

TURKISH ADAPTATION OF SUBJECTIVE VALUE INVENTORY

MÜZAKEREDE ÖZNEL DEĞER ENVANTER ÖLÇEĞİNİN TÜRKÇE'YE UYARLAMA ÇALIŞMALARI

Hakan Aytekin¹

Öz

Bu araştırmada, Curhan, Elfenbein ve Xu (2006) tarafından geliştirilen Müzakerede Öznel Değer Envanteri (MÖDE) ölçeğinin Türkçe diline uyarlanması için güvenilirlik ve geçerlik çalışmaları yapılmıştır. Ölçeğin Türkçe çevirisi uzmanların desteği ile tamamlandıktan sonra kapsam ve dil geçerliği için işlemler gerçekleştirilmiştir. Türkçe ölçek formuyla toplanan veriler, güvenilirlik ve geçerlilik analizleri için kullanılmıştır. Analizlerde, İstanbul Kültür Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi ve Üsküdar Üniversitesi öğrencileri ile Türkiye’de uluslararası firmalarda çalışan katılımcıdan elde edilen veriler kullanılmıştır. 207 katılımcı ile gerçekleştirilen Keşfedici Faktör Analizi (KFA) ölçeğin orijinal formundakine paralel üç ana faktör ve 16 maddelik yapı ortaya çıkardı. Türk kültüründe müzakerenin algılanma biçimi sebebi ile iki maddenin orijinal ölçekten farklı faktörlere yüklendikleri gözlemlendi. Yeni madde yapısı 338 ek örneklem ile gerçekleştirilen Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) ile incelenmiş ve modelin orijinal üç ana faktör ve iki alt boyutlu yapısını doğrulanmıştır. MÖDE’nin Türkçe formunun alt boyutları araçsal, benliksel, süreçsel ve ilişkisel olarak orijinal forma uygun şekilde adlandırılmıştır ve araştırma sonucunda MÖDE ölçeğinin Türkçe formunun geçerliliği ve güvenilirliği konusunda yeterli kanıt sunulmuştur. Ölçeğin “benliksel” faktörünün sınır değerlerdeki yakınsak geçerliliğiyle ilgili bulgular önceki çalışmalar ile benzerlik göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Müzakere, öznel değer envanteri, sosyal psikolojik sonuçlar, tatmin, güven, benlik, adalet

JEL Sınıflandırılması: M10, D74, F13, C78

Abstract

In this study, reliability and validity studies were conducted for the Turkish language adaptation of the Subjective Value Inventory (SVI) in negotiation scale developed by Curhan, Elfenbein, and Xu (2006). With the support of experts the Turkish translation of the scale was completed and procedures were carried out for content and language validity. The data for analysis was obtained from the students of Istanbul Kultur University, Istanbul Technical University and Üsküdar University and the participants working in international companies in Türkiye. Exploratory Factor Analysis (EFA), conducted with 207 participants, revealed three main factors and a 16-item structure parallel to the original form of the scale. Likely due to the perception of negotiation in Turkish culture, two items were loaded on factors different from the original scale. The new item structure was examined by Confirmatory Factor Analysis (CFA) with 338 additional samples, and the original three main factors and two sub-dimensions of the model were confirmed. The sub-dimensions of the Turkish version of the SVI were named in accordance with the original scale, and findings provided sufficient evidence about the validity and reliability of the

¹ **Sorumlu Yazar:** Doktora Öğrencisi, İstanbul Kültür Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bil. Fak., İşletme, 1900000999@stu.iku.edu.tr, haytekin@hotmail.com, ORCID: 0009-0000-7457-7441.

To cite this article: Aytekin, H. (2023), Turkish Adaptation of Subjective Value Inventory. *Journal of Research in Business*

Turkish version of the SVI. Findings regarding the borderline convergent validity of the scale's "self" factor were similar to previous studies.

Keywords: Negotiation, subjective value inventory (SVI), social psychological outcomes, satisfaction, trust, self, justice

JEL Classification: M10, D74, F13, C78

Extended Summary

Introduction

This article aims to present the results of studies conducted on the adaptation of the "Subjective Value Inventory (SVI)" scale into Turkish, originally developed by Jared R. Curhan, Hillary Angel Elfenbein, and Heng Xu in 2006, to assist researchers in examining the subjective value that emerges in negotiations, like the level of precision of concrete, objective values, by providing a comprehensive framework on subjective outcomes in negotiations. Since its development, the SVI scale has been used by many scientific researchers in the field of negotiations, allowing for a broader analysis of negotiation performance and providing insights into the socio-psychological factors affecting negotiation performance.

Despite the limited number of scientific studies on negotiation skills in Türkiye and the scarcity of studies examining the socio-psychological effects of negotiation performance in general, it is believed that the adaptation of this scale into Turkish language will be a useful starting point for academics conducting research in this area. Availability of this scale in the Turkish language will also enable negotiation researchers across the globe to be able to include Turkish population in their studies which will also contribute to the development of theories about the role of subjective value in negotiations.

Method

Data on the construct validity of the scale were obtained from adults who were either students at Istanbul Kultur University, Istanbul Technical University and Uskudar University during the 2021-2022 academic year or employed in businesses located in Türkiye. Data on the language validity of the scale were obtained from a total of 40 white-collar employees who actively use English as part of their job descriptions in the Turkish business environment. The study sample was selected using purposive sampling methods, specifically the maximum variation and

convenience sampling techniques. Turkish translation and reverse translations of the scale were completed by dual-native speakers of both English and Turkish languages.

The reliability of the scale was evaluated using Cronbach's alpha coefficients and the linguistic validity was assessed using item and factor correlations. Initially an Exploratory Factor Analysis (EFA) for a sample of 207 was conducted. Based on the results a Confirmatory Factor Analysis (CFA) was conducted for an additional sample of 338 using IBM AMOS 28 software to verify the factor structure of the scale. Convergent validity was assessed using composite reliability and average variance extracted (AVE) based on the results of the confirmatory factor analysis. Pearson and Spearman correlation techniques were used to determine the correlation between variables.

Results and Discussion

It was observed that the correlation results between the English and Turkish applications of the Survey were positive and highly significant. Therefore, the scale adapted to Turkish was accepted as equivalent to the original scale. EFA analysis revealed a 3 main-factor structure and all 16 items were loaded without any cross-loadings. The main difference from the original scale was that Item number 4 (normally under Instrumental factor) and Item number 5 (normally under Self factor) loaded to different factors (under Rapport and Instrumental respectively). This pointed to a slightly different perception of these items in the Turkish culture and the Confirmatory Factor Analysis was performed based on this newly revealed model.

The results of the conducted CFA showed that the error-corrected final model had excellent fit statistics, which included $\chi^2/df=1.647$, $RMSEA=0.044$, $SRMR=0.039$, and $CFI=0.98$. All items standardized factor loadings were above 0.50 (majority being over 0.7) and calculated AVE for each factor was also above 0.50 indicating good convergent validity. The internal consistency of the scale was evaluated by calculating Cronbach's Alpha coefficient for each dimension. The scores were 0.78 for Instrumental, 0.73 for Self, 0.86 for Process, and 0.91 for Relationship. Composite reliability values were 0.80, 0.75, 0.85, 0.91 respectively indicating good model reliability. CFA also confirmed the 3-2 factor structure of the original model.

Findings related to Self factor were parallel to similar studies in the past and specifically the fifth item loaded to the Instrumental factor in conflict with the original study. In the EFA the self factor only loaded 3 items bringing its reliability and validity to borderline values. The results in general suggest that the Turkish version of the SVI is a reliable and valid instrument for measuring negotiators' subjective value results. The scale comprising of 16 items across four dimensions demonstrated good compatibility with the data. The author of the study recommends testing the scale in different contexts, languages and cultures to further evaluate its validity and reliability. The author also suggests further research and analysis of the Self factor for identifying additional sub-factors or dimensions that may be needed to enhance its validity.

1. Giriş

Müzakere insanların kıt kaynakların nasıl tahsis edileceğine karşılıklı olarak karar verdikleri bir karar verme süreci olarak tanımlandığından (Pruitt, 1983) ilk bakışta somut mal ve hizmetlerin değişimini içeriyor gibi görünse de aynı zamanda dahil olanlar üzerinde doğası gereği psikolojik veya öznel bir iz de bırakıyor.

Bu makale, Jared R. Curhan, Hillary Angel Elfenbein ve Heng Xu tarafından 2006 yılında müzakerede öznel sonuçlara ilişkin kapsamlı bir çerçeve sağlayarak araştırmacıların müzakerelerde ortaya çıkan öznel değeri, somut nesnel değerler gibi benzer bir kesinlik düzeyiyle incelemelerine yardımcı olması amacıyla geliştirdikleri 'Müzakerede Öznel Değer Envanteri (MÖDE)' ölçeğinin Türkçe'ye uyarlanmasıyla ilgili yapılan çalışmaların sonuçlarını sunmayı hedeflemektedir.

MÖDE ölçeği ortaya çıktıktan sonra günümüze kadar pek çok müzakere alınındaki bilimsel araştırmacılar tarafından kullanılmıştır. Bu sayede müzakere performansının daha geniş çerçeve ile incelenmesinin önü açılmış ve sosyo-psikolojik konuların müzakere performansına etkisinin anlaşılmasına destek olmuştur.

Türkiye'de müzakere becerileri alanında kısıtlı sayıda bilimsel araştırma bulunması yanında, müzakere performansının sosyo-psikolojik etkilerinin de incelendiği çalışmalar yok denecek kadar azdır. Bu ölçeğin Türkçe'ye uyarlanması Türkiye'de bu konuda araştırma yapacak

akademisyenler için faydalı bir başlama noktası olacağı düşünülmektedir. Bu sayede müzakerede öznel değer rolü hakkında teori üretilmesine Türkiye'deki çalışmaların da katkı sağlayabilmesi amaçlanmaktadır. Bu çalışmada Brislin ve diğerlerinin 1973 yılında yayınladıkları “Kültürlerarası Araştırma Yöntemleri” adlı kitabında belirtilen ve literatürde yaygın kabul gören farklı dil ve kültürler ölçek adaptasyon yaklaşımı kullanılmıştır.

2. Literatür Taraması

Genel anlamda çatışma, her türlü karşı koyma ve karşılıklı olumsuz ilişki anlamına gelip, gücün, kaynakların veya toplumsal pozisyonun azlığına ve değişen değer yargılarına dayanır (Robbins, 2001: 21). Çatışmayla baş etmek için kaçınmadan şiddete kadar çeşitli stratejiler kullanarak sorunu uzatmayı veya çözmeyi seçmeden önce faydaların maliyetlerden ağır basıp basmadığını değerlendirmek önemlidir (Medina & Munduate 2009; Van de Vliert 1997).

