

Erich Kirchler

Macht und Harmonie

Macht und Harmonie in einer Partnerschaft sind nicht voneinander unabhängig. Je nach Machtbasis und je nach tatsächlich ausgeübter Macht variiert die Zuneigung zwischen den Partnern. Dabei ist es von Bedeutung, welche Art von Macht ausgeübt wird. In der psychologischen Literatur finden sich sechs Machttypen, die auf unterschiedlichen Grundlagen basieren: Belohnungs- und Bestrafungsmacht, legitime Macht, Identifikations-, Experten- und Informationsmacht (1).

Belohnungs- und Bestrafungsmacht

Belohnungsmacht ist die Fähigkeit des Machthabers, dem anderen zu nützen, das heißt Annehmlichkeiten zu erweisen beziehungsweise Unannehmlichkeiten fernzuhalten. Im Gegensatz dazu ist Bestrafungsmacht die Möglichkeit, dem anderen zu schaden, das heißt, an angenehmen Erfahrungen zu hindern oder ihm Unangenehmes zuzufügen.

Die Grundlagen für Belohnungs- und Bestrafungsmacht liegen in der Ressourcenverteilung zwischen den Partnern. Derjenige, der über mehr Einkommen verfügt, in der Gesellschaft anerkannt ist, einen besseren Arbeitsplatz und höhere Bildung hat, ist von anderen relativ unabhängig. Der Partner mit geringen Eigenressourcen und dem Wunsch nach mehr, gibt sich in die Abhängigkeit des anderen. Untersuchungen in westlichen Ländern zeigen jedoch, daß sich eine Reihe anderer Machttypen eher zur Vorhersage von aktuell ausgeübter Macht eignen als der

Belohnungs- und Bestrafungstyp. So fand man zum Beispiel heraus, daß nur etwa vier Prozent von 776 befragten Eheleuten aufgrund der Belohnungsmacht des Partners in einer Sache entgegenkamen, und nur drei Prozent gaben der Bestrafungsmacht des anderen nach (2).

Legitime Macht

Legitime Macht beruht auf sozialen Normen, die übernommen und aufgrund eines bestehenden Mythos nicht weiter hinterfragt werden. Legitime Macht wird in 19 Prozent der Beziehungen als Ursache der eigenen Nachgiebigkeit in Entscheidungssituationen genannt (2). Diese Machtform wird dabei vorwiegend als gesellschaftlich diktierte geschlechtsbezogene Machtverteilung angesehen. Traditionelle Rollenmuster sehen vor, daß die Frau die Angelegenheiten im Haushalt regelt, während der Mann die Verbindung zwischen Familie und Außenwelt schafft und aufrechterhält, finanzielle Angelegenheiten managt und insgesamt den Lebensstil bestimmt. Die generelle Macht des Mannes über die Frau ist normativ begründet.

In modernen Partnerschaften sind die Rollenmuster weniger starr als in traditionellen; die Dominanz des Mannes ist kaum sichtbar. Entscheidungen werden meist gemeinsam getroffen. Damit steigt die Häufigkeit von Konflikten erheblich an.

Eine oft vernachlässigte Machtgrundlage in der Familie sind Koalitionen. Ein Ehepartner kann sich dem anderen gegenüber „stärken“, indem er die Unterstützung der Kinder, von Verwandten oder

Freunden sucht. Das gesellschaftlich verankerte demokratische Gesetz, wonach die Mehrheit das Sagen hat, entzieht dem Ehepartner, der gegen die Koalition argumentiert, die Basis der Kontrolle. Zwar fehlen empirische Untersuchungen über die Macht der Mehrheit in der Familie, doch wurde die Majoritätsregel als wichtigste Entscheidungsregel vielfach bestätigt.

Identifikationsmacht

Identifikationsmacht basiert auf dem Wunsch des Schwachen, dem Starken ähnlich zu sein. Der Schwache übernimmt aus Zuneigung und Respekt vor dem anderen dessen Ziele und Werthaltungen. Es gibt Hinweise dafür, daß in intakten Partnerschaften Identifikationsmacht die häufigste Machtbasis darstellt, und tatsächlich kommen sich etwa 48 Prozent der Eheleute einander aufgrund von Identifikationsmacht in einer Sache entgegen.

Identifikationsmacht entsteht durch den engen Zusammenhang zwischen Macht und Liebe. Der Partner, der dem anderen in geringerem Maße emotional zugetan ist, ihn weniger liebt, ist unabhängiger und hat deshalb mehr Macht als der andere.

Experten- und Informationsmacht

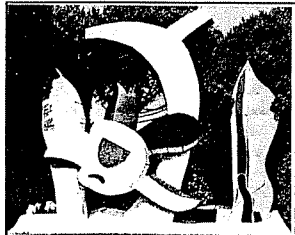
Diese beiden Machttypen beruhen auf den Sachkenntnissen des Machthabers und dem vom Partner wahrgenommenen Kompetenzgefälle. Ist ein Partner auf einem Gebiet kompetent, der andere aber uninformiert, wird es kaum zu Konflikten darüber kommen, wer die Entscheidungen trifft.

