

Kérdőívszerkesztés

Feladat: Készítsen kérdőívet az adott témával kapcsolatban!

A kérdőív összeállítása és a szerkesztés folyamata

- mi a vizsgálat célja, milyen körben kutatunk és milyen módszerrel
- felmérni kívánt témák meghatározása
- belső struktúra kidolgozása
- konkrét kérdések megfogalmazása
- próbakérdések (pilotinterjúk)

Sorrendiség

- válaszadó gondolatmenetének sorrendje
- általános témakörök → konkrét kérdések
 - ismeretre vonatkozó kérdések
 - használatra vonatkozó kérdések
 - beállítódásra, attitűdre vonatkozó kérdések
 - statisztika

Aranyszabályok

- Legáltalánosabbal kezdjük!
- Bevezetés fontos, mert az adja meg az alaphangulatot!
- Lágy átvezetések legyenek a kérdések között!
- A válaszadó logikája szerint kövessék egymást a kérdések!
- Legkényesebb részeket a vége felé tegyük fel, ha meg van a megfelelő hangulat!
- Személyes adatokat hagyjuk a végére!

Irányelvek a kérdésekhez

- 1) Csak átgondolt kérdéseket tegyünk fel!
- 2) A kérdések legyenek konkrétak!
- 3) Egész mondatokat használjunk!
- 4) Kerüljük a
 - a) rövidítéseket;
 - b) szlenget;
 - c) szakmai kifejezéseket;
 - d) előítéletes kérdéseket;
 - e) a két kérdést egybefogó kérdéseket (Szereti a babfőzeléket és a székeleykáposztát?);
 - f) negatív kérdéseket;
 - g) a rávezető, irányító kérdéseket (Indító kérdés: Miért gondolja, hogy a Jókai bableves finomabb, mint a gulyásleves?);
 - h) a félreérthető, egyénileg értelmezhető kérdéseket (Gyakran eszik fagyaltot? Válaszlehetőségek: nagyon gyakran – gyakran – néha – soha);
 - i) a megválaszolhatatlan kérdéseket (Mikor evett életében először palacsintát?);
 - j) az összemósó kérdéseket (Hány éves? Válaszlehetőségek: 20-30 között, 30-40 között);

Tippek

- Először gondold végig, hogy mit akarsz megtudni!
- Szedd sorba a gondolataidat, és csak azután tedd fel a kérdéseket!
- Próbáld meg minden válaszlehetőséget megadni!
- A jövedelemre vonatkozó kérdéseket csak burkoltan tedd fel!
- Mindig legyen a válaszadónak menekülési útvonala! (nv/na)
- Legyen mindig a válaszadó véleménykinyilvánítására alkalmas hely! (egyéb, éspedig.....)
- Ha jót akarsz magadnak, kevés legyen a nyitott kérdés!