Müzakere, zorlama, dayatma ve şart koşulan ön kurallar olmadan anlaşmazlıkları çözme ve uzun vadeli ilişkilerde maliyetleri düşürme kabiliyeti nedeniyle tercih edilen bir çatışma çözme aracıdır. Müzakere, karşıt ve ortak çıkarları uzlaştırmak ve kıt kaynakları adil ve kalıcı eylemler yoluyla dağıtmak için karşılıklı iletişimi içerir (Lewicki ve diğerleri 2004; Fisher ve diğerleri 1991; Pruitt 1983; Lax & Sebenius 1986; Lindner 2006).

Müzakere, taraflar arasında hem nesnel konuları hem de sosyal ilişki içeren mesajların değiş tokuşunu ile mümkün olur (Watzlawick ve diğerleri, 2011). Müzakerenin doğal yapısı bu iki komponenti analiz ederken ayırtırmayı zorlaştırır (örn., Medina ve diğerleri, 2005). Bu nedenle, etkili müzakere, taraflar arasındaki ilişkiyi kurmak ve korumak için sadece normatif analizlere ve rasyonel ilkelere dayalı nesnel sonuçları (Nash, 1953) değil, aynı zamanda sosyal algıya dayalı müzakerenin öznel boyutunu da (Allport, 1955) dikkate almalıdır.

Bu ikili boyut, Thompson'ı (1990) müzakerenin performansını ölçümlemek için iki tür müzakere sonucu ölçümlemeye yöneltti: ekonomik ve psikososyal. Psikososyal sonuçlar üç algıdan oluşur: müzakere durumu, karşı taraf ve müzakerecinin kendisi. Bu üç algısal yön, karşı tarafın iş birliğini gerektiren sosyal müzakere faaliyetini önemli ölçüde etkiler (Thompson ve diğerleri, 2010). Bu nedenle, müzakerecilerin cinsiyet de dahil olmak üzere bireysel ve

sosyodemografik özellikleri bu algıları etkileyebilir (örn. Mazei ve diğerleri, 2015) ve müzakere sürecinde analiz için bir fırsat sağlar.

Thompson'ın (1990) müzakereye ilişkin üç ölçekli kavramsal çerçevesi, Curhan ve diğerleri (2006) tarafından dördüncü bir algı olan Araçsal Sonuç'un eklenmesiyle genişletildi. Bu faktör, müzakerecilerde üretilen duyguları ve algıları içeren nesnel değer ile öznel değer arasında bir bağlantı görevi görür.

“Öznel Değer” önemlidir çünkü kendi içinde bir fayda içerir, nesnel değer'in başarısını ölçülebilir ve gelecekteki müzakerelerde nesnel değeri artırabilir. Müzakerede öznel değer'in önemine rağmen, ekonomik sonuçlara kıyasla psikososyal sonuçlar hakkında daha az araştırma yapılmıştır.

Müzakerede Öznel Değer Envanteri (MÖDE), çok sayıda çalışmada kullanılmış olan ve öznel değer için literatürde mevcut tek ölçüm aracıdır. (Curhan ve diğerleri, 2006; Thompson ve Hastie, 1990; Becker ve Curhan, 2018; Malhotra ve Bazerman, 2008; Thompson, 2005; Lewis ve diğerleri, 2018; Sakhrani, 2016). Ancak psikometrik özellikleri orijinal çalışmadan sonra sadece İspanya kültürü özelinde bir kere doğrulanmıştır ve farklı kültürlerde doğrulamalara muhtaçtır (Lago, 2020). Bu açıdan çalışmanın iki amacı bulunmaktadır:

- 1) Anketi Türkçe dilinde ve Türk kültüründe yapılacak müzakere araştırmalarında kullanılmak üzere uyarlamak ve
- 2) MÖDE'nin psikometrik özelliklerini Türk nüfusundan bir örnekleme analiz etmek.

Ölçeğin Orijinal Halinin Oluşturulmasında Kullanılan Yaklaşım

Curhan ve diğerleri dört adımlı bir bilimsel çalışmayla, müzakerelerin sonucunda öznel olarak değer verilen sosyal psikolojik çıktıların çeşitliliğini anlamak ve ölçümleyebilmek için bir çerçevenin geliştirilmesini ve doğrulanmasını hedeflemişlerdir. Bu çalışmalar sırasıyla şu şekilde gerçekleştirilmiştir:

Çalışma 1 – İnsanlar Müzakerede Nelere Değer Verir?

Bu adımda insanların müzakerede neye değer verdiği sorusuna mümkün olduğunca kapsamlı bir cevap bulunması hedeflenmiştir. Örnekleme dahil edilen 103 kişiden oluşan öğrenciler,

akademisyenler ve uygulayıcılar arasında müzakere özneller değeri neler olabileceğinin tanımlanması için yapılan açık uçlu anket çalışmasından elde edilen sonuçlar endüktif olarak ortaya çıkarılmış ve kodlanarak 20 özneller değeri kategorileri belirlenmiştir.

Bu kategorileri katılımcıların ayrıca önceliklendirmeleri de talep edilmiştir. Pek çok müzakere araştırmasının tipik odak noktası olan nesnel performans ölçütleri, raporlama sıklığı açısından katılımcılar için en belirginlerden biri olarak ortaya çıkmıştır. Buna rağmen, katılımcıların %20'si anlaşmanın nesnel şartlarını açıklayan herhangi bir ek faktör belirtmemiştir. Şaşırtıcı bir şekilde, bu tür nesnel ölçümleri bildiren katılımcılar, bunları son derece kişisel ve özneller olan diğer birçok faktörden daha önemli olarak değerlendirmediler. Bu bulgular, müzakeredeki sübjektif sonuçların, gerçek dünyadaki önemlerinin dramatik bir şekilde hafife alınabileceğini göstermiştir.

Çalışma 2 – Özneller Değeri Etkileyen Faktörlerin Ortaya Çıkarılması

Birinci çalışmada elde edilen 20 özneller değeri kategorilerini, Harvard Üniversitesinde müzakere konusunda aktif olarak çalışan bilim adamlarından oluşan 15 kişilik uzman bir ekip kümeleme (clustering) yaklaşımları kullanarak üç ana faktör ve bu ana dört alt faktör altında birleştirip tekrar tanımlamışlardır. Müzakere sonucundaki özneller değeri şu dört alt faktörü ortaya çıkarmıştır:

- 1. Araçsal veya Nesnel Sonuç Hakkındaki Duygular (ARAÇSAL):** Müzakerecinin müzakereyi "kazanmak" veya önemli miktarda para almak gibi unsurlarla temsil edilen, güçlü bir nesnel anlaşmaya sahip olunup olunmadığına dair duyguları içermektedir.
- 2. Benlik Hakkındaki Duygular (BENLİKSEL):** Müzakerecinin itibarı kurtarmak veya "doğru şeyi" yapmak veya yetkin hissetmek gibi unsurlarla, kendisi hakkındaki olumlu duygulardır.
- 3. Sürece İlişkin Duygular (SÜREÇSEL):** Müzakerenin kendisiyle ilgili olarak, müzakerenin memnuniyet verici veya hayal kırıklığı yaratan yönleri, müzakerenin ne kadar kontrollü hissettirdiği, sürecin adil olması ve karşı tarafça yeterince dinlenilmiş olma gibi unsurları içerir.

4. İlişkiye İlişkin Duygular (İLİŞKİSEL): müzakerenin sosyal ve kişiler arası yönlerini içerir, örneğin ilişki kurma arzusu, güven oluşturma, gelecekte tekrar iş yapma isteği veya olumlu bir üne sahip olma.

Üçüncü ve dördüncü faktörler, daha geniş bir “UYUMSAL” üst seviye faktörü altında ek bir ölçümlene yapısına sahip olduğu da ortaya konmuştur. Bu faktör ile müzakere eden tarafların birbiriyle uyumlu hissetmeleriyle ilgili bir ek ölçüm seviyesi sunduğu tespit edilmiştir.

Çalışma 3- Müzakerede Öznel Değer Ölçek Maddelerinin Oluşturulması

Araştırmacılar, çalışma 2’de tanımlanan dört öznel değer faktörünü temsil eden 62 maddelik psikometrik özelliklerine göre seçilmiş geniş bir anket soru havuzu oluşturup bunları katılımcıların otomatik cevap verme risklerini düşürmek ve yorulmayı engellemek için rassal sıralarda listelenmiş altı farklı anket formu şeklinde hazırlamışlardır.

Berkeley’deki California Üniversitesi’ndeki 141 lisans ve yüksek lisans düzeyindeki işletme öğrencisinden oluşan keşifsel bir örnek ve Los Angeles, California Üniversitesi’ndeki 272 yüksek lisans düzeyindeki işletme öğrencisinden oluşan doğrulayıcı bir örnek kullanılarak anketler uygulandı. Yapılan keşfedici faktör analizi sonucunda, öznel değerlerin her bir alt faktörü için en iyi dört madde belirlendi ve sonraki doğrulayıcı analizlerde kullanılacak 16 maddelik nihai ölçek ortaya çıkarıldı. IBM AMOS yazılımı kullanılarak yapılan doğrulayıcı faktör analizi, ortaya çıkan 16 öğenin yapısını ve tutarlılığını inceledi ve MÖDE’nin tutarlılığını doğruladı.

Çalışma 4- MÖDE’nin İlk Uygulama ile Doğrulanması

Dördüncü çalışma, müzakere sonuçlarını ölçmek isteyen araştırmacılar için MÖDE ölçeğinin geçerli psikometrik özelliklerini ve öngörülebilir geçerliliğini doğrulamak için yapılan ek analizlerden oluşmaktadır. Bu amaçla 104 üniversite öğrencisinin katıldığı işbirlikçi bir vaka müzakere çalışması sonrası katılımcıların hem MÖDE ölçeğini hem de bireylerin benzer kişisel değer kavramlarını güvenilir şekilde ölçen güven, tatmin ve adalet duygularıyla ilgili farklı anketler doldurmaları istenmiştir. MÖDE ve bu diğer ölçeklerin sonuçları karşılaştırıldığında MÖDE sonuçlarının, müzakerecilerin gelecekteki müzakereleriyle ilgili kararlarının

müzakeredeki nesnel veya ekonomik sonuçlara kıyasla daha iyi bir belirleyicisi olduğunu ortaya çıkarmışlardır.

