

Fragen nach **Einstellungen**

erwünscht/unerwünscht, lehne ab/stimme zu,  
gut/schlecht, sollte/sollte nicht

Fragen nach **Überzeugungen**

was subjektiv für wahr/falsch gehalten wird;  
Wahrnehmung/Einschätzung vergangener,  
gegenwärtiger und zukünftiger Realität

Fragen nach **Verhalten**

berichtetes Verhalten / Verhaltensabsichten  
Verhalten in hypothetischen Situationen

Fragen nach **Eigenschaften** von Befragten

Soziodemographie, etc.

## Frage- und Antwortformulierung

- » Verwendung **einfacher** Begriffe (keine Fachausdrücke)
- » Fragen sollten **kurz** formuliert werden
- » Fragen sollten **konkret** formuliert sein (eher spezifischer als allgemeiner Fragegegenstand)
- » **Keine Suggestivfragen**, die eine bestimmte Antwort begünstigen oder provozieren
- » Fragen sollten **neutral** formuliert sein, keine belasteten (emotional aufgeladenen) Worte enthalten

- » Fragen sollten sich **nur auf einen Sachverhalt** beziehen (Vermeidung von Mehrdimensionalität)
- » Fragen sollten **keine doppelten Negationen** enthalten
- » Fragen sollten den Befragten **nicht überfordern** (durch z.B. Erfragung von Prozentsätzen/Anteilen, ..)
- » Fragen sollten **ausbalanciert** sein

## Fehlerquellen (systematische Antwortverzerrungen) im Interview

---

Drei (nicht immer eindeutig abgrenzbare) Kategorien von Fehlerquellen:

### **Befragtenmerkmale**

- Soziale Erwünschtheit
- Response-Sets
- „Meinungslosigkeit“

### **Fragemerkmale**

- Frageformulierung
- Frageposition
- Effekt von Antwortkategorien

### **Merkmale des Interviewers und der Interviewsituation**

- Interviewermerkmale
- Anwesenheit Dritter
- Interviewsituation

## Befragtenmerkmale

- **Response-Set**: systematische Antwortmuster, die unabhängig vom Inhalt der Fragen zustande kommen:
  - z.B.: - Präferenz für Mittelkategorie
  - Jasage-Tendenz (inhaltsunabhängige Zustimmungstendenz, Akquieszenz)
    - Beispiel eines Methodenexperiments (split-ballot)
      - „Heutzutage weiß man wirklich nicht mehr, auf wen man zählen kann“ (ja: 61%)
      - „Heutzutage weiß man, auf wen man zählen kann“ (nein: 10% (und nicht ca. 60%))
  - Items nicht alle gleich in Bezug auf Zieldimension polen; Itemkonsistenzanalyse durchführen; Reliabilität prüfen
- **„Meinungslosigkeit“**; „Pseudo-Opinions“, „Non-Attitude“:
  - Nichtvorliegen einer spezifisch messbaren Einstellung oder Tatsacheneinschätzung
  - Filterfrage vorschalten oder „Quasi-Filterfrage“ (=„keine Meinung“ Kategorie bei jeder Einzelfrage) einbauen; „weiß nicht“ Kategorie vorsehen

## Grad der Unangenehmheit Der Angabe im Interview



- Keine wertbesetzten, sondern möglichst neutrale Begriffe verwenden
- Gegenteilige, aber problematische Strategie: Verwendung suggestiver Fragen  
Beispiel: „Viele Menschen lassen gelegentlich in einem Geschäft etwas mitgehen. Ist das bei Ihnen auch schon einmal im Zeitraum der letzten 12 Monate vorgekommen?“  
(Verschiebung des Orts sozialer Erwünschtheit)
- Bei f2f-Befragungen (z.B. Antworten in geschlossenem Kuvert überreichen lassen)
- Einsatz spezieller Befragungstechniken

