

## FRAGEBOGEN ZU VERHANDLUNGSSTRATEGIEN

Im Voraus vielen Dank, dass Sie sich dazu entschlossen haben, diesen Fragebogen bezüglich Verhandlungsstrategie auszufüllen. Wir versichern Ihnen, dass ihre Angaben nur in zusammengefasster Form ausgewertet werden.

---

***I. Im folgenden Teil werden verschiedene, im Verhandlungsprozess typische, Szenarien beschrieben. Für jedes Szenario gibt es eine Anzahl verschiedener möglicher numerischer Antworten. Bitte führen Sie eine Antwort an, die Ihre Entscheidung in der jeweiligen Situation am ehesten beschreibt.***

1. Sie versuchen einige wertvolle Kunstgegenstände zu verkaufen. Ein Neukunde, den Sie zuvor nicht gekannt haben, interessiert sich für ein Objekt, das Sie für €100 verkaufen möchten. (Der Schätzwert beläuft sich auf €100). Auf welchen Wert beläuft sich Ihr Anfangsangebot? Bitte geben Sie den Betrag in € an: \_\_\_\_\_
2. Sie versuchen, einige wertvolle Kunstgegenstände zu verkaufen. Ein langfristiger Kunde interessiert sich für ein Objekt, das Sie für €100 verkaufen möchten. (Der Schätzwert beläuft sich auf €100). Auf welchen Wert beläuft sich Ihr Anfangsangebot? Bitte geben Sie den Betrag in € an: \_\_\_\_\_
3. Sie haben auf dem Markt für einen Tag einen Stand gemietet, um in dieser Zeitspanne Kunstgegenstände zu verkaufen. Der Markt ist von 9 bis 17 Uhr geöffnet. Um 10 Uhr interessiert sich ein potenzieller Kunde für ein Objekt, das Sie für €100 verkaufen möchten. (Der Schätzwert beläuft sich auf €100). Auf welchen Wert beläuft sich Ihr Anfangsangebot? Bitte geben Sie den Betrag in € an: \_\_\_\_\_
4. Sie haben auf dem Markt für einen Tag einen Stand gemietet, um in dieser Zeitspanne Kunstgegenstände zu verkaufen. Der Markt ist von 9 bis 17 Uhr geöffnet. Um 16:45 Uhr interessiert sich ein potenzieller Kunde für ein Objekt, das Sie für €100 verkaufen möchten. (Der Schätzwert beläuft sich auf €100). Auf welchen Wert beläuft sich Ihr Anfangsangebot? Bitte geben Sie den Betrag in € an: \_\_\_\_\_
5. Ein potenzieller Käufer erkundigt sich nach dem Preis für ein bestimmtes Gemälde. Sie nennen einen Kaufpreis von €150. Der Interessent bietet in Folge €50. Auf welchen Betrag beläuft sich Ihr nächstes Gegenangebot? Bitte geben Sie den Betrag in € an: \_\_\_\_\_

**II. Im folgenden Teil werden eine Reihe verschiedener Szenarien aufgeführt: Bitte geben Sie jeweils an, mit welcher Wahrscheinlichkeit Sie sich für die aufgeführten Vorgehensweisen entscheiden würden. Bitte füllen Sie den jeweiligen Kreis, der am ehesten Ihrer Antwort entspricht, mit einem Stift vollständig aus.**