3. Yöntem

3.1 Araştırma Grubu

MÖDE'nin yapı geçerliğine ilişkin veriler, 2021–2022 eğitim-öğretim yılında İstanbul Kültür Üniversitesi, İstanbul Teknik Üniversitesi ve Üsküdar Üniversitesi'nde öğrenim görmekte olan öğrenciler ile Türkiye'de yerleşik işletmelerde görev yapan yetişkinlerden elde edilmiştir. İlk etapta 207 katılımcıdan edilen veriler ile keşfedici faktör analizi tamamlanmıştır. Daha sonra toplanan 338 katılımcı verisi ile de doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Ölçeğin dil geçerliği çalışmalarına dair veriler ise iş dünyasında İngilizceyi görev tanımları gereği aktif olarak kullanan toplam 40 beyaz yaka çalışandan elde edilmiştir. Çalışma grubu, maksimum çeşitlilik ve kolay ulaşılabilir durum örnekleme tekniği kullanılarak amaçlı örnekleme yöntemleri arasından seçilmiştir. Katılımcının (toplam 585 kişi) cinsiyet ve tür kırılımı Tablo 1'de verilmiştir. Katılımcılardan veriler Google Forms platformu veya fiziki anket formları ile elde edilmiştir.

Tablo 1: Araştırma Grubundaki Katılımcıların Cinsiyet ve Tür Dağılımı

Cinsiyet	Katılımcı Türü				Toplam	
	İş Dünyası		Öğrenci			
	n	%	n	%	n	%
Erkek	122	64%	242	62%	364	62%
Kadın	70	36%	151	38%	221	38%
Toplam	192	33%	393	67%	585	100%

3.2 Ölçeğin Türkçe 'ye Uyarlanma Aşaması

Ölçeğin Türkçe diline uyarlama çalışmalarına başlanılmadan önce, ölçeği geliştiren akademisyenlerden ilgili izinler alınmıştır. Ölçek ana dili Türkçe olan ve iş hayatında İngilizce dilini üst seviyede ve aktif kullanan işletme alanında eğitimli uzman dört kişi tarafından ayrı ayrı Türkçe diline çevrilmiştir. Bu dört kişiden ikisi işletme fakültelerinde akademisyen (Prof. Dr. Bülent Durmuşoğlu, Dr. Fırat Çoşkun Güçlü) ve diğer iki kişi de 10 yıl üzerinde Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşayan, her iki dili de ana dili gibi kullanabilen ve çeviri esnasında

uluslararası firmalarda yönetici pozisyonunda görev yapan (Nihan Kırgız ve Rıfat Ünal) uzman bireylerden oluşmaktadır. Uzmanlardan Türkçe çevirisi yapılacak maddelerin orijinaline uygun ve Türk toplumunda anlaşılır olmasına özen göstermeleri istenmiştir. Daha sonra, tüm çeviriler göz önünde bulundurularak Türkçe form oluşturulmuştur. Ölçeğin orijinal ve Türkçe çevirisi Tablo 2’de verilmiştir. Ortaya çıkan ölçeğin Türkçe çevirisi Yeditepe Üniversitesi Türk Dili ve Edebiyatı mezunu bir Türkçe Öğretmeni (Nida Semiha Topuz) tarafından incelenmiş ve Türk diline uygunluğu konusunda geri bildirim alınmıştır.

Bu aşamadan sonra hem İngilizce hem de Türkçe dilbilgisi üst seviyede olan ve iş dünyasında en az 10 sene yöneticilik tecrübesine sahip 3 kişi tarafından ayrı ayrı ölçeğin Türkçe tercümesinin İngilizce’ye geri çevirisi yapılmıştır. Bu kişilerden bir tanesi hem Türkçe hem İngilizceyi ana dili olarak konuşabilen ve 15 sene üzerinde profesyonel müzakere becerileri eğitmenliği yapan bir uzmandır (Michael Freedman). Diğer iki kişi ise uluslararası firmalarda çalışmakta ve hem Türkçe hem de İngilizceyi aktif olarak işlerinde kullanan bireylerdir (Doğa Çivikgedey ve Evren Pişkin).

Ölçeğin dil geçerliliğini ölçmek için Türk iş dünyasında görevi icabı aktif İngilizce kullanan ve uluslararası firmalarda çalışan 40 gönüllü katılımcıya ölçeğin önce İngilizce orijinali ardından en az bir gün sonra da Türkçe çevirisi uygulanmıştır. Her iki durumda da katılımcıların yakın tarihte girdikleri bir müzakere sonucunu düşünerek anketi doldurmaları istenmiştir (her iki anket için aynı durumu düşünerek). Bu dil geçerliliği testi aşamasında 5 katılımcı ile pilot deneme yapılmış ve kendilerinden anketin Türkçe dilinde anlaşılabilirliği ile ilgili geri bildirimleri alınmıştır. Bu adımlar sonunda alınan tüm görüşler doğrultusunda ölçeğin Tablo 2’de ki son hâli verilmiştir.

3.3 Verilerin Analizi

Orijinal ölçeğin 16 adet maddesi bulunmaktadır. Her bir maddenin değerlendirilmesi Likert ölçeğine göre 1 ile 7 arasında bir değer olarak tasarlanmıştır. Ölçek içerisindeki maddeler herhangi bir sırayla sunulabilmekte, ancak, orijinal halinde listelenmesi önerilmektedir. Ölçek katılımcılara sunulurken hiçbir alt-başlık kullanılmamıştır (ör. Araçsal, Benliksel vb.). Bu

çalışmada bireylere yakın tarihte girdikleri bir müzakere sonucunu düşünerek anketi doldurulması istenmiştir.

Ölçeğin üçüncü ve beşinci maddeleri ters puanlanmıştır ve nihai analizlerde tutarlılık sağlanması için ilgili düzeltme yapılmıştır (yani, 7 yanıtı 1, 6 yanıtı 2 vb.). Ölçek sorularının cevapları alındıktan sonra dört alt ölçek puanı (yani Araçsal, Benliksel, Süreçsel ve İlişkisel) elde etmek için dört alt faktörün her birindeki maddelerin ortalaması alınmıştır (eşit ağırlıklarla). Buna ek olarak orijinal çalışmada ortaya konan Uyumsal alt-faktör puanı da Süreç ve İlişki puanlarının ortalaması alınarak hesaplanmıştır. Son olarak da dört alt ölçek puanının ortalaması alınarak bir Genel puan da hesaplanmıştır. Orijinal ölçekteki maddelerin dört alt faktörü temsili: Madde 1-4: Araçsal, Madde 5-8: Benliksel, Madde 9-12: Süreçsel, Madde 13-16: İlişkisel şeklindedir.

Verilerin analizinde Datatab.net bulut bazlı istatistik yazılımı ve IBM SPSS 28 yazılımı kullanılmıştır. Ölçek faktör yapısı öncelikle Keşfedici Faktör Analizi (KFA) ile incelenmiştir. Ayrıca ölçeğin güvenilirliği Cronbach alfa katsayılarıyla, dilsel geçerliliği için de faktör ve ilgili madde korelasyonları ile değerlendirilmiştir. KFA ile ortaya çıkan faktör yapısı daha sonra farklı ve daha geniş bir örnekleme IBM AMOS 28 yazılımıyla, doğrulayıcı faktör analizi (DFA) ile değerlendirilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi sonuçları, birleşik güvenilirlik (Composite Reliability) ve her bir yapı tarafından ortalama açıklanan varyans (Average Variance Extracted = AVE) kullanılarak yakınsak geçerlilik (Convergent Validity) değerlendirilmiştir. Değişkenler arasındaki korelasyonun belirlenmesinde, Pearson veya Spearman korelasyon teknikleri kullanılmıştır. Korelasyon katsayıları, mutlak değer olarak 0.70 ile 1.00 arasında "yüksek", 0.69 ile 0.30 arasında "orta", 0.29 ve daha düşük değerlerde "düşük" düzeyde ilişkili olarak (Büyüköztürk, 2005) yorumlanmıştır.

Tablo 2: Müzakerede Öznel Değer Envanteri – İngilizce ve Türkçe versiyonları

Instrumental Outcome [Araçsal Sonuç]

1. How satisfied are you with your own outcome—i.e., the extent to which the terms of your agreement (or lack of agreement) benefit you? [*Kendi sonuçlarınızdan ne kadar memnunsunuz – başka bir deyişle anlaşmanızın (veya anlaşmanızın olmamasının) şartları size ne ölçüde fayda sağladı?*]
2. How satisfied are you with the balance between your own outcome and your counterpart(s)'s outcome(s)? [*Kendi sonucunuz ile karşı taraf(lar)'ın sonucu/sonuçları arasındaki dengeden ne ölçüde memnunsunuz?*]
3. Did you feel like you forfeited or “lost” in this negotiation? [*Bu müzakerede zarar ettiğinizi veya “kaybettiğinizi” hissettiniz mi?*]
4. Do you think the terms of your agreement are consistent with principles of legitimacy or objective criteria (e.g., common standards of fairness, precedent, industry practice, legality, etc.)? [*Anlaşmanızın şartlarının meşruiyet ilkeleriyle veya nesnel/objektif kriterlerle (örneğin, ‘adil olma’ standartları, emsallerle uyumluluk, sektör uygulamaları, hukuki vb.) tutarlı olduğunu düşünüyor musunuz?*]

Self [Benliksel]

5. Did you “lose face” (i.e., damage your sense of pride) in the negotiation? [*Bu müzakerede “itibarınızı/saygınlığınızı” kaybettiniz (diğer bir ifadeyle gurur duygunuza zarar geldi) mi?*]
6. Did this negotiation make you feel more or less competent as a negotiator? [*Bu müzakere, sizi bir müzakereci olarak daha az mı yoksa daha çok mu yetkin hissettirdi mi?*]
7. Did you behave according to your own principles and values? [*Bu müzakerede kendi ilke/prensip ve değerlerinize göre mi davrandınız?*]
8. Did this negotiation positively or negatively impact your self-image or your impression of yourself? [*Bu müzakere, kendi imajınızı veya kendiniz hakkındaki izleniminizi olumlu mu yoksa olumsuz mu etkiledi?*]

Process [Süreçsel]

9. Do you feel your counterpart(s) listened to your concerns? [*Karşı taraf(lar)ın sizin endişelerinizi dinlediğini düşünüyor musunuz?*]
10. Would you characterize the negotiation process as fair? [*Bu müzakeredeki süreci / işlemleri / yaklaşımları adil olarak nitelendirir misiniz?*]
11. How satisfied are you with the ease (or difficulty) of reaching an agreement? [*Bir anlaşmaya varmanın kolaylığından (veya zorluğundan) ne kadar memnunsunuz?*]
12. Did your counterpart(s) consider your wishes, opinions, or needs? [*Karşı taraf(lar) isteklerinizi, görüşlerinizi veya ihtiyaçlarınızı dikkate aldı mı?*]

Relationship [İlişkisel]

13. What kind of “overall” impression did your counterpart(s) make on you? [*Karşı taraf(lar) sizde nasıl bir “genel” izlenim bıraktı?*]
14. How satisfied are you with your relationship with your counterpart(s) as a result of this negotiation? [*Bu müzakere sonucunda karşı taraf(lar)la olan ilişkinizden ne kadar memnunsunuz?*]
15. Did the negotiation make you trust your counterpart(s)? [*Bu müzakere karşı taraf(lar)a güven duymanızı sağladı mı?*]
16. Did the negotiation build a good foundation for a future relationship with your counterpart(s)? [*Bu müzakere, karşı taraf(lar)la gelecekteki bir ilişki için iyi bir temel oluşturdu mu?*]

Not: Tüm maddeler 1 (Not at all [*Hiç*]) ile 7 (Perfectly [*Mükemmel*]) arasında derecelendirilir, ancak 3. ve 5. maddeler tersten yazılmıştır, bu yüzden analizler bu maddeler ters olarak analizlerde kodlanmıştır.