## RRT, Randomized Response Technique

### Beispiel\*

Gesucht:  $p_H$  Anteil Heroinbenutzer in der Bevölkerung  
 Befragter zieht Kugel aus Urne mit 10 Kugeln (2=blau, 8=grün)  
 Interviewer weiß nicht, ob blaue oder grüne Kugel gezogen wurde.  
 Wenn „blau“ gezogen, beantwortet Befragter Frage nach Heroin j/n,  
 Wenn „grün“ gezogen wurde, beantwortet Befragter Frage, ob im Mai geboren j/n

Kugel		Frage beantwortet mit ..
blau	grün	
		Nein
$p_{FH} * p_H$	$(1 - p_{FH}) * p_M$	Ja = $p_J = 0,10$
$0,2 = p_{FH}$	$0,8 = 1 - p_{FH}$	

Im Mai geboren:  $p_M = 31/365 = 0,085$

$$p_J = p_{FH} * p_H + (1 - p_{FH}) * p_M$$

$$p_J - (1 - p_{FH}) * p_M = p_{FH} * p_H$$

$$p_H = \frac{p_J - (1 - p_{FH}) * p_M}{p_{FH}}$$

$$p_H = \frac{0,1 - (1 - 0,2) * 31/365}{0,2} = 0,1603$$

## Empfehlung

Situation 1

Der gesetzliche Ozon-Grenzwert zur Verhängung eines Tempolimits ist noch nicht erreicht. **Es wird** aber aufgrund der hohen Ozonwerte **dazu aufgerufen, nicht schneller als 80 km/h zu fahren**

## Vorschrift

Situation 2

Der gesetzliche Ozon-Grenzwert zur Verhängung eines Tempolimits ist erreicht. **Bei Ozonalarm dürfen Sie jetzt nicht schneller als 80 km/h fahren.**

Bei Geschwindigkeitsüberschreitung müssen Sie mit einem Bußgeld rechnen.



Sie folgen [dem Aufruf/der Vorschrift],  
auch wenn der fließende Verkehr schneller ist

Sie folgen [dem Aufruf/der Vorschrift],  
aber nur, wenn **einige** andere auch langsamer fahren.

Sie folgen [dem Aufruf/der Vorschrift],  
aber nur, wenn **die meisten** anderen auch langsamer  
fahren.

Sie folgen [dem Aufruf/der Vorschrift],  
aber nur, wenn **der fließende Verkehr** auch langsamer  
ist

Sie folgen [dem Aufruf/der Vorschrift] **nicht**  
und fahren die gewohnte Geschwindigkeit weiter

Abhängigkeit des Verhaltens von  
entsprechendem Verhalten Dritter

5

4

3

2

1

## Kognitive Prozesse bei der Beantwortung einer Surveyfrage (nach Tourangeau et al. 2000)

1. Frage verstehen/interpretieren
2. Ggf. Gespeicherte Informationen abrufen
3. Vollständigkeit und Relevanz dieser Informationen einschätzen
4. Informationen integrieren und daraus eine Schlussfolgerung ziehen
5. die so gewonnene Einschätzung auf einer der vorgegebenen Antwortalternativen abbilden

## Frage verstehen/interpretieren

- » **Wörtliche** Bedeutung verstehen
- » **Pragmatische** Bedeutung [Frageintention] verstehen

**Konversationen** folgen stillschweigend der Annahme, dass der Sprecher [Interviewer] ..

- » .. nichts sagt, was er für falsch hält oder für das es keine Evidenz gibt („wahrheitsgemäß“)
- ».. einen im Sinne des Ziels der ablaufenden Konversation relevanten Beitrag leistet („relevant“)
- ».. dass dieser Beitrag genau so informativ wie erforderlich, aber nicht informativer geleistet wird („informativ“)

- » .. dass der Beitrag eher klar als obskur, mehrdeutig oder wortreich ist („klar“)

### **Konsequenz (im Interview):**

Befragte werden unterstellen, dass die Frage bedeutungsvoll ist und die Frageintention zu erschließen versuchen

Frage**kontext** als Hinweis auf die intendierte Bedeutung der Frage

Gegebene **Antwortalternativen** als Hinweis auf die intendierte Bedeutung der Frage

[Inhalte; Skala (z.B. Häufigkeiten); Skalierung]

## Antwortalternativen

„Was haben Sie heute gemacht?“

Beispiele „geduscht“ oder „an einem Interview teilgenommen“ benannt, wenn

offen gefragt

Liste mit möglichen Aktivitäten vorgelegt?

