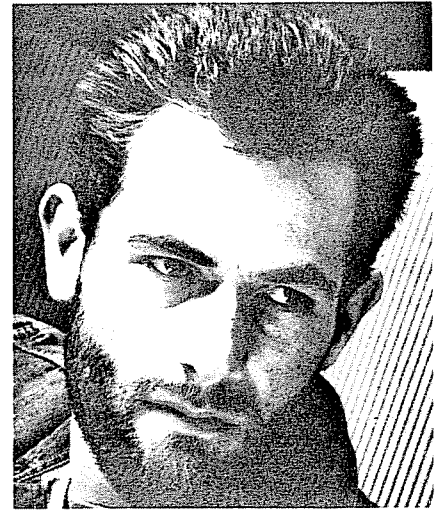


Wem soll vertraut werden? Probleme im Studium von Kaufentscheidungen im privaten Haushalt

Erich Kirchler, Linz*)



Ziel dieser Untersuchung ist, methodologische Unzulänglichkeiten im Studium familiärer Kaufentscheidungen aufzuzeigen. Weder Befragungs- noch Beobachtungstechniken sind frei von gravierenden Mängeln: Während zum einen die Fehler bei der Rekonstruktion vergangener Ereignisse nicht wirksam kontrolliert werden können, laufen Beobachtungsstudien Gefahr, die bedeutsamsten Merkmale der Familie, die nur in privaten Räumen sichtbar werden, zu zerstören. Tagebuchstudien scheinen demgegenüber einige Vorteile zu besitzen, die im Studium vom familiären Kaufentscheidungsprozessen weiterführen könnten.

Marktforscher beziehen die Daten zur Prüfung ihrer theoretischen Verhaltensmodelle zum Großteil aus Umfragen. Mittels persönlichen Interviews, Telefonumfragen oder Fragebögen werden Informationen über Kaufentscheidungen eingeholt und als Abbild des tatsächlichen Geschehens gewertet. Werden Einstellungen und Verhalten von Individuen studiert, mögen Befragungstechniken die ökonomischste Methode zur Datenerfassung darstellen. Was aber, wenn nicht isolierte Individuen, sondern Interaktionsprozesse in Gruppen zur Debatte stehen? Nachdem der private Haushalt die „wichtigste Wirtschaftskonferenz in einer Volkswirtschaft“ (Converse, Huegy und Mitchell, 1958) darstellt und damit ganz entscheidend das Marktgeschehen prägt, muß der Familie ein zentraler Stellenwert in der Marktforschung zukommen. Private Haushalte bestehen selten aus Einzelpersonen. Wenn aber mehrere Personen über das familiäre Budget entscheiden, dann stellt sich die Frage, wer von den Beteiligten am verlässlichsten darüber Auskunft geben kann, wie Entscheidungen ablaufen. Ist der Ehemann der Ansprechpartner für den Marktforscher oder erinnert sich die Ehefrau exakter an die abgelaufenen Interaktionsprozesse, und gibt sie bereitwillig Auskunft darüber? Sind Kinder ab einem bestimmten Alter zuverlässige Beobachter und in ihren Aussagen offen?

Oder lassen sich mittels Befragung die wesentlichen Charakteristika von Entscheidungsprozessen gar nicht erfassen? Sind Beobachtungsverfahren, obzwar aufwendiger in der Anwendung, die valideren Instrumentarien?

Wie in den übrigen Untersuchungsbereichen der Sozialwissenschaften, dominieren auch in den Familienstudien Befragungstechniken (Interview, Fragebogentechniken) und Beobachtung im Labor. Beide Untersuchungsmethoden sind gerade in der Erforschung von familiären Kaufentscheidungen vielfach als unzulänglich kritisiert worden.

Eine umfassende kritische Bewertung stammt von Glick and Gross (1975; vgl. auch Harvey, Christensen and McClintock, 1983; Baucom and Adams, 1987; Dunsing and Hafstrom, 1975; Gray-Little and Burks, 1983; Larzelerve and Klein, 1987; Clark and Reis, 1988). Die Anwendung des Fragebogens mag forschungsökonomisch effizient sein, es müssen aber zahlreiche Einschränkungen in Kauf genommen werden. Nicht nur durch die Fragestellung determiniert der Forscher massiv das Untersuchungs-geschehen. Durch die Prästrukturierung des aktualisierten Phänomens wird dem Untersuchungsteilnehmer kaum Platz gelassen für eine subjektive Rekonstruktion seiner Wirklichkeit. Zudem schränken die vorgegebenen Antwortmöglichkeiten ein. Der Fragebogen als reaktives Instrument zwingt zur Strukturierung der eigenen Realität nach den vom Forscher vorgegebenen Regeln. Trotz dieses

Zwanges zu Uniformität variieren die Antworten der Familienmitglieder erheblich, wenn es um die Beschreibung alltäglicher Familienphänomene geht. So wird einerseits Subjektivität untersucht, andererseits kann sie nicht vermieden werden. Die Hoffnung, mittels Fragebogen objektive Realität zu erfassen, bleibt eine Illusion. Die üblichen Fragebögen sind andererseits aber auch zu rigide, als daß sie die subjektive Wirklichkeit der Befragten ohne allzu starke Interferenz durch den Forscher abbildeten. Weiter kann das tatsächliche Interaktionsgeschehen von subjektiv verzerrten Bildern nicht getrennt werden. Wird beispielsweise das emotionelle Klima, eine Konfliktart oder -häufigkeiten in der Vergangenheit erfragt, können momentane Erfahrungen, die aktuelle Gefühlslage und in der Erinnerung hervorstechende Ereignisse stark mit der Antworttendenz interferieren (vgl. Bower, 1981; Schwarz and Clore, 1983). Eine weitere Einschränkung ist durch das interindividuell unterschiedliche Verständnis der Fragen und Antwortmöglichkeiten gegeben. Die Zweifel darüber, ob die Befragungsteilnehmer einen vergleichbaren Bezugsrahmen bei der Bearbeitung der Fragen haben oder nicht und ob die verschiedenen Antworten miteinander verglichen werden können, können letztendlich nicht ausgeräumt werden. Schließlich ist es schwer möglich, die Dynamik des Familiengeschehens im Fragebogen abzubilden. Erfäht wird, was sich in der Retrospektive als relativ invariant erweist.

Auch die Beobachtung der Familieninteraktion im Labor ist mit Mängeln behaftet. Den Vorteilen, die Interaktionsdynamik erfassen und durch die externen Beobachter einen gemeinsamen Bezugsrahmen zur Bewertung erstellen zu können, stehen Nachteile gegenüber, die den Wert der Laborexperimente ge-

*) Dr. Erich Kirchler ist über das Institut für Psychologie, Universität Linz, A-4040 Linz, Österreich, zu erreichen.

rade in der Familienforschung schmälern (Glick and Gross, 1975; Zelditch, 1971). Die typische Situation im Labor ist die folgende: Eine kleine Gruppe – in der Familienforschung meist Mann und Frau – diskutiert über einen äußerst kurzen Zeitabschnitt ein Problem minimaler Bedeutung. Die Diskussion mit dem Partner wird festgehalten und als Prototyp familiärer Interaktion analysiert. Abgesehen von der Bedeutungslosigkeit des zu lösenden Problems und dem entsprechenden Engagement der Diskussionspartner, ist gerade auch die Isolation eines einzigen Problems untypisch für den Familienalltag, wo mehrere Probleme gleichzeitig anstehen und verschiedene Ziele nebeneinander stehen können. Im Labor wird simplifiziert: Was in der Familie bedeutsam ist, viel Aufwand, Engagement und Zeit in Anspruch nimmt und eingebettet ist in einen breiten Kontext verschiedener Aktivitäten, kann im Labor allenfalls rudimentär rekonstruiert werden. Ein weiterer Mangel, mit dem Laboruntersuchungen behaftet sind, ist die Öffentlichkeit, die durch die Anwesenheit des Experimentators geschaffen wird. Im natürlichen Setting agiert die Familie als Gruppe, die vor allem durch Intimität charakterisiert ist. Im Labor ist Intimität kontraindiziert und Aufgabenorientierung in den Vordergrund gedrängt. Weil das Beziehungsgeflecht der Familie zu Hause vor allem fragile intime Bereiche einschließt, die in der Öffentlichkeit verblassen, ist es fraglich, ob diese intime Beziehung zwischen den Eheleuten im Labor nicht mutiert, so daß sie der zwischen zwei Bekannten ähnlich wird.

Wenn sowohl Fragebogentechniken als auch Laboruntersuchungen mit Nachteilen behaftet sind, so drängt sich die Frage auf, ob nicht die Kombination beider Methoden aus dem Dilemma herausführt oder ob andere adäquatere Instrumentarien gefunden werden müssen.

