

ARAŞTIRMA ANKETİ

I. Müzakere stratejisi konusundaki bu anketi doldurduğunuz için önceden teşekkür ederiz. Burada belirttiğiniz görüşler gizlidir. Yanıtlarınız ancak toplu olarak rapor edilecektir.

Aşağıda bir pazarlık sürecinin karakteristiği bir kaç senaryo yer almaktadır. Her senaryoya birkaç yanıt verme imkanı vardır. Lütfen bu durumda ne yapacağınızı en yakın ifade eden yanıtı verin.

1. Bazı pahalı sanat eserleri satmak istiyorsunuz. Önceden hiç karşılaşmadığınız bir müşteri, 100 € karşılığında satmayı umduğunuz bir eseri satın almakla ilgilenmektedir. (Esere biçilen değer 100 €'dır.) İlk teklifiniz ne olur? (Lütfen değeri € olarak belirtin): _____
2. Bazı pahalı sanat eserleri satmak istiyorsunuz. Uzun süredir müşteriniz olan birisi, 100.00 € karşılığında satmayı umduğunuz bir eseri satın almakla ilgilenmektedir. (Esere biçilen değer 100 €'dır.) İlk teklifiniz ne olur? (Lütfen değeri € olarak belirtin): _____
3. Bazı sanat eserleri satmak için pazardan sadece bir günlüğüne yer kiraladınız. Pazar sabah saat 9:00 ile akşam 5:00 arasında açık. Sabah saat 10:00 ve muhtemel bir müşteri, 100 € karşılığında satmayı umduğunuz bir eseri satın almakla ilgilenmektedir. (Esere biçilen değer 100 €'dır.) İlk teklifiniz ne olur (Lütfen değeri € olarak belirtin): _____
4. Bazı sanat eserleri satmak için pazardan sadece bir günlüğüne yer kiraladınız. Pazar sabah saat 9:00 ile akşam 5:00 arasında açık. Saat öğleden sonra 4:45 ve muhtemel bir müşteri, 100 € karşılığında satmayı umduğunuz bir satın almakla ilgilenmektedir. (Esere biçilen değer 100 €'dır.) İlk teklifiniz ne olur? (Lütfen değeri € olarak belirtin): _____
5. Potansiyel bir alıcı belirli bir tablo için ne kadar istediğinizi soruyor. Bu sanat eseri için 150 € istediğinizi söylediniz. Alıcı size 50 € teklif etti. Karşı teklifiniz ne olur? (Lütfen değeri € olarak belirtin): _____

II. Aşağıda birkaç senaryo yer almaktadır. Lütfen her durumda ne yapmayı uygun bulduğunuzu belirtin. Görüşünüze en uygun rakamı anlatılan senaryonun karşısındaki parantez içerisine yazınız. Ölçekte 1 belirtilen taktiğin size göre **hiç uygun olmadığı**, 5 ise **en yüksek oranda uygun olduğu** anlamına gelmektedir. 1 ile 5 arasındaki cevap seçenekleri, **1'den 5'e doğru artarak**, soruda belirtilen durumun size göre uygunluk derecesinin iki uç nokta arasında kaldığı cevaplarınız için kullanılmalıdır.

