
Interviewereffekte und soziale Erwünschtheit: Theorie, Modell und empirische Ergebnisse*

Jost Reinecke (Münster)

Zusammenfassung

Das Problem von Reaktivität in der Interviewsituation ist ein zentrales Problem für die empirische Sozialforschung. Verschiedene theoretische Ansätze haben versucht, die Verhaltensprozesse während des Interviewverlaufs zu thematisieren und in ein instrumententheoretisches Konzept zu integrieren.

In diesem Beitrag soll, anknüpfend an wert-erwartungstheoretische Ansätze, versucht werden, die Relevanz instrumententheoretischer Konzepte auch empirisch hervorzuheben. Dabei wird der Schwerpunkt auf den empirischen Nachweis situationsbezogener Verzerrungseinflüsse (Bedürfnis nach sozialer Anerkennung und Interviewereinstellungen) gelegt. Die empirische Überprüfung erfolgt mit Hilfe eines nach inhaltlichen Gesichtspunkten konzipierten Kausalmodells und Daten einer speziell dafür angelegten Untersuchung. Der multiple Gruppenvergleich dieses Kausalmodells zeigt, daß Interviewereinflüsse nach unterschiedlichen Situationsbedingungen, die über das Bedürfnis nach sozialer Anerkennung spezifiziert werden, ermittelt werden können. Die Identifikation und Erklärung von Verzerrungseinflüssen in der Interviewsituation wird durch instrumententheoretische Konzepte daher nicht nur theoretisch, sondern auch empirisch möglich.

1. Überblick

Bis heute wird in der empirischen Sozialforschung überwiegend davon ausgegangen, daß mit den zur Verfügung stehenden Erhebungsinstrumenten und entsprechend trainierten Interviewerstäben eine "Standardisierung" von Befragungssituationen erreicht werden könnte, die "zuverlässige" und "gültige" Ergebnisse liefern.¹

Nach der klassischen Testtheorie (vgl. Carmines/Zeller, 1979) können Untersuchungsergebnisse durch unsystematische und systematische Meßfehler beeinträchtigt werden. Die Probleme von unsystematischen Meßfehlern können durch die Verwendung von multiplen Indikatorenmodellen (vgl. Costner, 1969; Blalock, 1969; Blalock, 1985) bei der Überprüfung theoretischer Konzepte als gelöst angesehen werden. Methodologisch ausgerichtete

Forschungsarbeiten zeigen demgegenüber, daß systematische Meßfehler hervorgerufen durch Interviewer, Fragen und Kontext (vgl. jeweils Hyman et al., 1954; Bradburn/Sudman, 1979) bei befragten Personen ein Antwortverhalten provozieren (und ein dementsprechendes Interviewergebnis produzieren), das von "wahren" Meinungen und Einstellungen über die jeweiligen abgefragten Inhalte abweicht (vgl. Sudman/Bradburn, 1974; Esser, 1975).

Welche Konsequenzen hat die methodologische Forschung daraus gezogen? Die empirische Handhabung systematischer Meßfehler kann durch die Berücksichtigung von Interviewervariablen, Skalen zur Messung sozialer Erwünschtheit u. ä. erfolgen. Die schrittweise Entwicklung einer Instrumententheorie oder einer Theorie der Befragung scheint damit möglich zu werden. Die folgende Arbeit soll die Handhabung von systematischen Meßfehlern aufzeigen und Entwicklungsmöglichkeiten einer Instrumententheorie verdeutlichen. Hierbei geht es um folgende zentrale Punkte:

- 1) Wie kann ein wert-erwartungstheoretischer Ansatz für die Entwicklung einer Instrumententheorie angewendet werden?
- 2) Welche Möglichkeiten gibt es, einen empirischen Test der Instrumententheorie vorzunehmen? ²

2. Problemstellung und Untersuchungsansatz

Messungen in psychologischen Testsituationen oder sozialwissenschaftlichen Umfragen sind nie fehlerfrei. Die Vorstellung, daß gemessene Daten auch gleichzeitig "wahre" Werte implizieren (ähnlich der Vorstellung im Behaviorismus, daß overttes Verhalten mit "wahrem" Verhalten gleichzusetzen sei), kann für die wissenschaftliche Praxis als empirisch widerlegt angesehen werden.

Auf die Einsicht der Unvermeidlichkeit von Reaktivität im Datenerhebungsprozeß gab es unterschiedliche Reaktionen:

- 1) Da Wissen über soziales Verhalten abhängig sei von den Untersuchungsmethoden und diese Untersuchungsmethoden wiederum abhängig seien von sozialem Verhalten, bewege sich die empirische Sozialforschung in einem Teufelskreis (zum "vicious circle", vgl. Phillips, 1973: 78). Nach Phillips ist das Aufgeben methodischer Vorgehensweisen der einzige Ausweg aus dem Forschungsdilemma.
- 2) Es seien Untersuchungssituationen zu schaffen, die den Einsatz von "nicht-reaktiven" Messungen erlauben (vgl. Webb u. a., 1975). Der Einsatz dieser Meßverfahren impliziere den Ausschluß von Rückwirkungen der Erhebung auf die Reaktion der untersuchten Personen.

Demgegenüber wird hier die Strategie einer analytischen Behandlung von Reaktivität im Datenerhebungsprozeß vorgeschlagen:

- 3) Reaktivität ist auf theoretischer Grundlage in simultane Modelle von inhaltlichen Theorie- und Korrespondenzhypothesen einzubeziehen und neben "korrektem Verhalten" als Spezialfall einer allgemeinen Erklärung des Verhaltens bei der Datenerhebung deduktiv abzuleiten. Instrumententheorien sind als Standards zu entwickeln, die in unterschiedlichen Anwendungsbereichen die Meßinstrumente einer theoretischen und einer empirischen Analyse unterziehen sollen.

Empirische Analysen (Herrmann, 1983; Reinecke, 1985; Herrmann/Streng, 1986) haben gezeigt, daß zwar Reaktivität als Konstrukt operationalisiert und in inhaltlich spezifizierte Kausalmodelle eingebaut werden kann (und somit einen Teil der Varianz in den inhaltlichen Variablen erklären); es bleibt aber die Frage ungeklärt, unter welchen Situationsbedingungen Verzerrungseffekte auftreten und ob jeder Verzerrungseffekt als systematische Abweichung vom "wahren" Wert zu interpretieren ist. Da es unmöglich ist, alle möglichen Verzerrungs-

effekte zu kontrollieren, soll die folgende Analyse auf die Wirkung von Interviewereffekten³ und auf sozial erwünschte Antwortreaktionen⁴ durch den Befragten beschränkt werden.

Im folgenden soll gezeigt werden, welche nutzenorientierten theoretischen Ansätze es für die Erklärung von Verhalten in der Interviewsituation gibt und welche Bedingungen vorhanden sein müssen, damit Verzerrungseffekte überhaupt relevant werden.

Nach der Erörterung von Modellierungs- und Überprüfungsmöglichkeiten der hier vorgestellten Ansätze soll – nach inhaltlichen Überlegungen – ein sogenanntes kerntheoretisches Kausalmodell konzeptualisiert werden, das verzerrungsanfällige Konstrukte (hier: ethnozentristische Einstellungen zu ausländischen Arbeitnehmern) enthält. Die Relevanz von Verzerrungseffekten unter bestimmten Situationsbedingungen wird dann mit Hilfe eines multiplen Gruppenvergleichs (zur Technik vgl. Jöreskog/Sörbom, 1986) analysiert.

3. Verhalten in der Interviewsituation als "rationales Handeln"

Verschiedene Autoren (Phillips, 1973; Holm, 1974; Atteslander/Kneubühler, 1975; Esser, 1975) haben, wenn auch mit unterschiedlichen Schlußfolgerungen, in ihren jeweiligen Ansätzen festgestellt, daß das Interview ein sozialer Prozeß mit interessengeleitetem Handeln ist. Innerhalb der Sozialpsychologie ist die Bedeutung von Antwortverhalten als "instrumental response" (Atkinson/Feather, 1966: 355), das durch Motive, Werte und Erwartungen bestimmt wird, hervorgehoben worden. Auch in der interaktionistischen Kritik an den Erhebungsmethoden der "normativ" ausgerichteten empirischen Sozialforschung wurde die Forderung nach einer "Theorie sozialer Interaktion" laut (vgl. Cicourel, 1971: 148).

Im weiteren wird die Strategie der Entwicklung von Instrumententheorien kurz dargestellt, wobei die kognitive Handlungstheorie und die kognitiv-hedonistische Verhaltenstheorie hervorgehoben werden sollen.

3.1 Kognitiv-hedonistische Verhaltenstheorie

Die kognitiv-hedonistische Theorie versteht sich als eine integrative Theorie. Die Integration bezieht sich auf eine Rekonstruktion älterer Verhaltenstheorien, so daß sie füreinander kritisierbar werden. Vorgegebenes wird verändert und Neues behauptet, um eine höhere Präzision – verbunden mit empirischer Überprüfbarkeit und Kritisierbarkeit – zu erreichen (vgl. Kaufmann-Mall, 1981: 127). Die Theorie geht davon aus, daß die Aktivitäten eines Organismus nur dann und nur soweit einer Person als Verursacher zugeschrieben werden, falls und soweit die Situation der Person einen Spielraum läßt. Diese Situation wird dann als eine Entscheidungssituation bezeichnet, deren Ergebnis zu Verhalten führt (vgl. Kaufmann-Mall, 1981: 133). Der Begriff Verhalten wird durch vier Klassen von Verhaltensweisen operationalisiert (Kaufmann-Mall, 1981: 134; Schmidt, 1977: 98-99):

- 1) *Handlung*: beobachtbares Verhalten, welches die Einschaltung der Motorik und die Einwirkung auf die Umwelt impliziert.
- 2) *Kognition*: Wahrnehmungen und Vorstellungen mit vorhergehenden oder anschließenden Inferenzen, Attribuierungen 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.

Von Kaufmann-Mall werden für das Auftreten von Verhalten bzw. Handlungen folgende Hypothesen 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: 133):

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

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):

$$W(H_i) = \beta(E_{K_{H_i S_j}} V_{a_K})$$

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:

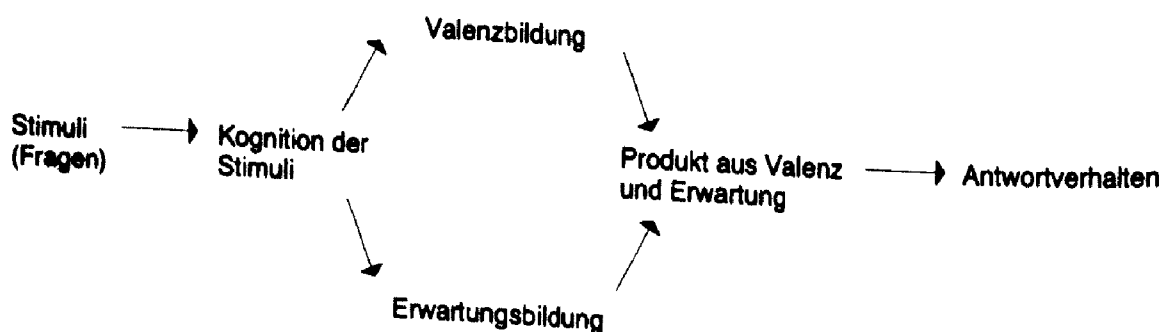
H2a: Der Produktwert (Relevanz) aus Erwartungen und Valenzen spiegelt die maximale Handlung im Vergleich zu anderen alternativen Handlungen wider (Kaufmann-Mall, 1981: 138):

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

Das Produkt aus Kognition, Erwartung und Valenz kann bezüglich verschiedener Entscheidungsalternativen unterschiedlich hoch sein; beim Antwortverhalten wird der Skalenswert oder die Antwortalternative gewählt, für den bzw. die das Produkt den höchsten Wert annimmt (vgl. Schmidt, 1977: 100 und Abb. 1). Eine Antwort bzw. eine Reaktion gilt dann als vom "wahren" Wert abweichend, wenn:

- 1) eine Frage vom Befragten mißverstanden wird,
- 2) eine "wahre" Antwort mit hohen negativen Sanktionserwartungen verbunden ist, und
- 3) die Beantwortung einer Frage dem Befragten irrelevant erscheint.