①	②	③	④	⑤
Sehr unwahrscheinlich				Sehr wahrscheinlich

1.	<p>Sie haben eine bedeutende Möglichkeit zur Erweiterung Ihres Geschäfts mittels eines Joint Ventures mit einem anderen Unternehmen identifiziert. Sie benötigen Informationen zu den Anforderungen und Prioritäten Ihres potenziellen Partnerunternehmens für eine Zusammenarbeit. Welche Vorgehensweise würden Sie am ehesten einschlagen?</p> <p>Sie wenden sich mit Ihren Fragen direkt an das Unternehmen und geben gleichzeitig einige Informationen zu Ihren eigenen Prioritäten an.</p> <p>Anstatt sich direkt mit den Fragen an das Unternehmen zu wenden, schicken Sie ein Angebot und warten auf eine Antwort.</p>	<p style="text-align: center;">① ② ③ ④ ⑤</p> <p style="text-align: center;">① ② ③ ④ ⑤</p>
2.	<p>Die Einkaufspreise für die von Ihnen verwendeten Rohstoffe sind sprunghaft in die Höhe geschneilt. In den Verhandlungen zur Vertragsverhandlung mit einem Bestandskunden müssen Sie einen höheren Preis für Ihr Produkt verhandeln, um diesen Anstieg in Materialkosten ausreichend decken zu können. Für welche Vorgehensweise entscheiden Sie sich?</p> <p>Sie betonen die eigenen Gefühle und die Ihres Unternehmens in Bezug auf die bestehende Geschäftsbeziehung, bedauern die möglichen Auswirkungen auf diese Beziehung aufgrund des Anstiegs der Rohstoffpreise und appellieren dann an Ihren Gesprächspartner mit einer Aussage wie etwa „Wir brauchen Ihre Hilfe...“</p> <p>Sie erklären rational, dass Umstände außerhalb Ihrer Kontrolle Ihre Rohmaterialpreise erhöht haben. Dabei betonen Sie die Fakten und schlagen einen neuen Preis vor.</p>	<p style="text-align: center;">① ② ③ ④ ⑤</p> <p style="text-align: center;">① ② ③ ④ ⑤</p>
3.	<p>Sie haben einen Vertrag mit einem Fahrradhersteller für eine einmalige Lieferung. Nach der Vertragsunterzeichnung erhalten Sie zuverlässige neue Informationen, nach denen die Fahrräder des Herstellers Qualitätsprobleme vorweisen, namentlich, dass die Fahrräder bei Gebrauch merklich klappern. Ihre Lieferung soll in der nächsten Woche verschifft werden. Für welche Vorgehensweise entscheiden Sie sich?</p> <p>Sie suchen unverzüglich die Fabrik des Herstellers auf und inspizieren die Fahrräder. Falls Sie ein Qualitätsproblem feststellen, wenden Sie sich direkt an den Fabrikmanager und teilen ihm mit, dass das Klappern vor der Auslieferung der Fahrräder behoben werden muss.</p> <p>Sie suchen die Fabrik des Herstellers auf und machen mit ein paar Fahrrädern eine Probefahrt auf dem Fabrikgelände. Falls Sie ein Problem feststellen, laden Sie den Fabrikmanager auf eine Fahrradfahrt im Park ein. Nach der Fahrt fragen Sie ihn „Klappern alle Fahrräder? Wird sich dieses Klappern als Problem für die Käufer herausstellen?“ Danach lassen Sie den Manager allein.</p>	<p style="text-align: center;">① ② ③ ④ ⑤</p> <p style="text-align: center;">① ② ③ ④ ⑤</p>

**III. Bitte geben Sie in diesem Teil des Fragebogens an, inwiefern Sie den folgenden Aussagen zustimmen. Bitte füllen Sie den jeweiligen Kreis, der am ehesten Ihrer Antwort entspricht, mit einem Stift vollständig aus.**

