medeni Durum (Evli)	0,165	***0,039****	0,009	0,321
(Constant)	0,960	***0,001****	0,524	1,396
Model 5 (Beğenme)				
İlişki Ağı Kurma Becerisi	0,286	***0,001****	0,198	0,374
Samimi Görünme	0,326	***0,001****	0,258	0,394
Sosyal Zeka	0,091	***0,031****	0,009	0,173

Mesleki Deneyim Süresi	-0,008	***0,031****	-0,015	-0,001
(Constant)	1,321	***0,001****	1,008	1,635
Model 6 (Tutarlılık)				
İlişki Ağı Kurma Becerisi	0,189	***0,001****	0,106	0,272
Samimi Görünme	0,371	***0,001****	0,305	0,437
Sosyal Zeka	0,116	***0,010****	0,027	0,204
Kişilerarası Etki	0,163	***0,001****	0,075	0,252
Yönetim Görevi (+)	-0,301	***0,002****	-0,490	-0,112
Çalışılan Bölüm (Dahili)	0,125	***0,062***	-0,006	0,257
(Constant)	1,439	***0,001****	0,976	1,902

Yetki yöntemi üzerine yapılan regresyon analizinde İlişki Ağı Kurma Becerisi, Samimi Görünme, Kişilerarası Etki'nin, çalışılan birim ve sabit değer 4 step sonunda modelde kalmış ve Yetki yöntemine duyarlılığı %45,8 oranında etkilemiştir (Tablo 4). McAllister ve diğ.'ne (2018) göre bireylerin sosyal kurnazlığı ve ağ kurma yetenekleri, bilgiye erişebilecekleri ayrıcalıklı konumlar kazanmalarına ve nihayetinde sosyal etki için daha fazla ve daha iyi fırsatları fark etme potansiyeline sahip olmalarını sağlar.

Bu çalışmada Sosyal Kurnazlık ile Yetki yöntemine duyarlılık ilişkili bulunmamıştır. İletişim Ağı Kurma Becerisi yüksek, Samimi Görünen hemşireler ise sosyal ağları ve güvenilir, dürüst, açık sözlü olarak görünmeleri nedeniyle bilgilere ulaşabilme, kimin hangi konuda yetkili olduğunu, kimlerin etki sahibi, güçlü kişiler olduğunu öğrenme potansiyeline sahiptirler. Kişilerarası etki becerisi yüksek hemşireler elde ettiği bilgileri çevrelerindeki insanları etkilemek için rahatlıkla kullanabildikleri gibi yetkili kişilerle iyi ilişkiler kurarak otoritenin taleplerine herhangi bir çatışmaya mahal vermeyecek şekilde uygun davranışları sergileyebilirler. Çalışmada "dahili bölümde" çalışan hemşirelerin Yetki yöntemine duyarlılıkları "cerrahi bölümlerde" çalışanlarda daha fazladır. "Dahili bölümde" çalışan hemşireler, yöneticilerinin yönetim tarzından dolayı otoriteye karşı daha duyarlı olabilirler. Hemşireler, kendileri için olumlu fırsatlar sağlayabilecek yetkili gördükleri kişilerin taleplerine uyma eğilimi göstermiş olabilirler.

Sosyal İspat yöntemi üzerine yapılan regresyon analizinde İlişki Ağı Kurma Becerisi, Samimi Görünme, Sosyal Zeka, Kişilerarası Etki, eğitim durumu, medeni durum ve sabit değer 3 step sonunda modelde kalmış ve Sosyal İspat yöntemine duyarlılığı %32,6 oranında etkilemiştir. Bunun yanında cinsiyet değişkeni anlamlı olmamakla birlikte modelde kalmıştır (Tablo 4). Hemşirelerin İletişim Ağı Kurma Becerisi, Samimi Görünme, Sosyal Zeka düzeyleri, hemşirelerin Sosyal İspat yöntemine duyarlılıklarını artırırken, Kişilerarası İlişkilerde Etkileme düzeyi hemşirelerin Sosyal İspat yöntemine duyarlılıklarını azaltmaktadır. İnsanlar etrafındakilerin hangi durumda nasıl davranıldığı, hedeflerine ulaşmak için ne yaptıkları, sonucunda başarılı olup olmadıkları hakkında sosyal çevrelerini gözlemleyerek ipuçları almaya ihtiyaç duyarlar (Cialdini, 2013). Bir çalışmada Sosyal Zeka ve Ağ Kurma Yeteneğinin, politik becerinin farklı boyutları arasında duygusal ipucu öğrenmenin en belirleyicisi olduğu bildirilmiştir (Momm ve diğ., 2013). Sosyal zekası yüksek hemşireler başkalarının davranışlarını doğru gözlemleyip sosyal ipuçlarını iyi algılarlar, öz farkındalıkları da yüksektir.