Auch die Kombination von Befragung und direkter Beobachtung hat speziell in Studien über Machtrelationen in der Ehe nicht befriedigende Ergebnisse gebracht. Turk and Bell (1972) und Olson and Cromwell (1975) berichten nur geringe Korrelationen zwischen Fragebogen- und Beobachtungsergebnissen. Turk and Bell (1972) ließen Männer, Frauen und Kinder von 211 Familien in drei Fragebögen einstufen, welcher Partner in der Familie dominiert und beobachteten anschließend die Ehepaare bei der Lösung eines Problems im Labor. Die Korrelationen zwischen den Machtindizes aus

den Fragebögen und den Ratings des Interaktionsgeschehens waren durchwegs sehr gering. Überträgt man diese Ergebnisse auch auf andere Bereiche der Familie, so bleibt letztendlich die Frage, welche Methode die verlässlichste sei, offen und der Vorschlag, beide Methoden zu kombinieren, eine unbefriedigende Lösung.

In Studien über familiäre Kaufentscheidungen sind bisher kaum beide Methoden miteinander verglichen und Divergenzen aktualisiert worden. Wohl aber wandten sich Fachleute vor allem zwei Aspekten intensiv zu, die zum einen den Fragetechniken und zum anderen den Beobachtungsverfahren inherent sind.

Zielgruppen- repr. Stichproben?

Nutzen Sie das tpi-Panel (25 000 Haushalte) für Ihre Marktforschungsstudien, z. B. Produkttests, Konzepttests, Imageanalysen, habit studies

Vorteile: Problemadäquate Stichprobenbildung
stets aktuelle Grundgesamtheiten

Individuelle Beratung durch
**Frau Bauer, Herrn Bernhard,
Herrn Lullies**

Fordern Sie unsere Broschüre an!



**Testpanel-Marktforschungs-
institut GmbH**

Talstraße 3 – 6330 Wetzlar 22
Telefon 0 64 41 / 3 30 21

Zum einen ist es die Frage nach dem verlässlichsten Interviewpartner, zum anderen sind es Artefakte in Laborsituationen, speziell die Konstruktion familienähnlicher Gruppen, deren Verhalten auf reale Familien übertragen werden soll. Weil beide Fragen in der Kaufentscheidungsliteratur relevant sind, wird kurz näher darauf eingegangen und anschließend ein Verfahren vorgestellt – das Partnertagebuch –, das verspricht, einige der Probleme, mit denen die gängigen Instrumentarien behaftet sind, auszuschalten.

1. Welchem Familienmitglied kann vertraut werden?

In Fragebogenuntersuchungen wurde häufig ein Familienmitglied, meistens die Frau, als Auskunftspartner über familiäre Einflußunterschiede angesprochen.

Deren Interpretation des Familiengeschehens wurde dann als gültig und zuverlässig akzeptiert, ohne spezifische Verzerrungen zu überprüfen. Diese Vorgangsweise basiert auf der Annahme, daß die Ehefrau entweder dieselben Einstellungen über das aktuelle Problem hat wie ihr Partner oder daß sie über dessen Einstellungen genau Bescheid weiß. In einer Reihe von Untersuchungen wurde die Selektion eines Familienmitgliedes als unzulänglich kritisiert und nachgewiesen, daß die Rekonstruktion der familiären Wirklichkeit zwischen den Ehepartnern erheblich variiert.

In der bereits zitierten Studie von Turk and Bell (1972) wurde eine Übereinstimmung zwischen Auskünften über Einflußmacht von Frau und Mann in nur 21 % der Fälle gefunden, wenn Blood and Wolfe's (1960) Index verwendet wurde; in Heer's (1958) Fragebogen stimmten die Ehepartner in 54 % der Fälle darin überein, wer das Sagen hat, und auf die einfache Frage, wer der Boss in der Familie sei, gaben etwa in zwei Dritteln der Fälle beide Partner dieselben Antworten. Ähnlich geringe Übereinstimmung wurde auch zwischen den Urteilen der Kinder und einem Elternteil gefunden. Harvey et al. (1978) untersuchten Attributionsmuster von Ehepaaren in Konfliktsituationen und ließen die Ursachenzuschreibungen des Partners vorhersagen. Prägnant fassen die Autoren die Ergebnisse der Studie zusammen: „Even in these relatively long-term close relationships, individuals tend to be inaccurate in their perceptions of how their partners see the world in terms of areas of conflict.“

In der Kaufentscheidungsliteratur liegen vor allem von H. L. Davis eine Reihe von Arbeiten vor, die die Konkordanz zwischen den Partnerurteilen prüfen. In einer Studie über die Anschaffung eines Autos und von Möbeln fand er (1970) nur geringe Übereinstimmung zwischen den Auskünften von Ehepartnern. Insgesamt 97 Paare wurden befragt, wer beim Kauf des letzten Autos darüber entschieden hatte, wann und wo gekauft wird, wie teuer das Auto sein darf, welche Marke und welches Modell angeschafft wird und welche Farbe es haben soll. Ähnlich waren die Fragen über den Einfluß von Mann und Frau in Entscheidungen über Möbelkäufe. Zwar deckten sich die wahrgenommenen Einflußmuster beinahe vollkommen, wenn die Informationen der Männer und Frauen auf aggregiertem Niveau, also für die gesamte Stichprobe, verrechnet wurden, aber

im intrafamiliären Vergleich waren sie überraschend verschieden. In 38 % der Fälle beantworteten die Ehepartner die Fragen unterschiedlich, in 16 % der Fälle schrieb der Ehemann seiner Frau niedrigeren Einfluß zu als sie sich selbst, in 22 % der Fälle attribuierte er ihr höheren Einfluß als sie sich selbst. Shuptrine and Samuleson (1976) und Woodside and Motes (1979) replizierten Davis' Studie und kamen zu ganz ähnlichen Ergebnissen: Etwa ein Drittel der Antworten eines Partners stimmten nicht mit denen des anderen überein. Munsinger, Weber and Hansen (1975) fragten nach der Einflußverteilung in Entscheidungen über einen Hauskauf. Auch in ihrer Studie wurde im Durchschnitt in 38 % der Fälle Divergenz und in 62 % der Fälle Übereinstimmung gefunden. Über die einzelnen Entscheidungsaspekte (z. B. Preis, Ort, Größe des Hauses) berechnet, variierten die Übereinstimmungswerte von 50 % bis 71 %. Übereinstimmung wurde am ehesten erreicht, wenn beide Partner gemeinsam eine Entscheidung fällten (ca. 96 %). Am seltensten wurde dann Konsens erreicht, wenn die Frau die Entscheidung getroffen hatte (ca. 21 %). Hatte der Mann entschieden, wurde in 28 % der Fälle Übereinstimmung gefunden.

Aus Scott's (1970) veröffentlichten Daten einer Studie über Kaufentscheidungen läßt sich der Prozentsatz der Übereinstimmung der Antworten von Mann und Frau auf die Frage nach ihrem Einfluß während zwei Kaufphasen (Initiation und Informationssuche) in bezug auf Stil, Preis und Marke des zur Debatte stehenden Produktes sowie auf die Frage

nach dem Geschäft, in welchem das Gut gekauft werden sollte, errechnen. Die Partner gaben noch seltener dieselben Antworten als in Davis' (1970), Shuptrine and Samuelson's (1976) und Woodside and Mootes' (1979) Studien (51 % Übereinstimmung und 49 % Divergenz). In einer Reanalyse seiner Untersuchungsergebnisse errechnete Davis (1971), daß etwa 44 % der Varianz in den Antworten eines Ehepartners über den Autokauf und etwa 37 % in den Antworten über den Möbelkauf durch die Angaben des anderen erklärt werden. Wilkes (1975) wiederholte diese Studie, differenzierte aber auch zwischen der Partnerübereinstimmung in vier Kaufentscheidungsphasen (Problemerkennung, Information, Wahl, Kauf). Die Korrelationen zwischen den Antworten von Mann und Frau variieren in seiner Studie von $r = 59$ bis 79 ; d. h. etwa 35 % bis 62 % der Antworten eines Partners werden durch die Antworten des anderen erklärt. Die aus Davis' und Wilkes Studie berichteten Bestimmtheitsmaße wurden gefunden, wenn nach spezifischen Käufen gefragt wurde (Auto, Möbel). Ließen die Autoren familien-spezifische Einflußdivergenzen nach Blood and Wolfe's (1960) Fragebogen einstufen, so reduzierte sich die Korrelation zwischen den Angaben des Mannes und der Frau auf $r = 15$ in Davis Studie und auf $r = 31$ in Wilkes Arbeit, was auf nicht mehr als 10 % erklärter Varianz hinweist.

