

IHS Sociological Series
Working Paper 5
September 1994

Rationalität im Alltagshandeln: Über den Erklärungswert der Rational Choice-Theorie für systematische Antwortverzerrungen im Interview

Andrea Leitner





INSTITUT FÜR HÖHERE STUDIEN
INSTITUTE FOR ADVANCED STUDIES
Vienna

Impressum

Author(s):

Andrea Leitner

Title:

Rationalität im Alltagshandeln: Über den Erklärungswert der Rational Choice-Theorie für systematische Antwortverzerrungen im Interview

ISSN: Unspecified

1994 Institut für Höhere Studien - Institute for Advanced Studies (IHS)

Josefstädter Straße 39, A-1080 Wien

E-Mail: office@ihs.ac.at

Web: www.ihs.ac.at

All IHS Working Papers are available online:

http://irihs.ihs.ac.at/view/ihs_series/

This paper is available for download without charge at:

<https://irihs.ihs.ac.at/id/eprint/791/>

Institut
für
Höhere Studien

Reihe Soziologie

5 September 1994

Rationalität im Alltagshandeln

Über den Erklärungswert der
Rational Choice-Theorie für systematische
Antwortverzerrungen im Interview

Andrea Leitner

Die *Reihe Soziologie* wird von der Abteilung Soziologie des Instituts für Höhere Studien (IHS) in Wien herausgegeben. Ziel dieser Publikationsreihe ist, abteilungsinterne Arbeitspapiere einer breiteren, fachinternen Öffentlichkeit und Diskussion zugänglich zu machen. Die inhaltliche Verantwortung für die veröffentlichten Beiträge liegt bei den AutorInnen. Gastbeiträge werden als solche gekennzeichnet.

Bestellungen:
Institut für Höhere Studien
Bibliothek
Stumpergasse 56
A-1060 Wien
Tel (0222) 59991-0
Fax (0222) 5970635

Einzelpersonen 50,- öS
 Institutionen 220,- öS

Alle Rechte vorbehalten.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	1
2. Das Interview als soziale Interaktion	2
2.1 Antwortverzerrungen durch den sozialen Prozeß des Interviews	3
2.2 Ansätze zur Erklärung von Antwortverzerrungen	5
3. Befragtenverhalten als "Rationale Wahl"	7
3.1 Grundannahmen der Rational Choice-Theorie	8
3.2 Erweiterung des Grundschemas des Rational Choice-Ansatzes	10
3.3 Response Sets als "Rational Choice"	12
4. Die Empirische Bewährung des Rational Choice-Ansatzes zur Erklärung von Antwortverzerrungen	17
5. Der Rational Choice-Ansatz zur Erklärung von Alltagshandlungen	22
5.1 Die Weiterentwicklung des Rational Choice-Ansatzes von der neoklassischen Ökonomie bis zu Essers Alltagshandlungstheorie	22
5.2 Die Grenzen der Rational Choice-Theorie	25
6. Schlußfolgerungen	28
Literaturverzeichnis	31

1. Einleitung

Unplausible Ergebnisse oder fehlgeschlagene Prognosen auf der Basis von Befragungen haben dazu geführt, daß die wohl wichtigste Form der Datenerhebung, das Interview, heute heftiger Kritik ausgesetzt ist. Trotz massiver Anstrengungen, die Methoden zu verbessern, um falsche oder inkonsistente Antworten zu vermeiden, ist die empirische Sozialforschung von ihrem Ziel, nur "wahre" Antworten zu liefern, weit entfernt. Fortschritte in der sozialwissenschaftlichen Datenanalyse ergaben sich vor allem durch die Berücksichtigung von Zufallsmeßfehlern und die Verwendung von multiplen Indikatoren. Im Bereich der systematischen Antwortverzerrungen der Befragten, sogenannter Response Sets, hat es hingegen kaum nennenswerte Fortschritte gegeben.

Die Reaktionen der empirischen Sozialforschung auf die Unzulänglichkeit dieser Methode gehen in zwei unterschiedliche Richtungen. Eine Konsequenz ist die völlige Ablehnung des Interviews zur Datenerhebung. Da aber auch andere Erhebungsmethoden Mängel aufweisen, ist dies keine befriedigende Lösung. Eine andere Möglichkeit ist es, Antwortverzerrungen in der Analyse zu berücksichtigen, indem ihr Auftreten und Ausmaß selbst Gegenstand einer Theorie wird. Solche Ansätze zu einer Theorie der Antwortverzerrungen sind zwar vorhanden, es gibt aber keine allgemein anerkannte, umfassende Theorie.

Als Beispiel einer speziellen Theorie zur Erklärung von Antwortverzerrungen wird hier der Rational Choice-Ansatz angeführt, wie er von H. Esser vertreten wird. Grundlage dieser Theorie ist die Idee, daß jedes Interview selbst ein sozialer Prozeß ist, in dem Individuen wie in anderen alltäglichen Situationen agieren. Die Entscheidung, wie sie auf Fragen antworten, ergibt sich aufgrund des ökonomischen Kalküls: wie sehr sie von einer Antwort profitieren können und wie groß die damit verbundenen Kosten sind. Eine Tendenz zu sozial erwünschten Antworten oder eine Zustimmungstendenz lassen sich durch eine derartige Theorie durchaus erklären. Soziale Anerkennung oder aber auch Vereinfachung der Situation durch inhaltsunabhängige Zustimmung kann den Bedürfnissen des Befragten entsprechen. Ob das Interview aber tatsächlich dem Gesetz des ökonomischen Kalküls gehorcht, oder ganz allgemein, ob und in welchen Situationen Individuen nach Kosten-Nutzen-Überlegungen agieren, soll im Folgenden untersucht werden.

Da die Beurteilung einer speziellen Theorie der Erklärung von Antwortverzerrungen Vorverständnisse über die Situation des Interviews verlangt, wird ein relativ großer Teil der Arbeit dem Grundverständnis des Interviews gewidmet. Zunächst wird das Interview in seiner Interaktionsdynamik dargestellt, indem es mit anderen sozialen Situationen verglichen wird. In Kapitel 3 wird das Grundprinzip des Rational Choice Ansatzes erläutert, und nach seiner Erweiterung durch die Berücksichtigung von "Bounded Rationality", "Habits" und "Frames", auf das Befragtenverhalten angewandt. Eine empirische Überprüfung des Rational Choice Ansatzes als Erklärung von Antwortverhalten wird anhand von vorliegenden Untersuchungen, bei denen auch Einstellungen von Interviewern miterhoben wurden, durchgeführt (Kapitel 4). Und schließlich im 5. Kapitel, wird die Gültigkeit der Rational Choice-Theorie als Handlungstheorie im Allgemeinen und in ihrer speziellen Anwendung im Interview diskutiert.

2. Das Interview als soziale Interaktion

Die Auffassung, daß das Interview die Einstellungen, Meinungen oder Handlungsbereitschaften der Befragten wahrheitsgemäß widerspiegeln kann, gilt heute als äußerst fragwürdig. Komplexe Analyse- und Auswertungsverfahren vermitteln zwar den Eindruck von strenger Wissenschaftlichkeit und Wahrheit und sind doch nichts anderes als eine *"Lebenslüge der Umfrageforschung"* (Steinert 1984: 55): exakte Auswertungen mit höchst uneindeutigen Daten. Wie unsere Alltagserfahrungen zeigen, stimmen Reden und Denken bzw. Reden und Tun nicht immer überein, sondern stehen oft nur in einem sehr losen Zusammenhang. Selbst die exakteste Darstellung und Auswertung der Befragungsergebnisse kann Antwortverzerrungen nicht verhindern. Da aber jede Untersuchung letztlich nach der Zuverlässigkeit und Gültigkeit der ihr zugrundeliegenden Messungen beurteilt wird, erweisen sich kritische Feldzüge von Wissenschaftlern oder auch von populären Medien gegen die Methode des Interviews als durchaus berechtigt.

Trotzdem ist die mündliche Befragung nach wie vor das Standardinstrument der empirischen Sozialforschung, auch wenn qualitative Methoden, die sich an psychoanalytischen oder ethnologischen Verfahren orientieren, wie *"Teilnehmende Beobachtung"* oder *"Aktionsforschung"*, modern geworden sind und häufig als ergänzende Methoden eingesetzt werden. Die Gründe dafür liegen nicht allein in ihrer relativ leichten und universellen Handhabung, sondern auch darin, daß bislang keine Methode bekannt ist, die Antwort- oder Interpretationsverzerrungen vollkommen ausschließen kann.

In der Literatur finden sich unterschiedliche Definitionen des Interviews. Noelle-Neumann sieht es als eine *"mündliche, standardisierte Befragung von Personen, die nach statistischen Prinzipien ausgewählt sind"* (Noelle-Neumann 1976: 32). Für Scheuch ist es *"ein planmäßiges Vorgehen mit wissenschaftlicher Zielsetzung, bei dem Versuchspersonen durch eine Reihe gezielter Fragen oder mitgeteilter Stimuli zu verbalen Informationen veranlaßt werden sollen"* (Scheuch 1973: 70). Cannell und Kahn definieren das Interview als *"two person conversation initiated by the interviewer for the specific purpose of obtaining research-relevant information, and focused by him on content specified by research objectives of systematic description, prediction, or explanation."* (Cannell/Kahn 1968: 527).¹ Aus diesen Erklärungen werden die Ansprüche an die Ergebnisse deutlich: Die Antworten einer Stichprobe sollen die Einstellungen einer ganzen Gruppe von Menschen bezüglich eines vorgegebenen Themas wiedergeben, und zwar so, daß sie den "wahren" Empfindungen entsprechen, zugleich aber auch so eindeutig formuliert sind, daß sich daraus wissenschaftliche Erklärungen ableiten lassen. Erschwert wird diese Aufgabenstellung durch die Tatsache, daß die mündliche Befragung einen sozialen Prozeß darstellt, bei dem das Ergebnis durch ein Wechselspiel von Interviewer und Befragtem entsteht. Die Meßergebnisse sind nicht mehr allein Ausdruck von Einstellungen und Motiven, sondern auch Produkt des reaktiven Verhaltens der Beteiligten.

¹ Die angeführten Definitionen wurden nach Reinecke 1991 zitiert.

2.1 Antwortverzerrungen durch den sozialen Prozeß des Interviews

Diesen Anforderungen an die Ergebnisse des Interviews von einerseits eindeutigen Antworten und andererseits realistischer Wiedergabe der Einstellungen kann dann nicht Rechnung getragen werden, wenn die Fragen Themen betreffen, bei denen die Interessenlage nicht so einfach geklärt ist, sondern eine Anzahl von unterschiedlichen, denkbar möglichen Meinungen im Kopf miteinander konkurrieren. Die im Alltagsgespräch übliche diskursive Behandlung eines solchen Themas ist im Interview nicht zulässig. Unsicherheit oder Unklarheit in der Stellungnahme wird nicht gebilligt. Anstelle von flexiblen, offenen Gesprächspartnern verlangt das Interview eindeutige und unumstößliche Meinungen und jede Abweichung davon ist mit sozialen Kosten verbunden, nämlich mit dem Eingeständnis der Uninformiertheit oder Meinungslosigkeit.

Für Steinert ist diese Unbestimmtheit von Einstellungen zentral und erst während des sozialen Prozesses entsteht eine eindeutige Antwort. *"Eine 'eigentliche' Meinung gibt es nicht. Vielmehr ist das Äußern einer bestimmten Meinung eine soziale Handlung, mit der in einer bestimmten Situation, ein bestimmtes Ziel erreicht werden soll. Da sowohl die Ziele zwischen den Situationen variieren können als auch die Mittel, die zu ihrer Erreichung geeignet sind, wird auch der Meinungs austausch zwischen den Situationen variieren."* (Steinert 1984: 50) Antworten sind also nicht mehr allein Ausdruck von Einstellungen, sondern werden immer auch von der konkreten Situation mitbestimmt. Als Ergebnis des sozialen Prozesses muß die Diskrepanz zwischen Reden und Denken nicht mehr als Fehler behandelt und minimiert werden, sondern sie ist Ausdruck der speziellen Situation bzw. der sozialen Wirklichkeit. Und so ist es zweckmäßiger, nicht die Antwortverzerrungen zu korrigieren², sondern das Befragtenverhalten zu erklären, um dadurch die Handlungsrelevanz der Antworten abschätzbar zu machen.

Die Befragungssituation ist durch die persönliche, verbale Interaktion zwischen Interviewer und Befragtem bestimmt, wobei beide sowohl als Reizsender als auch als Reizeempfänger auftreten. Das Handeln des Befragten ist zunächst lediglich Reaktion auf den Interviewer. Doch die nächste Frage des Interviewers wird die Antwort mitberücksichtigen und seine ursprüngliche Einstellungen korrigieren. Dies geschieht sowohl durch sichtbare Merkmale, wie Kleidung, Aussehen, Alter etc., als auch durch Gesten und Gebärden. Und gerade diese nonverbalen Stimuli üben einen maßgeblichen Einfluß auf den Gesprächsverlauf aus.

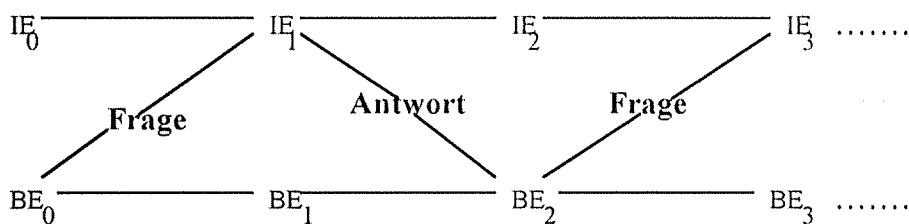
Wie in alltäglichen Situationen werden die Beteiligten Strategien anwenden, um sich auf bestimmte Art selbst darzustellen und Informationen zu kontrollieren.³ Durch seine Erfahrung und Professionalität ist der Interviewer im Vorteil und kann sich bewußt auf das Interview einstellen, indem er seine Vorgehensweise plant

² Dieser Versuch blieb bislang erfolglos. Vgl. dazu Reinecke 1991 oder Schnell/Hill/Esser 1989.