İletişim ağı kurma becerisi yüksek hemşireler iletişim ağları ve sosyal ittifakları sayesinde belirsizliği giderecek şekilde en doğru bilgiye kolay ulaşabilirler. Samimi görünme özellikleri fazla olan hemşireler de birçok kişiyle daha yakın etkileşimde bulunabilirler. Böylece ikna konusunun hem başkalarına etkisini hem de kendilerine olası etkilerini daha iyi değerlendirebilirler. Benzer durumlarda, bulunduğu gruplardaki kişilerin yaptıkları davranışları yapmayı tercih edebilirler. Kişilerarası İlişkilerde Etkileme Becerisi yüksek olan hemşirelerin başkalarının davranışlarını belli bir yöne doğru yöneltme konusunda yetkin olmaları nedeniyle bu kişilerin başkalarının davranışlarına karşı daha temkinli olmuş olabilirler. Bu çalışmadaki verilere göre erkek hemşirelerin Sosyal İspat'a duyarlılıkları daha fazladır. Bir çalışmada kadınların erkelere göre Karşılıklılık, Tutarlılık ve Sosyal İspat yöntemini önemli ölçüde daha ikna edici bulduğu bildirilmiştir (Orji ve diğ., 2015). Bir başka çalışmada erkeklerin Tutarlılık ve Yetki yöntemine kadınlardan daha duyarlı olduğu gösterilmiştir (Oyibu ve diğ., 2018). Diğer bir çalışmada ise cinsiyete göre ikna yöntemlerine duyarlılıkları arasında fark bulunmamıştır (Orji ve diğ., 2019). Çalışmada medeni duruma evli olan hemşirelerin Sosyal İspat yöntemine duyarlılığının fazla olduğu gösterildi (Tablo 4). Lisansüstü eğitim mezunu hemşirelerin Sosyal İspat yöntemine duyarlılığının, diğer eğitim durumundakilere göre daha az olduğu gösterilmiştir.

Beğenme üzerine yapılan regresyon analizinde İlişki Ağı Kurma Becerisi, Samimi Görünme, Sosyal Zeka, mesleki deneyim süresi ve sabit değer 4 step sonunda modelde kalmış ve Beğenme yöntemine duyarlılığı %43 oranında etkilemiştir. Hemşirelerin İletişim Ağı Kurma Yeteneği, Samimi Görünme ve Sosyal Zeka düzeyleri hemşirelerin beğenme yöntemine duyarlılıklarını artırmaktadır (Tablo 4). İlişki Ağı Kurma Yeteneği güçlü kişiler, ağlarını geliştirme ve kullanma konusunda usta oldukları için ağlarındaki kişileri elde tutmak için sürekli iletişim halindedirler için (Ferris ve diğ., 2005; Ferris ve diğ., 2007). Tekrar tekrar irtibatta kalarak tanıdıklığı artırmak sevgiyi artıran bir faktördür (Cialdini, 2001). Sosyal Zekası yüksek olanlar başkalarının niyetlerini doğru bir şekilde yorumlayarak, kendilerinin ve diğerlerinin motivasyonlarını kolaylıkla anlayabildiklerinden kendilerine benzeyen veya kendilerine çekici gelen kişilerden gelen ikna mesajlarına daha duyarlı olabilirler.

Tutarlılık yöntemi üzerine yapılan regresyon analizinde İlişki Ağı Kurma Becerisi, Samimi Görünme, Sosyal Zeka, Kişilerarası Etki, yönetim görevinde olma, çalışılan bölüm ve sabit değer 2 step sonunda modelde kalmış ve Tutarlılık yöntemine duyarlılığı %57,7 oranında etkilemiştir (Tablo 4). Hemşirelerin politik becerilerinin tüm alt boyutları, hemşirelerin tutarlılık yöntemini kullanma eğilimlerini artırmıştır. Politik beceriyi oluşturan boyutların tümü tutarlılık ikna yöntemine duyarlılığı olumlu yönde etkilemiştir. Çalışmanın verilerine göre yönetici hemşireler Tutarlılık yöntemine diğer hemşirelerden daha az duyarlıdır.

Bu çalışmada hemşirelerin politik beceri alt boyutlarının tümü ya da farklı kombinasyonları tüm ikna yöntemlerine karşı hemşirelerin duyarlılıklarıyla ilişkili bulunmuştur. Muhtemelen politik becerisi yüksek hemşireler hedeflerine ulaşmak için hangi yöntemin nerede işe yarayacağına dair bir öngörü geliştirmekteler ve esnek bir şekilde kendilerini başarıya götürecek yönteme yönelmektedirler.