[Effekte der Frageform]

„Wie oft haben Sie sich in letzter Zeit wirklich irritiert (genervt) gefühlt?“

- kleine Ärgernisse vs. größere Ärgernisse gemeint?

intendierte Bedeutung wird ggf. erschlossen aus

der Häufigkeitsskala

„weniger als einmal im Jahr“ bis „mehr als einmal im Monat“ (mögliche Inferenz: offenbar eher „seltene Ereignisse, also größere Ärgernisse gemeint)

## **Verzerrungen:** Tendenzen zu ...

1. „Positivity bias“: Vermeidung des negativen Pols einer Rating-Skala
2. „Scale label effects“: Negative Zahlen werden interpretiert als ob sie extremere Beurteilungen implizieren als kleine positive Zahlen (im Skalenvergleich)
3. „Response contraction bias“: Vermeidung extremer Antwortkategorien;
  - Unterschätzung von Objekten am oberen Pol der Skala;
  - Überschätzung von Objekten am unteren Pol der Skala;
  - Zeitlich: - frühere Ereignisse werden auf später datiert  
- spätere Ereignisse werden auf früher datiert  
(„forward/backward telescoping“)

Verzerrungen: Tendenzen zu ...

„Scale range effects“: wenn der Range Vorstellungen über das zu beurteilende Objekt oder über die involvierte Populationsverteilung verändert

z.B.: Tägl.Fernsehnutzung: 2 Skalen

bis zu 2,5 Std./2,5 bis 3/3 bis 3,5/.../mehr als 4,5 Std.  
(38% für „mehr als 2,5 Std.“)

Bis zu 0,5 Std./0,5 bis 1Std./...2 bis 2,5/mehr als 2,5 Std.(16%)

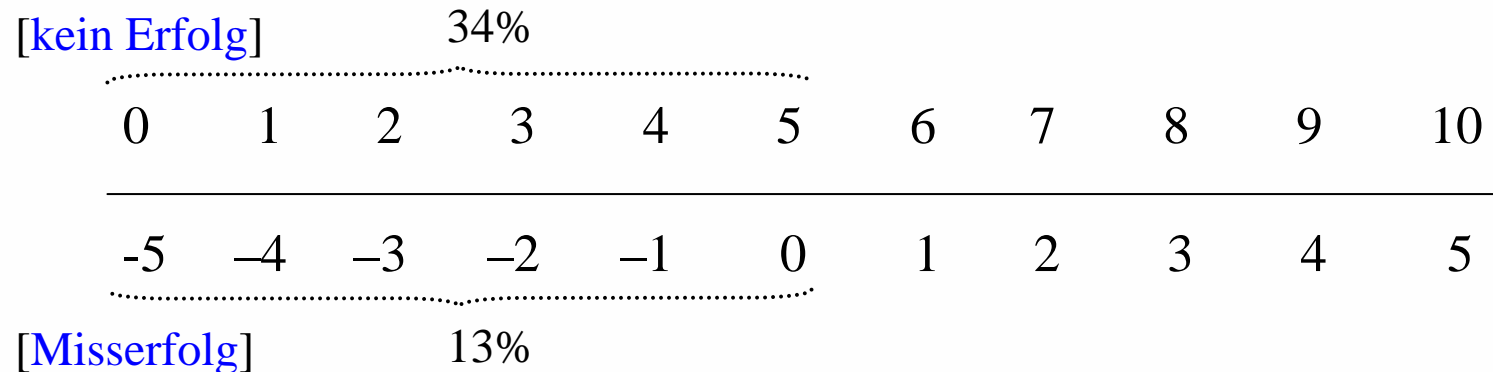
## Intendierte Bedeutung der Skalenlabels (verbalen Antwortkat.)