①	②	③	④	⑤
Hiç olası değil				Büyük olasılıkla

1.	<p>Siz bir başka şirketle bir ortaklığı müzakere ederek işinizi genişletme fırsatını elde etmiş oldunuz. Onların ihtiyaçları ve öncelikleri hakkında onlardan bilgi almaya gereksinimiz var. Ne yaparsınız?</p> <p>Onlara öncelikleri hakkında sorularınızı sorup kendi öncelikleriniz hakkında çok az bilgi verirsiniz.</p> <p>Hemen soru sormak yerine, onlara bir teklifte bulunur ve buna tepkilerini beklersiniz.</p>	<p>① ② ③ ④ ⑤</p> <p>① ② ③ ④ ⑤</p>
2.	<p>Hammaddelerinizin fiyatları, tamamen elinizde olmayan nedenler dolayısıyla aniden fırladı. Büyük müşteriyle kontrat yenileme görüşmelerinizde, bu maliyetleri kapsamak için daha yüksek bir fiyatı müzakere gerekiyor. Ne yaparsınız?</p> <p>İlişki hakkında sizin ve şirketinizin duygularını ifade edip, fırlayan malzeme maliyetlerinin ilişkiler üzerindeki olası etkileri için üzüntünüzü ifade eder ve daha sonra müşteriye, “Sizin yardımınıza ihtiyacımız var” gibi bir ifadeyle yaklaşsınız.</p> <p>Rasyonel olarak, hammadde maliyetlerinizi etkilemiş olan sizin elinizde olmayan şartları açıklayarak olaylar üzerine odaklanırsınız. Yeni fiyatınızı teklif edersiniz.</p>	<p>① ② ③ ④ ⑤</p> <p>① ② ③ ④ ⑤</p>
3.	<p>Bir imalatçıyla bir sevkiyatlık bisiklet üretimi için bir kontratınız var. Kontratı imzaladıktan sonra, bu imalatçının kalite sorunları olduğu, ve özellikle sevkiyatınız için üretilen bisikletlerin tıkırtı sesi çıkardığı konusunda güvenilir ve yeni bir bilgi aldınız. Bisikletlerinizin gelecek hafta sevk edilmesi gerekiyor. Ne yaparsınız?</p> <p>Derhal fabrikaya giderek kalite sorununu kontrol eder ve eğer varsa, tesis müdürüne bu tıkırtıların bisikletler sevk edilmeden önce halledilmesi gerektiğini söylersiniz.</p> <p>Fabrikaya gider ve birkaç bisiklete binersiniz. Eğer bir kalite sorunu varsa, tesis müdürünü yerel bir parkta bisiklete binmeye davet edersiniz. Bindikten sonra, ona “Tüm bisikletler tıkırtıyor mu? Bu tıkırdama alıcı için bir sorun olacak mı?” diye sorarsınız. Ve sonra ayrılırsınız.</p>	<p>① ② ③ ④ ⑤</p> <p>① ② ③ ④ ⑤</p>

III. Lütfen bu ölçeği kullanarak aşağıdaki beyanlara ne dereceye kadar katılıp katılmadığınızı belirtiniz. Görüşünüze en uygun rakamı anlatılan durumun karşısındaki parantez içerisine yazınız. Ölçekte 1 belirtilen senaryoya **hiç katılmadığınız**, 5 ise **en yüksek oranda katıldığınız** anlamına gelmektedir. 1 ile 9 arasındaki cevap seçenekleri 1'den 5'e doğru artarak, soruda belirtilen duruma katılma derecenizin iki uç nokta arasında kaldığı cevaplarınız için kullanılmalıdır.

