

Liebe, Geld und Alltag
Entscheidungen in engen Beziehungen

Erich Kirchler
Christa Rodler, Erik Hölzl und Katja Meier
Universität Wien

Wien, 1999

Inhalt

0. Vorwort
1. Entscheidungen unterm gemeinsamen Dach
 - 1.1. Die Wiener Tagebuch-Studie
 - 1.2. Fallstudien aus den Wiener Tagebuch-Aufzeichnungen: Drei Entscheidungsgeschichten
 - 1.2.1. Michael und Regina kaufen ein Auto
 - 1.2.2. Peter und Maria suchen ein Geburtstagsgeschenk für ihren Sohn
 - 1.2.3. Anton, Helga und der Kauf einer Gitarre
 - 1.3. Von Wünschen, Gesprächen und Meinungsverschiedenheiten zu Entscheidungen
2. Liebe, Geld und Alltag
 - 2.1. Liebe
 - 2.1.1. Definition von Liebe
 - 2.1.2. Liebe und enge Beziehungen
 - 2.2. Geld
 - 2.2.1. Definition von Geld
 - 2.2.2. Geld in engen Beziehungen
 - 2.3. Alltag
 - 2.3.1. Definition von Alltag
 - 2.3.2. Alltag in engen Beziehungen
3. Enge Beziehungen
 - 3.1. Einzigartigkeit von engen Beziehungen
 - 3.2. Ziele und Aufgaben der Partner
 - 3.3. Beziehungsstruktur
 - 3.3.1. Horizontale Beziehungsstruktur: Beziehungsharmonie
 - 3.3.2. Vertikale Beziehungsstruktur: Machtverhältnisse
 - 3.4. Interaktionsmodelle
4. Entscheidungen
 - 4.1. Meinungsverschiedenheiten versus Entscheidungsprozesse
 - 4.2. Typen von Entscheidungen
 - 4.3. Ablaufmodelle von Entscheidungen
5. Methoden zum Studium von Entscheidungen
 - 5.1. Beobachtung im Labor und in privater Umgebung
 - 5.2. Befragungstechniken
 - 5.3. Tagebücher
 - 5.3.1. Zeitstichproben- und Ereignistagebücher
 - 5.3.2. Partner-Entscheidungstagebuch
 - 5.3.3. Die Wiener-Tagebuchstudie
 - 5.3.3.1. Durchführung der Wiener-Tagebuchstudie
 - 5.3.3.2. Teilnehmende Paare an der Wiener-Tagebuchstudie
 - 5.3.3.3. Erfahrungen mit dem Tagebuch
 - 5.3.3.4. Zur Qualität des Tagebuches
6. Enge Beziehungen und Entscheidungen
 - 6.1. Interaktion und Meinungsverschiedenheiten im Alltag
 - 6.1.1. Meinungsverschiedenheiten über ökonomische Themen
 - 6.1.2. Meinungsverschiedenheiten über Berufs- und Hausarbeit
 - 6.1.3. Meinungsverschiedenheiten über Kinderangelegenheiten
 - 6.1.4. Meinungsverschiedenheiten über Beziehungsthemen
 - 6.1.5. Meinungsverschiedenheiten über Freizeitaktivitäten

6.2. Einfluß der Partner in Konflikten und Entscheidungen

6.2.1. Einflußverteilung in Abhängigkeit vom Geschlecht

6.2.2. Einflußverteilung in Abhängigkeit vom Typ und Merkmalen der Güter

6.2.3. Einflußverteilung in Abhängigkeit von der Entscheidungsphase

6.2.4. Einflußverteilung in Abhängigkeit von relativen Ressourcenbeiträgen der Partner

6.2.5. Einflußverteilung im Wandel der Zeit und in Abhängigkeit von kulturellen Gegebenheiten

6.2.6. Einflußverteilung in Abhängigkeit von relativer Sachkenntnis und relativem Interesse

6.2.7. Einflußverteilung in Abhängigkeit von der Beziehungsqualität und von Emotionen

6.2.8. Einflußverteilung in Abhängigkeit von vergangenen Entscheidungen

6.2.9. Einflußverteilung zwischen Eltern und Kindern

6.3. Zur Vernetztheit von Entscheidungen

6.3.1. Vorstellungen über die Vernetztheit von "Geschäften" in engen Beziehungen

6.3.2. Zum Einfluß der Entscheidungsgeschichte auf aktuelle Entscheidungen

6.3.2.1. Zum Ausgleich des relativen Einflusses der Partner

6.3.2.2. Zum Einfluß von Nutzenschulden auf aktuelle Entscheidungen

6.4. Taktiken der Einflußnahme

6.4.1. Von verschiedenen zu geteilten Meinungen

6.4.2. Taxonomie von Taktiken

6.4.3. Verwendungsprofile von Taktiken

6.4.4. Aktions-Reaktionssequenzen in der Verwendung von Taktiken

6.5. Ergebnisse von Entscheidungen: Vernunft, Fairneß und Zufriedenheit

7. Rückblick

Literatur

Autorenverzeichnis

Stichwortverzeichnis

Vorwort

Inhalt dieser Arbeit ist die Liebe, das Geld und der Alltag unterm gemeinsamen Dach. Die Routine im Alltag enger Beziehungen wird beschrieben, analysiert und auf der Basis psychologischer Konzepte interpretiert.

Romantische Beziehungen einerseits und Wege und Ergebnisse von Entscheidungen andererseits haben seit langem das Interesse von Sozialforschern geweckt. Entscheidungen in romantischen Beziehungen wurden jedoch vernachlässigt, vor allem Alltagsentscheidungen von Paaren und Kindern. Enge Beziehungen werden aus klinisch-psychologisch motiviertem Anliegen untersucht, um disfunktionale Prozesse zu verstehen und gezielt Interventionsprogramme zu entwickeln. Die Entscheidungsforschung hingegen stellt in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften ein breites Forschungsfeld dar, das an der Basis für das Verständnis von wirtschaftlichen Prozessen und menschlichen Verhaltensweisen generell steht. Der Gewinn, der aus dem Studium von Entscheidungen in engen Beziehungen erwartet wird, ist zum einen ein Beitrag zum Verständnis von engen Beziehungen generell, denn in gemeinsamen Entscheidungen, auch über finanzielle Angelegenheiten, spiegelt sich die Beziehung wider und der Stil gemeinsamer Entscheidungen bestimmt die Qualität der Partnerschaft. Zum anderen wird mit der Analyse von gemeinsamen Entscheidungen aufgeklärt, wie Partner mit knappen Ressourcen umgehen, wie ökonomische und partnerschaftliche Ziele gemeinsam zu erreichen versucht werden.

Die Studien über Entscheidungen, vor allem Kaufentscheidungen im privaten Haushalt, die hier hauptsächlich zusammengefaßt werden, reichen bis an den Beginn der 1980er Jahre zurück. Seit knapp zwei Jahrzehnten werden an den Universitäten Linz und Wien Fragen über Entscheidungen im Haushalt gestellt und zu beantworten versucht. Nach vielen Jahren der Forschung erscheinen Forschungsobjekt und zugrundeliegende Prozesse manchmal klar und verständlich. Wissenschaftliche Studien, die der Exploration und Prüfung von Annahmen dienen, werfen aber immer wieder neue Fragen auf, die zu tieferem und umfassenderem Verständnis drängen. Mit weiteren Studien und differenzierteren Fragen näherten wir uns mehr und mehr dem eigentlichen Entscheidungsverhalten in engen Beziehungen und hofften letztlich ein empirisch begründetes Gesamtbild vorstellen zu können, das der Komplexität des Alltages zu Hause gerecht wird und gleichzeitig ein "handhabbares Modell" partnerschaftlicher Entscheidungen bietet. Dieses Ziel wurde nicht erreicht: Gerade die letzte Forschungsarbeit, die Wiener-Tagebuchstudie, die Antworten auf die vielen gesammelten unbeantworteten Fragen liefern sollte, machte klar, daß die Wirklichkeit nicht in einem Modell, auch nicht in einem komplexen, ohne beunruhigende Reduktion abgebildet werden kann. Mehr noch: Mit zunehmender Sezierung von gemeinsamen Entscheidungen rückte die Aufmerksamkeit näher und bohrte tiefer in das Forschungsobjekt, so daß letztlich der Blick für das Ganze riskiert wurde und sich die Frage nach der adäquaten Distanz zwischen Forscher und Forschungsobjekt stellt. Eine Landschaft aus dem Flugzeug erforscht, vom höchsten Berg betrachtet, oder während einer Begehung analysiert, bleibt das selbe Forschungsobjekt, die Perspektive, die als wesentlich definierten Details, Elemente und Relationen ändern sich aber. In manchen Forschungsbereichen sind wir vielleicht zu nahe an Entscheidungen von Paaren herangetreten. Was aber ist die optimale Distanz? Wann verdunkelt die Nähe den Blick anstatt weitere Details offenzulegen?

"Liebe, Geld und Alltag" ist in vier wesentliche Kapitel geteilt, eingebettet in eine phänomenologische Beschäftigung mit Entscheidungen, wie sie drei Paare in der Wiener-Tagebuchstudie berichtet haben, und in Definitionen und Skizzen über die Liebe, das Geld und den Alltag. Die vier zentralen Kapitel betreffen romantische Beziehungen, Entscheidungen, Methoden zur Erforschung von Entscheidungen im privaten Alltag und Entscheidungen in engen Beziehungen. Wenn von romantischen Beziehungen die Rede ist, wird von Zielen, Strukturen und Dynamik berichtet. Im Kapitel über Entscheidungen werden Entscheidungsprozesse und Entscheidungsthemen diskutiert. Die Me-

thoden zur Erforschung von Entscheidungsprozessen nehmen einen prominenten Platz deshalb ein, weil Partner in engen Beziehungen so sensibel auf fremde Beobachter reagieren können, daß mit dem Eindringen in die Privatheit genau das verloren gehen kann, was Untersuchungsgegenstand ist. Letztlich werden Entscheidungen, vor allem ökonomische Entscheidungen, von Partnern besprochen: Der relative Einfluß der Partner, die Vernetzung von Aktivitäten zu Hause, Taktiken der Einflußnahme und Ergebnisse von Meinungsverschiedenheiten und Entscheidungen. Studien aus vergangenen Jahren werden zitiert; vor allem aber wird über Ergebnisse aus der Wiener-Tagebuchstudie, die von 1996 bis 1999 durchgeführt wurde, ausführlich berichtet.

Wie jedes Vorwort schließt auch dieses mit dem Dank an zahlreiche Freunde, Kollegen und Institutionen, die diese Arbeit gefördert haben: Wir danken allen, die mit interessierten Fragen unsere Motivation zur Weiterarbeit gestärkt und allen, die mit kritischen Fragen zur Präzisierung vieler Aussagen gedrängt haben. Viele Personen, meist Ehepaare und deren Kinder, standen in zahlreichen Studien als Teilnehmer oder "interessierte Forscher" zur Verfügung. Ihnen gebührt besonderer Dank. Ganz besonders danken wir Rupert Brown von der University of Kent at Canterbury in England, der mit der Einladung zu dieser Arbeit in seiner sozialpsychologischen Buchreihe den Beginn setzte.

Die vorliegende Arbeit und insbesondere die Wiener-Tagebuchstudie wurden vom österreichischen Fonds zur Förderung wissenschaftlicher Forschung unter dem Titel "P11242-SOZ" gefördert. Für die unbürokratische Unterstützung danken wir allen Mitarbeitern des Forschungsfonds.

Das Tagebuchprojekt wurde am psychologischen Institut der Universität Wien unter der Mitarbeit von Tanja Auenhammer, Ernestine Georgeacopol, Regina Rettig, Astrid Tietz und Judith Ulm durchgeführt. Auch ihnen gebührt Dank für unermüdlichen Einsatz über einen langen Forschungszeitraum. Besonders danken wir Boris Maciejovsky, der den Text kritisch gelesen und zahlreiche Verbesserungsvorschläge gemacht hat.

Schließlich danken wir Frau Vivien Ward von Routledge, Francis and Taylor, für ihre freundliche Unterstützung.

Jeder Wissenschaftler, vor allem aber jene, die sich mit sozialen Phänomenen und ganz besonders mit engen Beziehungen befassen, sind angehalten, eine geschlechtsbezogen faire Sprache zu wählen. Um die Lesbarkeit des Textes zu erleichtern verzichteten wir auf Wiederholungen, wie Partnerin und Partner, sie und er etc. und wählten meist die männliche Form. Selbstverständlich gelten die Aussagen für Frauen und Männer gleichermaßen, es sei denn, geschlechtsspezifische Unterschiede sind explizit beschrieben.

Wien, Herbst 1999

Erich Kirchler
Christa Rodler, Erik Hölzl
und Katja Meier

1. Entscheidungen unterm gemeinsamen Dach

Das Ziel dieser Arbeit ist die Beschreibung von Entscheidungen, die Partner im Alltag enger Beziehungen treffen. Hauptsächlich werden ökonomische Entscheidungen, die Frauen und Männer gemeinsam treffen, analysiert. Es geht also um romantische Beziehungen, um Geld und andere Belange im Alltag. Um ökonomische Entscheidungen zu verstehen, muß nicht nur die Beziehung der Entscheidungsträger reflektiert, auch andere Entscheidungsfelder müssen berücksichtigt werden. Überhaupt wird zunehmend klarer, daß es notwendig ist, den Alltag zu Hause insgesamt zu erfassen, um Ausschnitte daraus zu verstehen.

Wer sich das Studium von gemeinsamen Entscheidungen im privaten Haushalt zum Ziel gesetzt hat, mag optimistisch so zentrale Fragen stellen und zu beantworten trachten: Wer von den Partnern trifft hauptsächlich welche Entscheidungen, wovon hängt der relative Einfluß der Partner ab und wie versuchen sie, einander zu überzeugen?

Nach über einem Jahrzehnt der Reflexion über Entscheidungen und der empirischen Forschung wurden zahllose Daten gesammelt, die Antworten bieten. Allerdings sind selten klare Antworten möglich; oft widersprechen die Befunde der einen Studie jenen einer vergleichbar anderen, und schließlich mögen die Zweifel an der Sinnhaftigkeit der ursprünglich doch so naheliegenden Fragen aufkommen.

Vielen Fragen und Antwortversuchen liegen Annahmen über gemeinsame Entscheidungen zugrunde, die nach einer Prüfung der Dynamik von Meinungsverschiedenheiten und Entscheidungen zwischen den Partnern im natürlichen Alltag nicht standhalten: Zahlreiche Studien sind so konzipiert, als gelte es ein Phänomen zu erfassen, das scharf gegen andere abgrenzbar ist, als wäre den Partnern klar, daß sie gerade eine gemeinsame Entscheidung treffen, Wünsche äußern, Informationen sammeln, abwägen und dann wählen. Tatsächlich verbringen die Partner zu Hause relativ wenig Zeit miteinander, sie interagieren spärlich miteinander und sollten sie in dem einen oder anderen Belang verschiedener Meinung sein, versuchen sie oft Konflikte und Entscheidungen zu umgehen, als sachliche Argumente zu überlegen und den eigenen oder gemeinsamen Nutzen optimierend Entscheidungen zu treffen. Entscheidungen sind selten zu beobachten, aber sie sind wichtig und können die Beziehung zwischen den Partnern nachhaltig beeinflussen.

Entscheidungen haben weder einen klar definierbaren Anfang noch ein klares Ende. Im Strom der gemeinsamen Aktivitäten wird oft erst im nachhinein sichtbar, daß eine Entscheidung getroffen wurde, und in der Reflexion der Partner über ihr Entscheidungsverhalten versuchen sie nicht selten im Rückblick ihre Gespräche und Handlungen zu verstehen und als sinnvolle, zielführende Sequenz von Interaktionen zu interpretieren.

Entscheidungen zu Hause, auch ökonomische Entscheidungen, folgen nicht dem normativ-rationalen Modell, das in der Ökonomie als Grundlage von Entscheidungen dient. Nur ausnahmsweise lösen sich die Partner von den endlosen Routinehandlungen zu Hause und fassen, auf ihre Wünsche, Wahlalternativen und deren Eigenschaften konzentriert, bewußt eine gemeinsame Entscheidung. Wer gemeinsame Entscheidungen in engen Beziehungen adäquat beschreiben will, muß geduldig und nach Möglichkeit unvoreingenommen das Dickicht des Alltages erforschen, Interaktionssegmente, welche Entscheidungsfragmente darstellen könnten, entdecken und zusammenfügen, so daß letztlich ein Bild von Entscheidungen entsteht.

Nach Jahren des Studiums ökonomischer Entscheidungen unterm gemeinsamen Dach kann kein einfaches theoretisches Modell geboten werden, das in weiteren Studien überprüft werden und, im Spannungsfeld zwischen normativen Entscheidungsmodellen und dem Alltag zu Hause, der Konzeption eines präskriptiven Modells dienen, das zu vernünftigen und beziehungsförderlichen Entscheidungen erzieht. Im Gegenteil: Mehr denn je zuvor ist die Notwendigkeit gegeben, die Akteure

von Entscheidungen selbst in ihren natürlichen Lebensfeldern zu Forschern auszubilden, welche aufmerksam ihre Handlungen wahrnehmen und protokollieren, so daß letztlich Aufzeichnungen über ökonomische Entscheidungen und viele andere Aktivitäten zu Hause für eine detaillierte Analyse vorliegen. Die Analyse vieler, über lange Zeit getätigter Aufzeichnungen, die nicht mit dem einengenden Werkzeug nach einem vorgefaßten, rigiden Konzept erfaßt wurden, mag letztlich etwas Klarheit über die Dynamik von Entscheidungen in engen Beziehungen liefern.

1.1. Die Wiener Tagebuch-Studie

In einer Serie von Studien über gemeinsame ökonomische Entscheidungen, die Mitte der 1980er Jahre begann, wurden verschiedene Fragen zu beantworten versucht (Kirchler, 1988a, 1988b; 1988c; 1989). Vor allem in einer Tagebuchstudie, die 1995 an der Universität Wien konzipiert und im Winter 1995/96 begonnen wurde und auf welche in dieser Arbeit immer wieder Bezug genommen wird, wurden Meinungsverschiedenheiten und Entscheidungen verschiedener Art über einen langen Zeitraum untersucht, um einige wesentliche Fragen zu beantworten (Kirchler, Rodler, Hölzl und Meier, 1999). Über zeitlich aufeinanderfolgende Entscheidungen hinweg wurde analysiert, wovon der Einfluß der Partner in Kaufentscheidungen und in anderen ökonomischen und nicht-ökonomischen Entscheidungen abhängt. Neben relativen Ressourcenbeiträgen, der relativen Kompetenz und dem relativen Interesse der Partner an einer Entscheidung, galt es, das Ausmaß des relativen Einflusses und des relativen Nutzens eines Partners in vergangenen Entscheidungen auf den aktuellen relativen Einfluß zu kontrollieren. In der Wiener Tagebuch-Studie, welche Diskussionen, Meinungsverschiedenheiten und Entscheidungen von 40 Partnern über den Zeitraum eines Jahres erfaßte, wurde die Bedeutung von Einflußdeterminanten in zufriedenen und wenig zufriedenstellenden Beziehungen und in solchen, wo der eine oder andere Partner den Ton angibt oder beide etwa gleich viel Sagen haben, untersucht. Die intertemporäre Regulation des Einflusses scheint, so wie die Regulation von austauschbaren Ressourcen generell, von der Qualität der Beziehung zwischen den Partnern abzuhängen. Bezüglich des relativen Einflusses und Nutzens der Partner in der Vergangenheit wurde geprüft, ob in zufriedenstellenden und unbefriedigenden Beziehungen "Einflußkonten" und "Nutzenschulden" unterschiedlich gehandhabt werden und der Ausgleich nicht balancierter Verteilung von Einfluß und Nutzen vom benachteiligten Partner eingeklagt wird.

In der Wiener Tagebuch-Studie wurde eine Vielzahl von Meinungsverschiedenheiten und ökonomischen und nicht-ökonomischen Entscheidungen zwischen den Partnern erfaßt. In aktuellen Entscheidungssituationen wurden neben dem relativen Interesse der Partner an der Entscheidung, ihrem relativen Sachwissen, vor allem auch deren relativer Einfluß und etwaige resultierende Einfluß- und Nutzenschulden registriert. Detaillierte Aufzeichnungen dieser Variablen erlauben, neben der Bedeutung des relativen Interesses und des Sachverständnisses der Partner, das Gewicht des vergangenen Einflusses und der Nutzenschulden auf die aktuelle Einflußverteilung festzustellen.

Um die Bedeutung von Einflußdeterminanten in unterschiedlich strukturierten Beziehungen zu analysieren, war es notwendig, zufriedene und wenig zufriedene Paare in egalitären, patriarchalischen oder matriarchalischen Beziehungen für die Studie zu gewinnen. Damit es zudem möglich ist, die Vernetzung der Einflußkontrolle über verschiedene Entscheidungstypen, wie ökonomische und nicht-ökonomische Entscheidungen, Entscheidungen in Wert-, Sach- oder Verteilungsangelegenheiten, etc., zu untersuchen, war die Aufzeichnung aller erlebten verschiedenen Entscheidungssituationen über einen langen Zeitabschnitt erforderlich.

Weiters wurden Beeinflussungstaktiken, die Partner anwenden, untersucht. Es wurde angenommen, daß die Partner in engen Beziehungen, außer mit sachlich-logischen Argumenten, auch mit Schmeicheleien, dem Angebot von besonderen Aufmerksamkeiten, Drohungen etc. versuchen, ihren

Standpunkt zu verteidigen und den anderen zum Entgegenkommen zu bewegen. Um die Interaktionsdynamik verstehen zu können, war zu untersuchen, welche Taktiken angewandt werden, nachdem der andere vorher eine bestimmte Taktik "versucht" hatte.

Im wesentlichen liegen der Wiener Tagebuch-Studie Fragenkomplexe zugrunde, die auch die zentralen Fragen der vorliegenden Arbeit darstellen: (a) Zum einen sollen Determinanten des Einflusses in Meinungsverschiedenheiten und gemeinsamen Entscheidungen festgestellt werden; (b) als eine Determinante des Einflusses wird die Entscheidungsgeschichte im besonderen analysiert. (c) Weiters werden Einflußtaktiken studiert. Schließlich bleiben Entscheidungsergebnisse, Fairneß, Zufriedenheit und Rationalität der Entscheidung zur Analyse. Die Fragenkomplexe verlangen zudem eine detaillierte Beschreibung des Alltages in engen Beziehungen und die Beschäftigung mit der individuell gefärbten Re-Konstruktion des Alltages seitens der Partner.

Zur Teilnahme an der Tagebuchstudie wurden ausschließlich Paare eingeladen, die seit mehreren Jahren im gemeinsamen Haushalt lebten und zumindest ein Kind im schulpflichtigen Alter hatten. Die Selektion der Paare mit einem oder mehreren abhängigen Kindern erfolgte einerseits um eine relativ homogene Stichprobe, mit vergleichbaren familiären Aufgabenstellungen, zu ziehen. Andererseits wurden Paare mit Kindern deshalb ausgewählt, weil sie prototypisch für Familien sind und weil in familiären Lebenszyklusphasen mit abhängigen Kindern die Konflikthäufigkeit hoch zu sein scheint. Insgesamt 40 Frauen und Männer nahmen an der Studie teil und führten ein Jahr lang Tagebuch.

Konzeption und Durchführung der Wiener Tagebuch-Studie werden später ausführlich beschrieben. Vorweg sei festgehalten, daß das Tagebuch eine Sammlung von gleichbleibenden und täglich abends zu beantwortenden Fragensets darstellt. Die Partner sollten jeden Abend den vergangenen Tag reflektieren und getrennt voneinander protokollieren, wie lange sie miteinander zusammen waren, worüber sie gesprochen hatten, ob Meinungsverschiedenheiten vorlagen, und wie angenehm ihre Beziehung gegenwärtig erlebt wird. Anschließend sollten sie Fragen zu den angeführten Meinungsverschiedenheiten beantworten. Nach Beschreibung der jeweiligen Situationsumstände während der Diskussion über unterschiedliche Ansichten, protokollierten die Teilnehmer ihr Wissen über das Gesprächsthema und ihr Interesse an einer Entscheidung. Sie beschrieben das Gesprächsklima und führten ihren relativen Einfluß und Nutzen an. Weiters wurden Taktiken registriert, die sie verwendet hatten, um einander zum Entgegenkommen in der Sache zu bewegen, sowie die Art der Meinungsverschiedenheit. Schließlich wurden Fragen zur Fairneß der Entscheidung und Zufriedenheit mit dem Gesprächsausgang beantwortet.

Das Tagebuch liefert eine Vielzahl an Daten, die Einsicht in das Alltagsgeschehen und dessen Verlauf über einen langen Zeitraum gewähren. Die strukturierte Befragung erlaubt quantitative Analysen der Aufzeichnungen im Hinblick auf spezifische Fragestellungen. Allerdings ist es auch möglich und wertvoll, die Aufzeichnungen insgesamt zu verstehen und in qualitativen Analysen ein ganzheitliches Bild über das Geschehen zu zeichnen. In der Vielfalt des Geschehens, das täglich protokolliert wurde, können Meinungsverschiedenheiten entdeckt werden, die von den Partnern wiederholt aus dem "Fluß der Ereignisse" geholt, kurz bearbeitet und schließlich wieder – weil andere Themen die Aufmerksamkeit auf sich ziehen - fallen gelassen und eventuell zu einem späteren Zeitpunkt erneut aus dem Fluß des Geschehens gefischt wurden. Die qualitative Analyse von wiederholten und selten beendeten Meinungsverschiedenheiten, die irgendwann entschieden wurden, führte zur Einsicht, daß Entscheidungen in engen Beziehungen keine isolierten Ereignisse mit klarem Beginn und definierbarem Ende sind. Oft ist den Partnern nicht einsichtig, daß sie gerade an einer Entscheidung "zerren" und nicht selten verändert sich ein Entscheidungsziel während der wiederholt auftretenden Meinungsverschiedenheiten. Würden die Partner in der Retrospektive über ihr Entscheidungsverhalten befragt, würden sie – wie die nachfolgend beschriebenen Fallgeschichten

nahelegen, die aus den Wiener Tagebuch-Aufzeichnungen entnommen wurden – wohl kaum in der Lage sein, die Dynamik wiederzugeben, sondern den Prozeß "gerade biegen" und ihr Verhalten rationalisieren, so daß im Rückblick nicht nur das erreichte Ziel wünschenswert erscheint, sondern für die Betrachter auch der Prozeß von Anfang an zielgeleitet und vernünftig abgelaufen war.

1.2. Fallstudien aus den Wiener Tagebuch-Aufzeichnungen: Drei Entscheidungsgeschichten

Die folgenden Entscheidungsgeschichten wurden in den Tagebüchern von drei Paaren entdeckt. Die Fälle zeigen eindrucksvoll, wie Entscheidungen im Alltag ablaufen, weit von normativen Modellen entfernt.

1.2.1. Michael und Regina kaufen ein Auto

Michael und Regina leben seit 18 Jahren im gemeinsamen Haushalt, mit drei Kindern, wovon das jüngste zehn Jahre alt ist. Regina ist 38 Jahre alt, hat eine berufsbildende Schule besucht und ist als kaufmännische Angestellte in einer technischen Abteilung tätig. Michael ist drei Jahre jünger als Regina, hat eine höhere Schule besucht und ist zur Zeit des Aufzeichnungszeitraumes als Hausmann tätig und auf der Suche nach Arbeit. Das monatliche Haushaltsnettoeinkommen beträgt zwischen 1.400 und 1.700 Euro. Über die Art der Verwaltung des Geldes herrscht Uneinigkeit: Nach Reginas Angaben wird das Geld gemeinsam verwaltet; Michael meint, die Kassen werden getrennt geführt. Beide erleben ihre Beziehung von Regina dominiert und mäßig zufriedenstellend.

In den Tagebüchern der Partner findet sich im Hochsommer 1996 erstmals die Erwähnung der Notwendigkeit des Kaufs eines Autos. Die Entscheidung erstreckt sich auf mehrere Episoden mit Meinungsverschiedenheiten und zieht sich durch viele Gespräche. Eingebettet in Diskussionen, über andere Themen und Meinungsverschiedenheiten, vor allem über eine bezahlte Arbeit für Michael, kommt das Thema über den Kauf eines Autos während eines Zeitraumes von über einem Monat immer wieder zur Sprache, bis Ende des Sommers schließlich ein Auto gekauft wird.

Am Sonntag, 28. Juli 1996, protokolliert Regina eine Meinungsverschiedenheit, in welcher es um ein neues Auto ging. In Michaels Tagebuch findet sich kein Hinweis darauf. Wenige Tage später sprechen die Partner wieder über den Kauf eines Autos. Beide fühlen sich gut und empfinden die Meinungsverschiedenheit, die sie anführen, als gering. Größer sind die Divergenzen in Belangen, die die Unordnung in der Küche betreffen und die Schulschwierigkeiten eines ihrer Kinder. Nach einem kurzen Gespräch über ein Auto wird über eine Woche das Thema nicht mehr diskutiert. Andere Probleme scheinen gewichtiger zu sein: Der Kauf eines Fahrrades für den Sohn, der Wiedereinstieg in das Berufsleben von Michael, Bewerbungen und Berufsvorstellungen überhaupt.

Am 8. August 1996 scheint in den Tagebüchern beider Partner ein Konflikt über den Autokauf auf. Regina kam wieder auf das Auto zu sprechen und beide überlegen, ob sie einen Kleinbus kaufen sollten, einen Gebrauchtwagen oder überhaupt auf ein Auto verzichten können. Insgesamt würden Ausgaben von 7.000 Euro anfallen. Während Regina meint, daß sie bisher noch selten über das Thema gesprochen hatten, berichtet Michael, daß sie schon öfters über den Autokauf geredet haben. Michael schreibt sich selbst größeres Wissen über Autos zu als Regina. Beiden ist das Thema aber sehr wichtig. Allerdings meint Regina, ihr wäre das Auto ein größeres Anliegen als Michael. Das Klima in dem halbstündigen Gespräch wird als relativ sachlich bezeichnet. Beide Partner führen an, sie hätten mit rationalen Argumenten und der Offenlegung ihrer Wünsche den anderen zu überzeugen versucht. Beide hatten etwa gleich viel Einfluß und erlebten den Verlauf der Diskussion als fair und den Gesprächsausgang als zufriedenstellend. Eine Entscheidung wurde aber nicht getroffen und nach einer halben Stunde wurde das Thema vertagt.

Zwei Tage später wurde das Gespräch fortgeführt. Außer einigen anderen Gesprächsthemen, wie dem Aufenthalt des Sohnes in England, dem Besuch eines Jazz-Konzertes und der Arbeit in der Hobbywerkstatt, wird über die Ausgaben für ein neues Auto geredet. Keines dieser Themen führt zu gravierenden Konflikten; das Befinden der Partner ist gut. Das Auto wird am nächsten Tag schon wieder zum Thema, weil auf einer gemeinsamen Fahrt mit dem alten Auto eine Panne passiert und die Autobatterie gewechselt werden muß. Regina berichtet, daß sie mit Michael bezüglich Autokauf einer Meinung war.

Am 13. August 1996 schreibt Regina, sie und Michael hätten eine Diskussion über Geldangelegenheiten gehabt; Michael berichtet unter der Rubrik "Ausgaben", er hätte mit Regina diskutiert, weil eine geplante Autobesichtigung nicht zustande gekommen ist.

Drei Tage später schreibt Michael, mit seiner Frau über ein neues Auto gesprochen zu haben. Beide waren in dem fünf Minuten dauernden Gespräch einer Meinung. Regina registriert, schon oft über ein neues Auto gesprochen zu haben und schreibt sich mehr Wissen über das Thema zu als Michael. Beiden ist das Thema wichtig. Das Gespräch wird von Regina als unangenehm beurteilt. Beide, vor allem aber sie selbst war unsachlich und relativ emotional. Sie hatte aber größeren Einfluß auf Michael als er umgekehrt auf sie. Während er seine Wünsche offen darlegte, erwiderte sie mit negativen Emotionen und verwies auf den Nutzen des Autos, das sie kaufen möchte, für die Kinder. Daraufhin hat Michael nicht sachlich argumentiert, sondern Tatsachen verzerrt und mit dem Entzug von Ressourcen gedroht. Regina beendete das Gespräch mit negativen Emotionen und war verärgert.

Der geplante Autokauf führte fünf Tage später erneut zu einem Gespräch zwischen den Partnern, das etwa zehn Minuten dauerte. Detaillierte Aufzeichnungen dazu lieferte allerdings nur Regina. Wieder wurde überlegt, ob ein neues Auto angeschafft oder das alte behalten werden soll. Michael hatte mit dem Thema begonnen. Das Gesprächsklima wurde als angenehm beschrieben, beide diskutierten sachlich und relativ emotionslos; beide hatten etwa gleich viel Sagen. Michael begann seine Wünsche offen darzulegen. Regina reagierte darauf wie beim letzten Streit wieder mit dem Verweis auf die Nützlichkeit des Autos für die Kinder. Er versuchte, sie mit sachlichen Argumenten zu überzeugen. Sie betonte ihre eigenen Wünsche und Bedürfnisse. Daraufhin zog sich Michael aus dem Gespräch zurück. Eine endgültige Entscheidung wurde weiter aufgeschoben.

Vier Tage später findet sich in den Tagebuchprotokollen wieder der Autokauf als Konfliktthema. Am nächsten Tag wurden neben einigen anderen Themen, wie beispielsweise die Ausgaben in der Höhe von 250 Euro für den Urlaub der Tochter oder Hausarbeiten, auch Kostenvergleiche im Zusammenhang mit dem Autokauf besprochen. Es kam zu keiner Meinungsverschiedenheit.

Am 25. August 1996 muß der Sohn vom Flughafen abgeholt werden, Blumen sind zu gießen und andere Aufgaben sollten erledigt werden. Auch der Kauf eines Autos wird wieder besprochen. Aus Reginas Aufzeichnungen wird ersichtlich, daß das Paar an diesem Tag Autos besichtigt hatte. Weitere detaillierte Beschreibungen über den geplanten Autokauf finden sich nicht. Auch am darauf folgenden Tag wird kurz über ein neues Auto geredet. Michael vermerkt im Tagebuch, daß die Fixkosten für ein neues Auto zu hoch sind.

Das Thema hoher Fixbelastungen wird am nächsten Tag wieder diskutiert. Nun sind sich die Partner wieder uneins. Regina berichtet, daß ihr Mann kein neues Auto kaufen will. Michael stellt die Sinnhaftigkeit eines Autokaufs beziehungsweise überhaupt den Autobesitz in Frage und stellt die Kosten von etwa 2.000 Euro pro Jahr für ein neues Auto den Kosten für Bahn, Taxi und Bus gegenüber. Er berichtet, außerordentlich sachlich und emotionslos diskutiert zu haben. Regina schätzt ihren Gesprächsstil als eher emotional ein und meint, sie hätte insgesamt mehr Einfluß auf ihren Partner ausgeübt als er auf sie. Anhand der registrierten Taktiken läßt sich nachvollziehen, wie die Diskussion,

die als relativ fair eingeschätzt wurde und mit deren Ausgang beide letztlich doch zufrieden waren, verlaufen ist. Michael berichtet, er habe die Sachverhalte, so wie sie ihm richtig erscheinen, dargelegt; sie habe indirekte Koalitionen gebildet, also auf den Nutzen des Autos vor allem für die Kinder hingewiesen und außerdem habe sie die Tatsachen verzerrt dargestellt. Regina hat den Gesprächsverlauf anders wahrgenommen: Nach anfänglichem Beharren auf ihrem Standpunkt, gibt sie an, integrative Lösungen gesucht zu haben, während sich Michael nach Darlegung seiner Wünsche aus der Konfrontation mit ihr zurückgezogen hat. In diesem Gespräch fällt die Entscheidung über den Kauf eines Autos. Regina hat sich durchgesetzt.

Am 28. August 1996 wird wieder über Ausgaben für ein Auto gesprochen. Beide sind einer Meinung und fühlen sich während des Gesprächs gut. Auch am nächsten Tag wird ein Gespräch über das Auto registriert und das Gesprächsklima als angenehm beschrieben. Am 30. August 1996 kaufen Michael und Regina ihr neues Auto. Insgesamt werden 6.300 Euro ausgegeben.

Wenige Tage später berichtet das Paar erneut vom Autokauf, vom Verkauf des alten Wagens und dem ungeduldigen Warten auf die Dokumente für das neue Auto. Am darauf folgenden Tag besprechen die Partner die Ausgaben für die Anmeldung ihres neuen Autos und am 6. September 1996 können sie es behördlich anmelden.

Insgesamt drei Wochen lang finden sich immer wieder Gesprächsaufzeichnungen über den Verkauf des alten Autos, über den Preis und die Kosten für die behördliche Abmeldung. Dann verlieren sich in den Tagebüchern die Wünsche und Sorgen um das Auto.

Neben den Tagebuchaufzeichnungen erscheint es interessant, die Angaben des Paares in den parallel zum Tagebuch beantworteten Fragebögen über den relativen Einfluß in Kaufentscheidungen zu betrachten: Zu Beginn der Tagebuchführung, nach sechs Monaten und am Ende des Aufzeichnungsjahres wurden die Partner jeweils gefragt, wer im Falle eines Autokaufes Wünsche äußert, Informationen einholt und schließlich eine Kaufentscheidung trifft. Übereinstimmend berichteten Michael und Regina, daß sie beide gemeinsam Entscheidungen treffen. Michael holt, laut Angaben im Fragebogen und gesellschaftlichen Stereotypen entsprechend, Informationen autonom ein und beide treffen, ganz nach beziehungsförderlichen Idealen, gemeinsam eine Entscheidung. In den Tagebüchern ist nicht nur belegt, daß sich Entscheidungen über erhebliche Ausgaben über lange Zeitperioden ziehen und recht unsystematisch und häufig zufällig Meinungsverschiedenheiten auftreten und daß die Besprechungen kurz dauern, eben bis ein anderes Thema vom eigentlichen ablenkt oder sich einer der Partner verstimmt aus der Konfrontation zurückzieht. Es wird auch ersichtlich, daß die Angaben im Fragebogen von jenen im Tagebuch abweichen: Regina hat wesentlich mehr Einfluß als stereotyp und nach beziehungsförderlichem Ideal, gesellschaftlich erwünscht, im Fragebogen von beiden behauptet wird.

1.2.2. Peter und Maria suchen ein Geburtstagsgeschenk für ihren Sohn

Peter und Maria sind seit 17 Jahren verheiratet. Peter ist 43 Jahre alt, Maria ist sieben Jahre jünger. Gemeinsam mit dem 15-jährigen Sohn und der elfjährigen Tochter leben sie in einer Wohnung in den Vororten Wiens. Peter arbeitet bei den Österreichischen Bundesbahnen und Maria ist in einer Rechtsanwaltskanzlei teilzeitbeschäftigt. Beide bewerten ihre Beziehung als sehr zufriedenstellend. Beide meinen, Peter würde im großen und ganzen den Ton angeben und beide bezeichnen sich als ziemlich traditionelles Paar. Das Einkommen beider Partner wird gemeinsam verwaltet.

Peter und Maria suchen ein Geburtstagsgeschenk für ihren Sohn. Sie müssen eine recht einfache Entscheidung treffen, die allerdings im Laufe der Diskussionen zu Meinungsverschiedenheiten führt

und letztlich zu einem Ziel, das nicht intendiert war. Das eigentliche Ziel, ein Geburtstagsgeschenk, wird nicht realisiert.

Am 27. Oktober 1996 verbringen Peter und Maria etwa vier Stunden miteinander, wovon etwa eine Stunde über die Hausarbeit und den Besuch einer Modelleisenbahnausstellung von Peter mit dem Sohn gesprochen wird. Sie sprechen auch verärgert über ihre Beziehung und über ihre Tochter, die sich unfair behandelt fühlt. Ganz besonders verärgert ist Maria, die Peter als egoistisch bezeichnet, weil er ohne auf ihre Meinung zu hören, autonom etwa 170 Euro für eine Modelleisenbahn ausgegeben hat, die für seine Sammlung ist und das geplante Geburtstagsgeschenk im Wert von etwa 80 Euro für ihren Sohn nicht gekauft wurde. Peter bezeichnet Maria als engstirnig. Er gibt zu, eine autonome Entscheidung getroffen zu haben, allerdings ist die gekaufte Lokomotive für ihn und den Sohn gemeinsam. Die Diskussion über den Kauf einer Modelleisenbahn war auch Inhalt einer Diskussion am Mittagstisch. Eines der Kinder brachte die Sprache auf die Modellokomotive. Das Gesprächsklima war schlecht. Die Meinungen darüber, ob der Kauf angebracht war, waren unterschiedlich. Im gemeinsamen Gespräch zwischen Peter und Maria meint sie, sie hätte insgesamt auf die Entscheidung keinen Einfluß gehabt; Peter hat allein entschieden. Er führt an, sein Einfluß in der aktuellen Entscheidung sei mit 60 Prozent etwas größer gewesen als Marias Einfluß von 40 Prozent. Anders als Peter bezeichnet Maria die Entscheidung als unfair, schließlich hat er ohne ihr Einverständnis einzuholen eine Handlung gegen ihre Absichten gesetzt, und zudem hat er den gesamten Nutzen aus der Entscheidung, was auch Peter in seinem Tagebuch eingesteht.

Zur Dynamik der Meinungsverschiedenheit am 27. Oktober 1996 vermerkt Maria, sie hätte mit dem Entzug von Ressourcen gedroht, wiederholt auf ihrer Meinung beharrt und letztlich die Szene verlassen. Peter sagt aus, Maria hätte negative Emotionen geäußert, gedroht, gelogen und versucht, Koalitionen mit den Kindern zu bilden. Nachdem er bereits eine Handlung gesetzt hatte und ihr nicht entgegenkam, brach sie den Streit über den getätigten Kauf ab. Er hingegen, so schreibt Peter in sein Tagebuch, hat sachlich argumentiert, seine Entscheidung für die Lokomotive als Geschenk auch für den Sohn dargestellt und offen die Gründe seines Verhaltens dargelegt. Letztlich beharrte aber auch er auf seinem Standpunkt. Maria bezeichnet Peter als unehrlich, er hätte sie an frühere Gefälligkeiten erinnert und ihr damit Schuldgefühle verursacht, und schließlich war auch er auf der Suche nach Koalitionspartnern zur Rechtfertigung seiner Handlung.

Die Modellokomotive wurde am 27. Oktober 1996 gekauft, wie es scheint, für die Sammlung von Peter. Tatsächlich finden sich im Tagebuch zu früheren Zeiten Hinweise auf Diskussionen über eine Modelleisenbahn, allerdings als Geschenk für den Sohn. Am 15. August 1996, einem Feiertag, begann die Diskussion über ein passendes Geburtstagsgeschenk. Das Paar verbrachte zehn Stunden gemeinsam und sprach viel miteinander. Unter anderem sprachen Peter und Maria über eine Geburtstagsfeier und den Besuch bei Freunden. Bezüglich eines Geburtstagsgeschenkens waren Peter und Maria recht unterschiedlicher Meinung. Geplant wird der Kauf einiger Teile einer Modelleisenbahn. Die Ausgaben sollten aber 100 Euro nicht überschreiten. Das Gespräch über die Modelleisenbahn dauerte etwa fünf Minuten und war nicht besonders angenehm. Peter bezichtigte Maria unsachlicher Argumentation und meinte, sie hätte die Diskussion dominiert. Maria schrieb sich selbst 80 Prozent des Einflusses zu und Peter 20 Prozent. Beide Partner waren der Meinung, sie profitierten gleich viel über ein Geschenk für den Sohn. Zwar protokollierten beide, das Gespräch sei letztlich nicht unfair verlaufen, aber zufrieden mit dem Gesprächsausgang war nur Maria.

Am 1. September 1996 sprachen Peter und Maria über die Hausarbeit und ihre Beziehung. Sie kamen zwar nicht auf das Geburtstagsgeschenk zu sprechen, sondern besprachen am Mittagstisch gemeinsam mit den Kindern den Kauf eines Teiles einer Modelleisenbahn für Peters Sammlung. Die Ausgaben waren mit 11 Euro gering. Peter und Maria sprachen sachlich über den Kauf, auch wenn Maria etwas emotionaler wurde als er. Während sich Peter 70 Prozent des Einflusses zuschrieb und

90 Prozent Nutzen aus der Entscheidung zog, meinte Maria, er hätte nicht nur hauptsächlich das Geschehen beeinflusst, sondern auch den gesamten Nutzen gehabt.

Am nächsten Tag verbrachten Peter und Maria etwa 30 Minuten miteinander. Wenige Minuten lang sprachen sie über die Arbeitsbelastung und klagten über zu wenig Zeit füreinander. Der Schulbeginn der Kinder wurde kurz erwähnt. Auch das Geburtstagsgeschenk wurde besprochen: Maria meint, Peter würde zu viel Geld ausgeben wollen und das führte zu Meinungsverschiedenheiten. Das Gesprächsklima verschlechterte sich. Maria protokollierte, unsachlich argumentiert, kaum Einfluß auf das Gespräch und, verglichen mit Peter, kaum Nutzen gehabt zu haben. Diskussionsverlauf und – ergebnis waren ihrer Meinung nach unfair. Deshalb war sie unglücklich. In Peters Tagebuch fand sich an diesem Tag keine Eintragung über den Konflikt.

Bis zum 27. Oktober 1996 beschrieben weder Maria noch Peter weitere Gespräche über das Geschenk für den Sohn. Die Angelegenheit mit der Modelleisenbahn – die einmal als passendes und nicht zu teures Geschenk überlegt worden war – wurde durch eine autonome Entscheidung Peters beendet: Er machte sich selbst ein Geschenk und das Geburtstagsgeschenk für den Sohn mußte erst gefunden werden.

1.2.3. Anton, Helga und der Kauf einer Gitarre

Anton und Helga sind seit 16 Jahren verheiratet und leben mit ihren beiden Kindern, das jüngere ist sechs Jahre alt, in Wien. Helga (32 Jahre) hat eine berufsbildende Schule absolviert und ist Hausfrau. Anton (38 Jahre) ist Akademiker und in einer staatlichen Institution angestellt. Das Nettohaushaltseinkommen, das gemeinsam verwaltet wird, beträgt zwischen 2.500 und 3.000 Euro im Monat. Anton und Helga beschreiben ihre Partnerschaft als recht zufriedenstellend, eher von Helga dominiert und hinsichtlich der Rollenauffassungen als modern.

In den Tagebüchern des Paares findet sich eine Sequenz von Meinungsverschiedenheiten, in denen es um den Kauf einer Gitarre für Anton geht. Nach einer Diskussion, bei der sich die beiden nicht einigen können, entscheidet sich Anton für einen autonomen Kauf, allerdings realisiert er diesen Kauf vorerst nicht; er möchte Helgas Zustimmung erlangen. Am Tag darauf kommt es zu einer Meinungsverschiedenheit. Fast zwei Monate später kauft Anton die Gitarre ohne das Einverständnis von Helga. Daraufhin kommt es neuerlich zum Streit.

Sonntag, 4. August 1996: Das Paar gibt an, ungefähr eine Stunde gemeinsam verbracht und etwa 20 Minuten davon miteinander gesprochen zu haben. Helga fühlt sich bezüglich ihrer Beziehung nicht besonders wohl. Anton fühlt sich zwar relativ gut, jedoch eher unfrei. Neben einem Gespräch über die Freizeit reden die beiden über die Ausgaben für eine Gitarre. Während des Gesprächs ruht sich Anton aus und Helga erledigt Hausarbeiten. Anton will eine Gitarre im Wert von etwa 1.000 Euro für sich kaufen und hat bereits Informationen über verschiedene Gitarren eingeholt. Helga ist am Thema wenig interessiert, hat wenig Informationen und Wissen darüber. Das Gesprächsklima wird von beiden als mäßig angenehm erlebt. Während Helga relativ emotionslos ist, diskutiert Anton sehr emotional. Anton hat in diesem Gespräch mehr Einfluß als Helga (laut ihrer Angaben hat er 100 Prozent, laut seiner Angaben 90 Prozent des Einflusses). Die Entscheidung zum Kauf der Gitarre wird aufgeschoben.

Wie verlief das Gespräch, das beide Partner als recht unfair beurteilen? Anton begann die Sachverhalte für den Kauf offen darzulegen und seinen Wunsch zu äußern. Helga blieb aber beharrlich auf ihrem Standpunkt, sie war mit den Ausgaben für die Gitarre nicht einverstanden. Daraufhin versuchte Anton, Helga durch sachliche Argumente von ihrem Standpunkt abzubringen. Doch sie reagierte mit Rückzug und beendete dadurch das Gespräch. Die Aufzeichnungen der eigenen Taktiken

stimmen mit den wahrgenommenen Taktiken des Partners überein. Helga ist mit dem Ausgang des Gesprächs überhaupt nicht zufrieden; auch Anton ist eher unzufrieden.

Am nächsten Tag führen Anton und Helga an, nicht miteinander gesprochen zu haben. Helga fühlt sich bezüglich ihrer Partnerschaft nur mäßig gut, nicht sehr stark und eher unfrei. Sie meint, sie täte mehr für die Beziehung als Anton. Anton fühlt sich insgesamt gut, lobt die Beziehung und meint, er würde mehr als Helga zur Beziehung beitragen. Außerdem berichtet er an diesem Tag, eine autonome Entscheidung getroffen zu haben. Er wird definitiv die Gitarre im Wert von 1.000 Euro ohne die Zustimmung von Helga kaufen.

Einen Tag später wird neben Themen zur Hausarbeit, zum eigenen Befinden und der Partnerschaft wieder der Gitarrenkauf besprochen. Während sich die Partner im Verlauf der Gespräche wohl fühlen und angeben, daß sie einer Meinung sind, verschlechtert sich das Klima in der Auseinandersetzung um die Gitarre. Der Konflikt findet in Anwesenheit der Kinder statt, während Helga Hausarbeiten verrichtet und Peter angibt, Freizeitaktivitäten zu verrichten. Insgesamt dauert das Gespräch etwa fünf bis sieben Minuten. Helga beginnt zwar das Gespräch über die Gitarre, meint aber, das Thema sei ihr unwichtig.

An diesem Tag diskutiert sie unsachlicher als er, und auch emotionaler. Laut Angaben der Partner hat Helga zehn Prozent Einfluß und Anton 90 Prozent. Während Anton die Entscheidungsfindung und das Ergebnis als äußerst fair erlebt, ist das Ergebnis für Helga eher unfair, und die Entscheidungsfindung mäßig fair. Sie zieht keinen Nutzen aus der Entscheidung und meint, er hätte den gesamten Nutzen. Er meint, daß auch Helga zumindest zehn Prozent Nutzen aus der Entscheidung zieht, wobei er angibt, auch in der letzten Entscheidung die selbe Nutzenverteilung wahrgenommen zu haben.

Die Dynamik des Gesprächs entwickelte sich anhand der aufgezeichneten Taktiken wie folgt: Sie beginnt das Gespräch mit negativen Emotionen, worauf er mit Beharren reagiert. Daraufhin versucht sie mit den anwesenden Kindern eine Koalition gegen ihren Partner zu bilden. Die Meinungsverschiedenheit, die beide als Wertkonflikt beschreiben, endet damit, daß Anton auf seiner Meinung beharrt. Während er mit dem Ausgang des Gesprächs sehr zufrieden ist, ist Helga überhaupt nicht zufrieden.

Erst zwei Monate später, am 11. Oktober 1996, taucht das Thema über die Gitarre wieder in den Aufzeichnungen des Paares auf. Anton berichtet, daß er seine autonom getroffene Entscheidung realisiert hat. Er hat eine Gitarre im Wert von 910 Euro gekauft.

Am nächsten Tag initiiert Helga eine Diskussion über den Kauf. Obwohl sie eher sachlich und er emotional diskutiert, führt sie an, sich sehr zu ärgern. Anton scheint hingegen recht zufrieden zu sein: Die Entscheidung ist zu seinen Gunsten gefallen.

Einige Tage später zeichnen die Partner ein fünfminütiges Gespräch auf. Sie reden über die Schularbeit eines ihrer Kinder und über Antons Befinden. Bezüglich ihrer Partnerschaft geben beide an, sich sehr wohl zu fühlen. Auch in den darauffolgenden Tagen und Wochen findet sich kein weiterer Hinweis auf den Kauf der Gitarre in den Aufzeichnungen des Paares. Das Thema scheint beendet zu sein. Anton, der laut eigenen und laut Angaben seiner Frau eher weniger Macht in der Beziehung hat, hat seinen egoistischen Wunsch zum Kauf einer Gitarre und den vor über zwei Monaten gefaßten Entschluß in die Tat umgesetzt. Er hat die Zustimmung seiner Frau gesucht aber nicht erzielt. Die Gitarre war ihm aber wichtig, so daß er den Kauf trotz Helgas Dominanzvorteil und Ablehnung getätigt hat.

Dieser Fall zeigt die Prozesse, die letztlich zu einer autonomen Entscheidung führen. Im Unterschied zu einer individuellen, völlig autonomen Entscheidung versuchte Anton die Meinung seiner

Partnerin zu berücksichtigen und ihre Zustimmung zu gewinnen. Im vorliegenden Fall gelingt ihm dies jedoch nicht. Der Nutzen aus einer Entscheidung liegt eindeutig beim aktiven Partner, bei Anton, der sich einen Wunsch erfüllen will. Zwar scheint die Klarheit und Stärke seines Wunsches laut Aufzeichnungen durchaus gegeben zu sein, trotzdem kann sich der aktive Partner vorerst nicht durchsetzen und auch später kann er die Zustimmung seiner Partnerin nicht gewinnen. Anton setzt sich darüber hinweg, daß seine Partnerin dem Kauf nicht zustimmt und mit dem Ausgang der zahlreichen Gespräche unzufrieden ist, und kauft, was er will.

1.3. Von Wünschen, Gesprächen und Meinungsverschiedenheiten zu Entscheidungen

Die drei Entscheidungsprozesse, die aus den Aufzeichnungen der Wiener-Tagebuchstudie berichtet wurden, zeigen deutlich, daß sich die Partner im privaten Haushalt nicht an einen gemeinsamen Tisch setzen, um eine Entscheidung zu fällen, von anderen Aufgaben befreien und sachliche Argumente für oder gegen eine Alternative abwägen. Entscheidungen werden gefällt, allerdings scheint erst im Nachhinein klar zu werden, daß Wünsche zu Gesprächen und diese zu Meinungsverschiedenheiten geführt haben, welche letztlich mit einer Entscheidung beendet wurden. Klares Bewußtsein, daß eine Entscheidung zu fällen ist und direkte Befassung mit Alternativen, Kriterien und Wünschen scheinen eher die Ausnahme als die Regel auch ökonomischer Entscheidungen zu Hause zu sein.

In einem Fall wird deutlich, daß Entscheidungen, die letztlich autonom von einem Partner getätigt werden, nicht wirklich autonom ablaufen: Die Zustimmung der Partnerin wird wiederholt zu gewinnen versucht, Konflikte werden begonnen und abgebrochen und erst wenn keine Einigung erzielt wird, entscheidet ein Partner und kauft autonom. In einem weiteren Fall ist klar geworden, daß Entscheidungsträger im Laufe der Zeit ihr Ziel verändern können: Während zu Beginn einer Diskussion über ein Geschenk für den Sohn beide Partner ein Ziel verfolgen, mutiert das Ziel des Mannes im Laufe der Befassung mit Geschenkalternativen, so daß er letztlich sich selbst ein Geschenk bereitet und das eigentliche Ziel erst zu realisieren ist. Schließlich zeigen die Fallgeschichten eindrucksvoll, daß Entscheidungen nicht isolierte Ereignisse darstellen, sondern in das komplexe Alltagsgeschehen verstrickt sind: Während eine ökonomische Entscheidung getroffen wird, werden verschiedene andere Meinungsverschiedenheiten ausgetragen und immer wieder drängen sich andere alltägliche Aufgaben in den Vordergrund. Und weiters zeigt sich in allen drei Fällen, daß die subjektive Beschreibung der Wirklichkeit zwischen den Partnern variiert. Wahrnehmungs- und Erinnerungsunterschiede führen zu teilweise verschiedenen Beschreibungen von gemeinsamen Erfahrungen die wenige Stunden zurückliegen.

Sozialwissenschaftliche Methoden zum Studium von Entscheidungen müssen diesen Erkenntnissen Rechnung tragen. In strukturierten mündlichen oder schriftlichen Befragungen können die Phänomene, die aus den Fallstudien sichtbar werden, nicht erfaßt werden.

Um Entscheidungen im privaten Haushalt zu verstehen, muß nicht nur die Untersuchungsmethode sorgfältig gewählt werden. Zu klären ist auch, wer die Entscheidungsträger sind und in welcher besonderen Beziehung sie zueinander stehen. In romantischen Beziehungen kann das Ziel der Partner in einer Entscheidungssituation nicht allein die Optimierung der Auswahl aus den vorhandenen Alternativen sein; die Förderung oder zumindest die Erhaltung der Beziehungsqualität dürften meist das übergeordnete Ziel darstellen, was dazu führt, daß nicht nur eigene, sondern vor allem auch die Wünsche des Partners berücksichtigt werden müssen. Die Dynamik von Entscheidungen dürfte wesentlich von der Beziehung der Partner abhängen.

Weiters ist zu definieren, was Entscheidungen sind. Im privaten Haushalt fällt eine Vielzahl von Aufgaben an, die selten strukturiert abgearbeitet werden. Worüber diskutieren die Partner, welche

Probleme führen zu Meinungsverschiedenheiten und wie lassen sich Entscheidungen klassifizieren? Bevor Entscheidungen in engen Beziehungen beschrieben werden, ist es notwendig, sich zum einen mit engen Beziehungen generell und zum anderen mit der Entscheidungsfindung zu befassen.