	① Stimme überhaupt nicht zu	② Stimme eher nicht zu	③ Unentschlossen	④ Stimme eher zu	⑤ Stimme komplett zu
1.	Sie haben sich dazu entschlossen, ein Gemälde für €1.000 zu verkaufen, was Sie für einen hohen Preis für dieses Objekt halten. Obwohl Sie sich auf langwierige und anstrengende Verhandlung eingestellt haben, ist <i>der erste Interessent</i> direkt, ohne weitere Verhandlung und unter Einwilligung auf alle Ihre Konditionen (angegebener Kaufpreis und Zahlungskonditionen) bereit, den von Ihnen genannten Preis zu zahlen. Inwiefern würden Sie es unter diesen Umständen bereuen, das erste Angebot angenommen zu haben?				① ② ③ ④ ⑤
2.	Sie besuchen eine Auktion mit der Erwartung, €1.000 für ein seltenes Stück zu bezahlen. Obwohl Sie sich auf eine lange und anstrengende Auktion vorbereitet haben, gibt es wenige weitere Interessenten für dieses Objekt. Nach ein paar wenigen Geboten ersteigern Sie das Stück für genau €1.000. Inwiefern würden Sie es unter diesen Umständen bereuen den vollen Preis von €1.000, auf den Sie sich eingestellt hatten, bezahlt zu haben?				① ② ③ ④ ⑤
3.	Sie verhandeln mit einem <i>Kollegen von gleichem Rang</i> . Dabei stellt sich Ihr Gesprächspartner als sehr schwierig heraus und benutzt in der Verhandlung einen nervenden Ton und Ausdrücke. Inwiefern würden Sie es sich erlauben, Ihre Verärgerung diesbezüglich während der Verhandlung durchscheinen zu lassen?				① ② ③ ④ ⑤
4.	Sie verhandeln mit einem <i>untergeordneten Mitarbeiter</i> . Dabei stellt sich Ihr Gesprächspartner als sehr schwierig heraus und benutzt in der Verhandlung einen nervenden Ton und Ausdrücke. Inwiefern würden Sie es sich erlauben, Ihre Verärgerung diesbezüglich während der Verhandlung durchscheinen zu lassen?				① ② ③ ④ ⑤
5.	Sie verhandeln mit einem <i>Vorgesetzten</i> . Dabei stellt sich Ihr Gesprächspartner als sehr schwierig heraus und benutzt in der Verhandlung einen nervenden Ton und Ausdrücke. Inwiefern würden Sie es sich erlauben, Ihre Verärgerung diesbezüglich während der Verhandlung durchscheinen zu lassen?				① ② ③ ④ ⑤
6.	Sie verhandeln mit einem Kunden und meinen eine gute Position für Ihr Unternehmen verhandelt zu haben. Im Nachhinein wird Ihnen von Kollegen gesagt, dass es der Kunde war, der übervorteilt wurde. Inwiefern würden Sie dazu tendieren mit dem gleichen Kunden zukünftig aggressiver zu verhandeln?				① ② ③ ④ ⑤

**IV. Bitte geben Sie im folgenden Teil an, inwiefern Sie den jeweiligen Aussagen zustimmen. Füllen Sie dazu bitten den jeweiligen Kreis der am ehesten Ihrer Antwort entspricht mit einem Stift vollständig aus.**

	① Stimme überhaupt nicht zu	② Stimme eher nicht zu	③ Unentschlossen	④ Stimme eher zu	⑤ Stimme komplett zu
1.	Es ist wichtig, dass Verträge von beiden Verhandlungspartnern unterschrieben werden, um die verhandelten Konditionen festzuhalten.				① ② ③ ④ ⑤
2.	Anstatt auf Details sollten sich verhandelte Verträge auf die übergeordneten Konzepte konzentrieren.				① ② ③ ④ ⑤
3.	Ich erwarte, dass der (die) andere Beteiligte die Vereinbarungen des Vertrages einhält.				① ② ③ ④ ⑤
4.	Sollte sich mein Vertragspartner nicht an die vereinbarten Konditionen halten, würde Ich den verhandelten Vertrag juristisch durchsetzen.				① ② ③ ④ ⑤
5.	Verträge sind wichtig, weil sie beide Beteiligte über die gegenseitigen Bedingungen in Kenntnis setzten und informieren.				① ② ③ ④ ⑤

**V. In Verhandlungen ist es notwendig, eine Reihe verschiedener Taktiken anzuwenden. Erwägen Sie bitte im folgenden Teil verschiedene Taktiken, als ob Sie eine Verhandlung durchführen würden in einer für Sie und Ihrem Unternehmen wichtigen Angelegenheit. Bitte führen Sie an, inwiefern die einzelnen Taktiken in dieser Situation angemessen wären.**