①	②	③	④	⑤
Hiç olası değil				Büyük olasılıkla

1.	Bir tablo satmaya karar verdiniz ve bu eser için yüksek olduğunu düşündüğünüz 1000 € istiyorsunuz. Uzun ve zor bir müzakere beklediğiniz halde, birinci alıcı hemen yerinde ve fazla pazarlık yapmadan tüm şartlarınızı kabul etmeye hazırdır (İstediğiniz fiyat ve ödeme şartları). Birinci teklifi kabul etmekte ne kadar pişmanlık duyarsınız?.	① ② ③ ④ ⑤
2.	Bir açık arttırmaya katıldınız ve nadir bir parça için 1000 € harcamayı planladınız. Uzun ve zor bir açık arttırma beklediğiniz halde, parçada az kamu ilgisi var. Birkaç turdan sonra parça tam 1000 € a sizde kaldı. Bu parçaya ödemeyi planladığınız fiyatin tamamı olan 1000 €' ı ödediğimize ne dereceye kadar pişmanlık duyarsınız?	① ② ③ ④ ⑤
3.	Sizinle aynı düzeyde bir meslektaşınızla müzakere ediyorsunuz ve meslektaşınız çok zorlu çıkıyor ve çok rahatsız edici bir dil kullanıyor. Görüşme sırasında kendinize öfkenizi nereye kadar göstermeye izin verirsiniz?	① ② ③ ④ ⑤
4.	Sizden aşağı düzeyde olan bir astınızla görüşüyorsunuz ve astınız çok zorlu çıkıyor ve çok rahatsız edici bir dil kullanıyor. Görüşme sırasında kendinize öfkenizi nereye kadar göstermeye izin verirsiniz?	① ② ③ ④ ⑤
5.	Bir üstünüzle görüşüyorsunuz ve üstünüz çok zorlu çıkıyor ve çok rahatsız edici bir dil kullanıyor. Görüşme sırasında kendinize öfkenizi nereye kadar göstermeye izin verirsiniz?	① ② ③ ④ ⑤
6.	Bir müşteriyle görüşüyorsunuz ve başarılı olduğunu düşünüyorsunuz fakat sonra meslektaşlarınız sizin kullanıldığınızı söylüyor. İleride aynı müşteriyle görüşme yaparken ne dereceye kadar daha saldırgan tartışma eğiliminde olursunuz?	① ② ③ ④ ⑤

IV. Lütfen bu ölçeği kullanarak aşağıdaki beyanlara ne dereceye kadar katılıp katılmadığınızı belirtiniz. Görüşünüze en uygun rakamı beyanın karşısındaki parantez içerisine yazınız.

	①	②	③	④	⑤
	Kesinlikle kabul etmiyorum	Kabul etmiyorum	Ne kabul ediyor ne etmiyorum	Kabul ediyorum	Kesinlikle kabul ediyorum
1.	Görüşülen sözleşmenin şartlarını yansıtan kontratların her iki tarafça imzalanmış olması önemlidir.				① ② ③ ④ ⑤
2.	Görüşülen kontratlar spesifik detaylardan ziyade esasları oluşturan kavramlar üzerinde odaklanmalıdır.				① ② ③ ④ ⑤
3.	Diğer tarafın görüşülen kontratın şartlarına uymasını beklerim.				① ② ③ ④ ⑤
4.	Eğer diğer taraf şartlarına uymadıysa, görüşülen kontratı yasal yaptırımlarla zorlarım.				① ② ③ ④ ⑤
5.	Kontratlar önemlidir çünkü onlar her iki tarafı da onlardan beklenenler hakkında bilgilendirir.				① ② ③ ④ ⑤

V. Müzakerelerde değişik taktikler yelpazesi kullanmak gereklidir. Aşağıdaki taktikleri, sizin ve işiniz için çok önemli olan birşey konusunda müzakere yapacağınız bir ortam bağlamında düşününüz. Lütfen aşağıdaki ölçeği kullanarak bu durumda her taktiğin ne derece uygun düşeceğini belirtiniz. Görüşünüze en uygun rakamı belirtilen taktiğin karşısındaki parantez içerisine yazınız. Ölçekte 1 belirtilen taktiğin size göre **hiç uygun olmadığı**, 9 ise **en yüksek oranda uygun olduğu** anlamına gelmektedir. 1 ile 9 arasındaki cevap seçenekleri, 1'den 9'a doğru artarak, soruda belirtilen durumun size göre uygunluk derecesinin iki uç nokta arasında kaldığı cevaplarınız için kullanılmalıdır.

