

Praktische Regeln zur Formulierung von Fragen für Fragebögen

Einige praktische Regeln zur Frageformulierung von
François Höpflinger

Siehe auch
Die Formulierung von Fragen für Fragebögen
Kleine Checkliste zur Vermeidung häufiger Fehler

Wortwahl und sprachliche Formulierung

Beispiele suggestiver Fragen: "Finden Sie nicht auch, dass eine Prügel als Erziehungsmittel noch niemanden geschadet hat?", "Soll die erfolgreiche Umweltschutzpolitik der Regierung weitergeführt werden oder nicht?", "Eine grosse Mehrheit aller Bürger ist dafür, dass..., Welches ist Ihre Meinung zu...usw.; Beispiele von politischen Reizwörtern mit suggestiver Wirkung sind etwa: Freiheit, Solidarität, Ruhe und Ordnung u.a.

Suggestive Formulierungen sind unzulässig. Suggestive Wirkungen werden bei der Frageformulierung dadurch herbeigeführt, dass

dem Befragten die Antwort "in den Mund gelegt" wird,
dass Stereotype oder emotional geladene Begriffe verwendet werden,
in die Frageformulierung Argumente aufgenommen werden.

Beispiel für unausgewogene Frage: "Sind Sie mit den Verhältnissen in der Schweiz im allgemeinen zufrieden oder wünschen Sie sich vieles grundlegend anders?" ("vieles grundlegend anders" ist als Kategorie extremer als Kategorie "im allgemeinen". Oder Beispiel aus dem Tages-Anzeiger-Magazin 30/95: 'Wie oft haben Sie das Gefühl, die Politik von National- und Ständerat versage in wichtigen Dingen?'

Fragen sollten möglichst **neutral formuliert** werden, und Fragen sollten ausgewogene Antwortalternativen umfassen. Sofern Antwortvorgaben in die Frage eingebaut sind, sollten die Antwortalternativen gleichermassen positive und negative Vorgaben enthalten.

Unausgewogen ist im Grunde auch Fragen wie: Wie oft sehen Sie Fernsehen? u.ä.

Beispiel einer allgemeinen Frage, die zu nichtssagenden Antworten führt: "Wie ist Ihr Verhältnis zur Demokratie? Sie sind dafür oder dagegen?" Oder: Wie zufrieden bzw. unzufrieden sind Sie mit ihrem Leben? (Lebenszufriedenheit umfasst viele Aspekte, besser: Zufriedenheit mit Gesundheit, mit Arbeit, Partnerschaft, Finanzieller Lage, Wohnsituation

Eine Frage sollte **nicht zu allgemein** formuliert sein (schon gar nicht im Stile eines Allgemeinplatzes). Sie muss noch so spezifisch und konkret formuliert sein, dass sie in den Befragten eine eindeutige Zieldimension anspricht. Geschieht dies nicht, dann wird eine Ja-Sage-Tendenz erweckt.

Konkrete Fragen sind meist besser als allgemeine Fragen. Dies gilt sowohl für Faktfragen als auch für Einstellungen.

gezielt erfassen).

Beispiel von Überforderung: "Wieviele Prozent Ihres Haushaltseinkommens geben Sie durchschnittlich aus für...?", "Wie wird sich Ihrer Ansicht nach das neue Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb auswirken?"

Oberstes Gebot der Frageformulierung ist das **Prinzip der Einfachheit**. Fragen sollten möglichst einfach und verständlich sein. Dies bedeutet:

Fragen sollen möglichst kurz sein, das heißt so wenig Worte wie möglich umfassen.

Fragen sollen für alle Befragten gut verständlich sein. Befragte dürfen nicht überfordert werden.

Zu vermeiden sind: Fremdwörter, Fachausdrücke, komplizierte Sätze und Wendungen (wie z.B. doppelte Verneinungen) usw. Befragte sind meist keine "Intellektuelle". Gerade abstrakte Oberbegriffe werden von Befragten fast ausnahmslos unterschiedlich aufgefasst.