Auch in ihrer bereits klassischen Studie gingen Davis and Rigaux (1974) der Frage über die notwendige Anzahl der Auskunftspersonen nach. Die Ehepaare, befragt über gemeinsame Beratung oder

autoritäre Einflußnahme eines Partners während der Kaufprozesse von 25 Produkten und Dienstleistungen, gaben in 68 % der Fälle dieselben Antworten, urteilten aber in einem Drittel der Fälle unterschiedlich. In 14 % der Fälle überschätzten, in 18 % der Fälle unterschätzten sie den Einfluß, den der Partner während der Problemerkennungs-, Informationssammlungs- und Kaufphase hatte. Bonfield (1978) und Dahlhoff (1980) wiederholten diese Untersuchung und bestätigten Davis' und Rigaux' (1974) Befunde. Aus Dahlhoffs Daten läßt sich beispielsweise ein Übereinstimmungswert von 66 % errechnen.

Eine weitere Replikation der Arbeit von Davis and Rigaux führte kürzlich Kirchner (in Arbeit) durch. Im Winter 1987 wurden 53 Haushalte (Mann, Frau, Kind) in Oberösterreich nach der Einflußverteilung in Kaufentscheidungen befragt. Wie bei Davis and Rigaux wurden drei Kaufphasen und 25 Produkttypen unterschieden. Die Ehepartner und ihr ältestes im Haushalt lebendes Kind (ein Haushalt wurde nur dann in die Stichprobe aufgenommen, wenn das Alter des Kindes mindestens 15 Jahre und höchstens 25 Jahre betrug) gaben getrennt voneinander an, welches Familienmitglied beziehungsweise welche zwei Mitglieder eine Kaufentscheidung dominieren oder ob alle drei Personen gleichen Einfluß ausüben. Das Alter der befragten Männer betrug im Durchschnitt 51,3 Jahre (Streuung = 7,98), die Frauen waren 48,1 (Streuung = 7,00), die Kinder 19,57 (Streuung = 2,83) Jahre. Im Durchschnitt waren die Ehepartner seit 24 Jahren (Streuung = 6,55) verheiratet und hatten etwa soviel Geld zur Verfügung wie der durchschnittliche österreichische Haushalt. Der Großteil der Befragten hatte Pflichtschulbildung (62 % der Männer, 70 % der Frauen, 42 % der Kinder), die anderen hatten eine höhere Schulbildung. Die Kinderanzahl der Familien variierte von 1 (19 %), 2 (40 %), 3 (26 %) bis 4 (18 %). Wie in den zwei amerikanischen Studien und in der bundesdeutschen Studie wurde auch hier in etwa zwei Dritteln der Fälle Übereinstimmung zwischen den Ehepartnern gefunden. In den drei Kaufphasen stimmten die Urteile von Mann und Frau in 59 %, 57 % und 61 % der Fälle überein. Anders als in den vorhergehenden Studien wurden auch die Kinder befragt. Interessant ist, daß auch deren Urteile so verläßlich zu sein scheinen wie die der Eltern: Zwischen Vater und Kind wurde in 54 %, 53 % und

Codierschema

Stärke (Vergleich)		Zuneigung	Zuneigung (Vergleich)			Eigenschaftsworte			
anwesende Personen		Diskussionsthema		Stärke	Freiheit	Befinden (Partner)	Quellen (Partner)	Motive (Partner)	
Code	Sollzeit	Art	Befinden	Zeit	Quellen	Motive	Ort	Tätigkeiten	
Lfnr.	Tag	Istzeit							

56 % und zwischen Mutter und Kind in 53 %, 53 % und 57 % Übereinstimmung errechnet. Die globalen Übereinstimmungswerte zwischen den Eltern (59 %) liegen damit nur unwesentlich über denen zwischen Elternteil und Kind (54 %). Bei Verwendung von Blood and Wolfe's Fragebogen über die Macht in der Familie fanden Turk and Bell (1972) in 29 % der Fälle Übereinstimmung zwischen den Aussagen von Vater und Kind und in 12 % der Fälle Übereinstimmung zwischen Mutter und Kind. Bei Verwendung von Heer's Fragen stimmten die Aussagen der Eltern und Kinder in 50 % der Fälle überein. Die Frage, wer in der Familie der „Boß“ sei, beantworteten die Kinder in 47 % der Fälle genauso wie der Vater; in 64 % der Fälle stimmten die Aussagen der Kinder mit denen der Mutter überein. Belch, Belch and Ceresino (1985) errechneten ebenfalls Übereinstimmungswerte zwischen Vater, Mutter und Kind in Kaufentscheidungssituationen. Übereinstimmung wurde im Durchschnitt in 77 % der Fälle gefunden. Was Kinder anlangt, berichten die Autoren, daß diese ihren eigenen Einfluß sowie den des Vaters überschätzen. Und – zumindest was türkische Gastarbeiterfamilien in Deutschland anlangt – gilt, daß Väter den Einfluß der Kinder überschätzen (Schönpflug, Silvereisen und Schulz, o. J.).

In einer kürzlich fertiggestellten Arbeit kamen Davis and Ragsdale (1983, Davis, Hoch and Ragsdale, 1986) erneut auf die Frage nach der Situationswahrnehmung von Mann und Frau zurück. Jeder Ehegatte von insgesamt 242 Paaren wurde über die eigene und vermutete Einstellung des Partners zum Kauf verschiedener Güter und Dienstleistungen befragt. Die Produkte variieren dabei einerseits von kostspielig bis billig und andererseits, je nach Beteiligung der Ehepartner an früheren Entscheidungsprozessen, von mann-, fraudominierten, autonom entschiedenen bis gemeinsam oder synkretisch gekauften Items und wurden entweder verbal beschrieben oder den Befragten real vorgestellt. Zusätzlich wurde das Antwortformat im Fragebogen variiert. Im Durchschnitt hatten in etwa 50 % der Fälle beide Partner die-

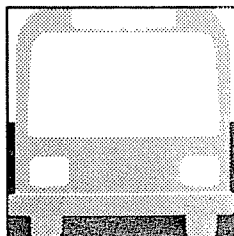
selben Einstellungen zum Kauf der Güter. Die Übereinstimmung sank rapide ab, wenn intrafamiliäre Übereinstimmung berücksichtigt wurde: Im Durchschnitt korrelierten die Einstellungen von Mann und Frau zu $r = .10$. Ähnlich niedrige Übereinstimmungswerte wurden auch zwischen Vorhersage und tatsächlicher Einstellung des Partners errechnet. Bei Kenntnis der vorhergesagten Einstellung des Partners kann nicht mehr als etwa 5 % der Varianz der tatsächlichen Partnermeinung aufgeklärt werden. Weder der Mann noch die Frau waren imstande, die Einstellung des anderen richtig einzuschätzen. Der Grund dafür ist laut Davis et al. (1986) darin begründet, daß sowohl der Mann als auch die Frau ihre eigene Meinung in den Partner projizieren und damit ihr Urteil auch als Partnerurteil ausgeben.

Auch Granbois and Summers (1975) berichten geringe Übereinstimmung zwischen den Antworten von Mann und Frau in bezug auf zukünftige Kaufentscheidungen. Die Autoren ließen 89 Ehepartner zuerst getrennt, dann gemeinsam entscheiden, welche Produkte und Dienstleistungen im Wert von über 100 US-Dollar in den nächsten 12 Monaten angeschafft werden. Die Eheleute schätzten den Preis der Produkte auf der hypothetisch erstellten Liste und gaben an, wie wahrscheinlich sie diese auch kaufen werden. Die Übereinstimmung zwischen den Partnern war zwar statistisch signifikant, aber nicht überzeugend hoch. Am ehesten deckten sich die Antworten, wenn nach den Kosten der Produkte gefragt wurde ($r = .64$); die Korrelationen für die Anzahl der zu kaufenden Produkte ($r = .41$) und die Wahrscheinlichkeit eines Kaufabschlusses ($r = .38$) waren aber gering. Wenn das zur Diskussion stehende Produkt teuer war, stimmten die Partnerurteile eher überein ($r = .57$), als im Fall billiger Produkte (unter US-Dollar 500; $r = .28$). Dies mag ein Hinweis dafür sein, daß Ehepartner dann eher eine präzise Situationsanalyse anstreben, wenn es um ein gewichtiges, weil das gemeinsame Budget nachhaltig betreffendes, Problem geht. In weniger bedeutsamen Alltagssituationen leben die Partner eher neben-

einander her und „vergessen“ auf den anderen.

