

Kausalanalytischer Erklärungsversuch von Verzerrungen durch soziale Erwünschtheit: Die Schätzung von Kern-, Meß- und Methodentheorie

Jost Reinecke

FB01 – Soziologie, Universität – GH – Duisburg, Lotharstr. 65, D-4100 Duisburg 1

Zusammenfassung: Die Möglichkeiten, Befragtenverzerrungen theoretisch zu erklären und empirisch nachzuweisen, sind – trotz vielversprechender Ansätze – bis jetzt vernachlässigt worden. Im Aufsatz werden zuerst die bisherigen Ansätze, Reaktionen im Befragungsprozeß zu erklären, diskutiert. Darauf aufbauend wird mit Hilfe der kognitiv-hedonistischen Verhaltenstheorie und der kognitiven Handlungstheorie ein theoretisches Modell entwickelt, das neben „wahren“ inhaltlichen Reaktionen (Kerntheorie) auch sozial erwünschtes Verhalten (Methodentheorie) berücksichtigt. Die empirische Überprüfung erfolgt sekundäranalytisch anhand einer Studie von Schuessler (1982), die sowohl verzerrungsanfällige Items als auch Messungen zur sozialen Erwünschtheit enthält. Der Vergleich zweier LISREL-Modelle, jeweils mit und ohne Methodentheorie, verdeutlicht, daß erst durch Einführung einer Methodentheorie die Überschätzung der epistemischen Koeffizienten und der theoretischen Postulate korrigiert werden kann.

1. Einführung

In den Lehrbüchern der Methoden der empirischen Sozialforschung wird das Interview neben anderen Verfahren wie Beobachtung, schriftliche Befragung etc. als eine der vielen zur Verfügung stehenden Erhebungsmethoden aufgeführt. In idealisierter Weise wird es als eine Form persönlicher, verbaler Interaktion zwischen zwei Personen bezeichnet, wobei die Kontaktart einseitig sei (ähnlich der Kontaktart zwischen Arzt und Patient) und die Ergebnisse dieser auf verbale Reize abgestimmten Kommunikation durch den Interviewer bewußt nicht sanktioniert bzw. Werturteilen unterzogen würden (Scheuch 1973: 68).

Die praktische Handhabung verschiedener Interviewtechniken zeigte schon in frühen Forschungsentwicklungen, daß von einer „Werturteilsfreiheit“ und „objektiv wahren Ergebnissen“ nicht ausgegangen werden kann (vgl. z. B. Hyman 1944).

Interviewereffekte (vgl. überblickartig Hyman 1954; Erbslöh/Wiendick 1974), Befragteneffekte (vgl. überblickartig Sudman/Bradburn 1974; Esser 1974) sowie Einflüsse durch Fragebogenaufbau, Frageformulierung etc. (vgl. überblickartig Bradburn/Sudman 1979; Schuman/Presser 1981) ließen Zweifel an der unbefragten Richtigkeit und Gültigkeit von Befragungsdaten aufkommen. Die Empfehlungen zur Korrektur bzw. Fehlerbereinigung von Untersuchungsdaten reichten von Fehlerminimierungsmodellen (z. B. bei Hyman 1954: 275ff) bis zum „abandoning“ jeglicher standardisierter Erhebungsmethode (Phillips 1973: 151ff). Die vorherrschende Meinung, Verzerrungen über Interviewertrainings und ähnlichen Standardisierungs-

maßnahmen zu verhindern, praktisch die „soziale Situation“ im Erhebungsprozeß zu neutralisieren, bestimmt bis heute die Handhabung von Erhebungsinstrumenten innerhalb der empirischen Sozialforschung. Dabei läßt sich, unter Beachtung der verschiedenen Handlungsdeterminanten in der Befragungssituation, das Auftreten von Datenverzerrungen auch theoretisch begründen. Situationsperzipierte, kognitive und motivationale Elemente können nämlich die Beteiligten zu Handlungstendenzen bewegen, die den Erwartungen des Forschers nicht entsprechen und damit mit der von ihm zugrunde gelegten soziologischen Theorie nicht kompatibel sind. Dies bedeutet: jegliche „reaktive“ Tendenz führt zu falschen Schlüssen über den empirischen Gehalt der Theorie, wenn diese nicht selbst jene Prozesse beinhaltet (Esser 1974: 112). Demnach müssen „reaktive“ Tendenzen Teil einer soziologischen Theorie der Befragung sein, um die empirische Geltung inhaltlicher Theorien überprüfen zu können, was auch wissenschaftliche Konsequenzen hat: die aus den Prämissen hergeleiteten möglichen falschen Konklusionen zu bestimmen und zu revidieren.

Erst in jüngerer Zeit sind konkrete Versuche unternommen worden, Theorieprüfungen nicht auf „sicherer“ empirischer Basis durchzuführen, sondern substanzielle Theorien und die auf die Erhebungsinstrumente bezogenen Hilfstheorien *gleichzeitig* mit empirischen Daten zu konfrontieren (vgl. u. a. Schmidt 1977).

Der folgende Beitrag beabsichtigt nun, für ein spezielles Problem der Datenerhebung eine *simultane*, d. h. gleichzeitige Prüfung einer „substanziellen“ Theorie und einer Hilfstheorie über das Ant-

wortverhalten im Interview vorzunehmen. Antwortverhalten bezieht sich hier auf die Tendenz, sozial erwünscht zu antworten¹⁾ (Social Desirability Response Set, im folgenden abgekürzt: SD-RS, d. h. der Befragte verzerrt die Antworten in die Richtung, die er in der perzipierten Situation als erwünscht ansieht.

2. Theoretischer Ansatz

2.1 Ansätze zu einer Theorie der Forschungsreaktion

Innerhalb der Diskussion, ob Fehler bei der Datenerhebung zu verhindern seien oder in einen allgemeinen Erklärungsansatz integriert werden müssen, sind verschiedene Theorieansätze über den Verlauf des Interviewprozesses entwickelt worden. Als sogenannte „Orientierungstheorien“ (Esser 1983b: 81) sind die Ansätze von Kahn/Cannell und Phillips bekannt geworden. Kahn/Cannell differenzieren den Erhebungsprozeß und erklären das Interviewergebnis aus Eigenschaften, Wahrnehmungen und wechselseitig orientiertem Verhalten von Interviewer und Befragtem (Cannell/Kahn 1968: 538). Offen bleibt bei ihnen, welche Mechanismen das Verhalten der am Interview beteiligten Personen bestimmen. Diese Frage greift D. L. Phillips in seiner Kritik an der herkömmlich betriebenen empirischen Sozialforschung auf. Er weist darauf hin, daß die Interaktion bei der Befragung vergleichbar ist mit üblichen Alltagsinteraktionen. Hier wie dort orientieren sich Personen an der Präsentation eines möglichst günstigen Selbstbildes von sich (Phillips 1971: 89). Ausgangspunkt seiner Überlegungen ist der Grundmechanismus sozialer Prozesse, der auch beim Forschungskontakt gelten soll: rationales Individualinteresse mit Nutzen-Kosten-Abwägungen. Zwei etwas konkretere Ansätze beziehen sich auf eine ähnliche Überlegung: Holms „Theorie der Frage“ und die Fehlertheorie der Befragung von Atteslander/Kneubühler.

Holm skizziert drei Determinanten des Antwortverhaltens bzw. einer empirischen Antwort P: die Zieldimension A, die Fremddimension B und die soziale Wünschbarkeit W einer bestimmten Antwortreaktion (Holm 1974: 91ff). Formalisiert als lineare Gleichung ist die empirische Antwort P eine Funktion der Zieldimension A, einer mögli-

chen Fremddimension B und der sozialen Wünschbarkeit W (Holm 1974: 94):

$$P = aA + b_1B_1 + b_2B_2 + \dots + b_kB_k + wW$$

Die empirische Antwort P ist sowohl von der Genauigkeit der Frage, vom wahren Wert der Zieldimension A und vom verzerrenden Faktor W abhängig. Antwortverhalten resultiert somit aus verschiedenen Kräften, die alle unterschiedliches Gewicht haben können. Es bleibt ausgeschlossen, daß *nur* soziale Wünschbarkeit, *nur* Fremdbestimmtheit etc. die empirische Antwort P erklärt. Bei Atteslander/Kneubühlers Fehlertheorie ist die verbale Reaktion Resultat eines Reizes, der vom Befragten *gedeutet*, *bewertet* und anschließend einer *Entscheidung* über die mögliche verbale Reaktion unterzogen wird (Atteslander/Kneubühler 1975: 52). Deutung, Bewertung und Entscheidungsprozeß sind von erkennbaren Verhaltensvorschriften (Normen) abhängig. Insofern wird der rein auf den Fragestimulus bezogene Ansatz von Holm durch ein individuell verschiedenes Bezugssystem erweitert, welches sie folgendermaßen unterscheiden (Atteslander/Kneubühler 1975: 59):

- gesamtgesellschaftlich prävalente, internalisierte Normen
- gruppenspezifische Normen.