Befragte werden selten zugeben, dass sie eine Frage nicht verstanden haben, sondern sie werden einfach so antworten, wie sie die Frage verstanden haben (z.B. im Sinne sozialer Erwünschtheit, Ja-Sage-Tendenz usw).

Fragen sollten **umgangssprachlich** formuliert werden. Verständlichkeit ist wichtiger als grammatikalische Richtigkeit. In der Schweiz kann es sinnvoll sein, Fragen an die Dialektsprache anzunähern bzw. Helvetismen zu benutzen.

Beispiel: Sind Sie für oder gegen den Bau von Atomkraftwerken zur Verbesserung der Elektrizitätsversorgung der Schweiz?" Hier werden zwei Fragen: Atomkraftwerke, Elektrizitätsversorgung "gemischt". Zudem wird hier ein Zusammenhang zwischen beiden Aspekten suggeriert.

Fragen sollten **eindeutig** sein. Mehrdeutige Begriffe und unklare Formulierungen sind zu vermeiden, und vor allem soll jede Frage nur einen Sachverhalt/Einstellungsaspekt erfassen (vermeiden von "double-barreled"-Fragen).

Ungewohnte und/oder mehrdeutige Begriffe sind ebenfalls zu vermeiden. Beispiel: Sind Sie dafür oder dagegen, dass der Konsum von Suchtmitteln verboten ist?

Problem: Begriff "Suchtmittel" ist a) zu allgemein, und b) wenig gebräuchlich). Besser ist ein gezieltes Fragen danach, welche konkreten Suchtmittel (Tabak, Heroin, Haschisch) verboten sein sollen oder nicht).

Allerdings gilt, dass viele Alltagsbegriffe mehrdeutig und unscharf definiert sind. Die Frage "Wie oft bzw. selten sind Sie allein?" kann sich beziehen a) auf das Alleinsein als Fakt, oder b) auf Alleinsein als Gefühl von Einsamkeit, Verlassenheit. Auch die Frage nach der Zahl an Personen im Haushalt kann unterschiedlich gesehen werden (z.B. werden einige Leute, nur diejenigen Personen nennen, die gerade jetzt hier leben, andere Befragte werden auch ein zeitweise auswärts wohnendes Kind einbeziehen). Der Begriff "Einkommen" kann sich beziehen auf Erwerbseinkommen, Haushaltseinkommen, Brutto- bzw. Nettoeinkommen usw. Auch eine Spezifikation

der Frage wird solche Unklarheiten/ Definitions-Unschärfen nicht lösen.

Die Beantwortung von Fragen zu **Einstellungen und Bewertungen** wird durch die genaue Wortwahl stark beeinflusst, und dies gilt vor allem für Fragen, welche für die Befragten nicht wichtig sind oder wo keine klaren und festen Meinungen bestehen.

Wahl der Antwortvorgaben

Es empfiehlt sich, schon bei der Planung einer empirischen Untersuchung die notwendigen statistischen Auswertungen vorzubereiten:

Siehe dazu

➡ **Marleen Brinks:**

Sozialwissenschaftliche Datenverarbeitung.

Datenanalyse mittels SPSS® (pdf, 420 kb)

Wird bei einer Testbefragung festgestellt, dass bei Verwendung des **Antwortschemas** "stimme stark"... "lehne stark ab" viele Befragte in die linke oder rechte äussere Kategorie fallen, dann sollte man versuchen, noch eine weitere äussere Kategorie zu verwenden (wie "stimme extrem zu" bzw. "lehne extrem ab").

Generell ist bei sozialwissenschaftlichen Studien darauf zu achten, dass die **Antwortvarianz** (bei Einstellungen oder Skalen) **hoch** ist. Fragen, bei denen fast alle Antworten in eine Antwortkategorie fallen, sind nicht weiter auswertbar.

Wenn von Befragten nicht eine unmittelbar quantitative Antwort zu erwarten ist, dann sollte man quantitative Fragen "geschlossen" (mit vorgegebenen Antwortkategorien) formulieren. Vor allem bei schriftlichen Fragebogen sollte aus Vergleichsgründen primär mit vorgegebenen Antwortkategorien gearbeitet werden. Damit wird die Perspektive, in der eine Antwort erwartet wird, klar gemacht.