	① Niemand/ Überhaupt nicht	②	③	④ Manchmal/ zum Teil	⑤	⑥	⑦ Immer/ Sehr
1.	Vortäuschen, dass eine für Sie in Wirklichkeit unbedeutende Angelegenheit wichtig ist.						① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
2.	Vortäuschen, dass Sie Ihren Gegenüber persönlich mögen obwohl es in Wirklichkeit nicht der Fall ist.						① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
3.	Dem Verhandlungspartner Gegenleistungen versprechen, sollte er/sie auf Ihre Forderungen eingehen und mit Ihnen kooperieren, obwohl Sie diese Leistungen weder erbringen können noch wollen.						① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
4.	Zu strategischen Zeitpunkten auf den Verhandlungspartner abzielende Verärgerung zum Ausdruck bringen, obwohl Sie nicht wirklich verärgert sind.						① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
5.	Sympathie für die Notlage Ihres Gegenübers bezeugen, obwohl es Ihnen in Wirklichkeit egal ist.						① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
6.	Sie stellen zu Anfang eine Forderung, die deutlich mehr ist als das mit dem Sie sich in Wirklichkeit zufrieden geben würden.						① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
7.	Vorgeben, über die Kommentare des Verhandlungspartners empört zu sein.						① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
8.	Fälschliche Vermittlung des Eindrucks, dass Sie in großer Eile für einen Abschluss der Verhandlungen sind, um auf diese Weise Ihren Gegenüber unter Zeitdruck zu setzen und zu vorschnellem Nachgeben zu bringen.						① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
9.	Versprechen, für gegenwärtige Zugeständnisse von Ihrem Gegenüber zukünftig Gegenleistungen zu erbringen, aber in Wirklichkeit nicht vorhaben zu erbringen.						① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦

10.	Bestreitung der Validität der Informationen Ihres Verhandlungspartners, die Ihre Verhandlungsposition potenziell verschlechtern, obwohl die Informationen gültig sind.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
11.	Eine Anfangsforderung stellen, die so hoch/niedrig ist, dass die Zuversicht Ihres Verhandlungspartners, einen zufriedenstellenden Abschluss der Verhandlung verhandeln zu können, untergraben wird.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
12.	Überforderung des Verhandlungspartners mit so vielen Informationen, dass Ihr Gegenüber nur noch schwer zwischen wirklich wichtigen Faktoren und ablenkenden Elementen unterscheiden kann.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
13.	Erhalt von Informationen bezüglich der Verhandlungsposition Ihres Gegenübers durch die Kultivierung einer Freundschaft mit Ihrem Verhandlungspartner, z. B. mit teuren Geschenken, Unterhaltung oder persönlichen Gefälligkeiten.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
14.	Vorgeben, dass die Position Ihres Verhandlungspartners einer Übereinkunft entspricht, obwohl Ihr Gegenüber noch nicht zugestimmt hat.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
15.	Wenn Sie, bis auf einen kleinen Kostenpunkt, grundsätzlich im Einverständnis mit Ihrem Verhandlungspartner sind, bieten Sie an, diese Kosten mit Ihrem Gegenüber zu teilen, um einen Verhandlungsabschluss zu erzielen.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
16.	Eine unnötig knappe Frist für die Verhandlung setzen, um eine schnelle Vereinbarung mit Ihrem Gegenüber zu erzielen.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
17.	Absichtlich Informationen dem Verhandlungspartner gegenüber fälschlich darstellen, um Ihre Verhandlungsargumente oder –position zu verbessern.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦

**VI. Bitte geben Sie in diesem Teil des Fragebogens an, inwiefern Sie den folgenden Aussagen zustimmen. Bitte füllen Sie den jeweiligen Kreis, der am ehesten Ihrer Antwort entspricht mit einem Stift vollständig aus.**

	① Stimme überhaupt nicht zu	② Stimme eher nicht zu	③ Stimme weder zu noch nicht zu	④ Stimme eher zu	⑤ Stimme komplett zu
1.	Eine Person sollte sicherstellen, dass seine/ihre Handlungen niemals absichtlich andere schädigen, selbst in kleinstem Ausmaß.				① ② ③ ④ ⑤
2.	Risiken anderen gegenüber sind niemals zulässig, selbst wenn die Risiken gering sind.				① ② ③ ④ ⑤
3.	Die Existenz potentieller Gefahr für andere ist immer unrecht, unabhängig von den damit verbundenen potenziellen Vorteilen.				① ② ③ ④ ⑤
4.	Man sollte eine andere Person niemals psychologisch oder physiologisch gefährden.				① ② ③ ④ ⑤
5.	Man sollte niemals eine Handlungsweise einschlagen, die die Würde oder das soziale Wohl einer anderen Person in jeglicher Weise gefährdet.				① ② ③ ④ ⑤
6.	Es ist niemals notwendig, das Wohlergehen anderer zu opfern.				① ② ③ ④ ⑤
7.	Man sollte Fremden gegenüber immer vorsichtig sein.				① ② ③ ④ ⑤
8.	Die meisten Experten sind im Bezug auf die Grenzen ihres eigenen Wissens ehrlich.				① ② ③ ④ ⑤
9.	Man kann sich darauf verlassen, dass die meisten Leute das tun werden, was sie sagen.				① ② ③ ④ ⑤