Der Entscheidungsprozeß erfolgt (ähnlich der Vorstellung von Phillips) auf dem Hintergrund von „Nutzenerwägungen“ und „Kostenminimierungen“. Die Grenzen dieses Ansatzes liegen in der Beschränkung auf die o. a. Normentypen als Verursacher für Befragtenreaktionen.

2.2 „Integrative“ Handlungstheorien

Phillips hat in seiner Kritik am Interview, Holm und Atteslander/Kneubühler haben in ihren gemeinsamen Grundüberlegungen festgestellt: Interview ist sozialer Prozeß mit interessegeleitetem Handeln. Diese Überlegung ist auch schon innerhalb der motivationsorientierten Sozialpsychologie angesprochen worden:

„It would be naive to suppose that probability estimates obtained from subjects provide completely valid measures of the underlying subjective probabilities. Just how one would develop accurate direct measures of these subjective probabilities is a question which we cannot yet answer. But a subject's verbal report of his chances of success is likely to be influenced not only by the subjective probability of success but also by other expectations and by certain motives and incentive values. In other words, we should consider the verbal report as another social act, an *instrumental response* determined by mo-

¹⁾ Dies impliziert nicht, andere Response Sets von der Hilfstheorie auszuschließen.

tives, expectations, and incentive values.“ (Atkinson/Feather 1966: 355).

Demnach ist ein Rahmen zur integrativen Erklärung von Verzerrungseffekten nicht nur sinnvoll, sondern für eine methodologische Behandlung dieser Effekte auch notwendig. Die kognitiv-hedonistische Verhaltenstheorie (Kaufmann-Mall 1981: 132ff) einerseits, und die kognitive Handlungstheorie (Esser 1981: 10ff) andererseits dienen hier als Grundlage, „Fehler“ bei der Datenerhebung auf handlungstheoretisch-individualistischer Basis zu erklären und aus ihrer gegenseitigen Beziehung ein fehlertheoretisches Modell empirisch abzuleiten.

2.2.1 Kognitiv-hedonistische Verhaltenstheorie

Die kognitiv-hedonistische Verhaltenstheorie versteht sich als integrative Theorie, was bedeutet: ältere Verhaltenstheorien werden so rekonstruiert, daß sie füreinander kritisierbar werden. Vorgegebenes wird verändert und Neues behauptet, um eine höhere Präzision, verbunden mit empirischer Prüfbarkeit und Kritisierbarkeit, zu erreichen (Kaufmann-Mall 1981: 127). In der Sozialpsychologie (vgl. Heckhausen 1980) und in der Nationalökonomie hat dieser Theorieansatz schon Beachtung gefunden.

Die Theorie geht davon aus, daß die Aktivitäten eines Organismus nur dann und soweit der Person als Verursacher zugeschrieben werden, wenn und soweit die Situation der Person einen Spielraum läßt; es sich somit um eine Entscheidungssituation handelt (Kaufmann-Mall 1981: 133).

Die in den Hypothesen der kognitiv-hedonistischen Verhaltenstheorie auftretenden Begriffe werden folgendermaßen definiert (Kaufmann-Mall 1981: 134):

1. *Handlung*: beobachtbares Verhalten, welches die Einschaltung der Motorik und eine Einwirkung auf die Umwelt impliziert.
2. *Kognition*: Wahrnehmungen und Vorstellungen mit vorhersehenden oder anschließenden Inferenzen, Attributierungen und Konzeptbildungen.
3. *Bewertung*: Zuschreibung von Valenzen zu wahrgenommenen oder vorgestellten Ereignissen.
4. *Erwartung*: Einschätzung, inwieweit die Ausführung eines Verhaltens Konsequenzen mit positiver oder negativer Valenz hat.

Allgemein wird für das Auftreten von Verhalten folgende Hypothese angenommen:

H1: Die Auftrittswahrscheinlichkeit (W) eines Verhaltens (V_i) steigt mit dem zugehörigen Produkt aus Erwartungen (E) der Konsequenzen (K) dieses Verhaltens und den Valenzen (V_a) dieser Konsequenzen (Kaufmann-Mall 1981: 113):

$$W_{V_i} = \beta(E_{K_{V_i}} \cdot V_{a_{K_{V_i}}})$$

Das Produkt aus Erwartungen und Valenzen soll also eine lineare Funktion der Auftrittswahrscheinlichkeit eines Verhaltens sein. Der Koeffizient β bezeichnet hier und im folgenden immer einen konstanten positiven Anstieg.

Da Antwortverhalten eine Teilmenge von Verhalten ist und Handlungen als beobachtbares Verhalten definiert wurden, kann die allgemeine Verhaltenshypothese auf Handlungen in Befragungssituationen abgeleitet werden:

H2: Die Wahrscheinlichkeit (W) einer Handlung (H_i) steigt mit dem Produkt aus den Erwartungen (E) der Konsequenzen (K) dieser Handlungen, gezeigt in der kognizierten Situation (S_j) und den Valenzen (V_a) dieser Konsequenzen (Kaufmann-Mall 1981: 138):

$$W_{V_i} = \beta(E_{K_{H_i S_j}} \cdot V_{a_K})$$

Das Produkt aus Valenzen und Erwartungen bezüglich Handlung (H_i) der kognizierten Situation (S_j) wird als Relevanz (R) bezeichnet:

$$W(H_i) = \beta(R_{H_i})$$

Für den konkreten Fall einer Handlung wird weiter behauptet:

H2a: Es wird die Handlung gezeigt werden, für die der Produktwert (Relevanz) aus Erwartungen und Valenzen ein Maximum ergibt (Kaufmann-Mall 1981: 138):

$$E_{K_{H_i S_j}} \cdot V_{a_K} = \max \longrightarrow H_i$$

Beim Antwortverhalten in der Interviewsituation wird also der Skalenwert angekreuzt werden, für den das o. a. Produkt den höchsten Wert annimmt. Eine Antwort gilt dann als vom „wahren“ Wert abweichend, wenn:

1. eine Frage vom Befragten mißverstanden wird, d. h. sie falsch kogniziert wird,

2. eine „wahre“ Antwort mit hohen negativen Sanktionserwartungen verbunden ist, sie also nach z. B. Erwünschtheitskriterien beantwortet wird, und
3. die Beantwortung einer Frage dem Befragten irrelevant erscheint.

Neben dem „wahren“ Wert können eine Reihe weiterer „methodischer“ Faktoren einen Teil der Varianz in der zu messenden Dimension mitbestimmen (vgl. Sudman/Bradburn 1974: 39ff). Entsprechend Hypothese 2 und für den konkreten Fall Hypothese 2a bedeutet dies, daß die Relevanz einer Handlung (als Produkt bestimmter Erwartungen mit bestimmten Wertzuweisungen unter Antizipation bestimmter Konsequenzen) als eine der Ursachen „methodisch“ erklärbar Verhalten anzusehen wäre.