4. Araştırma Bulguları

4.1 Dil Geçerliliğine İlişkin Bulgular

Müzakerede Öznel Değer Envanter ölçeğinin dilsel eş değerlik çalışması için İngilizce ve Türkçe formlar 40 kişiye uygulanmıştır. Söz konusu bulgulara aşağıdaki iki tabloda yer verilmiştir.

Tablo 3- Alt-Faktörler arası İngilizce ve Türkçe sonuçların Pearson korelasyonu (n=40)

		ARAÇSAL TR	BENLİKSEL TR	SÜREÇSEL TR	İLİŞKİSEL TR
ARAÇSAL_ENG	r	0.85	0.39	0.55	0.49
	p	<.001	0.012	<.001	0.001
BENLİKSEL_ENG	r	0.41	0.91	0.56	0.21
	p	0.008	<.001	<.001	0.187
SÜREÇSEL_ENG	r	0.71	0.39	0.83	0.71
	p	<.001	0.014	<.001	<.001
İLİŞKİ_ENG	r	0.66	0.28	0.7	0.93
	p	<.001	0.079	<.001	<.001

İki uygulamadan elde edilen veriler arasındaki korelasyon katsayısı toplam puanda 0.83 – 0.93 aralığında ($p < .001$) ve yüksek düzeyde ilişkili olarak bulunmuştur (Büyüköztürk, 2010: 32). MÖDE'nin Türkçe formu, İngilizce formuyla uyumlu olarak çevrilmiş ve iki form arasında pozitif ve yüksek anlamlı bir korelasyon gözlenmiştir. Bu nedenle, Türkçeye uyarlanan ölçek orijinal ölçekle eşdeğer olarak kabul edilmiştir.

4.2.Keşfedici Faktör Analizine (KFA) Yönelik Bulgular

MÖDE'yi oluşturan 16 maddeden oluşan ölçek, SPSS yazılımında 'Dimension Reduction' fonksiyonu kullanılarak incelenmiştir. KFA'da, örneklemin yeterliliği için Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri ve verilerin faktör analizine uygunluğu için Bartlett'in Küresellik testi değeri kullanılmıştır. KMO değeri 0.904 mükemmel seviye olarak bulunmuş ve Bartlett testi sonucunda istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olduğu görülmüştür ($\chi^2 = 1663.6$, $df=120$, $p < .001$). Bu değerler temel alınarak 207 adet örneklemin KFA ile analiz edilebileceği sonucuna varılmıştır. (Field, 2009)

Ölçeğin 16 maddesi, faktör analizi için ana eksen faktör analizi (principal axis factoring) ile varimax döndürmesi ve eigenvalue = 1 limit değeri baz alınarak yapılan analizde ölçeğin orijinalindeki gibi üç ana faktörlü yapıya sahip olduğu belirlenmiştir (Green ve Salkind, 2010). Bu üç faktör, ölçeğin orijinalindeki üç boyutu temsil etmektedir. Buna ek olarak UYUMSAL faktör altında iki alt faktör daha (İLİŞKİSEL ve SÜREÇSEL) orijinal araştırmada ortaya çıkarıldığı için bu faktörün alt yapıları Doğrulayıcı Faktör Analizinde incelenmiştir.

Üç faktörlü yapıda, ölçeğin UYUMSAL boyutu birinci faktör olarak ortaya çıkmışken ARAÇSAL boyut ikinci faktörü ve BENLİKSEL boyut üçüncü faktörü temsil etmektedir. UYUMSAL boyutun öz değeri 7.05 ve açıkladığı varyans oranı %44, ARAÇSAL boyutun öz değeri 1.55 ve açıkladığı varyans oranı %9.68, BENLİKSEL boyutun öz değeri ise 1.11 ve açıkladığı varyans oranı %6.93 olarak bulunmuştur. KFA bulguları Tablo 4'te incelenebilir.

Tablo 4- MÖDE KFA Sonuçları (n=207)

Maddeler	Açıklanan Varyans	Faktörler ve Yük Değerleri		
		1	2	3
Madde14	0.78	0.794		
Madde12	0.71	0.756		
Madde15	0.67	0.749		
Madde13	0.72	0.744		
Madde09	0.66	0.733		
Madde16	0.57	0.666		
Madde10	0.58	0.585		
Madde04	0.45	0.484		
Madde11	0.49	0.405		
Madde01	0.7		0.753	
Madde02	0.7		0.73	
Madde03	0.52		0.443	
Madde05	0.5		0.422	
Madde08	0.66			0.741
Madde07	0.58			0.514
Madde06	0.44			0.409
Öz Değer (Toplam = 9.71)		7.05	1.55	1.11
Açıklanan Varyans % (Toplam = %60.71)		44%	9.68%	6.93%

MÖDE ölçeğinin KFA sonucunda elde edilen toplam öz değeri 9.57 ve açıklanan toplam varyans oranı %60,71 'dir. Faktör yükleri kullanılan örneklem sayısına paralel olarak (n = yaklaşık 200) literatürde tavsiye edilen 0.4 değerinden yüksek değerlerle yüklendikleri ve çapraz yükleme durumu olmadığı görülmüştür (Hair vd., 1998). Genel olarak sonuçlara bakıldığında, orijinal ölçekten farklı olarak Madde04 ile Madde05'in sırasıyla UYUMSAL (ARAÇSAL yerine) ve ARAÇSAL (BENLİKSEL yerine) faktörlerine yüklendiği görülmektedir. Doğrulayıcı faktör analizi bu yapıyı teyit edecek şekilde gerçekleştirilmiştir.

4.3.Ölçek Güvenilirliğe İlişkin Bulgular

Uygulanan anket sonuçları için Tablo 5 her maddenin ortalama değerlerini, standart sapmalarını ve ait olduğu alt ölçeğin puanı arasındaki korelasyonu ifade eden Sperman madde-faktör korelasyonlarını göstermektedir. Ortalamaların değerleri 4.90 – 5,99 arasında değişmektedir ve standart sapmaların da her madde için birbirine yakın olduğu görülmektedir (1.34 ile Madde14 (en düşük) – 1.49 (en yüksek) ile Madde03, 15 ve 16). Tablonun son sütununda, kendi faktörü ile korelasyon sonuçlarının tüm maddelerin .70 ve üstü (yüksek) korelasyona sahip olduğunu görülmektedir ($p < 0.001$). Bu duruma tek istisna Madde05 ($r=0.5$) ve Madde04 ($r=0.6$) olarak 'orta seviye' korelasyona sahiptir. Bu iki madde KFA'da orijinalden farklı faktörlere yüklendikleri için bu durum kabul edilebilir olarak değerlendirilmiştir.

Tablo 5- Madde bazında sonuçlar ve faktör korelasyonları (n=338)

Faktörler / Alt Bileşenler	Maddeler	Ort. Değer	Std. Sapma	Faktör ile Korelasyon
ARAÇSAL	Madde01	4.95	1.34	0.85
	Madde02	4.90	1.40	0.84
	Madde03	5.05	1.49	0.7
	Madde05	5.99	1.39	0.5
BENLİKSEL	Madde06	5.04	1.45	0.8
	Madde07	5.49	1.36	0.7
	Madde08	5.22	1.39	0.82
SÜREÇSEL	Madde09	5.17	1.43	0.82
	Madde10	5.19	1.39	0.8
	Madde11	5.02	1.39	0.79
	Madde12	5.14	1.53	0.87
	Madde04	5.06	1.48	0.6
İLİŞKİSEL	Madde13	5.34	1.35	0.87
	Madde14	5.37	1.34	0.91
	Madde15	5.03	1.49	0.9
	Madde16	5.40	1.49	0.88

Ölçek içindeki ifadelerin homojenliğini ölçmek için iç tutarlık (internal consistency) hesaplanması yapılmıştır. MÖDE ölçeğinin iç tutarlığı, ölçeği geliştiren araştırmacılar tarafından kabul edilebilir olarak (Cronbach alfa değerleri her faktör için 0.70 –0.91) bulunmuştur (Curhan ve diğ., 2006; Cronbach, 1990). Buradan yola çıkarak Türkçe ölçeğin genel iç tutarlığı ve alt boyutlarının iç tutarlığı da beklenen düzeyde olması beklenmektedir. Bu doğrultuda yapılan analizler sonucunda, MÖDE'nin genel iç tutarlığı Cronbach alfa katsayısı 0.93 olarak hesaplanmıştır. Ayrıca, MÖDE'nin her bir boyutu için yapılan analizlerde Cronbach alfa değerleri 0.70'in üzerinde saptanmıştır. Tüm boyutların güvenilirliği, Cronbach alfa değerleri incelendiğinde yeterli düzeyde olduğu görülmektedir (Cronbach, 1990).

Diğer bir modelin güvenilirlik göstergesi olarak Birleşik Güvenirlik* (Composite Reliability) hesaplanmıştır. Birleşik güvenirlik alfa katsayısına benzer bir ölçüm değeridir ve bir faktördeki maddelerin içsel tutarlıklarını göstermektedir. Kabul edilebilir güvenirlik oranı 0.70'tir ve

hesaplanan birleşik güvenirlik sonuçları tüm faktörler için bu değerin üzerinde bulunmuştur. Buradan yola çıkarak ölçeğin güvenirliğinin yeterli düzeyde olduğu görülmektedir. (Hair vd., 1998, 611-612). Hesaplanan değerler Tablo 6’da sunulmuştur.