Vor der Auseinandersetzung mit engen Beziehungen, der Erstellung einer Taxonomie von Entscheidungen und schließlich dem Studium von Entscheidungen in engen Beziehungen, wird eine Skizze der Liebe entworfen, eine Zusammenfassung über die Psychologie des Geldes angeboten und der Alltag beschrieben. Was ist die Liebe, welche die Partner dazu bringt, einen gemeinsamen Haushalt zu gründen und über lange Jahre gemeinsam alltägliche Aufgaben zu bewältigen? Was bedeutet Geld generell und welche Bedeutung kann Geld in romantischen Beziehungen erlangen? Schließlich: Was ist der Alltag, der allgegenwärtig ist und trotzdem so unscheinbar, grau und monoton erscheint?

2. Liebe, Geld und Alltag

Enge Beziehungen basieren auf der Liebe der Partner zueinander. Zumindest steht die gegenseitige Liebe meist am Beginn einer Beziehung. Liebe wird als Grundstein des gemeinsamen Lebens ersehnt. Wenn die Beziehung andauert, wird das Leben unter dem "gemeinsamen Dach" oft zur Selbstverständlichkeit, gespickt mit kleinen und manchmal größeren Aufregungen und über lange Strecken ohne besondere Vorkommnisse, und entsprechend wenig Aufmerksamkeit auf das Geschehen.

Viele Tätigkeiten und Ziele dürften von den Partnern ähnlich erlebt und bewertet werden. Manche ihrer Wünsche und Vorhaben führen hingegen zu Meinungsverschiedenheiten, welche zu regeln sind und letztlich in Entscheidungen münden. Wenn die Partner mehr oder minder bewußt gemeinsam Entscheidungen treffen, müssen sie nicht nur ihre aktuellen egoistischen Ziele klären und die verfügbaren Entscheidungsalternativen sichten, sondern auch auf die Vorstellungen des anderen Rücksicht nehmen und gemeinsam eine zufriedenstellende Lösung finden.

Dieses Buch befaßt sich mit Meinungsverschiedenheiten und Entscheidungen im privaten Haushalt, hauptsächlich, aber nicht ausschließlich, mit finanziellen Angelegenheiten. Finanzielle Angelegenheiten sind häufig Quelle von Meinungsverschiedenheiten und oftmals von heißen Konflikten, welche die Beziehung an sich in Frage stellen können. Entscheidungen über das gemeinsame Budget im privaten Haushalt sind nicht nur für die klinisch orientierte Familienpsychologie und für die Sozialpsychologie von Interesse, sondern auch für die Wirtschaftswissenschaften, denn in privaten Haushalten wird über einen erheblichen Teil des Volkseinkommens bestimmt und unvernünftige, das heißt suboptimale, Entscheidungen können gesamtwirtschaftlich bedeutsame Auswirkungen haben.

Ziel dieser Arbeit ist es zu verstehen, wie Partner in engen, intimen Beziehungen ihren Alltag und dabei vorwiegend ihre Geldgebarung gestalten. Liebe, Geld und Alltag sind die Schlüsselbegriffe, auf welche sich der Inhalt des Buches zusammenfassen läßt.

2.1. Liebe

2.1.1. Definition von Liebe

Schmachtend, betört, verstört, mit Ironie und voll Zynismus, sachlich und rational wurde viel über Verliebte und die Liebe geschrieben. Wann immer dies meist- und längstbesungene Gefühl in Worte gekleidet wird, scheint das eben Gesagte genau jenes Gefühl nicht zu beschreiben, das blind macht und deshalb stärker ist als der Verstand, weil es sich eines Schlagabtausches mit ihm entzieht: Wann immer der Verstand sich der Liebe bemächtigen will, ist sie weg; sie ist wie ein bunter Vogel, der kommt und nicht nach Rechten, Gesetz und Macht fragt und entflieht, wenn man ihn festzuhalten versucht.

Seitdem die Suche des Ehegatten nicht mehr vom Großvater übernommen wird, der, von ökonomischen Überlegungen geleitet, die geeignete Braut für den Enkel suchte, sondern der Partner frei gewählt werden darf, ist die Liebe zur Grundlage der Partnerschaft geworden. Liebe legt damit die Basis für die elementarsten Mikrosysteme der Gesellschaft. Sie ist jener Zustand, nach dem am intensivsten gesucht wird, wenn wir in die Privatheit flüchten und der von immer kürzerer Dauer zu sein scheint (Duck, 1986; Hinde, 1997; Hyde, 1993; Piel, 1983).

Hier wird ein Überblick über die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit einem der schillerndsten Phänomene der Sozialpsychologie geboten, die Liebe. Zwischen Liebe und Verliebtheit wird nicht differenziert, obwohl klar ist, daß beide Phänomene unterschiedlich sind, die Grenzen aber trotzdem unscharf bleiben.

Nachdem der Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften Gary S. Becker verliehen und damit dessen Arbeiten über den privaten Haushalt, den Heiratsmarkt und auch die Liebe als Wirtschaftsgut prämiert wurden, erscheint es sinnvoll, verschiedene Erkenntnisse und Gedanken vor allem aus der Sozialpsychologie und Ökonomie zusammenzutragen. Die Sprache über die Liebe ist in der Sozialpsychologie wissenschaftlich-sachlich und in der Ökonomie äußerst formal. Hier soll die oft abstrakte Formelsprache einer essayistischen weichen und trotzdem ein Bild über die wissenschaftliche Beschäftigung mit Liebe gezeichnet werden, das meist im Kontrast zu jenem Bild steht, das Schriftsteller und Poeten über die Liebe entwerfen.

Mit dem Phänomen "Liebe" beschäftigen sich verschiedene Wissenschaftssparten. Außer Soziologen, Psychologen und Anthropologen sind Ökonomen bestrebt, Liebe und ihren "Markt" zu erfassen. Vor allem Beckers (1974; 1981; 1982; vgl. Bolle, 1987; 1992) Überlegungen zur Familienökonomik und seine Konzeption von Altruismus oder Liebe haben sowohl zu ernüchternden als auch erheiternden Diskussionen angeregt. Danach wird Liebe als Ressource definiert, mit der Geschäfte nach so vernünftigen Überlegungen wie möglich abgewickelt werden. Selbst den bekanntesten sozialpsychologischen Theorien über zwischenmenschliche Interaktion, und damit auch jenen über das Wechselspiel zwischen Verliebten oder einander liebenden Partnern, ist das ökonomisch orientierte Konstrukt des Tausches zugrundegelegt worden (Blau, 1964; Homans, 1961/1974; Thibaut und Kelley, 1959). Knapp formuliert, werden Interaktionen mit jenen Personen aufrecht erhalten und intensiviert, mit denen sie sich lohnen. Jenen Personen werden materielle und immaterielle Ressourcen angeboten, die eine entsprechende Rückzahlung garantieren und jene "Alternative" wird schließlich geliebt, die im Vergleich zu anderen den größten Nutzen abwirft.

Daß Liebe als Wirtschaftsgröße gesehen wird, registrieren manche bekümmert (Fromm, 1977), andere sehen darin eine Chance für langfristige Beziehungen (Lederer und Jackson, 1972). Fromm (1977, S. 17f) schreibt: "In einer Kultur, in der der kaufmännische Sinn vorherrscht und in der der materielle Erfolg von überragendem Wert ist, gibt es eigentlich keinen Grund, davon überrascht zu sein, daß die menschlichen Liebesbeziehungen den gleichen Grundzügen folgen, die den Waren- und den Arbeitsmarkt beherrschen." Liebe zu einem Geschäft zu degradieren bedeutet für Fromm jedoch einen gewaltigen Irrtum. Lederer und Jackson (1972, S. 203f) hingegen meinen, "daß der Handel (zwischen den Partnern) ein wesentlicher Bestandteil einer gut funktionierenden Ehe ist." Annehmlichkeiten, die der eine bereitet, müssen sofort erwidert werden. Die nicht sofort verlangte Gegenleistung mag ein Idealarrangement sein. Es birgt aber schon "die Saat der Zerstörung."

Aus medizinischer Sicht ist die Liebe deshalb interessant geworden, weil ihr einerseits eine, den verschiedenen Krankheiten vorbeugende und heilende Wirkung nachgesagt wird und andererseits deshalb, weil Liebe dann, wenn sie geht, nicht nur Depressionen auslösen, sondern organische Krankheiten verursachen, ja manchmal die Leidenden bis zum Tode quälen und jenen dann auch bewirken kann. Seit die italienische Wochenzeitschrift "Europeo" diesen Fakten nicht nur mehrere Seiten sondern auch das Titelblatt geschenkt hat, ist Liebe jedermann als heilende und gefährdende Droge bewußt geworden (Ferreiri, 1991; Rosso, 1991; Vertone, 1991). Liebe, Nähe (attachment) und Intimität gehören zu einer mental gesunden Person (Reis und Patrick, 1996). Verliebtheit korreliert mit neurochemischen Veränderungen im Gehirn (Liebowitz, 1983) und wirkt sich positiv auf das Immunsystem der Liebenden aus (Siegel, 1986). Menschen, die niemals verliebt waren, und solche, deren Liebesbeziehung in die Brüche gegangen ist, klagen öfters über kleinere physische Übel, Erkältungen und grippale Effekte als Verliebte (Duck, 1986). Liebe und Intimität wirken sich auch auf die Psyche aus und lassen Menschen, die Liebe erleben, in ihrem Selbstwert erblühen (Shaver und Hazan, 1993). Die Gesundheitsrisiken, die der Verlust der Liebe mit sich bringt, hat Verbrugge (1979) untersucht und Raschke (1987) besprochen. Den Zusammenhang zwischen Liebesbeziehungen und sozialer Rücksicht sowie über Liebe, Intimität und Gesundheit diskutieren

Cobb und Jones (1984). Lynch (1977) wies nach, daß emotionale Nähe und die Berührung von herzkranken Patienten die Frequenz von Herzrhythmusstörungen reduzieren können. Schließlich läßt sich bei Stroebe und Stroebe (1983) nachlesen, daß die Trennung vom Partner durch Tod oder andere Ursachen, Gesundheitsschäden, vor allem bei Männern, bewirken kann.

Was aber ist die Liebe, die zu Markte getragen wird, die Sinne betört und die Chemie aus der Alltagsbalance bringt? Liebe ist nicht gleich Mögen. Die Person oder Personen, die geliebt werden, machen einen kleinen Teil derjenigen aus, die gemocht werden (Mayers und Berscheid, 1997). Fehr und Russel (1991) sammelten Assoziationen zu Liebe und fanden über 90 verschiedene Liebestypen, die Personen in den Sinn kommen, wenn sie nach der Liebe gefragt werden. Kövecses (1991) analysierte alltagssprachliche Äußerungen über die Liebe und fand ein System von Metaphern, die Liebe mit physischer und psychischer Einheit mit der geliebten Person verbinden, sie als teure Ressource bezeichnen, nach der Menschen so wie nach Nahrung hungern. Die Liebe ist ein Gefühl, das brennt wie Feuer, wie ein Sturm braust, wie eine Naturkraft aller menschlichen Kontrolle trotzt, wie Magie, die verzaubert und trunken macht. Der Begriff steht für erhöhten Pulsschlag und ansteigende Körpertemperatur, für physische Schwäche und blinde Ergebenheit, für schweißnasse Hände, Denksperrn, für Lust nach Sex und freudvolles Erleben und Verhalten im allgemeinen. Liebe als soziale Repräsentation wird im Idealfall als "Maximalgefühl" verstanden. Sie ist spontan, partikularistisch auf eine bestimmte Person gerichtet, mit höchsten Freude- und Glücksgefühlen korreliert und wird in intimer Hingabe an den anderen gemeinsam erlebt. Regan, Kocan und Whitlock (1998) suchten nach den Eigenschaften prototypischer romantischer Beziehungen und fanden Treue und Vertrauen (trust), Ehrlichkeit, Glückseligkeit, Bindung und Freundschaft, Respekt, Kommunikation und Fürsorge (caring) als zentrale Merkmale. Ideale Partner in romantischen Beziehungen sind ehrlich, treu, attraktiv, fühlen sich aneinander gebunden, fürsorglich, gehen respektvoll miteinander um, hören einander zu und verstehen einander, bestätigen Fletcher, Simpson, Thomas und Giles (1999).

Ausgehend von Simmel (1921) und Nedelmann (1983) faßt Witte (1986, S. 446) in seiner Definition von Liebe eine Reihe dieser Charakteristika zusammen: "Liebe ist ein Gefühl das über kurze Zeit eine sehr enge Beziehung an eine andere Person schafft, aber gleichzeitig im höchsten Maße gefährdet ist." Liebe führt zu einer Idealisierung des anderen, weil all das erlebte Glück der anderen Person zugeschrieben wird. Sie führt auch zu einem gewissen Verlust der eigenen Identität. Wenn nach und nach die persönliche Identität der Liebenden wieder in den Vordergrund rückt, kann Liebe zu einer dauerhaften Bindung führen, die nicht mehr ausschließlich durch intensive Gefühle gekennzeichnet ist, sondern eine ausgewogene Beziehung zwischen den Partnern bedeutet.

In wissenschaftlichen Modellen erscheint Liebe in verschiedenen Facetten, die von romantischen Gefühlen der Verliebtheit bis zum kühlen Kalkül reichen (einen Überblick über Theorien und Studien zur Liebe und Romantik bieten Bierhoff und Grau, 1999). Sternberg und Grajek (1984) sprechen von Liebe als einer eindimensionalen Qualität (siehe auch Rubin, 1973), die sich in intimen und engen Beziehungen verschiedenster Art wiederfindet. Es besteht demnach ein Generalfaktor der Liebe, der dem Bedürfnis nach Intimität entspringt und sich in der Art der interpersonellen Kommunikation, Gemeinsamkeit und gegenseitigen Unterstützung ausdrückt. Dieser Generalfaktor läßt sich sowohl in der Art des Umganges mit der geliebten Person, den Eltern, den Kindern oder engen Freunden wiederfinden. In seiner Dreieckstheorie der Liebe sieht Sternberg (1987) Liebe aus drei Komponenten zusammengesetzt: Intimität, Leidenschaft und Entscheidung zur Bindung. Unter Intimität meint er Nähe zum anderen, Verbundenheit und den Wunsch, daß der andere glücklich sei. Mit Leidenschaft bezieht er sich auf Gefühle der Romantik und physischen Anziehung, den Wunsch nach körperlicher Nähe und Sexualität. Schließlich meint die dritte Komponente eine Entscheidung, den anderen zu lieben und sich zu binden. Die Beziehungen zu anderen Personen variieren in Abhängigkeit davon, ob alle drei Komponenten gegeben sind, ob nur eine im Vordergrund steht, oder

eine Kombination von zwei Komponenten entwickelt wurde. Insgesamt lassen sich acht Qualitäten von Liebe unterscheiden: (a) Wenn nur die Intimitätskomponente entwickelt wurde, spricht Sternberg von Mögen (liking). (b) Leidenschaft allein führt zu Verliebtheit (infatuated love). (c) Die Entscheidung zur Bindung führt zu leerer Liebe (empty love). (d) Romantische Liebe (romantic love) resultiert aus Intimität und Leidenschaft; (e) kameradschaftliche Liebe (companionate love) ist das Ergebnis von Intimität und der Entscheidung zur Bindung und (f) die Kombination von Leidenschaft und der Entscheidung zu Bindung nennt Sternberg alberne Liebe (fatuous love). (g) Sind alle drei Komponenten gemeinsam gegeben, spricht er von erfüllter Liebe (consummate love). (h) Letztlich ist eine Beziehung denkbar, in der keiner der drei Aspekte ausgeprägt wurde (Nicht-Liebe; non-love).

Hatfield und Walster (1978) unterscheiden zwischen Verliebtheit oder romantischer Liebe (passionate love) und kameradschaftlicher Liebe (companionate love) und definieren Verliebtheit als intensives Verlangen danach, mit dem Geliebten zusammen zu sein. Erwiderte Liebe ist mit Gefühlen der Erfülltheit und Ekstase verbunden. Mit der Liebe, die nicht erwidert wird, ziehen hingegen Gefühle der Leere, Angst und Verzweiflung auf. Kameradschaftliche Liebe meint all jene Gefühle, die der Person entgegengebracht werden, mit der eine Vielzahl gemeinsamer Erlebnisse geteilt werden und deren Leben eng mit dem eigenen verbunden ist. Ähnliche Unterscheidungen zwischen erregter Verliebtheit und konsolidierter Liebe machen Burgess (1921; romantische und eheliche Liebe), Kelley (1983; Liebe und Bindung) und McClelland (1986; rechts- und linkshemisphärische Liebe beziehungsweise irrational-romantische und reflektiert-berechnete Liebe).

Schließlich ist Lees (1973) "Regenbogen" der Liebe als eines der vielzitierten Konzepte zu erwähnen, das von Hendrick und Hendrick (1986) erfolgreich operationalisiert und empirisch belegt werden konnte. Lee (1973) ging vom Wissen der Alten Griechen, speziell von Plato, aus, sowie von Freud, Lessing und Paulus, und gelangte zu sechs Liebesstilen: (a) Eros ist die romantische, sexuell orientierte, sinnliche Liebe; (b) Ludus meint besitzergreifendes Begehren, spielerische und herausfordernde Liebe; (c) Storge ist kameradschaftliche Liebe, Liebe ohne fiebernde Leidenschaft. (d) Mania ist ein Liebesstil, der Aspekte von Eros und Ludus in sich vereinigt und sich in verzweifelnem Verlangen nach der geliebten Person, in selbstquälerischer Unruhe und Eifersucht ausdrückt. (e) Pragma ist die rationale Art der Liebe, die Aspekte von Ludus und Storge enthält und pragmatisch kalkulierend Nähe sucht oder vermeidet. (f) Schließlich bleibt Agape, eine Kombination von Eros und Storge, die sich als altruistische, selbstlose Form der Liebe äußert und vor allem danach trachtet, alles zu tun, um den anderen glücklich zu machen. Zu einer ähnlichen Einteilung der Liebesstile wie Lee (1973) gelangt Bierhoff (1991) nach einem Vergleich der Merkmale der Liebe in verschiedenen theoretischen Modellen.

Shaver und Hazan (1988) unterscheiden drei Kategorien von Liebesstilen, die von der Art der Bindung an die andere Person (attachment) abhängig sind. (a) Über 50 Prozent der Menschen gehören zu den "sicheren Typen", die sich leicht tun, engen Kontakt zu anderen zu knüpfen und aufrechtzuerhalten, und nicht besorgt sind, verlassen zu werden. (b) Ein Viertel der Menschen werden dem "vermeidenden Typus" zugeordnet. Diese Personen fühlen sich unbehaglich, wenn ihnen jemand emotional zu nahe tritt. Diese Personen entwickeln wenig Vertrauen in die andere Person und klagen häufig, daß ihre Liebhaber von ihnen mehr wollen, als sie zu geben bereit sind. (c) Ungefähr ein Fünftel der Personen liebt ängstlich-ambivalent. Sie entwickeln einen Liebesstil der nach Nähe zum anderen drängt, fühlen sich oftmals nicht wirklich geliebt, wollen mehr und registrieren enttäuscht, daß der Partner dann verschreckt zurückweicht. Shaver und Hazan (1988) versuchten Lees (1973) "Liebesrad" und andere Konzepte in ihre Attachment-Theorie einzuordnen und meinen, daß dies nicht nur recht gut gelingt, sondern ihre Theorie zusätzlich die Ursachen der Liebesqualitäten erklärt. Auch Levy und Davis (1988) unternahmen den Versuch, Lees (1973), Sternbergs (1996) und

Shaver und Hazans (1988) Modelle zusammen zu bringen und fanden, daß zwischen allen Konzepten bedeutsame Überlappungen bestehen, aber gleichzeitig in jedem einige originäre Aspekte enthalten sind.

Die unterschiedlichen theoretischen Vorstellungen über Liebe wurden vielfach zu operationalisieren und anhand von Fragebögen meßbar zu machen versucht. Hendrick und Hendrick (1989), Shaver und Hazan (1988) und Sternberg und Barnes (1988) bieten einen Überblick darüber an. Rubin (1973) erstellte eine Skala zur Messung von Mögen und Liebe; Hendrick und Hendrick (1990) entwickelten mit der Love-Attitudes-Scale einen Fragebogen zur Messung der Liebessstile von Lee (1973). Sternberg (1996) veröffentlichte ein Instrument zur Messung seiner Liebestheorie, die Triangular-Love-Scale.

Außer daß es recht gut gelingt, anhand der entwickelten Skalen die verschiedenen Facetten der Liebe zu messen, sei erwähnt, daß einige überraschende Ergebnisse, die auf geschlechtsspezifische Unterschiede hinweisen, gefunden wurden (Bierhoff, 1991; Duck, 1986; Hinde, 1997). Frauen scheinen demnach pragmatischer und weniger romantisch zu sein als Männer. Sie verlieben sich seltener "über beide Ohren" und nehmen intime Beziehungen nicht spielerisch, sondern ernster als Männer. Frauen dürften auch weniger schnell zur Liebe bereit sein. Sie gehen Beziehungen nicht so leicht ein wie Männer und steigen auch eher wieder aus.

Die geschlechtsspezifischen Liebesorientierungen dürften aus der geschichtlichen Entwicklung der Geschlechterrollen zu erklären sein. Frauen, denen die unbezahlte Arbeit im Haushalt und mit den Kindern zufiel und auch heute oft obliegt, mußten einen Partner wählen, der ihre Existenz sicherte. Von materiellen Überlegungen mußten sich Männer aufgrund ihrer Rolle in der Gesellschaft kaum leiten lassen. Durch die soziale Anerkennung und finanzielle Honorierung ihrer Arbeit konnten sich Männer Romantik eher leisten und als "Prinzen" ihre geliebte Partnerin auch aus der "Asche" heraus wählen. Dies erklärt auch, warum Männer, wenn sie an eine Liebesbeziehung denken, eher darauf reflektieren, was sie der Partnerin geben könnten, während Frauen spontan eher an die Möglichkeiten denken, die sich für sie mit dem Partner auftun (Kirchler, 1989).

Frauen sind beziehungsweise waren bezüglich materieller und immaterieller Ressourcen in engen Beziehungen sensibel, weil sie zumindest zeitweise, während der Schwangerschaft und in den ersten Jahren nach der Geburt von Kindern, von einem verantwortungsbewußten und sorgenden Partner abhängig waren. Aus der Perspektive der Evolution mußten Frauen bei der Wahl des Partners dessen Status und die damit verbundene Garantie materieller Protektionsmöglichkeiten reflektieren. Männer hingegen mußten zumindest in der Vergangenheit eine Partnerin wählen, die geeignet war, gesunde Nachkommen zu gebären; ihre Aufmerksamkeit gilt beziehungsweise galt der Gesundheit, die zumindest im Laienverständnis mit Aussehen, Attraktivität und Jugendlichkeit verbunden ist (Regan, 1998; Trivers, 1972).

Trotz gesellschaftlich und entwicklungsgeschichtlich unterschiedlicher Bedingungen für Frauen und Männer und unterschiedlicher Konsequenzen bezüglich der Liebe und Partnerwahl, betont Regan (1998), daß sowohl Frauen als auch Männer intelligente, ehrliche, emotional stabile Partner suchen, die attraktiv sind und eine "gute" Persönlichkeit besitzen. Allerdings ist die Partnersuche nicht immer erfolgreich und manchmal müssen bedeutende Abstriche vom Ideal in Kauf genommen werden. Eine originelle Studie dazu wurde von Pennebaker, Dyer, Caulkins, Litowitz, Ackreman, Anderson und McGraw (1979) durchgeführt: In einer Bar am Universitätscampus wurden die Gäste zu unterschiedlichen Zeitpunkten nach der Attraktivität der anwesenden gleich- und gegengeschlechtlichen Personen befragt. Mit Näherrücken der Sperrstunde stieg die wahrgenommene Attraktivität der anwesenden gegengeschlechtlichen Personen bedeutend, während die gleichgeschlechtlichen gleich attraktiv wie zuvor beurteilt wurden. Regan (1998) klärte die geschlechtsspezifische Kompromißbereitschaft in der Partnerwahl bezüglich kurzer Affairen und langfristiger Bindungen. Während Frau-

en generell weniger bereit sind als Männer, Abstriche von ihrem Ideal in Kauf zu nehmen, zeigte sich, daß die Partner für eine Liebesaffaire jedenfalls attraktiv sein müssen; für langfristige Beziehungen wird nicht auf interpersonelles Verantwortungsbewußtsein des Partners verzichtet.

2.1.2. Liebe und enge Beziehungen

Wenn Liebe ein so angenehmes Aggregat von Einstellungen, Gefühlen, Motiven und Verhaltens-tendenzen ist, so fragt sich, wie man dazu kommt. Für Freud (1920) ist jene Energie, die er Libido nennt, und die Sublimation des Sexualtriebes dafür verantwortlich. Für Maslow (1954) entspringt Liebe einerseits den Bedürfnissen nach Sicherheit und Zugehörigkeit und andererseits den Wachstumsbedürfnissen. Fromm (1977) sieht Liebe als Resultat von Einfühlungsvermögen in den anderen, Respekt, Fürsorge und Verantwortung für den Partner.

Die wohl bekannteste Theorie zur Liebesgenerierung ist das Zweikomponenten-Modell von Walster und Berscheid (1974). Gleichzeitig verspricht dieses Modell auch die einfachste Art der Liebesproduktion. Es genügt danach, wenn eine Person in einem elektrophysiologisch und biochemisch nachweisbaren Erregungszustand versetzt wird und wenn solche Situationsanreize geboten werden, die nahelegen, daß die Erregung mit Attraktion und Liebesgefühlen zu tun hat. Schon Ovid hatte beobachtet, daß während eines besonders erregenden Gladiatorenkampfes die Leidenschaft einer Frau für ihren Mann steigen kann (zitiert in Rubin, 1973). Ausgehend von Schachter und Singers (1962) Emotionstheorie meinen Walster und Berscheid (1974), Liebe sei jene Emotion, die eine Person dann empfindet, wenn sie sich in einem unspezifischen physiologischen Erregungszustand befindet und die Situation so beschaffen ist, daß diese Person zur Überlegung gelangt, daß das Aktivierungsniveau durch Reize hervorgerufen wurde, die eindeutig mit zwischenmenschlicher Anziehung, körperlichem Begehren etc. zu tun haben. Befindet sich etwa ein Mann auf einer schwindelerregend hohen Brücke, die noch dazu durch ein niedriges Gelände Angst einflößt und begegnet er einer attraktiven Frau, die ihn anspricht, dann empfindet er ein Gefühl, das Liebe ist oder damit zu tun hat. Empirische Belege dazu wurden von Byrne und Murnen (1988), Cantor, Zillmann und Bryant (1975), Dutton und Aron (1974), Istvan, Griffitt und Weidner (1983) und anderen vorgelegt.

Walster und Berscheid (1974) beziehen sich in ihrer Zweikomponenten-Theorie auf leidenschaftliche Liebe, Passion oder romantische Gefühle, nicht aber auf jene Gefühle, die Langzeitpartner, die unter einem gemeinsamen Dach leben, miteinander verbinden. Von Passion über romantische Liebe und Intimität am Anfang einer Beziehung müssen Brücken geschlagen werden, um in eine haltbare, erfüllende Partnerschaft zu gelangen. Wenn Liebende ihre "rosaroten Brillen" ablegen (Hendrick und Hendrick, 1988), wieder zu sich finden und ihre persönliche Identität verteidigen, dann sind andere Determinanten für die Liebe verantwortlich als physiologische Erregung und kognitive Inhalte. Wenn die Flitterwochen vorbei sind, dann wird es ernst, denn die Ehe scheint genau das zu sein, was die Liebenden wieder in die Realität zurück und die Liebe zur Vernunft bringt. Zynisch wurde formuliert, die Ehe sei jene Medizin, die die Liebe kuriert. Im ersten Jahr nach der Hochzeit verändert sich die Beziehung zwischen den Partnern und muß, um haltbar zu sein, neu gestaltet werden. Verliebte Paare haben positive Illusionen über den Partner; auch Partner in harmonischen Beziehungen übertreiben gern, wenn sie über die Qualitäten des anderen sprechen (Murray und Holmes, 1997). Huston, McHale und Crouter (1986) fanden, daß der Weg von der Verliebtheit zu einer langfristigen Liebesbeziehung in andauernden Beziehungen generell gegangen werden muß und vor allem die Beziehungsarbeit im ersten Jahr der ehelichen Beziehung bedeutsam ist, unabhängig davon, ob die Partner vor der Eheschließung unter einem gemeinsamen Dach gelebt hatten, ob sie bereits gemeinsame Kinder haben oder von der Verliebtheit direkt in den Hafen der Ehe gesteuert sind.

Liebe ist nach Foa und Foa (1974) eine Ressource, die Partner austauschen, so wie Güter, Dienstleistungen, Informationen und Status oder Geld austauschbare Ressourcen sind. Kelley (1983; sowie Adams, 1965; Homans, 1961/1974; Thibaut und Kelley, 1959) sieht Liebesbeziehungen dann als stabil an, wenn der Aufwand, den die Aufrechterhaltung der Beziehung kostet, durch die Annehmlichkeiten, die dafür geboten werden, aufgewogen wird. Eine Beziehung ist um so stabiler, je größer die Belohnungen im Vergleich zu den Kosten sind und je weniger attraktiv alternative Partner sind. Für Kelley (1983) steht hinter langfristigen Bindungen ein Entscheidungsprozeß, der oftmals rational ist. Auch Sternberg (1996) dürfte unter dem Aspekt der Entscheidung zur Bindung eine kognitive Ursache für Langzeitbindungen vermuten. Kelley und Thibaut (1978) und Kelley (1979) betonen neben dem Austausch von Ressourcen und der Berücksichtigung des Verzichtes auf Annehmlichkeiten, die mögliche alternative Partner bieten könnten, in ihrer Interdependence-Theory vor allem auch die wechselseitige Abhängigkeit der Partner voneinander. Sowohl die Abhängigkeit in den Gefühlen als auch im Verhalten sind wesentlich, wenn es um die Erklärung von Liebe und Beziehungsstabilität geht.

Wie für Homans (1961/1974) und Thibaut und Kelley (1959) stellen auch für Adams (1965) Ressourcen und deren Austausch zwischen den Partnern die Basis für eine Liebesbeziehung dar. Adams (1965) betont aber vor allem, daß die Partner den Austausch der Ressourcen als fair wahrnehmen müssen, um eine stabile Beziehung zu entwickeln und über die Zeit zu erhalten. Fairneßurteile resultieren aus Vergleichsprozessen zwischen den Aufwendungen, die einer Person entstehen und den Annehmlichkeiten, die sie erlebt, sowie den Aufwendungen und Annehmlichkeiten, die der Partner verzeichnet. Sind die Relationen zwischen Kosten und Erträgen balanciert, ist eine harmonische und stabile Beziehung wahrscheinlich (Sprecher, 1986; Walster, Walster und Traupmann, 1978).

Rusbult (1980) und Rusbult und Buuk (1993) entwickelten die Interdependence-Theory zum Investment-Model weiter, welches die Zufriedenheit mit der Beziehung, die Bindung (commitment) an den Partner und die Stabilität der Beziehung zu erklären versucht. Danach bewerten die Partner in Liebesbeziehungen ihre Partnerschaft in Relation zu ihren vergangenen Beziehungen, im Kontrast zu den Beziehungen relevanter anderer Personen, und im Bezug auf die Annehmlichkeiten, die für sie selbst und den anderen resultieren. Zufriedenheit entsteht, wenn die individuellen Vergleichsprozesse zu einem positiven Ergebnis führen. Die Bindung einer Person an ihren Partner hängt von der Zufriedenheit ab, von alternativen Möglichkeiten und dem Verzicht auf Annehmlichkeiten seitens alternativer Partner und von den Investitionen (z. B. Zeit, Gefühle, gemeinsame Freunde, geteilte "Geheimnisse"), die in eine Beziehung getätigt wurden.

Während Austausch- und Equitytheoretiker Liebesbeziehungen auf der Basis des Ressourcenaustausches zu erklären versuchen, sehen Lerntheoretiker enge Beziehungen und die Zufriedenheit damit als Ergebnis von Konditionierungsprozessen. Entsprechend den klassischen und operanten Konditionierungstheorien müßte eine Langzeitbeziehung dann möglich und Liebe zwischen den Partnern dann gewährleistet sein, wenn die Anwesenheit des Partners als belohnend erlebt wird, wenn mit seiner Anwesenheit angenehme Reize verbunden sind oder wenn der Partner selbst Belohnungen setzt (wie etwa in den Austauschtheorien angenommen wird). Byrne (1971) konzipierte eine Theorie nach welcher zwischenmenschliche Attraktivität als Lernprozeß erklärt wird. Wenn Liebe als Ergebnis eines klassischen Konditionierungsprozesses verstanden wird, dann erklärt sich auch die Ernüchterung, die nach der Hochzeit oftmals Platz greift und vor allem von Frauen berichtet wird: Hausfrauen fühlen sich nach einer Befindensstudie von Brandstätter (1983) bei Hausarbeit schlechter, wenn ihr Mann zu Hause ist und sich erholt, als wenn sie bei der Hausarbeit allein sind. Er fühlt sich hingegen wohl, wenn er nach Hause kommt und seine Frau antrifft. Nachdem für sie oft die Arbeit beginnt, wenn er kommt und er seine Freizeit anfängt, ist diese Wechselwirkung verständ-

lich, allerdings aber auch die Basis eines Konditionierungsprozesses, der negative Auswirkungen auf die Beziehung hat, zumindest auf die Beziehung aus der Sicht der Frau.

Im Gegensatz zu den Austausch- und Konditionierungsmodellen ordnen Bowlby (1969; 1973), Ainsworth, Blehar, Waters und Wall (1978), Shaver und Hazan (1988) und andere die Wurzeln verschiedener Liebesarten in der frühkindlichen Entwicklung. Frühkindliche Erfahrungen bezüglich Verfügbarkeit, Ansprechbarkeit und Zuneigung relevanter Bezugspersonen werden internalisiert und in internalen Bindungsmodellen repräsentiert. Die "internen Arbeitsmodelle" enthalten Vorstellungen und Überzeugungen bezüglich der Interaktion mit anderen Personen und der eigenen Person und determinieren das Verhalten im Umgang mit anderen. Ainsworth et al. (1978) unterscheiden drei Bindungstypen beziehungsweise -stile, die auf frühkindliche Erfahrungen zurückgeführt werden: Sichere (secure), ängstlich-ambivalente (ambivalent) und ängstlich-vermeidende (avoidant) Typen. So sollen die Eltern jener Personen, die einen sicheren Liebesstil entwickelt haben, unterstützend und empathisch, offen, tolerant und warmherzig gewesen sein. Ängstlich-ambivalente Personen beschreiben das Verhalten ihrer Eltern als oft unvorhersehbar, unfair, bald als emotional positiv und dann plötzlich als zurückweisend. Verweigernde Personen wuchsen in einem Elternhaus auf, das kritisch war, hohe Ansprüche stellte, wenig Wärme gab und individuelle Schwächen und Wünsche nicht respektierte. Je nach Elternhaus und Liebesstil sind spätere Beziehungen und vor allem intime Partnerschaften, wie Mikula und Leitner (1998) nachweisen, überdauernd oder leicht zerbrechlich, das Vertrauen und die Ängstlichkeit der Partner gering oder hoch, die Nähe der Partner zueinander angemessen und die Konfliktdynamik unterschiedlich. Ein sicherer Liebesstil ist eher Garant für funktionierende Partnerschaften als ein ängstlich-ambivalenter oder verweigernder. Sichere Menschen entwickeln eher Vertrauen als andere und erinnern sich auch eher an vertrauenssüchtende Ereignisse (Mikulincer, 1998). Ängstlich-ambivalente und verweigernde Personen stehen signifikant öfter vor dem Scheidungsrichter als sichere (Shaver und Hazan, 1988; siehe auch Reis und Patrick, 1996).

2.2. Geld

2.2.1. Definition von Geld

Geld und seine Vorzüge sind allen bekannt: "Geld regiert die Welt", ist aber auch "aller Übel Anfang". Geld ist eine Ressource, die neben Gütern, Dienstleistungen, Informationen, Status und Liebe in engen Beziehungen zwischen den Partnern ausgetauscht wird. Mit Geld kann vieles erkaufte werden, auch Gefühle und manchmal, so wird gesagt, auch die Liebe. Was aber ist Geld, das Menschen so zäh zu erjagen trachten, aber letztlich nicht mehr als ein Versprechen auf wertlosem Metall oder Papier oder gar nur virtuell vorhanden ist?

Wie könnte "Geld" definiert werden? Snelders, Hussein, Lea und Webley (1992) betonen, daß "Geld" ein polymorphes Konzept ist. Darunter wird ein Begriff verstanden, der nicht klar definiert ist, sondern aufgrund von Erfahrungen verstanden und anhand von verwandten Begriffen und Beispielen beschrieben wird. In einer englischen Stichprobe wurden 1- und 20-Pfund-Noten und 10-Pence-Stücke als typische Beispiele für Geld genannt; 90 Prozent der Befragten bezeichneten einen Scheck als typisch für Geld, 72 Prozent ein Sparbuch und immerhin 68 Prozent einen Diamanten. Geldscheine und Münzen scheinen prototypisch für Geld zu sein, während Kreditkarten, Schecks, fremde Währungen etc. mehr oder weniger nahe dem Kern des Definitionsfeldes angesiedelt sind. Zu ähnlichen Ergebnissen kamen Ruminati und Lotto (1996) in einer Studie mit italienischen Studierenden und Bankangestellten: Münzen und Banknoten sind prototypisch für Geld; "Bankgeld", wie Schecks, Postanweisungen, Telefonjetons etc., werden ebenfalls als Geld angesehen. Weniger prototypisch sind Kreditkarten, Telefonwertkarten, Essensgutscheine, Mautkarten usw.

Zu althochdeutsch bedeutet Geld "Vergütung". Geld ist ein Mittel zur Vergütung einer erhaltenen Ressource. Seit dem vierzehnten Jahrhundert etwa wird Geld als allgemeines Tauschmittel eingesetzt.

Das Geld nimmt vor allem in der Ökonomie einen zentralen Stellenwert ein. Die Funktionen des Geldes sind in einer arbeitsteiligen Wirtschaft höchst bedeutsam: Das Geld ist der Organisator der Tauschvorgänge und Symbol der korrespondierenden Tauschwerte in der Wirtschaft. Geld wird als Zahlungsmittel allgemein anerkannt und fungiert als Recheneinheit, indem eine Geldeinheit das gemeinsame Maß für den Wert verschiedener Güter ist. Eine Geldeinheit ist eine objektive Orientierungsgröße, auch wenn der Nutzen oder die Bedeutung des Geldes subjektiv unterschiedlich sind (Brandstätter und Brandstätter, 1996). Schließlich ist Geld ein Wertspeicherungsmittel. Während viele Güter schwer oder gar nicht gehortet werden könnten, kann Geld optimal aufbewahrt und jederzeit wieder in ein Gut umgewandelt werden (Burghardt, 1977). Private Haushalte und Unternehmen sowie der Staat entfachen die Nachfrage nach Geld aufgrund verschiedener Motive. Henrichsmeyer, Gans und Evers (1982) führen vor allem Transaktions-, Vorsichts- und Spekulationsmotive an. Geld ist ein universelles Tauschmittel und erleichtert Transaktionen deshalb, weil für ein bestimmtes Gut kein entsprechendes, im Wert vergleichbares und vom Tauschpartner gewünschtes Gegengut gesucht werden muß. Geld eignet sich auch als Sparmittel und ermöglicht die Aufnahme von Krediten. Geld kann gehortet und angespart werden, so daß zu einem späteren Zeitpunkt ein entsprechendes Gut gekauft werden kann. Geld ist schließlich ein Gut zur Spekulation.

Aus der Sicht der Psychologie kommen dem Geld verschiedene zentrale Funktionen zu. Geld ist in einer materialistischen Welt Teil der Identität jener Person, die es besitzt, und drückt vor allem Sicherheit, Macht und Konsumfreiheit aus. Geld bietet Möglichkeiten zu handeln. Nachdem die Identität einer Person an dem gemessen wird, was sie tut und was sie hat, wird das Selbst auch über das verfügbare Geld definiert. Belk (1988) und Dittmar (1992) sehen Geld und materiellen Besitz als eine Ausdehnung des Selbst oder als Mittel, Dinge zu erwerben oder zu tun, die wiederum Ausdruck des Selbst sind. Furnham (1984) entwickelte einen Fragebogen über die Bedeutung des Geldes und fand mehrere Faktoren: Geld wird als Ausdruck von Macht erlebt, Geld dient dazu, die Zuneigung von anderen zu gewinnen, bietet Sicherheit, ist Lohn und Ausdruck von Leistung und kann, psychoanalytisch begründbar, manche Personen zu penibler Kontrolle, übertriebener Sparsamkeit und Geiz treiben sowie Ursache für Neidgefühle sein.

Die Bedeutung des Geldes variiert zwischen Menschen. Frauen glauben, mit Geld weniger überlegt umzugehen als Männer. Sie sehen das Geld zwar weniger funktional, dem eigenen Selbst assoziiert als Männer, aber mehr symbolisch, in Vergleichen mit anderen Personen definiert. Für Männer ist Geld vor allem Ausdruck von Macht und Prestige; für Frauen scheint Geld eher der Erfüllung hedonistischer Bedürfnisse und pragmatischer Notwendigkeiten zu dienen und zu Neidgefühlen zu führen, wenn Vergleichspersonen über mehr finanzielle Ressourcen verfügen als sie selbst (Prince, 1993). Nicht nur die Bedeutung, auch der Umgang mit Geld variiert zwischen Menschen. Furnham (1996) unterscheidet mit Forman (1987) zwischen Personen, mit übertriebenem Hang zum Horten (miser); Personen, die Geld unkontrolliert verschwenderisch ausgeben (spendthrift); den "Tycoonen", die Geld machen, um Status und Macht zu erlangen (tycoon); den Menschen, die Geld ausgeben, wenn sie um ein Gut handeln können, das sie zwar nicht benötigen, aber zu einen günstigeren als dem Ausgangspreis erstehen können (bargain hunter); und optimistischen Spielern, die zu riskanten Geldspielen neigen, aber oft verlieren (gambler). Je nach religiösen Überzeugungen, Arbeitsethik, politischen Einstellungen und persönlichen Eigenheiten, tendieren Menschen zu diesen oder jenen Verhaltensformen (Furnham, 1994; 1996).

Theoretisch wurde die Bedeutung des Geldes vor allem in der Psychoanalyse ergründet und in Lerntheorien erklärt. In der Entwicklungspsychologie werden das Wissen und die Bedeutung des Geldes

für Kinder untersucht. Schließlich wurde Geld auch in den sozialen Austauschtheorien von Foa und Foa (1974) als universelles Tauschgut definiert und im Bezug zu Liebe, Information, Status, Gütern und Dienstleistungen als weitere tauschbare Ressource studiert.

In der Sprache der Psychoanalyse wird die Bedeutung von Geld als symbolische Verlagerung der Bedeutung von Exkrementen erklärt. In einer kurzen Abhandlung zu Anfang dieses Jahrhunderts suchte Sigmund Freud nach einer Beziehung zwischen den Erfahrungen während der analen Phase und dem späteren Umgang einer Person mit dem Geld. Die Entwicklung der Sexualfunktionen verläuft Freuds Erkenntnissen zufolge über verschiedene Stadien: Bis zum Alter von 1.5 Jahren etwa sind Mund, Lippen und Zunge die hauptsächlich lustbezogenen Organe des Kindes. Saugen und Beißen sind Quellen der Lust. Wünsche und deren Befriedigung sind primär oral bestimmt. Allmählich verliert der Mund seine Bedeutung als Lustquelle. Das Ende des Ernährungstraktes, der Anus, wird zur wichtigsten Stelle sexueller Erkundungen. Bis zum dritten Lebensjahr wird mit dem Ausstoßen und dem Zurückhalten des Kotes sexuelle Spannung erzeugt; das Spiel mit den Exkrementen selbst wird interessant. Das Toilettentraining beginnt und Erfolg wird von den Eltern üblicherweise gelobt. Weil der Kot als erstes Gut, als erstes Geschenk des Kindes betrachtet werden kann, beginnt in diesem Alter die Entwicklung des persönlichen Stils im späteren Umgang mit materiellen Dingen, vor allem mit dem Geld. Die Wurzeln des Dranges nach Ordnung, der Sparsamkeit und der Zwanghaftigkeit reichen in dieses Stadium zurück. Der Weg vom Kot zum Geld führt über das Spiel der Kinder mit Murmeln und anderen Spielsachen. Die weiteren Entwicklungsstufen über die phallische Phase, die bis zum sechsten Lebensjahr reicht und durch die Aufmerksamkeit auf die Genitalien charakterisiert ist, bis zur genitalen Stufe und Pubertät, sind für die Entwicklung der individuellen Bedeutung des Geldes von geringerer Bedeutung (Freud, 1908; Bornemann, 1976). Die Attraktion des Geldes erinnert an die Attraktion der Fäzes und stammt, psychoanalytisch gesehen, aus der Zeit, wo Fäzes spielerisch zurückbehalten beziehungsweise gespart, oder abgegeben beziehungsweise ausgegeben, oder verschenkt wurden. Je nachdem ob die Zurückhaltung oder die Abgabe des Kotes als lustvoll und belohnend erlebt wird oder nicht, entwickelt ein Mensch seinen Stil im Umgang mit materiellen Gütern, der als geizig, freigiebig, neidvoll oder großzügig beschrieben werden kann.

Eine weitere theoretische Erklärung der Bedeutung des Geldes stammt aus den Lerntheorien. Geld ist entsprechend der operanten Konditionierung ein sekundärer Verstärker. Als Verstärker werden im Rahmen der Theorie der operanten Konditionierung Reize verstanden, die dazu führen, daß ein bestimmtes, ihnen vorausgehendes Verhalten, mit mehr oder weniger großer Wahrscheinlichkeit wiederholt wird. Verstärker sind demnach angenehme Reize, welche die Verhaltenswahrscheinlichkeit beeinflussen, wenn sie unmittelbar nach dem entsprechenden Verhalten auftreten. Manche Reize eignen sich unmittelbar zur Befriedigung von Bedürfnissen, haben deshalb Verstärkerqualität und werden als Primärverstärker bezeichnet. Primärverstärker werden spontan angenehm erlebt. Andere Reize werden neutral erlebt, können aber über Lernprozesse Verstärkerqualität erlangen und somit zu Sekundärverstärkern werden.

Ein typisches Beispiel eines Sekundärverstärkers ist Geld. Neutrale Reize, wie beispielsweise Geld, erlangen Verstärkerqualität über folgenden Prozeß: Wenn auf einen neutralen Reiz mehrmals in kurzen Zeitabständen ein primärer Verstärker folgt, wird aus dem neutralen Reiz ein sekundärer Verstärker. Dieser kann nun ohne Primärverstärker in operanten Lernprozessen eingesetzt werden (Herkner, 1993). Wolfe (1936; zitiert in Herkner, 1993, S. 55) führte ein Experiment durch, das die Entstehung der sekundären Verstärkungseigenschaften von Geld simuliert. Er ließ Schimpansen Münzen in einen Apparat einwerfen, worauf sie Trauben erhielten. Trauben fungierten als Primärverstärker und führten dazu, daß die Versuchstiere wiederholt Münzen in den Apparat einwarfen. Schließlich lernten die Tiere, daß die Münzen an sich "wertvoll" sind, weil sie damit Trauben "kau-

fen" konnten. Nachdem die Münzen wertvoll waren, konnten sie im nächsten Schritt verwendet werden, um bestimmte Verhaltensweisen zu verstärken. Münzen wurden zu dem gemacht, was Geld für Erwachsene bedeutet.

Geld ist ein bedeutender generalisierter Sekundärverstärker, weil damit verschiedene Bedürfnisse befriedigt werden können. Mittels Geld können Primärbedürfnisse, wie Hunger, Schutz vor Kälte, Sicherheitsbedürfnisse abgedeckt werden und vor allem auch Sekundärbedürfnisse, wie Bedürfnisse nach Macht, Anerkennung oder Erfolg und die Möglichkeit, die Umwelt zu kontrollieren. Je mehr Erwerb und Horten von Geld in der Vergangenheit verstärkt worden sind, um so mehr schätzt ein Individuum Geld.

Was ist Geld wert? Ökonomen definieren den Geldwert anhand des auf Münzen und Geldscheinen aufgedruckten Wertes. Aus der Sicht der Psychologie ist der Wert des Geldes subjektiv definiert und interindividuell unterschiedlich.

Das Geld ist so viel wert, wie man dafür kaufen kann. Die Kaufkraft des Geldes entspricht der Gütermenge, die für eine Währungseinheit erworben werden kann. Je mehr Geld in einer Volkswirtschaft zirkuliert, um so mehr Güter werden nachgefragt und als Folge davon werden Güter um so teurer angeboten. Wenn Güter zu höheren Preisen verkauft werden als in der Vergangenheit, dann sinkt die Kaufkraft des Geldes. Der Wert des Geldes und die Zirkulationsgeschwindigkeit des Geldes stehen in Beziehung zur Gütermenge: Je mehr Geld vorhanden ist und je schneller es zirkuliert, um so höher sind die Preise der Güter und um so häufiger finden Transaktionen von Gütern gegen Geld statt. Wenn die Kaufkraft des Geldes sinkt, dann verändert sich der Tauschwert über die Zeit hinweg. Geldwertänderungen oder Inflation und Deflation führen nicht nur direkt zu ökonomischen Veränderungen, sondern verunsichern Individuen und erschüttern deren Vertrauen in die Wirtschaft.

Der subjektive Wert des Geldes wurde verschiedentlich untersucht. Sowohl dem ökonomischen Gesetz des abnehmenden Grenznutzens entsprechend, als auch den psychophysischen Gesetzen von Weber und Fechner (siehe beispielsweise Sixtl, 1967) zufolge, nimmt mit zunehmendem absoluten Reichtum einer Person der subjektive Wert einer zusätzlichen Geldeinheit ab. Während Personen mit wenig Geld auch bei einem geringen zusätzlichen Betrag ihre finanzielle Situation als verbessert erleben, dürften reiche Personen erst dann einen Unterschied zu ihrem ursprünglichen Finanzstatus merken, wenn ein absolut betrachtet höherer zusätzlicher Betrag zur Verfügung steht.

Der subjektive Wert des Geldes wurde vor allem anhand von Größenschätzungen von Geldstücken gemessen. Ein klassisches Experiment dazu stammt von Bruner und Goodman (1947). Kinder aus reichen Familien unterschätzen hypothesenkonform die Größe der dargebotenen Geldstücke, während Kinder aus armen Familien zu Überschätzungen neigen.

Je mehr Geld ein Individuum besitzt, um so geringer der subjektive Wert einer weiteren Geldeinheit. Im Laufe der Zeit könnten Sättigungseffekte auftreten. Theoretisch ist vorstellbar, daß Personen vor allem dann, wenn sie Defizitbedürfnisse befriedigt haben und höhere Bedürfnisse zu befriedigen trachten, wie Selbstentfaltungsmotive, dem Geld zunehmend weniger Bedeutung beimessen. Brandstätter und Brandstätter (1996; siehe auch Brandstätter, 1998) fanden, daß der Wert einer Geldeinheit mit zunehmendem Einkommen sinkt. Auch individuelle Einstellungen erwiesen sich als bedeutsame Determinanten des subjektiven Geldwertes: Wer meint, Geld würde den Charakter von Menschen negativ beeinflussen und wer Geld lieber ausgibt als zu sparen, der schätzt Geld weniger als andere.

Im Alltag wird im Kontrast zum ökonomischen Sättigungsgesetz und dem psychologischen Äquivalent allerdings oft beobachtet, daß Reiche kaum das Interesse am Geld verlieren. Oft sind Expansionseffekte feststellbar: Das Geld scheint seine Funktion als Mittel zum Zweck zu verlieren und jen-

seits seiner Instrumentalität zu einem eigenständigen, instrinsisch wirksamen Motiv zu werden (Wiswede, 1995).

Vielleicht ist der Wert des schwer verdienten Geldes größer als der Wert des mühelos erworbenen, ererbten oder geschenkten Geldes? Zu prüfen wäre, ob im privaten Haushalt die Personen, die das Geld nach Hause bringen, eher Ausgaben überlegen und zum Sparen tendieren, als jene, die über das Geld mitverfügen können. Wenn durch mühevollen Arbeit verdientes Geld wertvoller ist als leicht verfügbares, sollten vor allem Männer, die in den westlichen, industrialisierten Ländern nach wie vor häufiger das Brot verdienen als Frauen, Ausgaben ganz besonders überlegen. Wenn hingegen jene Personen, die über finanzielle Ressourcen verfügen können, ohne sie selbst erworben zu haben, Geld mit Rücksicht auf die mühevollen Berufsarbeit und manchmal mit Schuldgefühlen ausgeben, dann müßten vor allem nicht-berufstätige Frauen, die im gemeinsamen Haushalt mit dem berufstätigen Mann leben, mit ihrem Haushaltsgeld sparsam umgehen. Eine empirische Prüfung dieser Hypothesen steht aus.

2.2.2. Geld in engen Beziehungen

Was bedeutet Geld in engen Beziehungen? Geld ist von so zentraler Bedeutung im privaten Haushalt, daß dessen Studium letztlich alle Belange enger Beziehungen umfaßt, schreibt Coria (1994) in ihrem Buch über das Geld in der Partnerschaft und meint weiter, daß die Geldgebarung letztlich die komplexen Machtrelationen zwischen den Partnern und ihren Kindern widerspiegelt. Die Diskussion über das Geld berührt einen tabuisierten Themenbereich: Die Männer sind schnell beleidigt, wenn die Sprache auf das Geld kommt, und Frauen fühlen sich häufig schuldig, wenn sie ihre Ausgaben für den Alltag rechtfertigen müssen. Auch Wilson (1987) betont die Schwierigkeiten, die dem Studium über Geldangelegenheiten im privaten Haushalt begegnen. Wenige Haushalte verfügen über genügend finanzielle Ressourcen, um alle Wünsche der Mitglieder zu befriedigen. Deshalb sehen sich die Partner oft in Konkurrenz zueinander, wenn es um Geldangelegenheiten geht. Geld ist eine Quelle von Interessenskonflikten, über die nicht gerne gesprochen wird.

Wer über das Geld in engen Beziehungen verfügt, besitzt eine potente Waffe, welche die Kontrolle des Alltagsgeschehens erlaubt und damit Macht über den anderen verleiht. Wer vom Geld des anderen abhängig ist, muß sich dem anderen fügen, wird von manchen Sozialwissenschaftlern behauptet (Coria, 1994; Wilson, 1987). Oft sind es die Frauen, die vom Einkommen des Mannes abhängen. Vor allem in Haushalten mit geringem Einkommen sind Geldfragen häufig ein Thema, das Frauen konfrontieren müssen, weil sie zwar für den Standard zu Hause verantwortlich sind, aber keine oder nur geringe Kontrolle über die finanziellen Ressourcen haben (Wilson, 1987).

Ein Großteil der wissenschaftlichen Studien über Geld und enge Beziehungen ist aus soziologischer Perspektive durchgeführt worden und befaßt sich mit dem Einkommen von Männern und Frauen, Gerechtigkeitserleben und Beziehungszufriedenheit (z. B. Jasso, 1988), den geschlechtsspezifischen Machtverhältnissen und der Bedeutung des Geldes der Frau und des Mannes. Pahl (1989, 1995) und Vogler und Pahl (1994) legten Studien aus England vor, die einen detaillierten Blick auf Geld und Partnerschaft werfen. In zahlreichen Interviews wurden Frauen und Männer über ihre Geldangelegenheiten befragt. Ein Ergebnis betrifft die Bedeutung des Geldes, das Frauen und Männer nach Hause bringen. Üblicherweise wird das Einkommen des Mannes als Haushaltseinkommen definiert und für die Haushaltsmitglieder verwendet. Er ist traditionell der Brotverdiener und als solcher machtvoll, meint Pahl (1995), während Frauen, die zusätzlich Einkommen nach Hause bringen können, sozusagen ein Extrageld für Extrawünsche bereitstellen. Beinahe alle befragten Männer (93 Prozent) waren der Meinung, daß ihr Einkommen für die Partnerschaft beziehungsweise Familie zur Verfügung steht; 76 Prozent der befragten Frauen waren ebenfalls dieser Meinung. Sieben Prozent

der Männer und 24 Prozent der Frauen sagten, das Einkommen des Mannes sei sein Geld. Bezüglich des Einkommens berufstätiger Frauen sagten hingegen über die Hälfte der Männer (53 Prozent), das sei ihr eigenes Geld; 35 Prozent der Frauen waren ebenfalls dieser Meinung.

Im weiteren untersucht Pahl (1995) die Handhabung des Geldes in der Partnerschaft. Sie unterscheidet zwischen gemeinsamer Kassa, über die beide Partner gleichermaßen verfügen und findet diese Geldgebarung in etwa 20 Prozent der untersuchten Partnerschaften vor. In jeweils 15 Prozent der Fälle wurde eine gemeinsame Kassa praktiziert, die der Mann oder die Frau verwaltet. In 27 Prozent der Fälle verfügte die Frau allein über das Geld und in 10 Prozent war es der Mann, der alleiniges Sagen hatte. In weiteren 13 Prozent der Fälle wurden getrennte Kassen für unterschiedliche, geschlechtsspezifisch segregierte Ausgabenbereiche, berichtet. In zwei Prozent der Fälle führten die Partner vollkommen getrennte Kassen und hatten auch für gemeinsame Angelegenheiten kaum Zugriff auf die finanziellen Ressourcen des anderen. Allerdings ist die Wahrscheinlichkeit getrennter Kassen bei Wiederverheirateten hoch, wesentlich höher als bei Paaren in erster Ehe (Burgoyne und Morrison, 1997). Interessant ist, daß die von den Frauen kontrollierten Kassen oft leer, jedenfalls die am wenigsten gefüllten sind. In Beziehungen mit geringem Einkommen, verwaltet die Frau das gemeinsame Einkommen, während in gutverdienenden Haushalten der Mann die Finanzen administriert (Tabelle 1; Vogler und Pahl, 1994).