Das Interesse an den Divergenzen in den Berichten über den ausgeübten Einfluß in Kaufentscheidungen hält auch weiter an. Corfman (1988) untersuchte 61 Ehepaare danach, wie genau sie über den manifestierten Einfluß Auskunft geben können und wie hoch die Übereinstimmung zwischen den Partnern ist. Corfman ließ von beiden Partnern angeben, wie hoch sie den Einfluß voneinander in einer zukünftigen Interaktion schätzen, ließ sie interagieren und erhob anhand objektiver Maßstäbe den tatsächlich ausgeübten Einfluß und ließ hinterher ein retrospektives Urteil abgeben. Auch die Ergebnisse dieser Studie sprechen dafür, daß Übereinstimmung zwischen den Partnern und Akkuranz der Berichte gering sind. Am ehesten stimmten die retrospektiven Urteile mit den tatsächlich beobachteten Einflußmustern überein, nicht aber die antizipierten Einflußschätzungen. Weiters zeigte sich, daß die Urteile der Partner, die in der Lage waren, sich in den anderen einzufühlen (hohe Empathie), schon länger miteinander zusammen waren (spätere Phasen im Lebenszyklus der Familie), nicht traditionalistisch eingestellt waren und geringe Motivation zur Kontrollausübung hatten, am ehesten die tatsächlichen Einflußmuster wiedergeben können. Auch die Übereinstimmung in den Partnerurteilen variierte mit Empathie, Lebenszyklus, Kontrollmotivation und Traditionalismus. Zusammenfassend belegt auch die Studie von Corfman (1988), daß Ehepartner nicht mehr als in etwa einem Drittel der Fälle gleichlautende Berichte über ihre Einflußmuster abgeben.

Die Liste der Untersuchungen über die unterschiedliche Rekonstruktion von vergangenen Kaufentscheidungen und Kaufplänen in den Familien ließe sich weiterführen (siehe z. B. Park, 1982; Granbois and Willet, 1970; Burns, 1977; Filiatraut and Ritchie, 1980; Quarm, 1981; Booth and Welch, 1978; Olson and Rabensky, 1972; siehe auch Meffert und Dahlhoff, 1980). Alle Studien scheinen aber zu bestätigen, daß es zwar genügt, ein Familienmitglied zu befragen, wenn Informationen auf aggregiertem Niveau



EMNID BUS



● BEVÖLKERUNG: jede Woche ● HAUSHALTE: jede Woche
Rufen Sie Frau Glock an: Tel.: 0521 / 26001 - 30
EMNID-INSTITUT, 48 Bielefeld 1, Bodelschwingstr. 23

interessieren. Wenn aber das individuelle intrafamiliäre Geschehen analysiert werden soll, sind die einzelnen Ehepartner und Kinder unverlässliche Informanten. Die hohe Übereinstimmung zwischen den durchschnittlichen Auskünften der Männer und Frauen interpretierte Wolgast (1958) noch als Indiz für zufriedenstellende Reliabilität der Befragungen. Detaillierte Untersuchungen haben aber überzeugend demonstriert, daß die Ehepartner über die Entscheidungsstrategien, Pläne und das Verhältnis gegenseitiger Beeinflussung in Kaufentscheidungen in unzulänglichem Maße Bescheid wissen und in etwa einem Drittel der Fälle verschiedene Auskünfte erteilen.

Das radikale Mißtrauen, das in der Kaufentscheidungsliteratur den Studien mit einem Familienmitglied gegenüber besteht, findet sich in anderen Bereichen der Familienforschung wieder. Daß es kaum möglich ist, die momentane Befindenslage des Partners präzise wahrzunehmen, wies Kirchler (1987) in einer jüngst durchgeführten Untersuchung nach. Mittels Zeitstichprobentagebuch (darüber wird weiter unten im Detail berichtet) wurde das Befinden von 21 Paaren während eines Monats untersucht. Zu jedem in Tagebuch vorgesehenen Registrierzeitpunkt gaben die Teilnehmer unter anderem ihr momentanes Befinden, Ursachen des Befindens und Bedürfnisse an und schätzten auch das aktuelle Befinden, Befindensquellen und Befürfnisse des Ehepartners ein, wenn dieser gerade anwesend war. Dabei waren drei Befindensklassen (gut, indifferent, schlecht) und je sechs Ursachen- und Bedürfniskategorien vorgesehen. Konnte ein Ehegatte das Befinden des anderen exakt einschätzen, wurde dies mit dem Wert 1 kodiert, andernfalls mit 0. In gleicher Weise wurde die Treffergenauigkeit bei der Einschätzung der Befindensquellen und Bedürfnisse kodiert. Der Vergleich zwischen tatsächlichem und vermutetem Befinden des Partners, den Befindensursachen und Bedürfnissen ergab eine durchschnittliche Trefferwahrscheinlichkeit von .64.

Im einzelnen ist die Vorhersagegenauigkeit in Tabelle 1 angeschrieben.

In einer weiteren Analyse zeigte sich, daß die Genauigkeit der Situationswahrnehmung durch die Ehepartner erheblich davon abhängt, ob die Ehequalität gut oder schlecht ist und ob die Partner gerade in einer Konfliktsituation sind oder nicht. Am ehesten kann die Partnersituation dann präzise eingeschätzt werden, wenn die Ehequalität gut ist und kein momentaner Konflikt besteht. Man könnte nun einwenden, daß die Phänomene, über die die Ehepartner in den bisherigen Untersuchungen zu berichten hatten, Alltagsprobleme darstellen und deshalb in der Erinnerung als Routine verblaßt waren. Wenn es um wichtige Angelegenheiten geht, dann erinnern die Partner präzise und stimmen in ihren Rekonstruktionen überein. Williams and Thomson (1985; vgl. auch Thomson and Williams, 1982; 1984) untersuchten ein für viele Ehepaare wichtiges Problem, nämlich Kinderwünsche, und kamen zum Schluß, daß Mann und Frau nicht in der Lage sind, präzise die Einstellung des anderen einzuschätzen. Obwohl der Grundtenor in Williams and Thomson's Arbeiten auf Vertrauen in einen Auskunftspartner hindeutet, müssen die Autoren die Frage „Can spouses be trusted?“ schließlich doch mit dem Satz beantworten: „While proxy reports did not fare too badly, having data from both spouses still seemed highly desirable . . .“, oder allgemeiner formuliert: Um die familiäre Wirklichkeit zu erfassen, ist es notwendig, alle Familienmitglieder zu untersuchen. Außer der Feststellung, daß die rekonstruierten Erfahrungen von Mann und Frau erheblich divergieren, bleibt freilich offen, wie mit Divergenzen in den Rekonstruktionen der Beteiligten umgegangen werden soll, warum es zu Unterschieden in der Erinnerung kommt und schließlich, wie Kaufentscheidungsprozesse rekonstruiert, nach welchen Regeln gespeicherte und soziale Episoden ins Gedächtnis gerufen und kombiniert werden.

2. Konstruktion der Familie im Labor

Der Großteil der Untersuchungen, die

auf die Familie übertragen werden, stammt aus Untersuchungen von Ad-Hoc-Gruppen. Wenn die Dauer der Beziehung, Egalität zwischen den Partnern, Informalität, Emotionalität, Kooperation und Intimität die markantesten Merkmale der Familie sind, die zugleich die Familie von allen anderen Kleingruppen abgrenzen, bleibt die Frage, in welchem Maße Ergebnisse, die in Gruppensettings gewonnen wurden, auf die Familie übertragen werden können. Nachdem es äußerst aufwendig ist, Familienphänomene in der natürlichen Umgebung zu studieren, bleibt auch die Frage, ob es möglich ist, die Familie unter künstlichen Bedingungen zu untersuchen, etwa im Labor eine Gruppe zu bilden, deren Verhalten dem der Familie zufriedenstellend ähnlich ist.

Um eine Antwort auf diese Fragen zu finden, hat sich besonders Zelditch (1971) engagiert. Ausgehend von der Feststellung, daß die typische Laborgruppe im Gegensatz zu der Familie eine kleine Runde ist, eine Ad-Hoc-Bekannschaft von geringer zeitlicher Dauer, mit einer vorgegebenen Aufgabe, die die Mitglieder minimal interessiert und deren soziale Struktur äußerst simpel ist, eine Gruppe, deren Mitglieder voneinander beinahe vollkommen unabhängig sind, weder eine gemeinsame Geschichte noch eine gemeinsame Zukunft haben und nur oberflächlich miteinander interagieren, kommt er zum Schluß, daß Laborgruppen und Familien verschiedene Dinge sind und die Generalisierung von Daten aus dem einen Untersuchungsfeld auf das andere unsinnig ist. Auch die natürliche Familie, die ins Labor transferiert wird, verliert ihren ursprünglichen „Charakter“. Das natürliche Setting, in dem die Familie agiert, wird im Labor restlos abgekoppelt, so daß nur noch Interaktionsprozesse zu beobachten sind, die „künstliche Verkürzungen“ darstellen. Zelditch (1971) betont schließlich, daß die Familie in ihrem natürlichen Umfeld zu untersuchen ist, und meint, daß diese Notwendigkeit wohl von niemandem ernsthaft bezweifelt werden kann. Das einzige Argument gegen Studien im Feld betrifft die ungeheure Schwierigkeit, sie zu verwirklichen.