Tablo 6- Düzeltilmiş Model Faktör Yüklemeleri, Güvenirlik ve Yapı Geçerliği Değerleri

Faktörler / Alt Bileşenler	Maddeler	Standardize Faktör Yüklemeleri	Cronbach Alpha	Birleşik Güvenirlik * (Composite Reliability- CR)	Açıklanan Ortalama Varyans (Average Variance Extracted- AVE)**
ARAÇSAL	Madde01	0,86	0,78	0,80	0,52
	Madde02	0,80			
	Madde03	0,57			
	Madde05	0,59			
	Madde06	0,76			
BENLİKSEL	Madde07	0,55	0,73	0,75	0,51
	Madde08	0,79			
	Madde09	0,74			
SÜREÇSEL	Madde10	0,76	0,86	0,85	0,54
	Madde11	0,73			
	Madde12	0,76			
	Madde04	0,65			
	Madde13	0,82			
İLİŞKİSEL	Madde14	0,90	0,91	0,91	0,72
	Madde15	0,86			
	Madde16	0,83			

* Birleşik Güvenirlik Formülü = $(\text{Toplam Faktör yükleri})^2 / [(\text{Toplam Faktör yükleri})^2 + \text{Toplam Hata katsayıları}]$

**AVE Formülü = $\text{Toplam (Faktör yükleri}^2) / [\text{Toplam (Faktör yükleri}^2) + \text{Toplam Hata katsayıları}]$

4.4.Yapı Geçerliğine İlişkin Bulgular (Doğrulatoryıcı Faktör Analizi)

Doğrulatoryıcı faktör analizinde (DFA), araştırmacı tarafından daha önceden belirlenen bir ilişkinin doğruluğunu test etmek amaçlanır (Altunışık ve diğerleri, 2010: 264). Bu amaçla KFA’dan farklı ve daha geniş (n= 338) bir örneklem ile DFA gerçekleştirilmiştir.

Bu araştırmada, doğrulatoryıcı faktör analizi için en yüksek olabilirlik (Maximum Likelihood) yöntemi kullanılmıştır. DFA'nın doğru sonuçlar vermesi için örneklem büyüklüğünün en az 100 ila 150 arasında olması gerektiği belirtilmiştir. Orijinal ölçek yapısını test edebilmek için 3-2 faktör yapısı (3 ana faktör – 2 alt bileşen) ile oluşturulan modelin bu araştırmadaki örneklem için hesaplanan hata katsayıları, faktör yük değerleri ve boyutlar arası kovaryanslar Şekil 1’de gösterilmiştir.

Modelin incelenmesi sonrası ortaya çıkan hata varyansları iki boyut içinde yapılan iki düzeltme (($e_1 \leftrightarrow e_5 -0.31$, $e_9 \leftrightarrow e_{12} 0.38$) (Hair vd., 1998) ile modelin sonuçları analiz edilmiştir. KFA’de ortaya çıkan bulgular eşliğinde orijinal ölçekten farklı olarak Madde04 UYUMSAL – SÜREÇSEL alt bileşeninde ve Madde05 ise ARAÇSAL faktörü altında model oluşturulmuştur. MÖDE ölçeğinin doğrulayıcı faktör analizi sonucunda, orijinal ölçeğin 3-2 faktörlü modelinin uyum indeksleri incelenmiştir. İncelenen indeksler arasında Ki-Kare Uyumu (χ^2/df), GFI (Uyum indeksi), AGFI (Düzenlenmiş Uyum indeksi), RMSEA (Yaklaşık hataların ortalama karekökü), CFI (Karşılaştırmalı Uyum İndeksi), NFI (Normlaştırılmış Uyum İndeksi), RMR (Ortalama hataların karekökü), ve SRMR (standartlaştırılmış ortalama hataların karekökü) bulunmaktadır. Bu uyum indeksleri, MÖDE ölçeğinin Türkçe uyarlaması için 338 örneklem üzerinde yapılan analizler sonucu ortaya çıkan sonuçlarla birlikte Tablo 7’de sunulmuştur. Schermelleh-Engel, Moosbrugger ve Müller’in (2003) belirttiği gibi, tüm uygunluk istatistikleri kabul edilebilir veya çoğunlukla iyi uyum aralığında bulunmuştur.

Tablo 7- DFA Uyum İyiliği İndekslerinin Kabul Edilebilir Ölçümlerle Karşılaştırılması

Uyum İndeksleri	İyi Uyum	Kabul Edilebilir Uyum	Önerilen Model Sonucu
χ^2/df	$0 \leq \chi^2/df \leq 2$	$2 < \chi^2/df \leq 3$	1.647
RMSEA	$0 \leq RMSEA \leq 0,05$	$0,05 < RMSEA \leq 0,10$	0.044
GFI	$0,95 \leq GFI \leq 1,00$	$0,90 \leq GFI < 0,95$	0.942
AGFI	$0,90 \leq AGFI \leq 1,00$	$0,85 \leq AGFI < 0,90$	0.919
NFI	$0,95 \leq AGFI \leq 1,00$	$0,90 \leq NFI < 0,95$	0.951
CFI	$0,95 \leq CFI \leq 1,00$	$0,85 \leq CFI < 0,90$	0.980
RMR	$0 \leq RMR \leq 0,05$	$0,05 < RMR \leq 0,10$	0.073
SRMR	$0 \leq SRMR \leq 0,05$	$0,05 < SRMR \leq 0,10$	0.039

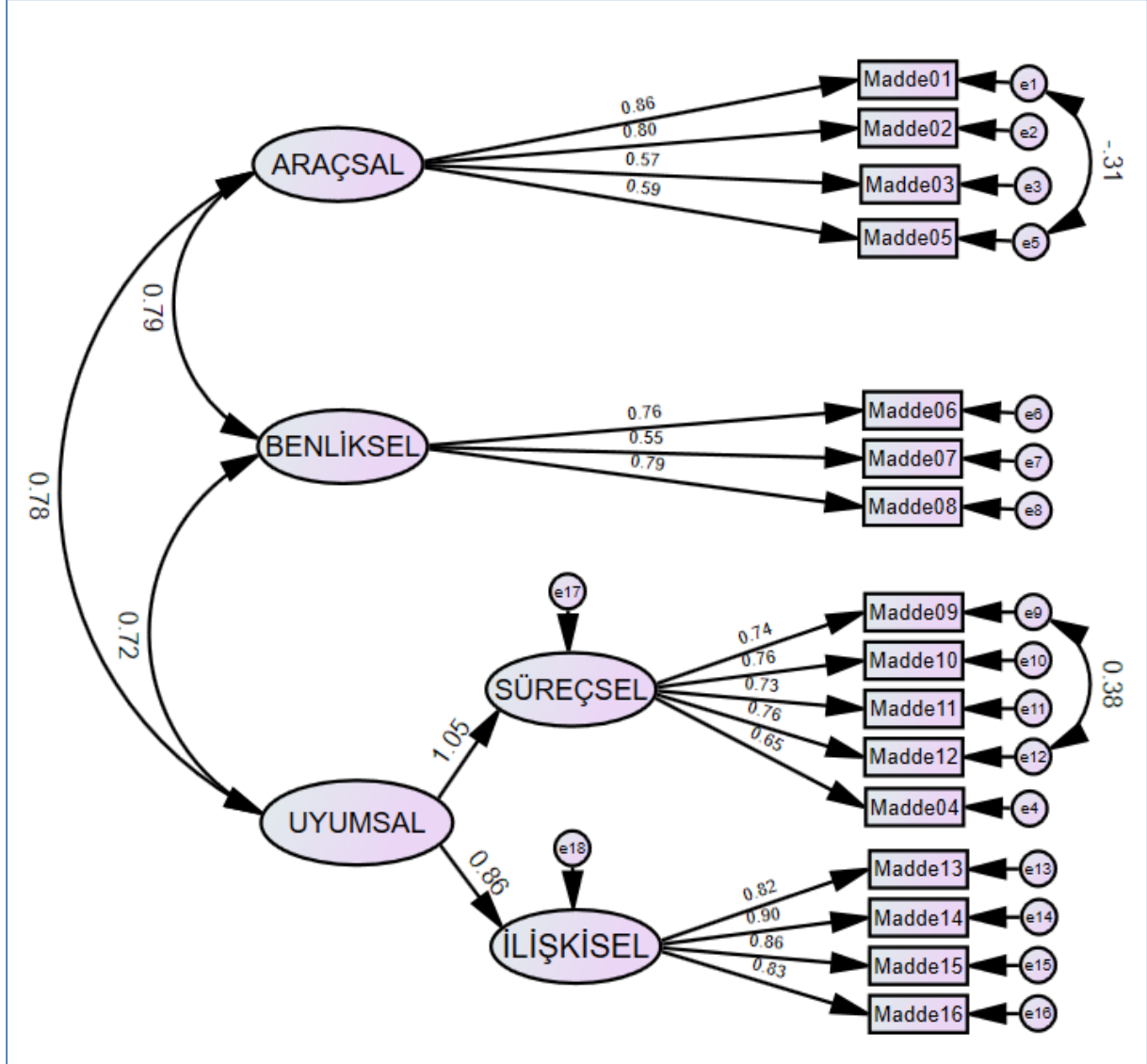
Referans Kaynak: Schermelleh-Engel ve diğ. 2003

Uyum iyiliği indekslerinin ve modelin güvenilirliği yanı sıra modelin yapısal geçerliliği (construct validity) her bir faktör için açıklanan ortalama varyans (average variance extracted-AVE) değeri hesaplanarak modelin yakınsak geçerliliği de (convergent validity) değerlendirilmiştir. Faktörlerin AVE'leri, her bir faktörün kendisi hakkında açıkladığı varyans yüzdesini gösterir. Açıklanan varyansın ise 0.50’den fazla olması gerekmektedir. (Hair vd.,

1998, 611-612). Tablo 6’da verilen AVE değerleri tüm faktörler için 0.50’in üzerinde olduğu görülmüştür.