2.2.2 Die kognitive Handlungstheorie

Die kognitive Handlungstheorie hat sich aus den Kontroversen zwischen behavioristischen Verhaltenstheorien und mentalistischen Konzepten teleologischen Handelns herausgebildet. Es wird davon ausgegangen, daß Personen in einer gegebenen Situation aus der Anzahl der wahrgenommenen Reaktionsmöglichkeiten diejenige auswählen, von der sie überzeugt sind, daß sie die gesetzten Erwartungen am ehesten erfüllt, Sicherheit gibt, daß weiterer Nutzen (Realisation weiterer Situations-elemente) gewährleistet ist und negative bzw. positive Kosten entsprechend zielgerichtet eingesetzt werden. Handlungen werden über drei Gruppen von Variablen erklärt (Esser 1981: 9):

1. *Motivation*: Folge der Bewertung von Zielen
2. *Kognition*: Bewußtsein über den Nutzeneffekt der Handlung
3. *Kosten*: Einschätzung von erwünschten bzw. unerwünschten Folgen

Für das einfachste Modell kann folgende Hypothese aufgestellt werden:

H1: Die Höhe einer Handlungstendenz (HT) wird bestimmt durch die additive Verknüpfung des Produktes aus Motivation (M) und Kognition (K) der Zielkonsequenzen (z) und des Produktes derselben bezüglich der Kostenkonsequenzen (k) (Esser 1981: 19):

$$HT = (M_z \cdot K_z) - (M_k \cdot K_k)$$

Befragte wählen diejenige Handlung aus einem Repertoire von Handlungsmöglichkeiten aus, von der sie annehmen, daß sie den wahrscheinlich höchsten Nettonutzen besitzt. Demnach ist eine

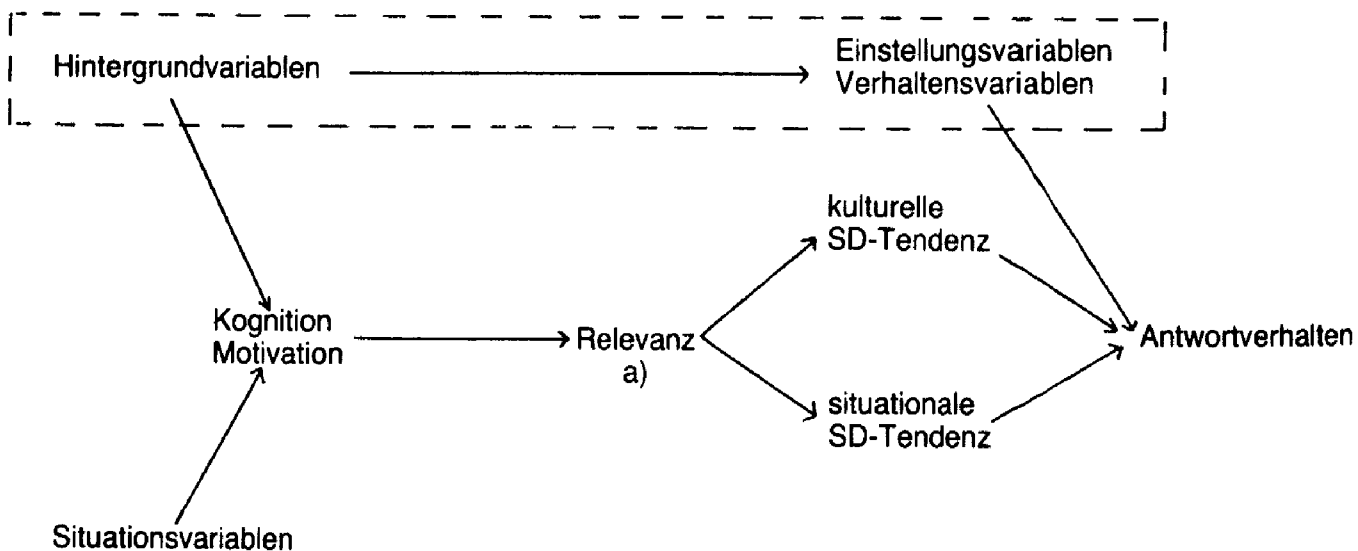
Reaktion dann verzerrungsfrei, wenn sie für den Befragten relevant wird (kognitiver Aspekt), in Verbindung zu hochbewerteten Folgen steht (motivationaler Aspekt) und keine negativ bewerteten Folgen mit ihr in Verbindung gebracht werden (Esser 1981: 19–20). Sind allerdings negativ bewertete Folgen bezüglich einer Handlungsmöglichkeit antizipiert worden, kann es bei geringer kognitiver Relevanz und gleichzeitig geringem motivationalen Involvement zu acquieszenten Reaktionen kommen¹ während hohe kognitive Relevanz und gleichzeitig hohes motivationales Involvement zu entsprechenden sozialen Erwünschtheitsreaktionen führen (Esser 1981: 16ff).

Bei letzteren bleibt aber zu beachten, daß es sich im Gegensatz zur Acquieszenz um inhaltsabhängige Reaktionen handelt und die jeweilige Situationsdeutung bezüglich Stimuli, Interviewer etc. darüber entscheidet, welche erwünschte Reaktion für den Befragten am sichersten ist und den höchsten Nettonutzen besitzt.

2.3 Modellüberlegung

Der Verwendung von Teilen der kognitiv-hedonistischen Verhaltenstheorie und der kognitiven Handlungstheorie als kritisierbare „Methodentheorie“ und deren Einbezug in ein deduktives Erklärungsschema stehen Meßprobleme entgegen. Konstrukte wie Valenz und Erwartung können zwar als erklärende Variablen bestimmten Antwortverhaltens in ein entsprechendes Kausalmodell berücksichtigt werden, zusätzlich sind aber Hilfstheorien nötig, um diese Konstrukte messen und dann einer empirischen Überprüfung unterziehen zu können.

Die kognitive Handlungstheorie hat sich in ihrer empirischen Anwendung zur Erklärung von „methodischer“ Varianz in verzerrten Einstellungsitems als brauchbar erwiesen: Personen mit geringen kognitiven Fähigkeiten und entsprechender Interessenlosigkeit zur abgefragten Thematik tendieren zu inhaltsunabhängigen Zustimmungsausdrücken (Gollmann/Reinecke 1981). Demzufolge wird postuliert, daß die Verfügung über entsprechende Kognitionen und entsprechende Interessenbekundungen zu Erwünschtheitsreaktionen führe, mithin die inhaltliche Reaktion von Befragten je nach Ausprägung der möglichen Ursachenvariablen (u. a. Motivation, Kognition) immer von „reaktiven“ Reaktionen behaftet sei (Esser 1981: 18; Esser 1977: 261). Gleichzeitig wird aber auch die inhaltliche Ausrichtung spezieller SD-RS hervorgehoben, da „erst bei näherer inhaltlicher



a) Relevanz (R) eines wahrgenommenen oder vorgestellten Verhaltens (hier: Antwortverhalten) (V_i) ist das Produkt aus den Erwartungen (E) der Konsequenzen (K) dieses Verhaltens und den Valenzen (V_a) dieser Konsequenzen:

$$R_{V_i} = E_{K_{V_i}} \cdot V_{a_{K_{V_i}}}$$

Abbildung 1 „Synthetisches“ Modell zur Erklärung von „reaktiven“ Antwortverhalten

Kenntnis der aktuellen Motive und Kognitionen Vermutungen des Befragten vorhergesagt werden“ (Esser 1981: 17) können. Dies bedeutet nicht einfach, daß hohe Kognition und Motivation generell auch SD-RS verursachen, sondern, unter Berücksichtigung von Postulaten der kognitiv-hedonistischen Verhaltenstheorie, die inhaltliche Ausrichtung spezieller SD-RS erst bei Kenntnis der Erwartungen und Valenzen in Bezug zu Motivation und Kognition vorhergesagt werden kann. Erst mit Zunahme von Relevanz bezüglich des Kognizierens der Stimulussituation und der Kenntnisnahme von Motiven erfolgt eine entsprechende Handlungstendenz.

Die kognitiven und motivationalen Ausprägungen steuern dann den Entscheidungsprozeß bezüglich sozial erwünschter Reaktionen: Erweist sich Anerkennungsverhalten unter Abwägung der Kosten und Nutzen als optimal, wird der Befragte im Interview nach Anerkennung streben. Erweist sich Präsentationsverhalten unter Abwägung der Kosten und Nutzen als optimal, wird er im Interview nach Präsentation streben.²

² Es wird davon ausgegangen, daß geringe Verfügung über Kognitionen und geringes motivationales Involvement mehr Anerkennungsverhalten, höhere Verfügung über Kognitionen und größeres motivationales Involvement mehr Präsentationsverhalten hervorrufen (Bradburn/Sudman 1979: 89ff; Esser 1975: 326ff).

Das folgende Kausalmodell soll die Beziehung der Konstrukte untereinander verdeutlichen, sowie die Möglichkeit einer kausal-analytischen Erklärung von Antwortverhalten *und* der nach diesem Antwortverhalten verzerrten inhaltlichen Dimensionen aufzeigen.