Asla Hiç Hiç değil			Bazen Biraz			Sürekli Daima Çok
①	②	③	④	⑤	⑥	⑦

1.	Sizin için az önemli veya önemsiz sayılan bir konuda oldukça önemliymiş gibi davranırsınız.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
2.	Her ne kadar öyle düşünmüyorsanız da, diğer tarafın sizin kendisini kişisel olarak ne kadar sevdiğinize inandırmaya çalışırsınız.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
3.	Diğer tarafın işbirliğini elde ettiğinizde bu gibi şeyleri ona veremeyeceğinizi (vermeyeceğinizi) bile bile o tarafa, eğer istediğinizi verirse, güzel şeyler olacağına dair söz verirsiniz.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
4.	Gerçekten kızgın olmadığınız bir durumda, stratejik olarak diğer tarafa olan kızgınlık ifade edersiniz.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
5.	Aslında onların sorunlarıyla hiç ilgilenmediğiniz halde, diğer tarafın kötü durumuna sempati gösterirsiniz.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
6.	Anlaşmaya gerçekte kabul etmeyi umduğunuzdan çok daha yüksek bir taleple açılış yaparsınız..	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
7.	Diğer tarafın yorumlarından tiksiniş gibi görünürsünüz.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
8.	Anlaşmaya varmaya kesinlikle acelesi yok gibi yanlış bir izlenim vererek, bu sayede, rakibinizin çabucak teslim olması için, zaman açısından baskı koymaya çalışırsınız.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
9.	Diğer tarafın şimdi verdiği imtiyazlar karşılığında, gelecek için gerçekleştiremeyeceğinizi bildiğiniz imtiyaz sözleri verirsiniz.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦

10.	Rakibinizin sahip olduğu, görüşme konumunuzu zayıflatacak bilgilerin geçerli ve gerçek olduğunu bildiğiniz halde bu bilgilerin doğruluğunu inkar edersiniz.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
11.	Öyle yüksek/düşük bir açılış talebi yaparsınız ki, diğer tarafın yeterli bir anlaşma için müzakere kabiliyetine olan güvenini ciddi biçimde zayıflatırsınız.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
12.	Diğer tarafı öyle çok bilgiye boğun ki, hangi faktörlerin önemli olduğunu ve hangilerinin sadece dikkati dağıtmak için kullanıldığını saptamakta zorlansınlar.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
13.	Pahalı hediyeler, eğlendirici veya kişisel iyiliklerle arkadaşlığınızı besleyerek diğer tarafın müzakere konumu hakkında bilgi edirsiniz.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
14.	Henüz mutabakat ifade etmiş olmasalar bile, diğer tarafın kararı bir mutabakatmış gibi davranırsınız.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
15.	Diğer taraf ve siz, küçük bir bedel hariç, mutabık kaldığınızda, anlaşmayı tamamlamak için bu ücreti aranızda paylaşmayı teklif edersiniz.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
16.	Diğer taraftan hızlı bir mutabakat almak için gereksiz kesin bir son tarih koyarsınız.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦
17.	Tartışma savlarınızı veya konularınızı desteklemek için diğer tarafa kasten yanlış bilgi verirsiniz.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦

VI. Lütfen bu ölçeği kullanarak aşağıdaki beyanlara ne dereceye kadar katılıp katılmadığınızı belirtiniz. Görüşünüze en uygun rakamı belirtilen beyanın karşısındaki parantez içerisine yazınız.

①	②	③	④	⑤
Kesinlikle kabul etmiyorum	Kabul etmiyorum	Ne kabul ediyor ne etmiyorum	Kabul ediyorum	Kesinlikle kabul ediyorum

1.	Kişi hareketlerinin çok az bile olsa bir diğer kişiye kasten asla zarar vermeyeceğinden emin olmalıdır.	① ② ③ ④ ⑤
2.	Riskler ufak olsa bile, bir başkasını riske sokmak asla hoş görülemez.	① ② ③ ④ ⑤
3.	Kazanılan yararlar ne olursa olsun, başkalarına potansiyel zarar verilmesi her zaman yanlıştır.	① ② ③ ④ ⑤
4.	Kişi bir diğerine asla ne psikolojik ne de fiziksel olarak zarar vermemelidir.	① ② ③ ④ ⑤
5.	Kişi, bir diğer bireyin onuruna ve sağlığına herhangi bir şekilde tehdit edebilecek bir harekette bulunmayacaktır.	① ② ③ ④ ⑤
6.	Başkalarının refahını feda etmek asla gerekmez.	① ② ③ ④ ⑤
7.	Kişi yabancılara karşı çok dikkatli olmalıdır.	① ② ③ ④ ⑤
8.	Çoğu uzmanlar, bilgilerinin derecesi konusunda gerçekleri söylerler.	① ② ③ ④ ⑤
9.	Çoğu kişiye yapacaklarını söylediklerini şeyleri yapacakları hususunda güven duyulmalıdır.	① ② ③ ④ ⑤