³ Informationskontrolle und Selbstdarstellung gehören zu den elementaren Vorgängen in der sozialen Interaktion und finden sich beispielsweise in den Schriften von I.Goffman wieder. Natürlich gibt es auch zufällige Abweichungen von den wahren Einstellungen, doch sind sie einfacher zu kontrollieren und daher wird hier auch nicht näher auf sie eingegangen.

und sein Aussehen an die Situation anpaßt, um auch optisch bewußt zu beeinflussen.⁴ Für den Befragten hingegen, stellt ein Interview eine ungewohnte Situation dar, auf die er kaum vorbereitet ist und in der er oft mit unkonventionellen Themen konfrontiert wird. Im Unterschied zu alltäglichen Gesprächssituationen ist das Thema vorgegeben, sodaß er nicht durch taktische Steuerung des Themas unangenehme Frage ausweichen kann.⁵ Er wird also auf andere Strategien zurückgreifen, um einen möglichst konfliktfreien Ablauf des Gesprächs zu gewährleisten.

Aus der Gesprächssituation entwickelt sich eine Dynamik, in der eine bestimmte Art von Frage eine bestimmte Art von Antwort hervorruft, um damit die verfolgte Selbstdarstellung zu erreichen. Individuelle Merkmale der Interaktionspartner bedingen die Wahl der Strategien: Kommunikationsbarrieren werden eher zu defensiven Verhalten führen, während ein sicheres Auftreten dann häufiger ist, wenn der Betroffene die Situation strukturieren und lenken kann. Diese Neigung zu Verhaltensmustern in einer Erhebungssituation, d.h. zu gleichartigen Reaktionen auf verschiedene Stimuli, wird unter dem Begriff "Response Sets" diskutiert. (vgl. Esser 1977: 254).



IE₀, BE₀ Einstellungen und Erwartungen des Interviewers und des Befragten zu Beginn des Interviews

IE₁, IE₂ Einstellungen und Erwartungen des Interviewers und des Befragten im Verlauf

BE₁, BE₂ des Interviews

Solche systematischen Antwortverzerrungen, die sich als Reaktion auf die Gesamtheit der Situation ergeben und nicht allein auf den Fragenstimulus, werden zum Dilemma in der Umfrageforschung. Denn jeder Versuch, den Erhebungsfehler zu korrigieren, führt zu einer weiteren Reaktion. Die Antwort kann niemals unabhängig von der Erhebungsmethode gesehen werden. Und so bleibt nur die Möglichkeit, über die Befragung selbst eine Theorie zu bilden, um das Verhalten des Befragten verstehen und erklären zu können.

⁴ Vielfach werden Interviewer von ihren Auftraggebern darin geschult, wie sie sich während des Interviews zu verhalten haben und es werden oft auch Kleidungsratschläge, wie das Tragen von Krawatten, gegeben.

⁵ Die Möglichkeit, an einem Thema hängen zu bleiben und ein Privatgespräch an eine Frage anzuknüpfen ist immer gegeben und kann den Interviewer zur Verzweiflung bringen, wenn es ihm nicht mehr gelingt zu seinem Fragenkatalog zurückzukehren, ohne die Auskunftsbereitschaft des Befragten zu dämpfen.

Die am häufigsten auftretenden Response Sets sind die Zustimmungstendenz und die Tendenz zu sozial erwünschten Antworten.⁶ Für den Fall des unabhängig vom Frageninhalt auftretenden Zustimmungsmusters werden zwei Erklärungen herangezogen. Zum einen kann es Ausdruck von Persönlichkeitsmerkmalen sein, nämlich einer typischen Ja-Sager-Persönlichkeit. Die andere Erklärung für die Zustimmungstendenz ist die Strategie der Konfliktvermeidung. Sie wird durch die Tatsache gestützt, daß sich eine inhaltsunabhängige Zustimmungstendenz vermehrt in Befragungssituationen zeigt, in denen Befragte wenig Motivationen und Interesse für die Beantwortung zeigen bzw. sich der Situationsbewältigung nicht gewachsen fühlen. Eine Vorstellung der Unwirksamkeit individuellen Handelns kann die desinteressierte Haltung verstärken. Das unterschiedliche Durchsetzungsvermögen ist wohl dafür verantwortlich, daß sich Personen aus der Unterschicht häufiger entsprechend inhaltsunabhängiger Zustimmungsmuster verhalten als Befragte aus der Mittel- und Oberschicht. Durch eine derartige Verzerrung der Antworten können insbesondere Hypothesen über schichtspezifische Zusammenhänge falsch interpretiert werden.

Die Tendenz zu sozial erwünschten Antworten kann ebenfalls durch Persönlichkeitsmerkmale ausgelöst werden. Entweder ist es das Bedürfnis nach sozialer Anerkennung, oder aber die Vermeidung von befürchteten Konsequenzen. In beiden Fällen sind Personen mit geringem Selbstbewußtsein besonders anfällig dafür. Eine andere Erklärung liefert die situationsbedingte Habitualisierung. Hier ist es von der Zusammensetzung des Items selbst abhängig, inwieweit eine Verzerrung eintritt. Es kann zwischen Items mit geringer Erwünschtheitsanfälligkeit und Items mit hoher Erwünschtheitsanfälligkeit unterschieden werden, je nachdem inwieweit die Thematik durch soziale Normen bestimmt ist.⁷ Im Gegensatz zur Zustimmungstendenz ist die Häufigkeit sozial erwünschter Antworten größer, wenn ein Interesse am Fragenthema und eine Motivation zur Rollenübernahme besteht. Kognitive Fähigkeiten begünstigen diese Verzerrung. Eine schichtspezifische Kausalität ist nicht allgemein gegeben; tendenziell gibt es in der Mittelschicht eine größere Tendenz, aber grundsätzlich ist sie abhängig von den Sozialisationsbedingungen. Bei tabuisierten Themen können sozial erwünschte Antworten als Strategie verwendet werden, um Meinungslosigkeit vorzutäuschen.

2.2 Ansätze zur Erklärung von Antwortverzerrungen

In den Arbeiten zur Problematik der Antwortverzerrungen finden sich Ansätze zur Erklärung der Interviewreaktionen. Diese Konzepte stützen sich auf sozialpsychologische Theorien und Hypothesen des Symbolischen Interaktionismus und erklären das Verhalten des Befragten als Ergebnis von Kosten-Nutzen-

⁶ Auf andere Verzerrungseffekte wie Antwortverweigerung, Meinungslosigkeit, Interviewereffekte, Frageeffekte, Positionseffekte, Anwesenheitseffekte oder Auftraggebereffekte, die eher unsystematisch auftreten, wird hier nicht näher eingegangen. Sie können als Spezialfälle der Zustimmungstendenz oder der Tendenz zu sozial erwünschten Antworten behandelt werden. Übersichten finden sich dazu in Schnell/Hill/Esser 1989, eine genauere Darstellung z.B. bei Bradburn/Sudman 1979.

⁷ Beispielsweise ist bei Untersuchungen über die Beziehung zur Mutter in der Kindheit eine besonders hohe Tendenz zu sozial erwünschten Antworten gegeben. (Esser 1984)

Überlegungen. Welche Folgen dieses allgemeine Handlungsprinzip hat, hängt jeweils von der spezifischen Situation, von den Beteiligten, ihren Zielen, ihrer Situationswahrnehmung etc. ab. Es lassen sich damit Schlußfolgerungen ziehen, wann bestimmte Phänomene vorkommen und durch welche bestimmten Bedingungen sie hervorgerufen werden.

Die älteren Untersuchungen von Cannell und Kahn (1968) und Phillips (1971) beschreiben zwar die Einflußgrößen von Antwortverzerrungen, haben aber lediglich deskriptiven Charakter. Diese Orientierungstheorien sehen die Datenerhebung als wechselseitigen, sozialen Prozeß, in dem die Beteiligten die Situation definieren und versuchen, sich möglichst günstig darzustellen. Bei Kahn und Cannell wird das Interviewergebnis auf Eigenschaften, Wahrnehmungen und wechselseitig orientiertes Verhalten von Interviewer und Befragten zurückgeführt. Sie weisen aber selbst darauf hin, daß ein solch allgemeines Modell zusätzliche Spezifikationen erfordere. Phillips interpretiert das Interview als einen Spezialfall sozialen Handelns und wendet Grundmechanismen an, die allgemein die Alltagsinteraktionen bestimmen. In Übereinstimmung mit den Vertretern des Symbolischen Interaktionismus und der Verhaltenstheoretischen Soziologie deutet er das Ziel des Befragten als "optimale Eindruckskontrolle", d.h. durch seine Antworten will er ein Höchstmaß an Anerkennung und persönlicher Befriedigung erzielen. Um dies zu erreichen, reagiert er auf alle ihm zur Verfügung stehenden Signale und erwarteten Absichten des Kommunikationspartners und bewertet unterschiedliche Handlungsalternativen. Eine "wahre" Antwort ist nur dann zu erreichen, wenn seine tatsächliche Einstellung nicht mit dieser Zielsetzung in Konflikt gerät oder die Konsequenzen als sehr gering eingeschätzt werden.

An diese Orientierungstheorien knüpfen theoretische Ansätze an, die das Verhalten in Interviewsituationen als Entscheidungshandlung betrachten und das Dilemma lösen sollen, das den Erhebungsvorgang betrifft. Denn immer wenn ein Entscheidungsspielraum für unterschiedliche Antworten zugelassen wird, gibt es auch einen Spielraum für reaktives Verhalten. Holm kommt in seiner "Theorie der Frage" (1974) zum Schluß, daß der Einfluß von Reaktivitätseffekten oder Response Sets unvermeidbar sei und derartige Fremddimensionen in die Erklärung des Antwortverhaltens miteinbezogen werden müssen. Das Antwortverhalten wird bei ihm von den drei Determinanten Zieldimension der Frage, Fremddimensionen und sozialer Wünschbarkeit bestimmt, die mit unterschiedlicher Gewichtung das Ergebnis beeinflussen.

Atteslander und Kneubühler (1975) haben versucht, diese Einflußgrößen auf das Antwortverhalten in den Handlungsablauf des Interviews zu integrieren. Dazu erweitern sie das klassische Stimulus-Response-Modell, indem sie die Deutung und Bewertung des Reizes und die Ermittlung der Reaktion als intervenierende Variable einfügen. Die Bewertung des Reizes, und letztlich auch die Entscheidung für ein bestimmtes Verhalten, wird vor dem Hintergrund von Kosten- und Nutzenerwägungen vorgenommen. Auch Atteslander und Kneubühler bezweifeln, daß reaktives Verhalten ausgeschlossen werden kann. Denn der Stimulus in der Interviewsituation tritt immer mit fremden Reizen gemeinsam auf und aktiviert zusätzliche Gedächtnisinhalte, die auf früheren Erfahrungen basieren, sodaß es zu "Generalisierungseffekten" kommt (Atteslander/Kneubühler 1975). Erwarteter Nutzen oder Kosten werden durch Normen bestimmt, die von

gesamtgesellschaftlicher, gruppenspezifischer oder interviewspezifischer Natur sein können. Das Verhalten wird also letztlich durch Normen determiniert.

Einen ersten Versuch zur Integration von Handlungstheorien als Erklärungsmodelle des Interviewprozesses unternimmt Esser in der Studie "Soziale Regelmäßigkeiten des Befragtenverhaltens" (1975). Auch er interpretiert das Befragtenverhalten als Interaktionsstrategie, die der Befragte auswählt. Die Entscheidung für eine bestimmte Reaktion wird einerseits durch Persönlichkeitsmerkmale, der Motivation zur Interaktionsaufnahme, der Kognition und Empathie, und andererseits durch die erwarteten Konsequenzen des Verhaltens bestimmt. Welche Reaktionsstrategie gewählt wird, ist durch Grundmotive des menschlichen Handelns - dem Bedürfnis nach sozialer Anerkennung (Präsentation) und Vermeidung von Mißbilligung (Deferenz) - bestimmt. Das Befragtenverhalten ist also einmal direkt durch die möglichen Interaktionsstrategien - die Esser als ökonomischen Ressourcen sieht - determiniert, darüber hinaus aber auch indirekt, da auch die Befragungsbedingungen - wie z.B. die Persönlichkeitsmerkmale - durch Präsentation und Deferenz beeinflusst werden.

3. Befragtenverhalten als "rationale Wahl"

In all diesen Erklärungsversuchen der Antwortverzerrungen findet sich ein rationaler Akteur, der sich für jene Reaktionsstrategie entscheidet, die unter Berücksichtigung von Situationsbedingungen am besten seinen Zielen entspricht. Sozial erwünschte Antworten sind mit diesen Kosten-Nutzen-Erwägungen genausogut vereinbar wie eine inhaltsunabhängige Zustimmungstendenz. Die Modelle, die die Handlungstheorien zur Erklärung des Interviewprozesses integrieren, lassen sich in zwei Richtungen einteilen. Zum einen sind es sozialpsychologische Theorien, die in der Marktforschung als "Theorie der geplanten Entscheidung" Eingang gefunden haben. Diese einstellungsverhaltenstheoretische Richtung erklärt das Handeln aus der Verhaltensabsicht, die aus Einstellungen und Normen abgeleitet wird.⁸ Die "handlungstheoretische" Richtung begründet hingegen das Befragungsergebnis nicht nur inhaltlich durch Ursache-Wirkungs-Beziehungen, sondern leitet es auch methodologisch aus Kosten-Nutzen-Überlegungen ab. Hartmut Esser hat diese Theorie auf das Befragtenverhalten angewandt, worauf hier näher eingegangen wird. Doch bevor das Modell der "Rationalen Wahl" auf die Interviewsituation angewandt wird, soll das Grundmuster erläutert werden.

⁸ Fishbein und Ajzen (1975, 1980) und Ajzen (1988) haben Persönlichkeitsmerkmale, Einstellungen und situationale Komponenten verknüpft, um durch diese Mehrdimensionalität den geringen Zusammenhang zwischen Einstellung und Verhalten erklären zu können. Die Determinanten von Einstellungen und subjektiven Normen müssen miteinbezogen werden. In dieser Arbeit wird nicht näher darauf eingegangen. Eine Darstellung dieser Dispositionstheorie findet sich z.B. bei Reinecke 1991.

3.1 Grundannahmen der Rational Choice-Theorie

Die Grundidee der Theorie der Rationalen Wahl besteht darin, daß die Akteure von den möglichen Handlungsalternativen diejenige auswählen, die unter Berücksichtigung der Situationsumstände am ehesten ihren Bedürfnissen oder Vorlieben entspricht. In der Wert-Erwartungstheorie oder SEU-Theorie⁹ werden subjektive Erwartungen über die Konsequenzen der Handlungsalternativen gebildet und diese mit den subjektiven Zielvorstellungen bewertet.