Hintergrundvariablen (Sozioökonomischer Status etc.), Einstellungs- und Verhaltensvariablen (inhaltliche Dimensionen) bilden einen möglichen kerntheoretischen „wahren“ Kausalzusammenhang (Abb. 1, gestrichelt gekennzeichnet).

Situationsvariablen (Interviewermerkmale, „task structure“) und Hintergrundvariablen gemeinsam steuern die motivationalen und kognitiven Handlungsdispositionen. Voraussetzung für die Erwartungsbildung bezüglich des Antwortverhaltens ist in Verbindung mit motivationalen Relevanzen das Vorliegen von Kausalkognitionen.³

Wenn eine Person in gewissem Grade über interne Kontrollerwartungen (Rotter 1972: 260–294) verfügt, d. h. ein bestimmtes Potential an persönlicher Selbstsicherheit und Urteilskraft besitzt, um Befragungssituationen strukturieren und bewältigen zu können, ist, je nach Situationsrelevanz, mit Erwartungsänderungen zu rechnen. Fehlen die persönli-

³ Eine Person kogniziert ein Ereignis E_1 als kausal für das Auftreten eines Ereignisses E_2 (vgl. Kaufmann-Mall 1981: 157 und 171ff).

chen Voraussetzungen für Lernfähigkeiten, bestimmen kontextuelle Einflüsse und allgemein akzeptierte Normen die Erwartungshaltung des Befragten, werden auch eher „stabile“ undifferenzierte Verhaltensäußerungen hervortreten.

Die Valenzprägung eines Ereignisses wird in Abhängigkeit von den erwarteten Konsequenzen betrachtet: „Je mehr und je direkter ein Ereignis mit weiteren Konsequenzen verbunden erscheint, um so mehr bestimmen die Bewertungen dieser Konsequenzen die Bewertung des fokalen Ereignisses mit“ (Kaufmann-Mall 1981: 143).

Relevanz einer Handlung (als Produkt aus Erwartungshaltung und Valenzbestimmung) steuert das Verhalten in bezug auf gegebene Stimuli und ist letztendlich für die Reaktion des Befragten entscheidend.

Empirische Sozialforschung ist daher gehalten, bezüglich der Aussagekraft ihrer Ergebnisse Konsequenzen zu ziehen: Situationsvariablen, Erwartungshaltung, Valenzbestimmung etc. sind neben den inhaltlichen, auf die Forschungskonzeption bezogenen Fragestellungen in Untersuchungen zu berücksichtigen.

Intentionales, teleologisches und reflektives Handeln in sozialen Situationen ist über die Einführung methodentheoretischer Konstrukte zu identifizieren: Operationalisierung jener in Anlehnung an die liberalisierte Form des Zweisprachenmodells (vgl. Schmidt 1977: 65ff) zur Ermittlung bzw. Schätzung von Anteilen „wahrer“ und verzerrter Varianzen in den inhaltlichen Dimensionen.

3. Die Anwendung des theoretischen Ansatzes

In der Konzeptualisierung eines instrumententheoretischen Ansatzes unter Beibehaltung einer substanziell inhaltlichen Theorie sind die wesentlichen Grundlagen für eine weitergehende empirische Analyse aufgezeigt worden: Theorieprüfungen können nicht auf einer „fehlerfreien“ empirischen Basis erfolgen. Konsequenz muß sein, substanzielle Theorie (Kerntheorie) immer *gleichzeitig* mit Meßtheorien und mit Forschungsartefakte berücksichtigenden Methodentheorien auf empirische Daten anzuwenden. Ziel der empirischen Analyse soll es sein, eine *simultane* Prüfung *substanzieller Theorie* – bezogen auf den hier verwendeten Datensatz – und einer *Methodentheorie* vorzunehmen, die die Ursachen und den Einfluß von sozial erwünschtem Antwortverhalten erklären soll.

Die theoretischen Konstrukte werden – soweit möglich – durch gemessene Indikatoren operationalisiert und hypothetisch in Kausalzusammenhänge gebracht. Die Überprüfung dieser Zusammenhänge und die gleichzeitige Berücksichtigung von Meßfehlern auf Theorieebene (errors in equation) und Meßebene (errors in measurement) wird mit Hilfe des allgemeinen linearen Modells (LISREL) (vgl. Jöreskog/Sörbom 1981) erfolgen.

3.1 Die Untersuchungsgrundlage

Die empirische Fundierung der instrumententheoretischen Überlegungen (Abb. 1) erfolgte sekundäranalytisch durch eine amerikanische, methodologisch ausgerichtete Untersuchung, die 1974 unter der Leitung von K. Schuessler durchgeführt wurde und 1522 repräsentativ ausgewählte Befragte über 18 Jahre umfaßt. Die Untersuchung bezog ihre Items aus einem Pool von über 1000 Items in über 100 Tests, die Einstellungen zu sich und anderen in der Gesellschaft wiedergeben sollten⁴ (Schuessler 1982). Der Fragebogen beinhaltet 237 Items aus 31 Autorenskalen (z. B. Srole-Anomia), 29 Fragen zur Soziodemographie, sowie 30 Items aus Response Set Skalen.⁵

In mehreren Aufsätzen haben K. Schuessler und seine Mitarbeiter versucht, methodische Verzerrungseffekte in den Skalen festzustellen, die sich auf Drehung der Items (Schuessler/Davies/Prensky 1978: 8ff), auf die Darbietungsform der Items (Newton/Prensky/Schuessler 1982: 307ff) und auf das Antwortverhalten der Befragten (Schuessler/Davies/Prensky 1978: 6; Schuessler/Hittle/Cardascia 1978: 226ff) beziehen.

Desweiteren entwickelten Schuessler/Wallace (1978) faktorenanalytisch 12 „Social Life Feeling Scales“ (Schuessler 1982: 16ff), die wiederum einer Faktorenanalyse unterzogen wurden und sich nach methodischen Kriterien auf 4 Dimensionen kon-

⁴ Die Unterscheidung zwischen „Selbst“ und „Anderen“ ist von K. Schuessler gewählt worden, um die unterschiedliche Bedeutung der Items im Hinblick auf direkte Betroffenheit (personal items) und gesellschaftliche Betroffenheit (impersonal items) deutlich werden zu lassen.

⁵ Die 30 Response-Set Items teilen sich in 10 Items der Jackson SD-Skala, 10 Items der Jackson/Messick ACQ-Skala und in 10 Items der Marlowe/Crowne SD-Skala auf (vgl. Schuessler 1982: 88–122).

zentrierten.⁶ (Schuessler/Wallace 1978: 257). Jene 12 Skalen dienten mir als Grundlage zur Operationalisierung latenter abhängiger Einstellungsdimensionen, die je nach Itemformulierungen mehr oder weniger nach sozialer Erwünschtheit verzerrt sein sollten. Die Konzeption der Studie von K. Schuessler kommt der Zielrichtung dieser Arbeit zwar weitgehend entgegen, die bekannten Operationalisierungsprobleme bei Sekundäranalysen bleiben aber erhalten und müssen zu entsprechenden Konzessionen in der Modellbildung, empirischen Validierung und Interpretation der Ergebnisse führen.

3.2 Die theoretischen Konstrukte

3.2.1 Die unabhängigen theoretischen Variablen

Die unabhängigen Variablen gliedern sich in: Bildung der Eltern, Bildung des Befragten sowie soziale Schicht des Befragten. Bildung konnte direkt aus den Fragen nach Schulabschlüssen operationalisiert werden; soziale Schicht mißt sich mittels des Duncan Socioeconomic Index (SEI) (vgl. Reiss 1961: 109-138) und des Siegel Prestige Score (SPS) (vgl. Reiss 1961: 59-83).⁷

3.2.2 Die abhängigen theoretischen Variablen

Es werden zwei latente inhaltliche Dimensionen in die Kerntheorie einbezogen, zum einen das Konstrukt „persönliche Situation“ und zum anderen das Konstrukt „Einstellung zu Gesellschaft und Staat“. „Persönliche Situation“ wird operationalisiert durch die Skalen FS1, FS3N und FS15, die überwiegend Items in Ich-Formulierung enthalten.⁸

FS1 porträtiert Personen, die sich von ihren Lebensumständen und von ihrem Kontext gesteuert sehen, die weniger Neigung zu individuellen Aktivitäten zeigen und Zweifel an der eigenen Selbstsicherheit hegen.