### Beispiel

„Was würden Sie sagen: Wie erfolgreich sind Sie bisher in Ihrem Leben gewesen?“

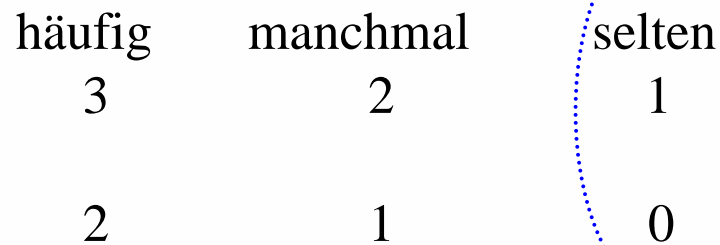
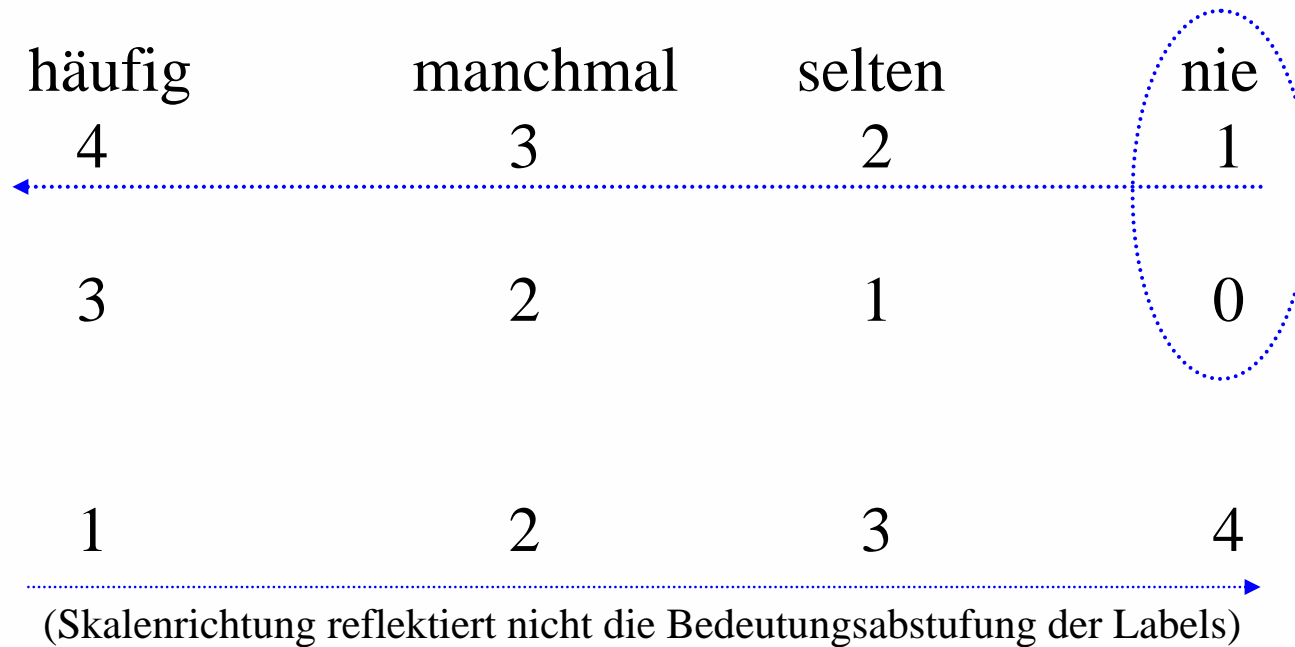
Überhaupt  
nicht erfolgreich

extrem  
erfolgreich



„positivity bias“ wird verstärkt; gilt auch für semantisch bipolare Skalen [„sehr zufrieden“, ..., „sehr unzufrieden“; Reduktion dieses bias durch Einführung eines Labels für die Mittelkategorie]





(0 wird ggf. als „nie“ interpretiert; mögliche Konsequenz: auf 1 und 2 entfallende Anteile fallen vergleichsweise höher aus /werden künstlich überhöht)

## Vague quantifiers