Dieser Prozeß der Nutzenbildung und -bewertung muß nicht bewußt durchgeführt werden. Es wird lediglich behauptet, daß sich die Akteure so verhalten, "als ob" sie kalkulieren - dementsprechend wird die Nutzentheorie auch als eine "Als-ob-Theorie" bezeichnet. Zur Erklärung von Verhalten müssen die handlungsrelevanten, von den Akteuren wahrgenommenen Nutzen und Wahrscheinlichkeiten ermittelt und entsprechend der Formeln verknüpft werden. Damit lassen sich auch gewohnheitsmäßiges und spontanes Verhalten als Ergebnis der Kalkulation von Kosten und Nutzen erklären.

In vielen Fällen ist ein Entscheidungsprozeß als solcher nicht mehr sichtbar, sondern geschieht scheinbar ohne rationale Überlegungen. Als Antwort auf einen Morgengruß wird mit einem automatischen Guten Morgen geantwortet. Aber so wie sich auch der Kauf einer Waschmaschine von dem einer Seife durch längere Überlegungen unterscheidet, wird man sich auch auf ein Gespräch mit maßgeblichen Konsequenzen bewußter vorbereiten. Man wird sich überlegen, wie man sein Anliegen am besten durchsetzen kann, wird versuchen die Reaktionen des Gesprächspartners zu berücksichtigen und dieses Konzept durchziehen, wenn nicht unerwartete Ereignisse, z.B. überraschende Reaktionen oder neue Ideen während des Gesprächs auftreten.

Persönliche Zielsetzungen oder Präferenzen bestimmen die Motivation für eine Handlung und werden gewöhnlich durch den Nutzen beschrieben. Da aber jede Aktion neben den beabsichtigten positiven Folgen auch unbeabsichtigte, meist negative, Nebeneffekte bringt, müssen auch diese berücksichtigt werden. Die negativen Nutzen werden als Kosten der Handlung bezeichnet und vom Handlungsnutzen abgezogen, sodaß sich ein Nettonutzen ergibt. Gewichtet mit der subjektiven Wahrscheinlichkeit des Akteurs, daß eine Handlung zur Realisierung eines Zieles führt, läßt sich daraus die "subjektive Nutzenerwartung" ableiten.

Für die Bewertung spielen aber nicht nur persönliche Merkmale eine Rolle, sondern auch die Rahmenbedingungen - die Situation, in der sie stattfindet - muß mitberücksichtigt werden. Durch die selektive Aufnahme von Situationseindrücken können Beschränkungen oder Möglichkeiten des Handelns ganz unterschiedlich wahrgenommen werden, so daß die Kognition der Situation als

⁹ Die Abkürzung von SEU steht für Subjective Expected Utility. Die hier dargestellte Version bezieht sich auf die Ausführungen von Esser 1985, 1990 und 1991. Detaillierte, anwendungsbezogene Darstellungen finden sich bei Riker und Ordeshook 1973. In den folgenden Ausführungen wird die Wert-Erwartungstheorie als Beispiel für die Rational Choice-Theorie herangezogen und um eine größere sprachliche Flexibilität zu haben, werden beide Begriffe synonym verwendet.

"Situationsdeutung" verstanden werden muß, die nur durch Einfühlung in die Beweggründe des Handelnden erklärt werden kann. Inwieweit sich der Akteur mit den Beschränkungen und Möglichkeiten der Situation auseinandersetzt, ist einerseits abhängig von der Relevanz, die er den Zielkonsequenzen zuschreibt, d.h. inwiefern die Zielkonsequenzen als bedeutsam angesehen werden. Zum anderen spielt die Transparenz der Situation eine Rolle. Nur wenn es für den Akteur möglich ist, seine möglichen Alternativen zu erfassen und die Handlungskonsequenzen abzuschätzen, kann er eine optimale Wahl treffen, d. h. jene Alternativen auswählen, die den größten Nutzen bringt.

Inwieweit persönliche Zielsetzungen oder Präferenzen und situationale Bedingungen oder Möglichkeiten erforscht werden, ist also einerseits von der Relevanz der Handlung abhängig und andererseits von der Transparenz der Situation, d.h. ob abgeschätzt werden kann, welche Konsequenzen eine Handlung hat. *"Nur wenn sowohl Relevanz und Transparenz einer Situation s in bezug auf eine Handlung i vorliegen, können auf die Handlung bezogene Nutzenerwartungen in der Situation bedeutsam werden."* (Esser 1984: 38)

Theoretisch läßt sich der Entscheidungsprozeß in drei Phasen zerlegen: der Phase der Kognition der Situation, der Evaluation der Konsequenzen und der Selektion einer bestimmten Handlung. Zur Bewertung werden die subjektiven Nutzenerwartungen mit den persönlichen Präferenzen gewichtet. In der Selektionsphase wird schließlich jene Alternative mit dem höchsten SEU-Wert ausgewählt, wobei als Entscheidungskriterium die Maximierungsregel unterstellt wird, d.h. das Individuum handle so, wie es ihm am vorteilhaftesten erscheint.

Die Erwartungs-Nutzen-Theorie kann durch zwei Formeln zusammengefaßt werden:

$$HT_j = \sum U_j E_{ij} = SEU_j$$

Der subjektiv erwartete Nutzen einer Handlung SEU_j ergibt sich aus der Summe der Nutzen U_j jeder Handlungsalternative j , die mit ihren subjektiven Eintrittswahrscheinlichkeiten E_{ij} gewichtet werden.

$$\text{Wenn } SEU_j > SEU_k \Rightarrow SEU_j$$

Wenn der erwartete Nutzen der Handlungsalternative j größer ist als der der Alternative k , dann wird erstere gewählt. Der Akteur wählt also jene Alternative, für die die Summe der subjektiven Zielerwartungen am größten ist.

Mit dieser Darstellung des Rational-Choice-Ansatzes wird die Verteidigung gegen den Vorwurf der Beschreibung des Verhaltens eines "homo oeconomicus", eines abstrakten, unrealistischen, künstlich geschaffenen Wesens, beinahe schon mitgeliefert. Jede Phase erlaubt die Berücksichtigung "menschlicher" Züge. Bei der Erfassung und Bewertung verschiedener Möglichkeiten ist das subjektive Wissen ganz entscheidend und kann das Ergebnis trotz der starren Einhaltung der Maximierung des subjektiven Erwartungsnutzens als Selektionskriterium bestimmen. Mangelnde Transparenz und Relevanz der Situation sind letztlich entscheidend und machen aus einer genauen Voraussagbarkeit des Ergebnisses trotz bekannter Präferenzen und Beschränkungen durch den subjektiven Anteil des

Wissensvorrats, dessen Bestand von der Typik der Situation abhängt, zu einer unbestimmten Theorie.

Anstelle der Theorie der Rationalen Wahl könnten auch andere Handlungstheorien verwendet werden - wie z.B. Rollentheorie, Theorien emotionaler Reaktionen oder des symbolischen Interaktionismus. Voraussetzung ist allerdings die nötige Präzision, Allgemeinheit und empirische Bewährung. Für Esser ist die Rational Choice Theorie deshalb vorzuziehen, weil sie präzise, allgemein und vergleichsweise gut bestätigt ist. *"Und sie bietet sich an, weil sie das menschliche Handeln als eine intentionale, an der Situation orientierte Wahl zwischen Optionen auffaßt und damit der menschlichen Fähigkeit zu Kreativität, Reflexion und Empathie ebenso systematisch Rechnung trägt wie der Bedeutung von Knappheiten und von (Opportunitäts-)Kosten des Handelns."* (Esser 1991: 431) Die engen und strengen Annahmen der Rational Choice Theorie, wie sie in der Ökonomie von der Neoklassischen Theorie vor mehr als 100 Jahren entwickelt wurde, sind inzwischen erweitert und gelockert worden, ohne die "rationale Logik der Selektion" zu verletzen.

3.2 Erweiterung des Grundschemas des Rational Choice Ansatzes

Die Vorzüge der Rational Choice Theorie liegen darin, daß sie mittels eines relativ einfachen Mechanismus Situationen systematisch und vollständig erklären kann und genügend Spielraum für die Erweiterung der Grundstruktur läßt. Abgesehen von den grundsätzlichen Einwendungen gegen eine rationalistische Erklärung¹⁰ weist die Hauptkritik auf die "bounded rationality" des menschlichen Handelns hin. *"If we take into account the limitations of knowledge and computing power of the choosing organism, then we may find it incapable of making objectively optimal choices. If, however, it uses methods of choice that are as effective as its decision-making and problem-solving means permit, we may speak of procedural or bounded rationality, that is, behavior that is adaptive within the constraints imposed both by the external situation and by the capacities of the decision maker."* (Simon 1985: S. 294) Durch die unvollständige Information der Akteure bzw. der zu geringen Verarbeitungskapazität für Information sei es unmöglich optimale Ergebnisse zu kalkulieren. Die Maximierungsregel eines homo oeconomicus werde so gut wie nie eingehalten, sondern durch gewohnheitsmäßiges und unreflektiertes Handeln ersetzt. Zudem sind Präferenzen und Erwartungen keineswegs stabil, werden sie doch in jeder Situation jeweils neu definiert. Je nachdem welche sichtbaren Merkmale und damit verbundenen Interpretationen die Situation determinieren, werden rationale Überlegungen zu unterschiedlichen Ergebnissen führen.

Dieser Kritik kann durch einer Modifikation der restriktiven Annahmen Rechnung getragen werden. Die Kognitionsphase, verstanden als Situationsdeutung, berücksichtigt nicht nur sichtbare Merkmale für die Erfassung des Handlungsspielraums, sondern auch Assoziationen, Erinnerungen oder in der Vergangenheit erworbene Informationen. Durch Vorselektion kann hier das Verhalten schon entschieden werden, z.B. wenn sich die alternativ erwarteten

¹⁰ Auf weitere Kritikpunkte wird in Kapitel 5 näher eingegangen.

Konsequenzen nicht relevant voneinander unterscheiden, wenn der Wert einer Alternative deutlich hervortritt oder durch die Situation automatische Reaktionen hervorgerufen werden. Unvollkommene Information oder Unsicherheit der Konsequenzen können darin genauso berücksichtigt werden, wie die Kosten für die Informationen über die Handlungsbedingungen.

Bei der Bewertung der Alternativen sind die Ziele bzw. Präferenzen der Akteure entscheidend. Selbst die "ökonomischen" Kosten-Nutzen-Erwägungen beschränken sich heute keineswegs mehr nur auf monetäre Größen. Die Berücksichtigung von Opportunitätskosten und zeitlichen Aufwendungen ist schon zur Selbstverständlichkeit geworden. Aber auch eine Öffnung für "emotionale", nicht monetär bewertbare Ziele, sondern nur subjektiv einschätzbare Ziele, ist möglich und durchaus gebräuchlich.¹¹

Auf die berechtigten Einwänden gegen eine vollkommene Information der Akteure wird durch die Einbeziehung der subjektiven Eintrittswahrscheinlichkeiten reagiert. Zusätzlich können aber auch gewohnheits- und situationsbedingten Handeln - von "Habits" und "Frames" - berücksichtigt werden. *"Habits und Frames sind Spezialfälle und 'Vertiefungen' der Theorie der rationalen Wahl; und ihr Auftreten bzw. ihre Veränderung können ihrerseits mit der Theorie der rationalen Wahl erklärt werden, ohne daß der Kern dieser Theorie geändert werden müßte. Mehr noch: So wichtig die Hinweise auf die 'bounded rationality' beim Handeln auch sind und so bedeutsam Habits und Frames auch für die Erklärung gerade des Befragtenverhaltens sein mögen: es wird in diesen Erklärungsskizzen nicht explizit angegeben, 'warum' Menschen eigentlich Habits folgen oder 'warum' ein bestimmter Frame vor allen anderen in einer Situation ausgezeichnet ist und dies auch bleibt."* (Esser 1990: 234) Nicht immer ist man beschränkter Rationalität ausgesetzt, daher muß untersucht werden, wann Frames und Habits die Entscheidung bestimmen und eine theoretische Grundlage gefunden werden, die erklärt, über welche Mechanismen Habits und Frames das Handeln beeinflussen. Unter Habits versteht man automatische, unreflektierte Reaktionen ohne Ziel-Mittel-Kalkulationen, die den Prozeß der Informationsverarbeitung drastisch vereinfachen. Erklärungen für die automatische Auslösung von Handlungen bietet zum einen die Lerntheorie, wobei sie als Bündel von kognitiven Assoziationen interpretiert werden. Plausibler erscheint die andere Richtung, die "intentionale" Erklärungsweise von Habits. Sie zeigt bereits Ähnlichkeit zum Rational Choice Ansatz, indem davon ausgegangen wird, daß es für die Anwendung von Rezepten für die Akteure eine Reihe guter Gründe gibt, d.h. aus rationalen Gründen keine weiteren Alternativen berücksichtigt werden. Gewohnheitsmäßiges Handeln sei also keineswegs ein irrationales, unüberlegtes Produkt, sondern unterliege auch Rationalitätsüberlegungen. Es kommt dann zum Tragen, wenn die Kosten zusätzlicher Informationssuche wenig Aussicht auf zusätzlichen Nutzen lassen, also vor allem in komplexeren unüberschaubaren Situationslagen.

Für H. Simon wird als Konsequenz von unvollkommener Information in der Bewertung anstelle des Maximierungsprinzips satisfizierendes Verhalten angestrebt. Von Riker und Ordeshook (1973) wird diese Satisfizierung präzisiert.

¹¹ Einen Hinweis darauf liefert auch die Nobelpreisverleihung von 1992 an G. S. Becker, der bereits in den 60iger Jahren eine Ausweitung der Kosten-Nutzen-Betrachtungen auf Bereiche wie Heirat, Kinder oder Bildung versucht hat.

Sie sehen ihre Grundlage bereits in der Kognitionsphase. Dort könne ein Filter wirksam werden, der eine weitere Informationssuche, die Kalkulation der Folgen und die Selektion einer Handlung unterbindet. Und nur wenn deutliche Veränderungen in den Kosten der Kognition auftreten, können sich Routinen und Habits verändern, womit auch die häufig beobachtbare Persistenz von Handlungen erklärt werden kann. Habits lassen sich also durchaus im Rahmen einer Theorie der rationalen Wahl berücksichtigen. In komplexen Situationen kann es sogar irrational, "rationale" Wahlentscheidungen zu treffen, d.h. Informationen über seltene oder eigene Fähigkeiten überschreitende Handlungen einzuholen.