Jellegzetes zárt és nyitott kérdéstípusok

Kérdéstípus	Példa	Előny	Hátrány
1. Dichotóm (kétkimenetelű) (zárt)	Látogatja az új áruházakat? igen nem <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> • Könnyű a választás • Szelektálhat a többi kérdés előtt • Egyszerű az adatrögzítés • Határozott a válasz 	<ul style="list-style-type: none"> • Válaszadásra kényszerít • Nem ad részletes információt
2. Többkimenetelű kérdés (zárt)	Melyik a kedvenc áruháza? A B C D <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> • Könnyen megválaszolható • Egyszerűen rögzíthető 	<ul style="list-style-type: none"> • Nem feltétlenül adja meg az összes válaszlehetőséget • A válaszlehetőségek nem feltétlenül különíthetők el, nem különböztethetők meg
3. Minősítő skála (zárt)	Mennyire szereti a banánt? (1-utálja, 7-nagyon szereti) 1 2 3 4 5 6 7 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> • Fontos információkat ad az érzelmek erősségéről 	<ul style="list-style-type: none"> • A skála néha rosszul kerül kialakításra • A skála fokozatai nehezen értelmezhetők a válaszadók tudása alapján
4. Fontossági skála (zárt)	Rangsorolja a következő üzleteket 1-től (legjobb) 5-ig (legrosszabb)! „A” „B” „C” „D” „E”	<ul style="list-style-type: none"> • Nem kényszerít önkényes választásra • Összehasonlító célú vizsgálatoknál kitűnő 	<ul style="list-style-type: none"> • A legnehezebb megválaszolni • A rangsor indokát nem adja meg • Nem ad információt a rangsor két egymás melletti tagjának tényleges különbségéről
5. Szemantikus differenciál (zárt)	Az Ön tv- készülékének minősége alacsony - - - - - magas	<ul style="list-style-type: none"> • Határozott választ ad • Gyors információt nyújt 	<ul style="list-style-type: none"> • Az egyes vonalak közötti különbségek elmosódhatnak • Az ellentétpárok miatt határozott választást sugall
6. Likert (egyetértési) skála (zárt)	A margarin egészséges nem ért nagyon egyet egyetért <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<ul style="list-style-type: none"> • Kétpólusú • Egyszerűen megválaszolható • Ellentétekre épít 	<ul style="list-style-type: none"> • Az egyes fokozatok nehezen elkülöníthetőek
7. Teljesen nyitott kérdés	Mit vásárol ebben az áruházban?	<ul style="list-style-type: none"> • Azt a választ kapjuk, amit a válaszadó gondol • Széleskörű az információ • Mélyebb az információ 	<ul style="list-style-type: none"> • A válasz kiértékelése komoly szaktudást igényel • Nagyon nehéz táblázatos formában rögzíteni

Nyitott kérdések:

- szótársítás
- mondat
- kép
- történetkiegészítő
- Mi történik a képen?

Mit ne tegyél

- Ne tegyél fel olyan kérdést, melyre a megkérdezett valószínűleg nem tudja a választ; pl.: „Melyik a férje kedvenc söre?”
- Ne becsüld túl a megkérdezett emlékezőtehetségét; pl.: „Milyen TV műsort nézett pontosan egy évvel ezelőtt?” Válasz: „Fogalmam sincs.” (vagy esetleg kitalált válasz.)
- Ne tegyél fel olyan kérdést, mely sugalja a választ; pl.: „Úgy gondolja, hogy a hűtőszekrény kapacitása nem elegendő?”
- Ne használj érzelemre ható szavakat; pl.: „Olcsó termékeket vásárol?” („Alacsony árfekvésű” megfelelőbb)
- Ne tegyél fel összetett kérdést; „Tetszik Önnek az itt látható ruha színe és fazonja?”
- Ne érints néhány témakört (vagy fogalmazd meg a kérdést körültekintően); pl.: „Kérem, mondja meg a pontos jövedelmét.” (Nem mondom”, lesz a válasz. E helyett adj meg néhány jövedelmi sávot, és a kérdezett mondja meg, melyikhez tartozik.)
- Ne tegyél fel olyan kérdést, mely esetleg a megkérdezett számára „státusz – veszteséget” jelenthet, pl.: „Megengedhet magának egy új autót?”

Mit tegyél

- Hátározd meg a célcsoportot, pl.: nem tudod felmérni a 18 – 30 évesek öltözködési stílusát azzal, hogy nyugdíjasokat kérdezel!
- A kérdések megfogalmazása során a leegyszerűbb kifejezéseket használd; pl. : ne kérdezd a járókelőket a „hirdetés hatékonysági együttthatoról”
- Kérdezz pontosan, pl.: ne így: gyakran nézi a TV – t? hanem így: Minden nap nézi a TV – t?
- A könnyű és érdekes kérdésekkel kezd!
- Kérdéseid logikusan kövessék egymást!
- A bizalmas vagy személyes és összetett kérdéseket a végére hagyd!
- Az első kérdéssel próbáld meghatározni a felmérésre vonatkozó témakört; „Pipázik Ön? vagy „Szereti a barna sört?”