⁶ Skalen, die überwiegend Items in Ich-Formulierung enthalten, luden auf eine Dimension, Skalen in unpersönlicher Formulierung (z. B. most people) verteilten sich auf die weiteren Dimensionen.

⁷ Die Berufe in der Schuessler-Studie wurden nach dem Occupation Code von 1970 kodiert. Die entsprechenden Indexwerte konnten den einzelnen Berufskodierungen zugeordnet und zu zwei nach Decaden unterteilten Indizes zusammengefaßt werden.

⁸ Von 23 Items dieser Skalen sind 18 personal items.

FS3N charakterisiert Personen, die sich isoliert, vergessen oder einsam fühlen. Diejenigen, die die Items verneinen, versuchen u. a. ein negativ besetztes Bild von sich zu verdrängen, um einen positiveren, mehr erwünschten Eindruck zu hinterlassen. FS15 reflektiert ein Demoralisierungsgefühl, ein mehr pessimistisches Weltbild, Hilflosigkeit etc.. Die Personen, die sich zufrieden äußern, in guter körperlicher Verfassung sind und eben nicht demoralisiert erscheinen wollen, könnten wiederum durch „positive“ Präsentation ein verzerrtes Selbstbild von sich geben.

„Einstellung zu Gesellschaft und Staat“ wird operationalisiert durch die Skalen FS10 und FS11N, die überwiegend Items in unpersönlicher Formulierung enthalten.⁹

FS10 fungiert als Gradmesser für bürgerliche Moral und Staatsbewußtsein. Diejenigen, die den Items zustimmen, bezeugen Vertrauen in staatlich demokratisches Handeln, jene, die ablehnen, sehen Regierungsentscheidungen als Machtausübung gegenüber dem einflußlosen Bürger.

FS11N charakterisiert Personen, die aus ihrem Gefühl heraus die Zukunft in pessimistischer Weise bzw. optimistischer Weise beurteilen.

3.2.3 Die methodentheoretischen Variablen

Für die beiden SD-Effekte (vgl. Abb. 1) sind zwei MethodenvARIABLEN konstruiert worden, die sich in ihren Operationalisierungen einmal auf Items der Schuessler-SD-Skala (RD 16) und Jackson-SD-Skala (situationaler SD-Effekt) und zum anderen auf Items der Marlowe/Crowne-Skala (kultureller SD-Effekt) beziehen.

Zur Operationalisierung der situationalen sozialen Erwünschtheit wurden alle Items der Skalen RD16 und JSD einer Faktorenanalyse (Varimax-Rotation) unterzogen. Es wurden 8 Faktoren nach dem Eigenwertkriterium extrahiert, von denen die ersten beiden als Methodenfaktoren und der Rest als inhaltliche Dimensionen interpretiert werden konnten. Diejenigen Items, die auf den Methodenfaktoren keine nennenswerte Ladungen aufwiesen, wurden ausgesondert. Die restlichen Items wurden nach Form (personal/impersonal) und nach Drehung (positiv/negativ) geordnet und möglichst ausgewogen nach folgenden Kriterien auf 3 Gruppen verteilt:

⁹ Alle 14 Items dieser Skalen sind impersonal items.

Tabelle 1 Indizes der situationalen sozialen Erwünschtheit

SD1		K	SD2		K	SD3		K
H13	+ p	.28	H1	+ p	.26	L3	+ p	.22
L8	+ p	.19	L7	+ p	.20	L6	+ p	.36
D1	- p	.28	D7	- p	.24	K22	- p	.32
L5	- p	.36	L10	- p	.41	L1	- p	.34
I9	- i	.29	J26	- i	.32	C22	- i	.32
J20	- i	.28	I11	- i	.21	L4	- p	.27
		1.68			1.64			1.83

K = Kommunalität, p = personal item, i = impersonal item

1. Das Verhältnis der positiven und negativen Items sollte in allen Gruppen gleich sein.
2. Das Verhältnis der personal und impersonal Items sollte in allen Gruppen gleich sein.
3. Das Verhältnis von RD16-Items und JSD-Items sollte in allen Gruppen gleich sein.
4. Die Summe der Kommunalitäten sollte in allen Gruppen gleich sein.

Dieses sogenannte „matching“ von Items ergab drei gleichgewichtete SD-Indizes (SD1, SD2, SD3), die über gleiche Validitäten verfügen und als Operationalisierung der situationalen Erwünschtheit akzeptabel erschienen.

Die Marlowe/Crowne-Items zur Messung des „need for social approval“ wurden einem ähnlichen Verfahren unterzogen. Die Faktorenanalyse (Varimax-Rotation) der 10 Items ergaben zwei signifikante Faktoren, die jeweils auf die Drehung der Items zurückzuführen waren: negativ gedrehte Items luden hoch auf dem 1. Faktor, positiv gedrehte Items hatten ihre höchsten Ladungen auf dem 2. Faktor. Da alle Items personal formuliert sind, brauchte nur eine Gleichgewichtung nach Drehung der Items und nach Größe der Kommunalitäten zu erfolgen.

Die beiden Indizes MC1 und MC2 konnten als Operationalisierung der kulturellen sozialen Erwünschtheit gelten. Um von einer sicheren methodischen Differenz zwischen beiden SD-Effekten auszugehen, wurden alle 5 konstruierten Indizes einer Faktorenanalyse unterzogen. Diese ergab ein zweifaktorielles Ladungsmuster mit akzeptabler Einfachstruktur.

Die den SD-Variablen kausal vorgeordneten Komponenten (vgl. Abb. 1) waren mit dem zugrunde gelegten Datensatz schlecht oder überhaupt nicht operationalisierbar. Da ich davon ausgehe, daß sich Zusammenhänge korrelativer und kausaler

Tabelle 2 Indizes der kulturellen sozialen Erwünschtheit

MC1	K	MC2	K		
L21	- p	.31	L22	+ p	.32
L23	+ p	.17	L24	- p	.28
L25	+ p	.35	L26	+ p	.21
L28	+ p	.18	L27	- p	.22
L30	+ p	.30	L29	- p	.32
		1.31			1.35

K = Kommunalität, p = personal item, i = impersonal item

Tabelle 3 Faktorenanalyse aller Methodenindizes

	F1	F2	
SD1	.75	.08	
SD2	.76	.04	
SD3	.73	.18	
MC1	.10	.78	
MC2	.10	.79	
		1.69	1.28

Art zwischen demographischen Variablen und SD-RS nach den aufgestellten theoretischen Überlegungen als Scheinbeziehungen erweisen, habe ich versucht, zumindestens die Erwartungskomponente der kognitiv-hedonistischen Verhaltenstheorie durch das Rottersche Konstrukt der generalisierten internen Kontrollerwartung zu bestimmen.¹⁰

¹⁰ Externe Kontrollerwartung war nicht konstruktvalid operationalisierbar.

Interne Kontrollerwartungen liegen dann vor, wenn eine Person ein Ereignis als kontingent zum eigenen Verhalten oder zu eigenen Persönlichkeitscharakteristika wahrnimmt (Rotter et al. 1972: 261). Die Items K18, K2 und K6 konnten der Definition interner Kontrollerwartungen am ehesten gerecht werden; sie sind Ich-formuliert und spiegeln eigene Entscheidungskraft wider.

3.3 Hypothesen

Bezüglich der Kerntheorie werden folgende Hypothesen aufgestellt:

1. Bildung der Eltern und Bildung des Befragten beeinflussen die soziale Schicht des Befragten, d. h. je höher das Bildungsniveau im Elternhaus, desto höher das eigene Bildungsniveau und desto höher die soziale Schicht des Befragten (vgl. u. a. Duncan/Featherman/Duncan 1972; Reiss 1961).
2. Je höher die Bildung und die soziale Schicht des Befragten, desto positiver die Einstellung zu Gesellschaft und Staat und desto positiver die Einschätzung seiner persönlichen Situation (vgl. Schuessler 1982: 73-87).