Eine andere Reaktion auf die beschränkte Rationalität ist die Vereinfachung der Zielstruktur. Je nach Situation bzw. Frame gelten andere Handlungen als angemessen, effizient und denkbar, wodurch der Eindruck entsteht, daß Präferenzen und Zielsetzungen im Interaktionsprozeß ständig neu bestimmt werden. Durch die Institutionalisierung der Situationsbestimmung kann es aber auch zur Bildung von Situationsschemata kommen, die insofern ein ähnliches Vorgehen wie bei Habits bewirken, als sie auch eine automatische Reaktion auf Handeln voraussetzen; dieser Automationsprozeß wird aber schon in der Kognition bestimmt.

Um Framing-Effekte systematisch im Rational Choice Modell zu berücksichtigen, muß von einem Entscheidungsvektor auf eine Vielzahl von Vektoren übergegangen werden. Diese situationsspezifischen Vektoren enthalten unterschiedliche Ziel-Bewertungen, sodaß im Extremfall für jede spezifische Situation ein anderes Ziel dominiert. Berücksichtigt man neben den Frames auch noch die Knappheiten von Ressourcen, so muß der Akteur bezüglich eines jeden Zieles maximieren. Jeder maximale SEU-Wert wird mit seiner Wahrscheinlichkeit gewichtet und daraus wird dann die optimale Handlung ausgewählt.

Mit dieser Modifikation können Handlungen mit unterschiedlichen Logiken in Rahmen einer Theorie der rationalen Wahl erklärt werden. Aber auch abweichendes Verhalten und Verletzung institutioneller Regeln werden damit nachvollziehbar. Änderungen der Situationsbedingungen haben auch hier nur mittelbare Auswirkungen auf Handlungen und können sogar völlig wirkungslos bleiben.

3.3 Response Sets als "Rational Choice"

Für eine Anwendung des Rational Choice Ansatzes auf das Befragtenverhalten müssen die zu maximierenden Nutzen-Erwartungswerte näher spezifiziert werden. Es können dabei drei unterschiedliche Nutzenkategorien unterschieden werden: der Nutzen der wahren Antwort U_t , der Nutzen aus kulturkonformen Antworten U_c und der Nutzen aus Antworten, die mit den situationalen Bedingungen übereinstimmen U_s .

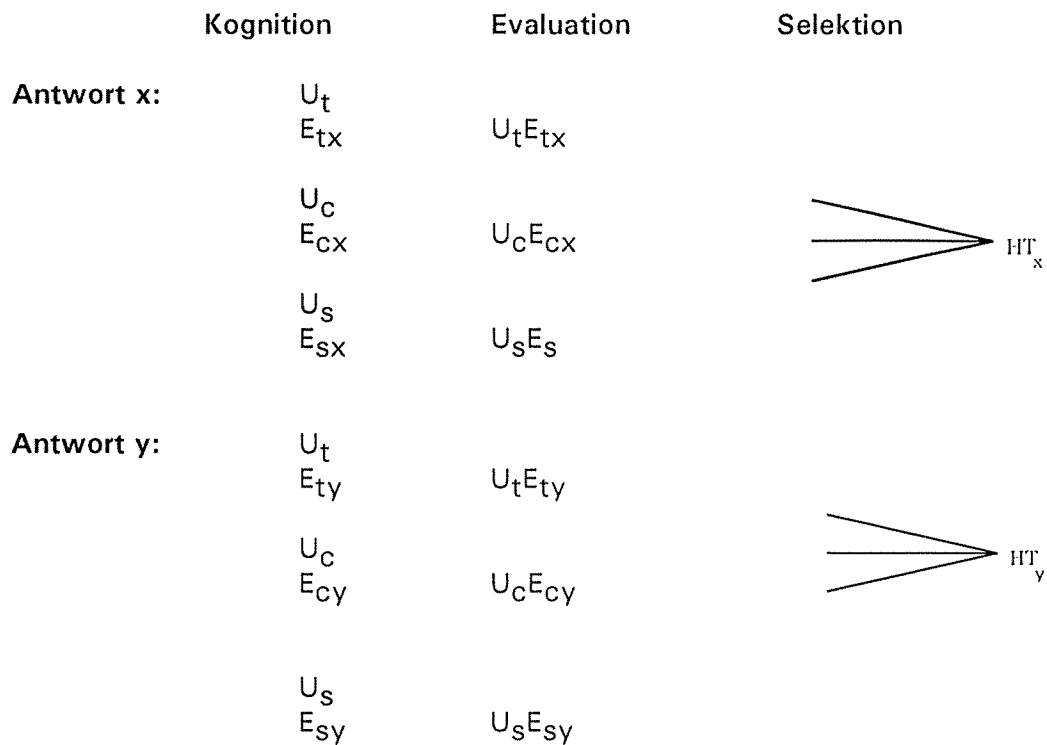
Wie groß der Nutzen von wahren Antworten ist, hängt maßgeblich davon ab, inwieweit Einstellungen und Meinungen bezüglich bestimmter Themen gefestigt sind. Mit der Relevanz eines Themas für den Befragten steigt der Nutzen einer

wahren Antwort. Derselbe Effekt kann aber auch dann auftreten, wenn sich der Befragte mit seiner Befragtenrolle identifiziert und deshalb richtige Antworten geben will. Eine Einschränkung kann sich hingegen durch unzureichende Transparenz der Situation ergeben, indem der Fragenstimulus und das damit verbundene Fragenthema nicht eindeutig kognitiv erfaßt werden kann. Bezüglich der Verläufe der Nutzenfunktionen lassen sich zwei Extremfälle unterscheiden: Funktionen mit niedrigen oder hohen Einstellungsintensitäten. Bei niedriger Einstellungsintensität werden sich die Nutzenwerte bei Zustimmung oder Ablehnung kaum unterscheiden, während bei hohen Einstellungsintensitäten markante Unterschiede möglich sind. Wo der maximale Nutzen liegt, wird natürlich durch die wahre Einstellung bestimmt. Bei Personen mit ausgeprägter Intensität und Zentralität der Einstellung und Personen, die sich stark mit der Befragtenrolle identifizieren, nimmt U_t einen hohen Wert an.

Der Nutzen von kulturell konformen Antworten hängt davon ab, wie wichtig dem Befragten die Übereinstimmung mit sozialen Bezugsgruppen ist. Bei einem hohen Bedürfnis nach sozialer Anerkennung kann U_c zur dominanten Determinante werden. Über den Nutzen von situational angepaßten Antworten lassen sich a priori kaum eindeutige Annahmen treffen. Daß die Situation den Nutzen von Antworten beeinflusst, ist meist klar, aber mit welchem rationalen Handeln die angestrebten Ziele erfüllt werden können, bleibt unklar. Für die Erwünschtheitseffekte sind unterschiedliche Funktionsverläufe möglich. Sind kulturelle oder situationale Konsequenzen nicht wichtig, so wird der Nutzen im gesamten Möglichkeitenbereich gering sein. Der Wunsch nach tolerantem Verhalten ruft gegensätzliche Funktionen hervor. Und neben diesen Extremvarianten sind wiederum alle möglichen abgeschwächten Funktionsverläufe möglich.

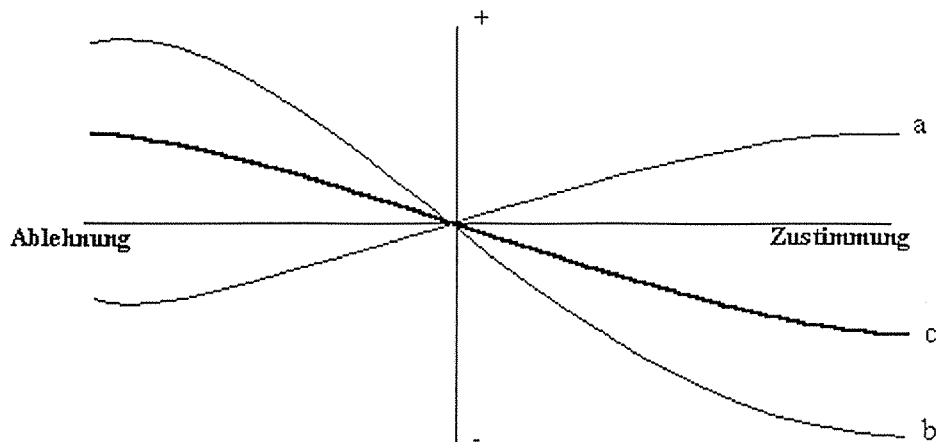
Der Nutzen von situations- und kulturell konformen Antworten kann dem Nutzen von wahren Antworten entgegenstehen. Wieweit dies eintritt, hängt davon ab, mit welchen subjektiven Wahrscheinlichkeiten das Eintreten von Zielen erwartet wird. Diese wird vor allem von der Transparenz der Situation bestimmt, d.h. inwieweit ein eindeutiger Fragestimulus, eine eindeutige Zuordnung der Frage zum Fragenthema, Interviewermerkmale und Informationen über Sponsoren gegeben sind. Mit zunehmender Relevanz des Themas wird die Suche nach Hinweisen auf eine Konkretisierung der Verhaltenserwartungen verstärkt, um damit die Situation transparenter zu machen.

Welche Antwort eintritt, wird durch die Handlungstendenz beschrieben. Unter der Annahme von nur zwei Antwortalternativen x und y ergeben sich folgende Nutzenerwartungswerte bzw. Handlungstendenzen:



Aus dem Vergleich dieser beiden Handlungstendenzen wird die Antwort ausgewählt - in unserem Fall ja oder nein. Für eine Vorhersage der Antwort müssen also die Nutzenintensitäten der drei Bereiche und die subjektiven Erwartungen bekannt sein. Einzelne Merkmale der Interviewsituation, wie z.B. Frageninteresse oder Interviewermerkmale reichen nicht aus, um daraus Antworten vorhersagen zu können. Sie sind das Ergebnis von Situationsinterpretation, sozialer Schichtzugehörigkeit und vieles mehr, also eines komplexen Zusammenspiels von einzelnen Faktoren.

Zustimmungsverhalten und Verhalten nach sozialer Erwünschtheit lassen sich in dieses nutzentheoretische Modell integrieren. Bei einer Zustimmungstendenz wird der Nutzen von Ablehnung negativ sein, bei Bejahung hingegen maximal. Im Unterschied dazu, ist für die Tendenz zu sozialer Erwünschtheit der Maximalpunkt der Nutzenfunktion vom Frageninhalt abhängig, und wird durch die Vorstellungen über "soziale Erwünschtheit" durch den Befragten festgelegt. Wenn die Einstellungsintensität einen geringeren Wert annimmt und ein in die andere Richtung verlaufendes Verhalten fordert, kann dies zu Antwortverzerrungen führen.

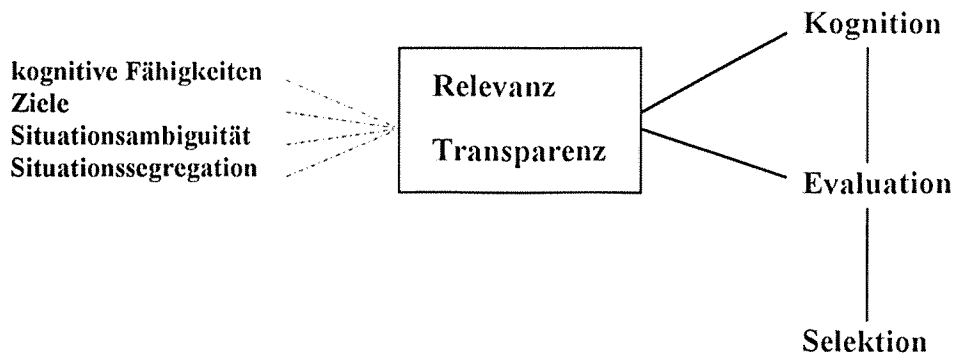


- a... Nutzenerwartung für die "wahre" Antwort
- b... Nutzenerwartung aus sozialer Erwünschtheit
- c... Handlungstendenz (Summe aus a und b)

Response Sets lassen sich aber nicht nur durch Persönlichkeitsmerkmale erklären, die durch unterschiedliche Nutzenverläufe beschrieben werden. Unter Berücksichtigung der beschränkten Rationalität des Menschen ist es plausibler, sie als Ergebnisse von "Frames" und "Habits" zu interpretieren. Plausibler deshalb, da die Befragung eine sogenannte Low-Cost-Situation darstellt, in denen der Interviewte nicht allzuviel verlieren kann und daher keine komplexen Entscheidungsfindungsvorgänge eingehen wird.

Habitualisierte Zustimmung ohne Berücksichtigung des Frageninhaltes ist die extremste Art der Vereinfachung der Situation der Befragung. Der Befragte verschwendet keinerlei Gedanken und Zeit an die Fragen, sondern reagiert sofort, ohne eine Bewertung oder Auswahl der Alternativen durchzuführen. Antworten nach sozialer Erwünschtheit funktionieren in ähnlicher Weise, auch wenn der Vorgang nicht mehr so einfach abläuft, da Annahmen über die soziale Erwünschtheit getroffen werden müssen. Auch hier wird im Antwortverhalten ohne zu zögern dieser Norm entsprochen.

Response Sets wurden schon früher als Resultat spezieller Zielsetzungen gedeutet, nämlich zur Erreichung von sozialer Anerkennung und der Minimierung von negativen Folgen der Ablehnung. Dies entspricht dem Konzept des Framing. Die Situation wird durch ein dominantes Ziel vereinfacht, so daß alle anderen Ziele nicht weiter berücksichtigt werden. Wenn die Richtung der Erwünschtheit nicht erkennbar ist, so kann durch Zustimmung der mögliche Verlust minimiert werden. Die beiden Effekte können auch in Kombination miteinander vorkommen. Lenski und Leggett (1960) haben die Beschreibung einer derartigen Strategie vorweggenommen und als "Deferenz-Strategie" bezeichnet. Sie deuten die Zustimmungstendenz in unteren sozialen Schichten als eingeübte Strategie, mit der Verluste minimiert werden sollen. Durch die Situationsabhängigkeit der Maximierung von sozialer Anerkennung ist hier eine mechanische Reaktion nicht in jedem Fall möglich. Aber auch dafür gibt es einige Strategien, wie z.B. die Vermeidung von Meinungslosigkeit oder Spitzfindigkeiten gegenüber dem Interviewer oder die Zustimmung zu Meinungen anderer Personen.