Nachdem in der Familienforschung immer mehr die Brauchbarkeit von Ergebnissen aus Ad-Hoc-Gruppenuntersuchungen für die Familie bezweifelt wurde, begann sich ein neues Paradigma durchzusetzen: Die artifizielle oder synthetische Familie (Waxler and Mischler, 1970). Die artifizielle oder synthetische

Tab. 1: Genauigkeit in der Einschätzung des Befindens, der Befindensursachen und der Bedürfnisse des Partners

	Schätzgenauigkeit des Mannes	Schätzgenauigkeit der Frau
Wohlbefinden	68 % (787)	68 % (816)
Befindensursachen	64 % (792)	69 % (772)
Bedürfnisse	55 % (779)	59 % (747)

Anmerkung: Die Prozentwerte geben die Häufigkeit der Übereinstimmung zwischen geschätztem und tatsächlichem Befinden, geschätzten und tatsächlichen Ursachen und Bedürfnissen an; die Zahlen in Klammern geben die Beobachtungshäufigkeit insgesamt an.

Familie wurde entwickelt, nachdem erkannt wurde, wie problematisch es ist, von Ad-Hoc-Gruppen, die im Labor unter künstlichen Bedingungen interagierten, auf die natürliche Familie zu schließen, wie schwierig es aber andererseits ist, in die natürliche Familie „einzudringen“.

Synthetische Familien sind Gruppen von einander fremden Personen, die ihrem Alter und Geschlecht nach den Mitgliedern einer Familie entsprechen könnten. Üblicherweise treffen zwei ältere, verschiedengeschlechtliche Personen und eine jüngere Person aufeinander. Wenn auch dieses Paradigma geeignet erscheinen mag, um oberflächliche Strukturmerkmale in der Familie zu untersuchen, so bleibt doch zwischen artifiziellen und natürlichen Familien ein gravierender Unterschied bestehen. Artifizielle oder synthetische Familien unterscheiden sich von der Familie exakt in jenen Dimensionen, die die Familie von allen anderen Kleingruppenarten unterscheiden. So ist es nicht weiter verwunderlich, wenn bald Kritik gegen die Simulation natürlicher Familien durch artifizielle Gruppen laut wurde. Kemp (1970, S. 30) zerstört die Illusion, über artifizielle Familien das Geschehen in natürlichen Familien fassen zu können, vollkommen. Er kritisiert generell die Annahme, daß mittels Simulation im Labor Gruppen studiert werden können und meint, „Believing that a group of people who have not known one another previously can come together and immediately or in a short time have a productive group experience is only wishful thinking.“ Synthetische Familien sind nur sehr oberflächlich betrachtet mit realen Familien vergleichbar. Die ähnliche äußere Erscheinungsweise (Geschlechts- und Alterszusammensetzung der Personen) kann allenfalls dem unsophistischen Betrachter genügen, um von einer Familie zu sprechen. Nach Kemp sind simulierte Gruppen, also auch die synthetische Familie, einen gut aussehenden Auto vergleichbar, dem leider der Motor fehlt.

3. Das Partnertagebuch – Ein Weg, der in den Familienalltag führt?

Interviewtechniken und die Beobach-

tung im Labor sind nur teilweise adäquate Methoden in der Familienforschung. Auch wenn die Stimmen gegen verbale Reporte in der Retrospektive nicht mehr zu überhören sind (Nisbett and Wilson, 1977), lassen sich Marktwissenschaftler doch kaum von der bequemsten Forschungsmethode abbringen. Wright and Rip (1980) versuchten denn auch, gegen die neuen Trends mit aller Kraft zu kontern: Jemand, der maximal motiviert ist, das, was im Gedächtnis verankert liegt, akkurat abzurufen und zu berichten, der kann seine Erfahrungen auch genau wiedergeben. Wenn die Versuchsperson glaubt, daß ihre wahrheitsgetreue Schilderung eines Sachverhaltes nicht ausgenutzt wird, um sie zu blamieren, daß ihre Offenheit nicht gegen sie verwendet wird, daß der Genauigkeitsgrad ihrer Aussage vom Wissenschaftler nachgeprüft werden kann und daß es auch möglich ist, den Sachverhalt ohne ihr Zutun zu rekonstruieren, dann sind ihre Angaben im Fragebogen auch verlässlich. Auch wenn man die doch waghalsige Annahme träfe, alles sei kognitiv manipulierbar (alles ist exakt erinnerbar und wird allenfalls willentlich verzerrt wiedergegeben), bleiben doch einige kritische Bedenken gegen die herkömmlichen Methoden bestehen.

Glick and Gross (1975) verlangen, daß sozialwissenschaftliche Forschung in Hinkunft weniger restriktiv vorgeht. Sie fordern mehr Freiraum für die Untersuchungsteilnehmer und weniger Intervention seitens des Experimentators. Das Untersuchungsdesign und die -methode müssen den Teilnehmern erlauben, ihre subjektive Wirklichkeit auch im Versuchsetting zu entwickeln; der Experimentator soll weniger durch starr vorkonstruierte Fragen oder Beobachtungstaxonomien meist eng eingeschränkte Hypothesen prüfen und – eben weil die Familienforschung noch eine junge Disziplin ist – mehr Platz schaffen, damit sich im Untersuchungsfeld das Interaktionsgeschehen so entwickeln kann, wie es im Familienalltag tatsächlich abläuft. Auch Douglas (1983) meint, daß es notwendig ist, Familienphänomene, vor allem Entscheidungsprozesse, nicht isoliert voneinander und vom übrigen Fami-

liengeschehen zu untersuchen, das natürliche Umfeld zu berücksichtigen und die Kommunikation mit anderen Personen als dem Partner nicht willkürlich „abzuschneiden“. Um das zu erreichen, ist es notwendig, Paare dann zu untersuchen, wenn sie Probleme lösen, die für die Familie relevant sind, und nicht darauf zu vertrauen, daß Konflikte geschaffen, analysiert und auf die Familie generalisiert werden können, wenn unbedeutende artifizielle Probleme vorgegeben werden. Eine weitere Schwäche herkömmlicher Verfahren, speziell der Befragung, liegt darin, daß kaum die unmittelbare Beziehung zwischen Ereignissen und subjektiven Erlebnissen erfaßt werden kann (vgl. Brandstätter, 1977). Um diesen Mangel beheben zu können, ist es notwendig, nicht in der Retrospektive Erfahrungen bewerten zu lassen und ihre Häufigkeit zu erfragen, sondern sich auf den Augenblick zu konzentrieren, in dem diese Erfahrungen gemacht werden. Weiter ist anzunehmen, daß im Tagebuch auch banale, routinisierte Erfahrungen niedergeschrieben werden, die im Fragebogen vergessen oder bei direktem Hinweis darauf seitens des Wissenschaftlers nur vage rekonstruiert und eher entsprechend bestehender Stereotype als so, wie sie tatsächlich abliefen, geschildert werden können. Saltford and Roy (1981) schließen ihren Vergleich zwischen Tagebuch und Fragebogen in einer Studie über Kleidungskäufe zwar mit dem Hinweis, daß Fragebögen genauso gut wie Tagebücher, aber wesentlich ökonomischer wären, finden aber, daß im Tagebuch wesentlich häufiger der Kauf von billigen, sozial unbedeutenden, den Moden kaum unterworfenen Produkten (z. B. Unterwäsche) berichtet würde als im Fragebogen. Auch Meffert und Dahlhoff (1980) kommen in ihrer Arbeit zur Ansicht, daß conveniencegoods mit weitaus geringerer Klarheit erinnert werden. Soll der banale Alltag, der in den Sozialwissenschaften so oft ausgespart wurde, analysiert werden, dann sind Fragetechniken häufig nicht die adäquate Forschungsmethode. Es wäre falsch, gegen die vielen Fragebogen- und Beobachtungsstudien zu argumentieren, ohne deren Wert zu sehen.