10.	Heutzutage muss man wachsam sein, ansonsten wird man höchstwahrscheinlich von anderen ausgenutzt werden.	① ② ③ ④ ⑤
11.	Verkaufspersonal ist in der Beschreibung angebotener Produkte ehrlich.	① ② ③ ④ ⑤
12.	Die meisten Handwerker würden Kunden, die den Grad ihrer handwerklichen Spezialisierung nicht verstehen, für ihre Arbeit nicht zu viel berechnen.	① ② ③ ④ ⑤
13.	Die meisten Leute beantworten öffentliche Umfragen ehrlich.	① ② ③ ④ ⑤
14.	Die meisten Leute sind in ihrer Arbeit fachkundig.	① ② ③ ④ ⑤
15.	Viel Geld zu verdienen ist hauptsächlich Glückssache.	① ② ③ ④ ⑤
16.	Beförderungen werden durch harte Arbeit und Durchhaltevermögen verdient.	① ② ③ ④ ⑤
17.	Die Reaktionen meiner Vorgesetzten kommen mir oft chaotisch vor.	① ② ③ ④ ⑤
18.	Es ist albern zu glauben, dass man die grundsätzliche Einstellung eines anderen wirklich verändern kann.	① ② ③ ④ ⑤
19.	Wenn ich Recht habe, kann ich andere überzeugen.	① ② ③ ④ ⑤
20.	Befördert zu werden ist größtenteils davon abhängig, ein bisschen mehr Glück als andere zu haben.	① ② ③ ④ ⑤
21.	Wenn man mit anderen Leuten umzugehen weiß, lassen sie sich in Wirklichkeit ziemlich einfach führen.	① ② ③ ④ ⑤
22.	Ich habe wenig Einfluss auf das Verhalten von anderen .	① ② ③ ④ ⑤
23.	Leute wie ich können das Weltgeschehen verändern, wenn wir uns nur richtig einsetzen und unsere Meinung effektiv äußern..	① ② ③ ④ ⑤
24.	Die Auffassung, man könne die Vorgänge in unserer Gesellschaft einfach beeinflussen, ist reines Wunschdenken.	① ② ③ ④ ⑤
25.	Mein Schicksal liegt allein in meinen Händen.	① ② ③ ④ ⑤
26.	Sich mit anderen Leuten gut zu verstehen, ist eine Fähigkeit, die man üben muss.	① ② ③ ④ ⑤

**VII. Bitte geben Sie in diesem Teil des Fragebogens an, inwiefern Sie den folgenden Aussagen zustimmen. Bitte füllen Sie den jeweiligen Kreis, der am ehesten Ihrer Antwort entspricht mit einem Stift vollständig aus.**

Niemals Ganz bestimmt nicht				Manchmal				Immer Ganz bestimmt
①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨

1.	Ich mache oft "mein eigenes Ding".	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
2.	Man sollte sein eigenes Leben unabhängig von anderen verfolgen.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
3.	Ich mag es, meine Privatsphäre zu wahren.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
4.	Ich bevorzuge es, in Diskussionen mit anderen direkt und geradeheraus zu kommunizieren.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
5.	Ich verstehe mich als einzigartiges Individuum.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
6.	Was mir passiert, kann ich auf meine eigenen Entscheidungen zurückführen.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
7.	Wenn ich Erfolg habe, ist es normalerweise auf meine Fähigkeiten zurückzuführen.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
8.	Ich mag es, mich von anderen auf verschiedene Weisen als einzigartig und anders zu differenzieren.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
9.	Es stört mich, wenn andere Leute bessere Ergebnisse erzielen als ich.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨

10.	Wettbewerb zwischen Individuen ist ein Naturgesetz.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
11.	Wenn ein(e) anderer/andere bessere Ergebnisse erzielt als ich, macht mich das angespannt und gereizt.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
12.	Ohne Wettbewerb wäre es nicht möglich, eine gute Gesellschaft aufrecht zu erhalten.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
13.	Gewinnen allein ist was zählt.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
14.	Es ist für mich wichtig, dass ich bei der Arbeit besser abschneide als andere.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
15.	Ich mag Situationen in meiner Arbeit, in denen ich mit anderen im Wettbewerb stehe.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
16.	Manche Leute konzentrieren sich nur auf's Gewinnen; ich gehöre nicht dazu.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
17.	Das Wohlergehen meiner Kollegen ist für mich wichtig.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
18.	Wenn ein(e) Kollege(in) einen Preis gewinnt, bin ich stolz auf ihn/sie.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
19.	Falls ein Verwandter von mir in finanzielle Schwierigkeiten gerät, helfe ich ihm/ihr im Rahmen meiner Möglichkeiten.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
20.	Es ist wichtig, die Harmonie innerhalb meiner Gruppe aufrecht zu erhalten.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
21.	Ich mag es, kleinere Sachen (z. B. Essen, Geschenke) mit meinen Nachbarn zu teilen.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
22.	Ich fühle mich gut, wenn ich mit anderen zusammenarbeite.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
23.	Mein persönliches Glücksgefühl hängt davon ab, wie glücklich die Leute um mich herum sind.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
24.	Es bereitet mir Freude, mit anderen Zeit zu verbringen.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
25.	Ich würde auf eine Aktivität, die mir viel Spaß macht, verzichten, wenn meine Familie sie nicht befürworten würde.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
26.	Ich würde das tun, was meiner Familie Freude bereitet, selbst wenn ich die alternative Aktivität hassen würde.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
27.	Bevor ich verreise, treffe und berate ich mich mit meiner Familie und vielen Freunden.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
28.	Normalerweise verzichte ich auf Sachen, die nur mich selbst interessieren für das Gemeinwohl meiner Gruppe.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
29.	Kindern sollte beigebracht werden, Pflicht vor Vergnügen zu stellen.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
30.	Ich hasse es, mit meiner Gruppe nicht einer Meinung zu sein.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
31.	An ihrem Lebensabend sollten wir unsere Eltern bei uns im Haus aufnehmen.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
32.	Kinder sollten sich geehrt fühlen, wenn ihre Eltern oder ein Elternteil einen bedeutenden Preis gewinnt.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨

**VIII. Bitte erzählen Sie uns im folgenden Teil etwas über sich selbst. Diese Informationen sind für dieses Forschungsprojekt wichtig. Wir versichern Ihnen, dass alle Ihre Angaben anonym ausgewertet werden.**

1.	Bewerten Sie Ihren Rang in Ihrem jetzigen Unternehmen (10 als höchster Rang/Dienstgrad und 1 als niedrigster Rang/Dienstgrad).	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩
2.	In welcher Branche arbeiten Sie zur Zeit?	
3.	Was ist Ihr Geschlecht? Bitte markieren Sie die entsprechende Auswahl.	<input type="checkbox"/> Männlich <input type="checkbox"/> Weiblich
4.	Was ist Ihre Muttersprache? (Die Sprache die Sie zuhause sprechen).	
5.	Welche andere Sprachen sprechen Sie?	
6.	Welche Nationalität haben Sie? (siehe nächste Frage)	
7.	Falls Ihre Nationalität bei Geburt eine andere war, welche war es?	
8.	Wie alt sind Sie (in Jahren)?	
9.	Was ist der höchste Bildungsgrad/Abschluss den Sie bis jetzt erreicht haben? Bitte markieren Sie die entsprechende Auswahl.	<input type="checkbox"/> Abitur (High School) <input type="checkbox"/> Berufsausbildung <input type="checkbox"/> Studium (Bachelor Abschluss) <input type="checkbox"/> Studium (Master Abschluss) <input type="checkbox"/> Doktorat <input type="checkbox"/> Sonstige: _____

**Vielen Dank für Ihre Zusammenarbeit!**