Nach Klärung der Ursachen von Antwortverzerrungen bleibt die Frage, wann es zu systematischen Fehlern kommt, d.h. unter welchen Bedingungen Befragte auf die Interviewsituation durch habitualisiertes oder situationsbedingtes Verhalten reagieren. Oder anders formuliert: welche Bedingungen müssen eingehalten werden, um möglichst den Einstellungen entsprechende Antworten zu erhalten. Entsprechend der Nutzenerwartungstheorie sind dafür zwei Bedingungen entscheidend: Erstens, wenn aufgrund von Kosten-Nutzenüberlegungen "falsche" Antworten günstiger sind und zweitens, wenn der Entscheidungsprozeß durch habitualisiertes oder situational bedingtes Verhalten abgekürzt wird und durch Signale oder dominante Ziele ein Bias auftritt.

Ob der Nutzen von wahren Antworten durch einen entgegengesetzten Nutzen kulturell oder situational konformer Reaktion übertroffen wird, ist abhängig von Persönlichkeitsmerkmalen. Wenn das Bedürfnis nach sozialer Anerkennung oder die Vermeidung von Konflikten derart stark ausgeprägt ist, daß die eigenen Einstellungen nicht mehr berücksichtigt werden, wird der Befragte entweder nach Indikatoren für die Einstellung des Interviewers suchen, um dessen Meinung zuzustimmen, oder wird entsprechend seiner Vorstellungen über soziale Normen antworten. Daraus folgt, daß je stärker eine Deklaration der Position des Interviewers durch demographische Merkmale, Aussehen und Verhalten etc. auftritt, desto häufiger wird es zu Antwortbias kommen. Aber auch bei Einstellungsfragen über Themen, bei denen soziale Normen stark verankert sind, werden größere Verzerrungseffekte auftreten.

Der zweite Begründungsstrang für Antwortverzerrungen basiert auf den Annahmen der beschränkten Rationalität. Da ein Interview gewöhnlich eine "low-cost-Situation" darstellt, mag es nicht immer optimal sein, alle möglichen Informationen über Handlungsalternativen und deren Auswirkungen zu suchen, da der Nutzen zusätzlich berücksichtigter Alternativen oft nur gering ist. Können die Kosten der Alternativensuche und -bewertung nicht durch einen erwarteten Nutzen aufgewogen werden, so kann dies eine Zustimmungstendenz als Habit zur Folge haben. Wie hoch die Kosten und Nutzen des Entscheidungsprozesses eingeschätzt werden, ist abhängig davon, welche Relevanz das Thema für den Befragten hat und wie transparent die Situation ist. Für Untersuchungen, von denen sich der Befragte Auswirkungen für seine Person erwartet, wird die Bereitschaft zu wahren Antworten größer sein. Esser (1990) hält allgemein die Motivation zu wahren Antworten in den Industrienationen für weitverbreitet. Auch wenn für den einzelnen das Interview ein seltenes Ereignis darstellt, sind grobe Vorstellungen über die Situation des Interviews und über das erwartete Verhalten von wahr-

heitsgemäßen Antworten bei der Mehrheit der Bevölkerung vorhanden und diese würden auch im Sinne eines Frames gehandhabt. Bei fehlender Eindeutigkeit der Fragestellungen oder hohen kognitiven Kompetenzanforderungen an den Befragten steigen die Kosten der Informationssuche und -verarbeitung. Auch hier kann habitualisiertes, zustimmendes Verhalten günstiger sein.

Die Tendenz zu sozial erwünschten Antwortenden als bloßen Habit aufzufassen, fällt schwer, da hier eine inhaltsabhängige Reaktion vorliegt. Sie ist Ausdruck eines Frames der Situation¹² und ist mittels eines Diskriminierungsmodells erklärbar. Nur wenn die normativen Erwartungen in der Situation deutlich erkennbar sind, ist eine systematische Diskriminierung möglich. D.h. für diese Art von Antwortverzerrung muß die Situation sehr transparent sein. Außerdem müssen die Kosten für eine derartige Alternativenwahl im "Hintergrund" bleiben, also nicht mit stabilen, wahren Antworten kollidieren, bzw. eine Abweichung nicht unmittelbar einsichtig sein.

4. Die Empirische Bewährung des Rational Choice Ansatzes zur Erklärung von Antwortverzerrungen

Für die empirische Untersuchung von systematischen Antwortverzerrungen ergeben sich zwei Schwierigkeiten. Zum einen treten systematische Fehler weniger häufig als unsystematische auf, und wenn doch, so werden kaum die notwendigen Informationen über die Interviewsituation miterhoben. Aus entsprechenden Studien der Artefaktforschung geht hervor, daß Antwortverzerrungen selten systematisch auftreten, auch nicht bei den als am "anfälligsten" geltenden Fragen und Situationen¹³. Diese für die Artefaktforschung ärgerliche Anomalie läßt sich durch die Einbeziehung von Frames und Habits erklären. Denn in den Industrieländern ist eine Art Umfragekultur entstanden, mit der sich Vorstellungen über die Situation des Interviews und damit verbundenen Erwartungen an die Befragten weit verbreitet haben, auch wenn für den Einzelnen ein Interview ein seltenes Ereignis bleibt. Wahrheitsgemäße Antworten werden dadurch von vielen als übergeordnetes Ziel, als Frame, gesehen. Aber auch die Zusicherung der Anonymität der Daten, die Zusicherung einer vertraulichen Handhabung und vor allem die Professionalität der Interviewer, die ein persönliches Interesse an den Antworten verdeckt, werden in Befragungen bewußt eingesetzt, um Verzerrungen zu vermeiden.

Ein größeres Problem, als das des Nichtauffindens systematischer Verzerrungen, stellen die fehlenden Informationen dar.¹⁴ Von den meisten Untersuchungen liegen nur die Ergebnisse der Befragung vor. Informationen über demographische Merkmale von Interviewern und Befragten werden kaum miterhoben bzw. sind gar nicht erhebbar. Durch die Berücksichtigung äußerer Merkmale des Interviewers

¹² Die Verwendung des Begriffs *Response Sets* für die Tendenz zu sozial erwünschten Antworten erscheint irreführend, da sie eine inhaltliche Reaktion voraussetzt.

¹³ Vgl. dazu Esser 1984 und 1990

¹⁴ Da für die vorliegende Arbeit keine eigene empirische Erhebung durchgeführt wurde, sondern auf vorliegende Untersuchungen anderer zurückgegriffen wird, kann dieser Mangel nicht behoben werden.

kann zwar gezeigt werden, daß Verzerrungseffekte vorliegen, aber nicht welcher Art sie sind. Es müßten nicht nur seine sichtbaren Interviewermerkmale erhoben werden, sondern auch Einstellungen, Erwartungen und Alltagstheorien über die Zusammenhänge von Befragtenmerkmalen und über vermutete Verletzungen von Interaktionsnormen in der Interviewsituation. Neben den sichtbaren Merkmalen des Befragten sind auch dessen Erwartungen und Vorstellungen über den Zusammenhang bestimmter Interviewermerkmale und "erwünschter" Reaktionen interessant. Und schließlich sollten auch die Verhaltensweisen im Interview (Stimulusgabe, Beeinflussungen, Antwortgabe) neben dem Protokollierungsergebnis gesondert erfaßt werden. (Vgl. dazu Esser 1984) Doch hier stößt man an die Grenzen der Erhebungsmöglichkeiten - nicht zuletzt aus forschungsökonomischen Gründen.

In der Literatur gibt es eine Menge von Arbeiten, die den Einfluß eines bestimmten Merkmals des Interviewers auf das Befragtenverhalten untersuchen (z.B. Sudman und Bradburn 1974). Eine andere Gruppe versucht bereits eine Interaktion zwischen verschiedenen Interviewmerkmalen untereinander und deren Interaktion mit den entsprechenden Befragtenmerkmalen zu berücksichtigen (z.B. Hyman 1954 oder Freeman und Butler 1976). Auch Arbeiten über unsichtbare Merkmale der Interviewer als Determinanten des Befragtenverhaltens liegen vor (z.B. Sudman, Bradburn, Blair und Stocking 1977)¹⁵. Generell scheitert jedoch der Versuch, durch Anwendung einer allgemeinen Theorie die sich widersprechenden Einzelbefunde in der großen Zahl empirischer Ad-hoc-Untersuchungen zu erklären und zu integrieren. Bemühungen in diese Richtung kommen von Bradburn (1974), Atteslander und Kneubühler (1975), Schanz und Schmidt (1984) und Reinecke (1991).

Esser hat die Frage, wie sein theoretisches Modell mit Hilfe empirischer Daten überprüft und welche praktischen Konsequenzen für die empirische Sozialforschung gezogen werden können, nicht weiter verfolgt. Die empirischen Zusammenhänge müßten als Resultat des situationsorientiert-vernünftigen Handelns von Personen "verstanden" werden und die Prozeßhaftigkeit, Kontextgebundenheit und Interdependenz von Handlungen und Akteuren systematisch berücksichtigt und bei den empirischen Untersuchungen systematisch einbezogen werden. Ein derartiges Unterfangen hält Esser nicht in der geforderten Genauigkeit und Gültigkeit für möglich. Er begründet dies damit, daß man die sozialen Bedingungen einer am Konzept des wahren Wertes orientierten Umfrageforschung mit dem Wissen über die Unvermeidlichkeit von Verzerrungseffekten nur schwerlich herstellen kann und daher andere Überlegungen notwendig seien. Daher ist für ihn *"eine theoretische Durchdringung der Prozesse um so mehr erforderlich, damit nicht aus den empirischen Spuren der verdeckten Grundvorgänge die falschen Schlüsse gezogen werden"* (Esser 1984: 69). Anstelle einer empirischen Überprüfung schlägt er vor, nicht mit einer Stichprobe von Personen, deren "eigentliche Meinung" zu erheben, sondern mit einer Stichprobe von Situationen den typischen Meinungs Ausdruck zu bestimmten Themen festzuhalten.¹⁶

¹⁵ Ein Überblick dazu findet sich bei Schanz/Schmidt 1984.

¹⁶ Dieses "Situations-Sampling" wird auch von Steinert (1984) vorgeschlagen.

Da es bisher nicht gelungen ist, eine allgemeine Theorie des Befragtenverhaltens empirisch zu begründen, werden hier auch Arbeiten über die Bedingungen für das Auftreten von Antwortverzerrungen mit unseren bisherigen Ergebnissen verglichen. Steinert (1984) hat in seiner Untersuchung Interviewerverzerrungen als Anpassung an die vermutete Meinung des Interviewers gefunden. Einen einheitlichen Trend konstatierte er nach Alter und Bildung der Interviewer: ältere und weniger gebildete Interviewer erhalten konservativere Antworten, jüngere und höher gebildete Interviewer bekommen liberalere Antworten. Eine Differenzierung bezüglich den Frageninhalts wurde von ihm nicht nachgewiesen.

Bei Höllinger (1985) wurden diese Aussagen in seiner Untersuchung über die Gültigkeit der Ergebnisse aus dem Sozialen Survey für Österreich differenziert. Eine Bewertung der Interviews durch den Interviewer ergab, daß drei Viertel aller Interviews zwar eine gute Antwortbereitschaft wie auch insgesamt zuverlässige Angaben aufweisen. Aber mit steigendem Alter und abnehmender Bildung nimmt sowohl die Antwortbereitschaft als auch die Zuverlässigkeit der Antworten ab. Die Anpassung an die Meinung des Interviewers tritt nur bei bestimmten Fragenthemen auf und bei Fakten und Verhaltensfragen kommen andere Motive hinzu. Bei Einstellungsfragen, insbesondere bei Fragen zu persönlichen, familiären oder politischen Themen haben Alter und Schulbildung des Interviewers einen nachweisbaren Einfluß auf die Beantwortung. Jüngere und höhergebildete Interviewer erzielen bei ehe- und familienbezogenen Fragen "liberalere" Ergebnisse. Bei politischen Fragen läßt sich hingegen die Richtung der Interviewereffekte nicht eindeutig angeben. Bezüglich Fragen zu Familie und Ehe spielt auch die Anwesenheit des Ehepartners eine Rolle. Bei Anwesenheit des Partners geben die Befragten eine höhere familiäre Zufriedenheit an und sie stellen das traditionelle Bild der Ehe weniger in Frage. Bei einem Teil der Fragen zu politischen Themen läßt das häufige Auftreten von Antwortverweigerungen, "weiß nicht"-Antworten und stereotypen Antwortverhalten in Fragelisten darauf schließen, daß die Aussagekraft der Ergebnisse insgesamt eingeschränkt ist. Viele Befragte, vor allem Ältere und weniger Gebildete, haben zu komplexeren politischen Themen keine Meinung. Zudem ist anzunehmen, daß bestimmte Personen bei heiklen politischen wie auch sonstigen heiklen Fragen die Aussage verweigern.

Diese Ergebnisse bestätigen die aus der Theorie abgeleiteten Schlußfolgerungen. Insgesamt wird die Motivation der Befragten als relativ gut eingeschätzt, wobei Bildung und Alter mit der Verbreitung einer "Umfragekultur" korrelieren. Eine systematische Verzerrung, wie die Anpassung an die Meinung des Interviewers tritt nur bei bestimmten Fragenthemen auf und bei Fakten und Verhaltensfragen kommen andere Motive als eine Zustimmung vor. Besonders deutlich sind diese Verzerrungen bei heiklen Fragestellungen im persönlichen und politischen Bereich. Der persönliche Bereich ist besonders stark durch soziale Normen geprägt, sodaß Sanktionen bei wahren Antworten, die sich von den Erwartungen anderer unterscheiden, für wahrscheinlich gehalten werden. Es finden Orientierungen an der Einstellung des Interviewers, beurteilt nach dessen äußeren Merkmalen wie Alter und Bildung, statt, oder aber auch an den Einstellungen Dritter. Bei politischen Themen läßt sich diese Tendenz zur Zustimmung ebenfalls durch die Anpassung an soziale Normen oder aber auch durch die Komplexität des Themas erklären. Einen Hinweis dafür liefert die Tatsache, daß hier Bildungsunterschiede bzw. das Alter, das auch ein Indikator für die Informiertheit von Personen sein

kann, eine Determinante für Antwortverzerrungen bilden. Die Unbestimmtheit von Antworten zu politischen Themen kann als Situationsvereinfachung gesehen werden.