Geld verleiht Macht. Vogler und Pahl (1994) fragten nach der relativen Macht in Entscheidungssituationen, weiters danach, ob der Mann oder die Frau über wichtige Angelegenheiten letztlich bestimmt und wer üblicherweise wichtige Entscheidungen trifft. Dabei zeigte sich deutlich, daß die relative Macht eines Partners mit der Verwaltung des Geldes korreliert (Tabelle 1). Insgesamt ist die Macht des Mannes höher als die der Frau, vor allem aber, wenn er über das Haushaltseinkommen allein verfügt. Weiters zeigte sich, daß Frauen in ökonomisch schwierigen Zeiten eher auf bestimmte Annehmlichkeiten verzichten als Männer. Die Autoren fragten danach, wer worauf verzichtet, wenn das Geld knapp ist und berechneten einen Index relativer Deprivation, wobei die Differenz zwischen der Summe der Annehmlichkeiten, auf welche die Frau verzichtet, und der Summe der Annehmlichkeiten, auf die der Mann verzichtet, berechnet wurde. Ein positiver Deprivationswert weist auf größere Verzichtsbereitschaft der Frau hin; ein negativer Wert bedeutet, daß sich der Mann eher einschränkt. Insgesamt zeigt sich in Tabelle 1, daß Frauen eher auf Ausgaben für sich verzichten als Männer, vor allem dann, wenn sie selbst über das Haushaltseinkommen verfügen. Frauen dürften also weder ihr eigenes Einkommen noch das des Haushaltes als Extrageld für ihre egoistischen Extrawünsche betrachten. Schließlich fanden Vogler und Pahl (1994) auch, daß das Geld für persönliche Ausgaben je nach Kassaverwaltung variiert: Männer verfügen über mehr persönliches Geld als Frauen, auch dann, wenn die Frau die Haushaltskassa administriert.

Pahl (1995) meint, die Ergebnisse verschiedener Studien zusammenfassend, daß Geldangelegenheiten im privaten Haushalt häufig ideologisch gefiltert betrachtet werden. Männer werden üblicherweise als Brotverdiener angesehen, die ihr Einkommen für die gemeinsamen Ausgaben zur Verfügung stellen, während das Einkommen der Frau ihr Geld für ihre Extraausgaben ist. Tatsächlich stellen Frauen ihr Einkommen dem Haushalt zur Verfügung, oft mehr, als dies Männer tun. Zu diesem Schluß kommen auch Brannen und Moss (1987), welche die Geldgebarung in Haushalten mit Kindern untersuchten, in welchen beide Partner berufstätig sind. Das Einkommen der Frauen wird vermehrt für die Kinder und die tägliche Haushaltsführung ausgegeben, während das Einkommen der Männer für das Haus, für Telefongebühren und für das Auto zur Verfügung gestellt wird.

Über die Geldgebarung in engen Beziehungen herrschen viele Mythen, die in Ländern, wo Frauen zunehmend häufiger berufstätig sind und auf Karriere nicht verzichten wollen, nach wie vor die aktuellen sozialen Stereotype nähren. Tatsächlich scheint aber die Realität, an die Sozialwissen-

schaftler nur schwer herankommen, eben weil Geldfragen tabuisierte Bereiche betreffen und auch Wissenschaftler ihre Ideologien pflegen, anders zu sein.

Tabelle 1: Kassaführung, Haushaltseinkommen und relative Macht der Partner (Vogler und Pahl, 1994)

Art der Kassaführung	Einkommen in Euro (monatlich)	Relative Macht der Partner			Finanzielle Deprivation	Persönliches Geld		
		Mann egalitär	Frau			Mann > Frau	Mann = Frau	Frau > Mann
Frau verfügt über das Haushaltseinkommen	967	7	61	33	.52	34	50	15
Frau verwaltet vorwiegend das gemeinsame Geld	1.020	21	69	9	.55	24	61	15
Frau und Mann verwalten das gemeinsame Geld	1.114	26	69	5	.07	18	67	15
Mann verwaltet vorwiegend das gemeinsame Geld	1.128	41	56	2	.11	20	70	11
Mann verfügt über das Haushaltseinkommen	1.170	53	45	2	.15	26	55	20
segregierte Kassen für spezifische Bereiche	1.052	61	37	2	.44	42	47	13

Anmerkung: Die Angaben über relative Macht und persönliches Geld sind Prozentangaben. Der Index relativer Deprivation drückt die Differenz zwischen Annehmlichkeiten aus, auf welche die Frau in wirtschaftlich schlechten Zeiten verzichtet und jene, auf die der Mann verzichtet.

2.3. Alltag

2.3.1. Definition von Alltag

Was ist unter Alltag zu verstehen? Obwohl wenig so geläufig ist, wie der Alltag, dürften viele Befragte ziemlich ratlos nach einer Definition suchen und vielleicht am Sinn der Frage zweifeln. Laermann (1975, S. 88; zitiert in Pulver, 1991, S. 16) schließt nach Durchsicht verschiedener Lexika, daß es den Alltag gar nicht gibt. Und doch ist er stets da. Einerseits ist hinlänglich klar, was den Alltag ausmacht, so lange, bis eben jemand danach fragt, was ihn ausmacht. Andererseits ist alles Alltag, was nicht außergewöhnlich ist. Der Begriff erscheint grenzenlos, jeder Definitionsversuch mühsam und schließlich unbrauchbar. Überhaupt ist der Alltag grau, nicht nur monoton, sondern vielleicht sogar unergiebig für die Wissenschaft.

Lange Zeit vergaß die Psychologie auf die Alltäglichkeit, die unauffällig immer gegenwärtig ist. Dies, obwohl Sir Arthur Conan Doyle (1887/1977, S. 218; zitiert in Pulver, 1991, S. V) bereits vor

100 Jahren Sherlock Holmes zu seinem Freund Dr. Watson sagen ließ: "Glaub mir: nichts kann so ungewöhnlich sein wie das sogenannte Alltägliche!" Der Alltag stellt die Basis aller Besonderheiten menschlichen Erlebens und Verhaltens dar. Auch wenn die Routine monoton erscheint, stellt sie doch jede Theorie auf die harte Probe.

Alltag ist das Gegenteil von Sonntag, Feiertag oder Festtag, die Ausnahme von der Regel, das Un-auffällige und Gewöhnliche im Gegensatz zum Sensationellen (Elias, 1978; Pulver, 1991, S. 19). Wagner (1994, S. 51f) definiert für die Sozialpsychologie, Alltagswissen soll als "die Sphäre des natürlichen, spontanen, mehr oder weniger unreflektierten Erlebens und Denkens verstanden werden, das sich auf den Ereignisbereich des täglichen Lebens bezieht und die kognitive und affektive Grundlage der Alltagsroutinen bildet." Wenngleich Wagner (1994) seine Definition auf Alltagswissen bezieht und auch das Laienwissen über sensationelle Ereignisse darunter subsumiert und dieses insbesondere von wissenschaftlichem Denken und der üblichen Theoriebildung abhebt, kann die Definition auch zur Beschreibung von Alltagshandlungen verwendet werden, die großteils auf automatisierten Ablaufprogrammen beruhen und jene unreflektierten Ereignisse abgeben, die im Fluß der Zeit meist unbemerkt verrinnen, aufgrund mangelnder Sensationen oder mangelnder Herausforderung monoton erscheinen und im Rückblick den Eindruck von "leerer" Zeit ergeben.

Nun mag der Eindruck entstehen, als sei der Alltag ausschließlich "grau". Selbstverständlich gehören auch nicht-automatisierte Handlungen und unerwartete Ereignisse zum alltäglichen Geschehen. Allerdings ist die Aufmerksamkeit auf routinisierte Ereignisse gering und auf unerwartete Begebenheiten und besondere Vorkommnisse konzentriert. In der Replik erscheinen Tage ohne hervorstechende Geschehnisse "leer" und jene seltenen und besonderen Zeitabschnitte als Kontrast zum Alltag. Unter Alltag wird hier der Strom gewöhnlicher Ereignisse verstanden, in dem immer wieder unerwartete, die Aufmerksamkeit anziehende besondere Ereignisse mit "heranschwimmen".

Was macht den Alltag von Lebensgefährten aus, die ihre Kinder versorgen, den Einkauf besorgen, die Freizeit gestalten und den nächsten gemeinsamen Urlaub planen? Ist es die Chronologie der Monotonie, die vom Aufstehen am Morgen, der Hektik im Badezimmer, der Zubereitung des Frühstücks, dem gemeinsamen Gespräch am Frühstückstisch während der Nachrichtenübertragung im Radio, dem gewöhnlichen Abschiedskuß vor der Fahrt ins Büro, über die Stunden der Arbeit, dem Mittagstisch in der Kantine, über die ständig scheinbar wetterbedingte Müdigkeit am Nachmittag, über das gemeinsame Telefonat zur Rückversicherung darüber, daß der eine den Einkauf besorgt und der andere die Kinder von der Schule abholt, bis zur Ankunft zu Hause, der Zubereitung des Abendessens und so weiter bis zur mehrstündigen Freizeitgestaltung, welche von 32 TV-Programmen übernommen wird, und dem Lichtabdrehen reicht?

In einem voluminösen Buch stellt Pulver (1991) eine minutiös durchgeführte Studie über die Bausteine des Alltages vor. Über mehrere Jahre hindurch registrierte er seine Handlungen am Arbeitsplatz und teilweise zu Hause und stellte schließlich fest, daß kein Tag einem anderen gleich war und auch kein sogenannter Durchschnittstag festzustellen gewesen wäre. Seine Aufmerksamkeit auf die vielfältigen Ereignisse und ihre Details machte jeden Tag zum Besonderen. In der Arbeitswelt des Autors kamen etwa 1.500 Themen vor, das sind Inhalte, mit denen sich eine Person einmal oder mehrmals über eine gewisse Zeitspanne befaßt oder zu beschäftigen beabsichtigt und die sie als zusammengehörige, von anderen Inhalten abgrenzbare Einheiten empfindet. Ein Großteil der Themen wurde durch andere Themen unterbrochen. "Dieser Grad der 'Zerhackung' bewegte sich an (oder schon fast jenseits) der Grenze von P.'s Wohlbefinden... Die ... gewünschte Konzentration auf große und dringliche Themen (sowie die Kontinuität ihrer Bearbeitung) war selten möglich, einmal weil der Tag durch viel kleines Geröll überschwemmt wurde, und zweitens weil die Bedingungen der Arbeit zu einer bewegten Durchmischung der Themen und gelegentlich zur wilden 'Flucht' von Thema zu Thema führten..." (Pulver, 1991, S. 728). Unabhängig davon, welcher Arbeit der Autor

während der Zeit der Registrierung nachging und daß er die Arbeitserfahrungen und nicht seine Privatheit aufschrieb, scheint doch allgemeingültig feststellbar zu sein, daß der Alltag durch eine Fülle von Verrichtungen gekennzeichnet ist, die unauffällig am handelnden Menschen vorbeifließen, immer wieder durch neue Themen gestoppt oder verdrängt werden, wieder auftauchen und vielleicht erledigt werden. Weder ziehen die einzelnen Themen in besonderem Maße die Aufmerksamkeit auf sich, noch präsentieren sie sich als isolierbare Einheiten, die vom Anfang bis zum Ende bearbeitet werden. Wenn dies in der Welt der Arbeit gilt, dann muß es noch weit mehr im privaten Bereich gelten, wo weder Leistungsstandards, Zeitdruck noch Konkurrenz zur Planung des eigenen Handelns und ökonomisch vernünftiger Ausführung drängen.

2.3.2. Alltag in engen Beziehungen

Wenn Lebensgefährten über die Gestaltung der gemeinsamen Freizeit, über die Anschaffung eines Autos oder über den täglichen Einkauf beraten und letztlich Entscheidungen treffen, dann entwickeln sich schwer überblickbare Prozesse in einem komplexen Umfeld. Der Alltag eines Paares unterm gemeinsamen Dach setzt sich nicht nur aus der Summe der Aktionen und Reaktionen zweier Menschen in variierenden sozio-physischen Umfeldern zusammen. Ein Paar mit Kindern stellt eine Einheit und als solche ein soziales System dar, dessen Dynamik durch die Beziehungsstruktur, die Eigenheiten der Individuen und ein mehr oder minder determinierendes soziales und physisches Umfeld geprägt wird.

Nach Dörner (1989) sind komplexe soziale Systeme im allgemeinen durch eine Reihe von Merkmalen charakterisiert, die in wissenschaftlichen Studien auch dann zu beachten sind, wenn sich die Analyse auf Ausschnitte des Gesamtsystems konzentriert:

- (a) Die verschiedenen Systemkomponenten wirken wechselseitig aufeinander ein. Variablen sind netzartig miteinander verstrickt, so daß die Änderung einer Variable mehr oder minder sichtbare Änderungen anderer Variablen bewirkt. Die netzwerkartige Verknüpfung von Variablen führt zu hoher Komplexität.
- (b) Aufgrund der Vernetztheit der Variablen muß in komplexen Systemen das Gesamtmuster der Variablen beachtet werden. Einzelne Teile können nicht aus dem Gesamtkomplex herausgetrennt werden.
- (c) Weil Systeme komplex sind, sollten in Forschungsarbeiten Informationen über eine Vielzahl von Größen eingeholt werden. Meist ist es aber nicht möglich, alle benötigten Informationen einzuholen, oftmals können Wechselwirkungen höherer Ordnung nicht erfaßt werden. Zudem ist es manchmal schwierig, einzelne Variablen aus dem Gesamtzusammenhang zu entnehmen und isoliert zu betrachten, zu operationalisieren und zu messen. Aufgrund der mangelhaften Informationsbeschaffung bleiben Aspekte des Systems intransparent und letztlich manche Prozesse undurchschaubar und unvorhersehbar.
- (d) Systeme, wie sie etwa durch Partner mit Kindern in engen Beziehungen gegeben sind, verändern sich ständig. Weil soziale Systeme fortwährender Entwicklung unterworfen sind, sind fotografisch-erstarre Momentaufnahmen des Geschehens für Analysen nicht ausreichend und immer bereits vergangenheitsbezogen, wenn eine Interpretation der Aufnahmen beginnt. Momentaufnahmen sind nur dann sinnvoll, wenn gleichzeitig Regeln der Transformation entdeckt werden können.
- (e) Aufgrund der angeführten Systemmerkmale können kurzfristige Prognosen über Systementwicklungen manchmal mit Erfolg erstellt werden. Mittelfristige oder langfristige Entwicklungen werden selten erfolgreich vorweggenommen, sie folgen meist nicht line-

aren Modellen und können durch Variablen und Zusammenhänge bestimmt sein, die nicht relevant erschienen.

- (f) Veränderungen in sozialen Systemen sind auch deshalb schwer antizipierbar, weil Ziele unklar sind: Die Mitglieder in komplexen Systemen peilen oft nicht differenzierte Ziele an, sondern versuchen, gravierende Probleme oder "Abstürze", die sich hier und da androhen, zu vermeiden. Sie greifen jene Aspekte im Prozeß des "Systemalltages" heraus, die aus dem Strom der Ereignisse "herausragen". Eingriffe führen zu Veränderungen im gesamten System, zu neuen (Problem)entwicklungen, die nach Handlungen verlangen, welche wiederum zu neuen, nicht antizipierten Zuständen führen. Zielvorstellungen können völlig fehlen, sich während der Aktionen entwickeln, verändern und wieder verlieren.
- (g) Außer der unklaren Zielformulierung können gleichzeitig viele, manchmal einander widersprechende Ziele oder Mindestanforderungen nebeneinander bestehen. In engen Beziehungen werden diffuse Ziele nacheinander verfolgt; viele Bedürfnisse werden gleichzeitig, also nebeneinander, zu befriedigen gesucht und eine Menge von gefährlichen Entwicklungen werden abgewehrt, wenn sie am Horizont sichtbar werden.

In normativen Modellen wird davon ausgegangen, daß Alltagsprozesse auch im privaten Haushalt durch einen exakt definierbaren Beginn und ein klar erkennbares Ende markiert werden können. Ganz besonders Entscheidungen ökonomischer Art sollen einen normativen Verlauf nehmen. Die Entscheidungsträger bewegen sich demnach durch mehrere spezifische Phasen, durch Wunsch-, Informationssammlungs- und Bewertungsstadien, um am Ende eines Entscheidungsprozesses eine - die optimale - Alternative aus dem Repertoire der verfügbaren Alternativen auszuwählen. Wenn Partnerschaft als komplexes System verstanden wird, kann aber nicht angenommen werden, daß die Entscheidungsdynamik normativen Vorstellungen folgt.

Weick (1971) läßt wenig Zweifel daran, daß Entscheidungen und andere Prozesse in Alltagssituationen von normativen Modellvorstellungen gravierend abweichen: Personen im privaten Haushalt lösen ihre Probleme dann, wenn alle noch müde oder schon wieder müde sind, am Morgen oder am Abend nach der Berufsarbeit. Ökonomische Entscheidungen sind in den Beziehungsalltag eingebettet, der mit einer Vielzahl verschiedener Probleme bespickt ist, die häufig nicht nacheinander auf's Tapet kommen, sondern nebeneinander gelöst werden. Wen wundert's, wenn unter solchen Bedingungen eine Fülle von Problemen unerledigt bleibt, wenn Haushaltsmitglieder von einem Problem zu einem anderen "springen", ohne vorher eine Lösung gefunden zu haben.

Weick's (1971) Sichtweise von ökonomischen und nicht-ökonomischen Entscheidungen im privaten Haushalt verlangt eine ganzheitliche Betrachtung. Auch Entscheidungen sind nicht isolierbare Tätigkeiten der Partner, die vom Alltagsgeschehen abgelöst analysiert werden können. Um ein adäquates Verständnis der Dynamik zu erlangen, müssen Entscheidungen im Fluß einer Vielzahl simultan ablaufender Aktivitäten studiert werden. Zudem ist es notwendig, die Zeit, die einen Fluß aufeinanderfolgender Ereignisse und Aktivitäten bringt, zu berücksichtigen. Gegenwärtige Interaktionsmuster sind zum Teil die Folge vergangener Erfahrungen und die Struktur und Logik vergangener und aktueller Erfahrungen sind die Basis für Erwartungen an die Zukunft, Absichten und Pläne.

Die Erforschung von Alltagsprozessen zwischen Lebensgefährten im privaten Haushalt ist nicht nur deshalb schwierig, weil eine Vielzahl von Variablen, die sich wechselseitig beeinflussen, das jeweilige Geschehen bestimmt. Das Studium ist vor allem auch deshalb problematisch, weil jene Personen, die über ihr Verhalten und dessen Konsequenzen Auskunft geben sollten, meist nicht mit voller Aufmerksamkeit ihre Aktionen und Reaktionen verfolgen und sich mehr oder weniger oft zu einem Ende, z. B. einem Entscheidungsausgang, "treiben" lassen, als aktiv steuernd einzugreifen. Deshalb

kommt nicht nur der Betrachtungsweise der Komplexität im Studium des Alltagsgeschehens in der Partnerschaft besondere Bedeutung zu, sondern auch dem Instrumentarium zur Informationserhebung und der Selektion der Auskunftspersonen.

In dieser Arbeit sollen Entscheidungen, vor allem ökonomische Entscheidungen, im privaten Haushalt ergründet werden. In einer theoretisch ausgerichteten Arbeit (Kirchler, 1989) wurde ein Modell für das Studium von Kaufentscheidungen im privaten Haushalt entworfen, das einen Rahmen darstellt, innerhalb dessen Entscheidungsprozesse analysiert werden können. Danach ist es notwendig, Strukturmerkmale der Partnerschaft und Interaktionsprozesse zwischen den Partnern zu beschreiben, Klarheit über verschiedene Typen von Entscheidungen zu schaffen und den Ablauf von Entscheidungen im allgemeinen zu skizzieren. Bevor Dimensionen der Beziehungsstruktur und Interaktionstheorien vorgestellt werden, soll in einem kurzen Abriss die soziale Einheit, die in dieser Arbeit im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit steht, definiert werden.

3. Enge Beziehungen

3.1. Einzigartigkeit von engen Beziehungen

Wenn die Liebe zweier Personen sie dazu führt, gemeinsam ihr Leben zu gestalten, gehen sie eine enge Beziehung ein. "Enge Beziehung" steht für "Partnerschaft" und darunter ist laut Lexikon ein "... soziales Prinzip für (vertrauensvolle) Zusammenarbeit zwischen Individuen (z. B. zwischen Frau und Mann, unter Verkehrsteilnehmern) oder Organisationen mit unterschiedlicher Zielsetzung (zu verstehen), die ihre Ziele nur gemeinsam unter gegenseitiger Kompromißbereitschaft, bei Organisationen in der Regel unter Einsatz entsprechender institutionalisierter Konflikt- und Kompromißregelung erreichen können..." (Meyers Großes Taschenlexikon, 1987, Band 16, S. 286; Abkürzungen im Original wurden ausgeschrieben). Wesentlich erscheint, daß in der Partnerschaft die beteiligten Personen durch mehr oder minder vertrauensvolle beziehungsweise durch Regeln geleitete Zusammenarbeit gemeinsame oder individuelle Ziele zu erreichen trachten.

In der vorliegenden Arbeit werden Entscheidungen zwischen verschiedengeschlechtlichen Partnern mit und manchmal auch ohne Kinder im gemeinsamen Haushalt untersucht. Wenn die Lebensgemeinschaft zwischen Frau und Mann legalisiert wird, wird die Partnerschaft in der Terminologie des Staates zur Familie. Zwar versammeln sich laut klassischem, in der Alltagssprache gebräuchlichem Familienbegriff neben den Eltern immer auch Kinder - traditionell ein Bub und ein Mädels - aber bekanntlich können Familien unterschiedlich zusammengesetzt sein, etwa nur aus einem Elternteil und einem Kind, oder aus Eltern, Großeltern und Kindern bestehen, und in manchen Ländern ist auch die Gleichgeschlechtlichkeit der Erwachsenen kein Hindernisgrund dafür, vor dem Gesetz eine Partnerschaft und Familie festzuschreiben.

In dieser Arbeit werden (Ehe)paare mit Kindern untersucht. Kinder werden als mitanwesende Personen im gemeinsamen Haushalt berücksichtigt, obwohl sie selbst selten Teilnehmer in den entsprechenden Studien sind. Nachdem Frauen und Männer als Lebensgefährten auch ohne Trauschein mit gemeinsamen oder nicht gemeinsamen Kindern unter einem Dach leben können, geht es nicht ausschließlich um Entscheidungen zwischen verheirateten Paaren, sondern um Entscheidungen zwischen Männern und Frauen im gemeinsamen Haushalt, kurz, um enge Beziehungen.

"Enge Beziehungen" werden häufig aus systemischer Perspektive analysiert, sowohl von Studierenden des Alltages enger Beziehungen als auch im klinisch-therapeutischen Kontext (Cox und Paley, 1997). Enge Beziehungen sind mehr als die Summe der Personen und ihrer Interaktionsvielfalt. Deshalb können enge Beziehungen nicht adäquat erfaßt werden, indem isolierte Teilbereiche analysiert und diese dann addiert werden. Das System besteht aus Dyaden von Personen, den

(Ehe)partnern, den Elternteilen mit Kindern etc., die als Teilsysteme des gesamten Systems zu verstehen sind. Wesentlich ist festzuhalten, daß die Personen voneinander und die Teilsysteme untereinander interdependent sind und in einer hierarchischen Struktur zusammengefaßt werden. Weiters sind enge Beziehungen offene Systeme, die eingebettet in einem sozialen Kontext, Informationen aufnehmen, darauf reagieren und sich Veränderungen anpassen oder rigide in der traditionellen Lage verharren können. Das System und seine Teilsysteme sind zwar durch Grenzen definiert, aber diese sind durchlässig für Informationen nach innen und nach außen. Regeln der Interaktion innerhalb und zwischen den Teilsystemen, innerhalb des Systems und zwischen dem System und seiner sozialen Umwelt definieren den Austausch von Informationen (Cox und Paley, 1997).

Personen, die in enger Beziehung miteinander leben, müssen gemeinsam Probleme alltäglicher Art bewältigen. Das eigentlich wesentliche Merkmal der Partnerschaft ist, daß die Partner aufgrund gemeinsamen Erlebens und Lösens von Alltagsproblemen eine enge Beziehung zueinander entwickelt haben und im allgemeinen bestrebt sind, diese auch in Zukunft aufrechtzuerhalten (Schneewind, 1993). Leben auch Kinder im gemeinsamen Haushalt, kann das soziale Gebilde mit König (1974, S. 98) als Gruppe definiert werden, die "ihre Mitglieder in einem Zusammenhang des intimen Gefühls, der Kooperation und der gegenseitigen Hilfe (verbindet), wobei die (wechselseitigen) Beziehungen ... den Charakter der Intimität und der Gemeinschaft innerhalb der Gruppe haben."

Enge Beziehungen unterscheiden sich von Beziehungen in ad hoc Gruppen, Freundschaftskreisen oder Arbeitsgruppen in einer Reihe von Merkmalen (Kirchler, 1989). Im Laufe der Zeit entwickeln sich Personen in engen Beziehungen immer mehr von einer Menge von Individuen zu einer Gruppe, die durch das Beziehungsgeflecht, nicht durch die Summe der einzelnen Individuen beschreibbar ist. Burgess und Huston (1979, S. 8) fassen nach Durchsicht einer Reihe von Untersuchungen die Eigenheiten folgendermaßen zusammen: (a) Die Bedeutung der Persönlichkeitsmerkmale der einzelnen als Determinanten von Interaktionsmustern wird in engen Beziehungen in den Hintergrund gedrängt. Durch die spezielle Situation werden die kristallisierten Persönlichkeitseigenschaften (traits) weit weniger verhaltenswirksam, als sie in jenen Situationen sind, die ad hoc Gruppen schaffen. Enge Beziehungen unterscheiden sich von anderen Gruppen (b) in der Interaktionsdichte und Vielfalt der gemeinsamen Aktivitäten der Angehörigen, (c) im Grad emotionaler Interdependenz, (d) im Intimitätsgrad, (e) im Wunsch, für immer oder zumindest für längere Zeit beieinander zu bleiben und (f) in der Un austauschbarkeit der einzelnen und Unersetzlichkeit der Beziehung. Wenn die Lebensgefährten zu einer Einheit gewachsen sind, dann unterscheiden sie sich von anderen Gruppen (g) im Umgang mit Statusunterschieden in der Dyade oder Gruppe, (h) in der Handhabung von gesellschaftlich festgelegten instrumentellen und emotionalen Rollenkonzepten, (i) im emotionalen Interaktionsstil und (j) in der Rigidität von Interaktionsabläufen, (k) in der Synchronizität von Zielen, Interessen, Wünschen und, (l) wie es scheint, auch im Umgang mit Informationen, die zu einer effizienten Aufgabenlösung beitragen. Im folgenden werden die angeführten Eigenheiten enger Beziehungen wiederholt und durch wissenschaftliche Arbeiten belegt.

Kurt Lewin (1953, S. 133) hat bereits 1940 auf wichtige Merkmale familiärer oder familienähnlicher Lebensgemeinschaften hingewiesen. Die Partner bilden eine Gruppe, welche die soziale Distanz zwischen den Angehörigen gering hält und die "zentralen persönlichen Bereiche" berührt: "Die Ehe steht in einem sehr engen Verhältnis zu den lebenswichtigen Problemen und der zentralen Schicht der Person, ihren Werten, Phantasievorstellungen, ihrem sozialen und wirtschaftlichen Rang. Im Gegensatz zu anderen Gruppen hat es die Ehe nicht nur mit der einen oder der anderen Seite der Person zu tun, sondern mit ihrem ganzen physischen und sozialen Dasein." Die Mitglieder bringen sich mit ihren Stärken und Schwächen ein. Wie keine andere Gruppe erlauben und fordern Partner in engen Beziehungen, daß sich jeder frei vom Druck sozialer Erwünschtheit entsprechend den persönlichen Eigenheiten verhält und zutiefst

persönliche Belange offenbart. In funktionierenden Beziehungen offenbaren sich die Partner nicht nur, sondern sie verstehen einander auch.

Partner in engen Beziehungen sind voneinander abhängig. Wish, Deutsch und Kaplan (1976) fanden, daß Beziehungen zwischen Lebensgefährten als besonders intim, durch hohe Sozio-emotionalität gekennzeichnet, kooperativ-personenorientiert geführt und als eher egalitär strukturiert beschrieben werden. Auch Kelley, Berscheid, Christensen, Harvey, Huston, Levinger, McClintock, Peplau und Peterson (1983b) beteuern, daß die Verhaltensweisen von Lebensgefährten im Gegensatz zu denen von Freunden, Kollegen und Bekannten nicht nur als stark wechselseitig voneinander abhängig erlebt werden, sondern daß tatsächlich hohe Interdependenz besteht.

Emotionale Interdependenz, die Intensität und Intimität der Gefühle, die Bereitschaft zur Selbstoffenbarung und die dichte Verflechtung gemeinsamer Aktivitäten entwickeln sich im Laufe der Zeit. Enge Beziehungen sind zeitlich überdauernd. Im Gegensatz dazu werden ad hoc Gruppen meist konstituiert, um kurzfristig Probleme zu lösen oder Entscheidungen zu treffen, ohne Absicht, die Beziehung zwischen den Mitgliedern auch nach erfolgter Aufgabenbearbeitung aufrechtzuerhalten oder gar zu intensivieren. Weil Partner in engen Beziehungen lange Zeit miteinander verbringen, wird ihre Beziehung einzigartig (McGrath, 1984).

In engen Beziehungen ist jeder einzelne von besonderer Bedeutung. Während in ad hoc Gruppen, Kommissionen oder Arbeitsgruppen die einzelnen durch andere Personen austauschbar sind und Freundschaftskreise weiterbestehen, wenn ein Mitglied ausscheidet, verschmerzen Partner in engen Beziehungen den Verlust eines Mitgliedes kaum. Der Verlust eines (Familien)angehörigen durch Tod oder Scheidung führt zu negativen Gefühlen und kann sogar langanhaltende Depressionen auslösen (Argyle und Henderson, 1985; Stroebe und Stroebe, 1987).

Im privaten Kontext können viele Phänomene eine völlig andere Bedeutung annehmen als in ad hoc Gruppen. Walters (1982) gelangt zu dem Schluß, daß Status- und Rollendifferenzierung sowie Interaktionscharakteristika in engen Beziehungen eine fundamental andere Bedeutung haben als in anderen Gruppen. Aus Untersuchungen über den Einfluß von Statusunterschieden in Diskussionsgruppen ist bekannt, daß Personen mit höchstem Status - sei er auf Geschlechts-, Alters- oder Fähigkeitsunterschieden begründet - höchsten Einfluß auf das Gruppenergebnis haben (Blood und Wolfe, 1960; Rubin und Brown, 1975). Um dem Konformitätsdruck seitens des statushöchsten Partners zu entkommen, können die schwächeren Gruppenmitglieder eine Koalition bilden. Auch in engen Beziehungen sind Koalitionen üblich, aber den isolierten Mitgliedern wird wesentlich mehr Unterstützung zuteil, als in ad hoc Gruppen (Scott, 1962).

Parsons und Bales (1955) stellten fest, daß Gruppenmitglieder verschiedene Rollen übernehmen. Die Rollenmuster werden in eine vorwiegend instrumentelle oder emotionale Ausrichtung differenziert. Der aufgabenorientierte oder instrumentelle Spezialist ist an der Lösung der Aufgaben interessiert; dem personenorientierten, expressiven oder emotionalen Mitglied obliegen die zwischenmenschlichen Belange. Ausgehend von konventionellen Geschlechtsstereotypen wurde dem Mann die instrumentelle Rolle zugeschrieben. Er zeichnete verantwortlich für die Bewältigung der familienspezifischen ökonomischen Funktionen und vertrat die Beziehung nach außen hin. Die Frau erschien demgegenüber prädestiniert für die emotionale Rolle. Ihr Zuständigkeitsbereich erstreckte sich auf interne Beziehungsangelegenheiten, vor allem auf das emotionale Klima. Diese Rollendifferenzierung beobachtete Kenkel (1957) bei jungen Paaren, die im Labor darüber diskutieren mußten, wie sie einen fiktiven Geldbetrag ausgeben würden. Wenn die Partner in der Öffentlichkeit, wie sie das Labor darstellt, unter-

sucht wurden, konnte häufig die traditionelle Rollendifferenzierung festgestellt werden. Aber sobald sie in ihrer natürlichen Umgebung interagierten, verblaßte das stereotype Rollenmuster (Losh-Hesselbart, 1987). Im privaten Bereich scheinen soziale Vorurteile und Normen weit weniger handlungsbestimmend zu sein als im öffentlichen Bereich.

Partner in engen Beziehungen unterscheiden sich von Mitgliedern anderer Gruppen auch darin, daß sie sich negativer zueinander verhalten und weniger häufig positive Aktionen setzen als Mitglieder von ad hoc Gruppen. Nicht nur in disharmonischen, auch in harmonischen engen Beziehungen sind negative Verhaltensweisen zu beobachten. Birchler, Weiss und Vincent (1975) verglichen das Verhalten von glücklichen und unglücklichen Ehepaaren und einander unbekanntem Interaktionspartnern miteinander. Sowohl in Problemlösungssituationen als auch während freier Konversation äußerten glückliche Paare mehr positive und weniger negative Verhaltensweisen als unglückliche Paare. Verglichen mit ad hoc Gruppen tauschten glückliche Ehepartner jedoch mehr negative und weniger positive Verhaltensweisen miteinander aus.

Interaktionssequenzen zwischen Partnern in engen Beziehungen sind weniger starr als zwischen Fremden. In engen Beziehungen sind die Gesprächssequenzen weniger rigide organisiert als in anderen Gruppen, wo jenes Mitglied, das gerade am Wort ist, auch länger Zeit zum "Monologisieren" hat. In engen Beziehungen fallen die Gesprächsteilnehmer einander häufiger ins Wort, unterbrechen einander und durchbrechen streng festgelegte Interaktionsregeln (McGrath, 1984).

Lebensgefährten haben in Entscheidungssituationen eher einander ähnliche Wünsche und Wertvorstellungen als einander fremde Personen. Sie fällen häufiger die selben Entscheidungen, auch wenn sie das anstehende Problem unabhängig voneinander lösen. Winter, Ferreira und Bowers (1973) beschrieben Paaren sieben neutrale Situationen und zehn Reaktionsmöglichkeiten, aus welchen die Partner die wünschenswertesten auszuwählen hatten. Partner in engen Beziehungen wählten häufiger die selben Antwortmöglichkeiten als einander fremde Paare. Paare scheinen einander ähnlichere Wertvorstellungen zu haben als einander fremde Personen und in kontroversiellen Diskussionen strittige Inhalte effektiver zu besprechen.

Daß enge Beziehungen einzigartig sind, zeigt sich unter anderem auch darin, daß deren Entscheidungsdynamik und Lösung von Problemen von anderen Variablen beeinflußt werden als in ad hoc Gruppen. Sorrels und Myers (1983) meinen, daß Lösungen von Problemen generell problematisch sind, wenn die Gruppenmitglieder intolerant sind, negative Kritik üben und unausgesprochene Erwartungen hegen sowie hoher Konformitätsdruck besteht. Die Konzentration auf Problemetails, Dominanz und starre Statusdifferenzierung sowie die Unterdrückung von zwischenmenschlichen Gefühlen erwiesen sich als weniger störend, wenn romantische Partner ein Problem zu lösen hatten als einander fremde Personen.

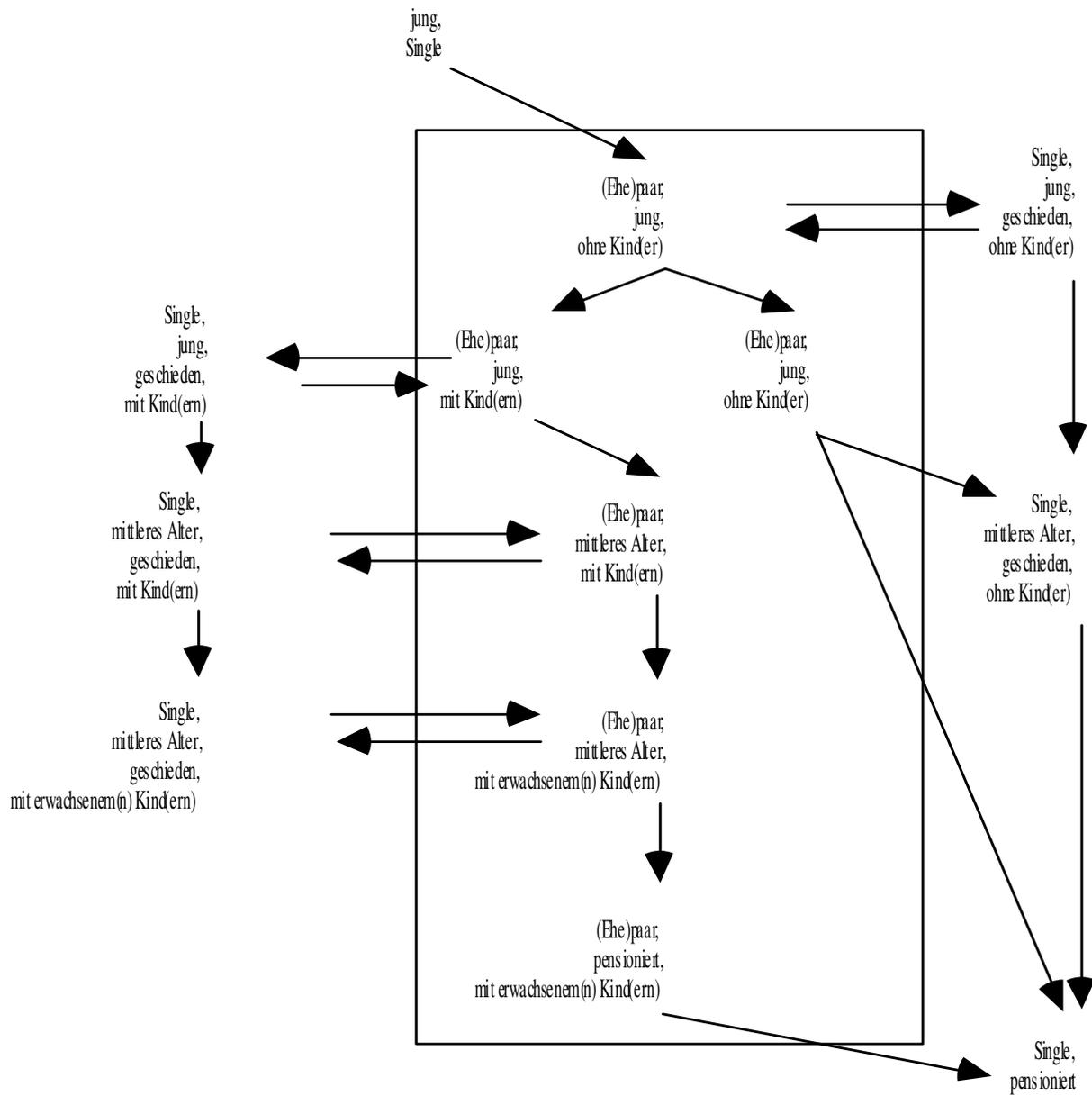
Weil enge Beziehungen einzigartig sind, ist die Übertragung von Befunden aus ad hoc Gruppen oder Laborgruppen problematisch. Phänomene in engen Beziehungen können nicht zufriedenstellend anhand von Theorien beschrieben werden, die für ad hoc Gruppen konzipiert oder im Labor getestet wurden, wo nicht die spezifische private Atmosphäre geschaffen werden kann. Deshalb muß das Studium von Alltagsentscheidungen zu Hause im privaten Bereich stattfinden und Personen zur Teilnahme bewegen, die eine entsprechend enge Beziehung miteinander verbindet.

Enge Beziehungen verändern sich im Laufe der Zeit. Im allgemeinen wird ein Lebenszyklus angenommen, der mit der gemeinsamen Haushaltsführung beginnt, die Ankunft eines oder mehrerer Kinder vorsieht und nach dem Auszug der Kinder aus dem gemeinsamen Haushalt und schließlich mit dem Tod eines Partners beziehungsweise beider Partner endet.

Zwar endet mit dem Tod eines Partners eine enge Beziehung, aber immer seltener durchlaufen Partner den theoretisch vorgezeichneten Lebenszyklus bis zum Tod des einen oder des anderen. Die Scheidungsraten steigen in den westlichen Industrieländern an und halten in den USA derzeit bei 60 Prozent. Wiederverheiratete Paare weisen laut United Bureau of Census in den 1990er Jahren noch höhere Trennungsraten auf (Castro-Martin und Bumpass, 1989; Cherlin, 1992; Gelles, 1995).

Untersuchungen über den familiären Lebenszyklus oder Lebenszyklus von privaten Haushalten unterscheiden zwischen verschiedenen Entwicklungsstadien privater Haushalte. In früheren Modellen wurden Einpersonenhaushalte von Haushalten mit einem Ehepaar ohne Kindern, mit Kindern unter sechs Jahren, mit abhängigen Kindern über sechs Jahren, mit unabhängigen Kindern unterschieden und schließlich wurden Haushalte mit einem verwitweten Partner berücksichtigt. Murphy und Staples (1979) und Gilly und Enis (1982) entwickelten Modelle, die gegenwärtigen Haushaltstypen Rechnung tragen und von Wilkes (1995, S. 28ff) in einer Studie über Ausgabengebarung zusammengefaßt berücksichtigt wurden. In Abbildung 1 ist das Modell von Murphy und Staples (1979), modifiziert nach den Überlegungen von Gilly und Enis (1982) und Wilkes (1995) graphisch dargestellt.

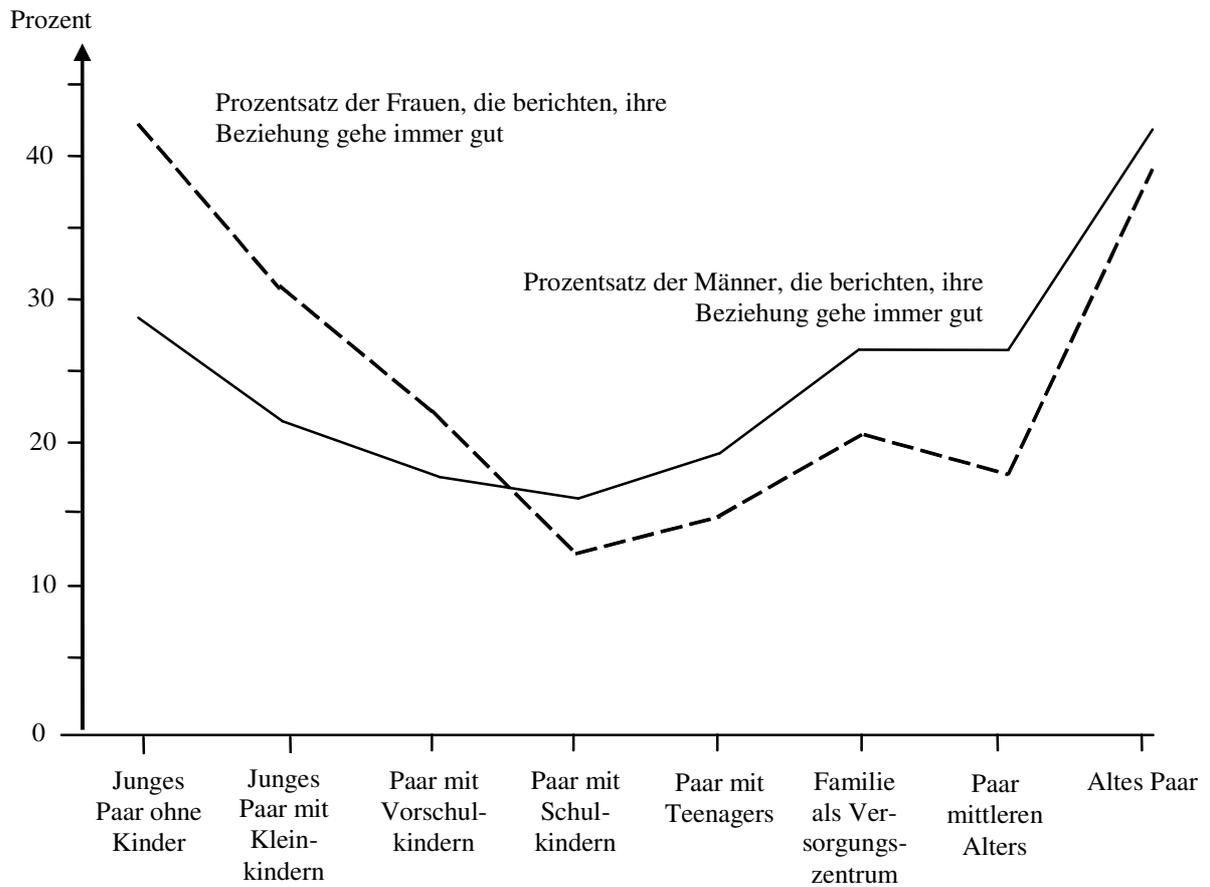
Abbildung 1: Lebenszyklus privater Haushalte (Integration der Modelle von Gilly und Enis, 1982; Murphy und Staples, 1979; Wilkes, 1995)



Der Großteil der engen Beziehungen in den USA, die als Familien vom United Bureau of Census registriert sind, ist durch Ehepartner ohne Kinder definiert (etwa 29 Prozent); 26 Prozent der Familien bestehen aus den Eltern mit ihren Kindern. Etwa fünf Prozent der Beziehungen sind durch Erwachsene ohne Trauschein definiert. Sieben beziehungsweise neun Prozent stellen familienähnliche Einheiten von Erwachsenen mit beziehungsweise ohne Kinder dar. Und 25 Prozent der Erwachsenen lebt in Einpersonenhaushalten. Von 1960 bis 1990 fiel der Anteil verheirateter Paare mit Kindern von 44 Prozent auf 26 Prozent, während der Anteil allein lebender Frauen von neun auf 15 Prozent und der Anteil allein lebender Männer von vier auf zehn Prozent anstieg (Gelles, 1995).

Die Zufriedenheit mit der Beziehung ist in den vergangenen Jahrzehnten zurückgegangen. Gelles (1995) berichtet repräsentative amerikanische Umfrageergebnisse, wonach 1972-1974 noch etwa 68 Prozent der befragten Personen mit ihrer engen Beziehung zufrieden waren. In den Jahren von 1975 bis 1979 sank die Zufriedenheit mit der Beziehung auf 66 Prozent; bis 1984 fiel sie um weitere zwei Prozentpunkte. Von 1985 bis 1988 wurden knapp über 60 Prozent glücklicher Personen registriert. Vor allem die Verantwortung für die abhängigen Kinder dürfte eine große Belastungsprobe für enge Beziehungen darstellen. Während der Lebenszyklusphasen mit kleinen und schulpflichtigen Kindern sind die Partner mit ihrer Beziehung am unglücklichsten (Abbildung 2). Die Verpflichtungen zu Hause nehmen mit kleinen Kindern zu, die Autonomie in der Freizeitgestaltung nimmt ab und vor allem für die Frau dürfte die Arbeit im Haushalt zusätzlich zur Berufsarbeit eine Belastungsquelle darstellen, wenn sie nicht überhaupt auf die Ausübung ihres Berufes während einiger Jahre verzichten muß.

Abbildung 2: Beziehungszufriedenheit im Verlauf des Lebenszyklus (aus Gelles, 1995, S. 247)



3.2. Ziele und Aufgaben der Partner

Die Beziehung zwischen zwei Personen dauert an, solange die Partner miteinander kooperieren. Unter Kooperation ist das gemeinsame Bemühen gemeint, bestimmte Ziele zu erreichen. Die Ziele sind die Konkretisierung von Wünschen, Bedürfnissen, Motiven oder Vorsätzen zumindest eines Partners, im allgemeinen aber beider Partner und, wenn auch Kinder im gemeinsamen Haushalt leben, aller Angehörigen.

Die Ziele der Partnerschaft und des gemeinsamen Haushaltes liegen einerseits in der Beschaffung von Ressourcen, wie beispielsweise Geld durch Berufsarbeit, Dienstleistungen im Haushalt verschiedenster Art, andererseits in den Ressourcen selbst (Winch und Gordon, 1974). Die Partner sind bemüht, einerseits Aktivitäten zu setzen, um einen gewünschten Endzustand zu erreichen; andererseits stellen die Aktivitäten, wie Zuwendung, emotionale, instrumentelle und soziale Unterstützung, Hilfsbereitschaft etc., bereits Ziele dar.

Foa und Foa (1980) fassen unter Ressourcen alle Formen von Belohnungen zusammen, die Personen in sozialen Interaktionen austauschen können, ohne Bedacht darauf, ob die jeweils ausgetauschten Belohnungen materieller oder immaterieller Art sind. Die Ressourcen Liebe, Dienstleistungen, Güter, Geld, Informationen und Status lassen sich in sechs Kategorien zusammenfassen. In die Kategorie "Liebe" fallen emotionale Zuwendungen, Intimität, Zuneigung, Wärme und Beistand. Anerkennung, Achtung, Lob, Prestige ergeben zusammen die Kategorie "Status". Die Kategorie "Informationen" enthält Aufklärung, Instruktion, Kundtun der eigenen Meinung, Rat. Unter "Geld" werden alle anerkannten standardisierten Zahlungsmittel zusammengefaßt. In die Kategorie "Güter" fallen materielle Ressourcen oder Objekte; und die Kategorie "Dienstleistungen" bezieht sich auf persönliche Leistungen, die für den anderen meist mit Arbeit verbunden sind.

Die sechs Ressourcentypen lassen sich anhand von zwei Dimensionen beschreiben: Konkretheit versus Abstraktheit und Universalität versus Partikularität. Die erste Dimension variiert zwischen symbolisch-abstrakten (z. B. Informationen) und konkreten Ressourcen (z. B. Güter) und bildet den "Materialisierungsgrad" ab. Die zweite Dimension erfaßt den Grad, zu dem eine Ressource an eine bestimmte Person gebunden ist. Güter oder Dienstleistungen sind beispielsweise konkrete Ressourcen. Im Gegensatz dazu stellen Status und Informationen symbolische Ressourcen dar. Sowohl Liebe als auch Geld finden sich im Mittelbereich der Konkretheitsdimension, aber auf gegensätzlichen Polen auf der Universalitätsdimension. Liebe ist eine partikularistische Ressource, d. h. der geliebte Interaktionspartner ist nicht durch einen anderen austauschbar. Jener Partner, mit welchem nur Geldtransaktionen abgewickelt werden, ist hingegen jederzeit austauschbar. Geld ist im Gegensatz zur Liebe eine universalistische Ressource.

Ziel der Partnerschaft und des privaten Haushaltes ist die Versorgung ihrer Mitglieder mit Liebe, Status, Information, Geld, Gütern und Dienstleistungen durch Erwerbs-, Beschaffungs-, Produktions- und Reproduktionsprozesse. Ressourcen sollen zur Befriedigung der Bedürfnisse ihrer Mitglieder zur Verfügung gestellt werden. Dabei ist zu beachten, daß Aktivitäten zur Beschaffung und Verteilung von materiellen Ressourcen nicht von Aktivitäten zur Beschaffung immaterieller Ressourcen (z. B. Aufrechterhaltung des emotionalen Klimas) getrennt werden können. Anders als in Arbeitsgruppen oder Komitees, wo die Beschaffung von Informationen, Geld oder die Ausführung von Dienstleistungen als jeweiliges Ziel vorgegeben sein kann, peilen Partner in engen Beziehungen mehrere Ziele gleichzeitig an. In Entscheidungssituationen sind sie einerseits motiviert, die verfügbaren finanziellen Mittel optimal zu verwenden, nach rationalen Gesichtspunkten zu entscheiden, Informationen zu beschaffen und Güter zu selektieren. Gleichzeitig gilt es, die Entscheidungsumgebung für alle Mitglieder möglichst angenehm zu gestalten. Mehrere Zielvorgaben können dazu führen, daß zugunsten einer weitestmöglichen Annäherung an ein Ziel eine suboptimale Realisierung des zweiten in Kauf genommen wird.

In Entscheidungen geht es um die optimale Nutzung der begrenzt verfügbaren Ressourcen, d. h. um sachlich gute Lösungen, und zugleich um die Intensivierung beziehungsweise Erhaltung der Beziehungsqualität. Die simultan gegebenen Ziele können jedoch in Konkurrenz zueinander stehen. Sind Partner in engen Beziehungen dann aber effiziente Problemlösungsagenten? Jehn und Shah (1997) fanden, daß Personen, die in freundschaftlichen Beziehungen zueinander stehen, in Problemlösungssituationen bessere Leistungen erzielen, als Bekannte. Allerdings untersuchten die Autoren Studenten im Labor, die entweder zu Freunden "gemacht" wurden oder nicht, bei der Lösung isolierter Aufgaben.

Partner in engen Beziehungen peilen simultan verschiedene Ziele an. Weil emotionale Ziele, etwa die Beziehung als überdauernder Wert, besonders relevant erscheinen, können diese mit ökonomischen Entscheidungszielen in Konkurrenz stehen und letztere relativieren. Wenn zwei Ziele verfolgt werden und eine zufriedenstellende Lösung für beide Ziele angepeilt wird, dann kann die isolierte Betrachtung der Lösung eines Zieles als suboptimale Entscheidung erscheinen. Eine suboptimale, den eigenen Nutzen nicht optimierende, aber der Beziehung förderliche Lösung in einer Entscheidungssituation, kann einer ökonomisch vernünftigen - falls eine solche überhaupt im Alltagsdschungel der Ereignisse erzielbar ist - vorgezogen werden. Die Qualität der Zielrealisierung erscheint relevant, so daß ein abschließendes Kapitel diesem Aspekt der Entscheidungsfindung gewidmet ist.

3.3. Beziehungsstruktur

Könnte man die Dynamik zwischen den Partnern zu einem gegebenen Zeitpunkt "einfrieren" (z. B. indem man ein Interaktionssegment festhält) und etwas später, zu einem anderen Zeitpunkt wieder und immer wieder, dann könnte man beobachten, daß die selben Personen in jeweils gleicher oder ähnlicher Weise agieren und die Reaktionen der anderen genauso immer wieder das selbe Muster aufweisen. Es wäre so gelungen, zumindest einen Teil der Beziehungsstruktur zu entdecken (Fraser, 1978, S. 183).

Die Struktur ist eine Abbildung der Invarianten vergangener Interaktionsprozesse oder, wie Luhmann (1984, S. 383) sagt, "die Relationierung der Elemente über Zeitdistanzen hinweg." Struktur resultiert aus Interaktionsprozessen und schafft die Basis für zukünftige Interaktionsprozesse.

Dem Begriff der Struktur haftet etwas Starres an. Häufig werden Struktur und Prozeß als zentrale, ihrem Wesen nach kontrastierende Untersuchungsgegenstände betrachtet. Struktur wird mit dem Bild des Festen, Prozeß mit der Metapher des Fließenden versehen. Luhmann (1984, S. 73) kritisiert die Kontrastierung von Struktur und Prozeß anhand der Metaphern von Statik und Dynamik oder Konstanz und Wandel als irreleitende Polarisierung: "Es wäre falsch, Struktur einfach als zeitlos und Prozesse als zeitlich aufzufassen." Strukturen entstehen, werden immer wieder definiert und zerfallen im Laufe der Zeit.

Die Struktur oder das Beziehungsgeflecht zwischen den Partnern in engen Beziehungen ist anhand von zwei grundlegenden Dimensionen beschreibbar (Kirchler, 1989). Auf der einen Dimension werden emotionale Aspekte abgebildet (Emotionsstruktur, Freundlichkeit oder Beziehungsharmonie), auf der anderen Dimension werden Dominanzverhältnisse erfaßt (Macht- oder Dominanzstruktur). Hinde (1997) führt Involvement der Partner als weitere Dimension an, auf die allerdings häufig verzichtet wird, wenn es um die Beschreibung der Struktur enger Beziehungen geht.

Die horizontalen und vertikalen Strukturdimensionen "Harmonie" und "Macht" dienen dem Verständnis und der Prognose von Entscheidungsprozessen. Weil die Beziehungsstruktur einerseits Ursachenvariable, andererseits als Resultat von Interaktionsprozessen zu verstehen ist, besteht die

Gefahr, dann, wenn auf der Basis der bekannten Strukturdimensionen Verhaltensprognosen erstellt werden, nichts als tautologische Schlußfolgerungen zu ziehen. Wenn prognostiziert wird, daß glückliche Paare anders miteinander umgehen als unglückliche, oder egalitäre Partnerschaften andere Prozesse entwickeln als patriarchalische oder matriarchalische, mögen diese Aussagen trivial erscheinen, weil eben die Struktur die Interaktionsprozesse der Vergangenheit abbildet und davon ausgehend nichts weiter als zukünftige Interaktionsprozesse vorhergesagt werden sollen. Wenn beispielsweise Harmonie als Resultat der Interaktionshäufigkeit zwischen den Partnern, gegenseitige Rücksichtnahme, Wahrnehmungsgenauigkeit der emotionalen und motivationalen Lage des anderen etc. definiert wird, ist eine Vorhersage tautologisch, die genau das prophezeit, was in der Definition verdichtet ist.