EMNID PHONE

Für schnelle, repräsentative Telefonbefragungen bei:

● Verbrauchern ● Handel/Handwerk ● Industrie/Verwaltung

Rufen Sie Herrn Buntz an: Tel.: 0521/26001-37 · EMNID BIELEFELD

Gemeinsam mit anderen Forschungsstrategien angewandt, können auch Fragebögen und Beobachtungsverfahren zu wesentlichen und reliablen Erkenntnissen führen. Es wäre auch falsch, alle bisher durchgeführten Forschungsstrategien als einfalllos abzutun, ohne die Anstrengungen zu erwähnen, innovative Verfahren zu entwickeln. Beispielsweise beschäftigte sich Werbel (1976) mit den Differenzierungen in den Antworten von Ehemännern und -frauen und macht Vorschläge zu einer Verbesserung der Übereinstimmung zwischen den Partnerdaten. Webb (1978) berichtet über ein neues, sehr aufwendiges Verfahren, das er und sein Forscherteam anwenden wollen: In verschiedenen Haushalten sollen dabei Kassettenrekorder aufgestellt werden mit einer Vorrichtung, die immer dann die Aufnahme aktiviert, wenn eine Person in der nächsten Umgebung zu reden beginnt. Damit können, ohne daß ein Beobachter in die Familie einschleust und damit die fragilen spontanen Ereignisse unterbunden werden, alle verbalen Interaktionsprozesse erfaßt werden. Allerdings ist schon vor der Erprobung dieser Methode klar, daß die anfallenden Daten unzählige, die Auswertung extrem schwierig und die ethischen Probleme groß sein werden. Vetere und Gale (1987) präsentierten kürzlich eine neue Methode, die darauf basiert, daß ein Beobachter mit der Familie lebt und mittels Rekorder registriert, was an kritischen Ereignissen passiert. Auch diese innovative und aufwendige Methode ist nicht frei von Mängeln. Andere Verfahren sehen die Führung von Tagebüchern vor, in welchen entweder Eintragungen vorgenommen werden, wenn bestimmte Ereignisse geschehen (event sampling diary) oder zu bestimmten oder zufällig ausgewählten Zeitpunkten (time sampling diary). Dazu sollen im folgenden detaillierte Ausführungen folgen.

Vor etwa 10 Jahren entwickelte Brandstätter (1977) ein Verfahren – das Befindenstagebuch – zur Messung von situationsabhängigen Stimmungen, das in modifizierter Form auch geeignet erscheint, um den Familienalltag zu erfassen und einige Mängel bisheriger Ansätze überwindet.

Brandstätter (1977) konstruierte das Befindens- oder Zeitstichprobentagebuch, ausgehend von Philipp Lersch (1979) Phänomenologie des Erlebens und August Vettors (1966) philosophisch-antropologischen Reflexionen über Gefühle. Die Versuchsteilnehmer protokollieren fortlaufend ihre augenblickliche Stim-

mung, geben Ursachen des Befindens an und beschreiben kurz die objektiven Situationsmerkmale wie Aufenthaltsort, ausgeführte Tätigkeit und anwesende Personen. Das Tagebuch besteht also aus Frageblättern, die mehr Hilfe zur Abfassung eines Erinnerungsfragments sind als Vorstrukturierung des individuellen Lebensbereiches. Die Tagebucheintragungen erfolgen zu vorgegebenen Zufallszeiten, mehrmals täglich und über einen längeren Zeitabschnitt hinweg. Um volle Diskretion der Eintragungen zu wahren, führen nach einiger Zeit und einem entsprechenden Training die Versuchsteilnehmer klassifikatorische Inhaltsanalysen ihrer Tagebücher selbst durch. Jeder Teilnehmer protokolliert dabei auf einem Datenblatt (1) das Datum und die vorgesehene und tatsächliche Zeit der Eintragung im Tagebuch (2), das momentane Befinden (3), die Qualität der momentanen Stimmung (4), die Quellen des Befindens (5), momentane Bedürfnisse (6), den momentanen Aufenthaltsort (7), die ausgeführte Tätigkeit und schreibt auf (8), wer alles anwesend war. Zusätzlich zum Tagebuch werden Instrumentarien zur Persönlichkeitsdiagnose vorgegeben, um dann eine „differential-sozialpsychologische“ Analyse des Befindens und des Einflusses der unmittelbaren spezifischen Ereignisse darauf machen zu können. Das Tagebuch ist demnach eine Methode, die zusätzlich zu anderen Vorteilen auch erlaubt, die Person-Umwelt-Interaktion zu erfassen.

Neben Brandstätters (1977) Tagebuch wurde in den letzten Jahren eine Reihe weiterer Verfahren entwickelt, die tief in den Alltag eindringen, die Wechselwirkung Person-Umwelt zu erfassen bestrebt sind und insbesondere auf ökologische Validität (Brunswick, 1949) abzielen. Einen Überblick über die stimulierendsten Verfahren, die unter anderem von Csikszentmihalyi (Larson and Csikszentmihalyi, 1983), Pawlik (Pawlik und Buse, 1982), Diener (Diener and Larson, 1984), Pervin (1976) entwickelt wurden, gibt Hormuth (1986).

Daß das Befindenstagebuch eine brauchbare Methode und der erhebliche forschungsökonomische Aufwand durchaus gerechtfertigt ist, hat sich in einer Reihe von Untersuchungen bestätigt, in denen Gruppen von 20 bis 35 Studenten (Brandstätter, 1981), Hausfrauen (Brandstätter, 1983), Rekruten (Kirchler, 1984), Arbeitslosen (Kirchler, 1985) über einen Zeitraum von ein bis sechs Monate Tagebücher führten.

Bisher wurde das Verfahren allerdings nur auf individueller Ebene eingesetzt. In einer jüngst durchgeführten Studie wurde nach geringfügiger Modifikation erstmals erprobt, Paarbeziehungen damit zu erfassen (Kirchler, 1988; zur Publikation eingereicht). Jedes von insgesamt 21 Paaren, die im Durchschnitt seit zwei bis drei Jahren in einem gemeinsamen Haushalt lebten, erhielt in dieser Untersuchung einen Kalender mit vorgegebenen Zufallszeiten, die für beide Ehepartner identisch waren. Über einen Zeitraum von vier Wochen sollte je sechsmal täglich jeder Ehepartner unabhängig vom anderen die Fragen aus Brandstätters Befindenstagebuch beantworten und zusätzlich den Grad der erlebten momentanen Freiheit und das Gefühl der Stärke in bezug auf die jeweilige Situation protokollieren. Wenn der Ehepartner gerade anwesend war, wurde zusätzlich dessen Befindenslage eingeschätzt und das Dominanzverhältnis sowie die momentane Eheharmonie eingetragen. Am Ende einer Aufzeichnungsperiode wurden die vollständig ausgefüllten Tagebücher von jedem Teilnehmer individuell inhaltsanalysiert; die Ergebnisse der klassifikatorischen Inhaltsanalyse wurden schließlich auf ein Datenblatt übertragen, das dem Experimentator ausgehändigt wurde. Zur Illustration ist in Abbildung 1 sowohl ein Tagebuchblatt als auch ein Klassifikationsschema für die Inhaltsanalyse abgebildet.

Das Tagebuch gibt Aufschluß über die Art, die Häufigkeit und den Verlauf des jeweiligen Befindens sowie über die Art und Häufigkeit von Alltagsereignissen und deren Einfluß auf das Befinden. Weiters liefert das Tagebuch Informationen über die Tätigkeitsstruktur und Sozialkontakte. Nachdem jeweils sechs Protokollzeitpunkte zufällig über die 24 Stunden des Tages verstreut sind und die Aufzeichnungen über vier Wochen laufen, läßt sich schließlich ein typisches Muster des Alltagslebens in der Familie konstruieren.

Wenn nicht der Familienalltag allgemein im Focus des Forschungsinteresses steht, sondern spezifische Probleme, wie z. B. Kaufentscheidungen, studiert werden sollen, müssen zusätzlich zum Partnerstagebuch andere Verfahren geschaltet werden, um genügend viele relevante Ereignisse zu sammeln. In der oben zitierten Studie wurde neben dem Zeitstichprobentagebuch für Paare ein Ereignistagebuch angewandt. Die Ehepaare wurden instruiert, am Abend jeden Tages ein Ereignistagebuch auszufüllen, das sich

auf Kaufentscheidungen bezog. Hatte ein Ehepaar in den letzten 24 Stunden ein Gut oder eine Dienstleistung gekauft, Informationen darüber gesammelt oder wurde einfach ein Kaufwunsch geäußert, wurde dieses Ereignis im retrospektiven Tagebuch festgehalten. Wenn in der Zeit seit der letzten Eintragung Entscheidungen über verschiedene Produkte oder Dienstleistungen getroffen

wurden, einigten sich die Partner zuerst darüber, auf welches Gut sie sich im Ereignistagebuch beziehen werden, und beantworteten dann die anschließenden Fragen unabhängig voneinander. In der Retrospektive wurden die Partnerbeziehung (Dominanz, Harmonie, relative Ressourcenbeiträge) beurteilt, Fragen über das Produkt oder die Dienstleistung (Art, Kosten, Häufigkeit von Gesprä-

chen über das Gut, zur Verfügung stehende Informationen über die Qualität, Wichtigkeit und Nutzen für die Partner) und die Entscheidungsphase (Initiation, Informationssammlung, Auswahl von Alternativen, Kauf etc.) beantwortet und die Interaktionssituation beschrieben (Ort, anwesende Personen, zeitliche Dauer, Stimmung, Argumentationsstil der Partner, Einfluß auf den Ehepartner, anfängliche Standpunkte der Partner, Strategien zur Bereinigung der Meinungsverschiedenheit, Standpunkte zum Abschluß des Gesprächs). Das Ereignistagebuch zusammen mit dem Zeitstichproben-tagebuch machen es nun möglich, die spezifischen Käuferfahrungen in den Familienalltag eingebettet zu analysieren.