Informationsmacht setzt nicht notwendigerweise Expertenwissen voraus. Es genügt, wenn der stärkere Partner in der Position ist, bestimmte Informationen zu unterdrücken, andere in einem bestimmten überredenden Kontext weiterzuleiten und damit die Diskussion zu manipulieren.

Es gibt bisher keine Untersuchungen darüber, ob und wann ein Partner seine potentiellen Machtvorteile nützt. So kann ein Ehepartner auf seine Kontrollmöglichkeit verzichten, weil der andere kompetenter erscheint oder weil

Johann August Schülein

DIE GEBURT DER ELTERN



UBER DIE ENTSTEHUNG DER MODERNEN ELTERNPOSITION UND DEN PROZESS IHRER ANEIGNUNG UND VERMITTLUNG

Westdeutscher Verlag

Johann August Schülein

Die Geburt der Eltern

Über die Entstehung der modernen Elternposition und den Prozeß ihrer Aneignung und Vermittlung.

1990. 252 S.
Kart. DM 39,-
ISBN 3-531-11939-7

Der Einfluß von Eltern auf ihre Kinder ist bekannt. Aber auch Kinder „sozialisieren“ ihre Eltern. Vor allem die Geburt des ersten Kindes bringt einschneidende Veränderungen mit sich. Dies um so mehr, seit sich Beziehungen generell, vor allem aber Eltern-Kind-Beziehungen stärker „subjektiviert“ haben, dadurch jedoch auch anspruchsvoller und aufwendiger geworden sind. Wie der Übergang von der partnerschaftlichen „Romanze“ zur „Dienstleistungsgemeinschaft“ verarbeitet und gestaltet wird, ist von entscheidender Bedeutung für die spätere Entwicklung der Kinder, der Eltern und der Gesellschaft.

Christiane Doermer-Tramitz

... auf den ersten Blick

Über die ersten dreißig Sekunden einer Begegnung.
1990. Ca. 180 S.
Kart. ca. DM 20,-
ISBN 3-531-12121-9

Peter H. Hartmann

Warum dauern Ehen nicht ewig?

Eine Untersuchung zum Scheidungsrisiko und seinen Ursachen.
1989. 267 S. (Studien zur Sozialwissenschaft, Bd. 91)
Kart. DM 44,-
ISBN 3-531-12122-7



WESTDEUTSCHER
VERLAG

ihm die anfallenden Entscheidungen unwichtig sind, so daß er seine Aufmerksamkeit einer anderen Aufgabe zuwendet. Eine wesentliche Grundlage von Macht, die vor allem die Brücke zwischen potentieller und manifestierter Macht darstellt, sind Interesse und Zeit, die ein Partner einem Bereich widmet.

Häufig begründen Paare die Tatsache, daß ein Partner eine Entscheidung dominierte damit, daß sich der dominante Partner mehr angestrengt hatte, seinen Willen durchzusetzen.

Je nachdem welcher Machttyp in einer Beziehung vorherrscht, unterscheidet sich die Zufriedenheit der Partner. Während Bestrafungsmacht mit Unzufriedenheit verbunden ist, geht Identifikationsmacht mit Harmonie einher. Wenn Macht als Autorität gemessen wurde, waren patriarchalische Partnerschaften die glücklichsten, gefolgt von egalitären. Wenn die Frau dominierte, war die Partnerschaft unbefriedigend. Anzunehmen ist, daß gesellschaftliche Normen gegen die Dominanz der Frau sprechen und deshalb matriarchalische Beziehungen als Normverletzung angesehen und negativ erlebt werden. Warum allerdings außer dem Mann auch die Frau mit der Beziehung unzufrieden sein soll, wenn sie dominiert, ist schwer zu sagen. Vielleicht deshalb, weil entweder ihr Mann unfähig ist, seine Rolle zu erfüllen oder weil er entschieden hatte, daß sie entscheiden soll. Dann hätte sie allerdings nur auszuführen, was er patriarchalisch entschieden hatte und würde als aktuell mächtige, potentiell aber ohnmächtige Partnerin erscheinen.

Daß egalitäre Beziehungen die glücklichsten sind, liegt wahrscheinlich daran, daß die Partner häufig die Möglichkeit nützen, Aufgaben gemeinsam zu bewältigen und ihre berechtigten egoistischen Interessen zu verbalisieren.