Eine Möglichkeit, sich der Kritik zu entziehen, außer tautologischen Schlußfolgerungen nicht viel mehr anzubieten, besteht dann, wenn Harmonie als verdichtetes Erfahrungskonglomerat der Partner verstanden wird. Vergangene Erfahrungen und die assoziierten Gefühle werden von den Partnern erinnert und ihr emotionaler Wert wird aggregiert. Durch Introspektion können die Partner in Interviews oder in Fragebögen Auskunft über ihre gemeinsamen subjektiv rekonstruierten Erfahrungen geben. Die Bewertung der rekonstruierten Vergangenheit ist das Maß für Harmonie. Vorhersagen über die Wirkung von Harmonie, Zuneigung beziehungsweise Beziehungsqualität sind eigentlich Prognosen über den Effekt der Geschichte auf die gegenwärtigen Interaktionsmuster. Auf Entscheidungen bezogen wird zusätzlich zur Frage der Kontinuität der Geschichte (zeitliche Ausdehnung) auch die Generalisierung von allgemeinen Alltagserfahrungen auf spezielle Entscheidungssituationen problematisiert (inhaltlich-räumliche Ausdehnung). Harmonie basiert auf den emotionalen Erfahrungen in vielfältigen Situationen und wird davon ausgehend gemessen. Die globale Bewertung der Beziehung hat dann Implikationen für eine spezifische Situation. Diese Konzeptualisierung von Harmonie, Zuneigung beziehungsweise Beziehungsqualität und eine ähnliche Auffassung der Dominanzstruktur erinnern an das trait-Konzept in der Persönlichkeitspsychologie, in welchem genetisch angelegte Potentiale und vergangene Lernprozesse der Person verdichtet sind und davon ausgehend bestimmte Verhaltensmuster in speziellen Anforderungssituationen vorhergesagt werden. Auch Instrumente zur Persönlichkeitsmessung erfassen, wie Personen generell agieren, und postulieren, daß sich eine bestimmte Person in einer spezifischen zukünftigen Situation danach verhalten wird.

3.3.1. Horizontale Beziehungsstruktur: Beziehungsharmonie

Das emotionale Klima in der Partnerschaft wird auf verschiedene Weise bezeichnet. Liebe, Zuneigung, Gefühlsqualität, Empathie, Zufriedenheit, Harmonie, Eheerfolg, Eheglück, Qualität der Beziehung, Kohäsion und Zuneigung sind nur einige der Vokabeln, die sich in der Literatur meist ohne explizite Begriffsabgrenzungen und nicht selten untereinander austauschbar finden. Hendrick und Hendrick (1997, S. 57) schreiben: " ‚Satisfaction‘ is only one of several terms employed to describe some sort of summative judgment about an intimate relationship." Die verschiedenen Begriffe verweisen auf großteils überlappende Phänomene, auf einen Generalfaktor, der die Beziehungszufriedenheit ist. Zweifellos können durch diese Begriffe jeweils unterschiedliche Aspekte betont werden, aber selbst wenn versucht wird, zwischen verschiedenen Bezeichnungen streng zu differenzieren, wie z. B. zwischen Liebe und Bindung (Kelley, 1983), fallen starke Überlappungen auf und bleibt klar, daß es sich um eine einzige grundlegende Dimension handelt, die hier mit Beziehungsharmonie oder Zufriedenheit bezeichnet wird. Wenn hier von Zufriedenheit die Rede ist und verschiedene Konzepte überlappend gesehen und synonym verwendet werden, dann deshalb, weil die Beziehungsqualität als Moderatorvariable der Dynamik in gemeinsamen Entscheidungen berücksichtigt wird. Selbstverständlich sind Konzepte wie Zufriedenheit, Kohäsion oder Liebe höchst

unterschiedlich, wenn der Fokus wissenschaftlicher Aufmerksamkeit auf den Differenzen zwischen den verschiedenen Konzepten liegt (z. B. Weigel und Ballard-Reisch, 1999).

Nach Lott und Lott (1960), Clore und Byrne (1974), Clore und Itkin (1977) ist Zufriedenheit mit der Beziehung eine Funktion der Summe sowie der Intensität der positiven und negativen Stimmungen, die in der Vergangenheit in Anwesenheit des Partners erlebt und diesem attribuiert wurden. Waren die Partner in der Lage und bereit, aufeinander einzugehen, wurden Erwartungen und Bedürfnisse befriedigt, ist die Beziehung harmonisch und die Zufriedenheit hoch. Umgekehrt führen Mißverständnisse, welche Frustration von Bedürfnissen und Unlust bedingen, zu Disharmonie und Unzufriedenheit.

Die Interaktion der Partner kann als Konditionierungsprozeß gesehen werden (siehe auch Fehr, 1996). Die wesentlichste Voraussetzung für Zufriedenheit ist den Konditionierungstheoretikern zufolge die Assoziation zwischen angenehmen Stimmungen und dem Partner. Der Partner als anfänglich neutraler Stimulus, wird positiv erlebt, wenn mit seiner Anwesenheit positive Gefühle assoziiert werden und negative unterbleiben, so daß schließlich der Partner selbst Belohnungswert erlangt. Aus den Lerntheorien folgt, daß positive Erfahrungen mit dem Partner mit Zufriedenheit positiv korrelieren; negative Erfahrungen sind mit Zufriedenheit negativ korreliert und weiter, je höher der Belohnungs- beziehungsweise der Bestrafungswert des Partners, um so größer die erlebte Zufriedenheit beziehungsweise Unzufriedenheit.

Während in den Konditionierungsmodellen beziehungsexterne Bedingungen außer acht bleiben, konzentrieren sich Austauschtheoretiker vor allem auf den Vergleich zwischen Attraktivität der eigenen und alternativer Beziehungen (z. B. Thibaut und Kelley, 1959). In den Equitytheorien (Walster, Walster und Berscheid, 1978) wird das Hauptaugenmerk auf die faire Verteilung von Interaktionsergebnissen zwischen den Partnern gelenkt. Wenn die Belohnungen und Unannehmlichkeiten gemeinsam getragen und zwischen den Partnern gerecht verteilt werden, wird die Beziehung als zufriedenstellend beurteilt. In Balancemodellen wird Zufriedenheit als Resultat eines kognitiven Prozesses gesehen. Entsprechend Heider (1958) und Newcomb (1971) ist eine Beziehung zwischen zwei Personen dann harmonisch, wenn diese Personen konsistente Einstellungen zu relevanten Einstellungsobjekten entwickelt haben.

Die Aussagen der Lern-, Austausch-, Equity- und Balancetheorien lassen sich denen der Lerntheorien unterordnen: Die Zuneigung zwischen den Partnern ist hoch, wenn gemeinsame Erfahrungen gemacht wurden, die nicht unangenehm sondern angenehm waren. Je höher die Belohnungsintensität der Erfahrungen, um so höher die Zufriedenheit. Zusätzlich zu dieser globalen Aussage präzisieren Austausch- und Equitytheorien, daß Erfahrungen dann positiv sind, wenn die Interaktion mit dem Partner hohe Profite abwirft und diese gerecht verteilt werden. Die Balancetheorie konstatiert, daß Einstellungskonflikte zu negativen Gefühlen führen und damit - wie in der Lerntheorie ausgedrückt - Unzufriedenheit resultiert.

Zahlreiche empirische Arbeiten stützen die Aussagen von Lern-, Austausch-, Equity- und Balancetheorien (z. B. Berscheid und Lopes, 1997; Gilmour und Duck, 1986; Hinde, 1979; Kelley, Berscheid, Christensen, Harvey, Huston, Levinger, McClintock, Peplau und Peterson, 1983a; Kurdek und Schmitt, 1986; Lewis und Spanier, 1979; Noller, 1984; Perlman und Duck, 1987; Sternberg und Hojjat, 1997; Weigel und Ballard-Reisch, 1999). Partner, die häufig zusammen sind und eine Vielzahl von Tätigkeiten gemeinsam verrichten, sich in Anwesenheit des anderen wohler fühlen, non-verbal positiv miteinander kommunizieren, die Bedürfnisse des anderen akkurat wahrnehmen und sich dem anderen gegenüber öffnen, Konflikte - wenn auch nicht seltener berichten als andere Paare - doch wesentlich effizienter lösen und aufeinander vertrauen können, sind miteinander glücklich (Koski und Shaver, 1997; Stinnett und DeFrain, 1985; Swensen, 1972). Meeks, Hendrick und Hendrick (1998) berichten enge Zusammenhänge zwischen Beziehungszufriedenheit und Selbstoffenba-

rung, wahrgenommener Offenbarung seitens des Partners, der Häufigkeit integrativer Verhandlungsführung und der Leidenschaft und altruistischen Liebe des Partners (passion and altruistic love). Shackelford und Buss (1997) sehen die Partnerzufriedenheit davon abhängig, ob die Partner einander Zeit und Raum gewähren, eigene Interessen zu pflegen, einander treu sind und gegebenenfalls Untreue sanktionieren und ob sie einander emotional manipulieren, das heißt, durch intensive Gefühle zu bestimmten Handlungen drängen. Harvey und Omarzu (1997) fassen die Variablen, die Zufriedenheit mit dem Partner fördern, unter "minding" zusammen und verstehen darunter ein Paket von Handlungen und Gedanken mit dem Ziel, die Beziehung zu fördern. Als wesentlichste Komponenten des Minding-Prozesses gelten Verhaltensweisen, die geeignet sind, dem anderen die eigenen Gefühle, Unsicherheiten und Ängste, Gedanken und Meinungen offenzulegen. Trotz der Gefahr der Verletzungsmöglichkeiten seitens des anderen, werden Möglichkeiten geboten, die individuellen Eigenheiten kennenzulernen und zu verstehen. Weiters sind Attributionsprozesse gemeint: Partner, die fähig sind, sich in die Lage des anderen zu versetzen und zu verstehen, neigen dazu, positive Verhaltensweisen dem anderen internal zu attribuieren und unerwünschte Handlungen situationsbedingt auszulegen. Wie Murray und Holmes (1997) belegen, übertreiben glückliche Partner die positiven Eigenschaften des anderen und untertreiben negative Verhaltensweisen. Weiters nennen Harvey und Omarzu (1997) Akzeptanz und Respekt des anderen, sowie die Reziprozität selbstloser, partnerbezogener Handlungen. Schließlich ist Zufriedenheit auch von der Orientierung der Partner, eine zeitlich überdauernde enge Beziehung zu pflegen, abhängig.

Während die Lerntheorien Zufriedenheit als Assoziation zwischen Befinden und Partner definieren, wird vor allem von den Austauschtheoretikern und später in den Modellen, die auf den Austauschtheorien basieren, erklärt, unter welchen Bedingungen Wohlbefinden und letztlich Zufriedenheit resultieren, die anschließend dem Partner und der Beziehung assoziiert werden. Eine detaillierte Übersicht über die Entwicklung der Theorien dazu findet sich bei Hinde (1997).

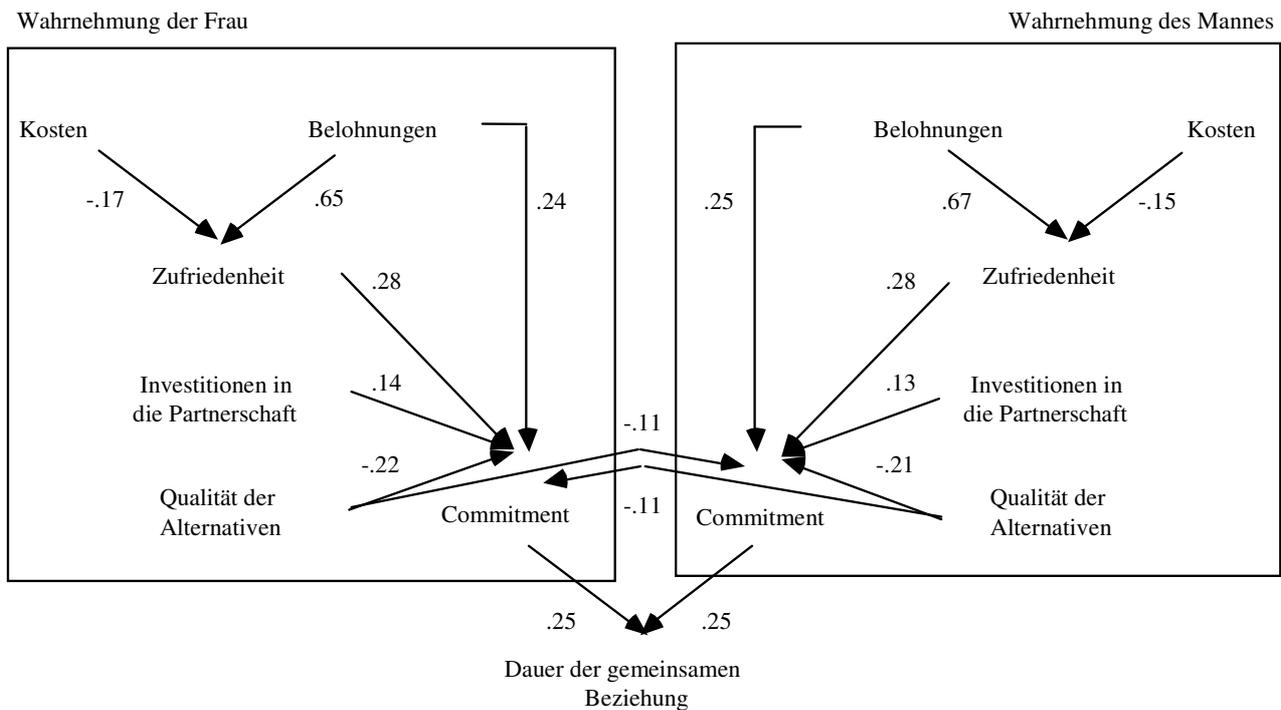
Wenn nach der anfänglichen Attraktion und nachdem die "rosaroten Brillen" der Verliebtheit "abgenommen" wurden, die Partner eine überdauernde Liebesbeziehung entwickeln, die zeitlich stabil ist und eine enge Langzeitbeziehung definiert, dann stellt sich die Frage, nach der Beziehungsharmonie und nach deren Determinanten. Hinde (1997) stellt Kommunikation und Selbstoffenbarung, sowie Privatheit an die erste Stelle der Entwicklung enger Beziehungen. Durch Selbstoffenbarung kann es gelingen, die subjektiven Einstellungen und Interessen der Partner, deren Werte und deren Sicht der Dinge zu einem einheitlichen Bild zu integrieren. Als wesentliche Determinante der Selbstoffenbarung wird gegenseitiges Vertrauen verlangt. Vertrauen kann nur im Laufe der Zeit entwickelt werden, wenn die Partner das Risiko der Verletzung durch den anderen, das mit zunehmender Selbstoffenbarung steigt, gering genug einschätzen und wenn sie es wagen, nach verstärkenden Antworten des Partners und dessen sensible Reaktionen auf private und intime Informationen, weitere Schritte der Selbstoffenbarung zu tun und zunehmend mehr Vertrauen entwickeln. Die Kommunikation mit dem anderen, adäquate Enkodierung und Dekodierung von Informationen und das Vermögen, sich in die Lage des anderen zu versetzen, sind wesentlich. Kommunikation und konstruktive Konfliktlösung im Falle von Meinungsverschiedenheiten, bieten nicht nur die Möglichkeit, den anderen zu verstehen, sondern sind eine wesentliche Determinante von Zufriedenheit mit der Partnerschaft. Gemeinsame Aktivitäten und die Integration der subjektiven Interpretationen der eigenen und gemeinsamen Erfahrungen zu geteilten Erfahrungs- und Wirklichkeitsbildern, zu sogenannten "accounts" bezüglich der eigenen Beziehung, führen schließlich zum Wissen, daß die Partnerschaft als private soziale Einheit definiert ist. Geteilte Erfahrungsbilder, die Interpretationen gemeinsamer Erfahrungen, bilden Beziehungs-accounts, die die Zukunft erahnen lassen. Auch wenn die Beziehungsharmonie nach den ersten Jahren der Partnerschaft sinkt, und dann, wenn Kinder geboren werden und noch von den Eltern abhängig sind, einen Tiefpunkt erreicht, um mit zuneh-

mender Unabhängigkeit der Kinder wieder anzusteigen, definiert die Beziehung eine relative stabile und überdauernde soziale Einheit (Feeney, Noller und Ward, 1997; Hinde, 1997).

Zufriedenheit mit der eigenen Beziehung wird im Zusammenhang mit der Beziehungsstabilität gesehen. Karney und Bradbury (1997) meinen, nicht die absolute Höhe der Zufriedenheit sei ein Garant für Stabilität, sondern die Änderungsgeschwindigkeit der Zufriedenheit im Laufe der Zeit. Die Zufriedenheit mit der eigenen Beziehung, die Bindung der Partner aneinander und die Stabilität der Partnerschaft, werden in Rusbult's (1980) "Investment-Model" erklärt. Auf der Basis der Interdependenz-Theorie von Kelley und Thibaut (1978) und Kelley (1979), in welcher vor allem die gemeinsame Abhängigkeit der Partner voneinander betont wird, nimmt auch Rusbult an, daß die Zufriedenheit mit der Beziehung von den Belohnungen und Kosten, die durch die Beziehung erlebt werden, abhängt. Weiters sind die Erwartungen der Partner ausschlaggebend. Zufriedenheit, Investitionen in die Beziehung und die Verfügbarkeit und Qualität alternativer Partner bestimmen die Bindung der Partner aneinander und mit zunehmendem Commitment stabilisiert sich die Beziehung zu einer überdauernden Einheit. Das Investment-Model betont die Unterschiede zwischen Zufriedenheit mit der Beziehung und Abhängigkeit der Partner von ihrer Partnerschaft. Zufriedenheit hängt von Vergleichsprozessen mit früheren Beziehungen ab, von der Beobachtung anderer Beziehungen und den subjektiven Belohnungen und Kosten. Die Bindung an eine Beziehung wird teilweise durch die Zufriedenheit definiert, hängt aber auch von der Möglichkeit ab, alternative Beziehungen einzugehen, und von den investierten materiellen und immateriellen Ressourcen in die bestehende Partnerschaft, sowie von der Relevanz einer Beziehung für die Identität einer Person.

Das Investment-Model wurde vielfach empirisch untersucht und großteils bestätigt. In einer Langzeitstudie von Bui, Peplau und Hill (1996) wurden die Variablen im Modell definiert, operationalisiert und gemessen und anschließend eine Struktur zwischen den Variablen Belohnungen, Kosten, Zufriedenheit, Investitionen, alternativen Beziehungen, Commitment und Beziehungsstabilität aus der Sicht der Frauen und Männer entdeckt, wie sie in Abbildung 3 wiedergegeben ist. Über 200 Studentenpaare wurden über ihre aktuelle Beziehung gefragt. Was sind aber Belohnungen, Kosten, Investitionen in die Beziehung? Belohnungen wurden mittels Fragen über die Kreativität, physische Attraktivität, Intelligenz und das Selbstvertrauen des Partners erfaßt. Kosten wurden als Schwierigkeiten mit dem Partner, unterschiedliche Einstellungen zur Sexualität, Wünsche zur Unabhängigkeit etc. erfragt. Zufriedenheit wurde mittels zehn Fragen über die Beziehungsharmonie gemessen. Die Investitionen in die Beziehung wurden über die Dauer der Beziehung, die Interaktionshäufigkeit, den Besitz einer gemeinsamen Wohnung etc. festgestellt. Die Möglichkeit und Qualität alternativer Partner wurde erfragt, indem die Studienteilnehmer angaben, ob sie gegenwärtig eine weitere intime Beziehung haben oder haben könnten. Commitment wird nach Rusbult als Tendenz definiert, eine Beziehung zu erhalten und sich psychologisch an den Partner gebunden zu fühlen. Bui et al. (1996) fragten, ob die Teilnehmer daran denken, sich mit dem Partner zu verheiraten. Weiters wurde Rubin's (1970) Liebesskala vorgegeben. Die Stabilität der Beziehung wurde schließlich 15 Jahre nach den Ersterhebungen festgestellt, indem die noch erreichbaren 167 Frauen und Männer nach der Dauer ihrer Beziehung gefragt wurden. Die Dauer variierte von wenigen Monaten bis zu 15 Jahren der 50 inzwischen verheirateten Paare.

Abbildung 3: Empirische Prüfung des Rusbult Investment-Model (nach Bui et al., 1996, S. 1255)



Anmerkung: Die Zahlen stehen für die standardisierten Regressionsgewichte, die alle statistische Signifikanz erreichten. Nicht erklärte Varianzanteile sind nicht angeführt.

Die Beziehungsstabilität erweist sich als abhängig vom Commitment der Partner. Das Commitment von Frau und Mann ist wiederum von allen Variablen, die im Investment-Model relevant sind, abhängig und zudem von den Alternativen, die dem Partner zugeschrieben werden. Die Zufriedenheit ist schließlich hauptsächlich von den wahrgenommenen Belohnungen bestimmt und zu einem geringen Teil von den erlebten Kosten, die die Beziehung abverlangt. Allerdings sei betont, daß die unidirektionale kausale Verbindung zwischen Zufriedenheit und Commitment und die klare Differenzierung beider Konstrukte angezweifelt werden kann. Zum einen wurden immer wieder hohe Korrelationen zwischen Zufriedenheit und Commitment berichtet (zwischen $r = .50$ und $.80$; Rusbult, 1991). Zum anderen berichten Lydon, Pierce und O'Regan (1997), daß zwischen "enthusiastic commitment" und "moral commitment" unterschieden werden muß. Unter "enthusiastic commitment" verstehen die Autoren das, was hauptsächlich mit Zufriedenheit erfaßt wird; "moral commitment" umfaßt die normative Verbindlichkeit, die eine Person erlebt, die Beziehung über die Zeit aufrechtzuerhalten. Vor allem normativ-moralische Bindungsgefühle lassen die Stabilität einer Beziehung erahnen.

Interessant erscheint die geringe Bedeutung der Kosten für die Beziehungszufriedenheit. Bui et al. (1996) meinen zwar, daß die Kosten in ihrer Studie möglicherweise nicht entsprechend erfaßt wurden. Diese Kritik erscheint aber nicht recht akut, denn Belohnungen und Kosten wurden tatsächlich in vergleichbarer Art gemessen. Zufriedenheit erwies sich wesentlich deutlicher von den Belohnungen als von den Kosten abhängig. Tatsächlich sind Kosten ambivalent. Wenn die Interaktion zwischen den Partnern nicht nur ein Austauschgeschäft mit materiellen und immateriellen Ressourcen ist, die die Partner untereinander tauschen, um einen Gewinn einzufahren, dann könnten Kosten auch dem Wunsch der Partner entsprechen, einander Annehmlichkeiten zu bereiten. Kosten könnten durchaus positiv erlebt werden, wenn sie einem Partner entstehen, der dem anderen Annehmlichkeiten bereiten will. Wenn die Präferenzen der Partner in einer Entscheidungssituation nicht korrespondieren, dann ist es nicht unwahrscheinlich, daß in harmonischen Beziehungen ein Partner ohne

Ressentiments auf seine Wünsche zugunsten der Wünsche des anderen verzichtet und entgegenkommt. Der Verzicht auf die Realisierung der eigenen Wünsche und andere Kosten können in einer harmonischen Beziehung als Verzicht auf ein kurzfristiges zugunsten eines langfristigen, überdauernden Zieles, eben der Festigung der Partnerschaft, verstanden werden.

Auf die ambivalente Bedeutung von Kosten machen auch Clark und Grote (1998) aufmerksam: Kosten können entstehen, wenn ein Partner unangenehme Handlungen setzt (poor behavior), mit der Beziehung negative Aspekte assoziiert werden (negative things associated with the relationship, but not caused by the partner's intentional behavior), oder ein Partner den Wünschen des anderen entgegenkommt (behaving in such a manner as to meet a partner's needs). Wenn die Bedeutung der Kosten den ersten beiden Kategorien entspricht, resultiert wahrscheinlich Unzufriedenheit, während Kosten der letzten Kategorie den Befunden von Clark und Grote (1998) nach mit Zufriedenheit positiv korreliert sind.

In mehreren empirischen Arbeiten zur Opferbereitschaft in engen Beziehungen fanden Van Lange, Rusbult, Drigotas, Arriaga und Witcher (1997), daß die Bereitschaft zum Verzicht auf die eigenen Präferenzen und damit die Bereitschaft Kosten zu tragen, vor allem vom Grad des partnerschaftlichen Commitments abhängt. Wenn das Investment-Model von Rusbult zirkulär verstanden wird, so daß nicht nur die Zufriedenheit und andere Variablen das individuelle Commitment bedingen, sondern umgekehrt die Bindung an die Beziehung auch die Bedeutung der ausgetauschten Ressourcen, der Belohnungen und Kosten und auch die Bedeutung von punktuellen und überdauernden Zielen beeinflußt, dann ist anzunehmen, daß zwar Annehmlichkeiten die Zufriedenheit verstärken, aber Kosten nicht negative Effekte ausüben. Die Bereitschaft zum Verzicht kann entweder als altruistische Orientierung verstanden, als Investition in die Beziehung oder durchaus auch als ökonomisch sinnvolle Investition in zukünftige Entscheidungsdilemmata gedeutet werden, in welchen der Verzicht in der Vergangenheit als Argument für die Durchsetzung des eigenen Standpunktes in der Zukunft verwendet werden kann.

Wenn in überdauernden harmonischen Beziehungen Kosten als gern dargebotene Opfer zugunsten des Partners oder als Investitionen in die Zukunft erlebt werden, dann ist anzunehmen, daß Partner in harmonischen Beziehungen, an die sie sich gebunden fühlen, in anderer Art miteinander umgehen als Partner in disharmonischen Beziehungen, deren Zukunft ungesichert ist. Glückliche Partner entwickeln eine andere Interaktionsdynamik als unglückliche. Holmes (1981, S. 279) schreibt, "Distressed couples regress in the sense that they tend to behave in a manner more similar to that of casual friends." Zwischen disharmonischen Paaren und jenen Personen, die zueinander in Wirtschaftsbeziehungen stehen, lassen sich viele Parallelen ziehen. Wenn die Qualität einer Beziehung abnimmt, tendieren die Partner in wachsendem Maße dazu, sich so zueinander zu verhalten, als hätten sie eine Wirtschaftsbeziehung miteinander, mit dem Ziel, sich individuelle Vorteile zu verschaffen. In glücklichen Partnerschaften sollte die profitorientierte Austauschorientierung in alltäglichen Interaktionen und in Entscheidungssituationen unwahrscheinlich sein.

3.3.2. Vertikale Beziehungsstruktur: Machtverhältnisse

Neben emotionalen Beziehungsmerkmalen sind für das Verständnis von Interaktionsabläufen, vor allem von Entscheidungsprozessen, die wechselseitigen Machtverhältnisse zwischen den Partnern bedeutsam. Begriffe wie Macht, Kontrolle, Dominanz, Einfluß und Autorität werden in den Sozialwissenschaften manchmal synonym verwendet, dann wieder streng voneinander abgegrenzt. Einmal ist nur die Möglichkeit zur Kontrolle gemeint, einmal wird zwischen potentieller und manifester Kontrolle unterschieden. McDonald (1980) meint, daß Definitionen von wechselseitiger Abhängigkeit und Macht folgende Aspekte berücksichtigen müssen:

- (a) Macht ist die potentielle (latente) oder aktuelle (manifeste) Fähigkeit, gewünschte Ziele zu erreichen, sowohl indem auf das Verhalten anderer eingewirkt wird als auch indem angepeilte Ziele gegen den Widerstand anderer realisiert werden.
- (b) Macht ist eine Eigenheit des Systems, nicht das subjektive Attribut einer Person.
- (c) Macht ist nicht statisch, sondern dynamisch, d. h., es bestehen reziproke Beeinflussungsprozesse zwischen Personen.
- (d) Macht ist ein Phänomen, das sowohl die Wahrnehmung eines Machtgefälles als auch Aktivitäten einschließt.
- (e) Macht bezieht sich auf asymmetrische Beziehungen. Aber auch wenn das Machtgefälle asymmetrisch ist, bedeutet dies nur, daß eine Person in bestimmten Bereichen das Sagen hat; in anderen Bereichen kann das Machtgefälle zugunsten der anderen Person verschoben sein.
- (f) Macht ist ein multidimensionales Konzept, das sowohl soziokulturelle, interaktionale, als auch Ergebniskomponenten umfaßt.

Nachdem Macht als manifeste und/oder potentielle Kontrolle des Verhaltens anderer, als intentionale oder unbeabsichtigte Handlung, als Prozeß oder Ergebnis sozialer Interaktionen, verstanden werden kann, trennen Olson und Cromwell (1975) Machtbereiche im privaten Haushalt in drei Kategorien: In (a) Grundlagen oder Quellen der Macht, (b) Machtprozesse und (c) Machtergebnisse.

Quellen der Macht sind alle Bedingungen, die einer Person die Machtausübung ermöglichen. French und Raven (1959), Collins und Raven (1969), Raven und Kruglanski (1970) definieren sechs Machttypen, die auf unterschiedlichen Grundlagen basieren: (a) Belohnungs- und (b) Bestrafungsmacht, (c) legitime Macht, (d) Identifikations-, (e) Experten- und (f) Informationsmacht. Im folgenden werden die sechs Machtgrundlagen beschrieben:

- (a) Belohnungsmacht (reward) basiert auf der Möglichkeit eines Partners dem anderen Annehmlichkeiten zu bereiten, indem materielle oder immaterielle Ressourcen zur Verfügung gestellt werden. Die Abhängigkeit von Belohnungen durch den einen machen den anderen von den Wünschen des mächtigen Partners abhängig.
- (b) Bestrafungsmacht (coercion) basiert im Kontrast zur Belohnungsmacht auf den Möglichkeiten eines Partners, dem anderen Unannehmlichkeiten zuzufügen. Entweder können aversive Reize gesetzt oder Annehmlichkeiten entzogen werden. Im allgemeinen wird angenommen, daß die Machtausübung durch Annehmlichkeiten eher möglich ist, als durch Bestrafungen, die Widerstand und Aggression zur Folge haben können. Entsprechend der Konditionierungstheorien sind sowohl Belohnungen als auch Bestrafungen verhaltenswirksame Maßnahmen.
- (c) Legitime Macht (legitimacy) bezieht sich auf Normen, die einem Partner die Möglichkeit geben, über einen Sachverhalt zu bestimmen und auf der Akzeptanz und Legitimation zur Machtausübung seitens des anderen. Alter und damit assoziiert die weite Erfahrung sind üblicherweise Quellen legitimer Macht. In traditionellen Gesellschaften wird dem Mann die Verantwortung und Macht in außerfamiliären Gebarungen zugeschrieben, während Frauen die Verantwortung und Macht in innerfamiliären Angelegenheiten ausüben sollen.
- (d) Identifikationsmacht (reference) basiert auf der Attraktion, die ein Partner auf den anderen ausübt. Liebe, Admiration und Zuneigung können dazu führen, daß ein Partner den anderen als Idol und Modell anerkennt und seinen Wünschen entgegenkommt. Die Tendenz, den an-

deren nachzuzahlen führt zu Verhaltensänderungen noch bevor der attraktive Partner seine Macht aktiv ausübt.

- (e) Expertenmacht (expert) hängt von den spezifischen Kenntnissen und Fähigkeiten einer Person ab. Wenn ein Partner Expertenwissen besitzt und beide an einer sachlichen Lösung eines Problems interessiert sind, dann ist die Wahrscheinlichkeit groß, daß der Partner mit weniger Expertenwissen und geringeren Fähigkeiten in einem bestimmten Gebiet dem anderen aufgrund dessen Argumentation und Sachlogik entgegenkommt.
- (f) Ähnlich wie die Expertenmacht, wirkt die Informiertheit (informational) einer Person über ein Sachgebiet. Hat sich ein Partner Informationen über ein Problem oder ein Entscheidungsfeld angeeignet, so kann er den anderen mit weniger oder diffuser Information durch seine Informationsmacht zum Entgegenkommen bewegen.

In späteren Arbeiten erweiterte Raven (1993, 1999) das Konzept der sechs Machtgrundlagen und stellte insgesamt elf vor. Dabei differenziert er zwischen personenbezogener und nicht-personenbezogener Belohnungs- und Bestrafungsmacht; formaler legaler Macht, legaler Macht, die auf Reziprozitätsnormen, Austauschregeln oder Abhängigkeit basieren kann, positiver und negativer Experten- und Identifikationsmacht und direkter sowie indirekter Informationsmacht.

In Entscheidungssituationen kommt zu den Machtgrundlagen vor allem das relative Interesse der Partner. Der interessierte Partner sammelt üblicherweise Informationen über das anstehende Problem und setzt sich damit auseinander. Je geringer das Interesse an einer Entscheidung, um so geringer ist auch die Bereitschaft, die verfügbare Zeit von anderen Problemen abzuzweigen und für das aktuelle zu verwenden. Der interessierte Partner schafft sich aufgrund der Zeit, die er sich nimmt und der Kompetenz, die er sich in Kürze aneignen kann, eine Basis an Macht, die der andere in Entscheidungssituationen nur schwer überbieten kann. Auch die wechselseitige Zuneigung der Partner stellt eine Machtgrundlage dar. Der Partner, der weniger liebt, ist stärker als der andere.

Ob die Machtvorteile von einer Person tatsächlich genützt werden und der andere in seinem Tun beeinflusst wird, bleibt trotz Kenntnis der Machtgrundlagen offen. In harmonischen Beziehungen wird angenommen, daß das Machtgefälle nur geringfügig zu Gunsten des einen oder anderen Partners variiert, oder daß die ungleichen Machtvorteile von den Partnern nicht genützt werden, um sich in Entscheidungen Vorteile zu verschaffen.

Wenn die Beziehung harmonisch ist, berichten die Partner oft von egalitären Machtverhältnissen. Vielleicht sind die Dimensionen von Macht und Dominanz einerseits und der Beziehungsharmonie andererseits nicht unabhängig voneinander. In gut funktionierenden, harmonischen Beziehungen könnten Machtvorteile des einen oder anderen nicht weiter bedeutsam sein, weil sie nicht genutzt wurden, um den Partner zum Entgegenkommen zu bringen (z. B. Cromwell und Olson, 1975; Safilios-Rothschild, 1970; Sprey, 1972). In disharmonischen Beziehungen ist hingegen anzunehmen, daß der mächtige Partner seine Vorteile nutzt, um seine Präferenzen zu realisieren.

Unter Machtprozesse fallen jene Strategien, die von den Partnern in Entscheidungs-, Verhandlungs- und Problemlösungssituationen angewandt werden, um den anderen zum Entgegenkommen zu bewegen. Es geht also um Strategien und Taktiken, die eingesetzt werden, um den anderen zum Nachgeben zu bewegen.

Machtergebnisse betreffen schließlich den relativen, tatsächlich manifesten Einfluß der Partner in Entscheidungssituationen. Studien über Entscheidungen im privaten Haushalt, vor allem Arbeiten über Kaufentscheidungen, bezogen sich zumindest in der Vergangenheit meist auf Machtergebnisse und allenfalls auf die Determinanten dieser Ergebnisse.

3.4. Interaktionsmodelle

Die Basis der Interaktion zwischen zwei oder mehreren Personen sind die elementaren Ereignisse, die Aktionen, Reaktionen (konative Komponente), Emotionen (affektive Komponente) und Gedanken (kognitive Komponente) der Partner, die sequentiell ablaufen. Interaktion bezieht sich auf die ablaufenden Prozesse, also auf die Transaktionen zwischen Personen. Interaktionsprozesse können auf Mikro- oder Makroebene erfaßt werden. Während die Mikroebene den Verlauf von Aktionen und Reaktionen betrifft, wird auf Makroebene der Interaktionsverlauf modellhaft skizziert und im Ganzen zu erfassen versucht. Vor allem die in den 1950er und 1960er Jahren formulierten Austauschtheorien befassen sich mit Interaktionsprozessen auf Makroebene (Blau, 1964; Homans, 1961/1974; Thibaut und Kelley, 1959).

Im Gegensatz zur Mikroanalyse, die von Aktions-Reaktions-Sequenzen ausgeht (Gottman, 1979), beschreiben die Austauschtheorien Interaktionsepisoden und Regeln, nach welchen Personen Kontakte miteinander gestalten. Besonderes Merkmal der Austauschtheorien ist die Annahme, soziale Handlungen folgten einer ökonomischen Kosten-Nutzen-Analyse. Leitmotiv sozialer Interaktion ist demnach das Ziel, den eigenen oder gemeinsamen Nutzen zu maximieren, Kosten zu minimieren und damit den höchstmöglichen Gewinn zu erzielen.

Nye (1979) leitet aus den verschiedenen Austauschtheorien unter anderem folgende Thesen über das Verhalten in sozialen Interaktionen ab: Menschen treffen rationale Entscheidungen. Ausgehend von der verfügbaren Informationsmenge und den individuellen Fähigkeiten, bewerten Menschen auch soziale Beziehungen nach dem Gewinn, den sie bringen, und vergleichen diesen mit dem Profit, den mögliche alternative Beziehungen bieten würden. Außer den Belohnungen oder Eingängen werden selbstverständlich auch Kosten oder Ausgänge berücksichtigt. Wenn in der Vergangenheit in bestimmten Situationen bestimmte Verhaltensweisen belohnt oder bestraft wurden, so führt eine Person diese oder ähnliche Verhaltensweisen zukünftig um so eher aus, je ähnlicher die jeweilige Situation den vorhergehenden Situationen ist. Sozialkontakte basieren auf der Norm der Gegenseitigkeit oder Reziprozität (Gouldner, 1960), das heißt, daß Kosten und Belohnungen dann in einer Beziehung als gerecht verteilt wahrgenommen werden, wenn sie entsprechend den Beiträgen der Einzelnen aufgeteilt werden.

Das Menschenbild, das den Austauschtheorien zugrunde liegt, ist das des "homo oeconomicus". Daß selbst Liebesbeziehungen ökonomischen Marktgesetzen folgen sollen, ist oft kritisiert worden (z. B. Huston und Burgess, 1979; Willer, 1985). Können Austauschtheorien tatsächlich Interaktionsprozesse in funktionierenden romantischen Beziehungen erklären, wo im Unterschied zu Interaktionen zwischen Bekannten oder Personen in wirtschaftlich orientierten Gruppen wesentlich häufiger, intimer, über längere Zeitabschnitte und über eine größere Anzahl verschiedener Probleme miteinander kommuniziert wird? Geht man davon aus, daß soziale Interaktion generell ein Prozeß des Gebens und Nehmens ist und auch in Interaktionen in engen Beziehungen materielle Werte, Gefühle und Ideen ausgetauscht werden, bleibt doch die Frage offen, welche Austauschregeln intime Gruppen entwickeln.

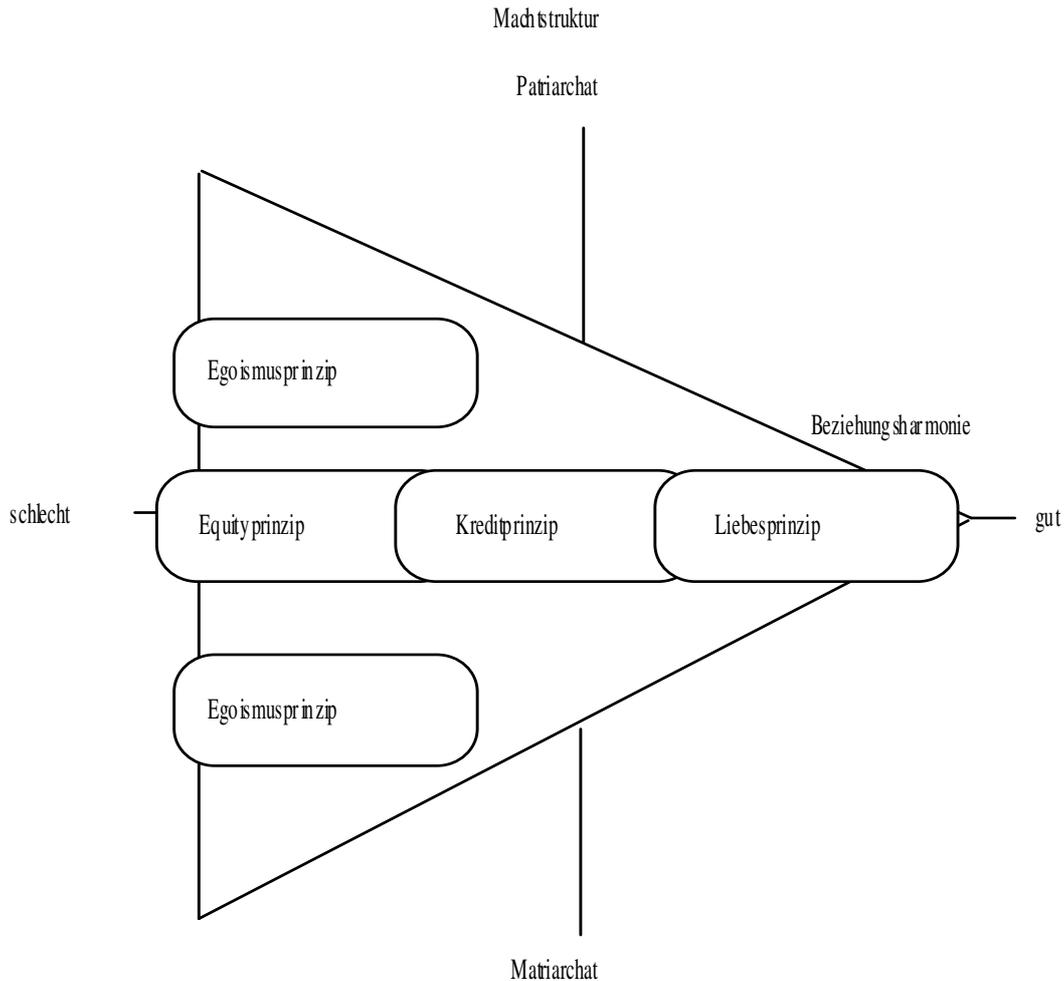
Maccoby (1986) unterscheidet zwischen verschiedenen Beziehungstypen und meint, daß in funktionierenden und zufriedenstellenden Partnerschaften die ökonomischen Regeln der Austauschtheorien nicht angewandt werden: Während sich Transaktionen in ad hoc Beziehungen und in Wirtschaftsbeziehungen, sowie in engen Beziehungen, die durch ein hierarchisches Machtgefälle definiert oder durch gegenseitige Feindschaft gekennzeichnet sind, recht gut anhand der Austauschtheorien und Equityprinzipien beschreiben lassen, folgen Interaktionen in Freundschaftsbeziehungen und in zufriedenstellenden intimen Beziehungen nicht profitmaximierenden Prinzipien.

Im allgemeinen wird angenommen, die Beziehungen zwischen glücklichen Partnern und zwischen Freunden seien einander ähnlich, während Partner in unglücklichen Beziehungen dazu neigen, sich wie Bekannte oder Wirtschaftspartner zu verhalten und zu berechnen, was sie voneinander erhalten und was sie einander geben müssen (Holmes, 1981). Je nach Strukturmerkmalen der Beziehung können die Verhaltensweisen der Partner auf einem Kontinuum von Austauschhandlungen bis zu spontan altruistischem Verhalten variieren. Weiters ist anzunehmen, daß in harmonischen Beziehungen Machtvorteile - falls sie zugunsten des einen oder anderen Partners bestehen - aus Rücksicht auf die Wünsche des anderen nicht genutzt werden. In disharmonischen Partnerschaften ist anzunehmen, daß der potentiell mächtigere Partner auch bestrebt ist, in Entscheidungssituationen seine Wünsche durchzusetzen.

Verglichen mit Maccobys (1986) Klassifikation lassen sich enge Beziehungen je nach Strukturmerkmalen folgenden Beziehungstypen zuordnen: Partner in disharmonischen Beziehungen sind bestrebt, egoistische Gewinne auch auf Kosten des anderen zu machen. Wenn die Partner am Weiterbestand der Beziehung immer weniger interessiert sind, mutiert die Beziehung zu einer Wirtschaftsbeziehung und läßt sich adäquat anhand von Equityregeln beschreiben. Je nach hierarchischem Machtgefälle oder egalitärer Machtverteilung bestimmt der dominante Partner die Austauschgeschäfte. Die Beziehung wird allenfalls deshalb aufrechterhalten, weil die Partner egoistische Vorteile daraus schöpfen können. Je harmonischer die Beziehung, desto mehr weichen die Interessen der Individuen zurück und werden von Interessen überlagert, die der Partnerschaft als Ganzes dienen.

Partner in harmonischen Beziehungen handeln, unabhängig davon, ob einer Machtvorteile gegenüber dem anderen hat oder nicht, nach einem Modell, das "Liebesprinzip" genannt wird. Je geringer die emotionale Bindung der Partner aneinander wird, um so mehr mutiert das Liebesprinzip zu einem "Kreditprinzip". Die Partner sind dann zwar bestrebt, einander Gefälligkeiten zu erweisen, nehmen Rücksicht aufeinander, warten aber auf die Erwidierung ihrer Bemühungen und gewähren dem anderen allenfalls langfristig Kredit. Sinkt die Beziehungsqualität weiter ab, folgt das Interaktionsgeschehen nicht mehr dem Kreditmodell, sondern dem "Equityprinzip". Die Partner handeln mehr und mehr wie zwei Geschäftspartner. Je tiefer die Beziehungsqualität sinkt, um so bedeutsamer werden Machtunterschiede zwischen den Partnern. Waren die Machtrelationen in der harmonischen Beziehung noch unbedeutsam, so wird in "abgekühlten" Partnerschaften derjenige, der mehr Macht besitzt, auch die Möglichkeit nützen, die Austauschgeschäfte mit dem anderen zu kontrollieren. In diesen Fällen soll vom "Egoismusprinzip" gesprochen werden (Abbildung 4).

Abbildung 4: Interaktionsprinzipien in intimen Beziehungen (nach Kirchler, 1989, S. 119)



Das Interaktionsgeschehen in engen Beziehungen, die nach dem Liebes-, Kredit-, Equity- und Egoismusprinzip funktionieren, mit oder ohne Machtgefälle zwischen den Partnern, lässt sich anhand folgender Charakteristika beschreiben:

- (a) Interdependenz versus Independenz der Partner: Personen in Beziehungen, die durch das Liebesprinzip beschreibbar sind, sind in ihren Gefühlen, Gedanken und Handlungen voneinander abhängig. Abhängig sein heißt, vom Verhalten des anderen betroffen zu sein und gleichzeitig zu wissen, daß die eigenen Handlungen den anderen interessieren und betroffen machen können. Nach Kelley und Thibaut (1978) basiert wechselseitige Abhängigkeit auf der Möglichkeit der Partner, einander Annehmlichkeiten zu bereiten und Kosten zu verursachen. Je enger und harmonischer die Beziehung ist, desto größer sind wechselseitige Betroffenheit und Rücksichtnahme.

Brandstätter und Mitarbeiter führten eine Reihe von Studien zur Interdependenz von Partnern in Abhängigkeit von der Harmonie und dem Machtgefälle in der Beziehung durch. Das dabei realisierte Untersuchungsdesign ist der Interaktionsmatrix von Kelley und Thibaut (1978) ähnlich. Wagner, Kirchler und Brandstätter (1984) und Brandstätter, Kirchler und Wagner (1987) fragten Partner danach, wie sie sich fühlen, wenn sie ein Produkt kaufen möchten, das nur ihnen nützt (egoistischer Kaufwunsch), der Partner entweder (a) dem Kauf zustimmt oder (b) dagegen argumentiert und sie selbst das Pro-

dukt schließlich (a) kaufen oder (b) darauf verzichten. Weiters stellten sich die Befragten vor, daß der Partner ein Produkt kaufen will, während sie entweder dem Kaufwunsch zustimmen oder nicht. Die Studien zeigen, daß Frauen und Männer je nach Beziehungsharmonie die präsentierten Entscheidungssituationen unterschiedlich bewerten. Das Befinden der Partner korrelierte hoch miteinander, wenn die Partnerschaft glücklich war, und der Mann das Sagen hatte. Die geringste Korrelation bestand in egalitären Beziehungen. In harmonischen, patriarchalischen Partnerschaften nahmen die Partner aufeinander Rücksicht und fühlten sich unbehaglich, wenn sie gegen den Willen des Partners einen egoistischen Kaufwunsch realisierten. Rücksicht wurde definiert als Differenz zwischen dem Befinden in der Konfliktsituation (das ist jene Situation, in der ein Partner gegen den Willen des anderen kauft) und dem Befinden in allen übrigen Situationen.

- (b) Lang- versus kurzfristige Kreditgebarung: In ad hoc Gruppen oder Wirtschaftsbeziehungen wird mit Geben unmittelbar auch Nehmen verbunden. Wenn eine Person einen Teil ihrer Ressourcen hergibt, erwartet sie, vom anderen einen entsprechenden Anteil von Annehmlichkeiten zurückzubekommen, und der andere fühlt sich umgekehrt auch der Reziprozitätsnorm verpflichtet. Der unmittelbare Ausgleich, der in Austauschbeziehungen erwartet wird, gilt nicht in glücklichen, engen Beziehungen (Levinger, 1979). Wenn die Beziehung gut ist und die Zukunft gesichert erscheint, dann wird die sofortige Erwidern einer Gefälligkeit nicht gefordert, meint auch Axelrod (1984), wenn er von der Länge des "shadow of the future" spricht und ein kurzer Schatten das baldige Ende der Beziehung beschreibt. Ein Vorteil, ein positives Interaktionsergebnis oder ein Gewinn für einen Partner zu einem bestimmten Zeitpunkt muß nicht kurzfristig erwidert werden. Obwohl Levinger (1979) der Ansicht ist, daß Interaktionen in intimen Beziehungen immer durch Austauschprinzipien geregelt werden, gesteht er ein, daß die Partner diese Prinzipien im Laufe der Entwicklung der Beziehung unterschiedlich handhaben können. Anfangs, wenn die Beziehung noch jung und ohne Basis wechselseitigen Vertrauens ist, besteht ein starkes Bedürfnis nach Reziprozität. Wenn die Partner einander vertrauen, suchen sie nach Erlebnissen, die beide befriedigen und verteilen die verfügbaren Ressourcen nach Bedürfnissen. Ein Ausgleich wird über lange Zeit gesucht. Wenn die Beziehung harmonisch verläuft, ist schließlich eine "Buchführung" in Analogie zu Bankgeschäften nicht mehr notwendig.
- (c) Gemeinsame Gewinnmaximierung versus Kosten-Nutzen-Rechnung: Unglückliche Partner, deren Beziehung zu einer Wirtschaftsbeziehung geworden ist, sind bestrebt, in Interaktionen ihre Gewinnchancen voll zu nutzen. Je harmonischer die Beziehung, um so geringer das Interesse, mit dem Partner ein Handelsgeschäft abzuschließen. Die Beziehung als solche gewinnt an Wert. Mit der Intensivierung der Partnerschaft weicht das ökonomische Interesse dem Interesse an der Beziehung selbst. Um das Ziel der Festigung der harmonischen Beziehung zu realisieren, neigen Partner dazu, auf kurzfristige, aktuelle Ziele zu verzichten und sind bereit, Opfer zugunsten des anderen zu tragen (Van Lange et al., 1997). Anstatt eigennützig Vorteile aus der Beziehung zu schlagen, streben die Partner nach gemeinsamen Vorteilen (Kelley und Schenitzki, 1972). Das anfängliche Ziel von Partnern, die noch keine gemeinsame Geschichte haben, ihre individuellen Vorteile zu maximieren, weicht mit längerdauernder Partnerschaft dem Ziel, nach gemeinsamen Vorteilen zu streben (Holmes, 1981). Hinde (1979, S. 248f) meint, "Were each participant to be concerned merely with maximizing his own rewards and minimizing his cost, with no thought for his partner, that partner might soon find a better option elsewhere. He must, therefore, consider not only his own probable rewards and costs, but also those of his partner." In Verhandlungen versetzen sich Spieler mit zunehmender

Partnerorientierung mehr und mehr in die Situation des anderen und wollen ein "netter Kumpel" sein, der entgegenkommt, "bevor die Verhandlung noch richtig begonnen hat" (Rubin, 1983). Scanzoni (1979a, 1979b) spricht in diesem Zusammenhang von gemeinsamer Nutzenmaximierung: Je harmonischer die Beziehung zwischen den Partnern, desto eher stellt das, was dem einen Belohnung ist, auch für den anderen einen Gewinn dar. Kompetitive Verhaltensweisen, die den höchsten individuellen Gewinn versprechen, werden zugunsten kooperativen Verhaltens aufgegeben, um den gemeinsamen Nutzen zu maximieren. Disharmonische Beziehungen sind durch egoistisches Profitdenken gekennzeichnet, wobei der Mächtige auch eher seine Wünsche durchsetzt als der Schwache.

- (d) Verteilung von Annehmlichkeiten anhand von Bedürfnis- versus Equityregeln: Die Kritik an den Austauschtheorien bezieht sich vor allem auf die von Homans (1961/1974) postulierte und im folgenden weiterentwickelte Gerechtigkeitsregel, wonach jedes Mitglied proportional zu seinen Beiträgen entschädigt wird (Equityregel). In engen Beziehungen stören Equityregeln. Während in Geschäftsbeziehungen, in Beziehungen zwischen Fremden oder zwischen unglücklichen Partnern Annehmlichkeiten dann mit größerer Wahrscheinlichkeit bereit werden, wenn der Partner in der Vergangenheit Quelle positiver Erfahrungen war (Clark und Mills, 1979) oder von ihm solche in Zukunft erwartet werden können (z. B. Kelley, 1979), bieten gute Freunde und glückliche Partner einander spontan Annehmlichkeiten an. In harmonischen Beziehungen werden Ressourcen nicht proportional zu den Beiträgen, sondern entsprechend den Bedürfnissen der einzelnen verteilt. In überdauernden Liebesbeziehungen und harmonischen Partnerschaften macht die Norm der Reziprozität der Norm der Verantwortung Platz, die verlangt, daß Ressourcen nach den Bedürfnissen der einzelnen verteilt werden. Lujansky und Mikula (1983) fanden, daß Beziehungen, in denen Equityregeln angewandt werden, qualitativ besser und stabiler sind als andere. Ausschlaggebend für eine zufriedenstellende Beziehung war in ihrer Studie die absolute Höhe der von den Partnern einander gebotenen Annehmlichkeiten. Zu ähnlichen Resultaten gelangten Michaels, Acock und Edwards (1986) und Michaels, Edwards und Acock (1984). Ebenso ist nach Hays (1985) nicht die Differenz zwischen Belohnungen und Kosten - also der individuelle Profit, gemessen an den subjektiven Beiträgen der Partner - der beste Prädiktor für den Beziehungserfolg, sondern die Summe von Belohnungen und Kosten. Clark und Reis (1988) interpretieren diesen Befund als Ausdruck der gegenseitigen Bedürfnisorientierung.
- (e) Vielfalt versus Begrenzung der Ressourcen: Während in Wirtschaftsbeziehungen nur einige Arten von Ressourcen gehandelt werden, die Foa und Foas (1974) Konzept entsprechend hauptsächlich universalistischer Art sind, werden in engen Beziehungen neben universalistischen hauptsächlich partikularistische Ressourcen angeboten (Berg und McQuinn, 1986). Die Zunahme der Ressourcenvielfalt in intimen Beziehungen konnte auch in einer Studie von Kirchler und Hölzl (1996) bestätigt werden. Kirchler und Hölzl (1996) untersuchten Profitorientierung versus Altruismus in drei unterschiedlichen Beziehungstypen. Insgesamt 71 Studierende wurden aufgefordert, sich Beziehungen zu "romantischen Partnern", gleichgeschlechtlichen Freunden sowie Arbeitskollegen vorzustellen und anzugeben, was sie von den entsprechenden Partnern erhalten oder ihnen geben könnten. Die Vielfalt der ausgetauschten Ressourcen erwies sich als deutlich von der Beziehung abhängig: Während für Liebesbeziehungen über 60 verschiedene Ressourcenarten genannt wurden, konnten die Teilnehmer für Freundschaftsbeziehungen über 46 verschiedene Ressourcentypen anführen und für Beziehungen zu Arbeitskollegen etwa 30. Die angeführten Ressourcentypen konnten einerseits in universalistische

Ressourcen, wie Höflichkeit und Freundlichkeit, und in partikularistische Ressourcen, wie Liebe, Zärtlichkeit und Anteilnahme, eingeteilt werden. Weiters wurden emotionale Ressourcen (z. B. Liebe, Erotik) von informationellen Ressourcen (z. B. Ideen, Meinungsaustausch) unterschieden. In Liebesbeziehungen wird angenommen, daß zum überwiegenden Teil emotionale und partikularistische Ressourcen ausgetauscht werden. In Beziehungen zu Arbeitskollegen wird eine Vielfalt informationaler und universalistischer Ressourcen ausgetauscht. In Freundschaftsbeziehungen nehmen Männer ihre gleichgeschlechtlichen Freunde als Quelle von Informationen und als Partner für Diskussionen und Meinungsaustausch wahr; Frauen hingegen stehen ihren Freundinnen näher: Sie teilen persönliche und Beziehungsprobleme mit ihnen und attribuieren ihnen Vertrauen, Offenheit, Verlässlichkeit und Hilfe. Während Männer zwischen Partnern in romantischen Beziehungen und in Freundschaftsbeziehungen deutlich differenzieren, nehmen Frauen diese weniger unterschiedlich wahr.