Abb. 1: Tagebuchblatt und Klassifikationsschema für die Inhaltsanalyse

Lfnr.	Datum:	Uhrzeit: Soll Ist	Art:
-------	--------	----------------------------------	------

1. Wie gut/schlecht fühle ich mich gerade? - 0 +
2. Wie kann ich meine Stimmung beschreiben? _____
3. Warum fühle ich mich so? _____
4. Wo bin ich? _____
5. Was tue ich? _____
6. Wer ist noch anwesend? _____
7. Wenn ich mich gerade mit jemandem unterhalte, worüber unterhalten wir uns? _____
8. Wie stark/schwach fühle ich mich gerade?

1	2	3	4	5	6	7
schwach						stark
9. Wie frei/unfrei fühle ich mich gerade?

1	2	3	4	5	6	7
unfrei						frei

Bitte nur ausfüllen, wenn der/die Partner/in anwesend ist

10. Wie gut/schlecht, glaube ich, fühlt sich mein/e Partner/in gerade? - 0 +
11. Warum, glaube ich, fühlt er/sie sich so? _____
12. Im Moment fühle ich mich
 - eher stärker als mein/e Partner/in
 - gleich stark wie mein/e Partner/in
 - eher schwächer als mein/e Partner/in
13. Wie sehr mag mich mein/e Partner/in gerade?

1	2	3	4	5	6	7
wenig						sehr
14. Ich mag meine/n Partner/in im Moment
 - mehr als er/sie mich
 - mehr oder weniger gleich wie er/sie mich
 - weniger als er/sie mich

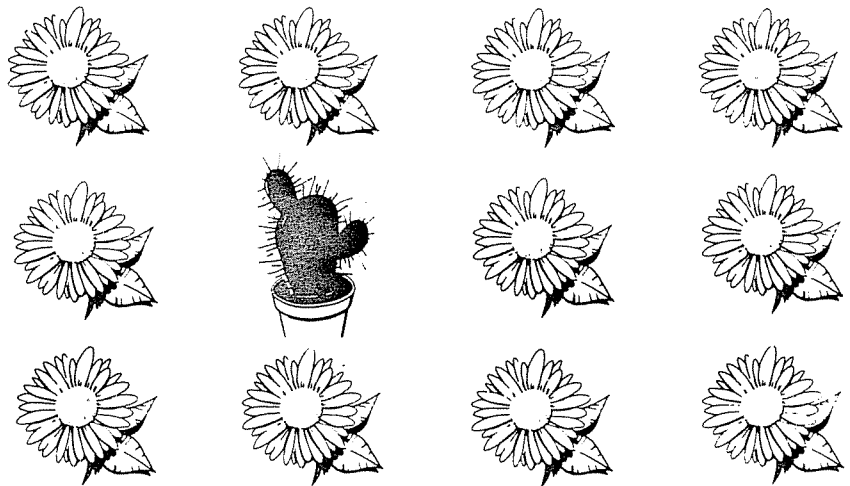
Wie bereits von Brandstätter (1977) vorgesehen, wurden zusätzlich zu den Tagebüchern Erhebungen über die Persönlichkeitsstruktur der Ehepartner (deutsche Version des 16-PF-Tests von Schneewind, Schröder and Cattell, 1983) und Ehequalität (Olson and Porter, 1983) gemacht. Die Antworten in Olson and Porter's Fragebogen dienen dazu, glückliche Ehepaare von unglücklichen zu trennen.

Die Daten dieser Studie sind erst teilweise ausgewertet (Kirchler, 1987). Es zeigt sich aber bereits jetzt, daß das Tagebuch Vorteile gegenüber anderen Verfahren besitzt, die den Mehraufwand in der Anwendung rechtfertigen. Das Tagebuchverfahren (Zeit- oder Ereignisstichproben-Tagebuch) ist eine aufwendige Methode. Die ökonomischen Nachteile des Verfahrens werden aber durch eine Reihe von Vorteilen aufgehoben. Die wichtigsten davon sind, daß Kaufentscheidungen nicht länger als punktuelle Ereignisse, die vom übrigen Familiengeschehen isoliert ablaufen, studiert werden müssen. Zudem wird von den Partnern nicht die Rekonstruktion vergangener Ereignisse aus dem Gedächtnis verlangt.

Auch stört kein fremder Beobachter die fragilen Interaktionsmerkmale, wie sie zwischen intimen Partnern in privaten Räumen bestehen, sondern aktuelle Erfahrungen werden von den Ehepartnern so registriert, wie sie gerade erlebt werden. Vielleicht gelingt es in Hinkunft häufiger, gegen den breiten Pragmatismus, der auch in der Familienforschung zu beobachten ist (Larzelere and Huston, 1987), zugunsten ökologisch valider Methoden zu durchbrechen und damit das Entscheidungsverhalten im privaten Haushalt exakter zu studieren.