Abb. 1: Ablauf des Meßprozesses nach der kognitiv-hedonistischen Theorie



Das Antwortverhalten kann vom "wahren" Wert abweichen, wenn nur eine der o. a. Bedingungen erfüllt ist. Das falsche Verständnis einer Frage ist im Sinne der kognitiv-hedonistischen Theorie eine falsche Kognition. Sanktionserwartungen können die Produktbildung von Erwartung und Valenz so beeinflussen, daß das gezeigte Antwortverhalten in Richtung sozialer Erwünschtheit verzerrt ist. Die Irrelevanz einer Frage bedeutet für das o. a. Postulat (Hypothese 2a) einen gegen Null strebenden Produktwert (vgl. Abb. 1).

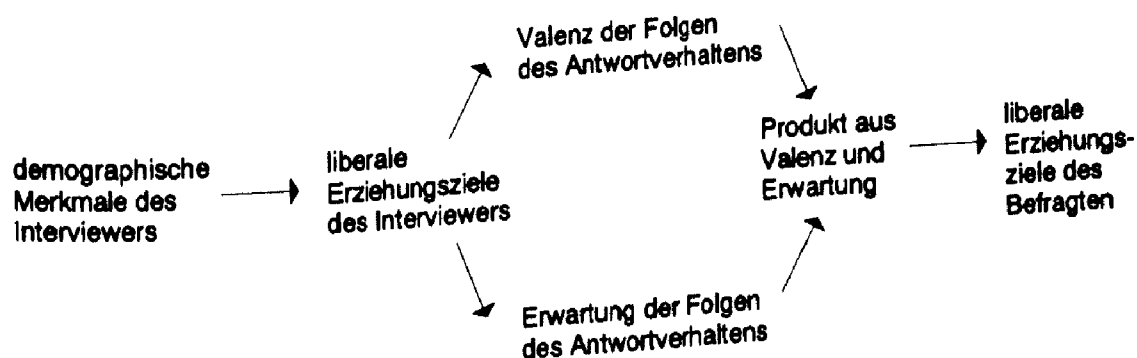
In der hier dargestellten Form bilden die theoretischen Postulate der kognitiv-hedonistischen Theorie nicht mehr als eine heuristische Orientierung. Konkrete Hypothesen über die Wirkungen von Merkmalen der Interviewsituation müssen daher aus der kognitiv-hedonistischen Theorie abgeleitet werden.

Schanz/Schmidt (1984) versuchten sekundäranalytisch das Modell der kognitiv-hedonistischen Theorie auf die Überprüfung von Interviewereffekten in der allgemeinen Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften (ALLBUS) des Jahres 1980 anzuwenden. Anhand des Konstruktes "liberale Erziehungsziele" wurde versucht, Merkmale des Interviewers mit dem Vokabular der kognitiv-hedonistischen Theorie durch Explikation entsprechender Hypothesen zu verbinden (vgl. Schanz/Schmidt, 1984: 81). Nach ihrem Modell (vgl. Abb. 2) wird davon ausgegangen, daß sich der Befragte auf Grund sichtbarer Merkmale des Interviewers implizite Annahmen über den Interviewer gemacht hat, wenn die Frage nach den Erziehungszielen gestellt wird. Desweiteren wird in dem Modell angenommen, daß der Befragte um so mehr Anerkennung und Bestätigung vom Interviewer erwartet, je mehr Ähnlichkeit er mit der vom Interviewer wahrgenommenen Einstellung äußert.

Da Valenzen, Erwartungen und die sichtbaren Merkmale des Interviewers nicht erfaßt wurden, konnten nur die indirekten Effekte von den demographischen Merkmalen und den Einstellungen der Interviewer (liberale Erziehungsziele) auf das Antwortverhalten der Befragten (liberale Erziehungsziele) empirisch untersucht werden. Ohne auf die empirischen Ergebnisse hier im einzelnen einzugehen, konnte mit der multivariaten Prüfung des Modells der Einfluß der Interviewereinstellung auf das Antwortverhalten der Befragten nachgewiesen werden (vgl. Schanz/Schmidt, 1984: 98). Die Autoren bieten hierfür zwei Erklärungen, die sie wegen unzureichenden oder fehlenden Messungen nicht weiter überprüfen konnten (Schanz/Schmidt, 1984: 106):

- 1) Die Beziehung zwischen Interviewereinstellung und Antwortverhalten existiert auf Grund eines dritten Konstruktes, nämlich der Tendenz, sozial erwünscht zu reagieren.
- 2) Die Erziehungsziele drücken im Vergleich zu anderen Variablen am stärksten sozial wünschbare Tatbestände aus, womit die Valenz der Folgen des Antwortverhaltens und die Erwartung des Befragten, positive Belohnungen zu erhalten, stark steigen.

Abb. 2: Ein operationalisiertes Modell der kognitiv-hedonistischen Theorie



3.2 Kognitive Handlungstheorie

Die kognitive Handlungstheorie hat sich aus motivationstheoretischen Konzepten (vgl. Atkinson/Birch, 1978), mentalistischen und lerntheoretischen Konzepten (vgl. Rotter et al., 1972) synthetisch herausgebildet. Verschiedene Autoren haben, unter Beibehaltung der zentralen theoretischen Überlegungen, die Korrespondenzhypothesen, d. h. die Zuordnung von theoretischen Konstrukten zu beobachtbaren Sachverhalten, reformuliert. Anschließend wurde diese reformulierte Theorie für die Erklärung verschiedener situationsspezifischer Verhaltensweisen benutzt, z. B. von Opp (1984) für die Erklärung von Protestverhalten und von Esser (1984) für die Erklärung von Interviewer- und Befragtenverhalten. Das Theoriekonzept kann folgendermaßen skizziert werden:

- A. Personen wählen in einer gegebenen Situation aus der Anzahl der wahrgenommenen Reaktionsmöglichkeiten diejenige aus, von der sie annehmen, daß sie am ehesten eine Situation mit dem relativ höchsten Nettotonutzen herbeiführt (Esser, 1984: 35). Zwei zentrale Annahmen werden getroffen (Esser, 1984: 36):
- 1) Personen verfolgen Ziele, und mit der Realisation dieser Ziele erwarten sie einen bestimmten Nutzen. Dies setzt voraus, daß Personen den Nutzen eines zu verwirklichenden Zieles einschätzen können. Dieser Aspekt wird als *Motivation* bezeichnet (vgl. den Begriff *Valenz* in der kognitiv-hedonistischen Theorie, Kap. 3.1).
 - 2) Personen verfügen über subjektive Erwartungen, mit welcher Wahrscheinlichkeit eine bestimmte Handlung zur Zielerreichung beiträgt. Dieser Aspekt wird als *Erwartung* bezeichnet.
- B. Personen nehmen die Beurteilung von Handlungsalternativen vor dem Hintergrund einer *Wahrnehmung der Situation* vor. Die Bedeutsamkeit der Situation wird nach kognitiven Komponenten ermittelt: *Relevanz*, *Transparenz* und *Isolation* (vgl. Esser, 1984: 38-39).
- 1) *Relevanz*: Situation *s* ist für einen Befragten bedeutsam (vgl. "importance" bei Ajzen/Fishbein, 1980: 58).
 - 2) *Transparenz*: Situation *s* ist für den Befragten klar und definiert.⁵ Er weiß, auf welche Weise er die *Kosten* einer Handlung minimieren und den Nutzen einer Handlung maximieren kann.
 - 3) *Isolation*: Situation *s* ist so beschaffen, daß in ihr nur zielbezogene und keine anderen (z.B. extern einfließende) Konsequenzen zu erwarten sind.⁶

Die "subjektive Nutzenerwartung" (Esser, 1984: 36) ergibt sich dann aus dem Produkt von Motivation und Erwartung. Da Handlungen nach Annahme 1 auf ein bestimmtes Ziel gerichtet sind, Nebenfolgen aber die Zielerreichung beeinträchtigen können, muß das Produkt nach *Zielen* und *Kosten* ausdifferenziert werden. Die gesamte Handlungstendenz HT für eine Handlung *i* in bezug auf Zielkonsequenzen *z* und Nebenfolgen *k* ergibt sich formalisiert als Produktsumme der ziel- und kostenbezogenen Motivation (M_z , M_k), der auf die Handlung *i* bezogenen Erwartungen für Ziel und Kosten (E_{zi} , E_{ki}) und dem Produkt aus Relevanz R_s und Transparenz T_s . Nach der o. a. Definition wird Isolation I_s dagegen nur auf der Kostenseite hinzugefügt (Esser, 1984: 39):

$$HT_i = [(M_z E_{zi})(R_s T_s)] + [(M_k E_{ki})(R_s T_s I_s)]$$

Welche Handlung der Befragte in einer gegebenen Situation wählt, hängt von dem Wert HT_i ab. Es wird davon ausgegangen, daß die Handlungsalternative mit dem größten Wert in HT_i gewählt wird.

3.3 Die Weiterentwicklung zu einer Wert-Erwartungstheorie über Befragtenverhalten (Instrumententheorie)

Nach den oben kurz skizzierten Ausführungen wird deutlich, daß die Theorieansätze das Verhalten des Befragten als Ergebnis einer nach Kosten-Nutzen-Abschätzungen erfolgten Entscheidung zwischen Handlungsalternativen erklären. Diese Entscheidung ist einerseits auf *personenorientierte* Präferenzen und Zielsetzungen begründbar, andererseits auch bestimmt durch *situationsorientierte* Perzeptionen und die damit verbundenen Risiken und Möglichkeiten.

Demnach ist das Antwortverhalten als das kombinierte Resultat der Einstellung (vgl. Esser, 1986) des Befragten und der in der Situation aktualisierten Erwartungen und Situationsdefinitionen zu betrachten. Auf diesem Hintergrund können Elemente der zitierten Theorieansätze in den Rahmen einer Wert-Erwartungstheorie über Befragtenverhalten untergebracht werden. Dies führt zu einer Verallgemeinerung und Präzisierung der vorgestellten Ansätze. Nach Esser (1986: 322) sind dann folgende Parameter für die Ausführung einer Handlung von Bedeutung:

- Zielsituationen und die Intensität ihrer Bewertung: $U_1, U_2 \dots U_j \dots U_n$
- In der Zielsituation vorgestellte Handlungsalternativen: $A_1, A_2 \dots A_i \dots A_n$
- Subjektive Erwartungen, daß Handlung A_i zum Ziel U_i führt: $p_{11} \dots p_{ij} \dots, p_{nn}$
- "Relevanz" bzw. Handlungstendenz zur Realisierung eines Zieles U_i : $p_{ij}U_i$

Ist die Erwartung p_{ij} in Form von subjektiven Wahrscheinlichkeiten für ein vorgestelltes Ziel (z. B. die Vorstellung über die Wirkung einer ethnozentristischen Einstellung) hoch oder ist die Bewertung U_j für ein vorgestelltes Ziel (z. B. die Motivation, ethnozentristische Einstellungen zu äußern) hoch, dann wird auch das Produkt $p_{ij}U_j$, die Relevanz der Handlung hoch sein.⁷ Für jede Handlung wird nun dieses Produkt gebildet. Die Produktbildung ist demnach nichts anderes als das Zurechtlegen möglicher Antwortalternativen. Nicht geklärt ist bis jetzt das Entscheidungskriterium, welche Handlung eine Person wählen soll. Dafür wird die Summe der nach Handlungen A_i unterschiedlichen Relevanzen gebildet, deren Ergebnis die subjektive Nutzenerwartung der Handlung i ist ("Subjective Expected Utility", im folgenden abgekürzt SEU):

$$\sum_{j=1}^n p_{ij}U_j = SEU_i$$

Für jede Handlungsalternative liegt eine subjektive Nutzenerwartung vor, so daß die Handlung mit der höchsten Nutzenerwartung und dem geringsten Kosteneinsatz ausgewählt werden kann. Nun findet die Produktbildung und Aufsummierung nicht nur nach den vorgegebenen Stimuli (Items, Fragen) statt, sondern auch nach Merkmalen der Interviewsituation, die variieren können.

Die Berücksichtigung der Variabilität von Situationen hat nun folgende Konsequenz: Statt eines Satzes von SEU-Werten für einen Satz von Handlungsalternativen gibt es k verschiedene Sätze von SEU-Werten. Dies setzt eine Typisierung der verschiedenen Situationen voraus, so daß der Akteur sie leicht identifizieren kann. Folgendes Beispiel kann für die Variabilität von Situationen genannt werden: Je nach Anwesenheitsmerkmalen der Interviewer (Geschlecht, Alter, etc.) variieren die Zielbewertungen und subjektiven Wahrscheinlichkeiten für bestimmte Reaktionen.