Bezüglich der Kerntheorie und der Methodentheorie werden folgende Hypothesen aufgestellt:

3. Der Einfluß der situationalen SD-Tendenz vermindert die Validität der Einstellungskonstrukte; und dies mehr bei Konstrukt „persönliche Situation“ als bei Konstrukt „Einstellung zu Gesellschaft und Staat“, da bei hoher Anzahl an Ich-formulierten Items im Konstrukt „persönliche Situation“ ein hoher Verzerrungsgrad bezüglich sozialer Erwünschtheit zu erwarten ist (vgl. Schuessler 1982: 114-122).
4. Der Einfluß der kulturellen SD-Tendenz soll einen Teil der Varianz in den Einstellungskonstrukten (auf Konstruktebene) erklären, da sich gezeigt hat, daß die sozialisierte „approval“-Neigung schon früh die Meinungsbildung beeinflusst und damit Teil der „wahren“ Einstellung des Befragten wird (vgl. Bradburn/Sudman 1979: 88ff; zur Sozialisierung von „approval“-Neigungen vgl. Allaman/Joyce/Crandall 1972).
5. Je stärker die interne Kontrollerwartung ist, desto weniger werden Neigungen zu kultureller und situationaler Erwünschtheit ausgeprägt sein. Die Beziehungen zwischen sozialer Schicht und den Erwünschtheitstendenzen sollen nach dem zugrundegelegten Theorieansatz über die Spezifikation der Erwartung des Befragten (interne Kontrollerwartung) erklärbar

sein. Denn erst wenn nach bestimmten kognitiven Voraussetzungen eine Erwartungshaltung in Verbindung mit einer Werthaltung (die hier nicht operationalisiert werden konnte) bezogen auf eine mögliche Reaktion besteht, wird Antwortverhalten (z. B. bezüglich eines Skalenwertes) gezeigt (vgl. Schmidt 1977: 100; vgl. auch Abb. 1).

6. Die Zusammenhänge zwischen unabhängigen und abhängigen Variablen der Kerntheorie werden ohne Berücksichtigung methodentheoretischer Konstrukte und bei Vorhandensein erwünschter Antworttendenzen überschätzt (vgl. Gollmann-Reinecke 1981: 13-19).

4. Die empirische Analyse

4.1 Kerntheoretisches Kausalmodell

Die ersten beiden Hypothesen aus Abschnitt 3.3 sind durch ein ausschließlich auf die Kerntheorie bezogenes Kausalmodell überprüft worden (Modell 1).

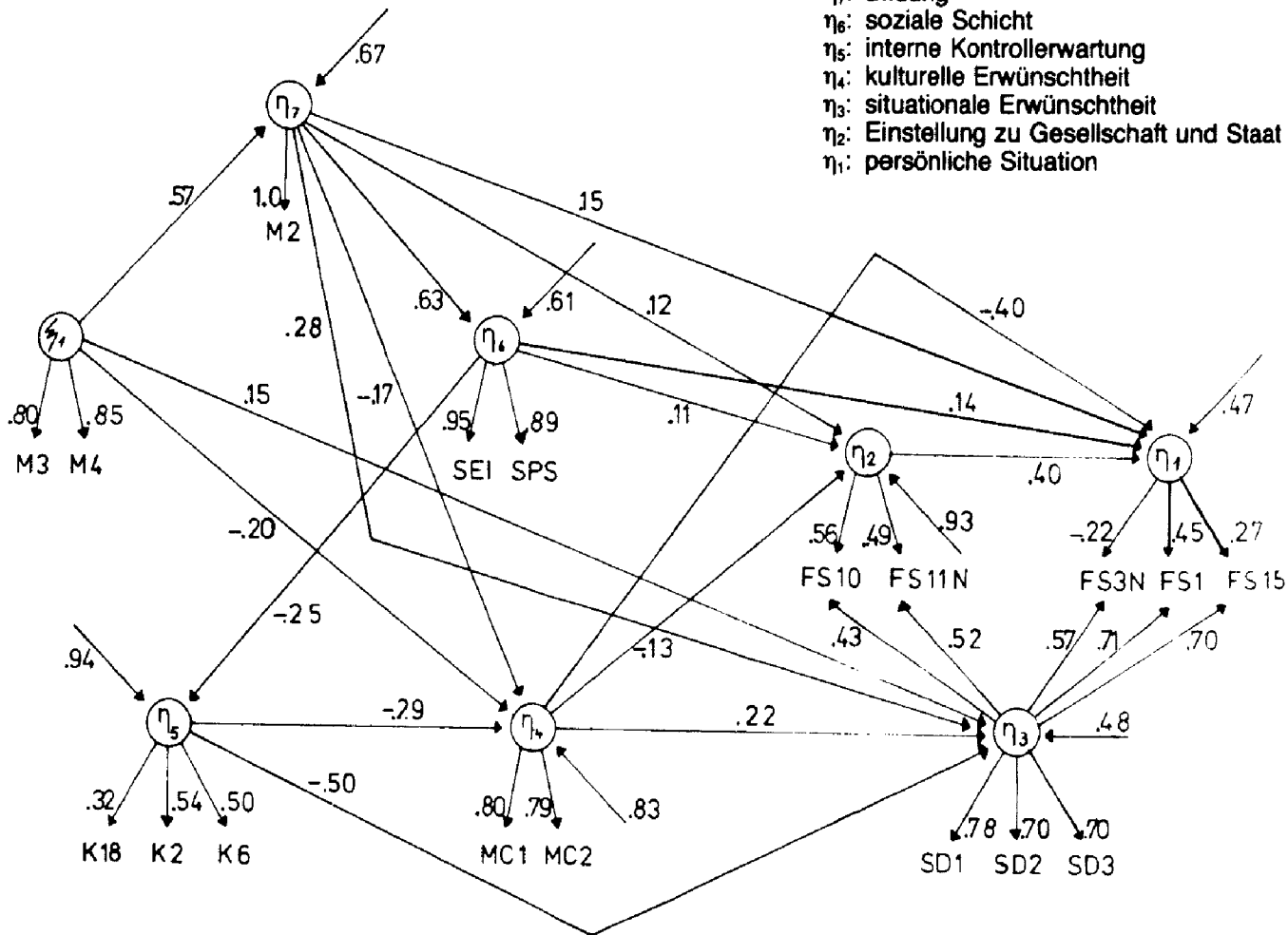
Die Pfadkoeffizienten bestätigen zum größten Teil die aufgestellten Postulate, wenn auch geringer als vermutet. So wird soziale Schicht fast ausschließlich über die Bildungsvariable erklärt, was vielleicht mit den – im Gegensatz zu europäischen Verhältnissen – weniger traditionell verankerten schichtspezifischen Berufsstrukturen zu begründen ist. Einstellung zu Gesellschaft und Staat steht mit Einschätzungen zur persönlichen Situation im gleichsinnigen Verhältnis ($\beta = .65$).

Die Validitätskoeffizienten der Indikatoren haben akzeptable Werte. Nur die Skala FS3N weist eine deutlich geringere Ladung auf. Dies kann insofern vernachlässigt werden, da hier weniger die Größe als vielmehr die Veränderung der Ladungskoeffizienten bezüglich η_1 und η_2 bei Einführung methodentheoretischer Konstrukte verdeutlicht werden soll. Der niedrige Quotient aus χ^2 -Wert und Freiheitsgraden¹¹ ($\chi^2/df = 2,29$) deutet an, daß die postulierte Beziehungen gute Anpassungen zwischen modellimplizierten und empirischen Korrelationen erbringen; die höchste Abweichung in der S- $\hat{\Sigma}$ Matrix liegt bei .06.

¹¹ Da die inferenzstatistischen Voraussetzungen des Likelihood-Ratio-Tests selten erfüllt sind und der χ^2 -Wert mit der Samplegröße variiert, wird hier der Quotient von χ^2 -Wert und Freiheitsgraden als Testgröße angegeben; er sollte bei einer Samplegröße von 900 unter 5 liegen (Jagodzinski 1981: 182).

Modell 2: Kern- und methodentheoretisches Kausalmodell

- ξ_1 : Bildung Eltern
- η_7 : Bildung
- η_6 : soziale Schicht
- η_5 : interne Kontrollenerwartung
- η_4 : kulturelle Erwünschtheit
- η_3 : situationale Erwünschtheit
- η_2 : Einstellung zu Gesellschaft und Staat
- η_1 : persönliche Situation



Produkt von Valenzen und Erwartungen bezogen auf ein nutzenorientiertes Verhalten in einer kognizierten Situation. Die Erwartungskomponente ist in dem vorliegenden Modell durch das Konstrukt „interne Kontrollenerwartung“ spezifiziert worden und bestätigt auch hier die gestellten Erwartungen (5. Hypothese): zu den SD-RSs steht interne Kontrollenerwartung in negativer Beziehung, stärker zum situationalen als zum kulturellen Effekt. Eine generelle Schichtabhängigkeit der SD-RSs kann ebenfalls widerlegt werden (vgl. Phillips/Clancy 1970: 511). Eine Fixierung der Pfade zwischen η_6 und η_3 bzw. η_6 und η_4 auf 0 führte nicht zur Verschlechterung der Modellanpassung ($\chi^2/df = 2,92$); die höchste Abweichung in der S- Σ Matrix liegt bei .09.