Literatur

- Baucum, D. H. & Adams, A. N. 1987 Assessing communication in marital interaction. In: K. D. O'Leary (ed.) Assessment of Marital Discord. Hillsdale: Erlbaum
- Belch, G. E., Belch, M. A., & Ceresino, G. 1985 Parental and teenage child influences in family decision making. *Journal of Business Research*, 13, 163 - 176
- Blood, R. D., & Wolfe, D. W. 1960 Husbands and Wives. The Dynamics of Married Living. Glencoe: Free Press
- Bonfield, H. E. 1976 Perception of marital roles in decision processes: Replication and extension. In: H. K. Hunt (eds.) Advances in Consumer Research. Vol. 5. Ann Arbor: Association for Consumer Research
- Bower, G. H. 1981. Mood and memory. *American Psychologist*, 36, 129 - 148.
- Brandstätter, H. 1977 Wohlbefinden und Unbehagen. In: W. H. Tack (ed.): Bericht über den 30. Kongress der DGfPs in Regensburg 1976. Göttingen: Hogrefe
- Brandstätter, H. 1981 Time sampling of subjective well-being. In: H. Hartmann, W. Molt & P. Stringer (eds.) Advances in Economic Psychology. Heidelberg: Meyn
- Brandstätter, H. 1983 Emotional responses to other persons in every day life situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 871 - 883
- Brunswick, E. 1949 Systematic and Representative Design of Psychological Experiments. Berkeley: University of California Press
- Burns, A. C. 1977 Husband and wife purchase decision-making roles. In: W. D. Perreault (ed.) Advances in Consumer Research, Vol. 4. Atlanta: Association for Consumer Research
- Clark, M. S., & Reis, H. T. 1988 Interpersonal processes in close relationships. *Annual Review of Psychology*, 39, 609 - 672.
- Converse, P. D., Hueggy, H. W., & Mitchell, R. V. 1958 Elements of Marketing. Englewood Cliffs: Prentice Hall
- Corfman, K. P. 1988 Perceptions of relative influence in groups. Accuracy and congruence. Working paper. New York University
- Dahlhoff, H. D. 1980 Kaufentscheidungsprozesse von Familien. Frankfurt am Main: Lang
- Davis, H. L. 1970 Dimensions of marital roles in consumer decision-making. *Journal of Marketing Research*, 7, 168 - 177.
- Davis, H. L. 1971 Measurement of husband-wife influence in consumer purchase decisions. *Journal of Marketing Research*, 7, 305 - 312
- Davis, H. L., Hoch, S. J., & Ragsdale, E. K. E. 1986 An anchoring and adjustment model of spousal predictions. *Journal of Consumer Research*, 13, 25 - 37
- Davis, H. L., & Ragsdale, E. K. E. 1983 Limitations and biases in perceiving others. Unpublished draft. Chicago: University of Chicago
- Davis, H. L., & Rigaux, B. P. 1974 Perception of marital roles in decision processes. *Journal of Consumer Research*, 1, 51 - 62.
- Diener, E., & Larsen, R. J. 1984 Temporal stability and cross-situational consistency of affective, behavioral, and cognitive responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 871 - 883
- Douglas, S. P. 1983 Examining family decision-making processes. *Advances in Consumer Research*, xx, 451 - 453
- Dunsing, M. M., & Hafstrom, J. L. 1975 Methodological considerations in family decision-making studies. *Advances in Consumer Research*, xx, 103 - 111.
- Filatrault, P., & Ritchie, J. R. B. 1980 Joint purchasing decisions: A comparison of influence structure in family and couple decision-making units. *Journal of Consumer Research*, 7, 131 - 140.
- Glick, B. R., & Gross, S. J. 1975 Marital interaction and marital conflict: A critical evaluation of current research strategies. *Journal of Marriage and the Family*, 37, 505 - 512
- Granbois, D. H., & Summers, J. O. 1975 Primary and secondary validity of consumer purchase probabilities. *Journal of Consumer Research*, 1, 31 - 38
- Granbois, D. H., & Willett, R. P. 1970 Equivalence of family role measures based on husband and wife data. *Journal of Marriage and the Family*, 32, 68 - 77
- Gray-Little, B., & Burks, N. 1983. Power and satisfaction in marriage: A review and critique. *Psychological Bulletin*, 93, 513 - 538
- Harvey, J. H., Christensen, A., & McClintock, E. 1983 Research methods. In: H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L. A. Peplau and D. R. Peterson (eds.) *Close Relationships*. New York: Freeman
- Heer, D. M. 1958 Dominance and the working wife. *Social Forces*, 36, 341 - 347.
- Hormuth, S. E. 1986. The sampling of experiences in situ. *Journal of Personality*, 54, 262 - 293
- Kemp, C. G. 1970. When is a group a group? In: C. G. Kemp (ed.) *Perspectives on the Group Process*. A Foundation for Counseling with Groups. Boston: Houghton Mifflin & Co
- Kirchler, E. 1987 Daily marital purchase decisions. A retrospective diary approach. Paper presented at the 12th Annual Colloquium of IAREP, Aarhus, Denmark
- Kirchler, E. 1988. Marital happiness and interaction in everyday surroundings. A time-sample diary approach for couples. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5, 375 - 383.
- Kirchler, E. Zur Publikation eingereicht. Everyday life experiences at home. An interaction diary approach to assess marital relationships
- Kirchler, E. In Arbeit. Kaufentscheidungen in der Familie. Eine Replikation der Studie von Davis und Rigaux (1974) unter Berücksichtigung der Kinder. Forschungsarbeit an der Universität Linz
- Larson, R., & Csikszentmihalyi, M. 1983 The experience sampling method. In: H. Reis (ed.) *New Directions for Naturalistic Methods in the Behavioral Sciences*. San Francisco: Jossey Bass
- Larzelere, R. E., & Klein, D. M. 1987 Methodology. In: M. B. Sussmann & S. K. Steinmetz (eds.) *Handbook of Marriage and the Family*. New York: Plenum
- Lersch, P. 1965 Der Mensch als soziales Wesen: Eine Einführung in die Sozialpsychologie. München
- Meffert, H., & Dahlhoff, H.-D. 1980 Kollektive Kaufentscheidungen und Kaufwahrscheinlichkeiten. Hamburg: Gruner Jahr AG & Co
- Munsinger, G. M., Weber, J., & Hansen, R. W. 1975 Joint home purchasing decisions by husbands and wives. *Journal of Consumer Research*, 1, 60 - 66
- Nisbett, R., & Wilson, T. D. 1977 Telling more than we know. Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231 - 259.
- Olson, D. H., & Cromwell, R. E. 1975 Power in families. In: R. E. Cromwell & D. H. Olson (eds.) *Power in Families*. New York: Sage
- Olson, D. H., & Porter, J. 1983 Family adaptability and cohesion. Evaluation scales. In: E. E. Filsinger (ed.) *Marriage and Family Assessment. A Sourcebook of Family Therapy*. Beverly Hills: Sage
- Olson, D. H., & Rabunsky, C. 1972 Validity of four measures of family power. *Journal of Marriage and the Family*, 34, 225 - 234
- Park, C. W. 1982 Joint decisions in home purchasing. A muddling-through process. *Journal of Consumer Research*, 9, 151 - 162
- Pawlik, K., & Buse, L. 1982 Rechnergestützte Verhaltensregistrierung im Feld: Beschreibung und erste psychometrische Überprüfung einer neuen Erhebungsmethode. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 3, 101 - 118
- Pervin, L. A. 1976 A free-response description approach to the analysis of person-situation interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 465 - 474
- Quarm, D. 1981. Random measurement error as a source of discrepancies between the reports of wives and husbands concerning marital power and task allocation. *Journal of Marriage and the Family*, 43, 521 - 535
- Saltford, N. C., Roy, L. A. 1981 Family clothing consumption: Comparison of two methods for collecting data. *Home economic Research Journal*, 2, 203 - 211
- Schneewind, K. A., Schröder, G., & Cattell, R. B. 1983 Der 16-Persönlichkeits-Faktoren-Test 16-PF-Test. Wien: Huber
- Schönflug, U., Silbereisen, R. K., & Schulz, J. ohne Jahr. Perceived decision making-influence in Turkish migrant workers and German workers families: The impact of social support. Berichte aus der Technischen Universität Berlin. Institut für Psychologie
- Schwarz, N., & Clore, G. L. 1983 Mood, misattribution, and judgements of well-being: Informative and directive functions of affective state. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513 - 523.
- Scott, R. A. 1970 Husband-wife interaction in a household purchase decision. *Southern Journal of Business*, 5, 218 - 225
- Shuptrine, F. K., & Samuelson, G. 1976 Dimensions of marital roles in consumer decision making: Revisited. *Journal of Marketing Research*, 13, 87 - 91
- Thomson, E., & Williams, R. 1982 Beyond wives family sociology: A method for analyzing couple data. *Journal of Marriage and the Family*, 44, 999 - 1008
- Thomson, E., & Williams, R. 1984 A note on correlated measurement error in wife-husband data. *Journal of Marriage and the Family*, 46, 643 - 649
- Turk, J. L., & Bell, N. W. 1972 Measuring power in families. *Journal of Marriage and the Family*, 34, 215 - 222
- Vetere, A., & Gale, A. 1987 Ecological Studies of Family Life. New York: Wiley
- Vetter, A. 1966 Anthropologie der Person. Freiburg: Alber
- Waxler, N. E., & Mishler, E. G. 1970a Experimental studies of families. In: L. Berkowitz (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 5. New York: Academic Press
- Webb, P. H. 1978 A new method for studying family decisions making. *Journal of Marketing*, 42, 12 and 126
- Weber, M. 1972 Wirtschaft und Gesellschaft. Köln: Kiepenheuer & Witsch
- Wilkes, R. E. 1975 Husband-wife influence in purchasing decisions: A confirmation and extension. *Journal of Marketing Research*, 7, 224 - 227
- Williams, R., & Thomson, E. 1985 Can spouses be trusted? A look at husband/wife Proxy Reports. 22, 115 - 123
- Wolfgang, E. H. 1958 Do husbands or wives make the purchasing decisions? *Journal of Marketing*, 23, 151 - 158
- Woodside, A. G., & Motes, W. H. 1979 Husband and wife perceptions of marital roles in consumer decision processes for six products. Proc. Am. Market Assoc
- Wright, P., & Rip, P. 1980. Retrospective reports on consumer decision processes: I can remember if I want to, but why should I bother trying? In: J. C. Olson (ed.) *Advances in Consumer Research*, Vol. 7. Ann Arbor: Association for Consumer Research
- Zelditch, M. J. 1971 Experimental family sociology. In: J. Aldous, T. Condon, R. Hill, M. Straus & J. Tallman (eds.) *Family Problem Solving: A Symposium on Theoretical, Methodological and Substantive Concerns*. Hinsdale: Dryden Press



**„WENN WERBUNG SIE VERLEZT,
ANSTATT SIE ZU UMWERBEN,
WIR BRINGEN DAS IN ORDNUNG.“**

In einer freien Marktwirtschaft muß konsequenterweise auch die Werbung frei sein. Das bedeutet jedoch nicht: frei von Verantwortung gegenüber dem Konsumenten. Das hat die Werbewirtschaft erkannt und als freiwillige Selbstkontroll-Instanz den Deutschen Werberat ins Leben gerufen, der das Werbegeschehen beobachtet und Fälle beanstandet, in denen sich Werbung nicht an die Spielregeln von Ehrlichkeit und Anstand hält.

Sollte so ein „Ausrutscher“ doch einmal vorkommen, dann werden wir das aufgreifen und dafür sorgen, daß die Sache in Ordnung kommt. Wir sind immer für Sie da und senden Ihnen auf Wunsch gerne kostenlos die interessante Informationsbroschüre „Werbung Pro & Contra“ Der Deutsche Werberat. Postfach 20 06 47, 5300 Bonn 2. Telefon 02 28/35 10 25

DIE FREIHEIT DER SELBSTKONTROLLE. DER DEUTSCHE WERBERAT.