Ausgangspunkt für eine Wert*Erwartungstheorie der Befragung sind also einerseits relativ stabile Zielbewertungen, die durch Konditionierung und durch Zugehörigkeit zu sta-

bilen Milieus entstehen, und andererseits subjektive Wahrscheinlichkeiten, die auf "Alltagstheorien" und kurzfristige Situationswahrnehmungen bezogen sind.

Wie können nun Befragungssituationen so typisiert werden, daß die Bedingungen für valides und verzerrtes Antwortverhalten deutlich werden? Ausgangspunkt ist eine Befragungssituation, die durch Fragebogen, Frageinhalt und Antwortvorgaben und durch Situationsmerkmale (Interviewereigenschaften) identifizierbar ist. Weiterhin existieren die Handlungsalternativen A_i und A_j . Die Handlungsziele gliedern sich in drei Dimensionen (vgl. Esser, 1986: 325ff.):

- U_i : Bedeutung und Intensität der mit der Frage angezielten Einstellung (auch genannt personale Identität).⁸
- U_c : Bedeutung und Intensität von kulturellen Normen und der sozialen Anerkennung in einem Alltagsmilieu (auch genannt kulturelle Identität).
- U_s : Bedeutung und Intensität von situationaler sozialer Erwünschtheit (auch genannt situationale Identität).

Valide Antwortreaktionen sind nach Esser dann zu erwarten, wenn

- 1) die Bedeutung und Intensität der personalen Identität U_i in bezug auf die erfragte Einstellung vorhanden ist, und
- 2) die subjektive Erwartung p_{i_i} , daß eine bestimmte Handlungsalternative A_i mit der personalen Identität korrespondiert, besteht.

Daraus kann die Handlungstendenz für die *valide* Antwort gebildet werden:

$$\sum_{i=1}^A p_{i_i} U_i = SEU_i$$

Verzerrte Antwortreaktionen sind nach Esser dann zu erwarten, wenn

- 1) die Bedeutung und Intensität situationaler Bedürfnisse und Interessen U_s in bezug auf die erfragte Einstellung vorhanden ist, und
- 2) die subjektive Erwartung p_{s_j} , daß eine bestimmte Handlungsalternative A_j zu sozial erwünschten Konsequenzen führt, besteht.

Daraus kann die Handlungstendenz für die *verzerrte* Antwort gebildet werden:

$$\sum_{i=1}^A p_{s_j} U_s = SEU_j$$

Es sind demnach bestimmte Bedingungen notwendig, damit sozial erwünschte Antwortreaktionen überhaupt auftreten können. Dazu gehört die Identifizierbarkeit von Situationsmerkmalen (z. B. Interviewereigenschaften) und die Verbindung zwischen Situationsmerkmalen und Konsequenzenerwartungen.

Darüberhinaus ist nicht jede sozial erwünschte Antwortreaktion eine systematische Abweichung vom "wahren" Wert. Diese systematische Abweichung liegt erst dann vor, wenn eine Differenz zwischen den Handlungsalternativen A_i und A_j ermittelt werden kann. Inwieweit Möglichkeiten bestehen, solche Differenzen auch empirisch nachzuweisen bzw. nachweisbar zu machen, wird die Entwicklung eines Erklärungsmodells im folgenden Abschnitt zeigen.

3.4 Modellierungs- und Überprüfungsmöglichkeiten

Aus der kognitiven Handlungstheorie heraus wurden deduktive Modelle diskutiert, die Interviewer- und Befragtenverhalten einem kausalen Erklärungsprozeß unterziehen (vgl. Esser, 1984: 29ff.). Sechs Modellvariablen können zur Erklärung von Interviewereffekten und Antwortverhalten herangezogen und in einem Modell zueinander in Beziehung gesetzt werden:⁹

- 1) Die interne Struktur des Interviewers (einschließlich Nutzenfunktionen, Erwartungen, Einstellungen, etc., im folgenden abgekürzt IS).
- 2) Die interne Struktur des Befragten (einschließlich Nutzenfunktionen, Erwartungen, Einstellungen, etc., im folgenden abgekürzt IB).
- 3) Die Interviewermerkmale (im folgenden abgekürzt IM).
- 4) Die Beeinflussung des Befragten durch den Interviewer (im folgenden abgekürzt VB).
- 5) Das Antwortverhalten des Befragten (im folgenden abgekürzt AV).
- 6) Die Protokollierungshandlung des Interviewers (im folgenden abgekürzt VP).

Das in Abbildung 3 verdeutlichte Modell beinhaltet eine Erklärung der Protokollierungshandlung des Interviewers und eine Erklärung des Antwortverhaltens des Befragten über verschiedene Wege (Pfade):

- 1) als valide Antwort, gekennzeichnet durch das Produkt der Pfade a und f,
- 2) als Befragtenbeeinflussung, gekennzeichnet durch das Produkt der Pfade c, e und f,
- 3) als Codierung nach den Interviewererwartungen, gekennzeichnet durch den Pfad g, und
- 4) als situationsorientiertes Befragtenverhalten, gekennzeichnet durch das Produkt der Pfade d und f.

Hat man jetzt Korrelationen durch eine entsprechende empirische Untersuchung zwischen Interviewermerkmalen (IM) und Interviewerprodukt (VP) ermittelt, so sind diese (bei Abwesenheit von Fälschungen, d. h. Pfad a = 0) aus Interviewerverhalten (Produkt b * c * e * f) und Befragtenverhalten (Produkt d * f) ableitbar:

$$r_{IM,VP} = bcef + df$$

Daraus kann das Resümee gezogen werden, daß "eine Identifizierung der 'Ursachen' festgestellter Effekte bei bloßer Erhebung nur sichtbarer Interviewermerkmale ebensowenig möglich ist wie ein Ausschluß von Interviewereffekten bei nicht feststellbaren empirischen Beziehungen zwischen Interviewermerkmalen und Interviewerprodukt" (Esser, 1984: 59).

Abb. 3: Ablauf des Meßprozesses nach der kognitiven Handlungstheorie

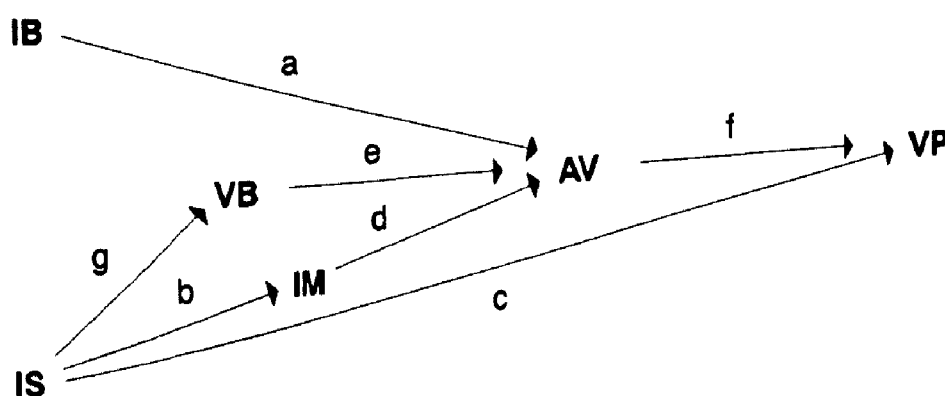


Abb. 4: Theoretisches Modell zur Erklärung von Interviewereinflüssen nach Variation des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung

Situation 1: niedriges Bedürfnis nach sozialer Anerkennung



Situation 2: hohes Bedürfnis nach sozialer Anerkennung



Erklärungen der Abkürzungen im Text.
Die Pfadkoeffizienten sind fiktive Größen.

Das in Abbildung 3 vorgestellte Modell kann weiter vereinfacht und präzisiert werden, so daß eine Operationalisierung und empirische Prüfung mit dem im folgenden Abschnitt vorgestellten inhaltlichen Kausalmodell möglich wird. Denn der Zusammenhang zwischen Protokollierungshandlung des Interviewers (VP) und Befragtenverhalten (AV) kann nur durch Laborexperimente und Tonbandaufzeichnungen überprüft werden. Ebenso ist die Befragtenbeeinflussung (VB) nur durch Anwesenheit von Beobachtern protokollierbar. Das in Abbildung 4 gezeigte Modell enthält nunmehr vier Modellvariablen, wobei situationsbezogene Bedürfnisse nach sozialer Anerkennung (soziale Erwünschtheit) als variierendes Merkmal über verschiedene Interviewsituationen modelliert werden.

Unter der Situationsbedingung (Situation 1), daß ein *niedriges* Bedürfnis nach sozialer Anerkennung seitens des Befragten besteht, kann der Einfluß einer Interviewereinstellung (IS) auf das Antwortverhalten (AV) *niedrig* und die Beziehung zwischen der Befragteneinstellung (IB) und dem Antwortverhalten (AV) *hoch* sein. Unter der Situationsbedingung (Situation 2), daß ein *hohes* Bedürfnis nach sozialer Anerkennung seitens des Befragten besteht, kann der Einfluß einer Interviewereinstellung (IS) auf das Antwortverhalten (AV) *hoch* und die Beziehung zwischen der Befragteneinstellung (IB) und dem Antwortverhalten (AV) *niedrig* sein. Es wird eine inhaltliche Befragteneinstellung vorausgesetzt, die es dem Befragten ermöglicht, Situationsmerkmale mit Konsequenzenbefürchtungen durch eine eventuelle "wahre" Antwort in Verbindung zu bringen. Die Situationsvariabilität nach Interviewermerkmalen und Tendenzen zu sozial erwünschtem Antwortverhalten gibt die Möglichkeit, Unterschiede in den im vorigen Abschnitt verdeutlichten Handlungsalternativen A_i und A_j auch empirisch transparent zu machen, ohne auf "gänzlich andere Perspektiven der Verbindung von Theorie und empirischer Überprüfung in den Sozialwissenschaften" (Esser, 1986: 334) zurückzugreifen.

4. Kausalmodell

4.1 Inhaltliche Präzisierung

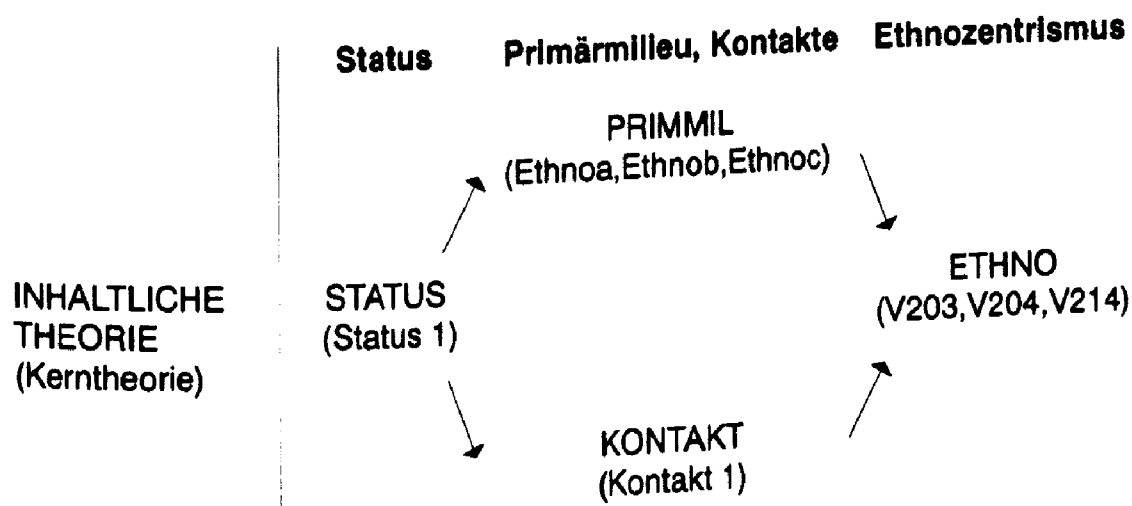
Typisierungen von Minderheiten, "Vorurteile" und soziale Distanzierungen können als ein ganz besonders vielversprechender Gegenstand von Methodenuntersuchungen angesehen werden. Einerseits existiert eine ausgebaute Theorie der Vorurteilsbildung, aus der sich ein überschaubares Modell der kausalen Zusammenhänge verschiedener Faktoren ableiten läßt.

Teile dieses Modells sind inzwischen empirisch untersucht worden (vgl. z. B. Hill, 1984). Andererseits kann gerade die Äußerung von Vorurteilen in einer öffentlichen Situation – wie es das Interview ist – als ein Anwendungsfall von Erwünschtheits- und Interviewereffekten angesehen werden.