Zweifellos erhöhen gemeinsame Entscheidungen auch die Konfliktwahrscheinlichkeit: Wenn die Partner aber lernen, mit Konflikten in konstruktiver Weise umzugehen, dann dürften egalitäre Beziehungen, gerade weil sie die Möglichkeit für offene Konflikte schaffen,

auch die glücklichsten sein. Ist das Paar nicht in der Lage, konstruktive Konfliktlösungen zu finden, dann sinkt auch die Beziehungsqualität und eine Gleichberechtigung führt immer mehr dazu, daß die Partner nicht miteinander, sondern nebeneinander ihre Aufgaben bewältigen.

Vom Liebesprinzip zum Kreditprinzip

Beziehungen zwischen Menschen sind grundsätzlich geprägt von Geben und Nehmen. Auch in Liebesbeziehungen werden materielle Werte, Gefühle und Ideen ausgetauscht. Bleibt die Frage, welche Austauschregeln intime Partner entwickeln. Im allgemeinen wird angenommen, daß die Beziehung zwischen Liebenden der zwischen Freunden ähnlich ist. Studien zur Ehezufriedenheit zeigen allerdings, daß dies nur für glücklichere Partner gilt (3). Paare, die über ihre Beziehung klagen, neigen dazu, sich wie Bekannte oder Wirtschaftspartner zu verhalten. Während in harmonischen, intimen Beziehungen eventuelle Machtvorteile aus Rücksicht auf die Wünsche des anderen nicht genutzt werden, ist in disharmonischen Partnerschaften der mächtigere Partner wohl eher bestrebt, in Entscheidungssituationen seine Wünsche durchzusetzen. Je nach Grad der Zufriedenheit mit der Beziehung und der Machtstruktur zwischen den Partnern lassen sich unterschiedliche Beziehungsmuster feststellen:

- Partner in *disharmonischen* Beziehungen sind bestrebt, einander Kosten zu verursachen; die Beziehung gleicht der zwischen Feinden. Wenn die Partner an der Ehe immer weniger interessiert sind, verändert sich die Beziehung zu einer Wirtschaftsbeziehung. Je nach hierarchischem Machtgefälle oder egalitärer Machtverteilung, bestimmt der dominante Partner die Austauschgeschäfte. Die Beziehung wird allenfalls deshalb aufrechterhalten, weil beide Partner

egoistische Vorteile daraus schöpfen können.

– Partner in *harmonischen* Beziehungen handeln, unabhängig davon, ob einer mehr Macht als der andere hat oder nicht, nach einem Modell, das hier „Liebesprinzip“ genannt werden soll. Je harmonischer die Beziehung, umso dichter sind die Gefühle, Gedanken und Handlungen der Partner miteinander verstrickt, umso eher wird nach einem gemeinsamen Nutzen gesucht anstelle einer egoistischen Kosten-Nutzen-Rechnung, umso vielfältiger sind die gegenseitigen Angebote, umso mehr „Kredit“ wird dem anderen eingeräumt, umso eher fühlen sich die Partner für die Befriedigung der Bedürfnisse des anderen verantwortlich, und umso weniger werden Forderungen an den anderen gestellt. Die Partner handeln spontan altruistisch und sind nicht auf eigene Vorteile bedacht. Je geringer die emotionale Bindung der Partner aneinander wird, umso mehr wird das „Liebesprinzip“ zu einem „Kreditprinzip“. Die Partner lassen sich zwar Annehmlichkeiten zukommen, nehmen Rücksicht aufeinander, erwarten aber, daß ihre Bemühungen auf lange Sicht erwidert werden. Wird die Beziehung noch schlechter, dann wird dieses „Kreditmodell“ von dem „Equitymodell“ („Gerechtigkeitsmodell“) abgelöst: Die Partner handeln mehr und mehr wie zwei Geschäftspartner.

Je schlechter die Beziehung wird, umso bedeutsamer werden Machtunterschiede zwischen den Partnern. War die Machtverteilung in der harmonischen Beziehung noch unwichtig, so wird in „abgekühlten“ Partnerschaften derjenige, der mehr Macht besitzt, auch die Möglichkeit nutzen, die Austauschgeschäfte mit dem anderen zu kontrollieren. Er wird mit zunehmender Macht seinen Einfluß in Entscheidungen mehr und mehr geltend machen, seinen Willen durchsetzen und rücksichtslos handeln. Wenn die Beziehungsqualität so gering ist, daß „nichts mehr zu verlieren“ ist, bleibt als einziges Handlungsziel der eigene Vorteil übrig. In solchen Beziehungen herrscht dann das „Egoismusprinzip“.

Am Beispiel von Kaufentscheidungen kann dies verdeutlicht werden: In einer Studie (4) wurden Ehepartner danach gefragt, wie sie sich fühlen, wenn sie ein Produkt kaufen möchten, das nur ihnen nützt (egoistischer Kaufwunsch), der Partner aber entweder

- dem Kauf zustimmt oder
- dagegen argumentiert und sie selbst das Produkt schließlich
- kaufen oder
- darauf verzichten.