In Wirtschaftsbeziehungen werden Ressourcen einer Kategorie mit Annehmlichkeiten aus der selben oder einer vergleichbaren Kategorie vergolten. Beispielsweise werden Güter mit Gütern getauscht, oder Geld wird für Güter oder für Informationen gegeben. In engen Beziehungen werden nicht nur einige wenige Ressourcen angeboten und angenommen, sondern eine Vielfalt von Ressourcen. Hatfield, Utne und Traupmann (1979) berichten, daß sich nicht nur die Anzahl und Art der Ressourcen mit zunehmender Intensität der Beziehung ändern. Auch der "Wert" von Annehmlichkeiten und die "Kosten" von Unannehmlichkeiten werden intensiver erlebt.

- (f) Spontaner Altruismus versus Kontrolle von Forderungen und Verbindlichkeiten: Glückliche Partner sind nicht bestrebt, über Forderungen und Verbindlichkeiten Buch zu führen. Sie handeln spontan partnerorientiert (Clark und Chrisman, 1994; Van Ypern und Buunk, 1994). In einer Serie von Experimenten wiesen Clark und Mitarbeiter nach, daß über Beiträge und Erträge nicht Buch geführt wird, wenn die Partner einander freundschaftlich gesinnt sind (z. B. Clark, 1984; Clark, Mills und Powell, 1986). Clark und Waddell (1985) stellten fest, daß vom Freund nicht erwartet wird, daß er eine Gefälligkeit anbietet, wenn er um etwas bittet, wohl aber von Partnern in Austauschbeziehungen. Clark, Ouelette, Powell und Milberg (1987) berichten, daß Freunde anders als Partner in Austauschbeziehungen um so hilfreicher sind, je mehr der andere bedürftig ist. Die Beziehung zwischen dem einen wird unter die Prämisse gegenseitigen gewinnträchtigen Nehmens gestellt, die des anderen unter die Prämisse wechselseitigen Gebens, wo keine Buchführung notwendig ist.

In einer Serie von Experimenten ließ Clark (1984) ihre Versuchsteilnehmer gemeinsam mit einer anderen Person eine Arbeit verrichten. Dabei variierte sie zwei Versuchssituationen: Zum einen wurden ökonomische Austauschsituationen und zum anderen Freundschaftsbeziehungen realisiert. Eine Versuchsperson begann mit der Aufgabe: Sie mußte bestimmte Zahlen in einer Zahlenmatrix entweder mit rotem oder schwarzem Stift ankreuzen. Anschließend wurde der Partner aufgefordert, die Arbeit weiterzuführen. Er hatte die Wahl, entweder denselben Farbstift oder den anderen zu verwenden. Untersucht wurde, welche Farbe die zweite Versuchsperson benützte. Tatsächlich verwendeten in der ökonomischen Beziehung wesentlich mehr als 50 Prozent der Versuchspersonen den andersfarbigen Stift, um ihre Leistung von der des anderen abzuheben; in der Freundschaftsbeziehung wurde überzufällig oft mit dem gleichfarbigen weitergearbeitet.

"Keeping track of inputs is necessary in order to allocate benefits in proportion to inputs - something that is called for in exchange relationships. However, in communal relationships

such record keeping is unnecessary because benefits are distributed according to needs or to demonstrate concern for the other", schließen Clark, Mills und Powell (1986, S. 333) aus einer weiteren ähnlichen Studie. Personen in der Austauschbeziehung waren eher bereit ihrer Partnerin bei der Lösung einer Aufgabe im Labor zu helfen, wenn sie später die Möglichkeit hatte, die Hilfe zu erwidern. Freunde handelten entsprechend den Bedürfnissen des anderen und halfen unabhängig davon, ob die Möglichkeit bestand, die Hilfe zu erwidern oder nicht.

In einem Resümee ihrer Studien fassen Mills und Clark (1986) in sieben Sätzen die Situationen zusammen, die in Wirtschaftsbeziehungen als störend empfunden werden und stellen diesen die Bedingungen gegenüber, die unter Freunden negative Folgen haben. In Austauschbeziehungen führen vor allem jene Situationen zu Konflikten, die eine Verletzung der Equityregeln bedeuten. Dies ist dann der Fall, wenn beispielsweise ein Akteur die Beiträge vom Partner unterschätzt, die eigenen überschätzt, die Kosten des anderen zu gering und die eigenen zu hoch einstuft. Unter Freunden können all jene Austauschkonstellationen, die in Wirtschaftsbeziehungen als ausbeuterisch erlebt werden, ebenfalls als störend empfunden werden. Hinzu kommt allerdings eine Reihe weiterer Bedingungen, die zu Unstimmigkeiten führen: Wenn ein Familienmitglied seine Bedürfnisse übertreibt, die Bedürfnisse der anderen unterschätzt, die eigenen Angebote zur Befriedigung der Bedürfnisse der anderen überschätzt, während die Angebote der anderen minder gewichtet werden, oder wenn ein Partner die tatsächliche Beziehungsintensität mißversteht, steigt die Wahrscheinlichkeit, daß die Interaktionspartner die Beziehung als unausgewogen und daher als unbefriedigend erleben.

Weil die Studien von Clark und ihren Mitarbeitern recht eindrucksvoll den Unterschied zwischen verschiedenen Beziehungsarten demonstrieren, überrascht es, daß die festgestellten Prämissen für einen Qualitätsverlust in diesen Beziehungstypen recht ähnlich sind und damit die Austauschtheorie doch wieder rehabilitiert wird. Setzt man die Erwartungen der Akteure in Austauschbeziehungen mit den Bedürfnissen unter Freunden gleich, heben sich die Unterschiede großteils auf: Beispielsweise ist das Bestreben, die Kosten des Partners in Austauschrelationen minimal einzustufen, um seine Erwartungen auf entsprechende Belohnungen zu reduzieren, dem Bestreben, die Bedürfnisse des Freundes nicht zu hoch einzuschätzen, um die eigenen Kosten so gering wie möglich zu halten, überraschend ähnlich. Überschätzt ein Akteur in Austauschbeziehungen den Wert seiner Beiträge für den anderen, so entspricht dies der Überschätzung der eigenen Beiträge als Quelle der Bedürfnisbefriedigung unter Freunden. Ebenso deckungsgleich sind die von Mills und Clark (1986) zuletzt angeführten Konfliktursachen: Wenn ein Akteur in einer Wirtschaftsbeziehung vermeintlich annimmt, es bestünde eine Freundschaftsbeziehung und seine Erwartungen an den anderen entsprechend hoch sind, besteht keine andere Ausgangssituation als in einer Beziehung zwischen Freunden, wo ein Partner die Intensität der Beziehung überschätzt und entsprechend hohe Erwartungen an den anderen hat.

Während Partner in disharmonischen Beziehungen über ihre Forderungen und Verbindlichkeiten Buch führen und umgehend einen Ausgleich anstreben, orientieren sich Partner in glücklichen Beziehungen vor allem an den Bedürfnissen des anderen und nehmen Rücksicht. "Care plays a more important role than need in judgements of love", schreibt dazu passend Kelley (1983a, S. 273). Der Partner, der den anderen um sorgt, liebt ihn mehr, als jener, der seiner bedarf. Familienmitglieder, die zueinander eine gute, liebevolle Beziehung haben, handeln spontan prosozial, ohne die subjektiven Kosten zu erwägen (Montada, Dabert und Schmitt, 1988). Sich sorgen bedeutet Geben, während die Zusicherung, daß der andere benötigt wird, mit Nehmen parallel läuft. Glückliche Partner scheuen keine Kosten, um die Bedürfnisse des anderen zu befriedigen. Deshalb ist auch nicht die Differenz zwischen, sondern die Summe

von Kosten und Annehmlichkeiten, die die Partner einander bereiten, ein Indikator für Eheerfolg (siehe Clark und Reis' (1988) Interpretation der Befunde von Hays, 1985; Lujansky und Mikula, 1983).

Wenn Partner in ökonomischen Beziehungen ihren Nutzen maximieren und nach der Norm der Reziprozität handeln wollen, müssen sie ihre Ausgänge (Forderungen) verbuchen, aber auch festhalten, wie viele angenehme Beiträge der andere beigesteuert hat (Verbindlichkeiten). Partner in Liebesbeziehungen orientieren sich an den Bedürfnissen des anderen, um ihm gefällig zu sein. In extrem altruistischen Liebesbeziehungen würde Reziprozität nicht verlangt werden. Die hohe intrinsische Befriedigung, die aus der selbstlosen Gefälligkeit resultiert, wäre Anreiz genug, um dem anderen immer wieder Annehmlichkeiten zu bereiten. Umgekehrt würde sich auch der andere in derart selbstloser Weise für den Partner engagieren. Obwohl kein Partner daran denkt, Buch zu führen, würden beide einander ein Maximum an Belohnungen bereiten. Der Beobachter des Interaktionsgeschehens, der ein Austauschgeschäft erwartet, könnte trotz fehlender Buchführung das Bild eines Geschäftes bestätigt finden: Wenn beide Parteien einander selbstlos Annehmlichkeiten geben und voneinander annehmen, könnte der Beobachter fälschlicherweise annehmen, daß Gefälligkeiten im Hinblick oder als Antwort auf Annehmlichkeiten seitens des anderen angeboten wurden. Der Beobachter hätte verkannt, daß es sich um intrinsische und nicht um extrinsische Motivation handelt.

Nimmt man die Partner aus ihrer Beziehung heraus, um sie isoliert vom anderen zu untersuchen, müßte sich feststellen lassen, daß ihre Ziele und Orientierungen je nach Beziehungstyp unterschiedlich sind. Analysiert man das Interaktionsgeschehen, speziell das Verhältnis der gegenseitig angebotenen (nicht notwendigerweise ausgetauschten) Ressourcen, wird man häufig sowohl unter Bekannten wie auch in Liebesbeziehungen Balance zwischen Geben und Nehmen vorfinden, denn was der eine gibt, nimmt der andere an. Wenn sich in glücklichen Ehen beide Partner an den Bedürfnissen des anderen orientieren und keinen Ausgleich suchen, gelangen sie - obwohl dies nicht als Ziel gesteckt sein mag - zu einem Ausgleich, genauso wie Bekannte einen Ausgleich erzielen - und als Ziel gesteckt haben - wenn sie sowohl Forderungen wie auch Verbindlichkeiten im Auge behalten.

In der bereits erwähnten Studie von Kirchler und Hölzl (1996) wurden austauschtheoretisch begründete Profitorientierung versus altruistische Orientierung der Partner in drei Beziehungstypen untersucht. Es wurde angenommen, daß in engen Beziehungen Altruismus vorherrscht, und absolut betrachtet mehr sowie unterschiedlichere Ressourcen ausgetauscht werden. Die Hypothese lautete, daß es Personen bei der Vorstellung enger Beziehungen leichter fällt, Ideen über Ressourcen zu produzieren, die dem jeweiligen Partner oder der Partnerin gegeben werden können, als über solche, die erhalten werden können. Personen sollten somit bei der Vorstellung enger Beziehungen an altruistischem Verhalten orientiert sein, während mit abnehmender Intimität der vorgestellten Beziehungen eine stärkere Balance zwischen Geben und Nehmen erwartet wird. Diese Annahme bestätigte sich nur bei Männern: Männliche Versuchspersonen nannten bei der Vorstellung einer romantischen Beziehung mehr Ressourcen, die sie der Partnerin geben, als sie erhalten könnten. Umgekehrt wurden bei der Vorstellung von Arbeitskollegen mehr erhaltbare Ressourcen genannt. In der weiblichen Stichprobe unterstützten die Ergebnisse die Hypothese jedoch nicht. Es scheint, als ob sich die Männer die Romantik des Gebens eher "leisten" könnten als Frauen. Vielleicht können die geschlechtsspezifischen unterschiedlichen Befunde und die in der Literatur belegten, eher pragmatischen Liebesstile der Frauen (Bierhoff, 1991; Hinde, 1997) auf die geschichtsbedingten und gesellschaftspolitischen Notwendigkeiten zurückgeführt werden. Die geschlechtsspezifischen Differenzen bezüglich der Ressourcennennungen unter der Bedingung der Arbeitskollegen könnten

mit den Möglichkeiten von Männern und Frauen am Arbeitsmarkt erklärt werden, wo Frauen nach wie vor mehr geben müssen als Männer, um Leistungsfähigkeit zugeschrieben zu bekommen, während von Männern spontan angenommen wird, daß sie die erforderlichen Fähigkeiten besitzen und Leistungen erbringen (Kirchler, Buchleitner und Wagner, 1996).

Zusammenfassend scheinen viele Untersuchungen dafür zu sprechen, daß das Interaktionsgeschehen in engen Beziehungen anderen Regeln folgt als die Dynamik in Wirtschaftsbeziehungen. Je glücklicher die Partner, um so eher sind sie einander spontan gefällig, um so weniger stellen sie ihr gemeinsames Tun unter die Prämisse des Geschäftemachens und bedenken die Kosten ihres Handelns. Egoistische Wünsche nehmen zugunsten gemeinsamer Wünsche ab. Egoistische Nutzenmaximierung, wie sie im Modell des homo oeconomicus als "dominante Strategie" angenommen wird, scheint in funktionierenden Liebesbeziehungen eher die Ausnahme als die Regel zu sein.

4. Entscheidungen

4.1. Meinungsverschiedenheiten versus Entscheidungsprozesse

Partner in engen Beziehungen sind mit einer Vielfalt von Aufgaben konfrontiert. Neben der Alltagsroutine von Arbeitstätigkeiten zu Hause und im Betrieb, sowie den Freizeitaktivitäten, die wiederholt, meist nicht (mehr) reflektiert ablaufen, stehen Entscheidungen an, die mehr oder minder komplex sein können. Die Partner stehen vor der Wahl der einen oder anderen Alternative und haben Entscheidungen zu treffen, welche tiefeschürfende Analysen verlangen, zu Verharren in Abwägungen und Zweifel führen und schließlich Handlungen erzwingen. Neben anderen Aufgaben bestimmen ökonomische und nicht-ökonomische Entscheidungen das Alltagsgeschehen zu Hause. Und nicht immer verlaufen Entscheidungen konfliktfrei. Verschiedene Meinungen zwischen den Partnern stehen oft am Beginn einer Entscheidungssituation und stellen eine häufige Ursache von Streitigkeiten und manchmal aufreibenden Konflikten dar.

Wenn Konflikte erfaßt werden sollen, muß die Definition von Konflikten als mehr oder minder gravierende Meinungsverschiedenheit erinnert werden. Um die Dynamik von Meinungsverschiedenheiten und "heißen" Konflikten, die letztlich in Entscheidungen münden können, zu verstehen, ist es notwendig, die Beziehung zwischen den Partnern zu betrachten. Einerseits ist das Verständnis der Beziehungsqualität Voraussetzung dafür, die Entwicklung und den Verlauf von kontroversiellen Diskussionen zu verstehen, andererseits stellt die Kenntnis der spezifischen Konfliktlösungsdynamik eine notwendige Voraussetzung zum Verständnis der Beziehung zwischen zwei Personen dar.

Konflikte werden als mehr oder minder klar bewußte Meinungsverschiedenheiten oder als Diskussion über inkongruente Wünsche der Partner verstanden (einen Überblick über Konfliktforschung in engen Beziehungen bieten Fincham und Beach, 1999). Während Konflikte zum selben Thema immer wieder die Aufmerksamkeit der Partner auf sich ziehen können, bearbeitet und wieder vertagt werden, beenden Entscheidungen eine Meinungsverschiedenheit. Eine konfliktträchtige Entscheidung kann mehrmals aus dem Strom der Ereignisse gezogen werden, bis schließlich eine gemeinsame Entscheidung gefällt wird.

Die Intensität von Konflikten reicht von geringfügigen Differenzen der Anschauungen der Partner bis zu gravierenden Auseinandersetzungen über verschiedene Ziele und Werte, mit den Wünschen der Partner, ihren eigenen Standpunkt durchzusetzen. Konflikte sind in engen Beziehungen unausweichlich. Fraglich ist, wie häufig Konflikte vorkommen, wie intensiv sie sind und wie sie beigelegt werden. Es ist anzunehmen, daß in retrospektiven Berichten die Konflikthäufigkeit unterschätzt wird, weil positive Erfahrungen wünschenswerter sind als negative, Konflikte dissonant zur Auf-

rechterhaltung der Beziehung erlebt werden, und weil Konflikte sozial unerwünscht sind und deshalb im Fragebogen oder im Interview lieber gar nicht als ausführlich berichtet werden.

McGonagle, Kessler und Schilling (1992) berichten, daß unangenehme Meinungsverschiedenheiten selten sind, etwa zwei- bis dreimal im Monat vorkommen. Ebenso selten sind Konflikte laut Straus und Sweet (1992). Im Gegensatz dazu schließt Burgess (1981), daß Konflikte täglich auf der Tagesordnung stehen, je nach Beziehungsqualität aber einmal wöchentlich. Konflikte als nicht-korrespondierende Meinungen zwischen den Partnern werden auch von Gottman (1994), Holmes (1989), Kelley et al. (1983b) und Surra und Longstreth (1990) als häufig geschätzt.

Tatsächlich variieren die Aussagen über die Häufigkeit von Konflikten in engen Beziehungen sehr. In der Literatur über Kaufentscheidungen im privaten Haushalt, wird angenommen, daß den meisten gemeinsamen Kaufentscheidungen Meinungsverschiedenheiten vorausgehen (Sprio, 1983). Allerdings wird nicht gesagt, wie oft insgesamt Kaufentscheidungen gemeinsam gefällt werden. Wenn die Partner zu Hause nicht viel länger miteinander reden als täglich wenige Minuten bis zu maximal durchschnittlich einer Stunde (Kirchler, 1988a, 1988c), ist über die Tage, Wochen und Monate verteilt nicht zu erwarten, daß absolut betrachtet viele Konflikte gezählt werden; nur relativ zur gemeinsam verbrachten Zeit kann die Konflikthäufigkeit hoch sein.

Partner kommen zu unterschiedlichen Aussagen über Konflikte und berichten, wie Klein und Milardo (1993) finden, die Konfliktsituation oft völlig unterschiedlich. In 98 Prozent der Fälle sollen die Partner eine gemeinsame Konfliktsituation gerade so berichtet haben, als hätten sie diese nicht miteinander "bestritten". Wenn die Partner unterschiedlicher Meinung sind, aber die selben Ziele verfolgen, ist ihnen ein Konflikt oft nicht bewußt. Sie diskutieren ihre Standpunkte, nach Möglichkeit sachlich, und kommen im günstigsten Fall zu ihrem gemeinsamen Ziel. Wahrscheinlich würden die befragten Paare diese Situation nicht als Konflikt berichten. Wenn allerdings unterschiedliche Ziele verfolgt werden und Wertkonflikte bestehen, die Partner einander überzeugen wollen oder einen Vorteil für sich einhandeln möchten, ist viel eher ein Konflikt bewußt. Zu Beginn einer Beziehung könnten Ziel- und Wertkonflikte häufiger auftreten, als in Beziehungen, die seit Jahren bestehen und den Partnern die Gelegenheit gaben, ihre Vorstellungen und Präferenzen einander anzupassen. Tatsächlich berichten junge Paare häufiger Konflikte als ältere (Hinde, 1997).

4.2. Typen von Entscheidungen

Ferber (1973) geht in seiner Klassifikation von Entscheidungen im privaten Haushalt vom Inhalt der Entscheidung aus und unterscheidet grundsätzlich zwischen finanziellen oder ökonomischen und nicht primär finanziellen Entscheidungen. Finanzielle Entscheidungen betreffen Geldmanagement (Budgetierung des verfügbaren Geldes, die Bezahlung von offenen Rechnungen, etc.), Sparscheidungen (Entscheidungen über das Verhältnis von zurückgelegtem Geld und Ausgaben), Vermögens- und Anlagenmanagement (Investitionen) und Ausgaben. Alle anderen Entscheidungen (z. B. über die Zahl der Kinder, den Anteil von Freizeit und Arbeit, den Besuch bei Bekannten und Freunden) sind primär nicht-finanzieller Art und betreffen die Haus- und Berufsarbeit, Angelegenheiten, die die Kinder betreffen, Freizeitaktivitäten und die Beziehung zwischen den Partnern. Im folgenden wird vor allem auf ökonomische Entscheidungen Bezug genommen.

Während Ausgaben häufig untersucht wurden, wurden Vermögens- und Anlagenmanagement in empirischen Untersuchungen weitgehend vernachlässigt. Hempel und Tucker (1980) kritisieren beispielsweise, daß alle Informationen, die über das Interaktionsverhalten der Partner bei der Lösung von Problemen des Anlagenmanagements vorliegen, die Antworten auf die simplen Fragen sind, wer offene Rechnungen handhabt und wer Versicherungen abschließt. Daß das gemeinsame Einkommen dabei eine bedeutende Determinante ist, mag zwar eine wesentliche Erkenntnis sein; wel-

che Rolle Frau und Mann in der Handhabung dieser Aufgaben spielen, ist jedoch bisher wenig untersucht worden.

Dürftig sind auch die Informationen über das Geldmanagement. Ferber und Lee (1974) berichten, daß zu Beginn einer engen Beziehung beide Partner gemeinsam über die Bezahlung offener Rechnungen und die Verwendung des gesparten Geldes entscheiden. Nach einiger Zeit bewegen sich die Entscheidungsmuster immer mehr von egalitären zu matriarchalischen. Die Frau übernimmt die Rolle des Finanzministers. Dieses Ergebnis wurde vor über zwei Jahrzehnten festgestellt. Heute dürften gemeinsame Kassen weit seltener eingerichtet werden und wenn zwei Personen dies tun, ist fraglich, ob nicht beide gleichermaßen Zugang zum Budget haben. Schaninger und Buss (1986) wiesen nach, daß in intakten Partnerschaften der Frau mehr Mitspracherecht eingeräumt wird als in Partnerschaften, die später zerbrechen. Und Rosen und Granbois (1983) berichten, daß die Frau in traditionellen Partnerschaften das Sagen hat. Andererseits fand Heinemann (1987), daß arbeitslose Frauen, die resigniert die Rolle der Hausfrau übernehmen, die Kontroll- und Verfügungsmöglichkeiten über das Einkommen und Bankangelegenheiten an ihren Mann abgeben.

Schließlich liegen auch über Sparmaßnahmen im privaten Haushalt, über Kreditaufnahme und Verschuldung bisher wenige psychologische Arbeiten vor. Zum Sparverhalten wird an der Universität Tilburg, Niederlande, ein groß angelegtes Forschungsprojekt durchgeführt. Vor allem über Sparverhalten und Lebenszyklus (Wärneryd, 1995) und Sparen und Verschuldung (Webley, 1994) liegen Ergebnisse vor.

Die Bereitschaft, Kredite in Anspruch zu nehmen, steigt in der Bevölkerung an. Engel, Blackwell und Miniard (1993, S. 249) berichten amerikanische Statistiken, wonach 82 Prozent der Bevölkerung meinen, es sei in Ordnung, Geld zu borgen, wenn ein Auto angeschafft wird oder Arztkosten beglichen werden müssen; 79 Prozent sind für die Aufnahme eines Kredites, um die Ausbildung zu finanzieren; 19 Prozent finden es nicht weiter bedenklich, Hobbies über einen Kredit zu finanzieren, und fünf Prozent sind der Meinung, auch Schmuck und Pelze könnten vorerst von der "Bank bezahlt" werden. Vor allem Jugendliche stehen der Aufnahme von Krediten bei Neuanschaffungen relativ positiv gegenüber. Gemittelt über neun Ausgabenbereiche (Kauf eines Autos, Ausgaben für Hobbies, Krankenpflege, Ausbildung, Möbel, Urlaub, Lebenshaltung, Bezahlung von Rechnungen, wie Gas-, Strom-, Telefonrechnungen, und Schmuck beziehungsweise Pelze) meinen 57 Prozent der unter 25-jährigen, es sei in Ordnung, einen Kredit aufzunehmen. Der Prozentsatz positiver Einstellungen nimmt mit zunehmendem Alter ständig ab: Berechnet für Altersgruppen von jeweils zehn Jahren (25-34 Jahre, 35-44 Jahre etc. bis 65 Jahre und älter) reduziert sich der Prozentsatz positiver eingestellter Personen von 53 über 50, 47, 45 auf 35 Prozent.

Die Aufnahme von Krediten, beispielsweise zur Schaffung von Wohnraum, ist volkswirtschaftlich durchwegs sinnvoll und wünschenswert. Allerdings ist unter Kredit nichts anderes als Verschuldung zu verstehen, die im privaten Haushalt zu einem ernsthaften Problem ausarten kann. In einer Studie von Lea, Webley und Levine (1993), in welcher drei Gruppen von Personen teilnahmen - solche ohne Schulden, solche mit geringen Schulden und ernsthaft verschuldete Personen - konnte festgestellt werden, daß die persönliche Verschuldung vor allem mit der finanziellen Armut der Betroffenen korreliert. Personen mit geringem Einkommen stecken eher in tiefen Schulden als Angehörige der besser verdienenden Schichten. Als Verschuldungsgründe werden Armut und seltener unverantwortliche Ausgaben, leichtsinnige Budgetierung des Einkommens und andere interne, persönliche Ursachen angeführt. Livingstone und Lunt (1992) untersuchten Unterschiede zwischen Personen ohne Kreditschulden und solchen mit Rückzahlungslasten und fanden, daß Jugendliche, Personen mit positiven Einstellungen zur Kreditaufnahme und solche, die Konsumation als belohnend erleben, eher verschuldet sind als ältere Personen. Die Höhe der Schulden hängt von finanziellen, soziodemographischen und psychologischen Variablen, vor allem aber von der Höhe des Einkom-

mens der Schuldner ab. In Laienvorstellungen über finanzielle Schulden dominieren - wie die Analyse der Vorstellung von Armut zeigt - individuelle Gründe, so daß nicht selten Verschuldung als Konsequenz verantwortungslosen Kaufverhaltens der Betroffenen gesehen wird (z. B. Roland-Lévy und Viaud, 1994; Walker, 1994).

Der Großteil der empirischen Untersuchungen zu finanziellen Entscheidungen im privaten Mehrpersonenhaushalt wurde über Kaufentscheidungen veröffentlicht. Zudem wurden detaillierte Klassifikationsschemata vorgeschlagen. In den Wirtschaftswissenschaften werden Entscheidungen über Ausgaben vor allem nach den zum Kauf anstehenden Gütern eingeteilt. Davis (1976) unterscheidet beispielsweise zwischen Kaufentscheidungen von häufig benötigten Gütern und Dienstleistungen, langlebigen Gütern und anderen ökonomischen Entscheidungen. Tschammer-Osten (1979) unterscheidet zwischen der Anschaffung von (a) Waren (z. B. Lebensmittel, Heizmittel), (b) Dienstleistungen (z. B. Arzt, Rechtsanwalt), (c) Chancen (z. B. Briefmarken, Eintrittskarten, Aktien) und (d) Objektsystemen (Kombinationen der ersten drei Güterkategorien). Kotler (1982) geht vorwiegend von der Nutzungsdauer der in Frage kommenden Güter und den Einkaufsgewohnheiten der Konsumenten aus. Demnach läßt sich zwischen der Anschaffung von Gebrauchs-, Verbrauchsgütern und Dienstleistungen beziehungsweise zwischen Gütern des täglichen Bedarfs und des gehobenen Bedarfs unterscheiden. Entscheidungen über Verbrauchsgüter oder Güter des täglichen Bedarfs beziehen sich auf gegenständliche Güter, die im Regelfall häufig gekauft und kurzfristig konsumiert werden (z. B. Lebensmittel). Entscheidungen darüber laufen oft nur verkürzt und meist psychisch automatisiert ab. Der Kauf dieser Güter wird durch Routineprogramme gesteuert. Gebrauchsgüter oder Güter des gehobenen Bedarfs sind ebenfalls gegenständliche oder materielle Güter, die jedoch häufig verwendet werden können, teuer sind und entsprechend seltener gekauft werden (z. B. elektrische Geräte, Wohnung, Auto). Werden selten benötigte Güter angeschafft, verfügt die Familie im allgemeinen nicht über Routineprogramme, welche die Entscheidung steuern; oft sind langwierige Entscheidungsprozesse vonnöten, um einerseits eine vernünftige Auswahl zu treffen und andererseits bestehende Meinungsunterschiede zwischen den Familienmitgliedern "beziehungschonend" zu bereinigen. Entscheidungen über die Inanspruchnahme von Dienstleistungen bedeuten den Kauf von Tätigkeiten oder Vorteilen (z. B. Taxifahrt, Reparatur). Es geht also nicht um gegenständliche Güter, sondern um immaterielle Werte, die oftmals einer eingehenden Qualitäts- und Glaubwürdigkeitsbestimmung der Dienstleistungsquelle bedürfen.

Praktiker mögen die Einteilung von Entscheidungen nach dem Inhalt interessant finden. Die Ursachen dafür, daß Entscheidungsprozesse unterschiedliche Verlaufsformen annehmen, kann aber nicht aus dem Entscheidungsinhalt geschlossen werden. Eine psychologisch brauchbare Klassifikation muß von den Tiefenmerkmalen der Entscheidungen ausgehen. Die grundlegenden psychologischen Merkmale von Entscheidungen sind (a) die Verfügbarkeit kognitiver Skripts, die den Ablauf der Entscheidung steuern, (b) die finanzielle Mittelbindung, (c) die soziale Sichtbarkeit des Produkts oder der Dienstleistung und (d) die Veränderungen, die die Entscheidung für die Personen im gemeinsamen Haushalt impliziert (Kirchler, 1988b; Ruhfus, 1976). Je häufiger ein Gut gekauft wird und je geringer die Informationsmenge, die für eine zufriedenstellende Auswahl notwendig ist, um so eher liegen kognitive Entscheidungsskripts vor. Teure Güter werden üblicherweise gründlicher überlegt als billige; differenzierte kognitive Skripts liegen seltener vor und weil ein erheblicher Teil des gemeinsamen finanziellen Budgets gebunden wird, nehmen alle Beteiligten an der Entscheidung teil. Ebenso betreffen Güter, die neben dem Grundnutzen einen hohen Zusatznutzen besitzen - etwa hohe Bedeutung für das Ansehen des Haushaltes haben - alle Angehörigen. Je mehr Personen im gemeinsamen Haushalt von der Entscheidung betroffen sind, um so eher werden sie sich am Entscheidungsprozeß beteiligen und ihre Interessen vertreten.

Je nachdem, ob kognitive Skripts vorliegen oder nicht, die finanziellen Ausgaben gering oder hoch sind, das zur Auswahl stehende Gut sozial unbedeutsam oder symbolträchtig ist und ein oder mehrere Familienmitglieder vom Kauf betroffen sind, sind Impuls- beziehungsweise Gewohnheitskäufe oder "echte" Entscheidungen, die von einer Person autonom oder mehreren Personen gemeinsam getroffen werden, wahrscheinlich (Katona, 1951; Ruhfus, 1976).

Impulsive Handlungen und habituelle Entscheidungen mögen im privaten Haushalt zwar häufig zu beobachten sein, vor allem wenn es um Ausgaben geht. Weil sie meist von einer Person erledigt werden und zeitlich äußerst komprimiert sind, sind sie im Kontext einer Analyse von Entscheidungsprozessen jedoch weniger ergiebig als echte Entscheidungen.

Wenn echte Entscheidungen ablaufen, die im Kollektiv getroffen werden, noch nicht automatisiert sind und sich deshalb über eine längere Zeitspanne erstrecken, wird meist implizit die Annahme getroffen, daß die beteiligten Personen im privaten Haushalt unterschiedliche Präferenzen haben, sodaß ein Konflikt im Sinne von Deutsch (1973) vorliegt. Den Partnern geht es darum, die konkurrierenden Präferenzen zu diskutieren, die Standpunkte zu überdenken, sich durchzusetzen beziehungsweise einen Kompromiß zu schließen. Tatsächlich berichten laut Spiro (1983) etwa 88 Prozent der Partner beim Kauf eines langlebigen Gutes erhebliche Meinungsverschiedenheiten. Entscheidungen im privaten Haushalt können aber auch konfliktfrei ablaufen. Dies gilt vor allem für Entscheidungen über Verbrauchsgüter und für jene Produkte, die in traditionellen Partnerschaften entsprechend der praktizierten Rollensegmentierung in den Aktivitätsbereich des einen oder anderen Partners fallen.

Echte Entscheidungssituationen lassen sich danach unterteilen, ob ein Konflikt besteht oder die Partner in ihren Wünschen und Zielen miteinander übereinstimmen (Davis, 1976). March und Simon (1958) unterscheiden zwischen verschiedenen Konfliktgraden: (a) Wenn beide Partner die Wirklichkeit in ähnlicher Weise rekonstruieren, so daß sie zu den selben Nutzenfunktionen gelangen und die selben Güter präferieren, ist kein Konflikt gegeben. (b) Wenn die Partner die Attribute der alternativen Güter unterschiedlich wahrnehmen, besteht ein Sachproblem, das zu lösen ist. (c) Ein echter Konflikt besteht dann, wenn die Partner in ihren Zielvorstellungen divergieren. Je nachdem, ob sich die Meinungsunterschiede (d) auf Subziele beschränken oder (e) die basalen Wertvorstellungen betreffen, besteht ein mehr oder minder gravierender Konflikt. Madden (1982) geht von Davis' (1976) und March und Simons (1958) Modellen aus und gelangt zu einer Einteilung auf der Basis des Konfliktbewußtseins. Sind sich beide Partner eines Konfliktes nicht bewußt, dann werden andere Prozesse in Gang gesetzt als in jenen Fällen, wo ein oder beide Partner den Konflikt in voller Tragweite wahrnehmen.

Davis' (1976), March und Simons (1958) und vor allem Maddens (1982) Klassifikationen erinnern an bekannte Systematiken aus der sozialpsychologischen Gruppenforschung, wo häufig zwischen Aufgaben mit einer eindeutig richtigen Lösung (intellektive Aufgaben, Probleme) und solchen mit keiner verifizierbar korrekten Lösung (Entscheidungen) unterschieden wird. Brandstätter (1987) bezeichnet Konflikttypen mit eindeutig richtiger Lösung als Wahrscheinlichkeitskonflikte und solche mit keiner verifizierbar korrekten Lösung als Wertkonflikte und unterscheidet davon Aufgaben, die aufgrund von Verteilungsansprüchen in der Gruppe Ratlosigkeit oder Dissens auslösen (Verteilungskonflikte). Diese Einteilung erscheint auch für Entscheidungen über Ausgaben sowie alle anderen ökonomischen und nicht ökonomischen Entscheidungen im privaten Haushalt brauchbar. Beispiele für die drei Konfliktarten finden sich in Tabelle 2.

Wertkonflikte bestehen dann, wenn grundlegende Zieldifferenzen zwischen den Partnern bestehen. Es geht nicht hauptsächlich um die Lösung von Sachproblemen, sondern um Wertvorstellungen. Kaufentscheidungen stellen dann einen Wertkonflikt dar, wenn beispielsweise ein Partner bestimmte Modeartikel kaufen möchte, der andere aber den Kauf ablehnt, zwar nicht die Qualität der ange-

botenen alternativen Produkte in Frage stellt, sondern grundlegende Zweifel gegenüber der Illusionsmache der Konsumindustrie hat. In diesem Fall haben die Partner grundsätzliche Differenzen bezüglich der Symbolträchtigkeit des Produktes. Wertkonflikte stellen echte Konfliktsituationen dar, in denen die Partner mittels Überzeugungs- und Beeinflussungstaktiken versuchen, den anderen von den Vorteilen der eigenen Meinung zu überzeugen.

Wahrscheinlichkeitskonflikte beziehen sich auf Urteile über reale Sachverhalte und Realisierungsmöglichkeiten. Eine Wahrscheinlichkeits-, Sach- oder Tatsachenbeurteilung ist dann notwendig, wenn sich die Partner über die soziale Bedeutung eines Artikels einig sind und beispielsweise einen Modeartikel wünschen, aber die Entscheidung deshalb schwer fällt, weil sie die verschiedenen Produktalternativen qualitativ unterschiedlich hochwertig einschätzen oder das Preis-Nutzen-Verhältnis unterschiedlich erleben. Eigentlich kann in dieser Situation nicht von einem Konflikt im negativen Sinne gesprochen werden. Den Partnern geht es auch nicht darum, den anderen zu beeinflussen, sondern um eine sachliche Auseinandersetzung, in der informationelle Aspekte zählen und normativer Druck im Hintergrund bleibt.

Ein Verteilungskonflikt liegt vor, wenn es um die Aufteilung von Gewinn und Kosten geht. Selbst wenn beide Partner überzeugt sind, daß ein bestimmtes Produkt die optimale Alternative darstellt und gewünscht wird, so daß keine Wertkonflikte bestehen, kann ein Partner gegen den Kauf argumentieren, weil das Produkt größtenteils nur dem anderen nützt oder hauptsächlich von diesem verwendet werden kann. Verteilungsprobleme bestehen dann, wenn Kosten und Nutzen einer Entscheidung asymmetrisch verteilt sind. Die Partner werden versuchen, durch ihr Verhandlungsgeschick einen Kompromiß zu erzielen.

Tabelle 2: Beispiele für verschiedene Konfliktarten nach Kirchler (1993a; Brandstätter, 1987)

Sachkonflikt: Sie und Ihr Partner müssen sich endlich ein neues Auto anschaffen. Sie werden das Auto ungefähr gleich häufig benutzen und sind sich auch schon einig, daß es nicht allzu groß, niedrig im Benzinverbrauch und bequem zu fahren sein soll.

Zwei Autotypen sind in die engere Wahl gezogen worden:

Einer von Ihnen beiden bevorzugt Typ A: Dieses Modell hat 55 PS, eine Spitzengeschwindigkeit von 150 km/h und verbraucht wenig Benzin.

Der andere bevorzugt Typ B: Dieser Wagen kostet geringfügig mehr als Typ A. Allerdings ist die Motorleistung besser (67 PS). Der Treibstoffverbrauch ist gleich hoch.

Verteilungskonflikt: Sie und Ihr Partner haben gemeinsam einen Lottoschein ausgefüllt und einen gewissen Geldbetrag gewonnen.

Um dieses Geld möchte sich jeder von Ihnen einen kleinen Luxus leisten. Einer von Ihnen hat ein bestimmtes Kleidungsstück im Auge, z. B. eine modische Jacke. Der andere würde gern ein Sportgerät für sich anschaffen, einen neuen Tennisschläger etwa oder ein Paar teure Laufschuhe. Für beides reicht der Lottogewinn aber nicht aus.

Wertkonflikt: Sie und Ihr Partner planen Ihre gemeinsamen Ferien und blättern im Katalog eines Reiseveranstalters. Jeder von Ihnen hat einen Wunsch, aber im Laufe des Gesprächs stellt sich heraus, daß Ihre Wünsche nicht übereinstimmen. Einer von Ihnen möchte sehr gerne die Urlaubstage am Meer verbringen, am Strand in der Sonne liegen, einfach faulenzten.

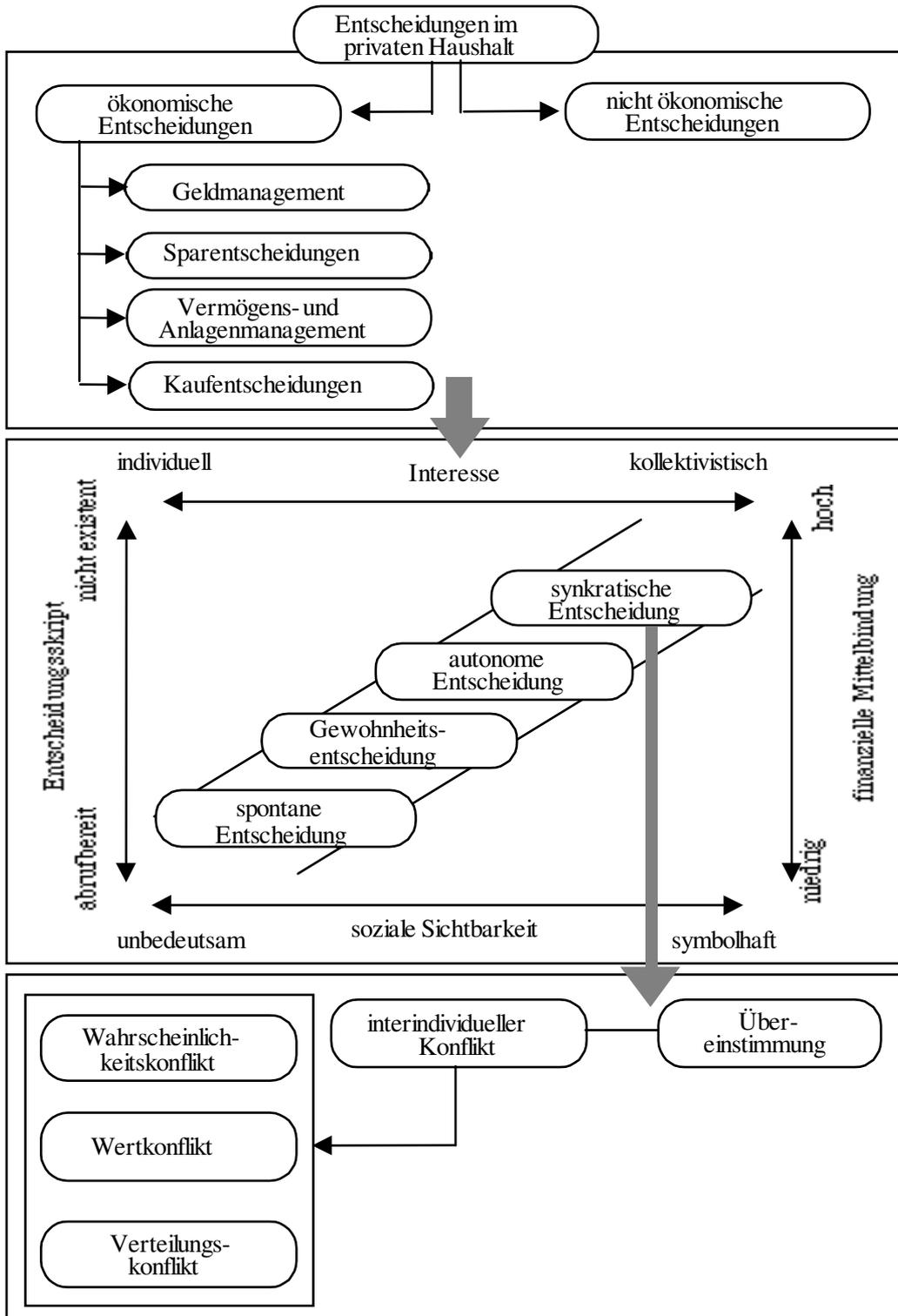
Der andere möchte sehr gerne in die Berge. Beim Nichtstun wird dem anderen langweilig; er(sie) möchte einen Aktivurlaub machen.

Obwohl Ihre Reiseziele völlig unterschiedlich sind, sind Sie sich einig, auf alle Fälle den Urlaub gemeinsam zu verbringen.

Entsprechend den angeführten Konflikttypen lassen sich Entscheidungen im privaten Haushalt nach dem in Abbildung 5 dargestellten Schema einteilen. Außer daß Entscheidungen kaum jemals ausschließlich einen Konflikttyp darstellen, sondern mehr oder weniger Aspekte aller drei Arten beinhalten, ist festzuhalten, daß Entscheidungen selbstverständlich Prozesse sind. Dies impliziert, daß ein Konflikttyp im Laufe der Bearbeitung in einen anderen übergehen kann. Wenn beispielsweise anfänglich Wertfragen diskutiert werden und eine Lösung gefunden wird, dann kann die Entscheidung noch immer weiterlaufen: Die Partner können über asymmetrische Nutzenverteilungen verhandeln: In Kaufentscheidungen könnten beispielsweise beide Partner übereinkommen, ein bestimmtes Kleidungsstück zu kaufen, das jedoch nur einem nützt. In nachfolgenden Entscheidungen könnte beispielsweise der überwiegende Nutzen für den einen Partner eine Art Nutzenschuld für den anderen bedeuten. Die anfallenden Nutzenschulden könnten eine Hypothek für den einen darstellen, daß dieser dem Partner in einer nachfolgenden Entscheidung entgegenkommen muß. Die Entscheidung wäre dann, wenn nicht mehr der Kauf des Kleidungsstückes diskutiert wird, sondern wenn es um die Nutzungsverteilung und um Nutzenschulden geht, von einem anfänglichen Wert- in einen Verteilungskonflikt mutiert.

Je nach Aufgabentyp und Beziehungsmerkmalen sind unterschiedliche Entscheidungsmuster zu erwarten. In glücklichen Partnerschaften, wo die Partner häufig die selben Werthaltungen teilen, mögen zwar genauso häufig Konfliktsituationen auftreten wie in disharmonischen Beziehungen, sie werden sich aber öfter auf Sachfragen beziehen als auf Wertfragen. Glückliche Partner werden öfter sachlich miteinander diskutieren und seltener versuchen, einander zu beeinflussen oder zu überreden als unglückliche Partner. Weiters werden glückliche Partner in Verteilungskonflikten bestrebt sein, die gemeinsamen Interessen zu maximieren, während unzufriedene Partner ihren egoistischen Vorteil auszubauen versuchen (Kirchler, 1993a; 1993b).

Abbildung 5: Klassifikation von Entscheidungen und Meinungsverschiedenheiten (nach Kirchlner, 1989)



4.3. Ablaufmodelle von Entscheidungen

Entscheidungsprozesse werden in vielen Modellen, je nach Kontext unterschiedlich, beschrieben. Üblicherweise wird zwischen normativen und deskriptiven Modellen unterschieden: Während die einen logisch-rationale Entscheidungsverläufe vorzeichnen, versuchen deskriptive Modelle zu beschreiben, wie Entscheidungen von Individuen oder Gruppen tatsächlich ablaufen.

In der Ökonomie und später auch in der Psychologie und anderen Sozial- und Formalwissenschaften werden Wahl- und Entscheidungssituationen aus der Perspektive der Rationalität und Nutzenmaximierung untersucht. Forschungsleitend ist dabei hauptsächlich das Modell des "homo oeconomicus", wonach angenommen wird, daß Menschen über die möglichen Alternativen, die zur Wahl stehen, informiert sind, Unterschiede zwischen den Alternativen wahrnehmen und entsprechend ihren Präferenzen auch bewerten können und sich schließlich für jene Alternative entscheiden, die maximalen persönlichen Nutzen verspricht. Das Modell stellt ein Maximierungsmodell dar, das simuliert, wie ein idealisiertes Individuum optimale Entscheidungen trifft oder treffen sollte.

Entscheidungen müssen dann gefällt werden, wenn eine Diskrepanz zwischen einem Istzustand und einem gewünschten Zustand festgestellt wird, und verschiedene Möglichkeiten bestehen, den Ist- in den Sollzustand überzuführen. Normative Entscheidungsmodelle spalten den Entscheidungsprozeß in eine Reihe von Schritten auf, die nacheinander zu setzen sind, um letztlich unfehlbar an ein gewünschtes Entscheidungsende zu gelangen. Entscheidungsträger haben ein klares Ziel vor Augen, nicht zwei oder mehrere, möglicherweise inkompatible Ziele. Der Weg vom Istzustand zum Ziel führt über logisch angeordnete Stufen, von der Wahrnehmung einer kritischen Situation über die Definition von Entscheidungskriterien, die Gewichtung der Kriterien, die Bewertung der verfügbaren Alternativen zur Auswahl. Die Entscheidungsträger durchwandern die Entscheidungsstufen sequentiell. Sie sind in der Lage, alle relevanten Entscheidungskriterien zu isolieren und haben klare Präferenzen. Normative Entscheidungsmodelle beziehen Rationalität auf den Prozeß, nicht aber auf das Entscheidungsergebnis.

Auch wenn das normative Entscheidungsmodell rational und in vielen Situationen vernünftig erscheint, weichen individuelle Entscheidungen und Entscheidungen in Gruppen in Alltagssituationen doch davon ab. Entscheidungen werden oft vorschnell getroffen, weil die Zeit danach drängt, und im nachhinein rechtfertigen die Entscheidungsträger ihr Tun, sie "rationalisieren" also ex post. Entscheidungssituationen sind oft komplex, die Informationsmenge überfordert die menschlichen Verarbeitungskapazitäten, und die knappe Zeit drängt nach schnellen Entscheidungen auf der Basis einiger weniger Kriterien.

Neben normativen Entscheidungsmodellen wurden Entscheidungen in engen Beziehungen, Arbeitsgruppen und Organisationen so zu beschreiben versucht, wie sie tatsächlich beobachtet werden können. March und seine Kollegen (z. B. March und Shapira, 1992, S. 279) beschreiben Entscheidungen in Organisationen als mehr oder minder zufälliges Aufeinandertreffen von Problemen und Lösungen. Dieses Modell und auch jenes von Braybrooke und Lindblom (1963; Lindblom, 1959, 1979) lassen sich auch auf Entscheidungen im privaten Haushalt ausdehnen. Braybrooke und Lindblom beschreiben Entscheidungen in der Politik als schrittweise, inkrementelle Prozesse oder als "muddling through". Je komplexer die Aufgabe, desto geringer die Wahrscheinlichkeit, daß rationale Strategien angewandt und die sogenannte "root-method" verwendet werden. Entscheidungen in der Politik, aber auch in Wirtschaftsbetrieben und im privaten Haushalt sind mit allem anderen eher vergleichbar als mit gut kontrollierten, einfach strukturierten Aufgaben in klar strukturierten Arbeitssettings. Weil neben einer Entscheidung gleichzeitig mehrere andere Aufgaben anfallen, ist die Entscheidungssituation häufig komplex. In komplexen Situationen mit Zeitknappheit kommt es leicht zu ungeeigneten, das heißt, nicht rationalen Versuchen der Bewältigung, wie etwa zum Verzicht auf eine umsichtige Analyse, zum Experimentieren mit unsystematischen und unlogischen

Lösungsansätzen, zur Beschränkung auf leicht lösbare Teilprobleme, der Einschränkung auf wenige Teilaspekte der Aufgabe, zur Nachahmung und zur Suche von Lösungen im gewohnten Rahmen.

In der Politik und, wie Park (1982) zeigt, auch im privaten Haushalt, läßt sich die Entscheidungsfindung als inkrementeller Prozeß beschreiben und mit einem Spaziergang durch ein Sumpfgebiet vergleichen, mit der Gefahr, daß der nächste Schritt verheerend sein könnte. In komplexen Situationen werden kleine Schritte gesetzt, nach vorne, und, wenn der "Boden trägt", wird ein weiterer kleiner Schritt nach vorne getan. Sind die Folgen der Aktion negativ, trägt der Boden nicht, so wird ein Schritt nach rechts oder links getan. Manchmal muß ein Gang nach rückwärts angetreten werden. Die komplexen Wechselwirkungen verschiedener veränderter oder unverändert belassener Variablen können nicht immer vorhergesehen werden, weil Konsequenzen häufig nicht vorherzusehen sind. Deshalb muß inkrementell vorgegangen werden. Die Richtung der Veränderungen wird so lange beibehalten, bis eine negative Konsequenz eintritt. So tasten sich Entscheidungsteams von einem "Ufer des Sumpfgebietes" zum anderen und haben schließlich die Lösung des Problems schrittweise herbeigeführt.

Park (1982) zeigt, daß die Partner im Haushalt in ihren Entscheidungen nicht rationalen, nutzenmaximierenden Modellen folgen, weil sie aufgrund beschränkter Informationsverarbeitungskapazität gar nicht in der Lage sind, sowohl für sich als auch für den Partner die wichtigsten und hervorstechendsten Dimensionen der Produktalternativen zu isolieren. Sie wären maßlos überfordert, wenn sie die Präferenzen des Partners messen und dessen Wahlstrategien kennen müßten. Die Partner mögen einige Attribute kennen, die der andere für relevant erachtet, aber sie kennen wohl kaum das Gewicht und den Nutzen aller relevanten Attribute. Es wird ihnen schwer fallen, die Veränderungen der Gewichte im Entscheidungsverlauf akkurat zu registrieren und zu verarbeiten, und sie können nicht nachvollziehen, nach welchen Regeln Attribute aggregiert und zu einem Nutzenindex verrechnet werden. Nachdem es fraglich ist, ob Individuen nutzenmaximierende Strategien in alltäglichen Entscheidungen anwenden, ist es um so zweifelhafter, ob sich Partner in die Lage des anderen versetzen können, um dessen Informationsanalyse und -synthese einigermaßen korrekt nachzuvollziehen und dann gemeinsam zu entscheiden.

Park (1982) befragte in seiner Studie 48 Paare, die beabsichtigten, ein Haus zu kaufen, und konstruierte für jeden Befragten ein Entscheidungsnetz nach Bettman (1979). Der Netzplan bildet eine Entscheidungsstruktur aufgrund der subjektiv relevanten und der weniger bedeutsamen Attribute ab. Beispielsweise kann ein Befragter folgende Überlegungen anstellen: Ein Haus ist für ihn dann akzeptabel, wenn es weniger kostet als eine Million Euro und in einer ganz bestimmten Wohngegend liegt. Es soll mindestens fünf Zimmer und einen Keller haben, wobei allerdings auch vier Zimmer genügen würden, wenn eine Reihe anderer wünschenswerter Attribute gegeben ist. Auch auf den Keller kann verzichtet werden, wenn eine Garage vorhanden ist. Schön wäre auch, wenn ein Garten verfügbar wäre; daran sollte das Geschäft aber nicht scheitern, andere Attribute könnten den Mangel eines fehlenden Gartens aufwiegen. Nachdem die Entscheidungskriterien erhoben, und die Attribute danach beurteilt worden sind, ob sie Grundvoraussetzung für den Kauf sind (rejection inducing dimension), einen Vorteil darstellen (relative preference dimension) oder durch andere Attribute aufgewogen werden können (trade-off dimensions), kann ein Entscheidungsnetz konstruiert werden.

Für jeden Befragten wurden vor der Informationssuche, unmittelbar nachher und nach dem Hauskauf Entscheidungspläne angefertigt. Nun war es möglich, die Übereinstimmung zwischen den Partnern zu berechnen. Obwohl die Partner selbst vermuteten, weitgehend gleiche Einstellungspläne realisiert zu haben, war die Übereinstimmung gering. Tatsächlich betrug die "perfekte Übereinstimmung", definiert als Proportion zwischen der Gesamtzahl der Attribute in den Netzen und der Menge gemeinsam genannter relevanter und austauschbarer Attribute, in der Suchphase 25 Prozent. Die partielle Übereinstimmung, definiert als Proportion zwischen der Gesamtanzahl der von den

Partnern angeführten Attribute und der Anzahl der in beiden Plänen gemeinsam angeführten relevanten Elemente, belief sich auf 41 Prozent. Auch nach der Suchphase und nach der Kaufentscheidung waren die Übereinstimmungswerte niedrig (von 30 Prozent bis 47 Prozent). Am ehesten stimmten die Pläne dann überein, wenn es um objektiv feststellbare Dimensionen, wie Preis, Größe etc. ging. Wurden subjektive Dimensionen, wie Ästhetik, Inneneinrichtung, Wiederverkaufswert etc., verglichen, waren die Übereinstimmungswerte gering.

Außer den unterschiedlichen Entscheidungsnetzen stellte Park (1982) fest, daß Partner kaum verlässlich darüber Auskunft geben können, wer wen im Bezug auf welche Attribute beeinflusst hatte. In 49 Prozent der Fälle gaben sie an, nicht zu wissen, wer wen beeinflusst hatte. Und wenn Einflußunterschiede berichtet wurden, dann entsprechend der konventionellen Rollenklischees. All dies weist auf Rationalisierung im nachhinein hin, nicht auf bewußte Verarbeitung von Informationen und rationale Auswahl.

Wie kamen die Partner aber zu einer Entscheidung, wenn sie sich weder darüber im Klaren waren, was während ihrer Gespräche vorging, noch imstande waren, ihre Entscheidungsnetze im Laufe der Interaktionen aneinander anzupassen? Weil rationale Entscheidungsmodelle voraussetzen, daß die Entscheidungsträger darüber Bescheid wissen, wie sie zu einer Präferenzreihung kommen, müssen in realen Entscheidungsprozessen andere als rationale Kriterien zählen. Zusammenfassend meint Park (1982, S. 160), die Resultate würden dem "synoptischen Ideal" oder der Rationaltheorie widersprechen und nahe legen, daß sich intime Partner durch Entscheidungen eher "durchwursteln", als daß sie analytisch, rational und nutzenmaximierend vorgehen.

In der Literatur über Kaufentscheidungen im privaten Haushalt wird teilweise davon ausgegangen, daß Entscheidungen einen klar definierbaren Beginn und ein identifizierbares Ende haben, und daß schrittweise der Entscheidungsprozeß vom Beginn zum Ende abläuft. Eine Reihe von Kaufentscheidungsmodellen, denen diese Annahmen zugrunde liegen, wurden in der Literatur zur Konsumentenforschung publiziert. Zwar wird nicht angenommen, daß die Modelle die Realität verlässlich beschreiben, trotzdem erweisen sie sich im Studium über Entscheidungen in der Familie als nützlich. Der Vorteil liegt darin, daß ein Startpunkt für wissenschaftliche Untersuchungen geboten wird und eine Vielzahl von Fragestellungen für empirische Studie abgeleitet werden können.

Ausgehend von Kaufentscheidungsmodellen soll im folgenden ein Totalmodell für ökonomische und nicht-ökonomische Entscheidungen zwischen zwei Personen vorgestellt werden. Das Modell basiert auf einem Kaufentscheidungsmodell, das Kirchler (1989) auf der Basis der Modelle von Corfman (1985), Pollay (1968), Sheth (1974) und Scanzoni und Polonko (1980) entwickelte. In Abbildung 6 ist das Gesamtmodell dargestellt, das als Rahmen für die Formulierung verschiedener Forschungsfragen dienen soll.

