

Sommersemester 2007, Einführung in die Praxis der Umfrageforschung



Überblick bis zum Semesterende: Heute

- Anforderungen an die Befragten bei der Fragebeantwortung
- Fehlerquellen im Interview
- Faustregeln zur Fragebogenformulierung

Überblick bis zum Semesterende

- Pretestauswertung (12.6)
- Modifikation des Fragebogens (19.6)
- Vorbesprechung und Schulung zur Haupterhebung (26.6), Vergabe der Präsentationsthemen
- Haupterhebung, Mo. 2.7. – Fr. 6.7,
- Kurzpräsentationen 10.7 und 17.7

Aber: eventuell Verschiebung der Erhebungsphase um eine Woche

Anforderungen an die Befragten bei der Fragebeantwortung

Die Aufgabe der Fragebeantwortung als Sequenz kognitiver Prozesse

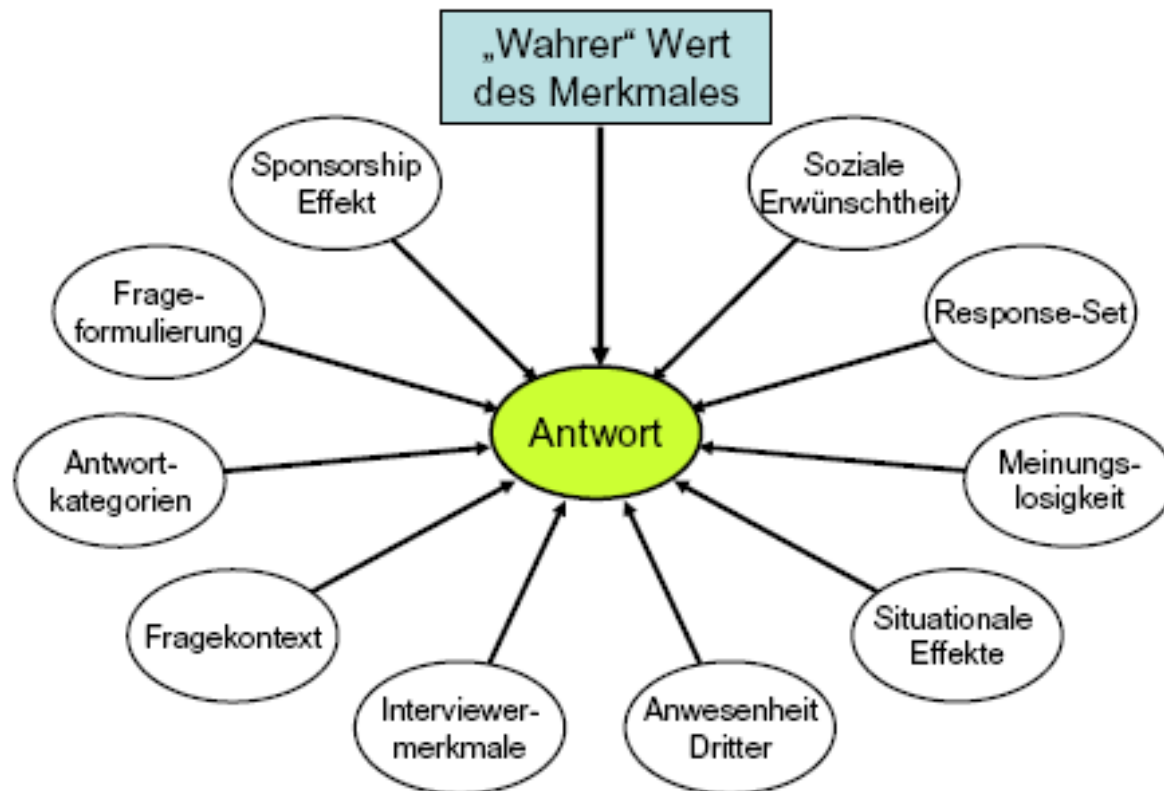
1. Verstehen bzw. Interpretieren der Frage: Was will er/sie wissen?“
2. Erinnern/ Abrufen von relevanten Inhalten: „Finde ich das in meinem Speicher?“
3. Evaluation der gefundenen Inhalte: „Ist das, was ich gefunden habe, wirklich das, was zu der Frage passt? Bin ich mir in meiner Erinnerung sicher genug?“
4. Editierung: „Will ich ihm das wirklich erzählen, geht ihn das etwas an?“
5. Formatierung: „Wie kann ich das, was ich gefunden habe, mit dem vorgegebenen Antwortschema am adäquatesten ausdrücken?“

(Sudman et al. 1996, Lessler und Forsyth 1996)