Das Modell besteht aus einem unabhängigen Konstrukt (STATUS), von dem angenommen wird, daß es nicht unmittelbar auf das abhängige Konstrukt Ethnozentrismus (ETHNO) wirkt, wohl aber indirekt über zwei intervenierenden Konstrukte. Diese intervenierenden Konstrukte sind der Ethnozentrismus in der jeweiligen Bezugsumgebung der Person (PRIMMIL) und die Existenz bzw. das Ausmaß von interethnischen Kontakten (KONTAKT, vgl. Abb. 5).

Es gibt eine Reihe von Hinweisen darauf, daß die Äußerung von Vorurteilen in der Interviewsituation stark von Verzerrungseffekten geprägt ist. Daß Vorurteilslosigkeit und ein "open mind" gerade bei höher ausgebildeten Personen in der Interviewsituation eine wichtige Richtschnur des Präsentationsverhalten bietet, wurde immer wieder in der Artefakt-Literatur behauptet und auch empirisch aufgewiesen (vgl. z. B. Cook/Selltitz, 1964; Lipsitz, 1965). Es wird vermutet, daß die üblicherweise ermittelten Beziehungen zwischen Mittelschicht und Vorurteilslosigkeit zu einem gewissen Teil auf dieses schichtspezifische Präsentationsverhalten zurückzuführen sein könnten. Andererseits bilden an rassische und ethnische Merkmale geknüpfte Interviewereffekte einen festen Bestandteil der klassischen Forschungen zu diesem Thema. Der Grund dafür ist auch einleuchtend: Wenn in der Situation bestimmte Merkmale eine eindeutig identifizierbare Beziehung zur möglichen Reaktion der Interviewpartner zuließen und wenn diese Merkmale erkennbar mit entsprechenden Inhalten der Befragung verbunden sind, dann sind die entsprechenden Bedingungen situationspezifischer Reaktivität erfüllt.

Abb. 5: Operationalisiertes Kausalmodell



xxxxx = Verwendete Konstrukte nach dem inhaltlichen Konzept
 XXXXX = INHALTLICH ZUGEORDNETES KONSTRUKT (LATENTE VARIABLE)
 (xxxxx) = Gemessener Indikator (manifeste Variable)

4.2 Operationalisierung

4.2.1 Kerntheorie

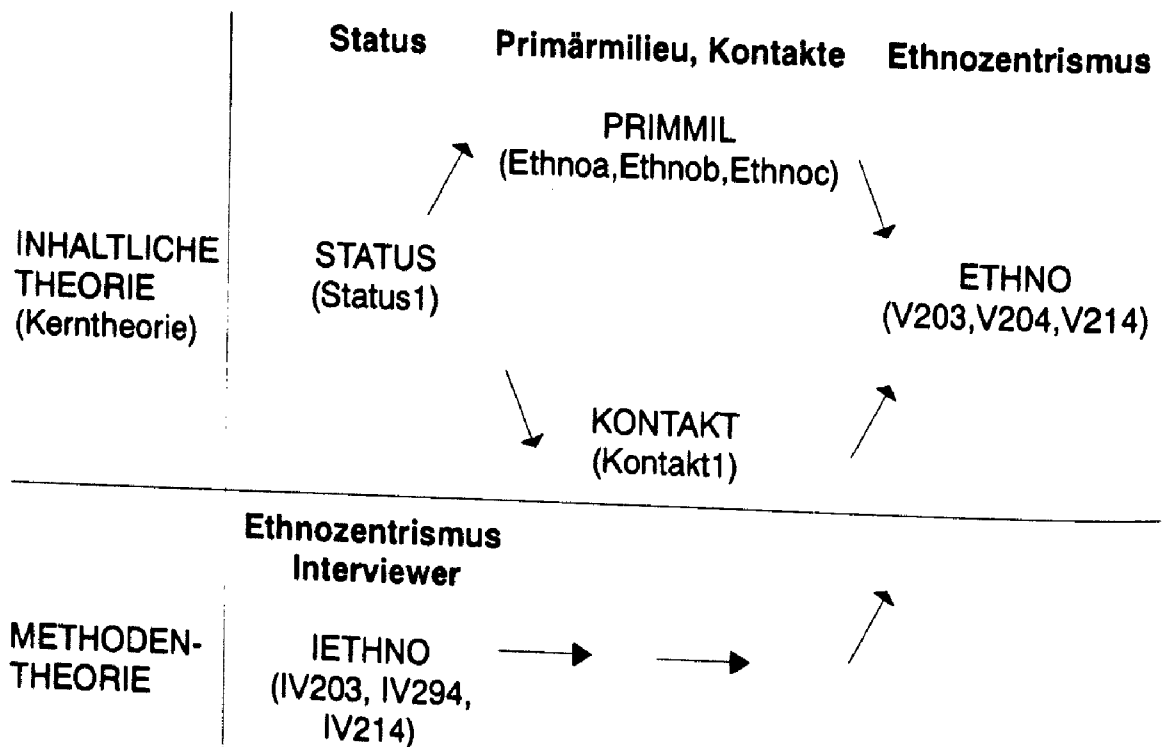
Aus meßtheoretischen Gründen haben zwei Konstrukte (STATUS, KONTAKT) nur jeweils einen Indikator (STATUS1, KONTAKT1), die beiden anderen Konstrukte (PRIMMIL, ETHNO) jeweils drei Indikatoren (ETHNOA, ETHNOB, ETHNOC, V203, V204, V214, vgl. Abb. 5).

- STATUS1: Index, gebildet aus den Fragen nach Schulabschluß und Beruf (ISCO-Codes).
- KONTAKT1: Index, gebildet aus den Fragen nach privaten Kontakten zu Ausländern.
- ETHNOA, ETHNOB, ETHNOC: Indizes, gebildet aus den Fragen über die Einstellung der drei nächsten Freunde/Bekannte zu Ausländern. Hierbei ist zu beachten, daß die subjektive Wahrnehmung des Befragten über die Einstellung der Freunde/Bekannte gemessen wurde (zu den Itemformulierungen vgl. Anhang).
- V203 (Vertrauen), V204 (Anmaßend), V214 (Wohngebiete): Aus einer Itembatterie von 16 Items (Meinungen/Statements zu Ausländern) wurden nach Faktorenanalysen drei Items mit hoher Validität und eindimensionalen Meßeigenschaften ausgewählt (zu den Itemformulierungen vgl. Anhang).

4.2.2 Interviewereinstellung

Die Operationalisierung der Interviewereinstellung erfolgt über die Diskriminierungsbereitschaft des Interviewers (Konstrukt IETHNO). Die Indikatoren dieses Konstruktes sind IV203 (Vertrauen), IV204 (Anmaßend) und IV214 (Wohngebiete). Die Indikatoren entsprechen in ihren Formulierungen denen des Konstrukts ETHNO, nur das hier Interviewereinschätzungen vorliegen.

Abb. 6: Operationalisiertes Kausalmodell und Interviewereffekte



xxxxx = Verwendete Konstrukte nach dem inhaltlichen Konzept
 XXXXX = INHALTLICH ZUGEORNETES KONSTRUKT (LATENTE VARIABLE)
 (xxxxx) = Gemessener Indikator (manifeste Variable)

Insgesamt lehnt sich die Erweiterung des kerntheoretischen Modells um ein Methodenkonstrukt (IETHNO) an die Konzeption des Modells von Schanz/Schmidt (1984) und Herrmann (1983) an. Hier wurde versucht über die Priorität eines Fragethemas für den Interviewer wie für den Befragten die Größe des Interviewereinflusses festzustellen (vgl. Abschnitt 3.1).

In diesem Modell soll ein möglicher Einfluß der Interviewereinstellung (IETHNO) auf die Einstellung des Befragten (ETHNO) nachgewiesen werden (vgl. Abb. 6). Zusätzlich soll getestet werden, ob die Einstellung des Interviewers einen Einfluß auf die angegebene Kontaktrate mit Ausländern (KONTAKT) hat. Wenn ein Interviewer eine ethnozentristische Einstellung hat, wird davon ausgegangen, daß die Möglichkeit besteht, diese Einstellung dem Befragten zu übermitteln. Die empirische Behandlung solcher Einstellungsübertragungen steht hier in der Tradition anderer Methodenstudien, die auch versucht haben, das Auftreten systematischer Meßfehler in den Griff zu bekommen (vgl. z. B. Hyman et al., 1954).

4.2.3 Soziale Erwünschtheit

Für die Operationalisierung des Antwortverhaltens nach sozialer Erwünschtheit wurde die 10-Item umfassende Kurzform der Marlowe-Crowne-SD-Skala von Schuessler (1982) in der Übersetzung von Krebs und Schuessler (1987) verwendet (Items V121 bis V130, zu den Itemformulierungen vgl. Anhang).

Im Unterschied zu Schuessler (1982) sowie Krebs und Schuessler (1987) liegen die Kategorien der Items nicht in dichotomisierter Form vor (Agree/Disagree), sondern in Form einer 4-stufigen Likert-Skala ("stimme voll zu" bis "stimme überhaupt nicht zu"). Die Skala wird hier dazu benutzt, um die Untersuchungspersonen nach ihrer Tendenz, sozial erwünscht zu antworten, zu gruppieren und so mögliche Bedingungen für die Aktualisierung von situationalen Verzerrungseffekten herauszufinden. Soziale Erwünschtheit wird nicht als situationalen Verzerrungseffekten herauszufinden. Soziale Erwünschtheit wird nicht als Konstrukt definiert und zusätzlich in das Kerntheoriemodell integriert (wie z. B. bei Reinecke, 1985), sondern fungiert als Parameter der Situationsbedingungen. Konkret bedeutet dies, daß die Stichprobe in Bezug auf die Tendenz zur sozialen Erwünschtheit in Gruppen aufgeteilt wird und an diesen Subgruppen die Kern- und Methodentheorien überprüft werden. Um die Befragten nach ihrem Grad sozialer Erwünschtheit aufteilen zu können, boten sich zwei Möglichkeiten an:

- 1) Eine *Halbierung* der MCSD-Skala nach dem Median, wobei die Befragten einer Gruppe von Personen mit niedriger sozialer Erwünschtheit (entspricht niedrigem "need for social approval") oder einer Gruppe von Personen mit hoher sozialer Erwünschtheit (entspricht hohem "need for social approval") zugeordnet werden.
 - 2) Eine *Quartilsbildung* der Skala, wobei die Befragten einer Gruppe von Personen mit niedriger sozialer Erwünschtheit oder einer Gruppe von Personen mit mittlerer sozialer Erwünschtheit oder einer Gruppe mit hoher sozialer Erwünschtheit zugeordnet werden.¹⁰
- Im weiteren werden nur die Subgruppen nach der Quartilsbildung behandelt, da nach der Medianisierung der Skala keine Erwünschtheitseffekte identifizierbar waren (zur Erklärung siehe weiter hinten und Reinecke, 1991).

Tabelle 1: Medianisierung und Quartilsbildung der MCSD-Skala

Quartilsbildung der MCSD-Skala	Rang	N	Benennung
<i>Niedriges Approval</i>	18-26	30	SD=1
<i>Mittleres Approval</i>	27-30	60	SD=2
<i>Hohes Approval</i>	31-36	33	SD=3

4.3 Erhebungssituation und Daten

Für die Überprüfung situationsbezogener Verzerrungseinflüsse ist eine Befragung von zufällig ausgewählten Personen aus zwei Essener Stadtteilen durchgeführt worden. Die beiden Stadtteile wurden nach dem Kontextmerkmal Ausländerkonzentration ausgewählt,¹¹ um inhaltliche Varianz im Konstrukt Ethnozentrismus zu erhalten. Alle befragten Personen wurden vorher schriftlich über die Untersuchung informiert. Die Auswahl der Interviewer erfolgte nach Geschlecht, Alter und Interviewerfahrung. Die finanzielle Situation des Projektes ließ aber nur bedingt die Beachtung der Gleichverteilung nach den drei genannten Merkmalen zu. Außerdem waren die älteren Interviewer meistens die erfahrenen, so daß von einer strengen Trennung der beiden Merkmale Alter und Erfahrung nicht ausgegangen werden konnte.

Die Interviewer haben nach jeder Befragung die Befragten auf einem Persönlichkeitsprofil eingeschätzt (Befragteneinschätzung, vgl. Steinert, 1984) und ihre Einschätzung bezüglich der Wahrnehmung des Befragten über die Funktion des Interviewers angegeben (Interviewerwahrnehmung, vgl. Steinert, 1984).¹² Zusätzlich beantworteten die Interviewer den gesamten Fragebogen, so daß die jeweiligen Interviewerdaten den Befragten zugeordnet werden konnten (vgl. zur Vorgehensweise die Methodenstudie des ALLBUS, 1980 und 1990).