6. SONUÇ

Bu çalışma, hemşirelerin iknaya duyarlı oldukları yöntemlerin, kişisel ve mesleki özellikleriyle ilişkili olduğunu göstermiştir. Bu çalışmaya göre hemşireleri ikna etmede aynı ikna yöntemi başarıyı sağlamayabilir. Hemşirenin politik becerilerine göre farklı ikna yöntemlerinin kullanılması gerekir. Hemşirelerin ikna stratejilerine eğilimlerinin belirlenmesine yönelik farklı çalışma alanlarında çalışmalar planlanmalıdır. Hemşirelerin farklı ikna yöntemlerine duyarlı olduğu göz önünde bulundurmalıdır. Yönetici hemşireler ve yönetici adayları, hemşirelerin ikna yöntemlerine duyarlılıkları ve hemşirelerin politik becerileri hakkında eğitimlerle güçlendirilerek görevlerini daha etkin ve verimli bir şekilde gerçekleştirebilirler. Bu çalışma, hemşirelikte ikna süreçlerini anlamlı ve önemli şekillerde genişletecek gelecekteki araştırmalara ilham verebilecektir.

REFERENCES

- Ahearn, K. K., Ferris, G. R., Hochwarter, W. A., Douglas, C., Ammeter, A. P. (2004). Leader Political Skill and Team Performance. Journal of management. 30(3), 309-327
- Alga, E., Özdemir, M. (2018). Özel Sektör Örgütlerinde Politik Beceri İle İzlenim Yönetimi İlişkisi. Yönetim Bilimleri Dergisi.16(31), 309-329.
- Alkış, N., Temizel, T. T. (2015). The Impact of Individual Differences on Influence Strategies. Personality and Individual Differences. 87, 147-52.
- Alnunu, M., Amin, A., Abu-Rayya, H. M. The Susceptibility to Persuasion Strategies Among Arab Muslims: The Role of Culture and Acculturation. Front. Psychol 2021 August 12.;3383. 12:574115. doi.: 10.3389/fpsyg.2021.574115. [Epub ahead of print]
- Banister, C. M., Meriac, J. P. (2015). Political Skill and Work Attitudes: A Comparison of Multiple Social Effectiveness Constructs. The Journal of psychology.149(8), 775-795.
- Banerjee, R., Pipariya, A., Banerjee, S. (2017). Relationship of Political Skills and Emotional Intelligence With Emotions At Work. Prestige International Journal of Management & IT-Sanchayan. 6(2), 96-114.
- Cai, D., Li, F., Feng, T., Liu, B., Qi, L., Men, C. (2020). Mistreatment From Patients and Nurses' Career Withdrawal Intention: Does Political Skill Matter? Asia Pacific Journal of Human Resources.1-20.
- Cialdini, R. B. (2001). İknanın Psikolojisi: Teori ve Pratik Bir Arada (Çev. Y. Fletcher). İstanbul: MediaCat Yayınları.
- Cialdini RB, Wissler RL, Schwietzer NJ. (2002). Science of Influence. Disp. Resol. Mag. 9:20.
- Cialdini, R. B. (2013). İkna Etme Biliminde Ustalaşmak. (Çev. İ Gülfidan). In: On communication, Harvard Business Review Press. 37-60.
- Clarke, J. M., Waring, J., Bishop, S., Hartley, J., Exworthy, M., Fulop, N. J. ve Diğ. (2021). The Contribution of Political Skill to the Implementation of Health Services Change: A Systematic Review And Narrative Synthesis. BMC Health Services Research. 21(1), 1-15.