Ein Vergleich der Koeffizienten beider Modelle auf Konstruktebene verdeutlicht allerdings Widersprüchlichkeiten. Während sich die Betas (β_{72} , β_{62}) auf das Konstrukt η_2 (Einstellung zu Gesellschaft und Staat) erwartungsgemäß verringern (vgl. Hypothese 6), bleiben die Betas (β_{71} , β_{61}) auf das Konstrukt η_1 (persönliche Situation) relativ stabil,

vergrößern sich sogar ein wenig. Die von LISREL durchgeführte Minderungskorrektur (correction for attenuation) gewährt eine Stabilität der Schätzungen auf Konstruktebene (soweit multiple Indikatoren vorliegen) trotz veränderter Ladungskoeffizienten (vgl. Graff/Schmidt 1983: 11; Schmidt 1983: 144). Die Korrektur wirkt sich nach den vorliegenden Ergebnissen aber nur für die Koeffizienten bezüglich des Konstruktes η_1 aus, nicht aber bezüglich des Konstruktes η_2 .

Folgende Erklärung scheint hierfür plausibel. Der Grad der Überschätzung inhaltlicher Zusammenhänge wird aufgefangen über die Koeffizienten β_{62} , β_{72} sowie β_{21} . Die stärkste Überschätzung betrifft dabei β_{21} , da hier ein Teil methodischer Varianz direkt über das Konstrukt η_3 (situationale Erwünschtheit) herausgezogen wird. Die folgende Effektzerlegung bestätigt diese Vermutungen.

Tabelle 5 verdeutlicht, daß erst unter Hinzunahme der indirekten kausalen Effekte zwischen den „unabhängigen“ Konstrukten und η_1 die Überschätzung der Kausalbeziehungen in Modell 1 aufgezeigt werden kann. Obwohl die Betas auf η_1 in

Tabelle 5 Effektzerlegung zwischen unabhängigen Variablen und η_1 und η_2

		Bildung Eltern	Bildung	soziale Schicht	Differenz zwischen den totalen Effekten der Modelle 1 und 2		
Modell 1	D	–	.29	.20			
	I	.17	.13	–			
	T	.17	.42	.20			
η_2	D	–	.12	.11			
	I	.14	.06	–.01			
	T	.14	.18	.10	–.03	–.24	–.10
Modell 1	D	.15	.10	.12			
	I	.25	.35	.13			
	T	.40	.45	.25			
η_1	D	–	.15	.14			
	I	.30	.14	.01			
	T	.30	.39	.15	–.10	–.06	–.10

D \triangleq direkter kausaler Effekt, I \triangleq indirekter kausaler Effekt, T \triangleq totaler kausaler Effekt

Modell 2 relative Stabilität aufweisen, sind in Modell 1 die indirekten kausalen Effekte zwischen η_1 und η_7 (Bildung) und (soziale Schicht) durchweg höher als in Modell 2. Folglich sind die totalen kausalen Effekte in Modell 2 auch geringer. Für das Konstrukt η_2 gilt dies ebenso, doch sind hier schon die direkten kausalen Effekte in Modell 2 geringer als in Modell 1.

Insgesamt bedeutet dies: eine Betrachtung nur der direkten kausalen Effekte in komplexen Kausalmodellen und eine Vernachlässigung der von LISREL durchgeführten Minderungskorrektur kann zu voreiligen Schlüssen bezüglich der Hypothesenverifikation bzw. -falsifikation führen. Unter bestimmten Bedingungen wird erst über eine Effektzerlegung die Relevanz der instrumententheoretischen Konstrukte für die inhaltlichen Zusammenhänge der Kerntheorie deutlich, worauf dann erst entschieden werden kann, ob Verzerrungen in den Einstellungssitems vorliegen oder nicht.

5. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Die vorliegende Untersuchung hat gezeigt, daß das Auftreten von Erwünschtheitshandlungen in Sekundärkontaktsituationen von derart grundlegender Bedeutung für die praktische empirische Sozialforschung ist, daß deren Vernachlässigung in empirischen Erhebungen durch Befragung kaum weiter gerechtfertigt werden kann.

Der Versuch, ein inhaltliches Kausalmodell einer empirischen Kritik zu unterziehen, gleichzeitig bestimmte in der Befragungssituation auftretende Verzerrungseffekte (Response Sets) zu kontrollieren und damit Antwortverhalten der Respondenten zu erklären, hat sich als durchführbar und fruchtbar erwiesen. Wenn auch die Spezifikation der instrumententheoretischen Konstrukte vielfach unbefriedigend blieb und zumeist an den sekundäranalytischen Voraussetzungen scheiterte, gab der gewählte individuell-handlungstheoretische Ansatz die ersten Anhaltspunkte, inhaltliche Messungen trotz „sozialer Erwünschtheit“ zu analysieren und Kausalzusammenhänge auf ihre „wahren“ Größen hin zu überprüfen.

Die herkömmlichen Erhebungstechniken der empirischen Sozialforschung sind bisher unter dem Primat der approximativen Ermittlung „wahrer“, artefaktfreier Untersuchungsergebnisse entwickelt worden. Die Unmöglichkeit unverzerrter Messungen ist in dieser Arbeit nicht nur – wie bisher – theoretisch (z. B. bei Esser 1977), sondern auch empirisch nachgewiesen worden. Damit sei der Wert von herkömmlichen Techniken zur Fehlervermeidung wie Interviewertrainings nicht angezweifelt. Dennoch (oder gerade wegen der begrenzten Fähigkeit dieser Techniken, dem Artefaktproblem gerecht zu werden) werden die Aufnahme von Indikatoren zur Messung von Antwortverhalten, Erwartungshaltungen und Valenzbe-

stimmungen auf Befragtenseite wie auch die gründliche Evaluation des Interviewerverhaltens für eine sinnvolle Weiterentwicklung methodologischer Forschungsfragen entscheidende Komponenten sein. So soll der hier entwickelte Erklärungsansatz als Beitrag für eine Schwerpunktverlagerung innerhalb der Vorgehensweise im empirischen Forschungsprozeß und in der Anwendung von Sozialtechnologien verstanden werden. Eigenständige, sich mit der Artefaktproblematik auseinandersetzende Forschungsansätze werden die bestehenden Probleme differenzierter und ausführlicher angehen können. Zu diesen noch ungelösten Problemen zählen u. a.:

- Eine (faktorenanalytisch) saubere Trennung von inhaltlichen und methodischen (für die Instrumententheorie geeigneten) Indikatoren.
- Eine differenzierte und vollständige Erhebung der Interviewermerkmale (wahrnehmbar versus nicht wahrnehmbar) und der Interviewererwartungen (jeweils vor und nach Durchführung der Interviews).
- Die Konstruktion eines weit gefächerten Kanons an Herkunfts- und Sozialisationsvariablen, Kognitions- und Motivationsvariablen usw..
- Eine Erhebung des individuellen Netzwerkes jedes Befragten (vgl. Schmidt/Wolf 1983) als Ergänzung der üblichen standarddemographischen Variablen und als relevante Faktoren zur Überprüfung der Konsistenz der Indikatoren sowie der Kerntheorie.

Die soziologisch-methodologische Forschung muß sich bewußt sein, daß die immer auftretenden und unvermeidlichen Meß- und Operationalisierungsprobleme gerade in den Sozialwissenschaften differenzierte Forschungsstrategien erfordern, die mit den entwickelten theoretischen Voraussetzungen und den mittlerweile spezialisierten statistischen Analyseverfahren allerdings auch zu bewältigen sind.

Literatur

Allaman, J. D./C. S. Joyce/V. C. Crandall, 1972: The Antecedents of Social Desirability Response Tendencies of Children and Young Adults. *Child Development* 43: 1135-1160.