4.4 Hypothesen

Nach den inhaltlichen Überlegungen werden im folgenden die Hypothesen der Kerntheorie dargelegt. Daran schließen sich die Hypothesen über Einfluß und Situationsrelevanz von Interviewereffekten und sozialer Erwünschtheit an.

4.4.1 Kerntheorie

- 1) Je höher der Status der befragten Person (STATUS), desto geringer die Ausländerfeindlichkeit im Primärmilieu (PRIMMIL).
- 2) Je höher die Ausländerfeindlichkeit im Primärmilieu (PRIMMIL), desto höher die Ausländerfeindlichkeit der befragten Person (ETHNO).
- 3) Je höher die Ausländerfeindlichkeit im Primärmilieu (PRIMMIL), desto weniger private Kontakte zu Ausländern (KONTAKT).
- 4) Je mehr private Kontakte zu Ausländern (KONTAKT), desto niedriger die Ausländerfeindlichkeit der befragten Person (ETHNO).
- 5) Je höher der Status der befragten Person (STATUS), desto mehr private Kontakte zu Ausländern (KONTAKT).

4.4.2 Interviewereffekte

- 6) Je höher der Interviewerethnozentrismus (IETHNO), desto höher die Ausländerfeindlichkeit der befragten Person (ETHNO).
- 7) Je höher der Interviewerethnozentrismus (IETHNO), desto geringer die Anzahl der privaten Kontakte zu Ausländern (KONTAKT).

4.4.3 Soziale Erwünschtheit

- 1) Die soziale Erwünschtheit hat einen Einfluß auf das Antwortverhalten. Das Kausalmodell führt in den Subgruppen nicht zum gleichen Ergebnis. Es werden nach den vorliegenden Informationen keine Unterschiede in den meßtheoretischen Beziehungen und keine Unterschiede in den Beziehungen nach den Hypothesen 1 bis 5 angenommen. Dagegen werden die nach den Hypothesen 6 und 7 vermuteten Einflüsse der Interviewereinstellung in den Gruppen verschieden sein:

- a) Bei der ersten Gruppe (niedrige Erwünschtheit) wird der Einfluß des Interviewerethnozentrismus (IETHNO) auf den Befragtenethnozentrismus (ETHNO) und auf das Kontaktverhalten (KONTAKT) gering sein.
 - b) Bei der zweiten Gruppe (mittlere Erwünschtheit) wird ein mittlerer Einfluß des Interviewerethnozentrismus (IETHNO) auf den Befragtenethnozentrismus (ETHNO) und auf das Kontaktverhalten (KONTAKT) erwartet.
 - c) Bei der dritten Gruppe (hohe Erwünschtheit) wird der Einfluß des Interviewerethnozentrismus (IETHNO) auf den Befragtenethnozentrismus (ETHNO) und auf das Kontaktverhalten (KONTAKT) hoch sein.
- Insgesamt wird also ein parallel-lineares Ansteigen des Interviewereinflusses mit steigender Erwünschtheit auf das Antwortverhalten erwartet.

5. Empirische Ergebnisse

Im folgenden werden die deskriptiven Ergebnisse für die Gesamtstichprobe und die Subgruppen im Vergleich dargestellt.

5.1 Deskriptive Statistik zu den Items

Tabelle 2 zeigt die Mittelwertvergleiche und Tabelle 3 die Korrelationen der Indikatoren.

Personen mit hoher Erwünschtheit zeigen den höchsten Ethnozentrismus. Ebenso haben Interviewer bei Personen mit hoher Erwünschtheit eine höhere Ausländerfeindlichkeit. Die Unterschiede sind bei den Befragtenitems in zwei Fällen (V203 und V214) und bei den Intervieweritems in einem Fall (IV204) signifikant.

Die Korrelationen innerhalb eines Konstrukts sind bei der Gruppe mit niedriger Erwünschtheit eher höher. Dies deutet auf ein geschlosseneres Meinungsbild bei den Befragten dieser Gruppe. Tendenziell sind aber die höchsten Iteminterkorrelationen zwischen den Konstrukten ETHNO und IETHNO in der dritten Gruppe (hohe Erwünschtheit) zu verzeichnen. Die Korrelationen zwischen den Konstrukten sind bei der Gruppe mit niedriger und mittlerer Erwünschtheit je nach Item unterschiedlich ausgeprägt, und wiederum bei der Gruppe mit hoher Erwünschtheit am stärksten, so daß eine Wirkung von Interviewereffekten bei dieser Personengruppe am wahrscheinlichsten ist.

Tabelle 2: Mittelwertvergleich der Indikatoren

F	Befragtenitems										Intervieweritems					
	Status1	Ethnoc	Ethnob	Ethnoc	V203	V204	V214	V114	V121	Kontak1	Status1	Alter1	IV203	IV204		IV214
Gesamt	3.00	6.64	6.43	6.35	2.22	2.17	2.00	1.98	1.46	3.65	4.82	33.49	2.02	1.60	1.42	N=125
niedrig	3.19	6.56	6.30	6.60	2.07	2.18	1.93	2.00	1.43	3.87	5.08	29.67	1.97	1.40	1.47	N=30
mittel	2.80	6.63	6.50	6.30	2.14	2.15	1.90	1.88	1.44	3.72	4.90	33.95	2.02	1.57	1.39	N=60
hoch	3.27	6.73	6.46	6.21	2.52	2.21	2.25	2.19	1.55	3.30	4.33	36.48	2.12	1.88	1.49	N=33
F-Wert	1.765	.130	.250	.692	5.082	.080	3.709	1.209	.201	4.792	1.371	3.490	.824	5.275	.338	
Signif.	.176	.878	.780	.503	.007**	.923	.027*	.302	.818	.009**	.259	.034*	.441	.006**	.714	

* = signifikant auf mindestens 5% Niveau

** = signifikant auf mindestens 1% Niveau

Tabelle 3: Korrelationsmatrix der Befragten- und Intervieweritems (Gesamt und nach Subgruppen)

	Befragtenitems							Intervieweritems			
	STATUS1	ETHNOA	ETHNOB	ETHNOC	KONTAKT1	V203	V204	V214	IV203	IV204	IV214
STATUS1	1.000										
ETHNOA	-.235	1.000									
	-.038										
	-.387										
	-.290										
ETHNOB	-.419	.585	1.000								
	-.560	.388									
	-.426	.680									
	-.192	.654									
ETHNOC	-.272	.521	.665	1.000							
	-.415	.383	.633								
	-.290	.576	.752								
	-.146	.609	.567								
KONTAKT1	.110	-.138	-.346	-.233	1.000						
	.270	-.318	-.531	-.395							
	.119	-.058	-.234	-.174							
	.101	-.032	-.388	-.372							
V203	.043	.366	.295	.311	-.302	1.000					
	.203	.522	.320	.445	-.401						
	.057	.242	.239	.260	-.266						
	-.198	.488	.438	.516	-.013						
V204	-.002	.340	.313	.302	-.246	.498	1.000				
	.255	-.055	-.115	-.218	-.171	.702					
	-.002	.325	.227	.237	-.300	.452					
	-.003	.168	.278	.083	-.010	.419					
V214	-.048	.241	.321	.301	-.272	.584	.394	1.000			
	-.005	.135	-.179	-.109	.201	.547	.467				
	.012	.192	.149	.223	-.356	.560	.289				
	-.061	.543	.491	.371	.156	.563	.492				
IV203	.126	-.038	-.073	-.072	-.081	.077	.130	.137	1.000		
	.256	.008	-.257	-.142	-.013	.172	.018	.145			
	.081	.209	-.037	-.066	-.122	.050	.043	.069			
	.009	.109	.000	.000	.070	-.005	.253	.170			
IV204	.126	.015	.051	-.013	-.272	.282	.193	.281	.628	1.000	
	.255	-.055	-.155	-.218	-.171	.229	-.060	.181	.503		
	.124	-.072	.086	.046	-.333	.209	.229	.269	.575		
	-.036	.234	.145	.161	.017	.238	.359	.236	.760		
IV214	.057	-.021	.008	-.028	-.020	.167	.104	.214	.638	.460	1.000
	-.005	.135	-.179	-.109	.201	.106	.051	.194	.506	.257	
	.156	-.168	.072	-.055	-.125	.181	.024	.167	.594	.341	
	-.068	.122	.117	.101	.011	.185	.230	.272	.763	.760	

xxx = Gesamt

xxx = SD=1 (niedrige soziale Erwünschtheit des Befragten)

xxx = SD=2 (mittlere soziale Erwünschtheit des Befragten)

xxx = SD=3 (hohe soziale Erwünschtheit des Befragten)

5.2 Test des kerntheoretischen Kausalmodells

Das Kerntheoriemodell ist nach den Hypothesen so aufgebaut, daß Varianz in ETHNO und KONTAKT auf Grund von Interviewereffekten erklärt werden kann. Die Ergebnisse des Strukturgleichungsmodells (vgl. Abb. 7) berechnet mit dem Programm LISREL (vgl. Jöreskog/Sörbom, 1986) zeigt Tabelle 4. Die Hypothesen der Kerntheorie werden weitgehend bestätigt:

- 1) STATUS steht in negativer Beziehung zu PRIMMIL.
- 2) PRIMMIL steht in positiver Beziehung zu ETHNO.
- 3) PRIMMIL steht in negativer Beziehung zu KONTAKT.
- 4) KONTAKT steht in negativer Beziehung zu ETHNO.

Zwischen STATUS und KONTAKT konnte keine positive Beziehung bestätigt werden.¹³ Insgesamt verdeutlichen die inhaltlichen Zusammenhänge, daß ethnozentristische Einstellungen im Primärmilieu und das Vorliegen interethnischer Kontakte die soziale Distanz zu Ausländern bestimmen. Statusniedrige Personen haben eher eine ausländerfeindliche Primär-umgebung als statushöhere.

Die Hypothesen bezüglich des Einflusses von Interviewereffekten werden ebenfalls bestätigt:

- 1) IETHNO steht in positiver Beziehung zu ETHNO.
- 2) IETHNO steht in negativer Beziehung zu KONTAKT.

Je mehr die Interviewer soziale Distanz zu Ausländern haben, desto stärker ist die Distanz zu Ausländern bei den befragten Personen und desto geringer sind die interethnischen Kontakte. Eine genaue Spezifikation, unter welchen Situationsbedingungen diese Effekte auftreten, wird die Analyse des Modells an den Subgruppen zeigen (vgl. weiter unten).¹⁴

Abb. 7: Kausalmodell mit Indikatoren und Interviewerethnozentrismus

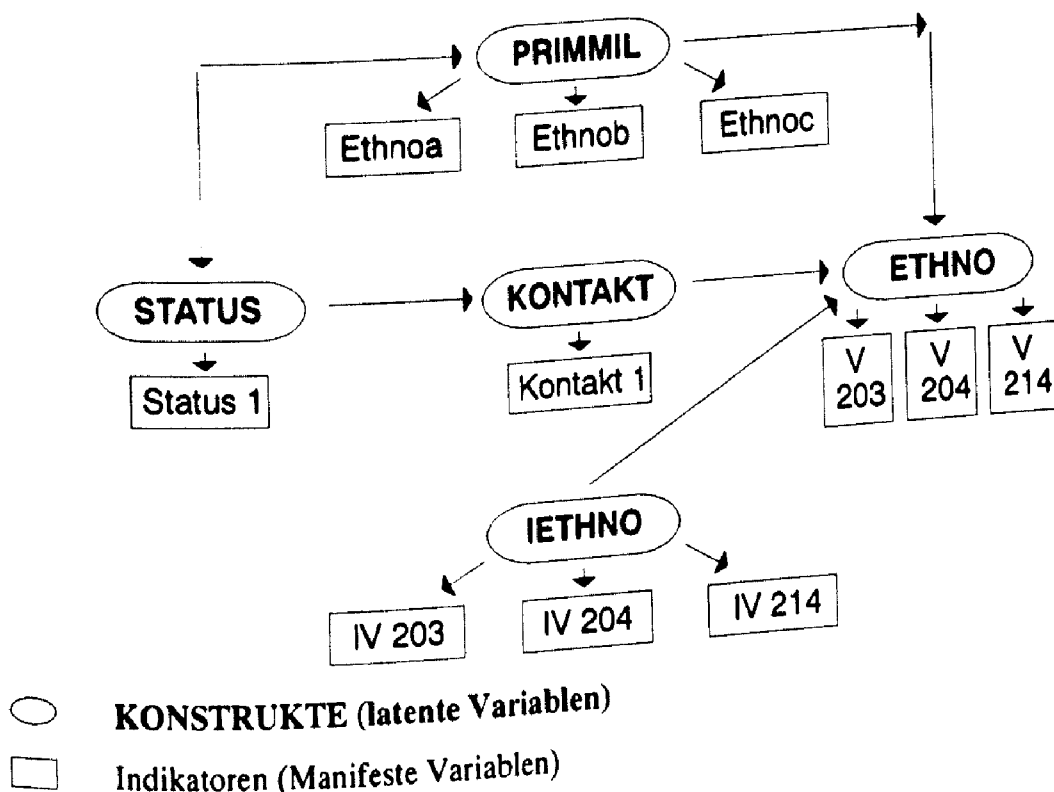


Tabelle 4: Ergebnisse des Kausalmodells (Gesamtstichprobe)