Fehlerquellen im Interview

Fehlerquellen im Interview

Antwortverzerrung im Interview



(vgl. Diekmann, 1995: 403)

Fehlerquellen im Interview

- a) Befragteneffekte, Merkmale des Befragten
- b) Fragen- und Fragebogeneffekte, Merkmale des Fragebogens
- c) Interviewereffekte, Merkmale der Interviewer oder der Interviewsituation (s. Schulung 26.6)

a) Befragteneffekte, Antworttendenzen

Mehrere Antwortverzerrungen lassen sich unterscheiden:

- Tendenz, sozial erwünscht zu antworten, z.B.
 - Under- oder overreporting
- Response Sets, z.B.
 - inhaltsunabhängige Zustimmungstendenz
 - Bevorzugung von mittleren und neutralen Antwortkategorien
- Vermeintliche bzw. tatsächliche Meinungslosigkeit
 - Abgabe einer inhaltlichen Antwort, obwohl keine Meinung vorhanden ist (Non-Attitude)
- Explizite Antwortverweigerung (Item-Nonresponse)

Soziale Erwünschtheit

Sozialer Erwünschtheit insbes. bei intimen oder heiklen Fragen:
z.B. Alkoholkonsum, Sexualverhalten, Wahl extr. Parteien, auch
Fernsehkonsument

Gegenmaßnahmen bei Sozialer Erwünschtheit:

- Möglichst neutrale Frageformulierungen, entschärfende Formulierungen, aber auch
- Suggestivfragen, um abweichendes Verhalten als normales Verhalten darzustellen (kann aber zu gegenteiliger Verzerrung führen!)
- Verdeckte Antwort (z.B. in einem Umschlag)
- nachträgliche Identifikation von Erwünschtheitstendenzen (+Einsatz von Skalen zur Messung sozialer Erwünschtheit)

Zustimmungstendenz

Beispiel:

1. Ausländer sollten unter sich bleiben
2. Ausländer sollten in unserer Gesellschaft besser integriert werden

Gegenmaßnahmen bei Zustimmungstendenz :

- Bei Itembatterien: positive und negative Polung mehrere Items, Kontrolle des Antwortprofils (event. Ausschluss aus Datensatz, aber mögl. Verzerrung der Stichprobe)

b) Frage- und Fragebogeneffekte

Merkmale:

1. Frageposition: Position im Fragebogen beeinflusst Antwortverhalten (Ausstrahlungseffekt, Halo-Effekt)
2. Frageformulierung: Art der Frageformulierung beeinflusst Antwortverhalten
3. Effekt von Antwortkategorien (Skaleneffekte, Response Order Effekt)

1. Effekt der Reihenfolge: Ausstrahlungseffekt

- Erst Lebenszufriedenheit, dann Rendezvouchäufigkeit (keine signifikante Korrelation)
- Erst Rendezvouchäufigkeit, dann Lebenszufriedenheit (positive Korr.)

Gegenmaßnahme: Fragesplit zur Abschätzung, Pufferfragen, Veränderung der Platzierung im Interview.

1. Effekt der Reihenfolge: Ausstrahlungseffekt

Alles in allem: Was halten Sie ganz allgemein von der CDU?

11	= sehr viel	
10		
9	a) Ohne Vorfrage im gleichen Kontext	MW = 5,2
8		
7	b) Vorfrage: Wissen Sie zufällig, welches Amt Richard von Weizsäcker ausübt, das ihn ausserhalb des Parteiengeschehens stellt?	MW = 3,4
6		
5	c) Vorfrage: Wissen Sie zufällig, welcher Partei Richard von Weizsäcker seit mehr als 20 Jahren angehört?	MW = 6,5
4		
3		
2		
1	= überhaupt nichts	

2. Beispiel für Frageeffekt

„Glauben Sie, dass die USA öffentliche Angriffe auf die Demokratie ***verbieten*** soll?“

Ja: 54 % Nein: 45 %

„Glauben Sie, dass die USA öffentliche Angriffe auf die Demokratie ***nicht erlauben*** soll?“

Ja: 75 % Nein: 25 %

3. Beispiel für Skaleneffekt

Frage:

Täglicher Fernsehkonsum

Antwortvorgaben

Bis zu $\frac{1}{2}$ h

$\frac{1}{2}$ h bis 1h

1h bis $1\frac{1}{2}$ h

$1\frac{1}{2}$ h bis 2h

2h bis $2\frac{1}{2}$ h

Mehr als $2\frac{1}{2}$ h

3. Beispiel für Skaleneffekt

Frage:

Täglicher Fernsehkonsum

Antwortvorgaben

Bis zu $1/2$ h

$1/2$ h bis 1h

1h bis $1\frac{1}{2}$ h

$1\frac{1}{2}$ h bis 2h

2h bis $2\frac{1}{2}$ h

Mehr als $2\frac{1}{2}$ h

Mehr als $2\frac{1}{2}$ h

16%

3. Beispiel für Skaleneffekt

Frage:

Täglicher Fernsehkonsum

Antwortvorgaben

Bis zu 1/2 h

1/2 h bis 1h

1h bis 1 1/2h

1 1/2h bis 2h

2h bis 2 1/2h

Mehr als 2 1/2h

Bis zu 2 1/2h

2 1/2h bis 3h

3h bis 3 1/2h

3 1/2h bis 4h

4h bis 4 1/2h

Mehr als 4 1/2h

Mehr als 2 1/2h

16%

3. Beispiel für Skaleneffekt

Frage:

Täglicher Fernsehkonsum

Antwortvorgaben

Bis zu 1/2 h

1/2 h bis 1h

1h bis 1 1/2h

1 1/2h bis 2h

2h bis 2 1/2h

Mehr als 2 1/2h

Bis zu 2 1/2h

2 1/2h bis 3h

3h bis 3 1/2h

3 1/2h bis 4h

4h bis 4 1/2h

Mehr als 4 1/2h

Mehr als 2 1/2h

16%

36%

Response Order Effekt

- Bevorzugung der ersten oder letzten Antwortkategorie (primacy- bzw. recency-effect)

Gegenmaßnahme: Reduzierung der Antwortkategorien, Zwei-Stufen-Technik, Rotation der Antwortkategorien

Faustregeln zur Frageformulierung

Regel 1: Verwende einfache Frageformulierungen!

- a) Keine Fremdwörter oder Fachausdrücke; Fragen sollten für alle Befragten gut verständlich sein und sie nicht überfordern.
- b) Keine doppelte Verneinungen oder andere komplizierte Sätze und Wendungen
- c) Fragen sollten umgangssprachlich formuliert werden. Verständlichkeit ist wichtiger als grammatikalische Richtigkeit.

➔ Beispiel für mangelnde Verständlichkeit: „Was glauben Sie: In welchem Alter beginnt bei Männern normalerweise die Andropause?“

Erklärung: „Unter Andropause versteht man eine Entwicklung im Alternsprozeß von Männern, der mit den Wechseljahren der Frauen vergleichbar ist. Was Glauben Sie...“

Regel 1:

Verwende einfache Frageformulierungen!

- ➔ Beispiel von Überforderung: "Wieviele Prozent Ihres Haushaltseinkommens geben Sie durchschnittlich aus für...?",
- ➔ Beispiel für doppelte Verneinung: „Es ist nicht gut, wenn Kinder ihren Eltern nicht gehorchen.“
(Mit der Antwortskala von 1= ‚trifft überhaupt nicht zu‘ bis 7 = ‚trifft voll und ganz zu‘.)

einfacher:

„Es ist gut, wenn Kinder ihren Eltern widersprechen“ oder
„Es ist gut, wenn Kindern ihren Eltern gehorchen“.

Regel 2: Verwende eindeutige Fragen!

- a) Fragen sollten eindeutig sein.
- b) Jede Frage darf nur einen Sachverhalt/ Einstellungsaspekt erfassen (Eindimensionalität).

➔ a) Beispiel für Uneindeutigkeit:
„Wie hoch ist Ihr monatliches Einkommen?“
„Wie viel verdienen Sie im Monat?“

Besser (wenn auch weniger einfach):

„Wie hoch ist ihr eigenes monatliches Nettoeinkommen? Ich meine dabei die Summe, die Sie nach Abzug der Steuern und Sozialversicherungsbeiträge übrigbleibt.“

Regel 2: Verwende eindeutige Fragen!

➔ b) Beispiele für Mehrdimensionalität:

„Sind Sie für oder gegen den Bau von Atomkraftwerken zur Verbesserung der Energieversorgung“

„Hören Sie gerne Musik von Bach und Beethoven?“

besser:

„Hören Sie gerne Musik von Bach?“

„Hören Sie gerne Musik von Beethoven?“

Regel 3:

Vermeide lange und komplexe Fragen!

Fragen sollten möglichst kurz sein; d.h. so wenig Worte wie möglich umfassen.