Atkinson, J. W./N. T. Feather, 1966: A Theory of Achievement Motivation. New York.

Atteslander, P./H. O. Kneubühler, 1975: Verzerrungen im Interview, Opladen: Westdeutscher Verlag.

Blalock, H. M., 1969: Multiple Indicators and the Causal Approach to Measurement Error. *AJS* 75: 264-272.

Bradburn, N. M./S. Sudman and Associates, 1979: Im-

proving Interview Method and Questionnaire Design: Response Effects to Threatening Questions in Survey Research. San Francisco: Jossey-Bass.

Cannell, C. F./R. L. Kahn 1968: Interviewing. S. 526-595 in: G. Lindzey/E. Aronson (ed.), *Handbook of Social Psychology*, Vol. 2, Massachusetts.

Costner, H. L., 1969: Theory, Deduction and Rules of Correspondence. *AJS* 75: 245-263.

Cronbach, L. J., 1946: Response Sets and Test Validity. *Educational and Psychological Measurement* 6: 475-494.

Crowne, D. P./D. Marlowe 1960: A new Scale of Social Desirability independent of Psychopathology. *Journal of Consulting Psychology* 24: 349-354.

Duncan, O. D./D. L. Featherman/B. Duncan 1972: Socioeconomic Background and Achievement, New York: Academic.

Edwards, A. L., 1957: The Social Desirability Variable in Personality Assessment and Research, New York.

Erbslöh, E./G. Wiendick, 1974: Der Interviewer. S. 83-106 in: Koolwijk, J. van/ M. Wieken-Mayser (Hrsg.), *Techniken der empirischen Sozialforschung*, Band 4, Erhebungsmethoden: Die Befragung, München: Oldenbourg.

Esser, H., 1974: Der Befragte. S. 107-145 in: Koolwijk, J. van/M. Wieken-Mayser (Hrsg.), *Techniken der empirischen Sozialforschung*, Band 4, Erhebungsmethoden: Die Befragung, München: Oldenbourg.

Esser, H., 1975: Soziale Regelmäßigkeiten des Befragtenverhaltens, Meisenheim am Glan: Hain.

Esser, H., 1977: Response Set - Methodische Problematik und soziologische Interpretation, *ZfS* 6: 253-263.

Esser, H., 1981: Forschungsreaktion als soziale Handlung: Zur Erklärung und Behandlung systematischer Meßfehler bei der reaktiven Datenerhebung, in: M. Brenner (Hrsg.), *Die Sozialpsychologie sozialwissenschaftlicher Methoden*, Bern.

Esser, H., 1983a: Determinanten des Interviewer- und Befragtenverhaltens: Probleme der theoretischen Erklärung und empirischen Untersuchung von Interviewereffekten. Erscheint in: K. U. Mayer/P. Schmidt (Hrsg.), *Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften - Beiträge zu methodischen Problemen des ALLBUS 1980*. Frankfurt: Campus.

Esser, H., 1983b: Studienbrief „Fehler bei der Datenerhebung“, Kurseinheit 4: „Meßfehler in Kausalmodellen“. Essen.

Gollmann, H./J. Reinecke, 1981: Zustimmungstendenz als „theoretisches Konstrukt“: Zur Erklärung und analytischen Kontrolle von Fehlern bei der Datenerhebung. Duisburg: unveröffentlichtes Manuskript.

Graff, J./P. Schmidt, 1982: A General Model for Decomposition of Effects. S. 131-148 in: K. G. Jöreskog/H. Wold (ed.), *Systems under indirect observation: Causality, Structure and Prediction*. Amsterdam: North-Holland.

Graff, J./P. Schmidt, 1983: Structural Equation Models for Qualitative Observed Variables. Erscheint in: P. Nijkamp (ed.), *Measuring the Unmeasurable*. Den Haag. (im Druck).

- Hermann, D., 1983: Die Priorität von Einstellungen und Verzerrungen im Interview. Eine Methodenuntersuchung anhand der Daten der Allgemeinen Bevölkerungsumfrage 1980. *ZfS* 3: 242–252.
- Holm, K., 1974: Theorie der Frage. *KZfSS* 26: 91–114.
- Hyman, H. H., 1944: Do they tell the Truth? *POQ* 8: 557–559.
- Hyman, H. H., et al., 1954: *Interviewing in Social Research*, Chicago: University Press.
- Jackson, D. N., 1967: *Personality Research Form Manual*, New York: Research Psychologists Press.
- Jackson, D. N./S. Messick, 1958: Content and Style in Personality Assessment. *Psychological Bulletin* 55: 243–252.
- Jagodzinski, W., 1981: Sozialstruktur, Wertorientierung und Parteibindung: Zur Problematik eines Sozialisationsmodells. *ZfS* 10: 170–191.
- Jöreskog, K. G./D. Sörbom, 1981: *LISREL V: Analysis of Linear Structural Relationships by Maximum Likelihood and Least Squares Methods*, Uppsala: Research Report 81/8.
- Kaufmann-Mall, K., 1981: Grundzüge einer kognitiv-hedonistischen Theorie menschlichen Verhaltens. S. 123–189 in: H. Lenk (Hrsg.), *Handlungstheorien – interdisziplinär*, Band 3, 1. Halbband, München: Fink.
- Newton, R. R./D. Prenskey/K. Schuessler, 1982: Form Effect in the Measurement of Feeling States. *Social Science Research* 11: 301–217.
- Opp, K. D./P. Schmidt, 1976: *Einführung in die Mehrvariablenanalyse*, Reinbek: Rowohlt.
- Phillips, D. L., 1973: *Abandoning Method*, London: Jossey-Bass.
- Phillips, D. L., 1971: *Knowledge from What?* Chicago.
- Phillips, D. L./K. J. Clancy 1970: Response Biases in Field Studies of Mental Illness. *ASR* 35: 503–515.
- Reiss, A. J., 1961: *Occupations and Social Status*, New York.
- Rotter, J. B./J. E. Chance/E. J. Phares, 1972: *Applications of a Social Learning Theory of Personality*, New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Scheuch, E. K., 1973: Das Interview in der Sozialforschung. S. 66–190 in: R. König (Hrsg.), *Handbuch der empirischen Sozialforschung*, Band 2, Stuttgart: Enke.
- Schmidt, Peter, 1977: *Zur praktischen Anwendung von Theorien: Grundlagenprobleme und Anwendung auf die Hochschuldidaktik*. Mannheim: Inaugural-Dissertation.
- Schmidt, P., 1983: LISREL V – Ein Programm zur Analyse komplexer Kausalstrukturen bei experimentellen und nicht-experimentellen Forschungsdesigns. S. 103–153 in: H. Wilke (Hrsg.), *Statistik-Software in der Sozialforschung*. Berlin: Quorum.
- Schmidt, P./G. Wolf, 1983: Sozialstrukturelle und individuelle Determinanten von subjektiver Schichtidentifikation und politischen Einstellungen. S. 267–314 in: K. U. Mayer/P. Schmidt, *Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften – Beiträge zu methodischen Problemen des ALLBUS 1980*. Frankfurt: Campus.
- Schuman, H./S. Presser, 1981: *Questions and Answers in Attitude Surveys*. New York: Academic Press.
- Schuessler, K., 1982: *Measuring Social Life Feelings*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Schuessler, K./T. Davies/D. Prenskey, 1978: *Direction-of-Wording Effects in Attitude-Feeling Measures*, Bloomington: unveröffentlichtes Manuskript.
- Schuessler, K./L. Freshnock, 1978: *Measuring Attitudes Toward Self and Others in Society: State of the Art*. *Social Forces* 56: 1228–1244.
- Schuessler, K./D. Hittle/J. Cardascia, 1978: *Measuring Responding Desirably with Attitude-Opinion Items*. *Social Psychology* 41: 224–235.
- Schuessler, K./M. Wallace, 1979: *Components in Communality of Mental Attitude Items*. *Sociological Focus*, 12: 247–261.
- Sudman, S./N. M. Bradburn, 1974: *Response Effects in Surveys*. Chicago: Aldine.
- Wagner, A., 1981: *Sozialstrukturelle Determinanten der Kontrollerwartung*, Mannheim: Diplomarbeit.
- Weede, E./W. Jagodzinski, 1977: *Einführung in die konfirmatorische Faktorenanalyse*. *ZfS* 6: 315–333.