Die **Feinheit**, mit der wir messen wollen, muss mit dem Differenzierungsvermögen von Befragten korrespondieren. Speziell bei Fragen nach Häufigkeiten ausgewählter Tätigkeiten oder bei komplexen Sachverhalten ergeben sich oftmals enge Grenzen im Differenzierungsgrad. Die Frage "Wie viele Minuten pro Woche lesen Sie?" kann nicht gestellt werden. Ebenso wenig wissen die meisten Leute über ihre Wohnungsgrösse in Quadratmeter Bescheid.

Beispiel: Interne Vorgabe: "Sind Sie dafür oder dagegen, dass die Schweiz der Europäischen Union beitrifft?"

Externe Vorgabe: "Wie ist Ihre Haltung zu einem Beitritt der Schweiz zur Europäischen Union?" a) bin stark dafür, b) bin eher dafür, c) bin weder dafür noch dagegen, d) bin eher dagegen, e) bin stark dagegen.

Eine interne Antwortvorgabe ist nur zulässig, wenn sie aus zwei oder drei leicht merkbaren Alternativen besteht. Sind mehr Alternativen vorhanden, oder bestehen die Alternativen aus relativ komplexen Formulierungen, dann müssen sie extern vorgegeben werden.

Bei Telefon-Interviews sind primär interne Antwortvorgaben zu verwenden.

Beispiel: "Wie häufig bzw. selten

Ein elementarer Fehler liegt vor, wenn Fragen nach

gehen Sie ins Kino?" Ohne Zeitraum ist diese Frage sinnlos. Bedingt richtig: "In den letzten zwei Wochen, wie oft gingen Sie ins Kino?" (=inhaltlich unausgewogen). Am besten: "In den letzten zwei Wochen, wie viele Mal gingen Sie ins Kino? (nie, einmal, zweimal, ...). Falsch: Seit wann studieren Sie? Besser: In welchem Jahr begannen Sie mit Ihrem Studium? (plus Zusatzfrage: Haben Sie Ihr Studium unterbrochen oder nicht? Wenn ja, nachfragen: Wann und wie lange?).

Beispiel: Falsch ist "Glauben Sie, dass Sie durch Ihr Studium auf Ihren Beruf gut vorbereitet sind? Richtig ist: "Glauben Sie, dass Sie durch Ihr Studium auf ihren späteren Beruf gut, weniger gut, oder schlecht vorbereitet sind?"

Häufigkeit, Dauer oder Grösse und ähnlichem gestellt werden, ohne dass die Einheiten angegeben werden, in denen die Antworten erfolgen soll.

Es ist unzulässig, eine (oder mehrere) Antwortalternativen nur implizit intern vorzugeben. Die explizit genannten Alternativen werden favorisiert und die nicht genannten Alternativen werden vernachlässigt.

Die Zahl der (externen) vorgegebenen **Antwortalternativen** muss für den Befragten gut **überschaubar** sein. Werden die Antwortmöglichkeiten vom Interviewer vorgelesen, muss sich der Befragte, wenn er die letzte Antwortmöglichkeit hört, noch an die erste Möglichkeit erinnern. Sonst wird die zuletzt gehörte Antwortvorgabe bevorzugt. Bei grösserer Zahl von Antwortvorgaben oder komplexen Antwortvorgaben empfehlen sich schriftliche Listen oder Karten. Bei telefonischen Umfragen sind Fragen mit mehreren Antwortalternativen in mehrere Fragen aufzulösen.

Rangreihen-Effekte

Je länger und je komplizierter die Antwortvorgaben, desto grösser der Einfluss ihrer Reihenfolge. Dies gilt z.B. auch bei Listen von Antwortvorgaben.

Rangreihen-Effekte können durch Verwendung von Kartenspielen oder durch das "Drehen" von Listen vermieden werden. Bei computerunterstützten Befragungen kann die Reihenfolge etwa von Items durch Zufallsparameter variiert werden.