- De Clercq, D., Haq, I. U., Azeem, M. U., Ahmad, H. N. (2019). The Relationship Between Workplace Incivility and Helping Behavior: Roles of Job Dissatisfaction and Political Skill. The Journal of Psychology. 153(5), 507-527.
- Feitosa, J., Verhoeven, D. C., Shuffler, M. L., Wiper III, D. W. (2020). Political Skill Across Health Care Leaders: A Longitudinal Analysis. Journal of Leadership & Organizational Studies. 1548051820956651.
- Ferris, G. R., Treadway, D. C., Kolodinsky, R. W., Hochwarter, W. A., Kacmar, C. J., Douglas, C. ve Diğ. (2005). Development and Validation of the Political Skill Inventory. Journal of Management. 31(1), 126-152.
- Ferris, R. G., Treadway, C. D., Perrewé, L. P., Brouer, L. R., Douglas, C., Lux, S. (2007). Political Skill in Organizations. Journal of Management. 33(3), 290-320.
- Ferris, G. R., Blickle, G., Schneider, P. B., Kramer, J., Zettler, I., Solga, J. ve Diğ. (2008). Political Skill Construct and Criterion-Related Validation: A Two-Study Investigation. Journal of Managerial Psychology. 23(7), 744-771.
- Ferris, G. R., Treadway, D. C., Brouer, R. L., Munyon, T. P. (2012). Political Skill in the Organizational Sciences. In: Ferris GR, Treadway DC, editors. Politics in Organizations: Theory and Research Considerations. Routledge/Taylor & Francis Group. 487–528.
- Frieder, R. E., Ferris, G. R., Perrewé, P. L., Wihler, A., Brooks, C. D. (2019). Extending the Metatheoretical Framework of Social/Political Influence to Leadership: Political Skill Effects on Situational Appraisals, Responses, and Evaluations by Others. Personnel Psychology. 72(4), 543-69.
- García-Chas, R., Neira-Fontela, E., Varela-Neira, C., Curto-Rodríguez, E. (2019). The Effect of Political Skill on Work Role Performance and Intention to Leave: A Moderated Mediation Model. Journal of Leadership & Organizational Studies. 26(1), 98-110.
- Halttu, K., Oinas-Kukkonen, H. (2021). Susceptibility to Social Influence Strategies and Persuasive System Design: Exploring The Relationship, Behaviour & Information Technology.
- Kaptein, M. C. (2012). Personalized Persuasion in Ambient Intelligence Eindhoven University of Technology, Eindhoven. Published: 01/01/2012. doi: 10.6100/IR729200. Available from: URL: https://pure.tue.nl/ws/files/3470131/729200.pdf
- Kimura, T. A. (2015). Review of Political Skill: Current Research Trend and Directions For Future Research. International Journal of Management Reviews. 17(3), 312-332.
- Luecke, R. (2009). Güç, Etki ve İkna (Çev. T. Parlak). İstanbul: İş Bankası Yayınları.
- Lu, X., Guy, M. E. (2018). Political skill, Organizational Justice, and Career Success in Mainland China. International Review of Administrative Sciences. 84(2), 371-388.
- McAllister, C. P., Ellen III, B. P., Ferris, G. R. (2018). Social Influence Opportunity Recognition, Evaluation, and Capitalization: Increased Theoretical Specification Through Political Skill's Dimensional Dynamics. Journal of Management. 44(5), 1926-1952.

- Momm, T., Blickle, G., Liu, Y. (2010). Political Skill and Emotional Cue Learning. Personality and Individual Differences. 49(5), 396-401.
- Montalvo, W. (2015). Political Skill and Its Relevance to Nursing: An İntegrative Review. JONA: The Journal of Nursing Administration. 45(7/8), 377-383.
- Munyon, T. P., Summers, J. K., Thompson, K. M., Ferris, G. R. (2015). Political skill and work outcomes: A theoretical extension, meta-analytic investigation, and agenda for the future. Personnel psychology. 68(1), 143-184.
- Orji, F. A., Oyibo, K., Orji, R., Greer, J., & Vassileva, J. Personalization of Persuasive Technology in Higher Education. In: Proceedings of the 27th ACM Conference on User Modeling, Adaptation and Personalization; 2019 June 9-12; Larnaca, Cyprus, 2019. p. 336-40.
- Orji, R., Mandryk, R. L., Vassileva, J. Gender, Age, and Responsiveness to Cialdini's Persuasion Strategies. In: MacTavish T, Basapur S, editors. 10th International Conference, Persuasive; 2015 June 03-05; Chicago, IL, USA: Springer, Cham; 2015. 147-59.
- Orji, R. Persuasion and Culture: Individualism – Collectivism and Susceptibility to Influence Strategies. In: Orji, R., Reisinger, M., Busch, M., Dijkstra, A., Stibe, A., Tscheligi, M., editors. Proceedings of the Personalization in Persuasive Technology Workshop, Persuasive Technology; 2016 April 04-05; Salzburg, Austria; 2016, 30-39. published at http://ceur-ws.org
- Oyibo, K., Adaji, I., Orji, R., Vassileva, J. The susceptibility of Africans to persuasive strategies: A case study of Nigeria. In: Orji, R., Kaptein, M., Ham, J., Oyibo, K., Nwokeji, J., editors: Proceedings of the Personalization in Persuasive Technology Workshop, Persuasive Technology; 2018 April, Waterloo, Canada; 2018, 8-21. published at http://ceur-ws.org.
- Özdemir, M., Gören, S. Ç. (2015). Politik Beceri Envanterinin Eğitim Örgütlerinde Geçerlik Ve Güvenirlik Çalışmaları. Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi. 21(4), 521-536.
- Summers, J. K., Munyon, T. P., Brouer, R. L., Pahng, P., Ferris, G. R. (2020). Political Skill in the Stressor-Strain Relationship: A Meta-Analytic Update and Extension. Journal of Vocational Behavior. 118,103372.
- Tutar, H., ve Yılmaz, M. K. (2013). İletişim Genel ve Örgütsel Boyutuyla. 10.Baskı. Ankara: Seçkin Yayıncılık.