Weiter sollten sich die Befragten die umgekehrte Situation vorstellen: der Partner möchte ein Produkt kaufen, während sie entweder dem Kaufwunsch zustimmten oder nicht.

Die Studien zeigen, daß Männer und Frauen in harmonischen und patriarchalischen Beziehungen aufeinander Rücksicht nehmen und sich unbehaglich fühlen, wenn sie gegen den Willen des Partners einen egoistischen Kaufwunsch realisieren. In einer weiteren Studie (4) wurde bestätigt, daß glückliche Partner seltener einen egoistischen Wunsch realisieren, wenn der andere opponiert, also von der Zustimmung des anderen wesentlich abhängiger sind als Partner in disharmonischen Beziehungen. Andererseits stimmen glückliche Partner dem Wunsch des anderen öfter zu als disharmonische Partner. □

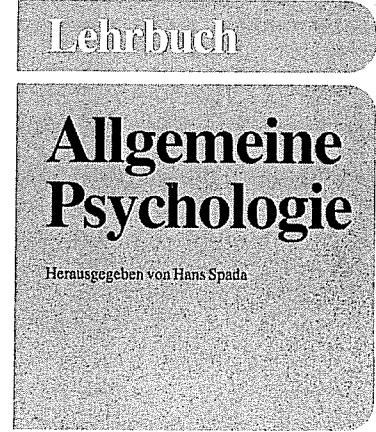
Dieser Text basiert auf folgenden Arbeiten des Autors:

- Kaufentscheidungen im privaten Haushalt, Verlag für Psychologie Hogrefe 1989
- Interaktionsprozesse in Liebesbeziehungen. Von der kühlen Geschäftslogik zur spontanen Gefälligkeit, in: Zeitschrift für Familienforschung 1,2, 1989

Erich Kirchler studierte Psychologie und Humanbiologie an der Universität Wien. 1979 Promotion in Psychologie. Universitätsassistent an der Johannes Kepler Universität Linz.

Literatur

- 1 French, J. R. P.; Raven, B. H.: The basis of social power. In: D. Cartwright (ed.), Studies in Social Power. Ann Arbor: University of Michigan Press 1959
- Raven, B. H.; Kruglanski, A. W.: Conflict and power. In: P. Swingle (ed.), The Structure of Conflict. New York: Academic Press 1970
- 2 Raven, B. H.; Centers, R.; Rodrigues, A.: The bases of conjugal power. In: R. E. Cromwell, D. H. Olson (eds.): Power in Families. New York 1975
- 3 Kirchler, E.: Zufriedenheit unterm gemeinsamen Dach. Ein Überblick über sozialpsychologische Untersuchungen zur Ehequalität. Gruppendynamik. 20. 1988
- 4 Kirchler, E.; Wagner, W.: Marital satisfaction and conflict in purchasing decisions. Social Behavior, 2, 1987



Verlag Hans Huber
Bern Stuttgart Toronto

Spada, Hans (Herausgeber)

**Lehrbuch
Allgemeine Psychologie**

1990, 616 Seiten, 107 Abbildungen,
48 Tabellen,
kartoniert Fr. 78.— / DM 89.—

Mit dieser Publikation wird ein sorgfältig vorbereitetes Lehrbuch aus dem und für den deutschen Sprachraum vorgelegt, das inhaltlich und didaktisch hohen Ansprüchen genügt. Der Stoff des gesamten Fachs wird von namhaften Autoren in repräsentativer Auswahl dargestellt: Wahrnehmung (W. Prinz), Gedächtnis und Wissen (R. Kluge), Denken (G. Lüer & H. Spada), Sprechen und Sprachverstehen (Th. Herrmann), Lernen (H. Spada, A. Ernst & W. Ketterer), Lernen am Modell (F. Halisch), Emotionen (K. Schneider), Motivation (H.-D. Schmalt & H. Heckhausen), Psychomotorik (H. Heuer), Modellbildung (F.K. Wender).

Das Buch eignet sich als Begleitlektüre zu Lehrveranstaltungen und als Basisstoff für Prüfungen in Allgemeiner Psychologie (I und II); es kann auch in den Teilgebieten herangezogen werden, die am jeweiligen Ort in geringerem Maße repräsentiert sind. Inhaltlich werden die zentralen Theorien, die wichtigen Versuchsparadigmen und Forschungsmethoden und die entscheidenden Befunde – wie in guten Vorlesungen – zusammenhängend dargestellt. Es wird solides Basiswissen ohne Verschleierung ungelöster Probleme vermittelt.

Wottawa, Heinrich / Thierau, Heike

Lehrbuch Evaluation

1990, 181 Seiten, diverse Diagramme,
kartoniert Fr. 34.— / DM 39.80



Verlag Hans Huber
Bern Stuttgart Toronto