Bunun yanında modeldeki her bir faktörün alt maddelerinin standartlaştırılmış faktör yüklerinin Madde03, Madde04, Madde05 ve Madde07 hariç literatürde tavsiye edilen 0.70 değerinin üzerinde olduğu görülmüştür (Tablo 6). Faktör yükleri 0,5 – 0,7 arası hesaplanan bu dört istisna maddenin gerek kendi faktörleri içindeki hesaplanan CR ve AVE değerlerinin kabul edilebilir seviyede olmaları, özellikle de BENLİKSEL faktörün Madde 07’nin çıkarılması durumunda 2 madde altında kalması riski ve gerek literatürde modelden çıkarılmak için tavsiye edilen 0,5 sınır değerinin üzerinde olmaları (en düşük 0.55 ve diğerleri 0.6 değeri üstü veya çok yakın) ile bu maddelerin modelden çıkarılmalarının CR ve AVE değerlerinde veya model uygunluk indekslerinde anlamlı artışa sebep vermediği görüldüğü için modelden çıkarılmamaları uygun görülmüştür. (Hair, 2006; Chin, 1998)

Şekil 1 – Doğrulayıcı Faktör Analizi – Orijinal Yapıya Uygun Oluşturulan Model (AMOS)



Faktörler arası korelasyon sonuçlarına bakıldığında faktörler genel olarak birbirleriyle yüksek seviye korelasyona sahipken özellikle SÜREÇSEL ve İLİŞKİSEL faktörlerin kendi bir üst faktörleri UYUMSAL faktör ile çok yüksek korelasyona sahip olduğu ($r=0.94-0.95$) görülmektedir. Bu da UYUMSAL faktörün bu iki alt bileşene ayrışımını desteklemektedir. Bu modelin 4 alt faktör olarak çalıştırılması durumunda, İLİŞKİSEL ve SÜREÇSEL alt bileşenlerinin arası Sonuçlar Tablo 8’de sunulmuştur.

Tablo 8- Faktörler arası Spearman korelasyon katsayıları (p<0.001 – tüm değerler için)

	GENEL	ARAÇSAL	BENLİKSEL	SURECSEL	ILISKISEL	UYUMSAL
GENEL	1					
ARAÇSAL	0.87	1				
BENLİKSEL	0.8	0.69	1			
SURECSEL	0.91	0.71	0.6	1		
ILISKISEL	0.87	0.63	0.52	0.8	1	
UYUMSAL	0.94	0.7	0.59	0.94	0.95	1

Nihai olarak, MÖDE ölçeğinin boyutları arasındaki ilişkilerin iç tutarlılığı güçlüdür ve doğrulayıcı faktör analizi uyum kriterleri ve birleşik güvenirlik düzeyi yeterlidir. Ancak, BENLİKSEL faktörü altında önerilen modelde orijinalden farklı olarak sadece üç madde kalmıştır ve AVE değerinin sınırdan hesaplanması sebebi ile bu faktörün daha detaylı incelenmesini gerektirmektedir. Genel olarak, elde edilen modelin veriye uyumu yeterli görülmüştür.

4.5.Önceki Uyarılama Çalışmaları ile Önerilen Model Yapısının Karşılaştırması

Elde edilen sonuçlar ayrıca ölçeğin hem orijinal araştırma sonuçları ile hem de 2020 yılında Enrique ve diğerleri tarafından İspanyolca diline uyarılama çalışmalarında elde edilen DFA sonuçlarıyla da karşılaştırılmıştır. Tüm sonuçlar Tablo 10’da özetlenmiştir.

Tablo 9- Önceki Araştırmalarla Sonuçlarının Karşılaştırması

Model	χ^2	df	χ^2 / df	RMSEA	SRMR	CFI
Orijinal Çalışma (3-2)	283.046	99	2.859	0.083	0.057	0.914
İspanyolca Uyarlaması (3-2)	184.560	99	1.86	0.05	0.068	0.98
Türkçe Uyarlaması (3-2 Düzeltmesiz)	214.450	99	2.166	0.059	0.043	0.963

DFA'nın sonucu, hata düzeltmeleri olmadan modelin $x^2 / df = 2.166$, RMSEA'nin 0.059, SRMR'nin 0.043 ve CFI'nin 0.963 dahil olmak üzere önceki araştırmalarla benzerlik göstererek kabul edilebilir veya iyi uyum istatistiklerine sahip olduğu görülmüştür (Schermelleh-Engel ve diğ. 2003). Bu araştırmadaki model sonucunun hem İspanyolca uyarlama hem de orijinal modele benzer sonuçlar ürettiği görülmektedir.

5. Sonuç ve Tartışma

Son yıllarda yapılan çeşitli araştırmalar, öznel değer değişkeninin ortaya çıkmasına neden olarak müzakerede nicel faktörlerin baskınlığını sorgulamıştır. Örneğin Venkiteswaran ve Sundaraj 2020 yılında yayınlanan çalışmalarında müzakerede öfke ile öznel değer arasındaki ilişkiyi inceleyerek bireylerin müzakere sonucunda hissettikleri öfke ile öznel değer arasında yüksek seviye ilişki olduğunu ve bireylerin gelecekte müzakerelerde başarı şanslarını artırmak için öznel değer sonuçlarının kullanılabileceğini keşfetmişlerdir. Diğer çalışmalar ise heyecanlarını olumlu yorumlayan müzakerecilerin, olumsuz yorumlayanlara göre müzakerelerde daha nicel ve öznel değer kazandıklarını ortaya koymuştur. (Turetsky ve diğ., 2023, Venkiteswaran ve diğ., 2020, Curhan ve diğ., 2010; Thompson, 1990).

Bu yapıyı ölçen Türkçe bir ölçeğin olmaması, müzakerenin bu önemli yönünü araştırmak için literatürde mevcut tek araç olan MÖDE'nin Türkçe diline ve Türk kültürüne uygunluğunun psikometrik özelliklerini analiz etmenin Türkçe yapılacak müzakere alanındaki araştırmalar için faydalı olacağı öngörülerek bu araştırma gerçekleştirilmiştir. Nitekim gerçekleştirilen KFA sonucunda iki madde orijinal ölçekten farklı biçimde yüklenmişlerdir (Tablo 10):

Tablo 10- Orijinal Ölçekten Farklı Yüklenen Maddelerin Detayı

Madde Açılımı	Orijinal Ölçekteki Yüklenmesi	Türkçeye Uyarlanan Ölçekteki Yüklenmesi
Madde04- Anlaşmanızın şartlarının meşruiyet ilkeleriyle veya nesnel/objektif kriterlerle (örneğin, 'adil olma' standartları, emsallerle uyumluluk, sektör uygulamaları, hukuki vb.) tutarlı olduğunu düşünüyor musunuz?]	INSTRUMENTAL (ARAÇSAL)	RAPPORT / PROCESS (UYUMSAL / SÜREÇSEL)
Madde05- Bu müzakerede "itibarınızı/saygınlığınızı" kaybettiniz (diğer bir ifadeyle gurur duygunuza zarar verdiniz) mi?]	SELF (BENLİKSEL)	INSTRUMENTAL (ARAÇSAL)

Bu farklı madde yüklemelerinin Türk kültüründeki algıları değerlendirildiğinde sonucun çok şaşırtıcı olmadığı söylenebilir. Madde04 her ne kadar orijinal ölçekte ortaya çıkan nesnel müzakere sonucunun adil kriterle uyumu hakkında müzakerecinin duygularını sorguluyor olsa da, ve bu soru Türk müzakerecileri için de makul bir soru iken, katılımcıların önemli bir kısmı bu soruyu müzakerenin bir 'süreci' olarak algıladıkları görülmüştür.

Madde05'nin yüklendiği ARAÇSAL faktör ise daha ilginç bir sonuç ortaya çıkarmıştır. İngilizce karşılığı 'lose face' olan ve müzakerede önemli etkisi olan 'pozisyonundan vazgeçme' veya müzakere esnasındaki davranışlar sonucu kişinin 'gururun' incinmesiyle ilgili olarak müzakerecinin duygularını ölçmeye çalışan bu sorunun, Türk müzakerecileri için benlik duygularından çok ortaya çıkan nihai nesnel sonuç kadar önem atfedilen bir konu olduğu söylenebilir. Bir başka değişim ile saygınlık veya gururlarıyla ilgili sonuçlar ortaya çıkan nesnel sonuçlarla eşdeğer bir konu olarak algılandığı söylenebilir. Bu açılarından MÖDE'nin bu madde yapısı ile Türk kültüründe daha sağlıklı sonuçlar çıkaracağı düşünülebilir.

Gerçekleştirilen DFA analizi, orijinal modelin İngilizce dilindeki yapısını doğrulamıştır. Türk örneklemindeki ölçeğin yapısı üç ana faktör ve toplam dört alt bileşene sahiptir: Araçsal Sonuç, Benliksel Sonuç, Süreçsel Sonuç ve İlişkisel Sonuç. Son iki bileşen UYUMSAL ana faktörüne alt iki bileşen olarak tanımlanmıştır. Bu durum orijinal model ortaya çıkarılırken de yaşanmıştır. Ölçeğin ilk oluşturan yazarlar UYUMSAL faktörü opsiyonel olarak kullanıcılara tek başına kullanma fırsatını bırakmakla beraber, İLİŞKİSEL ve SÜREÇSEL bileşenleri tek bir faktör yerine ayrı yapılar olarak incelenmesinin faydalı olacağını belirtmişlerdir. Bunun altına yatan teorik neden ise, hem Süreçsel hem de İlişkisel faktörlerinin sırasıyla iki önemli psikolojik süreçle, soğuk biliş ve sıcak bilişle ilişkili olmasıdır (Lago, 2020).

Bu sonuçla ve güvenilirlik konusunda elde edilen verilere dayanarak, bu çalışmanın orijinal modelin psikometrik özelliklerini doğruladığı söylenebilir. Ayrıca bu araştırma aracılığıyla ölçeğin diğer kültürlerde de doğrulanması açısından literatüre katkı sağlanmıştır ve bu araştırmada ortaya konan Türkçe versiyonu bilimsel araştırmalarda kullanım için uygundur.

Gerek orijinal çalışmada gerekse de aynı ölçeğin İspanyolca diline adaptasyon araştırmasında da BENLİKSEL faktörün kendi iç tutarlılığı ve diğer faktörlerle olan görece düşük korelasyonu

ve yakınsak geçerliliğinin sınırlı olduğu konusundaki bulguların benzeri bu araştırmada da ortaya çıkmıştır. Ayrıca bu araştırmada yapılan KFA sonucu, maddelerden sadece 3 tanesinin BENLİKSEL faktör altında yüklenmesi bu faktör yapısının kırılğan olduğunu ortaya koymuştur. Bu bulgu Curhan ve diğerlerinin de orijinal çalışmasında bahsedildiği gibi BENLİKSEL faktörün muhtemelen daha çoklu-alt-faktörlü bir yapıya sahip olmasından dolayı olabilir. Bu bilgi ışığında bu Türkçe diline uyumlandırılmış ölçeği gelecekte kullanacak araştırmacıların BENLİKSEL faktörü ya sınırlarını bilerek ya da tüm faktörü hiç dahil etmeden (yani ilgili maddeleri ölçekten çıkararak) kullanması önerilebilir ki bu İspanyolca adaptasyon çalışmasında da daha net şekilde tavsiye edilen yaklaşımdır (Lago, 2000).