Die vorgegebenen Antwortmöglichkeiten müssen erschöpfend sein (d.h. sie müssten alle relevanten Möglichkeiten enthalten). Ist eine erschöpfende Aufzählung der Antwortalternativen nicht möglich, sollte

eine Kategorie "sonstige", "anderes" vorgesehen werden. Dies gilt vor allem bei Faktfragen.

Fragetendenzen

Beispiel: Falsch ist: sehr gut, gut, weder noch, schlecht. Richtig: sehr gut, gut, weder noch, schlecht, sehr schlecht.

Werden mehrere Antwortmöglichkeiten angeboten, dann sollte die Zahl der Antwortmöglichkeiten "rechts" und "links" von der Mittelposition gleich sein, weil von einer Ueberzahl von Kategorien auf einer Seite suggestive Wirkungen ausgehen. Der Befragte bevorzugt die Seite, die mit mehr Antwortmöglichkeiten vertreten ist.

Zu beachten ist, dass positive Antwortalternativen häufig negativen Antwortalternativen vorgezogen wird (Tendenz zu "Ja-Antworten"). Speziell bei Fragebatterien müssen deshalb negative und positive Aussagen "gemischt" werden.

Auch **keine Antwort ist eine Antwort**, und Meinungslosigkeit ist eine sozial wichtige Dimension. Zu den Antwortvorgaben gehört oft auch die Vorgabe "keine Meinung", bzw. "unsicher", "ist mir egal", oder "weder noch".

Soziale Wünschbarkeit

Beispiele: Skalen zur Erfassung depressiver Stimmung, neurotizierender Persönlichkeitsmerkmale, Skalen zur Erfassung von Fremdenfeindlichkeit, Suchtgefährdung

Wenn Faktoren der **sozialen Wünschbarkeit oder fehlender Vorverbalisierung** bei direkter Frage zu bedeutsamen Verzerrungen führen, kann es sinnvoll sein, indirekte Fragen zu stellen, unter Umständen so, dass den befragten Personen die eigentliche Zieldimension unbekannt bleibt.

Da oft nicht klar ist, ob soziale Wünschbarkeit und/oder fehlende Verbalisierung zur indirekten Frageformulierung zwingt oder nicht, werden teilweise, um alle Eventualitäten zu berücksichtigen, zu wichtigen Zieldimensionen (namentlich Einstellungsdimensionen) direkte und - im Fragebogen an anderer Stelle - indirekte Fragen gestellt.

Kleine Checkliste zur Vermeidung häufiger Fehler

Quelle:
Astrid Käfer und Stephan Holzweber:
Leitfaden zur Fragebogenkonstruktion
und psychologische Aspekte in der
Fragestellung

WWW: <http://www.hausarbeiten.de/archiv/kw/kw-fragestellungen.shtml>

Ist die Frage nötig? Wozu dient sie?

Verlangt der betreffende Punkt überhaupt eine gesonderte Frage, oder kann man diese nicht in eine andere einschließen? Ist der Aspekt schon in einer anderen Frage behandelt und muss für den Zweck der Untersuchung gar nicht detailliert erfragt werden? So hält man den Fragebogen kurz und vermeidet Fragen die dem Befragten unangenehm sein könnten oder die einfach zu viel sind.

Statt nach dem Alter eines jeden Kindes zu fragen, genügt es manchmal die Zahl der Kinder unter 16 zu notieren.

(02-01-11) Oder: Einige Studien verzichten auf die Frage nach dem Einkommen des Befragten, da sie diese Information schon aus anderen Fragen (Miete, Wohngebiet, Beruf usw.) ableiten können.

Sind mehrere Fragen zum jeweiligen Gegenstand notwendig ?

Sollte die Frage eventuell unterteilt werden auf mehrere? Man darf den Fragebogen nicht dadurch verkürzen, indem man Fragen kombiniert die nicht kombiniert werden dürfen.

In einer einzigen Frage nach den Gefühlen gegenüber Latinos und Juden zu fragen - oder nach Ansichten über Arbeitszeit und Gehältern - oder nach der Nationalität der Eltern. All diese Fragen müssen auf mehrere Fragen aufgeteilt werden, um eine aussagekräftige Antwort zu erhalten.