10.	Günümüzde uyanık olmalısınız ya da başkaları sizden faydalanmaya teşebbüste bulunur.	① ② ③ ④ ⑤
11.	Çoğu satıcılar ürünlerini tanıtırken dürüsttürler.	① ② ③ ④ ⑤
12.	Çoğu tamirci kendi konusu hakkında bilgisi olmayan kişilere fazla fiyat vermezler.	① ② ③ ④ ⑤
13.	Çoğu kişiler kamu görüş anketlerine dürüstçe yanıt verirler.	① ② ③ ④ ⑤
14.	Çoğu kişiler işlerinde ehildirler.	① ② ③ ④ ⑤
15.	Çok para kazanmak çoğunlukla doğru açıkları bulmak demektir.	① ② ③ ④ ⑤
16.	Terfiler çok çalışmak ve sebat göstermekle kazanılır.	① ② ③ ④ ⑤
17.	Çoğu zaman, bir süpervizörün tepkisi bana karmakarışık görünüyor..	① ② ③ ④ ⑤
18.	Kişinin bir diğerinin temel tavırlarını gerçekten de değiştirebileceği düşüncesi çok saçmadır.	① ② ③ ④ ⑤
19.	Eğer ben haklıysam, başkalarını da ikna edebilirim.	① ② ③ ④ ⑤
20.	Terfi edilmek, bir önceki kişiden biraz daha şanslı olmaya bağlıdır.	① ② ③ ④ ⑤
21.	Eğer kişi başkalarıyla nasıl başa çıkacağını biliyorsa, bunlar gerçekten de oldukça kolaylıkla yönetilir.	① ② ③ ④ ⑤
22.	Diğer kişilerin davranış biçimleri üzerinde çok az etkim var.	① ② ③ ④ ⑤
23.	Benim gibi kişiler, eğer sesimizi duyurabilirsek, dünyanın gidişatını değiştirebilir.	① ② ③ ④ ⑤
24.	Birinin toplumda olanları büyük ölçüde kolaylıkla etkileyebileceğine inanmak sadece iyi niyetliliklidir.	① ② ③ ④ ⑤
25.	Ben kaderimin efendisiyim.	① ② ③ ④ ⑤
26.	İnsanlarla geçinmek uygulanması gereken bir yetenektir.	① ② ③ ④ ⑤

VII. Lütfen aşağıdaki her beyanı okuyup aşağıdaki ölçeği kullanarak bu ifadelere ne ölçüde katılıp katılmadığınızı değerlendiriniz. Görüşünüze en uygun rakamı anlatılan durumun karşısındaki parantez içerisine yazınız. Ölçekte 1 belirtilen senaryoya **hiç katılmadığınız**, 9 ise **en yüksek oranda katıldığınız** anlamına gelmektedir. 1 ile 9 arasındaki cevap seçenekleri, 1'den 9'a doğru artarak, soruda belirtilen duruma katılma derecenizin iki uç nokta arasında kaldığı cevaplarınız için kullanılmalıdır.