Bu araştırmada tecrübe edilen bir konu da 16 maddelik ölçeğin üçüncü ve beşinci soruları tersten puanlanmasının sahadaki uygulamalarda kullanıcılar tarafından anketin doldurulması esnasında sıkıntılar yaratmasıdır. Anketi hızlı okuyan katılımcıların bu soruların tersten puanlandığını kavrayamayıp hatalı doldurmalar yaptıkları sıkça gözlemlenmiştir.

Bu iki sebepten gelecekteki araştırmalarda bu ölçeğin BENLİKSEL faktörünün alt faktörlerini ortaya koyarak bu ölçeği daha da geliştirilmesi ve bu tersten puanlı soruları diğerlerine paralel şekilde tasarlanarak modelin tekrar geliştirilmesi tavsiye edilir. Öte yandan, bir ölçeğin doğrulanması sürecinin, farklı bağlamlarda, örneklerde ve zamanlarda sonuçlarının geçerliliğine dair kanıtların toplanmasını içeren uzun vadeli bir süreç olduğu göz önüne alındığında, gelecekteki çalışmaların başka kültürlerde ve dillerde veya farklı bir örneklem türü kullanması ve farklı müzakere durumları kullanarak çalışmaların sonuçlarını karşılaştırması tavsiye edilir.

Yazar Katkısı

KATKI ORANI	AÇIKLAMA	KATKIDA BULUNANLAR
Fikir veya Kavram	Araştırma fikrini veya hipotezini oluşturmak	İncelenen ve uyarlaması yapılan orijinal ölçeğin kendisi Curhan ve diğerlerine ait olmakla beraber, makalenin oluşumundaki tüm katkılar 100% Yazar 1'e aittir. Fakat makale konusu ölçeğin İngilizce'den Türkçe'ye çevirisinde pek çok uzmanın katkıları olmuştur. Tüm katkı gösteren uzmanlara teşekkür ederim. Uzmanların isim ve özgeçmiş bilgilerine ulaşım linkleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.
Literatür Taraması	Çalışma için gerekli literatürü taramak	
Araştırma Tasarımı	Çalışmanın yöntemini, ölçeğini ve desenini tasarlamak	
Veri Toplama ve İşleme	Verileri toplamak, düzenlemek ve raporlamak	
Tartışma ve Yorum	Bulguların değerlendirilmesinde ve sonuçlandırılmasında sorumluluk almak	

Katkı Sunan Uzmanların Özgeçmiş Bilgileri

Uzman Adı	Özgeçmiş Profili (LinkedIN Sosyal Medya)
Prof. Dr. Bülent Durmuşoğlu	linkedin.com/in/mehmet-bulent-durmusoglu-b25a7562
Dr. Fırat Çoşkun Güçlü	linkedin.com/in/firat-coşkun-güçlü-phd-19a72719
Nihan Kırgız	linkedin.com/in/nihancalikli
Rıfat Ünal	linkedin.com/in/rifatunal
Michael Freedman	linkedin.com/in/mike-freedman-69212811
Doğa Çivikgedey	linkedin.com/in/doğa-çivikgedey-35616254
Evren Pişkin	linkedin.com/in/evrenpiskin

Çıkar Çatışması

Çalışmada yazarın herhangi bir kişi veya kurum ile çıkar çatışması yoktur.

Finansal Destek

Bu çalışma için herhangi bir kurumdan destek alınmamıştır.

Not

Bu çalışmanın içeriği yazarın T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi'nde devam etmekte olduğu İşletme alanındaki doktora tezinden üretilmiştir.

Özgeçmiş

Hakan Aytakin (Doktora Öğrencisi), T.C. İstanbul Kültür Üniversitesi İktisadi ve Ticari Bilimler Fakültesinde doktora son sınıf öğrencisidir. İstanbul Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olmuştur. Ardından Amerika Birleşik Devletlerinde Louisiana State University'de İşletme Yüksek Lisansını tamamlamıştır. Uluslararası bir denetim ve danışmanlık firmasında yaklaşık 18 sene denetçi, uzman danışmanlık ve yöneticilik sorumluluğu dahil pek çok farklı görevler alarak çalışmıştır. 2018 yılından beridir serbest meslek yönetim danışmanlığı yanında müzakere becerileri konusunda uluslararası bir eğitim firması çatısında kurumsal şirketlere uygulamalı profesyonel eğitimler vermektedir. Müzakere alanında doktora tez ve araştırma çalışmalarını sürdürmektedir.

Kaynakça

Aiken, L. (1980). Content validity and reliability of single items or questionnaires. *Educational and Psychological Measurement*, 40(4), 955-959. <https://doi.org/10.1177/001316448004000419>

Allport, G.W. (1955). *Becoming: Basic considerations for a psychology of personality*. Yale University Press.

Altunışık, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Spss Uygulamalı. (Geliştirilmiş 6. Baskı) İstanbul: Sakarya Yayıncılık.*

Becker, W. J., & Curhan, J. R. (2018). The dark side of subjective value in sequential negotiations: The mediating role of pride and anger. *Journal of Applied Psychology*, 103(1), 74-87. <https://doi.org/10.1037/apl0000253>

Büyüköztürk, Ş., (2010). *Sosyal Bilimler İçin Veri Analizi El Kitabı. (Onikinci Baskı) Ankara: Pegem Yayıncılık.*

Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. *Modern methods for business research*, 295(2), 295-336.

Curhan, J. R., Elfenbein, H. A., & Eisenkraft, N. (2010). The objective value of subjective value: A multi-round negotiation study. *Journal of Applied Social Psychology*, 40(3), 690-709. <https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2010.00593.x>

Curhan, J. R., Elfenbein, H. A., & Xu, H. (2006). What do people value when they negotiate? Mapping the domain of subjective value in negotiation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(3), 493-512. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.91.3.493>

Cronbach, L.J. (1990). *Essentials of Psychological Testing (5th ed.)*. New York: Harper Collins Publishers.

Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G. ve Büyüköztürk, Ş., (2010). *Sosyal Bilimler İçin Çok Değişkenli İstatistik Spss ve Lisrel Uygulamaları*. Ankara: Pegem Yayıncılık.

De Dreu, C.K.W. (1997). *Productive conflict: The importance of conflict management*

and conflict issue. In C. K. W. De Dreu & E. Van de Vliert (Eds.), *Using conflict in organizations* (pp. 9-22). Sage Publications. <https://doi.org/10.4135/9781446217016.n2>

Drolet, A. L., & Morris, M. W. (2000). Rapport in conflict resolution: Accounting for how face-to-face contact fosters mutual cooperation in mixed-motive conflicts. *Journal of Experimental Social Psychology*, 36(1), 26-50. <https://doi.org/10.1006/jesp.1999.1395>

Dunn, T. J., Baguley, T., & Brunsden, V. (2014). From Alpha to Omega: A practical solution to the pervasive problem of internal consistency estimation. *British Journal of Psychology*, 105(3), 399-412. <https://doi.org/10.1111/bjop.12046>

Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1991). *Getting to yes: Negotiating agreement without giving in*. Penguin Books.

Fornell, C., & Lacker, D. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error. *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39-50. <http://doi.org/10.2307/3150980>

Gorsuch, R. L. (1983). *Factor analysis* (2nd ed.).

Galinsky, A. D., Mussweiler, T., & Medvec, V. H. (2002). Disconnecting outcomes and evaluations in negotiations: The role of negotiator focus. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1131–1140.

Galinsky, A. D., Seiden, V., Kim, P. H., & Medvec, V. H. (2002). The dissatisfaction of having your first offer accepted: The role of counterfactual thinking in negotiations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28, 271–283.

Hair, J. F., Anderson, R.E., Tatham, R.L., & Black, W.C. (1998). *Multivariate Data Analysis* (5th ed.). New Jersey: Pearson Education.

Hair, Jr., JF, Black, WC, Babin, BJ, Anderson, RE, Tatham, RL. *Multivariate data analysis* (6th Ed.) Upper Saddle River, NJ: Pearson-Prentice Hall; 2006.

Hu, L., & Bentler, P. M. (1999). Cut off criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling*, 6(1), 1-55. <https://doi.org/10.1080/10705519909540118>

Kaplan, D. (2009). *Structural equation modeling: Foundations and extensions* (2nd ed.). Sage Publications. <https://doi.org/10.4135/9781452226576>

Lax, D. A., & Sebenius, J. K. (1986). *The manager as negotiator: Bargaining for cooperation and competitive gain*. Free Press.

Lewicki, R., Saunders, D. M., Barry, B., & Minton, J. W. (2004). *Essentials of negotiation* (3rd ed.). McGraw-Hill.

Lewis, B., Olekalns, M., Smith, P., & Caza, B. (2018). See the benefit: Adversity appraisal and subjective value in negotiation. *Negotiation Journal*, 34(4), 379-400. <https://doi.org/10.1111/nejo.12243>

Lindner, E. (2006). *Making enemies: Humiliation and international conflict*. Praeger Security International. <https://doi.org/10.1177/00223433070440020710>

Lorenzo Lago, E., Morales Domínguez, J. F., Sabucedo Cameselle, J. M., & Seoane Pesqueira, G. (2020). Spanish adaptation of the subjective value inventory. *Psicothema*.

MacCallum, R. C., Widaman, K. F., Zhang, S., & Hong, S. (1999). Sample size in factor analysis. *Psychological Methods*, 4(1), 84-99. <https://doi.org/10.1037/1082-989X.4.1.84>

Malhotra, D., & Bazerman, M. H. (2008). Psychological influence in negotiation: An introduction long overdue. *Journal of Management*, 34(3), 509-531. <https://doi.org/10.1177/0149206308316060>

Mazei, J., Hüffmeier, J., Freund, P. A., Stuhlmacher, A., Bilke, L., & Hertel, G. (2015). A meta-analysis on gender differences in negotiation outcomes and their moderators. *Psychological Bulletin*, 141(1), 85-104. <https://doi.org/10.1037/a0038184>

Medina, F. J., Munduate, L., Dorado, M. A., Martínez, I., & Guerra, J. M. (2005). Types of intragroup conflict and affective reactions. *Journal of Managerial Psychology*, 20(3-4), 219-230. <https://doi.org/10.1108/02683940510589019>

Nash, J. (1953). Two-person cooperative games. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 21(1), 128-140. <https://doi.org/10.2307/1906951>

Nunnally, J. C. (1978). *Psychometric theory* (2nd ed.). McGraw-Hill.