Deckt die Frage das beabsichtigte Gebiet ausreichend ab?

Wenn man fragt, ob jemand dafür ist, dass mehr Unterrichtssendungen im Radio gesendet werden, würde dies nicht zeigen, ob sich derjenige die Sendungen für sich selbst wünscht oder nur für andere,... also ob er selbst zuhören würde.

Ist zusätzliches Material nötig, um die Frage zu erklären?

Eine Frage nach Meinungen des Befragten über die Eigenschaften einer bestimmten ethnischen Gruppe verlangt Parallelfragen über andere Gruppen, um festzustellen, ob die Meinung des Befragten spezifisch für diese Gruppe ist, oder eine allgemeine Ansicht über fremde Gruppen darstellt oder sogar seine Meinung zu anderen Menschen überhaupt ist.

Ist bei Meinungsfragen zusätzlich Information über die Intensität des Gefühls beim Befragten notwendig?

Techniken die die Meinungsintensität feststellen, enthalten "Gefühlsthermometer" an denen der Befragte einträgt ob sein Gefühl „sehr stark“ , "ziemlich stark" usw. ist. Eine weitere Möglichkeit ist es, den Befragten auf Schwierigkeiten und Opfer aufmerksam zu machen, die seine Stellungnahme mit sich bringen würde, z.B. höhere Steuern, um zu sehen, ob und wie er seine Meinung ändert. Man kann den Befragten ebenso bitten Opfer und Strafen aufzuzählen, die er in Kauf nehmen würde, damit sein gewünschtes Ergebnis garantiert ist.

Wie viel Geld würden sie zahlen, um eine Fernsehzeitung ohne Reklame zu erhalten?

Sind die Versuchspersonen überhaupt hinreichend

informiert, um die Fragen beantworten zu können?

Erfordert die Frage Antworten die der Befragte nicht oder nur unzureichend geben kann? Ist die Erinnerung daran zu weit entfernt oder zu schwierig? Handelt es sich um eine nichtverbalisierte Erfahrung? Liegen eventuell erhebliche Irrtümer beim Befragten durch Beobachtung oder die Erinnerung vor? In manchen Fällen kann man dem Befragten die notwendige Grundlageninformation, damit er die Frage beantworten kann, auch erst während dem Ausfüllen des Fragebogens zukommen lassen. Dabei muss diese aber unbedingt eine unvoreingenommene Darstellung aufweisen, da sonst die ganze Frage sowieso sinnlos wird.

Eine Meinungsumfrage, die danach forschte, wer die Verantwortung für eine Reihe bestimmter Streiks hatte, ergab, dass über die Hälfte der Befragten nicht genügend über diese Streiks unterrichtet waren, um eine Meinung vertreten zu können. In ähnlichen Fragen, die nicht wissen wollten, ob die Leute informiert waren, gaben fast alle Befragten ihre Meinung an, unbekümmert um den wahrscheinlichen Mangel an Information.

Sind Alternativfragen zu dem betreffenden Gegenstand erforderlich, damit man den verschiedenen Klassen von Befragten gerecht wird?

In einer Radio-Untersuchung sollen den Befragten die entweder das Programm regelmäßig, gelegentlich oder nie hören, verschiedene weitere Fragen vorgelegt werden. Zum Beispiel werden denjenigen die regelmäßig zuhören Fragen nach ihrer Meinung zum Programm gestellt, die die gelegentlich hören werden nach Gründen gefragt, warum sie nicht öfter zuhören und die die es nie hören werden gefragt welche anderen Programme sie hören bzw. welche Programme sie kennen.

Ist der Frageinhalt allgemein genug und nicht zu spezifisch?

Häufig besteht die Gefahr darin, dass die Fragen zu allgemein gestellt sind. Es kann aber auch das Gegenteil passieren. Eine Frage kann zu spezifisch sein um eine allgemeine Einstellung zu analysieren.

Manchmal sind aktuelle Beispiele gar nicht repräsentativ. Manche ändern sich zum Beispiel mit den Jahreszeiten. Deswegen ist die Frage wenn sie sich nur auf die letzte Woche bezieht eventuell ungenauer, als wenn man gleich nach dem allgemeinen Verhalten gefragt hätte.