Ausgangspunkt von Entscheidungen sind Wünsche oder Bedürfnisse des einen oder anderen oder beider Partner, die durch Anreize aus dem persönlichen Umfeld stimuliert werden. Entscheidungen über den Kauf oder Verzicht auf ein Gut werden häufig durch das Angebot am Markt geweckt. Wenn bestimmte Bedürfnisse nach Befriedigung drängen, werden Informationen über verfügbare Alternativen, welche diese Bedürfnisse zu befriedigen versprechen, eingeholt. Ein Wunsch kann, je nachdem, ob die Realisierung hohe oder geringe Kosten verursacht, eine oder mehrere Personen betrifft, sozial sichtbare Konsequenzen mit sich zieht und kurz- oder langfristig Änderungen bewirkt, entweder sofort befriedigt werden, ohne daß Informationen eingeholt werden und langwierige Entscheidungsprozesse ablaufen (Spontanentscheidung) oder routinemäßig nach eingefahrenen Gewohnheiten verlaufen (habituelle Entscheidung).

Besteht ein selten aktivierter Wunsch, kommt eine echte Entscheidung in Gang. Jener Partner, der ein Bedürfnis verspürt, beispielsweise nach einem bestimmten Gut, kann dem anderen sofort seine

Wünsche mitteilen, um dessen Einstellung zu kennen und um dessen Hilfe bei der Informationssuche und Auswahl zu erlangen. Der Wunsch kann auch erst dann mitgeteilt werden, wenn Informationen über die verschiedenen Alternativen eingeholt wurden und eine individuelle Vorauswahl stattgefunden hat. Der aktive Partner - das ist der, der den Wunsch hegt - kann Informationen über Alternativen einholen und seine Absichten dem anderen entweder mitteilen oder autonom entscheiden, ohne vorhergehende Diskussion mit dem anderen.

Autonome Entscheidungen laufen nicht, wie individuelle Entscheidungen, völlig unabhängig vom passiven Partner - das ist der, der den entsprechenden Wunsch nicht hat - ab. Der aktive Partner wird den Nutzen der Entscheidung für den anderen und dessen Zustimmung zur Handlung, etwa dem Kauf eines Gutes, abschätzen und in seiner Entscheidung berücksichtigen.

Ob eine Spontan-, Gewohnheits-, autonome oder gemeinsame Entscheidung zustande kommt, hängt im wesentlichen von der Klarheit und Stärke des Wunsches, vom Ziel, das durch die Entscheidung realisiert werden soll, den Machtverhältnissen in der Partnerschaft und von der Beziehungsqualität ab. Je weniger kostspielig, je sozial unauffälliger, banaler und einfacher das Set der Alternativen, aus dem eine ausgewählt werden soll, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, daß eine gemeinsame Entscheidung getroffen wird. Ebenso ist die Wahrscheinlichkeit für eine gemeinsame Entscheidung gering, wenn der aktive Partner die höhere Machtposition inne hat und die Beziehungsqualität gering ist oder wenn in einer traditionell orientierten Beziehung mit strikter Rollensegmentierung über ein Ziel entschieden wird, das in den vom aktiven Partner kontrollierten Bereich fällt.

Wird weder eine impulsive noch eine habituelle oder eine autonome Entscheidung getroffen, beginnt ein Entscheidungsprozeß zwischen den Partnern, der entweder in der Wunschphase einsetzt, wenn ein Bedürfnis wach wird, in der Informationssammelungs- oder in der Auswahlphase. Haben beide Partner oder hat einer der beiden Informationen über mögliche Alternativen gesammelt und das Angebot bezüglich dessen Eignung zur Bedürfnisdeckung bewertet, wird die Zufriedenheit mit den Alternativen eingeschätzt und eine Auswahl getroffen. Die Interessen und der Informationsstand der Partner können dabei unterschiedlich sein, so daß ein Konflikt besteht.

In Konfliktsituationen sind meist zwei Ziele simultan gegeben. Einerseits ist anzunehmen, daß Personen ihre egoistischen Bedürfnisse befriedigen möchten, andererseits sollte die Qualität der Beziehung darunter nicht leiden. Die subjektiven Präferenzen sind nicht nur Resultat der individuellen Wünsche. Vor allem in harmonischen Beziehungen machen die Partner ihre "Rechnung" nicht ohne den anderen. Sie berücksichtigen in ihren Überlegungen über die Realisierung eines Wunsches die Folgen für den anderen und sind bestrebt, den gemeinsamen Nutzen zu maximieren. Die subjektiven Präferenzen eines Partners werden deshalb mehr oder minder wesentlich von den vermuteten Präferenzen des anderen abhängen. Wenn eine lose Bindung zwischen den Interaktionspartnern besteht, wird der Nutzen für den anderen im eigenen Präferenzkalkül vernachlässigt.

Je höher die Zufriedenheit mit der Beziehung, um so eher folgen die Partner in Interaktionsprozessen dem Liebesprinzip und gewichten die antizipierte Zufriedenheit des Partners mit dem Produkt gleich hoch oder sogar höher als die eigene Zufriedenheit. In Kredit- oder Austauschbeziehungen zählt, je nachdem ob dem Partner gegenüber Verbindlichkeiten oder Forderungen bestehen, die eigene Zufriedenheit oder die des anderen mehr. In egoistischen Beziehungen wird ausschließlich die eigene Zufriedenheit berücksichtigt.

Um die gegenseitigen Präferenzen kennenzulernen, müssen die Partner darüber diskutieren. In langwierigen, oft zähen Diskussionen wird versucht, auf die gegenseitigen unterschiedlichen Standpunkte Einfluß zu nehmen, um damit eine gemeinsame Entscheidung herbeizuführen. Je nachdem ob der Konflikt die Einschätzung von Wahrscheinlichkeiten (Sachurteile), Wertfragen oder die Verteilung von Annehmlichkeiten betrifft, werden Präferenzen durch sachliche oder normative Techni-

ken zu beeinflussen versucht, durch Versprechungen kann der Partner zum Einlenken bewegt oder durch Drohungen eingeschüchtert werden. Je nach Konfliktart, Beziehungsqualität und Machtgefälle zwischen den Partnern werden unterschiedliche Einflußtaktiken verwendet (Kirchler, 1993a, 1993b).

Gelingt es, den Konflikt beizulegen und Einigung zu erzielen, so ist der Entscheidungsprozeß noch nicht beendet: Jetzt wird geprüft, ob durch die Realisierung einer Entscheidung etwaige Einfluß- und Nutzenasymmetrien vorliegen. Hat ein Partner die Entscheidung dominiert, so entstehen ihm Einflußschulden und damit erhöht sich der Druck, in einer der nächsten Entscheidungssituationen dem anderen entgegenzukommen. Profitiert ein Partner durch eine Handlung mehr als der andere, so entstehen Nutzenschulden. Wenn sich beispielsweise ein Partner ein teures Kleidungsstück kaufen möchte, wird er die Zustimmung des anderen dazu einholen. Trifft der eine mit seiner Wahl den Geschmack des anderen, so daß jener dem Kauf zustimmt, wird der Kauf realisiert. Obwohl sich beide Partner für die selbe Alternative aus dem Kleidungsangebot entschieden haben, erwachsen aus diesem Kauf Nutzenschulden für den Partner, der das Kleidungsstück tragen wird. Deshalb kann der andere, je nach beziehungsinterner Regelung von Gesamtnutzendifferenzen, bei einer seiner nächsten Kaufabsichten oder in einer anderen Entscheidungssituation die Zustimmung des Partners erwarten. Erst wenn Einigung darüber besteht, ob asymmetrische Nutzenverteilungen bestehen und wie diese reguliert werden sollten, ist eine Entscheidung beendet.

Das Konzept der Nutzenschulden nimmt im Kaufentscheidungsmodell von Pollay (1968) einen zentralen Platz ein. Er geht davon aus, daß der Nutzen eines Gutes eine Funktion der Bedürfnisstärke eines Partners nach dem Gut, der Nutzungshäufigkeit und der antizipierten Zufriedenheit ist. In guten Beziehungen wird auch die vermutete Zufriedenheit des Partners ins Kalkül gezogen. Wenn Meinungsverschiedenheiten bestehen, dominiert der Partner, der höheren Status genießt, den die Entscheidung und Konsequenzen daraus mehr betreffen und der höhere Nutzenschulden hat. Mit Einführung des Konzeptes der Nutzenschulden betont Pollay die zeitliche Vernetzung von Entscheidungen und spricht für die Notwendigkeit, Entscheidungen als vernetzte Ereignisse zu betrachten. Ein Partner, dem der andere in der Vergangenheit entgegenkam, hat Nutzenschulden, die er zurückzahlen muß. Der egoistische Nutzen aus einer Entscheidung und das Entgegenkommen in einer Entscheidungssituation müssen, ganz im Sinne austauschtheoretischer Überlegungen, später erwidert werden. So wird beispielsweise erwartet, daß sich der Mann, der seinen Willen durchgesetzt hat, in einer zukünftigen Entscheidung dem Willen der Frau beugt. Wenn einmal er über den Urlaubsort entscheidet, ist es fair, wenn sie die nächste Entscheidung über den Urlaub oder über eine andere Angelegenheit bestimmt.

Einfluß- und Nutzenschulden könnten häufig zur Argumentationsbasis in Verhandlungen werden: Wenn der eine Partner ein spezifisches Ziel verfolgt, der andere aber eine andere Alternative bevorzugt, kann ein Partner entweder darauf hinweisen, daß jetzt er das Recht hätte, die Entscheidung zu fällen, weil der andere in vergangenen Entscheidungssituationen das Sagen hatte oder er kann sich für die Zustimmung des anderen bereit erklären, in einer zukünftigen Situation den Wünschen des anderen entgegenzukommen.

Die Einfluß- und Nutzenschulden werden auf einem mentalen Konto verbucht. Die Art der Schuldenverbuchung ist theoretisch entscheidend von der Beziehungsqualität und Machtstruktur der Partnerschaft abhängig. Je nachdem ob das Interaktionsgeschehen durch das Liebes-, Kredit-, Egoismus- oder Equityprinzip reguliert wird, kann eine unterschiedliche Handhabung der Einfluß- und Nutzenschulden angenommen werden:

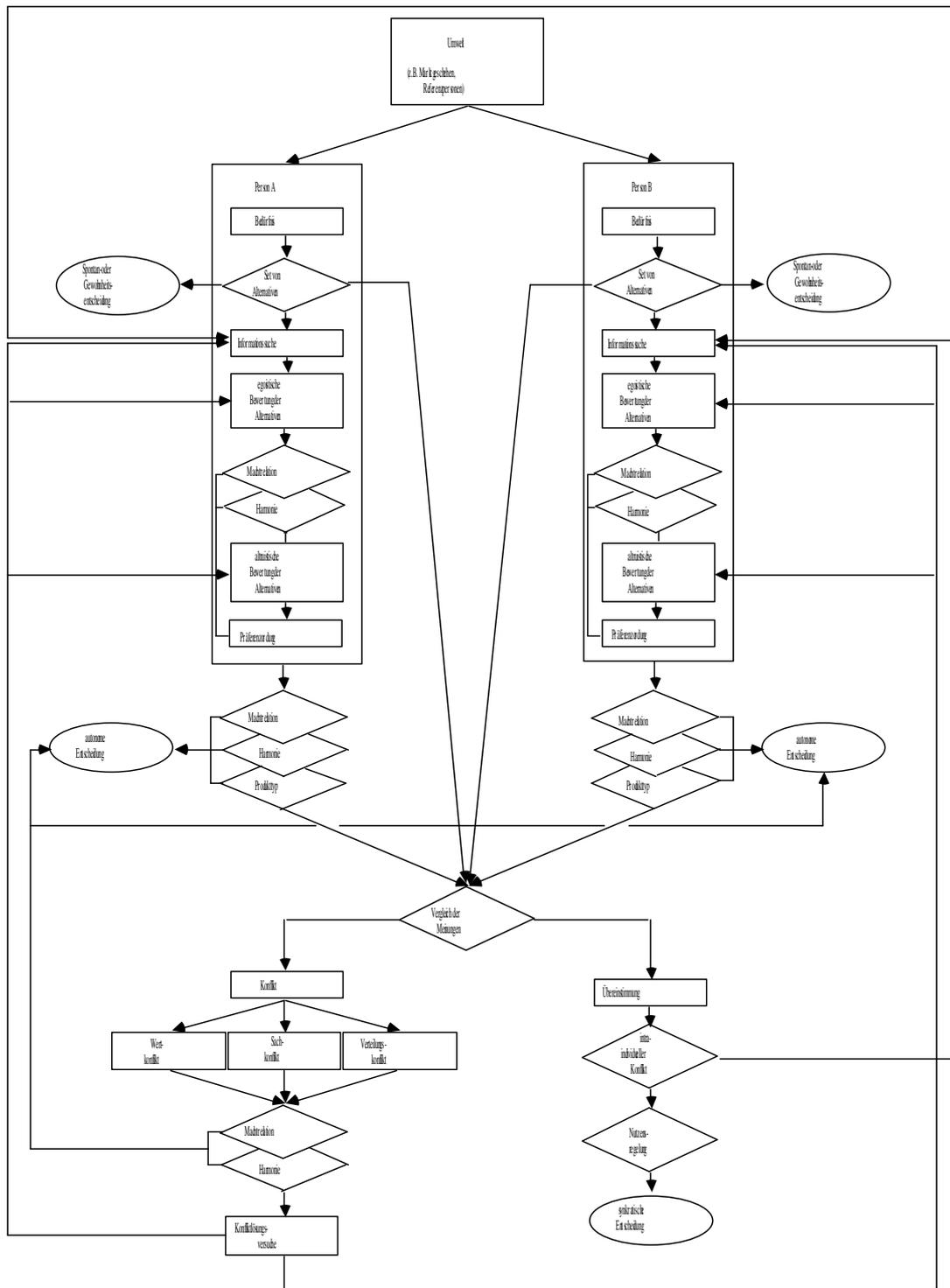
- (a) Gleich die Partnerschaft der zwischen Bekannten und liegt ein Dominanzgefälle entweder zugunsten des Mannes oder der Frau vor, so daß die Beziehung nach dem Egoismusmodell beschreibbar ist, so entscheidet er beziehungsweise sie darüber, wie und wann Einfluß- und

Nutzenschulden getilgt werden müssen. Der starke Partner kann das fiktive Einfluß- beziehungsweise Nutzenkonto überziehen, der schwache muß sich fügen. Entsprechend der Machtstruktur hat der dominierende Partner sowohl Einfluß auf Entscheidungen als auch auf die Regulierung der Einfluß- und Nutzenschulden.

- (b) Ist die Beziehungsqualität niedrig, die Macht aber egalitär verteilt, wird die Interaktion mit dem Partner ganz im Sinne austauschtheoretischer Überlegungen als Geschäft erlebt (Equityprinzip). Der Nutzen, der dem anderen in einer bestimmten Entscheidungssituation entsteht, muß umgehend rückerstattet werden. Hat der eine in einer Entscheidung das Sagen gehabt oder aus der Entscheidung profitiert, ist in der nächsten Konfliktsituation der andere an der Reihe.
- (c) Gleicht die Beziehung der zwischen einander vertrauenden Geschäftspartnern oder Freunden, so handeln die Partner nach dem Kreditprinzip. Nachdem die Partner über lange Zeit miteinander interagieren und aufeinander vertrauen, können Einfluß- und Nutzensdifferenzen über lange Zeit hinweg bestehen bleiben. Balance wird aber im Laufe der Zeit angestrebt.
- (d) Je enger und harmonischer die Beziehung, um so altruistischer verhalten sich die Partner. Individuelle Gewinnmaximierung weicht gegenüber einer altruistischen stark zurück. Jeder ist bestrebt, dem anderen eine Gefälligkeit zu erweisen, ohne daß er reziproke Erwidern erwartet. Der Nutzensentgang in einer Konfliktsituation wird nicht kontrolliert, weil die Freude des Partners mehr Gewicht hat als die eigene Zufriedenheit, die aus der Entscheidung für die bevorzugte Alternative resultieren würde. Forderungen werden also nicht kontrolliert. Ein Ausgleich von theoretisch feststellbaren Einfluß- und Nutzenschulden muß nicht erfolgen. Je mehr das Austausch- über das Kredit- zum Liebesmodell mutiert, um so mehr wird der Gewinn für einen Partner auch zum Gewinn für den anderen, so daß es nicht mehr sinnvoll ist, von Nutzensentgang zu sprechen, wenn der andere einen Gewinn erzielt und Asymmetrie bedeutungslos wird.

Besteht Einigkeit über die Einfluß- und Nutzenschulden, so steht einer endgültigen Entscheidung nichts mehr im Wege und der Entscheidungsprozeß gilt, abgesehen von einer Nachentscheidungsphase - in welcher oft erheblicher Aufwand betrieben wird, um weitere Informationen über die Entscheidungsalternativen zu sammeln, um kognitive Dissonanzen zu bereinigen - als abgeschlossen. Nach einer Entscheidung, wenn eine Auswahl getroffen wurde, befinden sich Individuen oder Gruppen nicht mehr in einem Entscheidungskonflikt. Um etwaige Zweifel an der Entscheidung oder Kosten, die durch den Verzicht auf Alternativen entstanden sind, zu reduzieren, können Personen nun verschiedene Mechanismen einsetzen. Je nach Anzahl verschiedener Alternativen, aus denen eine Auswahl getroffen wurde, Ähnlichkeit zwischen den Alternativen, Wichtigkeit der Entscheidung und relativen Unterschieden zwischen den Alternativen, sind Dissonanzeffekte unterschiedlich stark. Dissonanzen nach einer Entscheidung können nach Festinger (1957) reduziert werden, indem die getroffene Entscheidung rückgängig gemacht wird oder die Vorteile der ausgewählten Alternative und die Nachteile der übrigen Alternativen besonders betont werden. Besonders letzteres dürfte häufig der Fall sein.

Abbildung 6: Modell zur Beschreibung von partnerschaftlichen Entscheidungen (Kirchler, 1989)



5. Methoden zum Studium von Entscheidungen

In den Sozialwissenschaften werden verschiedene Methoden zur Erfassung der jeweils interessierenden Phänomene angewandt. Von Rosenstiel (1992) teilt die bekannten Vorgehensweisen auf der Basis der Aktivität des Forschers, der Strategie und des Forschungsortes ein. Die Aktivität des Forschers kann entweder introspektiv ausgerichtet sein, wenn eigene Erlebnisse registriert werden, die mündliche oder schriftliche Befragung von Studienteilnehmern bedeuten, oder in der Beobachtung des Verhaltens oder der Verhaltensergebnisse der Teilnehmer liegen. Die Strategien der Forschung variieren von experimentellen Versuchsplänen über quasi-experimentelle Designs bis zu unsystematischen Aufzeichnungen von interessant oder relevant erscheinenden Vorkommnissen. Die Forschung kann schließlich im Labor angesiedelt sein oder im natürlichen Feld stattfinden. Je nach Problemstellung wird sich das kontrollierbare aber künstlich anmutende Laborsetting als Forschungsort anbieten oder, wenn ökologische Validität (Brunswick, 1949) gefordert wird, der natürliche Lebenskontext.

Wenn Entscheidungen, entweder Prozesse oder Ergebnisse von Entscheidungsprozessen, zwischen zwei oder mehreren Personen untersucht werden, bieten sich alle oben angeführten Verfahren, vor allem aber die Techniken aus der Gruppenforschung an. Einerseits könnten Forschungsmethoden, wie experimentelle oder quasi-experimentelle Designs, entwickelt und Beobachtungsstudien mit Paaren und Kindern im Labor durchgeführt werden, andererseits bieten sich Beobachtungsverfahren oder Befragungstechniken im natürlichen Feld an. Nachdem es nicht immer leicht ist, (Ehe)paare und deren Kinder für ein Forschungsprojekt zu gewinnen, könnte außer der Anwendung üblicher sozialwissenschaftlicher Forschungstechniken auch der Versuch unternommen werden, Ergebnisse aus der experimentellen Kleingruppenforschung auf ihre Gültigkeit im familiären oder familienähnlichen Kontext hin zu überprüfen, um gegebenenfalls Befunde auf Personen in engen Beziehungen und den privaten Haushalt zu übertragen. Auch die Befragung aller Angehörigen einer intimen Gruppe ist oft zu aufwendig, so daß zu überlegen ist, ob die Erinnerungen eines auskunftwilligen Partners nicht ausreichen, um stichhaltige Informationen über das Geschehen zu Hause zu erfahren.

Die kritischen Überlegungen über die angeführten traditionellen Techniken fügen sich nahtlos in die Diskussion einer Gruppe namhafter Forscher von Haushaltsentscheidungen ein. In einem work-shop der Association for Consumer Research im Jahre 1989 wurden die Limits herkömmlicher Verfahren kritisiert. Die Forscher riefen zu Longitudinalstudien auf, in welchen alle im Haushalt miteinander lebenden Personen untersucht werden, während Entscheidungsprozesse ablaufen oder unmittelbar danach, wenn die Erinnerung an die Ereignisse noch frisch ist (Burns und Gentry, 1990). Corfman (1990) kritisiert beispielsweise die immer noch verbreitete Gewohnheit, einen Partner allein über das Geschehen zu Hause zu befragen. Es ist hinlänglich bestätigt worden, daß eine Person die Lage der anderen zu einem erheblichen Teil mißinterpretiert und eher von sich als von den anderen spricht. Experimentelle Studien in Labors, in welchen das Verhalten mehrerer Personen beobachtet wird, sind meist von der natürlichen, im privaten Raum sich entwickelnden Dynamik weit entfernt. Die Zeit der Entscheidungsfindung, die Isolation eines Problems von simultan ablaufenden anderen Aufgaben, die Annahme, Probleme würden zu Hause gelöst werden, während sie tatsächlich oft im Strom der Alltagsereignisse "vorbeischwimmen" und von niemanden "an Land gezogen" werden, der Druck zum Eindrucksmanagement, gegeben durch die Anwesenheit externer Beobachter, und andere dem Labor anhaftende Charakteristika, erlauben zwar die Analyse von Phänomenen, diese spiegeln aber nicht das, was tatsächlich Untersuchungsziel ist, das Entscheidungsgeschehen im Privatbereich. Tansuhaj und Foxman (1990) beklagen die Vernachlässigung der Kinder in Familienuntersuchungen. Vom Studium einer Person zur Befragung und Beobachtung der Dyade, muß die Forschung den Schritt zur Triade tun. Gentry, Stoltman und Coulson (1990) stellen Simulationsspiele zur Erforschung des Haushaltsgeschehens vor; allerdings können auch Simulationen nicht von der

Unnatürlichkeit der Situation befreit werden. Shanteau und Troutman (1990) verlangen mehr Aufmerksamkeit auf Entscheidungsprozesse und vertreten die Ansicht, daß in der Tradition der Informations-Integrations-Theorie von Anderson (1982) Auseinandersetzungen der Partner mit einem Sachverhalt und die schrittweise Änderung ihrer Standpunkte studiert werden können. Vankatesh (1990) weiß zwar um den Aufwand von Longitudinalstudien, reklamiert aber gerade für das Studium von Entscheidungen im familiären Bereich die Berücksichtigung von Veränderungen über die Zeit.

Im weiteren werden Fehlerquellen und generelle Probleme erörtert, die im Studium von Entscheidungen in engen Beziehungen zu berücksichtigen und mit der Beobachtung im Labor oder im natürlichen Feld verbunden sind. Weiters werden Mängel von Befragungstechniken, welche die Erinnerung und Bewertung vergangener Erfahrungen verlangen erörtert. Schließlich werden Tagebuchmethoden vorgestellt, die eine Reihe von Vorteilen zu traditionellen Verfahren bieten, aber in der Durchführung aufwendig sind.

5.1. Beobachtung im Labor und in privater Umgebung

(Ehe)partner und deren Kinder können in ihrem natürlichen Lebensbereich beobachtet oder zur Beobachtung ins Labor eingeladen werden. Weil es ungemein schwierig ist, Frauen und ihre Männer samt Kindern dazu zu überreden, ins Aufnahmestudio zu kommen, um dort über die Verwendung eines imaginären Budgets zu streiten oder sich über ein anderes Thema ernsthaft auseinanderzusetzen, und weil Partner in ihrem natürlichen Umfeld, wo sie aufgefordert werden, völlig ungezwungen vor laufenden Kameras Familienalltag zu produzieren, oft unergiebig "glatte" Daten liefern, stellt sich die Frage, ob denn nicht die Befunde aus der Kleingruppenforschung auf enge Beziehungen übertragen werden können.

Die in den 1970er Jahren intensivierten Bemühungen, Parallelen zwischen ad hoc konstruierten Kleingruppen und Partnern in engen Beziehungen nachzuweisen, sind gescheitert. In engen Beziehungen entwickeln sich Prozesse, die einzigartig sind. Außer daß die typischen Kleingruppen, die meist im Labor untersucht werden, ad hoc Bekanntschaften von geringer zeitlicher Dauer darstellen, daß die Teilnehmer eine vorgegebene Aufgabe lösen sollen, die weder besonders interessant ist noch aufgrund der geringen Komplexität eine Herausforderung darstellt, agieren sie in Kleingruppen ziemlich unabhängig voneinander. Die Teilnehmer haben weder eine gemeinsame Vergangenheit erlebt noch eine gemeinsame Zukunft vor sich, so daß kein Anlaß zu einem besonderen Engagement an der gemeinsamen Aufgabe besteht und Interaktion allenfalls durch ein geordnetes Nacheinander von Aktionen zustande kommt, während sich in engen Beziehungen oft in kurzer Zeit komplexe, von externen Betrachtern schwer verständliche Interaktionsmuster entwickeln.

Nachdem Ergebnisse, die in ad hoc Gruppen gewonnen wurden, nur in Ausnahmefällen auf enge Beziehungen übertragen werden können, natürliche intime Gruppen aber außerordentlich aufwendige Untersuchungen verlangen, wurde der Versuch unternommen, artifizielle oder synthetische Familien zu kreieren und bei der Lösung verschiedener Aufgaben zu beobachten (Waxler und Mishler, 1970). Synthetische Familien sind Triaden von einander fremden Personen, die aus einem Mann und einer Frau sowie einer jüngeren Person bestehen, also dem Alter und Geschlecht nach mit einer herkömmlichen Familie vergleichbar sind. Obwohl die Strukturmerkmale zwischen synthetischen und natürlichen Familien nicht voneinander unterschiedlich sind, fehlen der artifiziellen Gruppe die wesentlichsten Merkmale: Die gemeinsame Geschichte und Zukunft und all jene Besonderheiten, die sich im Laufe der Zeit eben entwickeln können, wechselseitige Abhängigkeit, Vertrauen, Intimität. Ad hoc Gruppen und synthetische Familien sind in der Relation zu Partnern in engen Beziehungen mit einem "gut aussehenden Auto ohne Motor" (Kemp, 1970, S. 30) vergleichbar. Weil enge Bezie-

hungen mit ad hoc Bekanntschaften wenig gemein haben, wird seit mehreren Jahrzehnten die intensive wissenschaftliche Befassung mit engen oder intimen Beziehungen als Gruppen besonderer Art gefordert.

Diese Forderung wird aber nicht nur in Untersuchungen von ad hoc Gruppen, sondern auch dann nicht eingelöst, wenn die Studienteilnehmer zu Gruppen, meist Dyaden, "gemacht" werden. Häufig werden Studierende, meist aus sozialwissenschaftlichen Fächern, die "credits" für ihre Hochschulkurse sammeln müssen, zu Gruppen zusammengefaßt und mit der Manipulation von Einstellungsähnlichkeit und Sympathie zwischen den Teilnehmern, wird eine Freundschaftsgruppe kreiert, deren Verhalten den Partnern in engen Beziehungen entsprechen soll. Aron, Meliant, Aron, Vallone und Bator stellten erst 1997 eine Technik vor, mit der im Labor enge Beziehungen erschaffen werden sollten. Über die Manipulation der Ähnlichkeit von Einstellungen und Werten sollen Studierende einander mögen. Beispielsweise wird einander fremden Personen gesagt, der Partner oder die Partnerin im Labor hätte ähnliche Einstellungen zu den Kleidungsstilen von Studenten, ähnliche Rauchgewohnheiten etc. Tatsächlich kann bekanntlich über Ähnlichkeit Sympathie erzeugt werden und das Verhandlungsverhalten von Partnern wird dadurch beeinflusst (Cialdini, 1993). Allerdings ist kaum anzunehmen, daß damit intime Langzeitbeziehungen auch nur rudimentär erschaffen werden können. Aron et al. (1997) berichten zwar, daß 75 Prozent ihrer synthetischen Paare eine weitere Begegnung außerhalb des Labors hatten; 35 Prozent miteinander etwas unternommen hatten und sogar 37 Prozent in der Klasse nebeneinander saßen. Trotzdem ist Skepsis angeraten, weil die Bindung der Partner aneinander, wechselseitige Abhängigkeit, Loyalität, eine auch nur minimale gemeinsame Geschichte und Nähe - wie die Autoren selbst schreiben - völlig fehlt. Studierende sind eine wunderbare Datenquelle, aber inwieweit können deren Interaktionsmuster, auch dann, wenn die Studienteilnehmer einander mögen, auf enge Beziehungen übertragen werden? Auch studentische Paare, die sich seit einigen Monaten als solche bezeichnen, geben kaum eine generalisierbare Stichprobe für Langzeitbeziehungen ab. Trotzdem sind die einschlägigen psychologischen Zeitschriften, die sich engen Beziehungen widmen, voll von Arbeiten, die auf den Befunden in Studentengruppen basieren. Die theoretischen Konzepte, die enge Langzeitbeziehungen erklären sollen, sind in inakzeptabler Weise entweder an experimentell hergestellten Beziehungen oder an seit wenigen Monaten bestehenden studentischen Paaren geprüft worden. Bestimmt wird es gelingen, Sympathie im Labor zu entfachen, die Partner in diesen Beziehungen werden einander mögen. In sehr jungen Partnerschaften hält das Stadium der Verliebtheit an. Langzeitbeziehungen werden aber nicht nur von Gefühlen der Sympathie, des Mögens oder der Verliebtheit zusammengehalten, sondern von einem gereiften Gefühl gegenseitiger Liebe, die auch im aktuellen Konfliktfall die Stabilität der Beziehung gewährleistet und durchaus vehemente Konfliktaustragung erlaubt.

Das Studium enger Beziehungen kann sich nicht mit den Befunden aus ad hoc Gruppen oder synthetischen Familien und auch nicht mit den Ergebnissen aus Befragungen verliebter Studenten oder wenige Monate miteinander lebender studentischer Paare begnügen. Wenn seit langem bestehende Partnerschaften im Mittelpunkt des Interesses stehen, müssen Beobachtungs- und Befragungsstudien die Partner eben dieser Langzeitbeziehungen betreffen.

Die spezifischen Merkmale enger Beziehungen verlangen die Entwicklung adäquater Verfahren zu ihrem Studium. Dabei ist zu berücksichtigen, daß viele Aspekte von Intimbereichen auch heute tabuisiert sind (Baxter und Wilmot, 1985). Der Grad emotionaler Interdependenz, die Intensität der Gefühle, die Intimität zwischen den Partnern und die verschlüsselten Kommunikationscodes, die sie im Laufe der Zeit entwickelt haben, sind "geschützte Daten", die Beobachtern gegenüber verdeckt bleiben. Einerseits fehlen Techniken, die geeignet wären, diese geschützten Informationen zu erheben, andererseits werden von den untersuchten Personen selbst Informationen verzerrt oder zurückgehalten. Die Anwesenheit von Fremden, wie neugierigen Wissenschaftlern oder unbarmherzigen

Kameras, kann zu massiven Veränderungen des zu untersuchenden Phänomens führen. Die Öffentlichkeit, die durch das Labor gegeben ist, die aber auch durch Kameras und Forschungspersonal zu Hause entsteht, kann entweder zu einer Verflachung der Gefühle oder zu deren Vereinfachung führen. Wie die Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit (Duval und Wicklund, 1972) nahelegt, wird durch Spiegel, Kameras oder eben durch anwesende Beobachter die Aufmerksamkeit von Personen auf sich selbst gelenkt. Das Verhalten wird eher geltenden Normen entsprechend ausgerichtet, Personen tendieren zu konsistentem Verhalten, insgesamt dazu, einen guten Eindruck zu hinterlassen. In Situationen objektiver Selbstaufmerksamkeit sorgen sich Menschen darum, wie andere sie sehen, halten sich enger an soziale Regeln und kontrollieren strategisch ihre Interaktionen. Gottman (1979) konnte beispielsweise feststellen, daß Ehepaare zu Hause wesentlich negativer miteinander kommunizieren und Unterschiede zwischen glücklichen und unglücklichen Paaren krasser sichtbar werden als im Labor, wo sich die Personen beobachtet wissen, aufmerksam ihr Verhalten kontrollieren und sich gezwungen fühlen, manierlich miteinander umzugehen, um einen guten Eindruck zu hinterlassen.

Im artifiziellen Labor können die interessierenden Variablen meist einigermaßen zufriedenstellend kontrolliert werden. Experimente im Labor mögen wertvoll sein, wenn theoretische Aussagen geprüft werden. Wenn jedoch Entscheidungen zwischen Partnern in engen Beziehungen zu beschreiben sind, dann ist der Verlust ökologischer Validität, der im Labor in Kauf genommen werden muß, inakzeptabel. Im Alltag laufen Entscheidungsprozesse anders ab, als im Labor, wo eine Aufgabe zur Lösung vorgelegt wird. Beobachtungsstudien müssen auch darauf Rücksicht nehmen, daß im natürlichen Setting eine Vielzahl gemeinsamer Aktivitäten zwischen den Partnern ablaufen, die zeitlich nebeneinander angeordnet sind und nicht hintereinander, und daß diese häufig von Ereignissen unterbrochen werden, die gerade ins Blickfeld rücken. Die Isolierung und Beobachtung eines abgegrenzten Aspektes bedeutet immer eine Reduktion der Komplexität und somit die Veränderung der privaten Wirklichkeit. In experimentellen Kleingruppen, manchmal auch in Gruppen in Wirtschaftsorganisationen, erörtern die Mitglieder ausschließlich ein spezifisches Problem. Im privaten Haushalt ist dies allenfalls ausnahmsweise möglich: Entscheidungen, auch bedeutsame und für lange Zeit verbindliche, sind in den Alltag eingebettet und nur zu verstehen, wenn das Geschehen zu Hause im Ganzen erfaßt wird.

Ökologische Validität ist auch deshalb gefordert, weil aufgrund vielfältiger, selten klar formulierter Aufgaben die Partner zu Hause von einer zur anderen Aufgabe "springen", schwierige Probleme vertagen und auf Lösungen hoffen, die "von selbst" kommen. Eine einmal begonnene Diskussion wird abgebrochen, weil sich ein anderes Problem aufdrängt, verschoben und oft zu unpassenden Gelegenheiten fortgesetzt. Der eine Partner, dem eine Angelegenheit wenig bedeutet, kann beispielsweise dem Wunsch des anderen zustimmen, wenn jener seiner Präferenz in einer anderen Sache zustimmt. Es wäre unangebracht, die eine Angelegenheit unabhängig von der anderen Sache zu studieren (Weick, 1971).

Wenn Interaktionsverläufe beobachtet und analysiert werden, wird häufig eine Aufgabe gestellt, welche die Partner vor dem Auge der Kamera lösen sollen. Dabei wird implizit angenommen, daß enge Beziehungen vor allem aufgabenorientiert sind. Alltagserfahrungen zeigen jedoch unmißverständlich, daß neben sachlichen Zielen vor allem versucht wird, das bestehende emotionale Klima aufrechtzuerhalten oder zu verbessern. In intakten engen Partnerschaften wiegen emotionale Kosten mehr als rational-sachliche Lösungen. Im Labor oder im öffentlich gewordenen natürlichen Feld wird simplifiziert: Aufgabenorientierung wird in den Vordergrund gedrängt, Gefühle und deren Konsequenzen für die Beziehungsqualität werden unterdrückt.

Die Beobachtung von Interaktionsverläufen ist mit weiteren Mängeln behaftet. Den Vorteilen, die Dynamik aufzuzeichnen und durch externe Beobachter einen gemeinsamen Bezugsrahmen zur Be-

wertung erstellen zu können, stehen Nachteile gegenüber, die den Wert von Befunden schmälern. Abgesehen davon, daß über einen äußerst kurzen Zeitabschnitt ein isoliertes Problem diskutiert wird, ist die gestellte Aufgabe meist von minimaler Bedeutung für die Akteure. Bei der Bedeutungslosigkeit der gestellten Aufgabe wäre es verwunderlich, wenn sich die Partner besonders "ins Zeug legten" (Miller und Boster, 1988). Was zu Hause bedeutsam ist, Aufwand, Anstrengung und Zeit kostet, kann sich vor laufenden Kameras allenfalls rudimentär entwickeln.

Nun ist viel Kritik gegen Beobachtungstechniken gefallen. Es wäre aber nicht gerechtfertigt, die bisher angewandten Verfahren in der Erforschung enger Beziehungen als gänzlich unbrauchbar zu verurteilen. Manche Ansätze sind durchaus einfallsreich und überwinden zumindest in der Planung Probleme der Anonymität und der ökologischen Validität. Die Realisierung der verschiedenen innovativen Ideen ist freilich bisher nicht bekannt. Von einem Verfahren, das einen Schritt in die Privatheit hineinwagt und damit ökologische Validität sicherstellen könnte, spricht Webb (1978): In verschiedenen Haushalten sollen Kassetten- oder auch Videorecorder aufgestellt werden, mit einer Vorrichtung, die immer dann die Aufnahme aktiviert, wenn eine Person in der nächsten Umgebung zu reden beginnt oder Bewegungen die Registrierung auslösen. Ohne Beobachter in den privaten Räumen, welche die fragilen spontanen Geschehnisse verhindern, könnten Gespräche erfaßt und mittels Kameras Personen gefilmt werden. Wie aber sollen, nach Beantwortung ethischer Fragen, die Unmengen anfallender Daten ausgewertet werden? Und wie kann sichergestellt werden, daß bestimmte Gesten und bedeutungsträchtige Symbole, die Partner in Langzeitbeziehungen entwickelt haben, in Interaktionsprozessen einander mitteilen und die der Adressat dekodieren kann, auch von Beobachtern entsprechend interpretiert werden können? Vetere und Gale (1987) meinen, ein Beobachter könnte eine zeitlang mit den teilnehmenden Partnern unterm gemeinsamen Dach leben und aufmerksam beobachten. Nach einer Phase der Gewöhnung an den fremden Gast, der dann "zur Familie" gehört, würden die Partner samt Kindern spontan und unverfälscht reagieren.

5.2. Befragungstechniken

Um das Alltagsgeschehen in engen Beziehungen untersuchen zu können, sind adäquate Beobachtungs- und Befragungsmethoden notwendig. Weiters ist es notwendig, die entsprechenden Personen, eben Partner, die in überdauernden Beziehungen miteinander leben, zu untersuchen. In Befragungen, vor allem in den Studien des Kaufverhaltens im privaten Haushalt, die vorwiegend von Marktforschungsinstituten durchgeführt wurden, wurde meist ein Partner, manchmal wurden beide Partner und selten wurden auch die Kinder zu einem spezifischen Ausgabenbereich befragt. Die Ereignisse zu Hause mußten erinnert und wiedergegeben werden. Nicht nur Beobachtungsverfahren, auch Befragungstechniken sind in der Erforschung des gemeinsamen Alltages oft unzulänglich (z. B. Clark und Reis, 1988; Kirchler, 1989; Miller und Boster, 1988; Zelditch, 1971).

Wenn die Partner ihre gemeinsamen Erfahrungen wiedergeben sollen, berichten sie oft sehr unterschiedlich. Zum Teil liegen die Divergenzen in der Schwierigkeit, banale Ereignisse zu erinnern beziehungsweise zu "konstruieren", zum Teil verzerren Personen ihre Berichte in selbstwertdienlicher Weise (z. B. de Dreu, Nauta und Van de Vliert, 1995). Smith, Leffingwell und Ptacek (1999) vermuten, daß erinnerte Auskünfte von Personen über deren Erfahrungen nicht valide sind, weil Erfahrungen unvollständig oder verzerrt enkodiert werden, weil Details vergessen werden und die Rekonstruktion von Erinnerungen durch Tendenzen selbstwertdienlicher Darstellung, sozialer Erwünschtheitstendenzen, stereotyper Vorstellungen usw. verfälscht wird. Sie untersuchten die Übereinstimmung zwischen Erinnerungen an Copingverhalten in Belastungssituationen und Auskünften, die täglich von den Teilnehmern protokolliert wurden, und fanden wenig mehr als ein Viertel übereinstimmende Informationen.

Schütz (1999) ließ 25 Paare getrennt voneinander gemeinsam erlebte Konflikte erzählen und fand, daß jeweils dem anderen die Schuld am Konflikt zugeschrieben wird, der andere beginnt – laut Erzählungen – den Streit und verhält sich in negativer Weise. Der Partner, der den anderen kritisiert, erlebt häufig einen Streit als nicht beendet, während der andere, der kritisiert wird, nach einem Konflikt häufig meint, das Problem sei gelöst worden.

Bei der Konzeption von Haushaltsbefragungen ist zu bedenken, wer als Auskunftsperson befragt werden soll, welche Erfahrungen berichtet werden müssen und wie zuverlässig die Befragten diese berichten können. Weiters ist zu überlegen, welchen Einfluß die Art der Fragestellung und die vorgegebenen Antwortalternativen auf die Auskünfte haben.

In früheren Studien wurde häufig eine Person, in Haushaltsuntersuchungen meistens die Frau, als Auskunftspartner über Alltagsereignisse befragt. Deren Interpretation des gemeinsamen Geschehens wurde als gültig und zuverlässig akzeptiert. Das Vertrauen auf eine einzige Auskunftsperson basiert auf der Annahme, daß alle Beteiligten - in Haushaltsstudien sind meist Frau und Mann gemeint - entweder die selben Einstellungen zum aktualisierten Problem haben, oder daß ein Partner die Einstellungen des anderen kennt und berichten kann. Es wird angenommen, daß enge Beziehungen auf eine einzige Person reduzierbar sind, welche über alle Vorgänge unterm gemeinsamen Dach Auskunft geben kann. In einer Reihe von Untersuchungen wurde nachgewiesen, daß die Rekonstruktion der gemeinsamen Wirklichkeit zwischen den Partnern und zwischen Eltern und Kindern erheblich variiert. Die Auskunft eines Partners ist allenfalls dessen Version der gemeinsamen Erlebnisse, aber nicht die von allen wahrgenommene und rekonstruierte Wirklichkeit.

Kim und Lee (1997, S. 319) untersuchten Auskünfte von Vätern, Müttern und Kindern über gemeinsame Anschaffungen und fanden erhebliche Differenzen in den Auskünften der Familienmitglieder. Diese Differenzen führten die Autoren auf interindividuelle Wahrnehmungsunterschiede und zufällige und systematische Meßfehler zurück: "Multiple-respondent single item data remain highly vulnerable to unreliability and invalidity due to frequent perceptual discrepancies among family members. This is because discrepancies in family members' perceptions of a family phenomenon reflect both random and systematic measurement errors: To present an unbiased depiction of family influence structure, measures ideally should incorporate views of all family members who are participants in the decision-making process. Furthermore, family-level measures must capture constructs of phenomena that are commonly perceived by all the informants."

Davis (1970) berichtet, daß sich die wahrgenommenen Einflußmuster der Partner in Diskussionen über die Anschaffung eines Autos und von Möbeln beinahe vollkommen decken, wenn die Auskünfte der Frauen und Männer über die gesamte Stichprobe gemittelt werden. Auf aggregiertem Niveau heben sich Differenzen zwischen den Auskünften der Partner auf; betrachtet man die Aussagen auf Paarebene, für Frau und Mann getrennt, dann sind die Auskünfte deutlich verschieden.

Kirchler (1989) faßte die Ergebnisse von 16 Studien über die jeweils von beiden Partnern berichteten Einflußmuster in deren Beziehung zusammen und fand insgesamt eine Übereinstimmung der Aussagen von etwa 60 Prozent. In über einem Drittel der Fälle divergierten die Auskünfte.

In der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 1999), die später im Detail beschrieben wird, registrierten 40 Paare täglich über ein Jahr ihre Meinungsverschiedenheiten und Entscheidungen. Täglich gaben die Frauen und Männer getrennt voneinander unter anderem an, ob sie an einem Tag (a) miteinander gesprochen hatten, (b) wie lange sie beieinander waren, (c) wie lange sie miteinander gesprochen hatten, (d) über welche Themen sie gesprochen hatten und ob sie unterschiedlicher Meinung waren. Wenn die Partner einen Konflikt hatten, führten sie im weiteren an, wie lange (e) das Gespräch darüber gedauert hatte, (f) wo sie waren, was sie taten und wer mitanwesend war, (g) wieviel Sachwissen jeder im Bezug auf das Thema hatte, (h) wie wichtig jedem das Thema war, (i) wie

sachlich und (j) wie emotional sie miteinander gesprochen hatten und (k) wieviel Einfluß und (l) Nutzen jeder Partner hatte. Weiters wurde angegeben, ob es sich um (m) einen Sach-, Wert- oder Verteilungskonflikt gehandelt hatte. Schließlich wurden (n) die verwendeten Taktiken zur wechselseitigen Beeinflussung erfragt (Tabelle 15). Nachdem beide Partner die selbe Situation unabhängig voneinander beschrieben, konnte die Übereinstimmung der Antworten berechnet werden.

Die Angaben darüber, ob die Partner an einem Tag miteinander gesprochen hatten, deckten sich völlig, aber die Zeit, die die Partner miteinander verbracht hatten (etwa vier Stunden), wurde von den Männern verglichen mit deren Frauen um durchschnittlich acht Prozent überschätzt, und die Zeit, die sie miteinander täglich gesprochen hatten (knapp eine Stunde), wurde von den Männern um 14 Prozent länger eingeschätzt. Dabei schätzten Männer in unglücklichen Beziehungen die Zeit um 19 Prozent und jene in glücklichen Partnerschaften um neun Prozent länger ein. Die Auskünfte der 40 Frauen und Männer über Meinungsverschiedenheiten in Diskussionen über Ausgaben, Geldmanagement, Kinder und Freunde, die Arbeit, Beziehung etc. (Skala von 1 = wir waren überhaupt nicht einer Meinung bis 7 = völlig einer Meinung) korrelierten im Durchschnitt mit $r = .69$ (Variationsbreite: $.51 < r < .80$). Auch die Länge der Diskussionszeit über Konfliktthemen, die durchschnittlich knapp 15 Minuten betrug, wurde von den Männern überschätzt: Im Vergleich zu den Frauen gaben sie um 26 Prozent längere Diskussionszeiten an. Wieder überschätzten unzufriedene Männer die Gesprächslänge mehr (41 Prozent) als zufriedene Männer (zehn Prozent). Männer gaben in ökonomischen Entscheidungen auch einen um zehn Prozent höheren Geldbetrag an, um den sie sich stritten, als ihre Frauen. Wieder divergierten die Auskünfte unglücklicher Partner mehr (17 Prozent) als jene glücklicher Partner (ein Prozent). Selbst die Auskünfte darüber, wer ein Gespräch begonnen hatte und ob eine Entscheidung gefällt worden war, waren in etwa 15 Prozent der Fälle unterschiedlich. Auf die Frage, wer wieviel Einfluß und Nutzen aus dem Gespräch gezogen hatte, schrieben sich Männer systematisch 1.31 Prozent höheren Einfluß und 3.71 Prozent höheren Nutzen zu als ihre Frauen ihnen zuschrieben. Wieder waren in unglücklichen Beziehungen die Divergenzen größer als in glücklichen (Einflußdivergenzen: 3.48 und $-.98$ Prozent; Nutzendivergenzen: 4.22 und 3.17 Prozent). Unterschiede zwischen den Auskünften von Frauen und Männern und je nach Beziehungsharmonie wurden auch in der Auskunft über die Konfliktart gefunden: Während unglückliche Partner in 85 Prozent der Fälle darin übereinstimmten, ob es sich um einen Sach-, Wert- oder Verteilungskonflikt gehandelt hatte, stimmten glückliche Partner in 91 Prozent der Fälle überein.

In der Wiener-Tagebuchstudie führten die Teilnehmer auch an, wieviel Sachwissen sie und ihr Partner hatten, wie wichtig das anstehende Thema ihnen und dem Partner war, wie sachlich beziehungsweise emotional sie und ihr Partner diskutiert hatten. Die Auskünfte der Frauen über den Mann korrelierten für Sachwissen, Wichtigkeit, Sachlichkeit und Emotionalität mit $r = .63, .58, .56$ und $.54$; jene des Mannes über die Frau mit $r = .71, .80, .51, .57$.

Im weiteren gaben die Partner an, welche von 15 Einflußtaktiken (siehe Tabelle 15) sie und der andere während der Auseinandersetzung angewandt hatten. Wenn berechnet wird, wie häufig eine Taktik, die ein Partner als eine von mehreren von ihm verwendete Taktiken während eines Gesprächs angeführt wird und wie oft der andere registriert, daß der Partner die entsprechende Taktik angewandt hatte, so zeigt sich, daß die Paare in etwa 45 Prozent der Fälle übereinstimmen. Frauen registrierten in 47 Prozent der Fälle, daß ihr Partner eine bestimmte Taktik verwendet hatte, die auch er als von ihm verwendete Taktik angeführt hatte. Männer erzielten eine Trefferrate von 44 Prozent.

Interessant erscheinen die Unterschiede in den Trefferraten der Frauen und Männer im Bezug auf verschiedene Taktiken. Während Männer relativ häufig richtig "entdeckten", daß ihre Partnerin auf einem Thema beharrte (64 Prozent), negative Emotionen (60 Prozent) einsetzte oder integrative Schritte tat (60 Prozent), erkannten die Frauen relativ häufig Taktiken des Rückzugs (71 Prozent),

körperlichen Druck (65 Prozent), negative Emotionen (60 Prozent). Selten gaben die Männer an, ihre Frauen hätten körperlichen Druck ausgeübt, obwohl die Frauen dies anführten (sieben Prozent) oder den Entzug von Ressourcen (14 Prozent) und die Vorspielung falscher Tatsachen (25 Prozent). Frauen registrierten die Hilflosigkeit der Männer kaum als eine deren Taktiken (21 Prozent).

Zufriedene Frauen und Männer nahmen integrative Verhandlungsangebote (64 und 67 Prozent) eher wahr, als unzufriedene (48 und 52 Prozent). Zufriedene Frauen registrierten auch eher sachlich-rationale Gesprächsführung als unzufriedene (64 beziehungsweise 47 Prozent) und die offene Darlegung von Sachverhalten (59 beziehungsweise 46 Prozent). Männer in glücklichen Beziehungen nahmen vernünftig-sachliche Argumentation (60 beziehungsweise 45 Prozent) und die Vorspielung falscher Tatsachen (39 beziehungsweise 13 Prozent) eher wahr. Unzufriedene Frauen merkten ganz besonders genau, wenn ihr Partner falsche Tatsachen vorzuspielen versuchte (54 versus 14 Prozent), indirekte (51 versus 17 Prozent) oder direkte Koalitionen bildete (57 versus 32 Prozent). Sie erzielten auch höhere Trefferquoten als zufriedene Frauen, wenn ihr Partner Ressourcen zu entziehen drohte (43 versus 28 Prozent) oder Trade-offs anbot (54 versus 32 Prozent). Unzufriedene Männer merkten eher, wenn sich ihre Frauen hilflos gaben (47 versus 35 Prozent), Ressourcen anboten (60 versus 25), sich aus der Szene zurückzogen (18 versus vier Prozent) oder direkte Koalitionen zu bilden versuchten (52 versus 23 Prozent). Taktiken, die dem Geschlechterstereotyp entsprechen, scheinen eher erkannt zu werden als solche, die davon abweichen. Weiters scheinen zufriedene Partner eher positive, lösungsförderliche Taktiken wahrzunehmen, wenn sie auch vom anderen angeführt werden, als dies unzufriedene Partner tun. Unzufriedene Partner registrieren eher negative Taktiken, wenn der Partner auch berichtete, sie angewandt zu haben.

In der Wiener-Tagebuchstudie wurden die verwendeten Taktiken während des Konfliktes mit dem Partner am Tage der Tagebucheintragung analysiert. In einer italienischen und österreichischen Fragebogenstudie (Kirchler und Berti, 1996; Kirchler, 1999) wurden insgesamt 402 Paare nach den eigenen Taktiken in Entscheidungssituationen gefragt und nach den Taktiken, die der Partner üblicherweise verwendet. Beide Partner gaben unabhängig voneinander auf einer sieben-stufigen Skala (1 = eine Taktik wird kaum verwendet bis 7 = eine Taktik wird sehr wahrscheinlich verwendet) an, wie oft sie selbst und der andere insgesamt 17 verschiedene Taktiken verwenden. In Abbildung 7 sind die Korrelationen zwischen Selbst- und Fremdbildern der Partner angeführt. Die durchschnittliche Korrelation zwischen Selbstbild und Fremdbild betrug in der österreichischen Studie $r = .60$ und $r = .61$ für Frauen und Männer; in der italienischen Studie wurden Korrelationen von $r = .55$ und $r = .52$ errechnet. Zwar sind die Zusammenhänge statistisch signifikant, aber überraschenderweise niedriger als die Korrelationen zwischen Selbstbild und den Aussagen über den Partner.

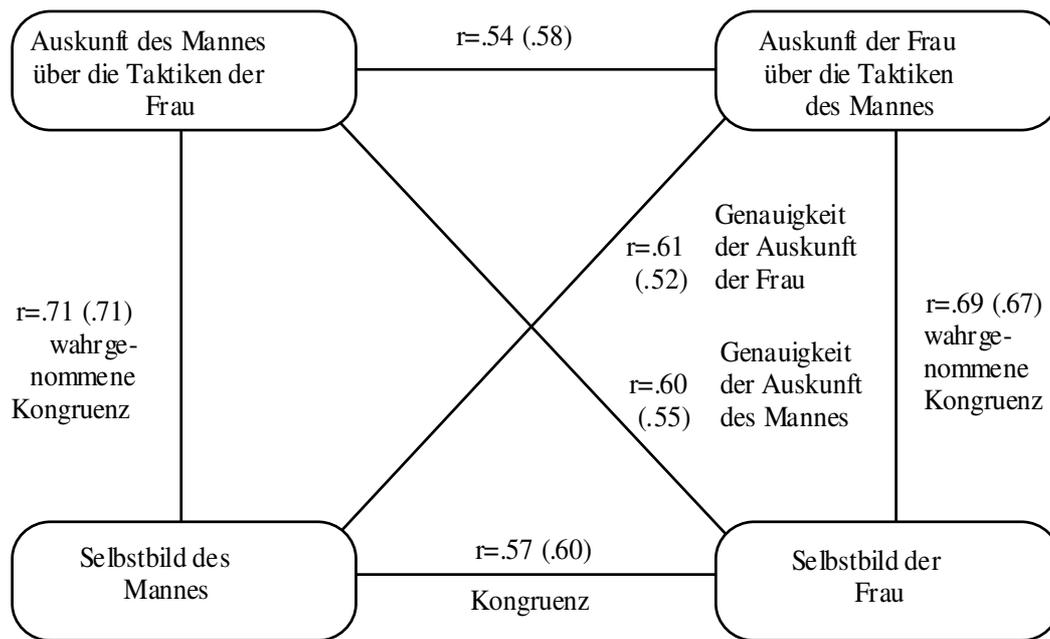
Wenn der Einfluß der Selbstbeschreibungen der Partner konstant gehalten wird, reduzierten sich die partiellen Korrelationen zwischen Selbst- und Fremdbild auf $r = .33$ beziehungsweise $r = .35$ in der österreichischen Studie und $r = .19$ beziehungsweise $r = .24$ in der italienischen Studie. Die Aussagen der Befragten über das Verhalten des Partners scheinen auf dem Wissen über das eigene Verhalten zu basieren. Partner in engen Beziehungen sehen einander durch den "Filter" des eigenen Verhaltens und geben an, die Taktiken, die sie selbst in einer bestimmten Situation anwenden, würden auch vom anderen angewandt (Abbildung 7).

Die Schwierigkeiten, sich in die Lage des Partners zu versetzen, treffen nicht nur auf Personen in unglücklichen Beziehungen zu. In weiteren Analysen der Korrelationen zwischen Fremd- und Selbstbild wurde zwar festgestellt, daß in glücklichen Beziehungen die Übereinstimmungswerte signifikant höher sind als in unglücklichen, aber die höheren Korrelationen sind nicht auf die bessere Kenntnis des Verhaltens des Partners zurückzuführen. Wenn bei der Berechnung der Korrelationen zwischen dem vermuteten Partnerverhalten und dessen Selbstbeschreibung die Beschreibung des eigenen Verhaltens als Konstante berücksichtigt wird, dann reduzieren sich die Übereinstim-

mungswerte in der Gruppe der harmonischen und disharmonischen Paare auf das selbe Niveau. Beziehungszufriedenheit bedeutet also nicht notwendigerweise, daß die Partner über den anderen validere Auskunft geben können als unzufriedene Partner, sondern daß sie ähnliche Einstellungen, durch häufige Interaktion und konstruktive Auseinandersetzungen auch ähnliche Verhaltensweisen entwickelt haben, so daß sie, auch wenn sie von sich selbst sprechen, vieles über den Partner offenlegen. Dominanz, Dauer der Beziehung und andere Variablen hatten keinen Effekt auf die Korrelationen zwischen Selbst- und Fremdbeschreibungen. Grau und Bierhoff (1998) fanden in einer Studie zur romantischen Liebe und Bindungsbereitschaft, daß die tatsächliche Ähnlichkeit der Einstellungen eine bessere Vorhersage der Beziehungsqualität erlaubt, als die wahrgenommene Ähnlichkeit.

