

---

## Dotazování, dotazníky

---

---

## Formy (formáty) otázek

---

- OTEVŘENÉ** – charakter odpovědi není určen
  - UZAVŘENÉ** – omezené odpověďové varianty
    - Ano/ne, dichotomické, alternativní
    - Multiple-choice (*ustáleně alternativní, mnohonásobné volby* ;-)
    - ŠKÁLOVÉ (posuzovací, ratingové) – přímá kvantifikace
  - SPECIÁLNÍ (PSYCHOLOGICKÉ)** – vědomé porušení „pravidel“ >> skrytí pravého účelu >> verbální chování
    - Např. projektivní, asociační (konotační)
    - Manipulativní, experimentální (např. nucená volba, sugesce)
- 

## Kladení otázek – dotazník

ROZHOVOR	DOTAZNÍK
Nižší možnost standardizace	Vyšší možnost standardizace
Vyšší potenciál pro validitu	Nižší potenciál pro validitu
Nižší potenciál pro reliabilitu	Vyšší potenciál pro reliabilitu
Vliv tazatele vysoký (+ i -)	Vliv tazatele minimální
Návratnost vysoká a snáze kontrolovatelná	Návratnost menší a hůře kontrolovatelná
Drahý (čas i peníze)	Levný (až laciný)
Anonymita problematická	Anonymita možná
Vyšší možnost motivovat	Omezené motivování / demotivace

---

---

## Přednosti a slabé stránky písemného dotazování

---

### MOŽNÉ PŘEDNOSTI

- Mnohem snazší přístup k širší paletě jevů
- Časová nezávislost
- Menší náročnost – finanční, časová

### MOŽNÁ SLABÁ MÍSTA

- Zranitelnost daná zprostředkovaností
  - Kvality nástroje
-

## Zkreslení v odpovědích

---

- PŘITAKÁVÁNÍ
  - SOCIÁLNÍ ŽÁDOUCNOST
  - SOCIÁLNÍ HOSTILITA
  - PAMĚŤOVÉ CHYBY
  - LHOSTEJNOST
  - VYHÝBÁNÍ SE EXTRÉMŮM
- 

## Pravidla volby/formulace otázek v dotazníku

---

- RELEVANCE, ZNÁMOST TÉMATU – pro vás i respondenta
  - JEDNODUCHOST, KRÁTKOST – krátkodobá paměť (7-2)
  - ptáme se jen na JEDNU VĚC (x „dvouhlavňovost“), pozor na podmiňování,
  - SROZUMITELNOST – otázky musí být stejně srozumitelné všem respondentům, je nutné ji ověřovat,
  - POZOR NA ZÁPORY v otázce
  - VYHÝBEJTE SE SUGESTIVNÍM otázkám, zvažujte dojem na respondenta
  - VYHÝBEJTE SE EMOTIVNÍM otázkám
  - VYVAŽUJTE – zahrňte do otázky oba póly
  - nabídněte „NEVÍM“, kdykoli lze nevědět
  - POZOR NA KONTEXT daný předchozími otázkami
- ... a další
- 

## Formulace otázek v dotazníku

---

- Spíše specifické než obecné
  - Spíše uzavřené než otevřené (ale...)
  - Spíše nabídnout „nevím/nemám názor“, než ne
    - popř. zvážit možnost střední/neutrální alternativy
  - Spíše nucená volba než (ne)souhlas
  - Pořadí otázek (obecnější před specifickými)
  - Specifika konkrétních formulací
  - Pozor na obecné kvantifikátory
  - Neptejte se, na co byste se nezeptali ústně*
- 

## Griceho konverzační ideály

---

Normální konverzace v běžném životě interpretujeme tak, jako bychom očekávali od svých konverzačních partnerů naplnění následujících ideálů:

- IDEÁL KVALITY**
  - Neříkáme lži, ani věci, pro které nemáme důkazy
- IDEÁL RELEVANCE**
  - Říkáme pouze věci, které jsou pro účel konverzace relevantní, smysluplné, účelné
- IDEÁL KVANTITY**
  - Naše příspěvky do konverzace jsou přesně tolik informativní, jak je třeba, ani o trochu víc
- IDEÁL MRAVŮ**
  - Naše příspěvky jsou jasné a stručné

Předpokládá se, že mluvíme pravdu, sdělujeme relevantní informace, sdělujeme adekvátní množství informací, a to jasně.

[http://en.wikipedia.org/wiki/Gricean\\_maxims](http://en.wikipedia.org/wiki/Gricean_maxims)

## Využívání již připravených dotazníků

---

- Výhodné např. při psaní závěrečné práce, při vyhodnocování programu...
    - Dotazníky mají zpravidla již vyřešené otázky validity, reliability, problémy s výběrem a formulací položek
    - Často navrhuje už prodiskutované a výzkumně podepřené schéma toho, čeho je důležité si všimnout
  - Stále ale musíme dbát na to, jestli se dotazník skutečně ptá na to, co chceme vědět
  - Tak jako u všech dalších metod je důležité vědět,
    - kdo může s metodou pracovat,
    - co je třeba udělat před administrací,
    - jak se postupuje při vyhodnocování
  - k tomu by měl sloužit manuál - příručka k dotazníku.
  - Příklad: metody pro vlastní hodnocení školy na portálu RVP:  
[http://evaluacnastroje.rvp.cz/nuovckk\\_portal/](http://evaluacnastroje.rvp.cz/nuovckk_portal/)
-