Schanz und Schmidt (1984) versuchen kognitiv-hedonistische Verhaltenstheorien in einem multiplen Regressionsmodell am Beispiel des Themas "liberale Erziehungsziele" zu überprüfen. Ihre Annahme ist die, daß die Art der Wahrnehmung, die Art des Dekodierungsprozesses und Fragen der Konzeptbildung von der Formulierung der Fragen und Situationsvariablen abhängen. Mit diesem theoretischen Postulat sind Antwortverzerrungen dann wahrscheinlich, wenn Fragen falsch kognostiziert werden, ehrliche Antworten mit hohen negativen Sanktionen assoziiert werden, den Befragten der ganze Fragebogen als irrelevant erscheint oder ein kognitiver Konflikt beim Befragten durch "cross pressure" besteht. Als empirischer Indikator für die Valenz der Daten werden demographische Merkmale und Einstellungen der Interviewer verwendet. Direkte Effekte konnten deswegen nicht untersucht werden, da Valenzen, Erwartungen und sichtbare Merkmale des Interviewers nicht erfaßt wurden. Mittels multivariater Analyse wurde der größte Einfluß den Einstellungen und dem Verhalten der Interviewer zugeschrieben. Allgemeine Interviewermerkmale, Anwesenheit Dritter und soziodemographische Merkmale zeigen hingegen weniger Einfluß. Diese Beziehung zwischen Interviewereinstellung und Antwortverhalten führen Schanz und Schmidt auf die Tendenz, sozial erwünscht zu reagieren, zurück. Besonders deutlich ist diese Tendenz bei Erziehungszielen, da dieser Tatbestand sehr stark durch soziale Normen geprägt ist.

Dieses Modell von Schanz und Schmidt hat Hermann (1983) erweitert, indem er unsystematische Meßfehler kontrolliert und damit stärkere Interviewer-effekte erreicht. Außerdem hat er Subgruppen bezüglich dem Interesse für das Fragenthema geschaffen. Bei geringer Priorität des Interviewers für das Fragenthema werden kaum Aktivitäten in Gang gesetzt, die den Befragten beeinflussen sollen. Der Interviewte reagiert deshalb stärker auf äußere Merkmale.

Reinecke (1991) hat in seiner Untersuchung über den Erklärungswert der allgemeinen Handlungstheorie für die Verzerrungseffekt im Interview versucht, aus den Stärken und Schwächen bisheriger Versuche zu lernen¹⁷. Durch die Analyse von Subgruppen, die nach Situationsparametern erfaßt werden, schafft er ein Situations-Sampling. Unsystematische Meßfehler werden durch Strukturgleichungsmodelle kontrolliert und systematische Meßfehler explizit modelliert. Als Determinanten benützt er Intervieweranwesenheit, Interviewereinstellungen, Interviewsituation und soziale Erwünschtheit, die durch die Variablen Status, Primärmilieu, privater Kontakt zu Ausländern und Ethnozentrismus erklärt wurden. Dieser Test eines Kerntheoriemodells mit der Methodentheorie hat differenziertere Ergebnisse zur Wirkung von Interviewereffekten ergeben. Bezüglich der Befragteinschätzung gibt es signifikante Unterschiede bei Alter und Geschlecht. Männliche Interviewer haben ein positives Bild vom Befragten, während jüngere und nicht erfahrene Interviewer die Befragten eher schwieriger einschätzen und vom Befragten aus eine größere Distanz verspüren. Nach diesen Situationsmerkmalen "Befragteinschätzung" und "Interviewerwahrnehmung" wird die Interviewersituation nach Statusbeziehungen differenziert. Bei

¹⁷ Reinecke verwendet dafür eine Untersuchung über die Bedingungen für die Eingliederung ausländischer Arbeitnehmer im Ruhrgebiet.

Schwierigkeiten in der Befragtensituation und sozialer Distanz zwischen Interviewer und Befragten - d.h. statusdifferenter Interviewersituation - treten eher Einstellungseffekte auf, als in statusgleichen Situationen. Eine Klassifizierung der Befragten in Subgruppen nach dem Grad der sozialen Erwünschtheit, d.h. nach ihrem Bedürfnis nach sozialer Anerkennung, erlaubt detailliertere Ergebnisse. Beim Auftreten von sozial erwünschten Antworttendenzen ist eine hohe Wahrscheinlichkeit von Interviewereffekten zu verzeichnen. Sie treten aber auch dann auf, wenn kein sozial erwünschtes Antwortverhalten vorliegt.

Insgesamt betrachtet, haben die überprüften Modelle die Wirkung von Intervieweranwesenheit, Interviewereinstellungen und sozialer Erwünschtheit in unterschiedlichen Interviewersituationen aufgezeigt. Die vorgestellte Modellierung nach Reinecke hat sich für die Identifikation von Verzerrungseffekten bei Konstrukten, die die Einstellung wiedergeben, bewährt. Auch wenn einzelne Wert-Erwartungstheorien ihren Geltungsbereich auf die Relevanz für bestimmte Situationen einengten, kann die allgemeinste Formulierung der Wert-Erwartungstheorien folgendermaßen zusammengefaßt werden: *"Es läßt sich das Verhalten oder die Handlung vorhersagen, für das oder die das Produkt aus Valenz und Erwartung den höchsten Wert annimmt."* (Reinecke 1991: 274)

Das hier verwendete Modell kann aber nur als indirekte Ableitung der kognitiven Handlungstheorie verstanden werden, da die Ausformulierung der Theorie bei Esser analytisch in Form von SEU-Modellen erfolgte. Die empirische-Überprüfung dieser analytisch formulierten Modelle ist in dieser Arbeit über den simultanen Vergleich eines inhaltlichen Modells über bestimmte Subgruppen durchgeführt worden. Unterschiedliche Ergebnisse in den Subgruppen sind als unterschiedliche Resultate von Nutzenfunktionen interpretierbar. Beispielsweise, wenn Befragte ein hohes Bedürfnis nach sozialer Anerkennung haben, wird die Adaption einer vermuteten Interviewereinstellung und die daraus resultierende Antwort der Befragten den höchsten subjektiv erwarteten Nutzen haben. Bis heute wurden innerhalb der kognitiven Handlungstheorie keine Modelle ausformuliert, die eine direkte empirische Prüfung zulassen. Damit fehlt die Grundlage für eine streng empirische Prüfung von Handlungstheorien. Jeder Versuch einer empirischen Prüfung kann deswegen bis heute nur als indirekte Prüfung dieser Theorieansätze eingestuft werden.

Sieht man trotz dieser Einschränkung das Verhalten der Befragten als Ergebnis einer nach Kosten-Nutzen-Abschätzungen erfolgten Entscheidung zwischen Handlungsalternativen, so lassen sich daraus praktische Konsequenzen für die empirische Sozialforschung ableiten. Die Entscheidung ist einerseits durch personenorientierte Präferenzen und Zielsetzungen begründbar, andererseits wird sie auch durch situationsorientierte Perzeptionen und die damit verbundenen Risiken und Möglichkeiten bestimmt. Das Antwortverhalten wird zum kombinierten Resultat der individuellen Einstellung des Befragten und der in der Situation aktualisierten Erwartungen und Situationsdefinitionen.

5. Der Rational Choice-Ansatz zur Erklärung von Alltags-Handeln

Der empirische Test des Rational Choice Ansatzes zur Erklärung des Befragtenverhaltens scheitert daran, daß Informationen über die Situation des Interviews und Einstellungen von Interviewer und Befragten genauestens erhoben werden müßten. Gegen ein solches Unterfangen sprechen nicht nur ökonomische Gründe, sondern vor allem der Ausgangspunkt der Untersuchung, aus dem sich die Notwendigkeit einer allgemeinen Theorie des Befragtenverhaltens ableitet. Denn es ist die Überzeugung, daß man Verzerrungseffekte in Erhebungen nicht verhindern und daher auch niemals mit Sicherheit die wahren Einstellungen und Erwartungen der Betroffenen erfahren kann. Eine nur indirekte Überprüfung der Rational Choice-Theorie, wie sie von Reinecke durchgeführt wurde, läßt hingegen keine eindeutigen Aussagen über den Erklärungswert dieser kognitiven Handlungstheorie zu. Deshalb wird nun die Gültigkeit des Rational Choice-Ansatzes für das alltägliche Handeln diskutiert, um daraus auch Schlußfolgerungen über die Angemessenheit dieses Ansatzes für die spezielle Situation des Interviews zu ziehen.

5.1 Die Weiterentwicklung des Rational-Choice Ansatzes von der neoklassischen Ökonomie bis zu Essers Alltagshandlungstheorie

Die Rational Choice-Theorie leitet sich aus der Grenznutzentheorie ab, die im 19. Jahrhundert in der Ökonomie entwickelt wurde.¹⁸ Während sich die bisherigen ökonomischen Analysen auf die Erklärung makroökonomischer Prozesse beschränkten, konzentriert sich der neoklassische Ansatz auf das Verhalten einzelner Personen. Für diese revolutionäre Neuerung ist ein neues Bild vom Menschen verantwortlich, das sich zu dieser Zeit auch in anderen Disziplinen durchgesetzt hat. Der Mensch ist nicht länger ein schicksals- oder naturbestimmtes Wesen, sondern kann aufgrund seiner Fähigkeiten das Geschehen selbst steuern. Sein Handeln ist nicht mehr von außen bestimmt, sondern Ausdruck seines eigenen Willens und Resultat eigenständiger Wahlhandlungen.

Dieses Konstrukt vom Menschen, das von nun an die Ökonomie dominiert und der Species des "homo oeconomicus" zugeordnet wird, kennt zwar grundsätzlich die Möglichkeit der freien Entscheidung. Aber durch die Annahmen von Rationalität und Nutzenmaximierung sind nicht alle möglichen Alternativen des Handlungsspielraumes erfaßt. Der Akteur muß entsprechend seiner Präferenzen die für ihn günstigste Möglichkeit auswählen, d.h. den Nutzen maximieren.

Die beiden zentralen Momente der Rational Choice-Theorie - Rationalität und Nutzenmaximierung - sind also in diesem ursprünglichen Modell bereits enthalten. Dennoch grenzt sich die soziologische Theorie ausdrücklich von diesem Konzept des homo oeconomicus ab, der den Eindruck eines egoistischen

¹⁸William Stanley Jevons in England, Carl Menger in Österreich und Léon Walras in Lausanne haben ihre Ideen zur Bestimmung des ökonomischen Verhaltens durch subjektive Grenznutzen beinahe gleichzeitig in den Jahren 1871 bis 1874 publiziert, ohne zunächst von diesen Gemeinsamkeiten gewußt zu haben.

Gewinnmaximierers vermittelt. Diese Ablehnung ist allerdings ein Irrtum, denn weder Rationalität noch Nutzenmaximierung definieren ein inhaltliches Ziel. Die Annahme der Rationalität verlangt lediglich die Einhaltung methodischer Vorgaben. Rationales Handeln selbst ist ein Mittel zur Zielerreichung, das die Konsistenz der Handlungen vorschreibt. Selbst die Annahme der Nutzenmaximierung bildet keine inhaltliche Vorgabe, da der Begriff des Nutzens theoretisch alle denkbaren Motive beinhalten kann. Erst mit der Festlegung der Präferenzen wird den Handlungen eine Richtung gegeben.

In der ökonomischen Betrachtung bleiben Präferenzen exogen, d.h. ihre Entstehung, Veränderung oder Spezifikation wird nicht weiter untersucht, sondern als gegeben angenommen. Diese Einhaltung des Prinzips "*de gestibus non disputandum*"¹⁹ wird damit begründet, daß es keinerlei brauchbare sozialwissenschaftliche Theorie zur Erklärung der Präferenzbildung gäbe und nur durch diese Vereinfachung die Gefahr umgangen werde, eine zweitklassige Psychologie zu verwenden, um daraus eine drittklassige Ökonomie zu entwickeln. Statt einer Vielfalt von Präferenzen werden die maßgeblichen Motive der Produzenten und Konsumenten auf Gewinnstreben und Kostenreduktion beschränkt, und Änderungen des menschlichen Handelns nicht auf Präferenzänderungen, sondern auf veränderte Restriktionen des Handlungsspielraumes zurückgeführt. Für die Erklärung von wirtschaftlichem Handeln im engen Sinne, d.h. von Kauf- oder Produktionsentscheidungen, ist es naheliegend, solche Zweckmäßigkeitentscheidungen als allgemeine Handlungsmaxime zu unterstellen. Es ist plausibel, daß Menschen in diesen Entscheidungen ökonomisch vernünftig agieren, daß Rationalität ihr Verhalten steuert und Nutzenmaximierung ihr Tun bestimmt. Wenn jedoch diese Verhaltenslogik auf andere, nicht ökonomische Bereiche angewendet wird, dürfen derartige Handlungsmotive nicht einfach übernommen werden.

Die Reduzierung der vielfältigen Motive des menschlichen Verhaltens auf Gewinnstreben und Kostenminimierung soll die Erklärung wirtschaftlicher Zusammenhänge erlauben. Natürlich kann für wissenschaftliche Beweisführungen nicht die Komplexität der realen Welt verwendet werden, sondern es müssen Annahmen über nicht relevante Faktoren gesetzt werden, um Aussagen über spezielle Zusammenhänge treffen zu können. Und durch ihre abstrakte Modellwelt hat heute die Nationalökonomie einen Status erreicht, in dem sie es mit ihren formalen Analyseverfahren durchaus mit der Exaktheit der Naturwissenschaften aufnehmen kann. Durch die getroffenen Vereinfachungen gewinnt man zwar eine axiomatische Geschlossenheit und mathematische Handhabbarkeit der Modelle, aber die Vielschichtigkeit und Komplexität der menschlichen Natur geht verloren. Dies wird dann problematisch, wenn sich die Annahmen als empirisch falsch erweisen, diese aber infolge der Vorliebe für eindeutige Ergebnisse beibehalten werden.