	Standardisierte Koeffizienten			
	Messmodell			
	PRIMMIL	KONTAKT	ETHNO	IETHNO
ETHNOA	.668	.000	.000	.000
ETHNOB	.887	.000	.000	.000
ETHNOC	.751	.000	.000	.000
KONTAKT1	.000	1.002	.000	.000
V203	.000	.000	.804	.000
V204	.000	.000	.617	.000
V214	.000	.000	.704	.000
IV203	.000	.000	.000	.889
IV204	.000	.000	.000	.706
IV214	.000	.000	.000	.704
STATUS				
STATUS1	1.000			
Strukturmodell				
	PRIMMIL	KONTAKT	ETHNO	IETHNO
PRIMMIL	.000	.000	.000	.000
KONTAKT	-.351	.000	.000	-.150
ETHNO	.569	-.187	.000	.222
IETHNO	.000	.000	.000	.000
STATUS				
PRIMMIL	-.430			
KONTAKT	.000			
ETHNO	.249			
IETHNO	.000			
Fehlervarianzen				
	PRIMMIL	KONTAKT	ETHNO	IETHNO
	.815	.854	.579	1.000

xxx = Koeffizienten, die den Interviewereffekt anzeigen

MEASURES OF GOODNESS OF FIT FOR THE WHOLE MODEL:
 CHI-SQUARE WITH 39 DEGREES OF FREEDOM IS 47.22 (PROB. LEVEL = .172)
 GOODNESS OF FIT INDEX IS .939
 ADJUSTED GOODNESS OF FIT INDEX IS .896
 ROOT MEAN SQUARE RESIDUAL IS .058

5.3 Multipler Gruppenvergleich des kerntheoretischen Kausalmodells

Im folgenden wird die Berechnung des kerntheoretischen Kausalmodells über die nach der MCSD-Skala definierten drei Gruppen dargestellt. Die Berechnung dieses Modells erfolgt wiederum mit dem Programm LISREL, wobei aber die Zusammenhänge zwischen den Items nach Gruppen getrennt zur Berechnung des Modells berücksichtigt werden (vgl. zur Technik des multiplen Gruppenvergleichs Jöreskog/Sörbom, 1986; Sörbom, 1979; Sörbom, 1982). Die nach Gruppen getrennten Eingabeinformationen¹⁵ werden simultan verarbeitet. Dies hat den Vorteil, daß Zusammenhänge zwischen den Konstrukten explizit nach bestimmten Kriterien getestet werden können. Das Kriterium hier ist die soziale Erwünschtheit nach den Scores auf der MCSD-Skala.

Ausgangspunkt bei der Vorgehensweise des multiplen Gruppenvergleichs ist ein sogenanntes "baseline-model" (vgl. Sobel/Bohrnstedt, 1985: 161ff.). Das hier verwendete baseline-model geht von gleicher Modellierung der Meßtheorie und der Kerntheorie aus (vgl. Modellvariante 1, Tabelle 5). Alle Parametermatrizen (außer den Fehlervarianzen) sind über die drei Gruppen invariant, d. h. für alle drei Gruppen werden gleiche Koeffizienten (außer den Fehlervarianzen) geschätzt. Dieses Modell impliziert, daß es keine unterschiedlichen Effekte zwischen den inhaltlichen oder zwischen methodischen und inhaltlichen Konstrukten gibt. Im Falle einer Akzeptanz dieses Modells hätte die Unterscheidung der Befragten nach ihrem Grad sozialer Erwünschtheit keinen Einfluß auf inhaltliche Zusammenhänge in der Kerntheorie und keinen Einfluß auf die Wirkung von Interviewereffekten. Durch die schrittweise Freigabe¹⁶ von Strukturkoeffizienten kann nun geprüft werden, ob diese Freigabe zu signifikanten χ^2 -Verbesserungen führt.

Die Modellvarianten 2 bis 4 (sogenannte "nested models", vgl. Bohrnstedt/Sobel, 1985) in Tabelle 5 verdeutlichen diese Vorgehensweise mit den jeweils dazugehörigen Ergebnissen.¹⁷ Modellvariante 2 beinhaltet die Variabilität der Beziehung IETHNO – KONTAKT über die Gruppen, Modellvariante 3 zusätzlich die Variabilität der Beziehung IETHNO – ETHNO. In Modellvariante 4 wird noch zusätzlich die Variabilität der Beziehung KONTAKT – ETHNO geprüft. Nach den vorliegenden Ergebnissen erfolgt eine wesentliche χ^2 -Verbesserung von Modellvariante 4 nach Modellvariante 5. Der postulierte unterschiedliche Einfluß des Interviewers ist damit bestätigt worden. Variante 5 beinhaltet die Variation der Beziehungen IETHNO – KONTAKT und IETHNO – ETHNO. Dies bedeutet, daß unterschiedliche Einflüsse des Interviewerethnozentrismus auf das Kontaktverhalten und die Ausländerfeindlichkeit des Befragten bei den drei Gruppen bestehen. Variante 5 beinhaltet außerdem die Variation der Beziehungen KONTAKT – ETHNO und PRIMMIL – ETHNO. Dies bedeutet, daß auch bei den inhaltlichen Beziehungen zum Konstrukt ETHNO Unterschiede in den Subgruppen festgestellt werden können.

Die GFI-Werte zeigen an, daß die Anpassung des Modells für die zweite Gruppe am besten ist, während bei der ersten und dritten Gruppe deutlich wird, daß Modell und Daten nicht gut übereinstimmen (vgl. die Interpretation weiter unten).

Beim Vergleich der Modellvarianten (Tabelle 6) wird folgendermaßen vorgegangen: Das baseline-model (Variante 1) ist der Ausgangspunkt für die Berechnung von χ^2 -Differenzen. Ist durch die Aufgabe von Restriktionen (d. h. die Freisetzung von Parametern) eine signifikante χ^2 -Verbesserung erreicht worden (Q-Ratio > 2), dann werden weitere Modellvarianten mit dem "neuen" signifikant verbesserten Modell durchgeführt. Sind durch Aufgabe von Restriktionen (weitere Modellvarianten) keine signifikanten χ^2 -Verbesserungen zu erreichen, ist das "neue" Modell akzeptiert (hier: Variante 5).

Tabelle 5: Modellvarianten des multiplen Gruppenvergleichs nach sozialer Erwünschtheit

Modellvariante	Gesamtfit		Fit der Teilmodelle		
	χ^2	df	GFI ₁	GFI ₂	GFI ₃
1: LY=IN BE=IN GA=IN	175.73	143	.733	.888	.789
2: LY=IN BE=PS GA=IN NEQ: IETHNO - KONTAKT	172.58	141	.732	.893	.794
3: LY=IN BE=PS GA=IN NEQ: IETHNO - KONTAKT NEQ: IETHNO - ETHNO	171.85	139	.733	.894	.794
4: LY=IN BE=PS GA=IN NEQ: IETHNO - KONTAKT NEQ: IETHNO - ETHNO NEQ: KONTAKT- ETHNO	167.42	137	.733	.893	.811
5: LY=IN BE=PS GA=IN NEQ: IETHNO - KONTAKT NEQ: IETHNO - ETHNO NEQ: KONTAKT - ETHNO NEQ: PRIMMIL - ETHNO	157.96	135	.739	.901	.826
6: LY=IN BE=PS GA=IN NEQ: IETHNO - KONTAKT NEQ: IETHNO - ETHNO NEQ: KONTAKT - ETHNO NEQ: PRIMMIL - ETHNO NEQ: PRIMMIL - KONTAKT	154.43	133	.739	.900	.827

PS = Matrix BEta, GAMma oder Lambda-Y sind von der Struktur über beide Gruppen gleich, aber nicht von den Parameterwerten.

IN = Matrix BEta, GAMma oder Lambda-Y sind von der Struktur und von den Parameterwerten über beide Gruppen gleich.

NEQ = Not Equal, d.h. die dahinter angegebene Beziehung zwischen zwei Konstrukten wird über beide Gruppen nicht gleichgesetzt.

Tabelle 6: Vergleich der Modellvarianten

Vergleich der Modellvarianten	χ^2 -Differenz	df-Differenz	Q-Ratio	Bestes Modell
Variante 1 versus Variante 2	3.15	2	1.58	1
Variante 1 versus Variante 3	3.88	4	0.97	1
Variante 1 versus Variante 4	8.31	6	1.39	1
Variante 1 versus Variante 5	17.77	8	2.22	5
Variante 5 versus Variante 6	3.53	2	1.77	5

Q-Ratio = Quotient aus χ^2 -Differenz und Freiheitsgrade - n.
Ist der Q-Ratio ≥ 2 , liegt eine signifikante Verbesserung der Modellanpassung vor.

6. Interpretation der Ergebnisse

Wie aus Tabelle 6 ersichtlich, ist eine signifikante Verbesserung durch Modellvariante 5 erreicht worden. Weitere Modellvarianten¹⁸ führen nicht zu weiteren Modellverbesserungen. In Tabelle 7 sind die Koeffizienten des Strukturgleichungsmodells der Modellvariante 5 aufgeführt.¹⁹

Die höchsten Effekte treten bei der ersten Gruppe (niedrige Erwünschtheit) und bei der dritten Gruppe (hohe Erwünschtheit) auf, während bei der zweiten Gruppe (mittlere Erwünschtheit) kaum Einflüsse durch den Interviewer zu verzeichnen sind (außer bei der Beziehung IETHNO – KONTAKT). Bei der ersten Gruppe ist ein hoch positiver Pfad zwischen IETHNO und ETHNO (.604), sowie ein leicht negativer zwischen IETHNO und KONTAKT (-.195) ermittelt worden: Je größer der Interviewerethnozentrismus, desto stärker der Befragtenethnozentrismus und je größer der Interviewerethnozentrismus, desto geringer die angegebene Kontaktrate. Hypothesen 6 und 7 sind für diese Subgruppe bestätigt worden, während die postulierten geringen Effekte nach Hypothese 12a eindeutig widerlegt wurden.

Bei der zweiten Gruppe ist ein leicht positiver Pfad zwischen IETHNO und ETHNO (.128), sowie ein negativer zwischen IETHNO und KONTAKT (-.475) ermittelt worden: Je größer der Interviewerethnozentrismus, desto stärker der Befragtenethnozentrismus und je größer der Interviewerethnozentrismus, desto geringer die angegebene Kontaktrate. Hypothesen 6 und 7 sind auch für diese Subgruppe bestätigt worden, während die postulierten mittleren Effekte nach Hypothese 12b teilweise (bis auf die Beziehung IETHNO-KONTAKT) widerlegt wurden. Bei der dritten Gruppe ist ein leicht positiver Pfad zwischen IETHNO und ETHNO (.160), sowie ein leicht positiver Pfad zwischen IETHNO und KONTAKT (.098) ermittelt worden: Je größer der Interviewerethnozentrismus, desto stärker der Befragtenethnozentrismus und je größer der Interviewerethnozentrismus, desto höher die angegebene Kontaktrate. Hypothese 6 ist für diese Subgruppe bestätigt worden und Hypothese 7 ist auf Grund der Umkehrung des Vorzeichens für den Strukturkoeffizienten bezüglich des Effektes von IETHNO auf KONTAKT widerlegt worden. Die postulierten hohen Effekte nach Hypothese 12c haben sich nicht bestätigt.