➔ Beispiel zur politischen Beteiligung: „Wie Sie wissen, sind manche Leute politisch ziemlich aktiv, andere Leute finden dagegen oft keine Zeit oder haben kein Interesse, sich an politischen Dingen aktiv zu beteiligen. Ich lese Ihnen jetzt eine Reihe von Sachen vor, die Leute tun. Bitte sagen Sie mir jedesmal, wie oft Sie persönlich so etwas tun bzw. wie häufig das bei Ihnen vorkommt. Zuerst: wie oft führen Sie eine politische Diskussion (Liste mit Antwortvorgaben)?“

Besser: „Wie häufig nehmen Sie im Freundeskreis an Diskussionen zu politischen Themen teil; oft, manchmal, seltener oder nie?“

Regel 4:

Vermeide möglichst hypothetische Fragen!

➔ Beispiel:

„Stellen Sie sich einmal vor, Sie wären verheiratet und hätten einen Sohn im Alter von etwa 16 Jahren, der seine Lehre abbrechen möchte, um Fußballprofi zu werden. Würden Sie ihn in diesem Wunsch unterstützen oder würden Sie ihm raten, zuerst seine Ausbildung zu Ende zu bringen?“

Besser folgende folgenden Aussage zur Beurteilung vorlegen: Ein Jugendlicher sollte sich erst dann für eine Karriere im Profifußball entscheiden, wenn er seine berufliche Ausbildung abgeschlossen hat.“
Antwortskala: „Stimme überhaupt nicht zu“ bis „stimme voll und ganz zu“.

Regel 5:

Vermeide Unterstellungen und suggestive Fragen!

➔ Beispiel für Unterstellungen: „Hat der mangelnde Respekt der Schüler vor ihren Lehrern Ihrer Ansicht nach Einfluß auf die tägliche Unterrichtsgestaltung in den Schulen?“

➔ Beispiel für suggestive Fragen: „Führende Wissenschaftler sind der Ansicht, dass Autoabgase das Wachstum von Kindern hemmen können. Halten Sie diese Ansicht für richtig, oder halten Sie diese Ansicht für falsch?“

Regel 6:

Verwende Fragen mit eindeutigem zeitlichen Bezug!

Möglichst keine Formulierungen wie:

...in letzter Zeit...

...in naher Zukunft...

...in Ihrer Jugend...

Besser:

...am letzten Sonntag...

...an ihrem 16. Geburtstag...

Regel 7:

Verwende Antwortkategorien, die erschöpfend und disjunktiv (überschneidungsfrei) sind!

➔ Beispiel:

„Wie lange sehen Sie an einem normalen Werktag fern?“

- Überhaupt nicht
- 1 bis 2 Stunden
- 2 bis 4 Stunden
- 4 bis 6 Stunden?

besser:

- überhaupt nicht
- bis unter 2 Stunden
- 2 bis unter 4 Stunden
- 4 bis unter 6 Stunden
- länger als 6 Stunden

Auch sollten i.d.R. Möglichkeiten der Meinungsenthaltung vorhanden sein: weiß nicht/ kann ich nicht sagen

Regel 9:

Fragen sollten ausbalanciert sein!

➔ Beispiel:

„Sind Sie für Angela Merkel als Kanzlerkandidatin der Union?“

besser:

„Sind Sie für oder gegen Angela Merkel als Kanzlerkandidatin der Union?“

Gilt auch für Antwortvorgaben:

➔ werden mehrere Antwortmöglichkeiten angeboten, dann sollte die Zahl der Antwortmöglichkeiten „rechts“ und „links“ von der Mittelposition gleich sein (ansonsten suggestive Wirkung).

Regel 10: **Bei Itembatterien positive und negative Richtung ausbalancieren (Itemdrehung)**

➔ Beispiel:

„Die ganze Politik ist so kompliziert dass jemand wie ich nicht versteht, was vorgeht“.

„Wichtige politische Fragen kann ich gut verstehen und einschätzen.“

Literatur

Diekmann, A. (2000): Empirische Sozialforschung. Reinbek: Rowohlt.

Häder, Michael (2006) Empirische Sozialforschung. Eine Einführung. VS-Verlag. Wiesbaden.

Porst, R. (1985): Praxis der Umfrageforschung. Stuttgart.

Schnell, R./ Hill, P.B./ Esser, E. (1999): Methoden der empirischen Sozialforschung, München: Oldenbourg.

Schuman, Howard; Presser, Stanley (1981) Questions and Answers in Attitude Surveys. Experiments on Question Form, Wording, and Context, New York:Academic Press.

Stangl, Werner (2000) Werner Stangls Arbeitsblätter: Schritte der Fragebogenkonstruktion, Universität Linz: Internet-Unterlagen

Sudman, Seymour; Bradburn, Norman M. (1985) Asking Questions. A Practical Guide to Questionnaire Design, San Francisco: Jossey-Bass.

Sudman, Seymour; Bradburn, Norman M.; Schwartz, Norbert (1996) Thinking about answers: The application of cognitive process to survey methodology, San Francisco: Bass.