Ist der Inhalt der Frage einseitig oder in einer Richtung verzerrt?

Ein Meinungsfragebogen stellt z.B. nur negative Fragen über etwas, ohne Fragen über positive Seiten zu

enthalten. Das Denken wird unverhältnismäßig stark auf die negativen Seiten gelenkt und man erhält verzerrte Antworten. Viele Fragen sind auch schon alleine durch den Zeitpunkt in dem sie gestellt wurden verzerrt.

Frage nach dem Lieblingssport während Fußballweltmeisterschaft.

Kann eine Frage besser in direkter oder indirekter Form gestellt werden?

Frage danach wie konservativ oder radikal bestimmte Zeitschriften sind. Der Befragte der sie alle konservativ nennt enthüllt damit indirekt seinen Radikalismus und umgekehrt.

Indirekte Fragestellung kann auch angewandt werden, wenn möglich ist, dass der Befragte die Frage nicht beantworten mag oder eventuell sogar übel nimmt. Z.B. Kriegsteilnehmer befragt nach ihren Kampferlebnissen. Durch die Frage wie gut sich die Ausrüstung im Feld bewährt habe oder ob die Armee genügend ausgebildet war, fängt der Befragte vielleicht ganz von selbst an von seinen Erlebnissen zu erzählen. Natürlich spielen bei solchen Fragestellungen auch moralische Momente eine Rolle und die Grenzen sollten bei jeder Frage genau geprüft werden. Auch muss natürlich geprüft werden ob der indirekte Rückschluss den man aus der Antwort zieht wirklich gerechtfertigt ist.

Wird der Befragte die Information geben, nach der er gefragt ist?

Ist der Bereich, in dem gefragt wird, zu privat, könnte es sein das die Versuchsperson in Verlegenheit gebracht wird, dadurch wird unbewusst von ihm ein Widerstand erzeugt. Also sollte vermieden werden das Festnageln von Fragen denn er könnte sich noch mehr zurückziehen oder das Interview gänzlich abbrechen. Fragen über Familienstreitigkeiten Wohlstandsunterstützungen, die eigenen Grenzen und Schwierigkeiten antisoziale Haltung, wie rassistisch oder religiöse Vorurteile, interne Informationen über Politische oder religiöse Organisationen sollten vermieden werden. Oder vorher den Interviewten darauf hinweisen das solche Fragen kommen könnten. Man sollte die Fragen nicht so formulieren das der Interviewte in Verlegenheit gebracht wird.

Es gibt verschiedene Techniken um Informationen zu bekommen, eine "Groschenheftfirma" wollte einmal herausbekommen wie beliebt ihre Hefte sind und wie die Lesegewohnheiten sind, also schickten sie Interviewer los, diese brachten aber nicht den Gewünschten Erfolg und das verwunderten alle sehr , da kamen sie auf eine andere Idee

der Informationsbeschaffung: Die Interviewer gaben sich als interessierter Leser aus und wollten alte Groschenhefte kaufen. Durch diese Art der Befragung kamen sie hinter die Lesegewohnheiten der Leser. Nur dadurch, weil sie freie Fragen auf den Befragten eingehend gestellt haben.

Eine weitere Art von indirekter oder projektiver Interviewfragen ist das einschalten fiktiver dritter Personen, dies sollte aber nur gemacht werden, wenn man weiß das der anderer auf die Projektion dessen was für ihn gilt einsteigt. Eine andere Möglichkeit ist auch die Fragestellung: die meisten Leute denken darüber, was denken sie? Doch dadurch kann der Befragte auch unbewusst nach dem Herdenprinzip beeinflusst werden. Auch die Art wie sich ein Interviewer verhält entscheidet oft die ehrliche Antwort der Befragten, wenn er selbstbewusst ist und er auf den Befragten eingeht (mit „Schmäh“) ist die Chance deutlich höher das er eine ehrliche Antwort bekommt, als wenn er gehemmt ist und nur steif vom Blatt abliest.