Tabelle 7: Ergebnisse der Modellvariante 5 (Strukturkoeffizienten)

Beta	SD=1 (niedrige Erwünschtheit)				
	STATUS	PRIMMIL	KONTAKT	ETHNO	IETHNO
PRIMMIL	-.294 (-4.200)	.000	.000	.000	.000
KONTAKT	.000	-.312 (-3.733)	.000	.000	-.195 (-.399)
ETHNO	.114 (3.038)	.529 (4.159)	-.028 (-.264)	.000	.604 (2.160)
IETHNO	.000	.000	.000	.000	.000
Beta	SD=2 (mittlere Erwünschtheit)				
	STATUS	PRIMMIL	KONTAKT	ETHNO	IETHNO
PRIMMIL	-.294 (-4.200)	.000	.000	.000	.000
KONTAKT	.000	-.312 (-3.733)	.000	.000	-.475 (-1.629)
ETHNO	.114 (3.038)	.198 (2.444)	-.195 (-2.453)	.000	.128 (.734)
IETHNO	.000	.000	.000	.000	.000
Beta	SD=3 (hohe Erwünschtheit)				
	STATUS	PRIMMIL	KONTAKT	ETHNO	IETHNO
PRIMMIL	-.294 (-4.200)	.000	.000	.000	.000
KONTAKT	.000	-.312 (-3.733)	.000	.000	.098 (.535)
ETHNO	.114 (3.038)	.613 (4.320)	.343 (2.341)	.000	.160 (1.115)
IETHNO	.000	.000	.000	.000	.000

xxx = Koeffizienten variieren über die Gruppen.

Die beiden Teilmodelle der akzeptierten Modellvariante 5 differieren in ihren Fitindizes ($GFI_1 = 0.739$, $GFI_2 = 0.901$ und $GFI_3 = 0.826$), sodaß sich für das Modell der zweiten Gruppe die beste Anpassung an die empirische Kovarianzmatrix ergibt. In allen Teilmodellen sind keine Abweichungen > 2.0 bei den normalisierten Residuen festzustellen.

7. Schlußfolgerungen

Interviewereffekte sind in allen Gruppen zu verzeichnen. Die Bedingungen unter denen Interviewereffekte relevant werden, sind aber höchst unterschiedlich. Wenn das Antwortverhalten der Befragten nach der vermuteten Meinung des Interviewers ausgerichtet wird, handelt es sich um eine Form situationaler sozialer Erwünschtheit. Das Auftreten von situationaler sozialer Erwünschtheit ist nach den theoretischen Überlegungen eng verbunden mit einem generellen Bedürfnis nach sozialer Anerkennung (vgl. Abschnitt 4.4.3). Dieses Bedürfnis sollte durch die MCSD-Skala erfaßt werden. Die Ausgangsüberlegung war, unter der Bedingung unterschiedlicher Grade des Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung, das Auftreten von Interviewereffekten zu ermitteln und Aussagen über die Relevanz von situationalen Verzerrungseffekten in Interviewsituationen abzuleiten.

Die Quartilsbildung der MCSD-Skala in Verbindung mit dem multiplen Gruppenvergleich des Kerntheoriemodells führte zu einer Identifizierung von sozial erwünschtem Antwortverhalten. Befragte aus der ersten Gruppe (niedrige Erwünschtheit) und aus der dritten Gruppe (hohe Erwünschtheit) äußern Tendenzen eines Bedürfnisses nach sozialer Anerkennung ("Need for Social Approval"), das jeweils auf ihre spezifischen Normen bezogen ist. Die Aktualisierung unterschiedlicher Normen in der Befragungssituation ist hier insbesondere durch das Alter der Befragten zu erklären: Jüngere Befragte erleben durch positive Äußerungen zu den *sozial unerwünschten* Kategorien der Skala ihr Bedürfnis nach sozialer Anerkennung, ältere Befragte erleben dies in den *sozial erwünschten* Kategorien. Die Mittelwertdifferenzen in den Ethnozentrismusitems deuten darauf hin, daß Befragte aus der dritten Gruppe (und dies sind in der Regel auch ältere Befragte) ausländerfeindliche Äußerungen für sozial erwünscht halten. Diese geäußerte Ausländerfeindlichkeit orientiert sich auch am Interviewer. Wird nämlich vom Befragten eine ausländerfeindliche Haltung beim Interviewer antizipiert, so spielt für das Antwortverhalten nicht nur die sozial erwünschte Haltung des Befragten, sondern auch die jeweilige Einstellung des Interviewers eine Rolle. Gerade wenn beide Effekte (soziale Erwünschtheit und Interviewereinstellung) zum Tragen kommen, werden in der Interviewsituation "widersprüchliche" Ergebnisse produziert. Wie weiter oben gezeigt wurde, unterscheiden sich die Ergebnisse der ersten und der dritten Gruppe nur in der inhaltlichen Ausrichtung von sozialer Erwünschtheit: Einmal in Richtung Ausländerfreundlichkeit und zum anderen in Richtung Ausländerfeindlichkeit. Dies kann zum größten Teil durch das Alter der Befragten erklärt werden (vgl. Tabelle 9).

Die Personen der zweiten Gruppe (mittlere Erwünschtheit) äußern das geringste sozial erwünschte Antwortverhalten. Die Wirkung des Interviewerethnozentrismus beschränkt sich hier auf die angegebene Kontaktrate zu Ausländern. Was bedeutet dies für den Zusammenhang von sozialer Erwünschtheit, Interviewerethnozentrismus und Ethnozentrismus des Befragten?

Nach den Ergebnissen ist bei Auftreten von sozial erwünschten Antworttendenzen (unabhängig von der Richtung) auch eine hohe Wahrscheinlichkeit für die Wirkung von Interviewereffekten zu verzeichnen. Interviewereffekte treten aber offenbar auch auf, wenn kein sozial erwünschtes Antwortverhalten vorliegt. Dies spricht für eine kausale, aber nicht unbedingt für eine nichtrekursive Beziehung zwischen beiden Effekten.

Welche Gründe liegen für eine solche Interpretation vor? Ein Grund ist in der inhaltlichen Zusammensetzung der MCSD-Skala zu suchen. Die angesprochenen Verhaltensweisen in den Items der Skala stehen eher in Verbindung zu sozial erwünschten Normen von älteren Menschen, so daß eine Verneinung dieser Normen durch jüngere Befragte einer Zustimmung durch ältere Befragte gleichkommt. Es ist darum bei der ersten Gruppe anzunehmen, daß die Skala von den Befragten "gedreht" bzw. entgegen dem Sinne von Marlowe/Crowne eingeschätzt wurde. Niedriger und hoher Score auf der MCSD-Skala bedeuten demnach ein *niedriges* Bedürfnis nach sozialer Anerkennung, während ein mittlerer Score eher *keinem* Bedürfnis nach sozialer Anerkennung gleichkommt.

Ein weiterer Grund ist in den situationalen Bedingungen zu suchen. Je nach den in der Situation aktualisierten "Normen" wird die Antwort des Befragten ausfallen. Dies kann in einem Falle eine ausländerfreundliche, in dem anderen Fall eine ausländerfeindliche Haltung sein. Wenn auch die Zuverlässigkeit der Messung von sozialer Erwünschtheit mit Hilfe der MCSD-Skala stark angezweifelt werden muß, ist mit diesem Instrument zumindestens eine altersbedingte Unterschiedlichkeit in den aktualisierten Normen festgestellt worden. Diese Unterschiedlichkeit hat zur Folge, daß eben auch Einflüsse der Interviewer situationspezifisch interpretiert werden müssen. So konnte hier – unter Berücksichtigung der nach Alter unterschiedlich bewerteten MCSD-Skala – gezeigt werden, daß mit Hilfe multipler Gruppenvergleiche von Kerntheorien die *motivationale Basis sozial erwünschter Reaktionen* (vgl. Esser, 1986: 326) ansatzweise identifiziert werden kann: Besteht ein generelles Bedürfnis nach sozialer Anerkennung *und* besteht eine relevante Beziehung zwischen Interessen des Befragten und situationalen Erfordernissen, dann sind die subjektiven Erwartungen so strukturiert, daß es zu systematischen Verzerrungen im Antwortverhalten kommt. Liegt dagegen kein generelles Bedürfnis nach sozialer Anerkennung vor, dann können auch situationale Erfordernisse (vgl. die Effekte des Interviewerkonstrukts in Tabelle 7) *nicht* als systematische Abweichungen vom "wahren" Wert im Sinne der hier gemachten theoretischen Überlegungen interpretiert werden. Dies hat zur Folge, daß Interviewereinflüsse in der zweiten Gruppe (mittlere Erwünschtheit) nicht als systematische Abweichungen vom "wahren" Wert interpretiert werden können.

Für die Handhabung von Verzerrungen bzw. Reaktivität werden daher folgende Strategien innerhalb der quantitativen Erhebungsverfahren relevant:

- Die Berücksichtigung der Einstellung der Interviewer zu möglicherweise verzerrungsanfälligen Inhalten.
- Messungen von situationaler Erwünschtheit mit Hilfe von Skalen, deren subgruppenspezifische Relevanz geprüft werden muß.

Die vorliegende Untersuchung hat aufgezeigt, daß es im Prinzip möglich ist, inhaltliche Zusammenhänge (Kerntheorie) unter *speziellen Bedingungen* zu überprüfen. Diese Prüfung ermöglicht es festzustellen, ob systematische Verzerrungen überhaupt vorliegen und ob diese auch als Abweichungen vom "wahren" Wert anzusehen sind. Wenn auch die Ermittlung spezieller Bedingungen empirisch problematisch bleibt, so bietet der hier vorgestellte Ansatz – zumindestens richtungsweisend – eine Möglichkeit, die Problematik *reaktiver* Messungen besser zu handhaben, ohne die Handlungsweise der Akteure unberücksichtigt in einer *black box* zu verschließen.

Anmerkungen

- * Diese Analyse beruht auf den empirischen Untersuchungen aus dem Dissertationsprojekt "Theoretische Ansätze und methodische Konzepte zur Erklärung von Interview- und Befragtenverhalten".
- 1 Auch für die Erhebungsmethoden der qualitativen Sozialforschung stellen sich die gleichen Fragen nach Zuverlässigkeit und Gültigkeit der Untersuchungsergebnisse. Hier werden aber methodologische Probleme nur ansatzweise diskutiert, z. B. bei Boos-Nünning (1986).
- 2 Der empirische Test beinhaltet auch die Möglichkeit einer indirekten Überprüfung der Instrumententheorie.
- 3 Interviewereffekte werden hier definiert als die Beeinflussung des Befragten durch die Einstellung des Interviewers.
- 4 Sozial erwünscht heißt, daß der Befragte (je nach Situation und Thema) in der Weise antwortet, die der Interviewer angeblich von ihm erwartet.
- 5 Dies gilt auch für die Ambiguität der Items.
- 6 Damit ist das Erkennen der Konsequenzlosigkeit des Interviews gemeint.
- 7 Der Begriff Relevanz unterscheidet sich hier nicht von jenem in der kognitiv-hedonistischen Verhaltenstheorie.
- 8 Der Begriff Identität muß bei Esser von dem klassischen Identitätsbegriff abgegrenzt werden, der die Summe der zentralen Wertvorstellungen eines Menschen umfaßt.
- 9 Esser (1984: 54) geht insgesamt von fünf Modellvariablen aus. Hier ist die interne Struktur des Befragten (IB) als sechste Variable ergänzt worden.
- 10 Auf die Möglichkeit der Quartilsbildung wies Petra Hartmann (Universität Hamburg) hin, die auf Grund ihrer eigenen Arbeiten zur sozialen Erwünschtheit entsprechende Erfahrungen mit der MCSD-Skala gemacht hatte, vgl. Hartmann (1990).
- 11 Essen-Holsterhausen ist der Stadtteil mit niedriger Ausländerkonzentration, Essen-Altenessen-Nord ist der Stadtteil mit hoher Ausländerkonzentration.
- 12 Zu den Ergebnissen der Befragteneinschätzung bzw. Interviewerwahrnehmung in dieser Untersuchung, vgl. Reinecke (1991).
- 13 Der entsprechende Pfad konnte im Modell auf Null fixiert werden.
- 14 Die Anpassung des Modells ist zufriedenstellend ($\chi^2 = 47.22$ bei $df=39$; $\chi^2/df = 1.21$). Es sind 7 Korrelationen > 0.10 in der Matrix $S - \Sigma$ zu verzeichnen, die auf die restriktiven Spezifikationen im Modell zurückzuführen sind.
- 15 Bei multiplen Gruppenvergleichen sind dafür auch Informationen über die unterschiedliche Variabilität der Items notwendig, so daß als Eingabematrix immer eine Kovarianzmatrix verwendet werden muß.
- 16 Freigabe bedeutet, daß die entsprechenden Koeffizienten über alle Gruppen unterschiedlich geschätzt werden können. Die Struktur des Modells bleibt erhalten.
- 17 Beim multiplen Gruppenvergleich zeigt der χ^2 -Wert den Gesamtfit des Modells bzw. der Modellvariante über die Gruppen an, während die GFI-Werte (Goodness-of-Fit-Index) für die Anpassung des Modells an die jeweilige Subgruppe stehen.
- 18 Dies beinhaltet auch die Freisetzung der Beziehungen zwischen STATUS und PRIMMIL bzw. STATUS und ETHNO.
- 19 Hierbei sind nur Vergleiche von unstandardisierten Koeffizienten zulässig. Die Koeffizienten des Meßmodells (hier nicht weiter angegeben) sind auf Grund der Invarianzbedingungen für alle Gruppen gleich.