Asla Kesinlikle	Bazen Biraz					Daima Kesinlikle Evet			
①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨	

1.	Ben çoğunlukla "kendi işimi" yaparım.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
2.	Kişi hayatını diğerlerinden bağımsız olarak yaşamalıdır.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
3.	Ben mahremiyeti severim.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
4.	İnsanlarla konuşurken direk ve açık sözlü olmayı tercih ederim.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
5.	Ben özgün bir bireyim.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
6.	Bana olanlar benim hareketlerimden kaynaklanır.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
7.	Ben başarılı olduğumda, bu çoğunlukla benim yeteneklerimdir.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
8.	Ben başkalarından birçok yönden farklı ve özgün olmaktan keyif duyarım.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
9.	Başkaları benden daha iyi performans gösterdiğinde, bu beni rahatsız eder.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨

10.	Rekabet doğanın yasasıdır.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
11.	Bir başkası benden başarılı olduğunda, gergin ve tedirgin olurum.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
12.	Rekabet etmeksizin, iyi bir topluma sahip olmak mümkün değildir.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
13.	Kazanmak her şey demektir.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
14.	İşimi diğerlerinden daha iyi yapmam önemlidir.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
15.	Ben başkalarıyla rekabet halinde olan durumlarda çalışmaktan keyif duyarım.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
16.	Bazı kişiler kazanmaya önem verir: Ben onlardan biri değilim.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
17.	Birlikte çalıştığım kişilerin sağlığı ve mutluluğu benim için önemlidir.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
18.	Eğer birlikte çalıştığım bir kişi bir ödül kazanırsa gurur duyarım.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
19.	Eğer bir akraba mali güçlük içindeyse, ona bütün varlığımla yardımcı olurum.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
20.	Grubumla uyum içinde olmam önemlidir.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
21.	Küçük şeyleri komşularım ile paylaşmayı severim.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
22.	Diğerleriyle işbirliği yaparken kendimi iyi hissederim.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
23.	Benim mutluluğum büyük oranda etrafımdakilerin mutluluğuna bağlıdır.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
24.	Bana göre keyif diğerleriyle birlikte vakit geçirmektir.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
25.	Eğer ailem onaylamıyorsa çok keyif aldığım bir aktiviteyi yapmaktan fedakarlık ederim.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
26.	Ailemi mutlu etmek için nefret ettiğim bir aktiviteyi yaparım.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
27.	Önemli bir seyahate çıkmadan önce ailemin ve arkadaşlarımla büyük çoğunluğuna danışırım.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
28.	Genellikle gurubumun menfaatleri için kendi isteklerimden fedakarlık ederim.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
29.	Çocuklar sorumluluğa keyifden daha öncelik vermek üzere eğitilmelidir.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
30.	Gurubumdakilerle anlaşmazlığa düşmekten nefret ediyorum.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
31.	Yaşlanan ebebeyinlerimizi bizimle evde tutmalıyız.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨
32.	Eğer ebebeyinleri seçkin bir ödül alırsa, çocuklar gurur duymalıdır.	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨

VIII. Lütfen bize biraz kendinizden bahsedin. Bu bilgi bu araştırma projesinde önemlidir. Lütfen tüm yanıtlarınızın gizli kalacağından emin olun.

1.	Şirketteki dereceniz nedir (10 en yüksek ve 1 en düşük derecedir) ?	① ② ③ ④ ⑤ ⑥ ⑦ ⑧ ⑨ ⑩
2.	İstihdam edildiğiniz sanayi hangisidir?	
3.	Lütfen cinsiyetinizi belirtiniz. Birini daire içine alın.	<input type="checkbox"/> Erkek <input type="checkbox"/> Kadın
4.	Ana lisanınız nedir? (Evde konuştuğunuz lisan)	
5.	Yaşınız kaç (yıl olarak)?	
6.	Öğreniminizin en yüksek düzeyi nedir? Lütfen bir öğrenim düzeyini daire içine alınız.	<input type="checkbox"/> İlkokul <input type="checkbox"/> Orta Okul/Lise <input type="checkbox"/> Lisans derecesi <input type="checkbox"/> Master <input type="checkbox"/> Doktora <input type="checkbox"/> Diğer

İşbirliğiniz için çok teşekkür ediyoruz.