Doch während der homo oeconomicus bezüglich seiner Motivationen ein reduziertes Wesen beschreibt, wird er hinsichtlich seiner Fähigkeiten der Situationsbewertung überschätzt. Für ihn ist weder die Beschaffung, noch die

¹⁹ Stigler und Becker (1977) haben dieses Bonmot geprägt. Doch in der Praxis der ökonomischen Diskussion enden Unstimmigkeiten häufig doch beim Problem der Präferenzen.

Verarbeitung der für die Einschätzung der Situation und der Handlungsalternativen notwendigen Informationen problematisch, sondern er ist eine Art allwissendes Wesen, daß alle ihm zur Verfügung stehenden Alternativen kennt und bewertet kann und auch mit Sicherheit die Folgen seiner Handlungen voraussagen kann. Diese Annahmen sind zweifellos in der Realität nicht haltbar. Die Begrenztheit der menschlichen Rationalität ergibt sich zum einen durch die Intertendenzen mit anderen Menschen, sodaß die Handlungsfolgen nicht mehr mit Sicherheit vorausgesagt werden können, zum anderen durch die begrenzten Möglichkeiten der Informationsbeschaffung und -verarbeitung.

Um die falschen Annahmen über die Handlungsziele der Wirtschaftssubjekte durch allgemeinere und nach Möglichkeit zutreffendere zu ersetzen, wurde die enge Definition von Nutzen erweitert. Diese Öffnung der Nutzenfunktionen für Argumente wie Prestige, Macht, Wohlergehen anderer, Selbstverwirklichung, Freiheit etc. hat zwar den Anwendungsbereichs ökonomischer Modelle vergrößert, aber zugleich die Operationalisierbarkeit des Nutzenbegriffs vermindert. Durch Zulassung unterschiedlichster Nutzenarten muß die Nutzenfunktion für konkrete Handlungszwecke spezifiziert werden. Geschieht dies aber ad hoc, so kann jede beliebige Handlung auf Besonderheiten der Nutzenfunktion zurückgeführt werden und macht die Theorie zu einer leeren Tautologie. Die Handlungserklärung darf nicht nur für den speziellen Fall gültig sein, sondern muß eine relative Stabilität besitzen, um auch darüber hinausgehende Handlungsziele erklären zu können. Aber die Hoffnung auf eine Vertiefung der ökonomischen Theorie wird durch die Berücksichtigung weiterer Argumente in der Nutzenfunktion nicht erfüllt. Denn das Zustandekommen spezifischer Präferenzen bleibt weiterhin ungeklärt und bringt lediglich eine Erweiterung der Anwendungsbereiche.

Auf die unvollkommene Information des Menschen wird durch zweierlei Modifikationen reagiert. Durch die Berücksichtigung von subjektiven Eintrittswahrscheinlichkeiten in der Wert-Erwartungstheorie wird der unbestimmte Erfolg der Handlungen, der beispielweise durch die Interdependenz der Individuen entsteht, einbezogen. Das von Simon als Antwort auf die beschränkte Rationalität des Menschen entwickelte Konzept mildert das Nutzenmaximierungsprinzip und setzt anstelle des Maximierungsverhaltens nur noch Satisfizierung voraus. Es kann in bestimmten Situationen durchaus vernünftig sein, auf eine vollständige Analyse aller Alternativen zu verzichten, nicht ein optimales Ergebnis anzustreben, sondern sich mit einem zufriedenstellenden zu begnügen. Doch beide Ansätze können die hohen kognitive Anforderungen an den Handelnden nicht verringern, sondern im Gegenteil: zusätzlich muß auch noch die Informationssuche optimiert werden.

An der Kritik der vollständigen Information und Rationalität setzt auch Essers Erweiterung des Rational Choice-Ansatzes an. Durch die Berücksichtigung subjektiver Wissenskomponenten soll die Theorie möglichst dicht an reales Handeln und subjektive Orientierungen herangeführt werden und auch "traditionelles Handeln" und Phänomene der "Definition der Situation" erklären können. Die beschränkte Rationalität des Menschen ist in seiner Ausführung die Ursache dafür, daß "Habits" und "Frames" das Handeln bestimmen. Durch die Vorstellung des Entscheidungsprozesses als ein entkoppeltes Dreiphasenmodell, das sich aus Kognition, Evaluation und Selektion zusammensetzt, ist die

Vorstellung einer nacheinander ablaufenden, dynamischen Abfolge der einzelnen Phasen gegeben und damit die Möglichkeit, den Prozeß in einzelnen Phasen zu stoppen, naheliegend. Je nach Transparenz und Relevanz der Situation für den einzelnen wird er mehr oder weniger Anstrengungen oder Kosten auf sich nehmen, um eine falsche Auswahl zu vermeiden. Bei hoher Komplexität der Situation lassen sich die Folgen verschiedener Handlungsalternativen nicht mehr exakt und mit Sicherheit voraussagen und damit erscheint die Verfolgung von Nebenzielen oder von gewohnheitsmäßigen Handeln vorteilhafter. Der Prozeß wird bereits in der ersten bzw. zweiten Phase abgebrochen. Derselbe Effekt tritt auch dann ein, wenn die optimale Wahl keinen derartigen Vorteil bietet, der den Aufwand abdeckt.

Nutzenmaximierendes Handeln ist wegen der beschränkten Rationalität des Menschen, d.h. durch seinen subjektiven Wissensvorrat, nicht mehr der Normalfall. Die steigenden Grenzkosten der Information und ihre stark fallenden Grenznutzen bewirken häufig aufgrund von Kosten-Nutzen-Überlegungen "Alltagshandeln" im Sinne von Schütz. *"Menschen bewegen sich in einer 'Lebenswelt' von 'fraglosem' (aber 'objektiv' keineswegs 'rationalem') Wissen und handelten im Alltag meist vor dem Hintergrund weiter Bereiche der Ignoranz oder nur grober Typisierungen. Sie folgten in ihren Handlungen eher Routinen und Daumenregeln statt 'nutzenmaximierenden' Kalkulationen. Und sie seien keineswegs mit einer 'rationalen Wahl' ihrer Handlungen, sondern eher damit beschäftigt, die Relevanz- und Sinnstrukturen des Alltags (durch fortlaufende Konversation zum Beispiel) konstant zu halten (wobei die 'rationalisierende' Rekonstruktion von 'rationalen' Gründen eher die Folge statt die 'Ursache' des Alltagshandelns sei)." (Esser 1991: 430)* Mit dieser Modifikation gelingt Esser die Integration von Routinehandlungen und Daumenregeln anstelle von exakter Kalkulation und Überzielen. Ihre Verwendung ist aber selbst das Produkt eines rationalen Prozesses, indem abgewogen wird, ob weitere Informationen zu berücksichtigen sind oder nicht. Alltagshandeln ist also keineswegs ein "irrationales" Produkt, sondern das Ergebnis eines zweistufigen Entscheidungsprozesses. Mit seiner Hilfe will Esser alltägliches Handeln erklären und damit dem Vorwurf der Realitätsferne des Rational Choice-Ansatzes entgehen.

5.2 Die Grenzen der Rational Choice-Theorie

Die Rational Choice-Theorie führt alle sozialen Prozesse auf das handelnde Subjekt zurück, das selbst sein Verhalten bestimmt. Dieser methodologische Individualismus wird von jenen Soziologen heftig kritisiert, die das menschliche Handeln durch die gesellschaftliche Umwelt programmiert sehen. Das Konzept eines "homo sociologicus", das in der Tradition von E. Durkheim und vor allem von T. Parsons steht, bestreitet die Möglichkeit des Individuums, zwischen unterschiedlichen Handlungen auszuwählen und sich für die günstigste Alternative zu entscheiden.²⁰ Statt dessen wird der Einzelne durch ein Geflecht von Verhaltensregeln in eine Rolle eingewiesen, die er einhalten muß, um ein

²⁰ Duessenberry hat den Unterschied zwischen dem ökonomischen Ansatz der rationalen Wahl und der soziologischen Erklärung sehr hart folgendermaßen zusammengefaßt: *"Economics is all about how people make choices. Sociology is all about why they don't have any choices to make."* (Duessenberry 1960)

Zusammenleben zu ermöglichen. Abweichungen von den gesellschaftlichen Normen werden durch Sanktionen geahndet, wodurch ein moralisch erwünschtes Verhalten erreicht wird. Diese Kritik ist eine weitere Fortsetzung des Methodenstreits in den Sozialwissenschaften. Dem Vorwurf der strukturellen Blindheit wird von der Rational Choice-Theorie entgegengesetzt, daß Makrophänomene letztlich doch wieder auf individuelles Verhalten zurückgeführt werden können. Gesellschaftliche Strukturen würden sich nur dann durchsetzen, wenn sie sich positiv auf den individuellen Nutzen auswirken.²¹

Ein zweiter Vorwurf richtet sich gegen den Erklärungswert der erweiterten Form der Rational Choice-Theorie, die zwar einen Gewinn an Realitätsnähe bringt, diesen aber um den Preis der Allgemeingültigkeit erkauft. Scheinbar irrationales Verhalten, wie Routinen, Daumenregeln oder unbewußtes Abwägen kommt in der Realität häufiger vor, als explizite Kosten-Nutzenüberlegungen. Die Berücksichtigung von Frames und Habits bei Esser verlangt einen zweistufigen Entscheidungsprozeß, wobei die Einhaltung oder Nichteinhaltung der Nutzenmaximierung vom Subjekt, von seiner Wahrnehmung der Situation und der Bedeutung, die er ihr zuschreibt, abhängt. Das Ergebnis der Entscheidung ist also von subjektgebundenen Faktoren abhängig.

Diese Modifikation der Theorie ist allerdings nicht neu, denn schon in einer älteren Version der Handlungslogik der Rationalen Wahl von L. v. Mises (1933) wird die subjektive Wertung durch den Handelnden berücksichtigt. -Ex definitione ist für Mises Handeln immer rational, aber Abweichungen von dem, was allgemein unter ökonomischer Rationalität verstanden wird, sind möglich. Und zwar lassen sie sich auf folgende Umstände zurückführen: *"entweder darauf, daß der 'rationalste' Weg dem Handelnden nicht bekannt war oder darauf, daß er ihn verlassen hat, weil er noch andere (vom Standpunkt des Betrachtenden vielleicht sehr törichte) Zwecke mitnehmen wollte"* (Mises 1933: 33)²². Bei Mises finden sich sowohl Hinweise auf die beschränkte Rationalität des Menschen, die entweder eine unvollständige Alternativenerfassung oder aber "Frames" - Mises spricht von Nebenzwecken - bewirken. Und auch habitualisiertes Verhalten, im Sinne von "triebhaften" Handlungen wird zugelassen.

Sowohl Esser als auch Mises berücksichtigen die Subjektgebundenheit des Handelns. Mises Ansatz mag zwar in seinen Annahmen dogmatischer sein als die von Esser präsentierte moderne Version der Rational Choice-Theorie. Die für Esser entscheidenden Elemente der subjektiven Wertung der Situation durch den Handelnden, das beschränkte Wissen des Akteurs und der Möglichkeit des "framing" und triebhafter Handlungstypen sind bereits vorhanden. Eine Kritik gegen Mises Handlungstheorie muß deshalb auch gegenüber der modernen Variante von Esser aufrechterhalten bleiben.

Einwände gegen den Rational Choice-Ansatz, die zwar den methodischen Individualismus anerkennen, aber die Vereinfachung der Realität anprangern, stammen von der interpretativen Soziologie und stützen sich auf das Modell des Alltagshandelns und der Lebenswelt von Alfred Schütz. Für ihn steht ebenfalls das handelnde Subjekt im Zentrum der Analyse, das sein Handeln selbst bestimmen

²¹ Vgl. dazu K.D. Opp (1990).

²² zitiert nach I. Srubar (1992).

kann. Aber es reicht nicht aus, individuelle Einstellungen und Wahrnehmungen zu berücksichtigen. Sie müssen auch erklärt werden, um den "sinnhaften Aufbau der sozialen Welt" rekonstruieren zu können.

In Essers Ansatz sind die Subjektgebundenheit des Handelns und seine Bedingungen zwar Bestandteil des Modells, aber sie werden als Randbedingungen behandelt und bleiben aus dem theoretischen Erklärungszusammenhang ausgeschlossen. Wie die Einschätzung der Situation zustandekommt, wird nicht weiter untersucht, sondern liegt außerhalb der Betrachtung. Dennoch wird der Entscheidungsprozeß basierend auf der angenommenen subjektiven Wahrnehmung der Situation erklärt. Da die Begriffskategorien und Verhaltensaxiome ökonomischer Entscheidungslogik in ihrem theoretischen Beziehungszusammenhang kaum operationalisiert oder gar empirisch erhoben werden, stellen einige Vertreter der Rational Choice-Theorie gar nicht den Anspruch, das tatsächliche oder zu erwartende Verhalten von Menschen in den jeweiligen Handlungszusammenhängen umfassend zu erklären bzw. richtig vorherzusagen. Ihr Interesse liegt eher im normativen oder - bescheidener - im sozio-technologischen Bereich, indem der rationalen Wahl a priori empirische Gültigkeit zugesprochen wird.

Von einem positiven Theoriegehalt kann erst dann gesprochen werden, wenn ihre Begriffe für konkrete Anwendungszusammenhänge empirisch operationalisiert werden und ihre Verhaltensrelevanz dafür überprüft wird. Wertvorstellungen haben allerdings keinen statischen Charakter, sondern bilden sich im Interaktionsprozeß durch die Beziehungen der Interaktionspartner, durch den Informationsfluß und die Selbsteinschätzung der Möglichkeiten. Eine Erfassung der jeweils gültigen Einstellungen ist praktisch unmöglich. Werte oder Präferenzen sollten daher nicht länger als exogene Variablen behandelt, sondern endogenisiert werden. Das verlangt allerdings eine interdisziplinäre Vorgehensweise, die sozioökonomische, psychologische und soziologische Theoriekonzepte beinhaltet.

Hinsichtlich der These, daß Alltagshandeln problemlos mit den Mitteln der Rational Choice-Theorie modelliert werden kann und ein Beitrag zur Erklärung des Alltagshandelns geliefert wird, müssen zwei Bedingungen eingehalten werden: Erstens müssen die verwendeten Randbedingungen alltagsnah bleiben und zweitens, Choice-Theorie als idealtypischen Modell verstanden werden, ansonsten wird sie für die Erklärung des Handelns bedeutungslos.