Literatur

- Ajzen, I./Fishbein, M. (1980) *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*. New Jersey.
- Atkinson, J. W./Birch, D. (eds.) (1978) *Introduction to Motivation*. New York.
- Atkinson, J. W./Feather, N. T. (eds.) (1966) *A Theory of Achievement Motivation*. New York.
- Atteslander, P./Kneubühler, H. O. (1975) *Verzerrungen im Interview*. Opladen.
- Blalock, H. M. (1969) 'Multiple Indicators and the Causal Approach to Measurement Error', *AJS* 75: 264-272.
- Blalock, H. M. (ed.) (1985) *Causal Models in the Social Sciences*. New York.

- Boos-Nünning, U. (1986) *Qualitative Interviews in der Ausländerforschung: Wissenschaftler – Interviewer – Ausländische Befragte*. Mannheim.
- Bradburn, N. M./Sudman, S. and Associates (1979) *Improving Interview Method and Questionnaire Design: Response Effects to Threatening Questions in Survey Research*. San Francisco.
- Carmines, E./Zeller, R. A. (1979) *Reliability and Validity Assessment*. Beverly Hills.
- Cicourel, A. V. (1971) *Methode und Messung in der Soziologie*. Frankfurt.
- Cook, S. W./Selltitz, C. (1955) 'Some Factors which Influence the Attitudinal Outcomes of Personal Contacts', *International Sociological Bulletin* 7: 51-58.
- Costner, H. L. (1969) 'Theory, Deduction, and Rules of Correspondence', *AJS* 75: 245-63.
- Crowne, D. P./Marlowe, D. (1960) 'A New Scale of Social Desirability Independent of Psychopathology', *Journal of Consulting Psychology* 24: 349-54.
- Crowne, D. P./Marlowe, D. (1964) *The Approval Motive*. London.
- Esser, H. (1975) *Soziale Regelmäßigkeiten des Befragtenverhaltens*. Meisenheim am Glan.
- Esser, H. (1984) 'Determinanten des Interviewer- und Befragtenverhaltens: Probleme der theoretischen Erklärung und empirischen Untersuchung von Interviewereffekten', S. 26-71 in Mayer, K. U./Schmidt, P. (Hrsg.), *Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften*. Frankfurt.
- Esser, H. (1986) 'Können Befragte lügen? Zum Konzept des "wahren Wertes" im Rahmen der handlungstheoretischen Erklärung von Situationseinflüssen bei der Befragung', *KZfSS* 38: 314-36.
- Hermann, D. (1983) 'Die Priorität von Einstellungen und Verzerrungen im Interview', *ZfS* 12: 242-52.
- Hermann, D./Streng, F. (1986) 'Das Dunkelfeld der Befragung', *KZfSS* 38: 337-51.
- Hill, P. B. (1984) 'Nähe und soziale Distanz zu ethnischen Minderheiten', *ZfS* 13: 363-70.
- Holm, K. (1974) 'Theorie der Frage', *KZfSS* 26: 91-114.
- Hyman, H. et al. (1954) *Interviewing in Social Research*. Chicago.
- Jöreskog, K. G./Sörbom, D. (1986) *LISREL VI: Analysis of Linear Structural Relationships by Maximum Likelihood and Least Square Methods*. Uppsala.
- Kaufmann-Mall, K. (1981) 'Grundzüge einer kognitiv-hedonistischen Theorie menschlichen Verhaltens', S. 123-189 in Lenk, H. (Hrsg.), *Handlungstheorien – interdisziplinär*, Band 3,1. München, Halbband.
- Krebs, D./Schuessler, K. F. (1987) *Soziale Empfindungen*. Frankfurt.
- Lipsitz, L. (1965) 'Working Class Authoritarianism: A Re-Evaluation', *ASR* 30: 103-09.
- Opp, K. D. (1984) *Soziale Probleme und Protestverhalten*. Opladen.
- Phillips, D. L. (1971) *Knowledge from What?* Chicago.
- Phillips, D. L. (1973) *Abandoning Method*. London.
- Reinecke, J. (1985) 'Kausalanalytischer Erklärungsversuch von Verzerrungen durch soziale Erwünschtheit: Die Schätzung von Kern-, Meß- und Methodentheorie', *ZfS* 14: 386-99.
- Reinecke, J. (1991) *Interviewer- und Befragtenverhalten – Theoretische Ansätze und methodische Konzepte*. Opladen.
- Rotter, J. B./Chance, J. E./Phares, E. J. (1972) *Applications of a Social Learning Theory of Personality*. New York.
- Schanz, V./Schmidt, P. (1984) 'Interviewereffekte im Nationalen Survey', S. 72-113 in Mayer, K. U./Schmidt, P. (Hrsg.) *Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften*. Frankfurt.
- Schmidt, P. (1977) *Zur praktischen Anwendung von Theorien: Grundlagenprobleme und Anwendung auf die Hochschuldidaktik*. Mannheim.
- Schuessler, K. (1982) *Measuring Social Life Feelings*. San Francisco.
- Sobel, M. E./Bohrstedt, G. W. (1985) 'Use of Null Models in Evaluating the Fit of Covariance Structure Models', *Sociological Methodology*: 152-78.
- Sörbom, D. (1979) 'A General Method for Studying Differences in Factor Means and Factor Structure between Groups', in Jöreskog, K. G./Sörbom, D. (eds.), *Advances in Factor Analysis and Structural Equation Models*. Cambridge.
- Sörbom, D. (1982) 'Structural Equation Models with Structured Means', S. 183-195 in Jöreskog, K. G./Wold, H. (eds.), *Systems under Indirect Observations*. Amsterdam.
- Steinert, M. (1984) 'Das Interview als soziale Interaktion', S. 17-59 in Meulemann, M./Reuband, K. H. (Hrsg.), *Soziale Realität im Interview*. Frankfurt.
- Sudman, S./Bradburn, N. M. (1974) *Response Effects in Surveys*. Chicago.
- Webb, E. J./Campbell, D. T./Schwartz, R. D./Sechrest, L. (1975) *Nichtreaktive Meßverfahren*. Weinheim und Basel.

9. Anhang

9.1 Itemformulierungen der Indikatoren des Konstruktes PRIMMIL

Im folgenden geht es darum, unterschiedliche Ansichten und Meinungen Ihrer Bekannten/Freunde einzuschätzen. Was meinen Sie, wie würden die folgenden Aussagen von Ihren Bekannten beurteilt werden? Würden Sie den folgenden Aussagen eher zustimmend oder eher ablehnend eingestellt sein?

	A	B	C
Wenn Arbeitsplätze knapp werden, sollte man die Gastarbeiter wieder in ihre Heimat zurückschicken.	V232	V233	V234
eher zustimmend	(1)	(1)	(1)
eher ablehnend	(2)	(2)	(2)
Wenn ein ausländischer Arbeitnehmer schon längere Zeit in Deutschland lebt und arbeitet, dann sollte er auch das Wahlrecht erhalten.	V235	V236	V237
eher zustimmend	(1)	(1)	(1)
eher ablehnend	(2)	(2)	(2)
Gastarbeiter sollten Ihren Lebensstil ein bißchen besser an den der Deutschen anpassen.	V238	V239	V240
eher zustimmend	(1)	(1)	(1)
eher ablehnend	(2)	(2)	(2)
Es ist nicht gut, viele Ausländer im Land zu haben, weil sie oft unangenehm und anmaßend sind.	V241	V242	V243
eher zustimmend	(1)	(1)	(1)
eher ablehnend	(2)	(2)	(2)

9.2 Itemformulierungen der Indikatoren der Konstrukte ETHNO bzw. IETHNO

Im folgenden haben wir einige Meinungen aufgeführt, die man immer wieder über Ausländer hören kann. Wir möchten Sie nun fragen, welcher dieser Meinungen Sie eher zustimmen und welche Sie eher ablehnen würden.

	stimme stark zu	stimme zu	lehne ab	lehne stark ab
V203 Ausländern kann man in jeder Hinsicht vertrauen wie Deutschen	(4)	(3)	(2)	(1)
V204 Es ist nicht gut, viele Ausländer im Land zu haben, weil sie oft unangenehm und anmaßend sind.	()	()	()	()
V214 Wenn die Ausländer in unsere Wohngebiete einziehen, werden die Kontakte der deutschen Nachbarn untereinander zerstört.	()	()	()	()

9.3 Itemformulierungen der MCSD-Skala

Im folgenden sind nun einige Aussagen aufgeführt, wobei es darum geht, wie man sich selbst sieht. Wir würden nun gerne von Ihnen erfahren, ob diese Aussagen eher für Sie persönlich zutreffen oder nicht zutreffen.

	trifft völlig zu	trifft zu	trifft weniger zu	trifft überhaupt nicht zu
V126 Ich bin immer ein guter Zuhörer, egal, mit wem ich mich unterhalte.	(4)	(3)	(2)	(1)
V127 Ich nehme die Forderung einen Gefallen zu erwidern, nie übel.	()	()	()	()
V128 Manchmal versuche ich, es jemandem heimzuzahlen, anstatt Gras darüber wachsen zu lassen.	()	()	()	()
V129 Ich bin manchmal irritiert, wenn ich meinen Willen nicht durchsetzen kann.	()	()	()	()
V130 Es hat Zeiten gegeben, in denen ich sehr neidisch auf das Glück anderer Leute war.	()	()	()	()
V131 Ich habe niemals mit Absicht etwas gesagt, daß jemanden verletzen könnte.	()	()	()	()
V132 Es hat Situationen gegeben, wo ich am liebsten alles zusammen- geschlagen hätte.	()	()	()	()
V133 Ich habe noch nie eine starke Abneigung gegen jemanden gehabt.	()	()	()	()
V134 Es hat schon mal Gelegenheiten gegeben, bei denen ich jemanden überevorteilt habe.	()	()	()	()
V135 Ich bin immer bereit, meine Fehler zuzugeben.	()	()	()	()

9.4 Tabellen

In Tabelle 8 ist die Häufigkeitsverteilung der MCSD-Skala aufgeführt, in Tabelle 9 der Plot, der die Richtung der Beziehung zwischen Skalenwert auf der MCSD-Skala und dem Alter der Befragten angibt.

Tabelle 8: Verteilung der MCSD-Skala

MCSD	Frequency	Percentage	Cumulative Frequency	Cumulative Percentage
niedrig 18	1	0.8	1	0.8
19	1	0.8	2	1.6
20	1	0.8	3	2.4
21	1	0.8	4	3.3
22	5	4.1	9	7.3
23	3	2.4	12	9.8
24	3	2.4	15	12.2
25	5	4.1	20	16.3
26	10	8.1	30	24.4
mittel 27	11	8.9	41	33.3
28	14	11.4	55	44.7
29	22	17.9	77	62.6
30	13	10.6	90	73.2
hoch 31	13	10.6	103	83.7
32	3	2.4	106	86.2
33	11	8.9	117	95.1
34	1	0.8	118	95.9
35	4	3.3	122	99.2
36	1	0.8	123	100.0
Frequency Missing = 2				

Tabelle 9: Plot MCSD-Skalenwerte gegen Alter der Befragten

Alter	A = 1 Beobachter, B = 2 Beobachter, C = 3 Beobachter, usw.																		
100																			
80					A					A	B C B		A	B	A A				
60					A					A	E	B	D	A					
40			A	A	A	C	D	D	E	H	C	A	B						
20	A	A	A	A	A	A	C	A	D	B	A	C	A						
0																			
MCSD	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36
	niedrig									mittel				hoch					