Pruitt, D. G. (1983). *Achieving integrative agreements*. In M. H. Bazerman & R. J. Lewicki (Eds.), *Negotiating in organizations* (pp. 35-49). Sage Publications.

Putnam, L. L., & Poole, M. S. (1992). *Conflict and negotiation*. In F. M. Jablin, L. L. Putnam, K. H. Roberts & L. W. Porter (Eds.), *Handbook of organizational communication: An interdisciplinary perspective* (pp.549-599). Sage Publications.

Robbins, P. S. (2001). *Organizational Behavior*, New Jersey: Prentice Hall Inc.

Sakhrani, V. A. (2016). The Objective Value of Subjective Value in project design negotiations. *Engineering Project Organization Journal*, 6(2-4), 78-91. <https://doi.org/10.1080/21573727.2016.1268123>

Schermeller-Engel, K., Moosbrugger, H., & Müller, H. (2003). Evaluating the fit of structural equation models: Test of significance and descriptive goodness-of-fit measures. *Methods of Psychological Research*, 8(2), 23-74.

Şeker, H ve Gençdoğan, B. (2014). *Psikolojide Ve Eğitimde Ölçme Aracı Geliştirme*. Nobel yayınevi. 2. Basım. Ankara.

Şimşek, Ö.F., (2007). *Yapısal Eşitlik Modellenmesine Giriş Temel İlkeler ve Lisrel Uygulamaları*. Ankara: Ekinoks Yayıncılık.

Thompson, L. L. (1990). Negotiation behavior and outcomes: Empirical evidence and theoretical issues. *Psychological Bulletin*, 108(3), 515-532. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.108.3.515>

Thompson, L. L., & Hastie, R. (1990). Social perception in negotiation. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 47(1), 98-123. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(90\)90048-E](https://doi.org/10.1016/0749-5978(90)90048-E)

Thompson, L. L. (2005). *The Mind and Heart of the Negotiator* (3rd ed.). Prentice Hall.

Thompson, L. L., Wang, J., & Gunia, B. C. (2010) Negotiation. *Annual Review of Psychology*, 61(1), 491-515. <https://doi.org/10.1146/annurev.psych.093008.100458>

Turetsky, K. M., Curley, J. P., Carter, A. B., & Purdie-Greenaway, V. (2023). Explaining the gender gap in negotiation performance: Social network ties outweigh internal barriers. *Journal of Social Issues*, 79(1), 50-78.

Van de Vliert, E. (1997). *Complex interpersonal conflict behaviour: Theoretical Frontiers*. Psychology Press. <https://doi.org/10.4324/9780203776049>

Venkiteswaran, S., & Sundarraj, R. P. (2021). How angry are you? Anger intensity, demand and subjective value in multi-round distributive electronic negotiation. *Group Decision and Negotiation*, 30, 143-170.

Watzlawick, P., Bavelas, J. B., & Jackson, D. D. (2011). *Pragmatics of human communication: A study of interactional patterns, pathologies and paradoxes*. WW Norton & Company.

EK A- MÜZAKEREDE ÖZNEL DEĞER ENVANTER (MÖDE) ÖLÇEĞİ

Genel Talimatlar: Her soru için lütfen fikrinizi en doğru şekilde yansıtan 1-7 arasında bir sayıyı daire içine alın. Bazı soruların birbirine benzediğini fark edeceksiniz; bu öncelikle anketin geçerliliğini ve güvenilirliğini sağlamak içindir. Lütfen her soruyu bağımsız olarak, diğer soruların hiçbirine atıfta bulunmadan cevaplayın. Müzakereniz için geçerli olmayan bir soruyla karşılaşırsanız, "U/D – Uygulanabilir Değil" daire içine almanız yeterlidir. Anlaşmaya varamamış olsanız bile, lütfen mümkün olduğunca çok soruyu cevaplamaya çalışın.

1.Kendi sonuçlarınızdan ne kadar memnunsunuz – başka bir deyişle anlaşmanızın (veya anlaşmanızın olmamasının) şartları size ne ölçüde fayda sağladı?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Hiç Memnun			Orta Derece			Mükemmel Derecede	
Değilim			Memnunum			Memnunum	

2.Kendi sonucunuz ile karşı tarafın sonucu arasındaki dengeden ne ölçüde memnunsunuz?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Hiç Memnun			Orta Derece			Mükemmel Derecede	
Değilim			Memnunum			Memnunum	

3.Bu müzakerede zarar ettiğinizi veya “kaybettiğinizi” hissettiniz mi?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Hiç Zarar			Orta Derece Zarar			Son Derece Zarar	
Ettiğimi			Ettiğimi Hissettim			Ettiğimi Hissettim	
Hissetmedim							

4.Anlaşmanızın şartlarının meşruiyet ilkeleriyle veya nesnel/objektif kriterlerle (örneğin, ‘adil olma’ standartları, emsallerle uyumluluk, sektör uygulamaları, hukuki vb.) tutarlı olduğunu düşünüyor musunuz?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Kesinlikle Tutarlı			Orta Derece			Mükemmel Derecede	
Değil			Tutarlı			Tutarlı	

5.Bu müzakerede “itibarınızı/saygılığınızı” kaybettiniz (diğer bir ifadeyle gurur duygunuza zarar geldi) mi?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Gururuma Hiç			Gururuma Orta			Gururuma Son Derece	
Zarar Geldi			Derece Zarar Geldi			Zarar Geldi	

6. Bu müzakere, sizi bir müzakereci olarak daha az mı yoksa daha çok mu yetkin hissettirdi mi?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Daha AZ yetkin hissettirdi			Daha ÇOK veya daha AZ yetkin hissettirmede			Daha ÇOK yetkin hissettirdi	

7. Bu müzakere, kendi ilke/prensip ve değerlerinize göre mi davrandınız?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Hiç			Orta Derece			Mükemmel Derecede	

8. Bu müzakere, kendi imajınızı veya kendiniz hakkındaki izleniminizi olumlu mu yoksa olumsuz mu etkiledi?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Kendim hakkındaki izlenimimi <i>OLUMSUZ</i>			Kendim hakkındaki izlenimimi olumlu veya olumsuz etkilemedi			Kendim hakkındaki izlenimimi <i>OLUMLU</i>	

9. Karşı tarafın sizin endişelerinizi dinlediğini düşünüyor musunuz?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Hiç Dinlemedi			Orta Derece Dinledi			Mükemmel Derecede Dinledi	

10. Bu müzakere, süreci / işlemleri / yaklaşımları adil olarak nitelendirir misiniz?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Hiç Adil Olarak Nitelendirmem			Orta Derece Adil Olarak Nitelendiririm			Mükemmel Derecede Adil Olarak Nitelendiririm	

11. Bir anlaşmaya varmanın kolaylığından (veya zorluğundan) ne kadar memnunsunuz?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Hiç Memnun Değilim			Orta Derece Memnunum			Mükemmel Derecede Memnunum	

12. Karşı taraf isteklerinizi, görüşlerinizi veya ihtiyaçlarınızı dikkate aldı mı?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Hiç Dikkate Almadı			Orta Derecede Dikkate Aldı			Mükemmel Derecede Dikkate Aldı	

13. Karşı taraf sizde nasıl bir “genel” izlenim bıraktı?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Son Derece			Ne olumlu ne olumsuz			Son derece	
<i>OLUMSUZ</i>						<i>OLUMLU</i>	

14. Bu müzakere sonucunda karşı tarafla olan ilişkinizden ne kadar memnunsunuz?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Hiç			Orta Derecede			Mükemmel	
						Derecede	

15. Bu müzakere karşınızdaki kişiye güven duymanızı sağladı mı?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Hiç			Orta Derecede			Mükemmel	
						Derecede	

16. Bu müzakere, karşı tarafla gelecekteki bir ilişki için iyi bir temel oluşturdu mu?

1	2	3	4	5	6	7	U/D
Hiç			Orta			Mükemmel	
			Derecede			Derecede	

EK B- MÖDE Uygulama ve Puanlama Notları:

Ölçeğin maddeleri katılımcılara herhangi bir sırayla sunulabilir. Ancak, burada sunulan sıralama önerilir. Saha uygulaması esnasında hiçbir başlık kullanılmamalıdır (örneğin, Araçsal Sonuçsal, Benliksel, vb.). Sunulan versiyon, iki veya daha fazla kişiyi içeren müzakereler için kullanılmak üzere tasarlanmıştır. Odak müzakeresi iki kişiden daha fazlasını içerdiğinde, maddelerde "karşı taraf" "kişi" ve "sonuç" vb. kelimeleri "karşı taraflar" ve "sonuçlar" vb. olarak değiştirilmelidir.

3. ve 5. maddeler ters puanlanmalıdır (yani, 7'lik bir yanıt 1'e dönüşür, 6'lık bir yanıt 2'ye dönüşür vb.). Daha sonra, dört alt ölçeğin her birindeki öğelerin ortalaması alınmalıdır (eşit ağırlıklarla) (yani, Araçsal, Benliksel, Süreçsel ve İlişkisel). İstenirse, bu dört alt ölçek puanının ortalaması alınarak (eşit ağırlıklarla) bir "Genel" puan hesaplanabilir. Bir "Uyum" puanı, Süreç ve İlişki (eşit ağırlıklarla) için puanların ortalaması alınarak da hesaplanabilir. Ölçek orijinal halindeki şekliyle burada sunulmuştur fakat Türkçe uyarlamaları sonucu puanlaması orijinalinden iki noktada farklılık göstermektedir (bkz. * & **).

<u>Araçsal Sonuç Hakkında Duygular</u>			<u>Kendisi Hakkında Duygular (Benliksel)</u>		
Madde 1		_____	Madde 6		_____
Madde 2		_____	Madde 7		_____
8 eksi Madde 3		_____	Madde 8		_____
8 eksi Madde 5*		_____			
Toplam (T)		_____	Toplam (T)		_____
Ortalama (T/4)		_____	Ortalama (T/4)		_____
Süreç	Hakkındaki	Duygular	İlişki	Hakkında	(İlişkisel)
(Süreçsel)			Duygular		
Madde 9		_____	Madde 13		_____
Madde 10		_____	Madde 14		_____
Madde 11		_____	Madde 15		_____
Madde 12		_____	Madde 16		_____
Madde 4**		_____			
Toplam (T)		_____	Toplam (T)		_____
Ortalama (T/4)		_____	Ortalama (T/4)		_____

Genel Öznel Değer Puanı: (a)– (d) puanların Toplamı (T); (a)-(d)'ye puanların Ortalaması (T/4)

*: Orijinal ölçekte benliksel faktör altında hesaplanmaktadır. **: Orijinal ölçekte araçsal faktör altında hesaplanmaktadır.