Leider kann es auch vorkommen das die Leute absichtlich lügen vor allem beim Alter oder Einkommen, weil sie sich schämen. Wenn der Frageinhalt einen Hinweis gibt wer die Studie veranlasst, fühlen sich oft die Befragten veranlasst recht freundlich zu sein und ihre negativen Äußerungen zu unterdrücken vor allem, weil sie hoffen irgendwie „belohnt“ zu werden, deshalb werden oft die Urheber verschleiert um dies zu vermeiden.

Kann die Frage missverstanden werden? Ist sie schwierig oder unklar ausgedrückt?

Dabei muss man bedenken ob ein Fragebogen auf alle zugeschnitten ist oder nur auf bestimmte Gruppen, ob er für alle auch verständlich ist, so das sowohl ein Doktor wie auch ein Bauarbeiter alles verstehen kann. Könnte eine unabsichtliche Betonung eines Wortes oder eines Satzes die Frage ändern?

Denken sie die USA sollen den russischen Einfluss in Osteuropa hinnehmen oder nicht? Durch "sollen" entsteht ein moralischer unterton reingenommen wird und dadurch viele negativ antworten könnten, weil sie sagen wollen, wir sollen nicht, besser wäre es, wenn man die Frage so formuliert : Denken sie, die USA sollten oder sollen nicht den russischen Einfluss in Osteuropa hinnehmen? Sind die Sätze kurz und einfach? Ist alles klar oder sind die Fragen zu wage formuliert? Welche Art von Kopfwehmittel nehmen sie gewöhnlich? Dies ist zweideutig da "Art" für manche eine Marke bedeutet für andere aber der Unterschied zwischen Pulver und Tablette bedeutet. Ein anderes Beispiel ist auch: Benützen sie gewöhnlich festes Make up? Jeden Tag? Gewöhnlich? Wenn sie irgendeines Benützen oder ein

spezielles benützen? Lange und schwierige Sätze werden oft missverstanden. Wenn auch nur ein Verdacht aufkommt sollte , sollte der Interviewer nachfragen ob der Interviewte alles verstanden hat und Notfalls zusätzlich erfragen stellen wie z.B. Wie meinen sie das genauer? Können sie mir ein Beispiel geben dafür?

Ist die Frage irreführend, weil nichts festes behauptet wird?

Ist die Grundlage der Frage für jeden klar? Welche Folgen der vorgeschlagenen Aktion kennt er? Unterscheidet die Frage zwischen dem was er verwirklicht sehen möchte und dem was er für verwirklicht hält? Hängen die Fragen untereinander zusammen, wenn ja ist das ersichtlich?

Es muss bei zu allgemeinen Fragen unterschieden werden ob die Meinung aus dem Stegreif, oberflächlich oder wie tief die in einem verankert sind dadurch sind ergänzende Fragen wichtig um festzustellen wie viel er drüber nachgedacht hat, bevor er geantwortet hat. Fragen mit freier Antwort sollten gestellt werden über die Beweggründe, den Vorurteilen einer bestimmten Richtung oder den Gegen Argumenten. Fragen können den Befragten veranlassen auf bestimmte Argumente dafür oder dagegen zu reagieren. Man kann aber auch in folgender Weise fragen: Sind sie geneigt (oder abgeneigt), so zu handeln, selbst wenn es das und das bedeutet?

Ist die Formulierung verzerrend? Ist sie mit Emotionen befrachtet oder neigt sie dazu, eine besondere Art von Antwort zu erzeugen?

Verwenden sie Stereotype? Enthält sie prestigeträchtige Namen? Neigen die Fragen dazu, Antworten rauszurücken, die einseitiger sind als die, welche der Befragte geben würde wenn er die Gelegenheit hätte frei und vollständig zu antworten? Man kann durch gezielte Namen in einer Frage das Produkt höher in den Kurs bringen?

Finden sie das die Milka Schokolade die beste Schokolade ist oder gibt es noch andere? Dies würde für Milka unter anderem eine versteckte Werbung seien, anders als wenn man fragt: Welche Schokolade finden sie am besten?