Nun könnte eingewandt werden, die Erfahrungen, über welche die Partner in den bisherigen Untersuchungen zu berichten hatten, stellten Alltagsereignisse dar und würden deshalb ohne besondere Aufmerksamkeitszuwendung wahrgenommen beziehungsweise in der Erinnerung als Routine schnell verblassen. Wenn es um wichtige Angelegenheiten geht, dann nehmen die Partner die aktuelle Situation akkurat wahr, erinnern auch präzise und stimmen in ihren Rekonstruktionen miteinander überein. Geht es um teure, langlebige, prestigevolle Produkte, die für alle Beteiligten im privaten Haushalt bedeutsam sind und dessen Kauf gründlich überlegt werden muß, so stimmen die Partner in ihren Auskünften auch eher überein als dann, wenn billige Produkte erinnert werden sollen, meinen Granbois und Summers (1975). Krampf, Burns und Rayman (1993) fanden, daß Frauen und Männer in etwa 60 Prozent der Fälle zu übereinstimmenden Aussagen kommen, wenn es um hoch involvierende Einkäufe geht; aber nur in 45 Prozent der Fälle, wenn das Involvement der Partner gering ist. Williams und Thomson (1985) untersuchten ein für viele Paare wichtiges Problem, nämlich Kinderwünsche, kamen jedoch zum Schluß, daß Frau und Mann, auch wenn es um besonders relevante Fragen geht, nicht in der Lage sind, präzise die Einstellung des anderen einzuschätzen.

Abbildung 7: Korrelationen zwischen Selbst- und Fremdbildern von Partnern (die Ergebnisse der italienischen Studie stehen in Klammern; Kirchler, 1999; Kirchler und Berti, 1996)



Nachdem die Auskünfte der Partner über das Verhalten des anderen im allgemeinen nicht verlässlich sind und, wie auch Park (1982) zeigt, selbst nach einer wichtigen Entscheidung nicht wesentlich genauer die Einstellungen des anderen wiedergegeben werden können als vor der Entscheidung, ist anzunehmen, daß Frau und Mann zwar an der gemeinsamen Entscheidung beteiligt sind, daß sie aber weder die gemeinsamen Erfahrungen in gleicher Weise wahrnehmen, noch einheitlich rekonstruieren und berichten.

Nicht nur in der Erinnerung an vergangene Entscheidungssituationen unterscheiden sich die Partner. Auch die aktuelle Situation wird unterschiedlich und oft von beiden nicht genau wahrgenommen. Sollten die Partner die momentane Lage des anderen einschätzen, sind sie häufig nicht dazu imstande. Kirchler (1988a, 1989) ließ 21 Paare während eines Monats in einem Zeitstichprobentagebuch bis zu sechs mal täglich unter anderem ihr Befinden, die subjektiv vermuteten Ursachen dafür und die momentanen Bedürfnisse registrieren. Gleichzeitig wurde in Anwesenheit des Partners dessen Befinden, Ursachen und Bedürfnisse geschätzt. Im Durchschnitt konnten die Partner in zwei Drittel der Fälle das aktuelle Befinden des anderen richtig einschätzen; die Ursachen des Befindens wurden von den Männern in 64 Prozent, von den Frauen in 69 Prozent der Fälle korrekt beschrieben. Die Vermutungen über die momentanen Bedürfnisse des Partners entsprachen nur in etwas mehr als der Hälfte den von diesem angeführten Bedürfnissen.

Die Partner in engen Beziehungen beschreiben die gemeinsamen Erlebnisse unterschiedlich und sind auch kaum fähig, sich in die Lage des anderen zu versetzen und über die Gedanken und Interessen, auch nicht über die Handlungen des Partners, genauere Auskünfte zu geben. Zwar wird angenommen, daß glückliche Partner eher über die Situation des anderen Bescheid wissen als unglückliche (Noller, 1984), eben weil ihre Dekodierleistungen in Kommunikationsprozessen besser sind. Aber diese optimistische Annahme ist nicht unbestritten. Thomas, Fletcher und Lange (1997) fanden beispielsweise, daß die Interpretation von Videoaufnahmen gemeinsamer Interaktionen nicht akkurater ausfällt, wenn die Partner mit ihrer Beziehung zufrieden sind. Die "empathische Akkuranz", wie die Autoren die Übereinstimmung zwischen den eigenen Verhaltensinterpretationen und den Interpretationen seitens des anderen nennen, war nicht mit der Beziehungsqualität korreliert und

nahm mit zunehmender Dauer der Beziehung nicht zu sondern ab. Mit zunehmender Beziehungsqualität nahm jedoch die vermutete Ähnlichkeit zwischen dem Verhalten der Partner zu. Ähnliche Befunde berichten Kirchler (1999) und Kirchler und Berti (1996): Glückliche Paare beschreiben das Verhalten des anderen deshalb adäquater als unglückliche, weil sich die Partner in ähnlicher Weise verhalten und Ereignisse ähnlich erleben. Ähnliche Erlebens- und Verhaltensweisen sind die Basis für hohe Korrelationen zwischen Selbst- und Fremdurteilen, wenn Fremdurteile nicht viel mehr als eine Beschreibung des eigenen Verhaltens sind und der in der Sozialpsychologie bekannte "falsche Konsensuseffekt" die Partner dazu verleitet anzunehmen, der andere würde sich ähnlich verhalten.

Eine Quelle der Divergenz der Partnerauskünfte mag in vermuteten Ähnlichkeiten, eben einem "falschen Konsensuseffekt" liegen. Eine andere Quelle liegt in unterschiedlichen Tendenzen zu sozial erwünschten Antworten. Diese könnten dann zu verzerrten Fremd- und Selbsteinschätzungen führen, wenn Handlungen erfragt werden, die unterschiedlich sozial bewertet werden, wie beispielsweise die Ausübung von Macht in der Partnerschaft oder Dominanz in Entscheidungssituationen. So wie soziale Erwünschtheit und gesellschaftliche Stereotype zu divergenten Auskünften der Partner führen können, können sie auch eine falsche Übereinstimmung ihrer Antworten vortäuschen. Wenn nach gesellschaftlichen Vorstellungen typischerweise der Mann das Auto kauft und die Frau die Farbe bestimmen darf oder das Stoffmuster der Sitzgarnitur im Wohnzimmer auswählt, dann ist es nicht verwunderlich, wenn auf die einfache Frage, wer worüber im Alltag entscheidet, Frauen und Männer eintönig antworten. In manchen dieser Fälle hätten sie allerdings nicht die komplexen Entscheidungsprozesse aus ihrer Vergangenheit rekonstruiert und darüber berichtet, sondern bei gemeinsam geteilten Vorurteilen Anleihen gemacht.

Sozial erwünschte Antworttendenzen führen auch zu ähnlichen Effekten, wie die Illusion von Superiorität, auf die Buuk und van der Eijnden (1997) aufmerksam machen. In Befragungen über die Beziehungsqualität wird häufig eine massive Überschätzung der eigenen Zufriedenheit entdeckt. Der Durchschnittswert der Zufriedenheitsurteile auf sieben-stufigen Bewertungsskalen liegt nicht selten bei einem Wert von sechs, der hohe Zufriedenheit bedeutet. Buuk und van der Eijnden (1997) fanden in repräsentativen niederländischen Stichproben, daß über 53 Prozent der Befragten ihre Beziehung als glücklicher einstufen, als die durchschnittliche Beziehungszufriedenheit in der Bevölkerung. Etwa 45 Prozent meinten, ihre Beziehung sei gleich gut, wie die der anderen und nur zehn Prozent der Befragten gaben an, ihre Beziehung sei schlechter als die der anderen.

Eine weitere Ursache für divergente Auskünfte mag in den oft starken Gefühlen liegen, die zu Hause erlebt werden. Starke Emotionen, wie sie in konfliktträchtigen Entscheidungssituationen erfahren werden, machen "blind" für die Gefühlslage des anderen und für die Details in sozialen Interaktionen. Tatsächlich sind Erinnerungen an das Konfliktgeschehen inakkurater als Erinnerungen an Ereignisse ohne intensive Emotionen (Harvey, Wells und Alvarez, 1978; Kirchler, 1988a).

Eine weitere Quelle der Divergenz liegt in der relativen Bedeutungslosigkeit der zu berichtenden Alltagsereignisse. Entscheidungen im privaten Haushalt sind oft routinisierte Handlungen, alltägliche Familiengeschäfte, die weder viel Zeit noch viel Aufmerksamkeit in Anspruch nehmen und deshalb weder scharf wahrgenommen noch in der Erinnerung adäquat rekonstruiert werden können. Auch wenn vergangene Erfahrungen unklar erinnert werden, sind die Befragten durch die ihnen gestellten Fragen aufgefordert, eine Antwort zu geben. Daß die Urteile der Partner divergieren und nicht das tatsächliche Geschehen wiedergeben, ist nicht weiter verwunderlich, wo die Antworten bei schlechter Erinnerung doch mehr zufallsbedingt sind oder Stereotypen entsprechen als vom tatsächlichen Geschehen abhängen.

Schließlich ist aus narrativen Interviews und den Studien über "accounts der eigenen Beziehung" (Hinde, 1997) bekannt, daß Partner unterschiedliche Bilder ihrer gemeinsamen Wirklichkeit konstruieren und "Löcher" in den Erinnerungen so "stopfen", daß die Vergangenheit konsistent, sinnvoll

und logisch erscheint (Ross, 1989). Personen entwickeln "accounts" über ihre Partnerschaft im Laufe der Zeit, sie reformulieren und modifizieren ihre Erinnerungen und überarbeiten sie periodisch auf der Basis ihrer Emotionen, Gespräche mit dem Partner und mit anderen relevanten Personen. Die Beliebigkeit subjektiver Rekonstruktion wird in einer Studie von Holmberg und Veroff (1996) deutlich: Paare erzählten ihre Geschichten über ihre Hochzeit und die Flitterwochen unmittelbar nach dem freudigen Ereignis und zwei Jahre später, als einige Paare bereits eine glückliche und andere eine unglückliche Beziehung entwickelt hatten. Während die Paare ähnliche Geschichten unmittelbar nach der Hochzeit erzählten, waren ihre Erzählungen zwei Jahre später unterschiedlich und variierten mit der Beziehungsqualität.

Wenn komplexe Informationen zu verarbeiten sind, wenig Zeit zur Verfügung steht und wenn Ereignisse unaufmerksam wahrgenommen und verarbeitet worden sind und deshalb schlecht erinnert werden können, dann greifen Befragte mit großer Wahrscheinlichkeit auf Stereotype, Vorurteile oder schematische Bilder zurück, in der Annahme, die Wirklichkeit würde diesen einigermaßen entsprechen (Hastie, 1982). Und wenn komplexe Szenarios erinnert werden sollen, werden diese subjektiv so modifiziert, daß sie in der aktuellen Situation Sinn ergeben, unabhängig von den tatsächlichen Geschehnissen in der Vergangenheit. Auf die Frage, welche Auskunftsperson befragt werden soll, bleibt abschließend folgende Antwort: Um die gemeinsame Wirklichkeit zu erfassen, ist es notwendig, alle Beteiligten zu befragen. Forschungsmethoden, die diesem Umstand nicht Rechnung tragen, sind zur Analyse von Alltagserfahrungen im gemeinsamen Haushalt ungeeignet.

Wenn alle Beteiligten zum Alltagsgeschehen befragt werden, dann stellt sich die Frage, wie zuverlässig die Einzelnen ihre Erfahrungen berichten können und welche Antwortverzerrungen aufgrund der Formulierung und Vorgabeart von Fragen und der Antwortalternativen zu erwarten sind. Eine erschöpfende Abhandlung über Fehler in der Informationsverarbeitung und Berichterstattung kann hier nicht geboten werden. Die kognitive Psychologie hat zahlreiche Befunde gesammelt, die auf verschiedene systematische Fehler hinweisen (z. B. Bless, 1997; Nisbett und Ross, 1980; Ross und Nisbett, 1991; Ross, 1977; Schwarz, 1996; 1998; 1999). Einige sollten zur Illustration referiert werden.

Der Alltag zu Hause ist durch eine Vielzahl banaler, routinisierter Ereignisse gekennzeichnet, die selten aufmerksam wahrgenommen werden. Weil die Aufmerksamkeit streut oder nicht auf das Geschehen gerichtet ist, ist fraglich, ob Erinnerungen zuverlässig sind. Die Erinnerung verblaßt, wenn Ereignisse zeitlich weit zurückliegen (Bernard, Killworth, Kronenfeld und Sailer, 1984). Wenn in einer Studie über Ausgabengebarung nicht nur Entscheidungen über teure, langlebige Güter erfragt werden, sondern billige, täglich benötigte Produkte interessieren, ist kaum anzunehmen, daß die Befragten zuverlässig Auskunft darüber geben können, wie sie Entscheidungen im allgemeinen treffen, wie oft sie bestimmte Produkte kaufen und wieviel Geld sie dafür insgesamt aufwenden. Meffert und Dahlhoff (1980) meinen, daß Entscheidungen über Verbrauchsgüter mit weitaus geringerer Klarheit erinnert werden als solche über teure Gebrauchsgüter. Saltfort und Roy (1981) verglichen Daten aus Fragebogen mit Tagebuchaufzeichnungen und fanden, daß in Tagebüchern wesentlich häufiger der Kauf von billigen, unbedeutenden, den Moden kaum unterworfenen Produkten berichtet wird als in Fragebogenstudien. In der Retrospektive wird vermutet, daß besondere Ereignisse öfters aufgetreten sind als Routinehandlungen. Eine Erklärung dafür bieten die Untersuchungen über Urteilsheuristiken (Tversky und Kahneman, 1974). Entsprechend der Verfügbarkeitsheuristik werden bei der Schätzung der Häufigkeit oder Auftrittswahrscheinlichkeit eines oder mehrerer Ereignisse Urteile auf der Basis der Schwierigkeit oder Leichtigkeit gebildet, mit der einzelne Informationen aus dem Gedächtnis abgerufen oder generiert werden können. Nachdem die Erinnerung nicht nur von der Darbietungshäufigkeit abhängt, sondern von einer Reihe anderer Faktoren, wie etwa der Aufmerksamkeit und Verarbeitungstiefe von wahrgenommenen Ereignissen, kann die Verfügbar-

keitsheuristik zu Fehltritten führen und zur Überschätzung der Häufigkeit auffälliger Ereignisse. Eine Studie von Hu und Bruning (1988) zeigt, daß Tagebücher akkuratere, also wirklichkeitsgetreuer und exaktere Informationen über den Gebrauch von Produkten liefern als Fragebögen, zumindest dann, wenn es um spezielle Produkte geht.

Wenn die Aufmerksamkeit streut und damit verbunden Schwierigkeiten bei der Erinnerung an Ereignisse und der Berichterstattung darüber auftreten, dann könnten Befragte auch zu Antworten neigen, die - wie schon erwähnt - gesellschaftlichen Stereotypen entsprechen. Die Flucht zu Stereotypen ist auch dann zu erwarten, wenn das Involvement der Befragten gering ist (Branscombe und Cohen, 1991) oder wenn Antworten unter Zeitdruck generiert werden sollen, wie etwa dann, wenn Fragen spontan, ohne lang zu überlegen, zu beantworten sind (Bodenhausen und Lichtenstein, 1987; Dijker und Koomen, 1996). Nicht immer sind Personen daran interessiert, lange Fragebögen zu bearbeiten. Es wäre nicht verwunderlich, wenn auf die Frage nach der Einflußverteilung in gemeinsamen Entscheidungen die Partner dazu neigten, traditionelle Rollenbilder wiederzugeben, während in Tagebüchern, wo Aufzeichnungen unmittelbar nach einem Ereignis stattfinden und damit Erinnerungs- beziehungsweise Rekonstruktionsfehler gering sind, traditionelle Einflußmuster weit weniger deutlich werden (Kirchler, 1989).

Gegen herkömmliche Fragebogenstudien spricht unter anderem auch die Tatsache, daß Erfahrungen im privaten Raum oft durch intensive Gefühlsregungen begleitet werden. Gefühle, die in bestimmten Situationen wach waren, sind zum Befragungszeitpunkt schon längst verblaßt. Die Intensität der Situation ist vergessen und die Gedanken, die einmal voll auf die aktuelle Situation konzentriert waren, sind nun anderen Dingen zugewandt. Die unmittelbare Beziehung zwischen Ereignis und subjektivem Erlebnis kann im Fragebogen kaum entsprechend wiedergegeben werden. Die Antworten im Fragebogen sind "kopfgesteuert". Die einmal spontan abgelaufenen Aktionen und Reaktionen werden in der Retrospektive rationalisiert. Damit werden vergangene Ereignisse nicht erinnert, sondern neu konstruiert, nicht so, wie sie stattgefunden haben, sondern so, daß der Ablauf des Geschehens logisch kohärent erscheint.

Der Alltag ist komplex und wird von den Partnern auf deren subjektive Weise kognitiv strukturiert. Die private Sprache der Partner ist ein Hinweis auf die subjektive Organisation des gemeinsamen Geschehens. Im Fragebogen wird die Möglichkeit zur subjektiven Strukturierung der erlebten Wirklichkeit stark eingeschränkt. Die Art der Fragen, deren Differenzierungsgrad und die vorgegebenen Antwortalternativen entspringen dem Wirklichkeitsbild des Forschers und lassen kaum Platz für eine subjektive Rekonstruktion der Wirklichkeit der Befragten. Befürworter von Fragetechniken könnten nun kontern, daß es wohl schwierig wäre, auf Fragen zu antworten, die nicht dem eigenen Wirklichkeitsbild entsprechen und deshalb unverständlich sein müßten. Daß Fragen beantwortet werden, ist jedoch kein Indiz dafür, daß sich die Befragten im Fragebogen zurechtfinden. Wie leicht ist es doch, eine Antwortalternative anzukreuzen, um einerseits den Fragenden zufriedenzustellen und andererseits der Befragungssituation zu entkommen. Glick und Gross (1975) verlangen, daß sozialwissenschaftliche Forschung in Zukunft weniger restriktiv vorgeht. Sie fordern mehr Freiraum für die Untersuchungsteilnehmer und weniger Intervention seitens des Forschers. Untersuchungsdesign und -methode müssen den Teilnehmern erlauben, ihre subjektive Wirklichkeit wiederzugeben.

Wenn auch die Stimmen gegen verbale Reporte über vergangene Ereignisse nicht zu überhören sind (Nisbett und Ross, 1980; Nisbett und Wilson, 1977), lassen sich Marktwissenschaftler doch kaum von den herkömmlichen Forschungsmethoden abbringen. Wright und Rip (1980) kontern gegen die neuen Trends in der Haushaltsforschung mit aller Kraft: Jemand, der maximal motiviert ist, akkurat abzurufen und zu berichten, was im Gedächtnis verankert liegt, der kann seine Erfahrungen auch genau wiedergeben. Wenn die Befragten glauben, daß die wahrheitsgetreue Schilderung eines Sach-

verhaltes 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 verlässlich. Und dieser Optimismus trotz der Feststellung: "on average, about half of what informants report is probably incorrect in some way" (Bernard et al., 1984, S. 503)! Auch wenn man die recht waghalsige Annahme trafe, alles sei exakt erinnerbar und würde allenfalls willentlich verzerrt wiedergegeben, bleiben doch Bedenken gegen die herkömmlichen Methoden bestehen. Sozialwissenschaften, die auf Fragebogendaten setzen, bleibt oft wenig mehr zur Analyse als "Lügen".

In einer Kritik der Rationalitätsannahmen in der neoklassischen Ökonomie weist Kahneman (1994) darauf hin, daß Menschen kaum in der Lage sind anzugeben, was sie in der Vergangenheit präferiert haben oder in Zukunft präferieren werden. Personen haben Schwierigkeiten damit, ihren Nutzen über die Zeit zu maximieren; sie können oft auch gar nicht erahnen oder nur mit großer Unsicherheit angeben, was sie zukünftig präferieren werden. Um rationale Entscheidungen treffen zu können, müssen sie sich aber auf ihre Erfahrungen verlassen können, also vergangene Präferenzen erinnern. Auf der Basis der Erinnerungen werden gegenwärtige Alternativen in Hinblick auf zukünftige Wünsche bewertet. Kahneman (1994) zeigt, daß Erfahrungen anhand der "Spitzen-Ende-Regel" beurteilt werden, und nicht die gesamte Erfahrung, in ihrer zeitlichen Dauer vom Beginn bis zum Ende in das Urteil einfließt. Wenn ein Ereignis einige negative Spitzen aufwies und am Ende unangenehm war, wird es meist als negative Erfahrung erinnert. Wenn das Ende relativ zur übrigen Zeit angenehm war, bleibt das Ereignis als relativ angenehme Erfahrung in Erinnerung. Ein Experiment zur Prüfung der Spitzen-Ende-Regel sah folgendermaßen aus: Personen mußten 60 Sekunden lang ihre Hand in kaltes Wasser legen. Die Temperatur betrug 14 Grad Celsius. Anschließend wurde der Versuch wiederholt, allerdings mit einer Verlängerung von 30 Sekunden, während der die Wassertemperatur auf 15 Grad anstieg. Auf die Frage, welche der zwei Bedingungen in einem dritten Versuch präferiert wird, bevorzugte der Großteil der Teilnehmer den längerdauernden Teil. Daß der längerdauernde Teil nicht nur alle unangenehmen Erfahrungen des kürzeren beinhaltete, sondern zusätzlich 30 Sekunden länger dauerte, wurde nicht berücksichtigt. Urteile über vergangene Erfahrungen können je nach Aufeinanderfolge der negativen und neutralen Erfahrungen völlig unterschiedlich ausfallen.

Daß Erinnerungen an und Berichte über vergangene Ereignisse, wie sie im Fragebogen verlangt werden, nicht frei von Verzerrungen sind, haben auch Bower (1981), Fiedler (1991), Forgas (1991) und Schwarz, Strack, Kommer und Wagner (1987) nachgewiesen. Gordon Bower nimmt an, daß stimmungskongruente Erfahrungen besser erinnert werden als stimmungsinkongruente. Wenn Befragte während der Befragung in positiver Stimmung sind, erinnern sie eher angenehme Ereignisse als unangenehme und verschätzen sich dementsprechend in ihren Angaben über Auftrittswahrscheinlichkeiten und in der Bewertung von Erfahrungen. Laut Schwarz (1987) ist die aktuelle Stimmung nicht nur für Erinnerungsfehler verantwortlich, sondern wird selbst als Informationsquelle benutzt, wenn es um die Bewertung von Erlebnissen geht: Wenn beispielsweise Arbeitnehmer während der Befragung über ihre Arbeitszufriedenheit in guter Stimmung sind, kommen sie nicht nur deshalb eher zu einer positiven Beurteilung ihrer Arbeit insgesamt, weil sie positive Erfahrungen eher erinnern als negative und die Auftrittswahrscheinlichkeit angenehmer Erfahrungen am Arbeitsplatz überschätzen und damit in ihrem Urteil unverhältnismäßig stark gewichten, sondern auch deshalb, weil sie aus der momentan guten Stimmung schließen, mit ihrer Arbeit zufrieden zu sein. In einer Vielzahl einfacher, aber überaus kreativer Untersuchungen wurde der Einfluß der Stimmung auf kognitive Prozesse nachgewiesen. Schwarz und Clore (1983) ließen am Campus der University of Illinois eine Gruppe von Studenten 20 Cents auf einem Kopiergerät "finden"; eine weitere Gruppe "fand" kein Geld. Anschließend wurden die Studenten über ihr momentanes Befinden und

ihre Lebenszufriedenheit befragt. Nicht nur das aktuelle Befinden, sondern auch die Lebenszufriedenheit erwies sich als von den "gefundenen" 20 Cents abhängig. Ähnliche Unterschiede in der Lebenszufriedenheit ergaben sich zwischen Gruppen von Personen, die an Sonnen- beziehungsweise an Regentagen befragt wurden oder zwischen Gruppen von Sportfans, die vor und nach einem Fußballspiel, welches das "Herzensteam" gewonnen hatte, befragt wurden (Schwarz et al., 1987). Brief, Butcher und Roberson (1995) bestätigen diese Befunde, wiesen aber auf differentielle Wirkungen hin: Sie luden Mitarbeiter eines Krankenhauses zu einer Studie ein und begrüßten die Hälfte der Teilnehmer mit Keksen und Getränken, die andere Hälfte ohne Bewirtung. Anschließend wurde nach der Arbeitszufriedenheit gefragt und ein Test zur Messung dispositionell bedingter negativer Gefühlslage vorgelegt. Jene Personen, die nicht zu negativen Affekten neigen und mit Keksen und Limonaden bewirtet wurden, berichteten weit höhere Zufriedenheitswerte als jene Personen, die keine Kekse und Getränke erhalten hatten. Dispositionell negativ-gefühlsgeladene Personen neigten ebenfalls zu höheren Zufriedenheitsangaben, wenn sie vorher freundlich bewirtet worden waren; deren Zufriedenheitsurteile erwiesen sich generell aber als weniger situationsabhängig als jene der dispositionell gut gestimmten Personen.

Daß auch die Raumarchitektur und die Wohnatmosphäre die Stimmung und in weiterer Konsequenz Zufriedenheitsurteile beeinflussen, wurde ebenfalls nachgewiesen. Schwarz et al. (1987) fanden, daß in einem schönen Raum das allgemeine Befinden besser ist als in einem ungemütlichen und die generelle Lebenszufriedenheit höher eingestuft wird. Wenn aber in den unterschiedlichen Räumen die Zufriedenheit mit der eigenen Wohnsituation berichtet werden soll, dann fallen die Urteile in der ungemütlichen Umgebung besser aus als in der gemütlichen. Wahrscheinlich finden im letzten Fall Vergleichsprozesse statt, während im ersten Fall die Stimmung als Information dient.

Stimmung scheint in komplexer Weise Urteile über Häufigkeiten und Bewertungen zu beeinflussen: Einerseits werden stimmungsabhängig Ereignisse unterschiedlich leicht erinnert, andererseits dient die Stimmung als Informationsquelle für die Beurteilung eines Sachverhaltes und in anderen Situationen wieder sind Atmosphäre und Befinden Anker für Beurteilungen, die im Kontrast dazu unterschiedlich ausfallen. Schließlich wiesen Bohner, Bless, Schwarz und Strack (1988) nach, daß Personen geneigt sind, nach negativen Ereignissen intensiver nach Ursachen dafür zu suchen als nach positiven oder emotional indifferenten Ereignissen. Wenn intensiv nach Ursachen gesucht wird, ist anzunehmen, daß Ereignisse auch mit größerer Aufmerksamkeit verfolgt und Informationen tiefer verarbeitet werden, sodaß negative Ereignisse dann, wenn die Emotionen nicht allzu intensiv waren, akkurater erinnert werden als neutrale oder positive.

Strack, Martin und Schwarz (1988) nehmen an, daß Personen auf Fragen über die Zufriedenheit mit spezifischen Lebensbereichen unterschiedliche Antworten generieren als auf globale Zufriedenheitsfragen. Spezifische Fragen führen eben zur Erinnerung an spezifische Ereignisse und deren Beurteilung, während globale Fragen zu einer globalen, weniger differenzierten Erinnerung einladen. Die Vorgabefolge spezifischer und globaler Fragen kann zu unterschiedlichen Antworten führen, weil die Erinnerungen und Antworten auf eine Frage die Urteilsbildung bezüglich der nächsten Frage beeinflussen können. Untersucht wurden Antworten auf die Frage nach der Lebenszufriedenheit im allgemeinen und nach der Zufriedenheit mit der aktuellen Liebesbeziehung. In einem Fall wurde die Frage nach der Beziehungszufriedenheit nach der globalen Zufriedenheitsfrage gestellt. In der zweiten Bedingung wurde die spezifische Frage unmittelbar vor der globalen Zufriedenheitsfrage gestellt und angenommen, daß bei Beurteilung der globalen Zufriedenheit mehr spezifische Inhalte berücksichtigt werden als unter der ersten Bedingung. In der dritten Versuchsbedingung wurde die Reihenfolge der Fragen von spezifisch bis global beibehalten, die Befragten wurden aber vor Beantwortung explizit darauf hingewiesen, daß die Zufriedenheit mit zwei vollkommen unterschiedlichen Lebensbereichen erfragt wird. Die Antwortskala war jeweils elf-stufig. In Tabelle 3 sind die Korrelationen

zwischen den Antworten auf die zwei Fragen unter den drei Versuchsbedingungen zusammengefaßt. Je nachdem, ob vor Beantwortung der globalen Frage spezifische Inhalte erinnert wurden oder nicht, sind die Korrelationen zwischen den Zufriedenheitsantworten unterschiedlich hoch ausgefallen. Nachdem nun eingewandt werden kann, daß die Korrelationen aufgrund der selben Antwortskalen für beide Fragen verzerrt sein können, führten Strack et al. (1988) ein weiteres Experiment durch, das dem ersten bis auf folgende Änderung entspricht: Anstelle der Frage nach der Beziehungsqualität wurde nach der Häufigkeit des Treffens mit dem Partner gefragt und eine offene Antwort ermöglicht. Die Korrelationen entsprechen denen im ersten Experiment und sind ebenfalls in Tabelle 3 festgehalten.

Die Antworten im Fragebogen sind schließlich auch von den Antwortalternativen abhängig. Dies mag banal klingen - gemeint ist jedoch nicht nur, daß der Forscher durch die Antwortvorgaben sein Bild der Wirklichkeit vorlegt und den Befragten dazu zwingt, innerhalb des gesteckten Rahmens zu antworten. Schwarz und Scheurig (1988) zeigten recht eindrucksvoll, daß auch die Differenziertheit der Antwortskala zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen führen kann.

Tabelle 3: Korrelationen zwischen spezifischer Beziehungszufriedenheit beziehungsweise Häufigkeit des Treffens mit dem Partner und globaler Lebenszufriedenheit unter drei Versuchsbedingungen (Strack et al., 1988; S. 435 und S. 437)

	Globale Frage vor spezifischer Frage	Versuchsbedingungen	
		Spezifische Frage unmittelbar vor globaler Frage	Spezifische Frage vor globaler Frage; Hinweis auf verschiedene Bereiche
Experiment 1	r = .16 (n = 60)	r = .55 (n = 60)	r = .26 (n = 60)
Experiment 2	r = -.12 (n = 60)	r = .66 (n = 60)	r = .15 (n = 60)

Schwarz und Scheurig (1988) fragten nach der Häufigkeit von Geschlechtsverkehr mit dem Partner und nach der Masturbationshäufigkeit und gaben jeweils sechs-stufige Antwortskalen vor. Unter einer Versuchsbedingung waren die Antworten im hochfrequenten Bereich differenziert, in der anderen Bedingung im niedrigfrequenten (Tabelle 4). Anschließend wurde die Frage nach der Beziehungszufriedenheit gestellt und eine elf-stufige Antwortskala vorgegeben. Wenn hochfrequente Antwortalternativen vorgelegt wurden, wurden Ergebnisse errechnet, wonach etwa 77 Prozent der Befragten mindestens einmal pro Woche mit dem Partner Sex hatten und etwa 69 Prozent berichteten eine Masturbationshäufigkeit von mindestens einmal pro Woche. Wenn die niedrigfrequenten Antwortalternativen zur Verfügung standen, sanken die entsprechenden Prozentsätze für Geschlechtsverkehr auf etwa 39 Prozent und für Masturbationshäufigkeit auf etwa 42 Prozent. Die Zufriedenheit mit der Beziehung war in den unterschiedlichen Bedingungen jeweils gleich hoch. Ähnliche Ergebnisse wurden in Befragungen über die Häufigkeit des Fernsehens berichtet (Schwarz und Hippler, 1987).

Gegen Fragebogen sprechen nicht nur Erinnerungsfehler. Im Fragebogen ist es schwer möglich, die Dynamik des Alltagsgeschehens abzubilden. Die Variable "Zeit" wird auf einen "Punkt" zusammengepreßt. Erfasst wird, was in der Retrospektive als relativ invariant erscheint. Damit wird implizit angenommen, daß starre Aktions-Reaktionssequenzen ablaufen und als solche erkannt werden.

Gerade im Alltag sind aber oft völlig unterschiedliche Themen und Handlungsverläufe zu verzeichnen (Pulver, 1991).

Nach den bisherigen Überlegungen scheinen weder Beobachtungsverfahren noch Fragebogenstudien über vergangene Ereignisse geeignet zu sein, um das Alltagsgeschehen zu Hause zu erfassen. Die unübersehbaren Mängel ökologischer Validität, Probleme der unterschiedlichen Erinnerung an banale Ereignisse und Urteilsfehler aufgrund der aktuellen Stimmungslage und Fragebogenkonzeption, können in Tagebuchverfahren reduziert werden. Tagebücher, welche die Eintragung von Erfahrungen dann verlangen, wenn die Erfahrungen gerade erlebt werden, bieten zudem die Möglichkeit, Prozesse zu studieren und nicht nur Daten komprimierter Erfahrungen zu erfassen. Weiters ist anzunehmen, daß die wiederholte Registrierung von Erfahrungen im Alltag dazu führt, daß die Aufmerksamkeit der Teilnehmer stetig steigt und damit die Berichte zuverlässiger werden (Rehn, 1981). Epstein (1986) berichtet, daß auch die Prognosegenauigkeit steigt, wenn aggregierte Daten von mehreren Registrierzeitpunkten vorliegen.

Tabelle 4: Hoch- und niedrigfrequente Antwortalternativen (Schwarz und Scheuring, 1988, S. 489)

Fragen: Wie häufig haben Sie mit Ihrem Partner Geschlechtsverkehr?
 Wie häufig masturbieren Sie?

Hochfrequente Antwortalternativen	Niedrigfrequente Antwortalternativen
<input type="checkbox"/> mehrmals am Tag	<input type="checkbox"/> mehrmals pro Woche
<input type="checkbox"/> einmal am Tag	<input type="checkbox"/> einmal pro Woche
<input type="checkbox"/> 3 bis 4 mal pro Woche	<input type="checkbox"/> einmal alle zwei Wochen
<input type="checkbox"/> zweimal pro Woche	<input type="checkbox"/> einmal pro Monat
<input type="checkbox"/> einmal pro Woche	<input type="checkbox"/> weniger als einmal pro Monat
<input type="checkbox"/> weniger als einmal pro Woche	<input type="checkbox"/> niemals

5.3. Tagebücher

Um das Alltagsgeschehen und besonders Entscheidungen im privaten Haushalt zu erfassen, bieten sich Tagebuchverfahren an (Duck, 1991; Kirchler, 1989). In den letzten Jahren wurden eine Reihe von Verfahren entwickelt, die erlauben, tief in den Alltag einzudringen und die Wechselwirkung zwischen Person und Umwelt zu analysieren. Interessante Instrumente wurden unter anderem von Almeida und Kessler (1998), Almeida, Wethington und Chandler (1999), Bolger, et al. (1989), Bolger, DeLongis, Kessler und Wethington (1989), Csikszentmihalyi (Larson und Csikszentmihalyi, 1983), Diener (Diener und Larson, 1984), Downey, Freitas, Michaelis und Khouri (1998), Laireiter, Baumann, Reisenzein und Untner (1997), Larson und Almeida (1999), Pawlik (Pawlik und Buse, 1982) sowie Pervin (1976) zum Studium unterschiedlichster Fragestellungen entwickelt beziehungsweise angewandt. Hormuth (1986) und Stone, Kessler und Haythornthwaite (1991) diskutieren ausführlich Vor- und Nachteile verschiedener Verfahren.

In Haushaltsuntersuchungen wurden Tagebücher seit langem dazu verwendet, die Zeitverwendung der Partner zu studieren (Hornik, 1982; Vanek, 1974; Robinson, Yerby, Fieweger und Somerick, 1977; siehe auch die Verfahren des Österreichischen Statistischen Zentralamtes). Larson und Bradley (1988) registrierten das aktuelle Befinden von Individuen in Anwesenheit von Angehörigen oder Freunden mittels Tagebuch. Almeida und Kessler (1998), Almeida et al. (1999), Bolger und

Mitarbeiter (Bolger et al., 1989) untersuchten Streßerleben im Alltag und Spill-over-Effekte von der Arbeit auf die Partnerschaft. Laireiter et al. (1997) analysierten mittels Tagebuch soziale Netzwerke. Auch Interaktionsprozesse zwischen Partnern wurden erfolgreich mittels Tagebüchern erfaßt (Auhagen, 1987, 1991; Brandstätter und Wagner, 1994; Duck, 1991; Feger und Auhagen, 1987; Kirchler, 1988a, 1988c). Hinde (1997) lobt Tagebuchverfahren als fruchtbare Instrumente zum Studium von engen Beziehungen, vor allem jene Verfahren, die von beiden Partnern Eintragungen verlangen, klagt aber gleichzeitig über den viel zu spärlichen Einsatz. In neuerer Zeit erscheinen aber zunehmend mehr Arbeiten über Alltagserfahrungen und Befinden, die auf Tagebuchdaten basieren. Im folgenden werden Zeitstichproben- und Ereignistagebücher beschrieben und ein Verfahren vorgestellt, das zur Erfassung von Alltagsentscheidungen zwischen Paaren geeignet ist.

5.3.1. Zeitstichproben- und Ereignistagebücher

Brandstätter (1977) konstruierte ein Zeitstichprobentagebuch, das, ausgehend von Lerschs (1970) Phänomenologie des Erlebens und Veters (1966) philosophisch-anthropologischen Reflexionen über Gefühle, erlaubt, das Befinden im Alltag zu analysieren und in modifizierter Form geeignet erscheint, auch den Familienalltag zu untersuchen. Die Versuchsteilnehmer protokollieren fortlaufend ihre augenblickliche Stimmung, 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 die Untersuchungsteilnehmer nach einiger Zeit und einem entsprechenden Training klassifikatorische Inhaltsanalysen ihrer Tagebücher selbst durch. Jeder Teilnehmer protokolliert auf einem Datenblatt (a) das Datum und die vorgesehene und tatsächliche Zeit der Eintragung im Tagebuch, (b) das momentane Befinden, (c) die Qualität der momentanen Stimmung, (d) die Quellen des Befindens, (e) momentane Bedürfnisse, (f) den momentanen Aufenthaltsort, (g) die ausgeführte Tätigkeit und schreibt auf, (h) wer aller anwesend war. Zusätzlich zum Tagebuch werden Instrumente zur Persönlichkeitsdiagnose vorgegeben, um dann eine "differential-sozialpsychologische" Analyse des Befindens und des Einflusses der unmittelbaren spezifischen Ereignisse darauf erstellen zu können.

Daß das Befindenstagebuch eine brauchbare Methode und der erhebliche forschungsökonomische Aufwand durchaus gerechtfertigt sind, hat sich in einer Reihe von Untersuchungen bestätigt, in denen Gruppen von 20 bis 35 Personen, Studenten (Brandstätter, 1981), Hausfrauen (Brandstätter, 1983; Rodler und Kirchler, 2000), Rekruten (Kirchler, 1984), Arbeitslose (Kirchler, 1985), Angestellte von Betrieben (Aunger, 1987; Kirchler und Schmidl, 2000) über einen Zeitraum von ein bis sechs Monaten Tagebücher führten.

Tagebücher wurden vorwiegend auf individueller Ebene eingesetzt. Kirchler (1988c) ließ nach Modifikation des Zeitstichprobentagebuches von Brandstätter (1977) Frauen und Männer zur gleichen Zeit, aber unabhängig voneinander Aufzeichnungen über das Alltagsbefinden machen, um Beziehungsphänomene zu untersuchen. Jeder Partner von 21 Paaren, die im Durchschnitt seit zwei bis drei Jahren in einem gemeinsamen Haushalt lebten, erhielt einen Kalender mit vorgegebenen Zufallszeiten, die für beide identisch waren. Über einen Zeitraum von vier Wochen beantworteten die Teilnehmer je sechsmal täglich unabhängig voneinander die Fragen aus Brandstätters Befindenstagebuch und zusätzlich einige Fragen im Bezug auf die jeweilige Situation. Wenn der Partner gerade anwesend war, wurde auch dessen Befindenslage eingeschätzt und das Dominanzverhältnis sowie die momentane Beziehungsharmonie protokolliert. Am Ende einer Aufzeichnungsperiode wurden die vollständig ausgefüllten Tagebücher von jedem Teilnehmer individuell, aber nach einem ge-

meinsam erarbeiteten Schema, inhaltlich analysiert. Die Ergebnisse der klassifikatorischen Inhaltsanalyse wurden schließlich auf ein Datenblatt übertragen, das der wissenschaftlichen Analyse diente.

Das Tagebuch gibt Aufschluß über die Art, die Häufigkeit und den Verlauf des Befindens sowie über Art und Häufigkeit von Alltagsereignissen und deren Einfluß auf das Befinden. Weiters liefert das Tagebuch Informationen über Tätigkeiten und Sozialkontakte. Nachdem jeweils sechs Protokollierzeitpunkte 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 Partnerschaft konstruieren.

In dieser Studie wurde festgestellt, daß glückliche Paare nicht nur häufiger miteinander interagieren als weniger glückliche Paare, sondern auch die Anwesenheit des anderen positiver beurteilen, öfter über persönliche Themen sprechen, und daß sich die Partner dem anderen gegenüber auch dann öffnen, wenn es um intime Probleme geht. Weiters sind glückliche Paare in der Lage, Konflikte zur Zufriedenheit beider Partner auszutragen. Zwar unterscheiden sich die Paare nicht bezüglich der Konflikthäufigkeit, aber die Lösungsart ist unterschiedlich. Unter anderem wurde gefunden, daß die Konfliktdynamik deshalb positiv verläuft, weil glückliche Partner eher in der Lage sind, die aktuelle Befindens- und Bedürfnislage des anderen akkurat einzuschätzen, als unglückliche Partner.

Wenn nicht das Befinden oder der Alltag allgemein im Fokus des Forschungsinteresses stehen, sondern spezifische Themen, wie z. B. Kaufentscheidungen studiert werden sollen, muß das Tagebuch nicht nur zu den zufallsbedingten Zeitpunkten aufgefüllt werden, sondern immer dann, wenn das relevante Thema aktuell wird. Dies ist notwendig, um eine genügend hohe Anzahl relevanter Ereignisse zu sammeln. In Kirchlens (1988c) Studie wurde neben dem Zeitstichprobentagebuch für Paare ein Ereignistagebuch angewandt. Allerdings registrierten die Paare nicht immer dann das spezifische Geschehen, wenn ein Ereignis gerade stattgefunden hatte, wie in Ereignistagebüchern eigentlich vorgesehen wäre. Die Paare wurden instruiert, am Abend jeden Tages das Ereignistagebuch auszufüllen, das sich auf Kaufentscheidungen bezog. Gerade wenn Alltagserfahrungen erforscht werden, wird häufig nach einem bestimmten Zeitintervall eine Aufzeichnung verlangt. Diese Intervalle sind häufig Tage, können aber auch Wochen oder Monate umfassen (Stone et al., 1991). Hatte ein Paar in Kirchlens (1988c) Studie in den letzten 24 Stunden ein Produkt gekauft oder eine Dienstleistung in Anspruch genommen, Informationen darüber gesammelt oder wurde einfach ein Kaufwunsch geäußert, wurde dieses Ereignis im Ereignistagebuch, das retrospektiv den gesamten vergangenen Tag betraf, 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. Am Abend eines jeden Tages wurde die Partnerbeziehung (Dominanz, Harmonie, relative Ressourcenbeiträge) beurteilt, Fragen über das Produkt oder die Dienstleistung (Art, Kosten, Häufigkeit von Gesprächen 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.) wurden beantwortet und die Interaktionssituation beschrieben (Ort, anwesende Personen, zeitliche Dauer, Stimmung, Argumentationsstil der Partner, Einfluß auf den Partner, anfängliche Standpunkte der Partner, Strategien zur Bereinigung der Meinungsverschiedenheit, Standpunkte am Abschluß des Gesprächs). Mittels Ereignistagebuch war es nun möglich, die spezifischen Käuferfahrungen während eines Monats aus der Sicht beider Partner zu analysieren.

Das Zeitstichprobentagebuch und das (retrospektive) Ereignistagebuch besitzen viele Vorteile gegenüber anderen Verfahren, die den Mehraufwand in der Anwendung rechtfertigen. Beziehungsphänomene werden untersucht, wenn sie tatsächlich ablaufen oder noch lebhaft erinnert werden

können. Damit werden Erinnerungsfehler vermieden oder zumindest stark reduziert. Weiters wird das Tagebuch von den Untersuchungsteilnehmern selbständig "verwaltet", im privaten Bereich ausgefüllt und selbst inhaltlich analysiert. Intime Situationen werden nicht durch eindringende Dritte gestört; es besteht auch kaum Druck, einen guten Eindruck zu hinterlassen. Die protokollierten Ereignisse werden nicht aus dem übrigen Kontext herausgerissen, sondern eingebettet im Strom der Alltagsereignisse studiert. Kontakte zu verschiedenen Personen werden ebenso festgehalten wie Aktivitäten außerhalb der privaten Räume. Damit werden partnerschaftliche Erfahrungen und hier besonders Kaufentscheidungen im Feld sozialer Ereignisse belassen. Nachdem beide Partner angehalten werden, gleichzeitig Eintragungen zu machen, wird der Tatsache Rechnung getragen, daß die Partnerschaft eine Einheit darstellt. Schließlich sind Eintragungen mehrmals täglich und über einen längeren Zeitabschnitt vorgesehen, womit der Forderung, Prozesse zu studieren, entsprochen wird.

5.3.2. Partner-Entscheidungstagebuch

Die bisherigen Erfahrungen mit Zeitstichproben- und Ereignistagebüchern, die von beiden Partnern geführt wurden, bestätigen, daß damit neben anderen Ereignissen auch ökonomische Entscheidungen adäquat studiert werden können. Um Entscheidungen zu untersuchen, genügt es aber nicht, Aufzeichnungen während einer Periode von einem Monat zu verlangen. Wenn spezifische Interaktionsmuster zwischen den Partnern, simultan ablaufende Entscheidungen und andere Ereignisse, sowie die Wirkung vergangener Entscheidungen auf nachfolgende untersucht werden sollen, muß nicht nur ein detailliertes Tagebuch konzipiert werden. Die Eintragungen im Tagebuch müssen über einen genügend langen Zeitraum gesammelt werden, um aus dem alltäglichen "Rauschen" invariante Muster herauszufiltern. Die Notwendigkeit langer Aufzeichnungsperioden geht häufig auf Kosten der Stichprobengröße, wie auch Stone et al. (1991) betonen, ein Nachteil, der allerdings in Kauf genommen wird, wenn detaillierte, üblicherweise in der Routine des Alltages kaum bemerkbare Ereignisse erfaßt werden sollen.

Ein Ereignistagebuch zur Erfassung von Entscheidungen von Paaren wurde von Kirchler (1995) konzipiert und in einer Pilotstudie (Kirchler, Radel und Skylitsi, 1995), an welcher zwölf Paare teilnahmen und sechs Monate Tagebuch führten, getestet. Insgesamt wurde von jedem Teilnehmer das Tagebuch an 183 Tagen ausgefüllt. Im Durchschnitt wurden 151 Gespräche protokolliert, die oft nur wenige Minuten und in einem Fall bis zu über acht Stunden gedauert hatten und an die sich die Partner laut deren Angaben am Abend noch gut erinnern konnten. An 32 Tagen wurde kein gemeinsames Gespräch registriert. Am häufigsten wurde über die Kinder und über Verwandte und Freunde gesprochen. Auch Themen, die sich auf die Partnerschaft oder auf einen Partner allein bezogen, waren häufiger Gesprächsstoff. Wirtschaftliche Fragestellungen, wie Ausgaben, Sparmaßnahmen und andere Geldangelegenheiten standen in etwa 15 Prozent der Fälle auf der Tagesordnung und die Berufs- und Hausarbeit boten in etwa einem Fünftel der Fälle Gesprächsstoff. Der Grad der Meinungsverschiedenheit war meist gering; im Falle ökonomischer Entscheidungen wurden die höchsten Unterschiede berichtet. Auch die meisten Konflikte wurden in bezug auf ökonomische Fragen registriert. Nur drei der zwölf Paare berichteten mehr als einmal wöchentlich eine Meinungsverschiedenheit. Für diese Paare war es möglich, den Einflußverlauf über die Tagebuchperiode hinweg zu berechnen. Es zeigte sich, daß bei allen drei Paaren die Einflußverteilung über die Zeit ziemlich ausgeglichen war. Die Analyse der täglichen Einflußfluktuation ergab, wie in einer früheren Tagebuchstudie (Kirchler, 1989) auch, daß der Grad des Einflusses einmal zugunsten der Frau und einmal zugunsten des Mannes variierte, ohne daß über mehrere Entscheidungen nacheinander ein Partner wiederholt dominierte.

Die Pilotstudie zeigte, daß das konzipierte Tagebuch zur Erfassung von Meinungsverschiedenheiten und Entscheidungen in der Partnerschaft geeignet ist. Nachdem die zwölf Paare zwar sechs Monate

lang das Tagebuch führten, und etwa ebenso häufig Meinungsverschiedenheiten berichteten, wie in der Literatur angegeben wird (Downey et al. (1998) berichten Meinungsverschiedenheiten an 16 bis 18 Prozent der Tage im Aufzeichnungszeitraum; Almeida, Bolger und Mitarbeiter (Almeida und Kessler, 1998; Almeida et al., 1999; Bolger, DeLongi et al., 1989) berichten streßauslösende Argumentation zwischen den Partnern in etwa sechs Prozent der Fälle), wird das Instrument zwar als brauchbar befunden. Für eine detaillierte statistische Analyse werden aber zu selten Meinungsverschiedenheiten registriert, so daß das Verfahren über einen längeren Zeitraum als sechs Monate eingesetzt werden muß. Es ist notwendig, zumindest 50 Aufzeichnungen zu registrieren, um Autoregressionen des Einflusses getrennt für jedes Paar zu berechnen (Box und Jenkins, 1976). Wenn zumindest von einem Viertel der Teilnehmer wöchentlich eine Meinungsverschiedenheit registriert wird, muß das Verfahren über ein Jahr eingesetzt werden, um insgesamt zumindest 50 Aufzeichnungen zu erhalten. Eine Stichprobe von 40 Paaren würde, von der Pilotstudie hochgerechnet, analysierbare Datensätze von insgesamt zehn Paaren bieten.

Nach den Erfahrungen mit dem in der Pilotstudie angewandten Tagebuch (Kirchler, 1995) wurde eine verbesserte Version des Tagebuchblattes entwickelt, das in den Abbildungen 8a bis 8c gemeinsam mit den Anweisungen zum Tagebuch dargestellt ist. In der Wiener-Tagebuchstudie wurde das modifizierte Entscheidungstagebuch von 40 Paaren über den Zeitraum von zwölf Monaten geführt (Kirchler et al., 1999).

Abbildung 8a: Aufzeichnungsblatt aus dem modifizierten Entscheidungstagebuch und Instruktionen (erste Seite; Kirchler et al., 1999)

Code: <input style="width: 80%;" type="text"/>	Datum: <input style="width: 95%;" type="text"/>	Uhrzeit: <input style="width: 80%;" type="text"/>	Ort: <input style="width: 95%;" type="text"/>
--	---	---	---

1. Haben Sie heute mit Ihrem(r) Partner(in) gesprochen?

nein → zu Frage 3

ja

Wie lange waren Sie insgesamt beieinander? Minuten

Wie lange sprachen Sie insgesamt miteinander? Minuten

2. Über welche Angelegenheiten haben Sie miteinander gesprochen?

	ja	nein	waren Sie einer Meinung?		wie fühlten Sie sich? (-, 0, +):
(a) Ausgaben für	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht	völlig	<input type="checkbox"/>
(b) Rücklagen/Sparen (Form)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht	völlig	<input type="checkbox"/>
(c) Geldangelegenheiten	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht	völlig	<input type="checkbox"/>
(d) Arbeit (Berufsa rbeit)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht	völlig	<input type="checkbox"/>
(e) Hausarbeit	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht	völlig	<input type="checkbox"/>
(f) Selbst / Partner(in)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht	völlig	<input type="checkbox"/>
(g) Beziehung / Partnerschaft	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht	völlig	<input type="checkbox"/>

(h) Kinder	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht		völlig	<input type="checkbox"/>
(i) Freunde / Verwandte / Personen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht		völlig	<input type="checkbox"/>
(j) Freizeit / Hobby / Reise / Urlaub / Sport (ohne Ausgaben)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht		völlig	<input type="checkbox"/>
(k) Wohnung / Haus (ohne Ausgaben)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht		völlig	<input type="checkbox"/>
(l)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	o o o o o o o überhaupt nicht		völlig	<input type="checkbox"/>

3. Wie fühlten Sie sich heute bezüglich Ihrer Partnerschaft?

o o o o o o o	gut
o o o o o o o	stark
o o o o o o o	frei
schlecht	
schwach	
unfrei	

4. Wer hat heute mehr für die gemeinsame Beziehung und das gemeinsame Leben getan (durch Beiträge von Geld, Gütern, Information, Liebe, Dienstleistungen, Arbeit, erhaltene Anerkennung etc.)?

o o o o o o o	Partner(in)
ich	

5. Haben Sie heute allein, ohne mit Ihrem(r) Partner(in) zu sprechen, wichtige Entscheidungen getroffen?

nein 0

ja 0 Würüber?

(wenn es um Ausgaben ging, wieviel Geld haben Sie ausgegeben? S

Wenn Sie heute nicht mit Ihrem(r) Partner(in) gesprochen haben oder keine Meinungsverschiedenheiten hatten, enden die Eintragungen hier.

Abbildung 8b: Fortsetzung des Tagebuchblattes (zweite Seite; Kirchler et al., 1999)

Bitte geben Sie an, worüber Sie unterschiedlicher Meinung waren:

Code:

Datum:

Thema:

- 1 = zu Hause
- 2 = halbprivate Räume (z. B. Arbeitsplatz)
- 3 = öffentliche Räume (z. B. Bank, Geschäft, Restaurant, Straße)

- 4 = Kinder
- 5 = Eltern / Schwiegereltern
- 6 = Freunde / Verwandte
- 7 = Bekannte / Verwandte
- 8 = Experten (Verkäufer, Berater)
- 9 = andere Personen

- 10 = Arbeit (bezahlte Arbeit)
- 11 = Hausarbeit
- 12 = Arbeit mit Kindern
- 13 = Obligationszeit (z. B. Essen, Körperpflege, Wege)
- 14 = Freizeit

Wo waren Sie während des Gesprächs?	Ich <input type="checkbox"/>	Partner(in) <input type="checkbox"/>	
Wer war anwesend (außer dem(r) Partner(in))?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Was taten Sie während des Gesprächs?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
Wie lange dauerte das Gespräch?	_____ Minuten		
Wie oft haben Sie schon über das angegebene Thema geredet?	o o o o o o o nie oft		
Wer hat das Gespräch begonnen?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	ich	Partner(in)	?
Wer weiß über das Thema gut Bescheid?	Ich _____	kein Wissen	viel Wissen _____
	Partner(in)	o o o o o o o	o o o o o o o
Wie wichtig ist das Thema für Sie und Ihre(n) Partner(in)?	für mich _____	unwichtig	wichtig _____
	Partner(in)	o o o o o o o	o o o o o o o
Wannes um Geld geht, um wie viel Geld geht es? Schilling		
Wie war das Gesprächsklima?	o o o o o o o unangenehm angenehm		
Wie sachlich haben Sie miteinander gesprochen?	Ich _____	unsachlich	sachlich _____
	Partner(in)	o o o o o o o	o o o o o o o

Wie emotional haben Sie miteinander gesprochen?	Ich _____	emotionslos	
	Partner(in)	o o o o o o o	emotional
Von insgesamt 100%, wie viel Einfluß hatte jeder?	Ich _____ %	} 100 %	Partner(in) _____ %
Wurde eine Entscheidung getroffen?	<input type="radio"/> nein (aufgeschoben) <input type="radio"/> ja		
Wie fair empfinden Sie die Entscheidung?	Entscheidungsfindung _____	unfair	fair
	Entscheidungsergebnis	o o o o o o o	o o o o o o o
Wenn Sie eine Entscheidung getroffen haben, von 100%, wie viel Nutzen hat jeder von dem Entscheidungsergebnis?	Ich _____ %	} 100 %	Partner(in) _____ %
Wie hoch war Ihr Nutzen und der Ihres(r) Partners(in) in der letzten Entscheidung?	Ich _____ %	} 100 %	Partner(in) _____ %
Mit welchen Taktiken versuchten Sie einander zu überzeugen (bitte geben Sie den Verlauf an; Liste 1)?	Ich _____	1	2 3 4 5
	Partner(in)	1	2 3 4 5
Um welche Art von Meinungsverschiedenheit ging es?	Wertethema	<input type="radio"/>	Sachthema
	Verteilungsthema	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sind Sie mit dem Ausgang des Gesprächs zufrieden?	o o o o o o o überhaupt nicht völlig		
Wie genau können Sie sich an das Gespräch erinnern?	o o o o o o o überhaupt nicht völlig		

Abbildung 8c: Anweisungen zum Ausfüllen des Tagebuches (Kirchler et al., 1999)

Anweisung zum Ausfüllen des Tagebuches

Erinnern Sie sich bitte gemeinsam mit Ihrem Partner an alle Gespräche, die Sie heute gemeinsam geführt haben und um welche Themen es sich handelte. Erinnern Sie sich bitte genau an die Gespräche und an Meinungsverschiedenheiten zwischen Ihnen und Ihrem Partner zu Beginn des Gespräches, während oder am Ende des Gespräches. Wenn Sie gemeinsam festgestellt haben, worüber Sie heute geredet haben und bezüglich welcher Themen Sie unterschiedlicher - auch nur geringfügig unterschiedlicher - Meinung waren, dann füllen Sie bitte allein das Tagebuchblatt aus, indem Sie zuerst angeben, worüber Sie gesprochen hatten und dann auf jene Gespräche eingehen, die Meinungsverschiedenheiten zwischen Ihnen und Ihrem Partner darstellten.