Wird die Subjektgebundenheit der Handlung konsequent eingehalten, so verliert die Theorie an genereller Geltung. Die Entscheidung zur Anwendung von Routinen bzw. Relevanzen basiert auf einem Prozeß der rationalen Wahl. Ob dieser aber zur Anwendung kommt, ist abhängig von den Einstellungen und Wahrnehmungen des Akteurs. Im Falle der Habits bedeutet dies, daß man über den Handlungsverlauf entscheiden oder eine unreflektierte Entscheidung treffen muß. Die unreflektierte Wahl resultiert nicht mehr aus Zielen oder Werten, sondern aus der Orientierungstypik der Person. Und auch im Falle von Frames ist die spontane Orientierung entscheidend. Die generelle Theorie wird somit auf die Beschreibung eines Mechanismus reduziert, da nicht mehr der beschriebene und erklärte Prozeß allein relevant ist, sondern die Orientierung und Wahrnehmung der Individuen beeinflussend wirkt.

Die Kritik an Essers Ansatz bedeutet keine pauschale Ablehnung, es muß vielmehr die erklärte Zielausrichtung beachtet werden. Das RC-Modell stellt durchaus eine formallogisch stimmige Konstruktion von wissenschaftlichen Handlungsmodellen dar und solange man sich auf die Beschäftigung mit anonymisierten Handelnden beschränkt, behält die Theorie ihre generelle Gültigkeit. Will man hingegen mehr Realitätsnähe, so gilt die Erklärungskraft nur noch beschränkt. Soll das Rational Choice-Modell das menschliche Verhalten in der sozialen Wirklichkeit beschreiben, so müssen die Randbedingungen genau erforscht werden, d.h. die repräsentativen Akteure müssen näher beschrieben werden. Durch die prinzipielle Gleichsetzung der RC-Selektionslogik mit der Dynamik dieser Prozesse wird ihr wirkliches Funktionieren größtenteils ausgeblendet. Der Zugang zu adäquaten Randbedingungen bleibt versperrt. Da es aber gerade die "Randbedingungen" sind, d.h. die Werte und Vorstellungen, die die Art des menschlichen Zusammenlebens bestimmen, sollten sie Untersuchungsgegenstand einer Gesellschaftswissenschaft sein. Denn *"A Theory of human behavior that starts by (silently) saying 'Assume Preferences!' leaves a lot to be desired."* (Wildavsky 1991: 308)

6. Schlußfolgerungen

Ziel dieser Arbeit war die Bewertung von Essers Versuch, eine Theorie für Response Sets zu entwickeln, die auf den Prinzipien des Rational Choice-Ansatzes basiert. Durch die Interaktionsdynamik der Interviewsituation ist eine explizite Berücksichtigung von systematischen Antwortverzerrungen notwendig, da jede Gegenmaßnahme eine neuerliche Verzerrung bewirkt. Die am häufigsten vorkommenden Antwortstrategien, die Zustimmungstendenz und die Tendenz zu sozial erwünschten Antworten, führen zu der Hypothese, daß sie angewendet werden, um die Kosten, die in Form von Prestigeverlust oder von unerwünschten Rechtfertigungsansprüchen auftreten, zu minimieren. Nach den Vorstellungen Essers entscheidet sich der Befragte für jene Antwort, die für ihn den größtmöglichen Vorteil bzw. den geringsten Nachteil bringt, auch wenn diese nicht mit seinen tatsächlichen Vorstellungen und Werten übereinstimmt. Dahinter steckt die Annahme, daß trotz der "low cost-Situation" der Befragung Kosten/Nutzen-Überlegungen getätigt werden und auch Antworten, die auf dem ersten Blick unüberlegt oder "irrational" erscheinen, bewußt gewählt sind.

Durch die Berücksichtigung von Frames und Habits im Entscheidungsprozeß entspricht das Modell eher dem tatsächlichen Bild des Menschen, als der im traditionellen Rational Choice-Konzept verwendete homo oeconomicus, der bezüglich seiner Fähigkeiten zur Informationsbeschaffung und -bearbeitung massiv überschätzt, aber bezüglich seiner Motivationen und Zielsetzungen unterschätzt wurde. Durch die mit dieser Modifikation ermöglichten Erklärung von gewohnheitsmäßigen Verhalten und Überzielen, vermindern sich die Einwände gegen eine Übertragung des Prinzips der Rationalen Wahl auf das Handeln im Alltag und auch im Interview. Es erscheint durchaus plausibel, daß in der Befragung Reaktionen auf den Interviewer stattfinden, um dessen Anerkennung zu

"gewinnen" oder um den "Aufwand" für das Interview möglichst gering zu halten.²³

Die Vorwürfe gegen die abstrakten Annahmen des Rational Choice-Ansatzes treffen diese realistischere Version von Esser kaum und wegen seiner formallogischen Konsistenz ist sie auch nicht innerhalb des Modells kritisierbar. Der beschriebene Mechanismus entspricht einer möglichen Logik des Handlungsablaufs, dessen Gültigkeit nur durch empirische Untersuchungen abgelehnt werden kann. Da die Berücksichtigung der Frames und Habits aber nun einen zweistufigen Entscheidungsprozeß erfordert, wobei in einem ersten Schritt darüber entschieden wird, ob ein "vollständiger" Entscheidungsprozeß abläuft oder aber eine "unreflektierte" Entscheidung getroffen wird, sind zahlreiche Informationen erforderlich. Sowohl die genauen Einstellungen und Werte des Befragten und des Interviewers als auch die Relevanz und Transparenz der Situation für die Beteiligten müssen bekannt sein, um die für sie am vorteilhaftesten Entscheidungen abschätzen zu können, an denen die tatsächlichen Reaktionen gemessen werden sollen. Derartigen Anforderungen kann aber im Rahmen dieser Untersuchung nicht entsprochen werden und auch in den vorliegenden empirischen Untersuchungen zur Antwortverzerrung sind keinerlei derartig minutiösen Erhebungen durchgeführt worden. Indirekte Überprüfungen geben zwar Hinweise darauf, daß die Vorstellungen Essers stimmen - insbesondere was die Bedingungen für das Auftreten von Verzerrungen betrifft - aber sie reichen nicht aus, um die Theorie zu bestätigen oder abzulehnen.

Wenn zwar die Gültigkeit des Rational Choice-Ansatzes für das Befragtenverhalten nicht bestritten werden kann, bleibt die Frage, ob dieser Ansatz das Verhalten ausreichend erklärt. Der erweiterte Ansatz bringt eine größere Realitätsnähe, doch diese geht auf Kosten der generellen Gültigkeit, da das Ergebnis durch subjektgebundene Merkmale bestimmt wird, und daher die Verwendung von "repräsentativen", anonymisierten Personen nicht sinnvoll ist. Damit stellt der Rational Choice-Ansatz lediglich ein Mechanismus dar, ist aber weit davon entfernt davon, eine generelle Theorie zu sein. In einer Theorie müßte den "Randbedingungen" eine größere Aufmerksamkeit eingeräumt werden, indem die subjektiven Merkmale nicht vorausgesetzt, sondern selbst Gegenstand der Erklärung sind.

Für die Praxis des Interviews kann aus Essers Ansatz nicht viel Neues gewonnen werden. Empfehlungen dahingehend, die Befragten kognitiv nicht zu überfordern, auf die anonyme Behandlung der Antworten hinzuweisen und den Interviewer

²³In unserer Alltagssprache sind Begriffe aus der ökonomischen Kalkulation durchaus gebräuchlich. Homans hat auf diesen Sachverhalt verwiesen und ihn als Bestätigung seiner These verwendet, daß sich soziales Handeln als Theorie des Tausches erklären läßt. *"Als Soziologen stellen wir fest, daß sich in unbewachten Augenblicken Wörter wie Lohn und Kosten in unserer Sprache einschleichen. Die menschliche Natur bricht selbst in unsere höchstentwickelten Theorien ein. Aber wir lassen ihr selten freien Lauf und erforschen dann systematisch, was solche Wörter eigentlich implizieren. Von all unseren vielen Perspektiven auf soziales Verhalten ist diejenige, die in diesem Verhalten eine Wirtschaft sieht, am gründlichsten übersehen worden. Und doch verwenden wir diese Perspektive in jedem Augenblick unseres Lebens - außer, wenn wir Soziologie betreiben."* (Homans 1967)

möglichst unpersönlich und unbeteiligt zu halten, waren auch bisher schon bekannt. Aber da sich die "kritischen Faktoren" - wie Alter, Geschlecht und soziale Schicht von Befragten und Interviewern - nicht direkt auf die Antworten auswirken, sondern lediglich wie Indikatoren für andere Ziele als die wahrheitsgemäße Beantwortung von Fragen verhalten, sind ihre Wirkungen kaum bestimmbar. Essers Ausführungen bestärken damit die Vorstellung, daß letztlich - trotz des relativ einfachen Mechanismus, der Response Sets verursachen soll -, alles nicht so einfach ist, wie es sich anfangs darstellt.

Literaturverzeichnis

- AJZEN, I./FISHBEIN, M. (1980): *Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*, New Jersey.
- ATTESLANDER, P./KNEUBÜHLER, H. U. (1975): *Verzerrungen im Interview. Zu einer Fehlertheorie der Befragung*, Opladen.
- BRADBURN, N.S./SUDMAN, S. (1979): *Improving Interview Method and Questionnaire Design: Response Effects to Threatening Questions in Survey Research*, San Francisco.
- CANNELL, C.F./KAHN, R.L. (1968): *Interviewing*, in: GARDNER, L./ARONSON, E. (Hrsg.), *Handbook of Social Psychology*, Band 2, Massachussets, S. 526-595.
- ENGELHARDT, G. (1989): *Imperialismus der Ökonomie?* in: SCHÄFER, H.-B./WEHRT, K. (Hrsg.): *Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften*, Frankfurt/Main, S. 19-50.
- ESSER, H. (1984): *Determinanten des Interviewer- und Befragtenverhaltens: Probleme der theoretischen Erklärung und empirischen Untersuchung in Interviewereffekten*, in: MAYER, K.U./SCHMIDT, P. (Hrsg.): *Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften*, Frankfurt, S. 26-71.
- ESSER, H. (1985): *Befragtenverhalten als "Rationales Handeln"*; in: BÜSCHGES, G./RAUB, W. (Hrsg.): *Soziale Bedingungen - Individuelles Handeln - Soziale Konsequenzen*, Frankfurt, S. 279-304.
- ESSER, H. (1986): *Können Befragte lügen? Zum Konzept des-"wahren Wertes" im Rahmen der handlungstheoretischen Erklärung von Situationseinflüssen bei der Befragung*; in *"Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie"*, 38, 2, S. 314-336.
- ESSER, H. (1990): *Habits, Frames und Rational Choice*; in: *Zeitschrift für Soziologie*, 19, 4, S. 231-247.
- ESSER, H. (1991): *Die Rationalität des Alltagshandelns*, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 20, 6, S. 430-445.
- FEGER, H. (1989): *Die Bedeutung des homo oeconomicus für die Psychologie*, in: SCHÄFER, H.-B./WEHRT, K. (Hrsg.): *Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften*, Frankfurt/Main, S. 51-68.
- FREY, B.S. (1989): *Möglichkeiten und Grenzen des ökonomischen Denkansatzes*, in: SCHÄFER, H.-B./WEHRT, K. (Hrsg.): *Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften*, Frankfurt/Main, S. 69-102.
- HERMANN, D. (1983), *Die Priorität von Einstellungen und Verzerrungen im Interview*, in: *Zeitschrift für Soziologie*, 12, S. 242-252.
- HÖLLINGER, F. (1987): *Die Aussagekraft von Umfragedaten*; in: HALLER, M./HOLM, K.(Hrsg.): *Werthaltungen und Lebensformen in Österreich. Ergebnisse des Sozialen Survey 1986*, Wien.
- HOLM, K. (1974): *Theorie der Frage*, in: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, 26, S. 91-114.
- HOMANS, G.C. (1967): *Theorie der sozialen Gruppe*, in: HARTMANN, H.: *Moderne amerikanische Soziologie*, Frankfurt/Main.
- LENSKI, G. E./LEGGETT, J.C. (1960): *Caste, Class and Deference in the Research Interview*, in: *American Journal of Sociology*, 65, S. 463-467.
- MERQUIOR, J.G. (1991): *Death to homo economicus?*, in: *Critical Review*, 5, 3, S. 353-378.

- OPP, K-D. (1989): Ökonomie und Soziologie - Die gemeinsamen Grundlagen beider Fachdisziplinen, in: SCHÄFER, H.-B./WEHRT, K. (Hrsg.): Die Ökonomisierung der Sozialwissenschaften, Frankfurt/Main, S. 103-128.
- PHILLIPS, D.L. (1971): Knowledge from What?, Chicago.
- REINECKE, J. (1991): Interviewer- und Befragtenverhalten: theoretische Ansätze und methodische Konzepte, Opladen.
- RIKER, W.H./ORDESHOOK, P.C. (1973): An Introduction to Positive Political Theory. Englewood Cliffs (N.J.).
- SCHANZ, V./SCHMIDT, P. (1984): Interviewereffekte im Nationalen Survey, in: MAYER, K.U./SCHMIDT, P. (Hrsg.): Allgemeine Bevölkerungsumfrage der Sozialwissenschaften, Frankfurt, S. 72-113.
- SCHNELL, R./HILL, P.B./ESSER, E. (1992): Methoden der empirischen Sozialforschung, München.
- SIMON, H. (1985): Human Nature in Politics: The Dialogue of Psychology with Political Science; in: The American Political Science Review, 79, S. 293-304.
- SRUBAR, I. (1992): Grenzen des "Rational Choice"-Ansatzes, in: Zeitschrift für Soziologie, 21, 3, S. 157-165.
- STIGLER, G.J./BECKER, G.S. (1990): De Gustibus Non Est Disputandum, in: COOK, K.S./LEVI, M. (1990): The Limits of Rationality, Chicago/London, S. 191-216.
- STEINERT, H. (1984): Das Interview als soziale Interaktion; in: MEULEMANN, H./REUBAND, K.H. (Hrsg.): Soziale Realität im Interview. Empirische Analysen methodischer Probleme, Frankfurt, S. 17-59. ---
- WILDAVSKY, A. (1991): Can Norms rescue Self-Interest or Macro Explanation be joined to Micro Explanation, in: Critical Review 5, 3, S. 301-324.