Im folgenden finden Sie einige nützliche Informationen zur Ausfüllung des Tagebuchblattes:

Generell sind in die Kästchen Ziffern oder Symbole einzuschreiben, während die Kreise anzukreuzen sind.

Auf der ersten Tagebuch-Seite finden Sie einige Angaben über mögliche Gesprächsthemen und über Gefühle.

Frage 1: Es geht darum, ob Sie mit Ihrem Partner gesprochen haben. Falls nicht, gehen Sie bitte gleich zu Frage 3; falls Sie miteinander gesprochen haben, beantworten Sie bitte die Fragen der Reihe nach.

Frage 2: Nun finden Sie eine Reihe von Gesprächsthemen. Die ersten drei beziehen sich auf wirtschaftliche Bereiche. Das erste Thema bezieht sich auf Ausgaben für ein billiges oder teures Produkt oder für eine Dienstleistung. Bitte geben Sie genau das besprochene Produkt oder die Dienstleistung an. Das zweite Thema bezieht sich auf Sparformen oder Rücklagen. Bitte geben Sie wieder genau an, um welche Sparform es sich handelt. Schließlich können Sie beim dritten Thema alle Geldangelegenheiten anführen, die nicht in den ersten oder zweiten Themenbereich passen. Dann geht es weiter mit anderen Themenbereichen. Am Schluß ist Platz für zwei Themenbereiche, die nicht in der Liste enthalten sind, die Sie aber selbst anführen können.

Bezüglich Ihres Befindens während des Gesprächs, schreiben Sie bitte ein "+" in das vorgesehene Kästchen, wenn Sie sich klar gut fühlten und ein "-", wenn Sie sich klar schlecht fühlten. Nur wenn Sie sich ausnahmsweise nicht entscheiden können, ob Sie sich gut oder schlecht fühlen oder wenn Ihr Befinden völlig indifferent war, schreiben Sie das Symbol "0" ein.

Frage 5: Im vorgesehenen Feld der Frage 5 können Sie Ihr Befinden während des Gesprächs genauer beschreiben und Gründe für Ihr Befinden anführen.

Wenn Sie während eines Tages nicht mit Ihrem Partner gesprochen haben oder keine Meinungsverschiedenheiten hatten, endet die Eintragung nach der ersten Seite, anderenfalls blättern Sie bitte auf die nächste Seite um.

Alle Fragen auf der nächsten Seite beziehen sich auf ein einziges Gespräch mit Ihrem Partner. Bitte beantworten Sie alle Fragen und benutzen sie die beigelegten Listen immer dort, wo ein Verweis auf eine Liste angeführt ist. In manchen Fällen können sie eine, in anderen mehrere Antworten angeben.

Falls Sie an einem Tag über mehrere Themen gesprochen haben oder ein Thema mehrmals besprochen haben, füllen Sie bitte für jedes Gespräch getrennt die zweite Seite aus.

Schließlich bitten wir Sie, falls Sie gerade auf Urlaub oder auf Dienstreise sind, dies auf dem Antwortbogen zu vermerken.

Auf der zweiten Seite werden Sie nach der Art der Meinungsverschiedenheit gefragt. Bitte geben Sie an, ob es sich am ehesten um ein Sachthema handelte, um ein Wertthema oder um ein Verteilungsthema.

- Sachthema: Sachthemen liegen dann vor, wenn Sie und Ihr Partner unterschiedlicher Meinung sind, aber doch beide das selbe Endziel möchten. Meistens ist es so, daß unterschiedliche Informationen verfügbar sind oder Informationen unterschiedlich wichtig genommen werden, so daß man über die Brauchbarkeit verschiedener Lösungen eines Problems spricht.
- Wertthema: Wertthemen sind dann gegeben, wenn eine Meinungsverschiedenheit vorliegt, die auf unterschiedliche Werte zurückzuführen ist. Der oder die eine möchte aufgrund verschiedener Wünsche dies, der oder die andere möchte etwas grundsätzlich anderes. Meist spießt sich das Problem an den unterschiedlichen Wünschen der Partner.
- Verteilungsthema: Von einem Verteilungsthema ist dann die Rede, wenn es um etwas geht, das zwischen zwei oder mehreren Personen aufgeteilt werden soll und in Summe alle Personen mehr möchten, als insgesamt zur Verfügung steht.

Liste 1: Taktiken

- | | | |
|-----|------------------------------|--|
| 1. | Positive Emotionen | (schmeicheln, nett sein, verführen) |
| 2. | Negative Emotionen | (drohen, schreien, zynisch sein, lächerlich machen) |
| 3. | Hilflosigkeit | (weinen, Schwächen zeigen, krank spielen) |
| 4. | Körperlicher Druck | (zwingen, verletzen, gewalttätig sein, aggressiv sein) |
| 5. | Angebot von Ressourcen | (Dienstleistungen verrichten, sich aufmerksam zeigen) |
| 6. | Entzug von Ressourcen | (finanzielle Beiträge entziehen, bestrafen, indem man etwas nicht mehr macht) |
| 7. | Beharren | (nörgeln, immer wieder auf das Thema zu sprechen kommen, zermürende Gespräche führen) |
| 8. | Rückzug | (Mitverantwortung ablehnen, Thema wechseln, weggehen, sich aus der Szene zurückziehen) |
| 9. | Sachverhalte offen darlegen | (Vorschläge machen, um Entgegenkommen fragen, Bedürfnisse, subjektive Wichtigkeit, eigenes Interesse darlegen) |
| 10. | Falsche Tatsachen vorspielen | (wichtige Informationen unterdrücken, verzerren) |
| 11. | Indirekte Koalitionen | (auf andere Personen verweisen, Nutzen der Entscheidung für andere betonen) |
| 12. | Direkte Koalitionen | (in Anwesenheit anderer diskutieren und auf deren Unterstützung hoffen) |
| 13. | Trade-offs | (Buchführen, an vergangene Gefälligkeiten erinnern) |
| 14. | Integrative Verhandlung | (Suche nach einer optimalen Lösung für alle Beteiligten) |
| 15. | Sachargumentation | (Darlegung von Sachargumenten, logische Argumentation) |

5.3.3. Die Wiener-Tagebuchstudie

Auf der Basis der bisherigen theoretischen Erörterungen und der Erfahrungen mit dem Partner-Entscheidungstagebuch in der Pilotstudie von Kirchler, Radel und Skilitsi (1995), wurde eine Untersuchung mit dem modifizierten Partner-Tagebuch durchgeführt (Kirchler et al., 1999). An der Wiener-Tagebuchstudie nahmen ausschließlich Paare teil, die im gemeinsamen Haushalt lebten und zumindest ein Kind im schulpflichtigen Alter hatten. Die Selektion der Paare mit einem oder mehreren abhängigen Kindern erfolgte einerseits um eine relativ homogene Stichprobe mit vergleichbaren familiären Aufgabenstellungen zu erhalten. Andererseits wurden Paare mit Kindern deshalb ausgewählt, weil sie prototypisch für Familien sind, und weil in familiären Lebenszyklusphasen mit abhängigen Kindern die Konflikthäufigkeit üblicherweise hoch ist (Gelles, 1995).

5.3.3.1. Durchführung der Wiener-Tagebuchstudie

Die Rekrutierung der Paare für die Wiener-Tagebuchstudie wurde mittels unterschiedlicher Strategien verfolgt: Anzeigen in lokalen Printmedien wurden aufgegeben, Aushänge in Volkshochschulen und Kindergärten wurden angebracht und Personen im Bekanntenkreis des Projektteams wurden angesprochen, die wiederum deren Bekannte über die Studie in Kenntnis setzten. Auf diese Weise wurden insgesamt 46 Paare aus Ostösterreich rekrutiert, die über die Studie und deren Ziele, Tagebuchführung und Fragebögen informiert wurden. Jedem Paar, das sich bereit erklärt hatte, an der Studie teilzunehmen, wurde ein persönlicher Betreuer aus dem acht Personen umfassenden Projektteam vorgestellt, der für den gesamten Verlauf der Untersuchung für Fragen zur Verfügung stand. Die Betreuer hatten die Aufgabe, die Paare regelmäßig telefonisch zu kontaktieren und zu besuchen, die jeweils ausgefüllten Tagebuchblätter einzusammeln und für die Ausgabe neuer Tagebuchblätter und Fragebögen zu sorgen. Außerdem oblag ihnen die ständige Anregung der Paare zur sorgfältigen Tagebuchführung.

Nach einer Eingewöhnungsphase von zwei Tagen begann die Tagebuchführung. Vierzehn Tage nach Beginn der Aufzeichnungen erfolgte ein persönlicher Besuch der Betreuer bei den Paaren, um Erfahrungen mit dem Tagebuch zu besprechen und offene Fragen zu klären.

Nach der Erstinformation über die geplante Studie erhielt jedes Paar das Tagebuch, bestehend aus einem Set von Tagebuchblättern (Abbildung 8a, b, c), ausgehändigt. Zusammen mit dem Tagebuch wurde auch ein "Safe" zur Aufbewahrung der ausgefüllten Blätter ausgeteilt. Um die Anonymität der Tagebucheintragen auch zu Hause zu wahren, wurde jedem Partner getrennt eine Papierbox mit einer kleinen Öffnung zum Einwerfen der Blätter ausgehändigt. Die Beantwortung der Tagebuchblätter dauerte täglich wenige Minuten.

Parallel zur Datensammlung erfolgte die elektronische Datenaufbereitung und Kontrolle der Daten. Dies ermöglichte die laufende Evaluation der Qualität der Aufzeichnungen und spezifische Rückmeldung an die Paare, zur entsprechenden Aufzeichnung ihrer Erfahrungen.

Die Motivation der Paare zur Tagebuchführung über den Zeitraum von einem Jahr erforderte unterschiedliche Strategien und erwies sich als außerordentlich zeitaufwendig. Neben den telefonischen und persönlichen Kontakten mit den Paaren wurden mehrere Briefe von der Projektleitung versandt, um beispielsweise auf Fehler in den Eintragungen aufmerksam zu machen. Weiters wurden gemeinsame Treffen organisiert, bei denen Teilergebnisse der ersten Fragebogenerhebungen präsentiert oder Expertenvorträge über ein mit den Paaren abgestimmtes Thema, beispielsweise Aggression an den Schulen, veranstaltet wurden. Neben der persönlichen Betreuung, der Zusicherung an die teilnehmenden Paare, die Ergebnisse der Studie zu präsentieren, ständigen telefonischen Kontakten und

Einladungen zu Vorträgen, wurde der Anreiz zur Teilnahme an der Studie auch durch eine finanzielle Entschädigung in der Höhe von 726 Euro pro Paar erhöht.

Während das Tagebuch täglich, von beiden Partnern, über den Zeitraum von zwölf Monaten ausgefüllt wurde, wurden zu Beginn, während und am Ende des Aufzeichnungszeitraumes jeweils Fragebögen zur Erfassung von Charakteristika der Paare vorgelegt. Mittels Fragebögen wurden insgesamt dreimal soziodemographische Daten erhoben, die Beziehungsharmonie nach Hassebrauck (1991) erfaßt, Machtverhältnisse (Kirchler, 1988c) und Geschlechtsrollenorientierung (Kirchler und Nowy, 1988) gemessen. Gleichzeitig wurden ein Persönlichkeitstest (16-PA-Test nach Brandstätter, 1988) ein Fragebogen zur Messung der verwendeten Taktiken in Wert-, Sach- und Verteilungskonflikten (Kirchler, 1993a; 1993b) und ein weiterer Fragebogen in Anlehnung an Davis und Rigaux (1974) zur Messung der Einflußverteilung in verschiedenen ökonomischen und nicht-ökonomischen Entscheidungssituationen vorgelegt. Die Fragebogen wurden deshalb dreimal vorgelegt, um stabile Daten zu erhalten und um Veränderungen der Beziehungsmerkmale im Laufe des Untersuchungszeitraums zu registrieren. Die Beantwortung des Set von Fragebögen dauerte jeweils etwa 60 Minuten. Am Ende der einjährigen Tagebuchführung wurde den teilnehmenden Personen zusätzlich ein Fragebogen zur Erfassung der subjektiven Erfahrungen mit dem Tagebuch vorgelegt. Die Items dieser Erhebung sind in den Tabellen 6 und 7 angeführt.

5.3.3.2. Teilnehmende Paare an der Wiener-Tagebuchstudie

Insgesamt 46 Paare hatten mit den Tagebuchaufzeichnungen im Winter und Frühjahr 1996 begonnen, aber nur 40 führten das Tagebuch bis zum Ende des Zeitraumes über ein Jahr. Sechs Paare hatten ihre Aufzeichnungen frühzeitig, wenige Tage oder Wochen nach Beginn, abgebrochen. Als Gründe dafür wurden die Trennung der Partner (zwei Fälle), fehlende Motivation oder inakzeptable Belastung durch die täglichen Aufzeichnungen im Tagebuch (vier Fälle) angeführt. Eine detaillierte Beschreibung der Paare ist in Tabelle 5 wiedergegeben.

Im Durchschnitt lebten die Paare gemeinsam mit einem oder zwei Kindern seit über einem Jahrzehnt im gemeinsamen Haushalt. Der Bildungsstand war gegenüber dem nationalen Durchschnitt höher, wohl begründet in der komplexen Art der Studie und davon abhängigen Bereitschaft zur Teilnahme. Um einen detaillierteren Eindruck über die Teilnehmer zu erhalten, wurden auch Persönlichkeitsmerkmale mittels des 16-PA-Test (Brandstätter, 1988) untersucht. Die Werte der Sekundärfaktoren des Persönlichkeitstests lagen für alle 80 teilnehmenden Personen in den Normbereichen.

Die Beziehung der teilnehmenden Paare wurde anhand von Fragebögen zur Zufriedenheit, Dominanz und Geschlechtsrollenorientierung erfaßt. Die Gütekriterien der Fragebögen waren zufriedenstellend: Die Reliabilität der sieben Zufriedenheitsitems variierte, getrennt berechnet für Frauen und Männer zu den drei Meßzeitpunkten, zwischen Cronbach-Alpha = .87 und .95; die Stabilität der Zufriedenheitsurteile über das Jahr der Tagebuchaufzeichnungen variierte um $r = .72$, und die Korrelation zwischen den Zufriedenheitsurteilen der Frauen und Männer belief sich auf $r = .73$. Auch die Items zur Erfassung der Dominanzverhältnisse entsprachen den Anforderungen: Die Reliabilität liegt bei durchschnittlich Cronbach-Alpha = .79; die Stabilität der Urteile über das Jahr bei $r = .81$ und die Korrelation der Urteile von Frau und Mann bei $r = .45$. Ähnliche Gütewerte wurden für die Skala zur Rollenorientierung errechnet: Die Reliabilität beträgt Cronbach-Alpha = .83; die Stabilität $r = .78$ und die Urteilskongruenz der Partner $r = .63$. Nachdem weder zwischen den Geschlechtern noch über die Meßzeitpunkte Unterschiede in den Beziehungsmerkmalen resultierten, wurden die Urteile der Frauen und Männer über die Meßzeitpunkte gemittelt. Im Durchschnitt bezeichneten

sich die Paare als zufrieden ($M = 5.55$; $SD = .95$; Skalenbreite 1-7); das Dominanzverhältnis schien ausgewogen zu sein ($M = 4.10$; $SD = .59$) und die Geschlechtsrollenorientierung wurde als modern eingestuft ($M = 5.89$; $SD = .64$). Während die Korrelationen zwischen Zufriedenheitsurteilen und Dominanz ($r = -.19$) und Geschlechtsrollenorientierung ($r = -.05$) nicht signifikant waren, korrelierten Dominanz und Rollenorientierung bedeutsam ($r = .41$). Deshalb wurden die teilnehmenden Paare im weiteren nur aufgrund ihrer Zufriedenheit und Dominanzverhältnisse beschrieben und in späteren Berechnungen wurden Unterschiede zwischen zufriedenen und wenig zufriedenen Paaren und zwischen frau- beziehungsweise manndominierten oder egalitären Paaren berechnet. Die meisten Paare waren mit ihrer Beziehung zufrieden und empfanden das Dominanzverhältnis in ihrer Partnerschaft als ausgewogen.

Tabelle 5: Beschreibung der Paare der Wiener-Tagebuchstudie (Datenerhebung zum Abschluß der Tagebuchperiode; Kirchler et al., 1999)

	Männer	Frauen
Alter in Jahren		
M (SD)	40.03 (6.26)	36.60 (5.73)
Range	29-54	26-52
Dauer des Zusammenlebens in Jahren		
M (SD)	14.28 (4.83)	13.97 (4.39)
Range	2-27	2-26
Kinderanzahl		
1	14	14
2	20	20
3	5	5
4	1	1
Alter des jüngsten Kindes in Jahren		
M (SD)	7.74 (3.91)	7.63 (3.79)
Range	1-14	1-14
Schulbildung		
Pflichtschule	1	0
Berufsschule	12	16
Höhere Schule	17	14
Universität	10	10
Ausmaß der Berufstätigkeit		
ganztags	38	14
halbtags	1	8
stundenweise	0	3
nicht berufstätig	1	15
keine Angabe	0	0
Monatliches Haushaltseinkommen in Euro		
< 1.816	11	10
1.817-2.543	13	15
2.544-3.270	8	6
> 3.271	8	9
keine Angabe	0	0
Verwaltung des Geldes		
getrennt	8	9
gemeinsam	31	31
keine Angabe	1	0

5.3.3.3. Erfahrungen mit dem Tagebuch

Die Erfahrungen mit dem Tagebuch waren insgesamt gut. Am Ende der Tagebuchaufzeichnungen wurden die Verständlichkeit und Beantwortbarkeit der Items im Tagebuch und die Motivation zur Tagebuchführung erhoben. Die Verständlichkeit eines Instrumentes und die Beantwortbarkeit der Fragen sind ein Indiz für dessen Güte. Je schwieriger die Fragen zu beantworten sind, desto fraglicher die Datenqualität, da anzunehmen ist, daß Personen willkürliche Antworten geben.

Im ersten Teil der Nachbefragung mußten die Teilnehmer angeben, wie schwierig die Beantwortung des Tagebuchblattes für sie war. In Tabelle 6 sind die deskriptiven Kennwerte der Items dargestellt. Die meisten Mittelwerte lagen um oder unter einem mittleren Schwierigkeitsgrad von 3.00. Etwas schwieriger erschienen die Fragen nach der Höhe des Einflusses, des aktuellen Nutzens und des Nutzens aus der letzten Entscheidung. Dies könnte einerseits darauf zurückzuführen sein, daß Verteilungsfragen in engen Beziehungen ungern bedacht werden, andererseits auch auf die Notwendigkeit, die Antwort in Prozentzahlen zu geben. Es fällt auf, daß Frauen fast durchwegs höhere Schwierigkeitswerte angaben als Männer. Um systematische Unterschiede zu untersuchen, wurde der Mittelwert der 19 Items als Schwierigkeitsscore berechnet. Die Reliabilität dieser Skala ist hoch: Cronbachs Alpha beträgt .87 für die Angaben der Frauen und .85 für jene der Männer. Die Korrelation zwischen dem Schwierigkeitsscore der Frau und des Mannes liegt bei $r = .43$. Frauen ($M = 2.74$, $SD = .63$) gaben höhere Schwierigkeitsscores an als Männer ($M = 2.47$, $SD = .57$), unzufriedene Paare ($M = 2.79$, $SD = .42$) höhere als zufriedene ($M = 2.43$, $SD = .53$).

Vier Items der Nachbefragung betrafen die Motive der Teilnehmer. Diese sind von Interesse, da anzunehmen ist, daß ein Zusammenhang zwischen Motiven und Datenqualität besteht. Auch systematische Unterschiede zwischen Paaren sind möglich: Denkbar wäre etwa, daß unzufriedene Paare eher aus finanziellen Erwägungen durchhielten, während zufriedene dies auf Wunsch des Partners taten. Alle Motivfaktoren scheinen in etwa zu gleichen Teilen für die Teilnahme wirksam gewesen zu sein: Das in Aussicht gestellte Geld, der Enthusiasmus der Betreuer, das eigene Interesse und der Wunsch des Partners, das Tagebuch zu führen. Im Durchschnitt gaben die Paare Werte zwischen 3 und 3.5 an.

Auch der Verlauf der Motivation über das Aufzeichnungsjahr wurde geschätzt. Die Teilnehmer gaben in der Retrospektive an, wie hoch ihre Motivation in den Monaten der Untersuchung jeweils war. Die Skala reichte von 0 = niedrige Motivation bis 10 = hohe Motivation. Während zu Beginn der Untersuchung die Motivation hoch war, sank sie bis zum Ende ab: In den ersten drei Monaten lag der durchschnittliche Motivationswert bei 9; im vierten und fünften Monat bei 7 bis 8 und ab dann sank der Wert und blieb bis zum Aufzeichnungsende konstant zwischen 5 und 6.s

Tabelle 6: Subjektive Schwierigkeit der Protokollierung im Tagebuch (Kirchler et al., 1999)

	Frauen		Männer	
	M	(SD)	M	(SD)
1. Wie schwierig war es anzugeben, ob Sie bei einem Thema unterschiedlicher Meinung waren?	2.65	(1.14)	2.38	(.90)
2. Wie schwierig war es anzugeben, ob Sie sich bezüglich Ihrer Partnerschaft gut/schlecht, schwach/stark, unfrei/frei gefühlt haben?	2.48	(1.28)	2.20	(1.09)
3. Wie schwierig war es anzugeben, wer an einem Tag mehr für die gemeinsame Beziehung getan hat?	2.25	(1.17)	2.18	(1.13)
4. Wie schwierig war es einzuschätzen, wie oft Sie schon über ein Thema gesprochen hatten?	2.68	(1.14)	2.43	(1.06)
5. Wie schwierig war es einzuschätzen, ob Sie gut über das Thema Bescheid wußten?	2.18	(1.01)	2.05	(.99)
6. Wie schwierig war es einzuschätzen, ob Ihr/e Partner/in gut über das Thema Bescheid wußte?	2.48	(1.11)	2.13	(.99)
7. Wie schwierig war es anzugeben, ob Sie sachlich mit Ihrem/Ihrer Partner/in gesprochen hatten?	2.45	(1.15)	2.10	(.87)
8. Wie schwierig war es einzuschätzen, ob Ihr/e Partner/in sachlich mit Ihnen gesprochen hatte?	2.38	(.95)	2.18	(.96)
9. Wie schwierig war es anzugeben, ob Sie emotional mit Ihrem/Ihrer Partner/in gesprochen hatten?	2.25	(.95)	2.00	(.96)
10. Wie schwierig war es einzuschätzen, ob Ihr/e Partner/in emotional mit Ihnen gesprochen hatte?	2.25	(.98)	1.90	(.90)
11. Wie schwierig war es anzugeben, wieviel Einfluß jeder hatte?	3.43	(1.08)	3.05	(1.13)
12. Wie schwierig war es anzugeben, ob Sie die Entscheidungsfindung für fair gehalten hatten?	2.70	(1.26)	2.55	(1.11)
13. Wie schwierig war es anzugeben, ob Sie das Entscheidungsergebnis für fair gehalten hatten?	2.68	(1.19)	2.30	(1.14)
14. Wie schwierig war es, zwischen Entscheidungsfindung und Entscheidungsergebnis zu differenzieren?	3.23	(1.35)	2.48	(1.36)
15. Wie schwierig war es, Ihren Nutzen aus einer Entscheidung in Prozenten anzugeben?	3.75	(1.15)	3.20	(1.24)
16. Wie schwierig war es, Ihren Nutzen aus der letzten Entscheidung in Prozenten anzugeben?	3.98	(1.17)	3.63	(1.19)
17. Wie schwierig war es, sich an die Taktiken, die Sie angewandt hatten, zu erinnern?	2.95	(1.20)	2.80	(1.16)
18. Wie schwierig war es, sich an den Verlauf der einzelnen Taktiken zu erinnern?	2.83	(1.08)	3.03	(1.25)
19. Wie schwierig war es, Gesprächsthemen in Wert-, Sach-, und Verteilungsthemen einzuteilen?	2.55	(1.28)	2.40	(1.19)
Schwierigkeitsscore	2.74	(.63)	2.47	(.57)

Anmerkung: Antwortskala: 1 = sehr einfach, 5 = sehr schwierig; n = 40 Paare.

Die Motivation kann nicht nur retrospektiv in der Nachbefragung erhoben, sondern auch anhand der Tagebuchdaten erschlossen werden. Kirchler et al. (1999) untersuchten, ob sich über die Aufzeichnungsdauer systematische Trends in der Genauigkeit der Tagebuchführung zeigen. Anhand der Items zur aktuellen Beziehungsqualität und den Beiträgen zur Beziehung, die grundsätzlich jeden Tag auszufüllen waren, wurde die Anzahl fehlender Angaben bestimmt. Im ersten Schritt wurde zwischen erster und zweiter Hälfte des Aufzeichnungszeitraumes unterschieden. Insgesamt war die

Anzahl fehlender Angaben gering: Von 7.200 Angaben pro Halbjahr (180 Tage x 40 Paare) fehlten pro Frage für das gesamte Sample maximal 348 (4.83 Prozent; Variation von 2.42 bis 4.83 Prozent). Es zeigt sich, daß in der zweiten Jahreshälfte weniger Angaben fehlten (durchschnittlich 4.32 versus 2.87 Prozent in der ersten beziehungsweise zweiten Jahreshälfte), die Aufzeichnungsgenauigkeit also anstieg. Dies steht in Gegensatz zum subjektiv erlebten Motivationsverlust der Teilnehmer.

Eine detailliertere Analyse fehlender Angaben über die zwölf Monate zeigte, daß drei Paare große Zeiträume aufweisen, in denen keine Aufzeichnung erfolgt ist. Werden diese Paare nicht berücksichtigt, fehlen von den 1.110 Angaben pro Monat (30 Tage x 37 Paare) maximal 56 Eintragungen pro Teilnehmer, das sind 5.04 Prozent. Im vierten und fünften sowie im achten und neunten Monat lag die Anzahl fehlender Angaben etwas höher als in den übrigen Monaten.

Abschließend wurde untersucht, ob die Anzahl der aufgezeichneten Konflikte über die Zeit variiert. Zu diesem Zweck wurde pro Person eine Spearman-Korrelation zwischen der Anzahl aufgezeichneter Konflikte und der angegebenen Motivationshöhe pro Monat berechnet. Unter Vernachlässigung jener Paare, die keine oder wenige Konflikte aufgezeichnet hatten, lag der Mittelwert über alle verbleibenden 33 Paare für Frauen bei $r_s = .27$ und für Männer bei $r_s = .11$. Diese Werte liegen unter der kritischen Grenze von $r_s = .591$ und sind daher nicht signifikant. In Anbetracht der großen Streuung und der insignifikanten Höhe des Durchschnittswertes ist nicht anzunehmen, daß die Anzahl aufgezeichneter Konflikte mit der angeführten Motivation zusammenhängt.

In der Nachbefragung wurden die Teilnehmer schließlich ersucht, zu 32 Aussagen bezüglich der Untersuchung Stellung zu nehmen. In Tabelle 7 sind die Items und deren Kennwerte dargestellt. Die 32 Items der Nachbefragung wurden zu sechs Indizes zusammengefaßt. Der erste Index umfaßt Items, die sich mit der Qualität der erhobenen Daten, insbesondere dem ordnungsgemäßen Ausfüllen der Tagebuchblätter beschäftigen. Der Mittelwert dieser acht Items gibt einen Index für die Datenqualität. Drei Items erfassen die Privatheit der Daten, insbesondere die Wichtigkeit der Anonymität. Insgesamt neun Items erfassen Methodenkritik - hier wurden Fragen nach der Beanspruchung durch die tägliche Aufzeichnung oder die Dauer der Untersuchung zusammengefaßt. Vier weitere Fragen erhoben die Durchführungskritik - etwa den Wunsch nach intensiverer Betreuung seitens des Forscherteams. Vier Items erhoben die Reaktivität des Tagebuchs - also die Veränderungen durch die Untersuchung, und vier weitere Items Prozesse der Bewußtwerdung, die im Laufe der Untersuchung stattfanden.

Die sechs Indizes wurden in bezug auf systematische Unterschiede zwischen Frauen und Männern, zufriedenen und unzufriedenen und frau- beziehungsweise manndominierten oder egalitären Paaren untersucht. Nachdem keine Unterschiede festgestellt wurden, kann der Schluß gezogen werden, daß die Datenqualität alle Teilnehmer und -gruppen betreffend sehr gut ist, die Teilnehmer die Studie ernst genommen haben, sicher waren, daß die Aufzeichnungen anonym bleiben, die Methoden- und Durchführungskritik gering waren und Reaktivität aufgrund des Tagebuches kaum festgestellt wurde.

Tabelle 7: Einstellung zur Untersuchung nach Geschlecht (Kirchler et al., 1999)

		Frauen		Männer	
		M	(SD)	M	(SD)
Datenqualität		4.31	(.55)	4.40	(.42)
		$\alpha=.85$		$\alpha=.74$	
5	Ich habe die Untersuchung ernst genommen.	4.25	(.81)	4.35	(.62)
6	Mein Partner/ meine Partnerin hat meines Erachtens die Untersuchung ernst genommen.	4.20	(.79)	4.38	(.77)
7	Ich habe die Fragen des Tagebuchblattes ehrlich beantwortet.	4.78	(.48)	4.78	(.42)
8	Mein Partner/ meine Partnerin hat die Fragen des Tagebuchblattes meines Erachtens ehrlich beantwortet.	4.65	(.62)	4.75	(.44)
9	Ich habe die Eintragungen meistens zeitgerecht vorgenommen.	4.15	(.74)	4.33	(.73)
10	Mein Partner/meine Partnerin hat die Eintragungen meistens zeitgerecht vorgenommen.	4.10	(.81)	4.40	(.67)
27	Meine Angaben sind im großen und ganzen so zuverlässig, daß sie für die Untersuchung brauchbar sind.	4.58	(.64)	4.75	(.59)
28	Die Aufzeichnungen gewähren tiefen Einblick in mein Privatleben.	3.75	(1.19)	3.48	(1.20)
Privatheit		2.83	(1.00)	2.70	(.92)
		$\alpha=.60$		$\alpha=.41$	
19	Für mich ist es außerordentlich wichtig, daß alle Daten anonym bleiben.	3.68	(1.46)	3.85	(1.35)
20	Manchmal war ich besorgt, daß andere Personen meine Aufzeichnungen lesen.	2.08	(1.21)	1.78	(1.27)
21	Ich habe meine Aufzeichnungen vor meinem Partner/ vor meiner Partnerin geheim gehalten.	2.73	(1.30)	2.48	(1.47)
Methodenkritik		2.71	(.81)	2.83	(.87)
		$\alpha=.85$		$\alpha=.87$	
4	Ich habe oft daran gedacht, die Aufzeichnungen abubrechen.	2.55	(1.28)	2.70	(1.34)
14	Ich fand das tägliche Aufzeichnen lästig.	3.28	(1.28)	3.50	(1.30)
24	Das tägliche Aufzeichnen ist mir zunehmend schwerer gefallen.	3.28	(1.24)	3.50	(1.38)
25	Der Aufzeichnungszeitraum war zu lang.	3.23	(1.44)	3.45	(1.41)
26	Ich fühlte mich durch die Untersuchung überfordert.	1.68	(.89)	1.65	(.89)
32	Ich wäre bereit, wieder an einer derartigen Untersuchung mitzuwirken. (-)	2.48	(1.41)	2.55	(1.47)
1	Die verwendete Methode eignet sich zur Erfassung von Entscheidungen im Alltag. (-)	2.50	(1.01)	2.70	(1.04)
2	Die verwendete Methode eignet sich zur Erfassung von Meinungsverschiedenheiten. (-)	2.65	(1.12)	2.53	(.93)
13	Es lohnt sich mit dieser Methode Beziehungen zu erforschen. (-)	2.80	(1.22)	2.85	(1.12)
Durchführungskritik		2.07	(.68)	2.13	(.68)
		$\alpha=.47$		$\alpha=.36$	
23	Es wären mehr Zusammenkünfte mit dem gesamten Forscherteam notwendig gewesen.	2.33	(1.15)	2.60	(1.35)
31	Ich hätte mir eine intensivere Betreuung von seiten des Forscherteams gewünscht.	2.03	(1.00)	2.10	(1.08)
17	Der Zweck der Untersuchung ist mir klar. (-)	1.70	(.99)	1.93	(1.10)
18	Ich bin überzeugt, daß alle Tagebuchaufzeichnungen und Worten im Fragebogen anonym bleiben. (-)	2.23	(1.25)	1.90	(1.06)
Reaktivität		1.88	(.97)	1.67	(.71)
		$\alpha=.84$		$\alpha=.68$	
3	Die Untersuchung hat unsere Partnerschaft verändert.	1.90	(1.30)	1.53	(1.01)
12	Die Untersuchung hat mich beunruhigt.	1.58	(1.03)	1.53	(1.01)
22	Die Untersuchung hat mein Befinden beeinflußt.	2.18	(1.34)	1.85	(1.05)

		Frauen		Männer	
		M	(SD)	M	(SD)
29	Durch die Untersuchung hat sich unsere Alltagsroutine verändert.	1.85	(1.05)	1.78	(.86)
Bewußtwertung		2.96	(.87)	2.71	(.76)
		$\alpha=.72$		$\alpha=.46$	
11	Ich habe durch die Untersuchung viel gelernt.	2.90	(1.30)	2.70	(1.32)
30	Durch die Untersuchung habe ich unseren Alltag bewußter wahrgenommen.	3.38	(1.25)	3.15	(1.39)
15	Die Untersuchung wurde bei uns oft diskutiert.	3.23	(1.03)	2.80	(1.04)
16	Ich habe mit anderen Personen (Freunden, Bekannten, ...) oft über die Untersuchung gesprochen.	2.35	(1.17)	2.20	(1.16)

Anmerkung: Zustimmung zu den Items (Antwortskala: 1 = stimmt nicht, 5 = stimmt). Mit (-) gekennzeichnete Items wurden umgepolt; angegeben sind die Mittelwerte nach Umpolung.

5.3.3.4. Zur Qualität des Tagebuches

Die Güte des Tagebuches ist zum Teil aus den beschriebenen subjektiven Erfahrungen ersichtlich. Zusätzlich zu den Erfahrungen wurden auch Reliabilitäts- und Validitätswerte berechnet.

Die Reliabilität einer Tagebuchmethode läßt sich sinnvollerweise nur an solchen Variablen messen, zu denen an jedem Tag Daten vorliegen. Die Reliabilität des Entscheidungstagebuches wurde anhand der vier Fragen zur aktuellen Beziehungsqualität ("sich bezüglich der Beziehung schlecht versus gut, schwach versus stark, unfrei versus frei fühlen") und den Ressourcenbeiträgen geschätzt.

Für jede Person wurde der durchschnittliche Wert in den Beziehungsitens beziehungsweise im Item zu den Ressourcenbeiträgen an Tagen mit gerader und ungerader Tagnummer berechnet. Da nicht anzunehmen war, daß systematische Unterschiede zwischen Beziehungsbewertungen an geraden und ungeraden Tagen bestehen, deutet eine hohe Korrelation darauf hin, daß das zugrundeliegende Merkmal verläßlich erfaßt wird. In weiteren Schritten wurde die Reliabilität für gerade und ungerade Wochen und Monate bestimmt. Die Odd-even Reliabilitäten für die vier Items, getrennt berechnet für 40 Frauen und Männer, belaufen sich im Durchschnitt auf .95 bis .99 sowohl für die Berechnungen über gerade und ungerade Tage, als auch für die Berechnungen über gerade und ungerade Wochen und Monate.

Pro Person wurde auch der Mittelwert der Antworten auf die drei Beziehungsitens in der ersten Jahreshälfte (Tage 1 - 180) und der zweiten Jahreshälfte (Tage 181 - 360) bestimmt und die Korrelation dieser Mittelwerte berechnet. Auch diese Korrelationen lagen immer über $r = .85$, was auf eine große Stabilität der Aufzeichnungen hinweist.

Für die detailliertere Bestimmung der Stabilität der Daten wurden die Aufzeichnungen in Monatsintervalle zu je 30 Tagen zusammengefaßt. Pro Person wurden die Angaben an den jeweils 30 Tagen gemittelt, so daß pro Person zwölf Indizes über das Befinden, die Stärke und Freiheit in der Beziehung und für die Ressourcenbeiträge resultierten. Die Interkorrelationen dieser Indizes wurden untersucht. Für die Items zur Beziehungsqualität lagen die Korrelationen zwischen $r_{tt} = .40$ und $r_{tt} = .96$, wobei zwischen aufeinanderfolgenden Monaten besonders hohe Korrelationen zu beobachten waren ($r = .79$ bis $.92$), die mit zunehmender Zeitspanne geringer wurden. Für die Frage nach den Beiträgen zur Beziehung lag die Stabilität etwas niedriger, bei Frauen zwischen $r_{tt} = .19$ und $r_{tt} = .87$, bei Männern zwischen $r_{tt} = .25$ und $r_{tt} = .80$. Auch in diesem Fall korrelierten die durchschnittlichen Angaben aufeinanderfolgender Monate hoch ($r = .57$ bis $.87$).

Letztlich wurde die Stabilität der Daten auf der Basis aufeinanderfolgender Tage untersucht. Bestimmt wurde die Übereinstimmung des aktuellen Befindens mit dem Befinden am Vortag, vor zwei, drei usw. bis sieben Tagen. Während die Korrelationen zwischen den Angaben über Befinden, Stärke, Freiheit und Beziehungsbeiträge an unmittelbar aufeinanderfolgenden Tagen zwischen $r = .27$ und $.41$ variierten, sanken die Korrelation zwischen aktueller Aufzeichnung und Aufzeichnungen vor zwei, drei, bis sieben Tagen auf $r = .26, .19, .16, .16, .15$ und $.15$ ab.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß das Tagebuch in den vier untersuchten Kriterien äußerst zufriedenstellende Eigenschaften mit hohen Odd-even-Reliabilitäten und hoher Stabilität aufweist. Die Korrelationen zwischen den aktuellen Aufzeichnungen und den Angaben an weiter zurückliegenden Tagen waren wesentlich niedriger, als jene aufeinanderfolgender Tage, was außer auf Stabilität auch auf eine hinreichende Variabilität in den Angaben hinweist.

Im weiteren wurden Validitätsaspekte untersucht. Unter Validität wurde in der Wiener-Tagebuchstudie die Übereinstimmung zwischen den Angaben der Frauen und Männer in der Fragebogen- und Tagebuchuntersuchung verstanden. Da Frauen und Männer nicht immer alle Fragen beantwortet hatten, wurde die Analyse der Validität des Instruments auf jene Aufzeichnungen eingeschränkt, zu denen an einem Tag von beiden Partnern Angaben vorlagen. Zunächst wurden die Bereiche Dominanz und Zufriedenheit untersucht. In der Folge wurden die Angaben zur Einflußhöhe in Themenbereichen aus dem Fragebogen (Davis und Rigaux, 1974) mit dem Tagebuch verglichen und schließlich die Angaben zur Taktikenverwendung (Kirchler, 1993a).

Bezüglich Dominanz wurde zunächst der Zusammenhang zwischen der generellen Stärke in der Beziehung, wie sie aus dem Tagebuch resultiert, und dem Dominanzindex im Fragebogen untersucht. Die Analyse bezog sich auf die Angaben zur aktuellen Beziehungsqualität im Tagebuch-Item "schwach-stark". Nach Konstanthaltung der Personenparameter (die Paare wurden als Dummy-Variablen in partiellen Korrelationen berücksichtigt) korrelierten die aggregierten Tagebuchangaben von Frau und Mann mit $r = .33$ ($p < .01$). Analog zur Bildung des Dominanzindex als Differenz zwischen den Angaben der Frau und des Mannes im Fragebogen wurde ein Index aus dem Tagebuch zur Beschreibung der aktuellen "Stärkedifferenz" gebildet. Dieser Index wurde pro Paar berechnet und dem Dominanzindex aus dem Fragebogen gegenübergestellt. Die Korrelation dieser beiden Werte betrug $r = .31$ ($n = 40$; $p = .05$).

Im nächsten Schritt wurde der Zusammenhang zwischen der Stärke in der Beziehung an Konflikttagen und dem Dominanzindex aus dem Fragebogen untersucht. Es wurden nur jene Aufzeichnungen im Tagebuch analysiert, die an jenen Tagen gemacht wurden, an denen beide Partner einen Konflikt aufgezeichnet hatten. Die Stärkedifferenz an diesen Tagen wurde pro Paar berechnet. Von der Analyse wurden drei Paare ausgeschlossen, die keine Konflikte aufgezeichnet, sowie vier Paare, die weniger als fünf Konflikte berichtet hatten. Die Korrelation zwischen Stärkedifferenz und Dominanzindex betrug $r = .27$ ($p = .13$).

Im letzten Schritt wurde der Zusammenhang zwischen den Angaben der Partner über die Einflußverteilung in Konflikten und dem Dominanzindex betrachtet. Nach Konstanthaltung der Personenparameter lag die Übereinstimmung von Frau und Mann in den Angaben über die Höhe des Einflusses der Frau bei $r = .53$ ($p < .01$). Die Angaben der Partner im Tagebuch wurden über das Jahr gemittelt; anschließend wurden die Angaben von Frau und Mann zusammengefaßt. Die Korrelation zwischen dem Dominanzwert des Paares im Fragebogen und der Höhe des Einflusses lag bei $r = .45$ ($p < .01$).

Für den Bereich Dominanz läßt sich zusammenfassend feststellen, daß die Frage nach der aktuellen Stärke in der Beziehung aus dem Tagebuch nur unzureichend mit dem Dominanzindex aus den

Fragebögen korreliert. Die Angaben zur Einflußverteilung weisen hingegen hinreichende Korrelationen mit den Daten der Fragebogenuntersuchung auf.

Bezüglich Zufriedenheit wurde zunächst der Zusammenhang zwischen dem Wohlbefinden in der Beziehung aus dem Tagebuch und dem Zufriedenheitsindex aus dem Zufriedenheitsfragebogen untersucht. Die Angaben von Frau und Mann über die aktuelle Güte der Beziehung korrelierten mit $r = .48$ ($p < .01$). Analog dem Zufriedenheitsindex aus dem Fragebogen wurden die Angaben von Frau und Mann im Tagebuch gemittelt. Die über das Jahr aggregierten Werte korrelierten zu $r = .60$ ($p < .01$) mit dem Zufriedenheitsindex im Fragebogen.

Im nächsten Schritt wurde die Analyse auf Konflikttage eingeschränkt. Wieder wurden jene Paare aus der Analyse genommen, die weniger als fünf Konflikte aufgezeichnet hatten. Die über die Konflikttage aggregierten Werte korrelierten zu $r = .58$ ($p < .01$) mit dem Zufriedenheitsindex.

Im dritten Schritt wurde die Zufriedenheit mit dem Ausgang des Konflikts betrachtet. Die Angaben der Partner korrelierten nach Konstanthaltung der Personenparameter zu $r = .44$ ($p < .01$) und wurden zu einem Index gemittelt. Die über die Konflikttage aggregierten Werte zur Frage nach der Beziehungsqualität im Tagebuch korrelierten zu $r = .44$ ($p = .01$) mit dem Zufriedenheitsindex.

Im letzten Schritt wurde die Häufigkeit der Konflikte mit dem Zufriedenheitsindex korreliert. Pro Paar wurde die Anzahl der Tage bestimmt, an denen beide Partner einen Konflikt aufgezeichnet hatten. Die Spearman-Korrelation zwischen diesem Wert und dem Zufriedenheitsindex betrug für 33 berücksichtigte Paare $r = .14$ ($p = .43$). Die Konflikthäufigkeit steht in keinem signifikanten Zusammenhang mit der Qualität der Partnerschaft.

Für den Bereich Zufriedenheit sind die Validitätsbefunde zusammenfassend sehr zufriedenstellend: Die Angaben aus dem Tagebuch korrelieren mit jenen der Fragebögen. Die Zufriedenheit steht jedoch, wie in der Literatur auch berichtet, nicht in Zusammenhang mit der Anzahl der Konflikte.

Im weiteren wurde untersucht, ob die Benutzung verschiedener Beeinflussungstaktiken, wie sie im Fragebogen (Kirchler, 1993a) angeführt wurde, mit den Häufigkeiten, die im Tagebuch registriert wurden, korreliert sind. Die Zustimmung zu 15 Taktiken im Fragebogen (Kirchler, 1993a; Taktik 13: "vollendete Tatsachen", Taktik 14: "Entscheidung aufgrund der Rollen", Taktik 15: "Nachgiebigkeit aufgrund der Rollen" wurden nicht berücksichtigt, weil sie mit dem Tagebuch nicht erhoben wurden; siehe Tabelle 15) wurde den relativen Häufigkeiten der verwendeten Taktiken, bezogen auf die Anzahl der protokollierten Konflikte pro Paar, gegenübergestellt. Die Zustimmungswerte der 33 Paare mit Konfliktprotokollierungen zur Verwendung der Taktik 1 (positive Emotionen) im Fragebogen wurden mit den im Tagebuch registrierten Häufigkeiten der Taktik 1 korreliert. Die Korrelation von $r = .29$ weist auf eine geringe aber positive Korrelation hin. Für alle weiteren 14 Taktiken wurden in gleicher Weise Korrelationen berechnet. Im Durchschnitt beliefen sich die Korrelationen auf $r = .52$ ($p < .05$) für die Stichprobe der Frauen und auf $r = .60$ ($p < .05$) für jene der Männer.

Schließlich wurden die Korrelationen zwischen dem im Tagebuch registrierten relativen Einfluß in ökonomischen Entscheidungen, in Entscheidungen über Berufs- und Hausarbeit, über kinderbezogene Probleme, Beziehungsprobleme und Freizeithemen und dem mittels Fragebogen nach Davis und Rigaux (1974) geschätzten Einfluß in diesen Entscheidungsbereichen berechnet. Allerdings ergaben sich keine signifikanten Zusammenhänge.

Zusammenfassend sei betont, daß das Tagebuch, das in der Wiener-Tagebuchstudie angewandt wurde, brauchbar erscheint, um das komplexe Geschehen im Alltag von Paaren zu erfassen: Die subjektiven Erfahrungen der Teilnehmer mit dem Tagebuch waren positiv, Datenanalysen über fehlende Werte, Konfliktregistrierungen etc. weisen gute Werte auf, die Reliabilität und Validität des Tagebuches erscheinen zufriedenstellend hoch.

Die Wiener-Tagebuchstudie lieferte eine große Fülle von Daten, die Einsicht in Entscheidungsprozesse im privaten Haushalt gewähren (siehe Kirchler et al., 1999). Wenn im folgenden Kapitel über enge Beziehungen und Entscheidungen die Rede ist, dann werden häufig Befunde aus der Tagebuchstudie zitiert.

6. Enge Beziehungen und Entscheidungen

6.1. Interaktion und Meinungsverschiedenheiten im Alltag

Der Alltag bietet Partnern in engen Beziehungen in der Regel kaum Zeit für gemeinsame Aktivitäten. Die Berufstätigkeit eines Partners oder beider beansprucht viel Zeit: Außer den wenigen Minuten in der Früh, vor der Fahrt an den Arbeitsplatz, und einigen Stunden am Abend, wenn die Berufsarbeit getan ist, aber noch die Arbeit im Haushalt ansteht, bieten nur Wochenenden den Partnern Zeit füreinander. In der Wiener-Tagebuchstudie berichteten 40 Paare im Durchschnitt zwar beinahe jeden Tag zumindest einander zu sehen (87 Prozent der Tage des Jahres), aber nur etwa drei bis vier Stunden täglich zusammen zu sein, wobei zufriedene Paare etwas kürzer (ca. 14 Minuten) als unzufriedene, und egalitäre Paare ebenfalls kürzer (ca. 20 Minuten) zusammen waren als frau- oder manndominierte Paare. In der gemeinsam verbrachten Zeit sprachen die Partner durchschnittlich etwa eine Stunde täglich miteinander, wobei unzufriedene Paare trotz der Tatsache, täglich länger zusammen zu sein, durchschnittlich weniger Zeit (ca. 15 Minuten) miteinander redeten als zufriedene Paare. Die Schätzungen der gemeinsam verbrachten Zeit und der Interaktionszeit liegen höher als in anderen Studien (siehe Kirchler, 1989). Dies könnte daran liegen, daß die Zeitschätzungen am Abend der Aufzeichnungstage und nicht unmittelbar nach der Interaktion durchzuführen waren. Die Differenz zwischen zufriedenen und unzufriedenen Paaren weist auf eine qualitativ unterschiedliche Nutzung der gemeinsamen Zeit hin.

Die Gespräche bezogen sich auf Themenbereiche, wie (a) ökonomische Angelegenheiten (Ausgaben, Sparmöglichkeiten, Geldangelegenheiten generell, (b) Arbeit (Berufsarbeit, Hausarbeit, Arbeiten in der Wohnung), (c) auf die Beziehung (auf die eigene Person, den Partner oder auf die gemeinsame Beziehung, (d) Kinderangelegenheiten, (e) Freizeit (Freunde, Verwandte und andere Personen, Freizeitaktivitäten, wie Reisen, Urlaub und Sport) und auf (f) auf einige anderen Themen. Die Häufigkeiten der Gesprächsthemen variierten und der Grad der Meinungsverschiedenheiten auch, wie folgende Auflistung und Tabelle 8 zeigen:

- (a) Ökonomische Angelegenheiten: Ausgaben: Im Verlauf des Jahres unterhielten sich die Paare an durchschnittlich 40 Prozent der Tage, an denen sie miteinander sprachen (an 103 bis 128 Tagen im Jahr), über das Thema "Ausgaben". Üblicherweise waren die Meinungen der Partner nicht sehr unterschiedlich ($M = 6.29$; Skala von 1 = völlig unterschiedliche Meinungen bis 7 = völlig gleiche Meinungen) und das Befinden während der Gespräche war relativ gut ($M = 2.70$; Skala von 1 = schlechtes bis 3 = gutes Befinden). Unzufriedene Paare berichteten seltener einer Meinung zu sein ($M = 6.06$) als zufriedene ($M = 6.56$).

Wenn von Ausgaben die Rede ist, dann ist zu erwägen, ob die Partner gemeinsam miteinander sprechen oder autonome Entscheidungen treffen. Autonome Entscheidungen wurden im Tagebuch erhoben, aber selten registriert. Durchschnittlich an vier Prozent der Tage während des Aufzeichnungsjahres hatte ein Partner eine Entscheidung autonom getroffen. Frauen entschieden etwas öfter autonom (durchschnittlich 23 Mal im Jahr) als Männer (14 Mal). Von den 40 Paaren, gaben insgesamt 32 Frauen und 29 Männer an, autonome Entscheidungen im Aufzeichnungsjahr getroffen zu haben.

Sparmöglichkeiten: Über das Thema "Sparen" wurde an etwa fünf Prozent der Tage gesprochen, also durchschnittlich an 18 bis 21 Tagen während des Aufzeichnungsjahres. Wieder zeigte sich ein Unterschied zwischen zufriedenen und unzufriedenen Paaren in der Häufigkeit der Meinungsverschiedenheiten ($M = 6.67$ beziehungsweise 5.94) und im Befinden während der Gespräche ($M = 2.76$ beziehungsweise 2.43) zugunsten der zufriedenen Paare.

Andere Geldangelegenheiten standen in zufriedenen Partnerschaften an 14 Prozent und in unzufriedenen an 17 Prozent der Tage zur Diskussion. Wieder ließen sich Unterschiede zwi-

schen zufriedenen und unzufriedenen Paaren feststellen (M der Meinungsverschiedenheiten = 6.55 beziehungsweise 5.94; M des Befindens = 2.64 beziehungsweise 2.45).

- (b) Arbeit: Die Berufsarbeit wurde relativ häufig, an 41 Prozent der Tage, besprochen (112 bis 145 Tage). Wieder verzeichneten zufriedene Paare geringere Meinungsverschiedenheiten (M = 6.57) als unzufriedene (M = 6.07). Das Befinden während der Gespräche über die Berufsarbeit war in glücklichen und unglücklichen Beziehungen relativ gut (M = 2.57).

So wie Themen der Berufsarbeit führten auch jene der Hausarbeit in unglücklichen Beziehungen häufiger zu Meinungsverschiedenheiten (M = 5.82) und auch zu negativerem Befinden (M = 2.45) als in glücklichen (M = 6.37; M = 2.59). Gespräche über die Hausarbeit standen in 26 Prozent der Gespräche an (79 bis 87 Tage).

Arbeitstätigkeiten, welche die eigene Wohnung betrafen, wurden in 17 Prozent der Fälle zum Gesprächsthema. In glücklichen Partnerschaften betrug der Grad der Meinungsverschiedenheiten M = 6.51, in unglücklichen hingegen M = 6.07. Das Befinden war mit M = 2.66 in glücklichen und unglücklichen Beziehungen relativ gut.

- (c) Beziehungsangelegenheiten: Die Paare sprachen an 87 bis 124 Tagen (38 Prozent der Tage, an denen sie sich miteinander unterhalten hatten) über die eigene Person oder Belange des Partners. Wieder waren die Meinungsverschiedenheiten in unzufriedenen Beziehungen, vor allem den Berichten der Frauen zufolge, gravierender (M = 5.87) als in zufriedenen (M = 6.45). Das Befinden betrug durchschnittlich M = 2.45 beziehungsweise M = 2.63.

Über ihre Beziehung sprachen zufriedene Paare häufiger (27 Prozent) als unzufriedene (18 Prozent) und wie in allen Gesprächsbereichen, die bisher angeführt wurden und jenen, die noch zu erwähnen sind, waren wieder glückliche Paare eher einer Meinung (M = 6.34) und fühlten sich wohler (M = 2.72) als unglückliche (M = 5.46; M = 2.39).

- (d) Kinderangelegenheiten: Mit 80 Prozent der Tage, an denen die Paare miteinander gesprochen hatten, nahmen die Gespräche über die Angelegenheiten der Kinder den größten Raum ein (213 bis 274 Tage im Jahr wurde über die Kinder geredet). Dies ist nicht weiter verwunderlich, nachdem die Paare, die an der Studie teilgenommen hatten, danach ausgewählt wurden, ob ein Kind im schulpflichtigen Alter im gemeinsamen Haushalt lebt. Wieder bestanden zwischen glücklichen und unglücklichen Paaren merkbare Unterschiede im Grad der Meinungsverschiedenheiten (M = 6.65 beziehungsweise 6.30), während das Befinden der Partner während der Gespräche ähnlich gut war (M = 2.76).
- (e) Freizeitthemen: An jedem zweiten Tag der Tagebuchperiode (50 Prozent der Aufzeichnungen beziehungsweise 156 bis 168 Tage) standen Themen über Freunde, Verwandte oder Bekannte zur Diskussion und Freizeitthemen im engeren Sinn (Urlaub, Reise, Theater etc.) wurden an etwa 43 Prozent der Tage registriert. Die Meinungen der glücklichen und unglücklichen Partner waren dann, wenn sie über andere Personen diskutierten unterschiedlich (M = 6.65 beziehungsweise 6.25) und wenn sie über Freizeitthemen im engeren Sinn sprachen (M = 6.58 beziehungsweise 6.22). Das Befinden der Partner war kaum unterschiedlich und variierte um M = 2.68 in Gesprächen über Personen und M = 2.79 in Gesprächen über Freizeitangelegenheiten.
- (f) In vier Prozent der Fälle standen andere als die angeführten Themen an. Wie bereits erwähnt, variierten der Grad der Meinungsverschiedenheit und das Wohlbefinden während der Gespräche bedeutsam mit der Beziehungsharmonie. Der Grad der Meinungsverschiedenheiten, über alle Themen gemittelt, beläuft sich in glücklichen Beziehungen nach Auskunft der Frauen auf M = 6.47 und nach Auskunft der Männer auf M = 6.48. In unglücklichen Partnerschaften ge-

ben Frauen einen Konfliktgrad von $M = 5.77$ an, Männer einen von $M = 6.04$. In den Daten der Frauen spiegeln sich Beziehungsprobleme weit deutlicher als in jenen der Männer. Dies gilt vor allem auch in der Befindensbewertung: Frauen in glücklichen Beziehungen gaben einen Befindensdurchschnitt von $M = 2.64$, Männer von $M = 2.68$ an. In unglücklichen Beziehungen fühlten sich vor allem die Frauen schlecht ($M = 2.45$; M der Männer = 2.57). Dominanzunterschiede zwischen den Partnern waren von weitaus geringerer Bedeutung als Zufriedenheitsunterschiede (Kirchler et al., 1999).

Tabelle 8: Überblick über Interaktionshäufigkeit und Gespräche von Paaren im Verlauf eines Jahres (Kirchler et al., 1999)

	Frauen		Männer	
	M	SD	M	SD
Tage gemeinsamer Gespräche im Jahr	320		320	
Tägliche Zeit miteinander (Minuten)	221.25	87.89	220.50	87.04
Tägliche Gesprächsdauer (Minuten)	54.63	37.83	57.44	35.83
Gesprächsthemen:				
(a) Ökonomische Angelegenheiten				
Ausgaben (Gesprächshäufigkeit)	.40	.21	.41	.21
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.29	.60	6.34	.53
Wohlbefinden	2.68	.30	2.72	.27
Sparthemen (Gesprächshäufigkeit)	.05	.04	.05	.05
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.22	1.21	6.39	.68
Wohlbefinden	2.56	.59	2.64	.46
Geldangelegenheiten (Gesprächshäufigkeit)	.15	.11	.15	.11
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.21	.78	6.28	.70
Wohlbefinden	2.54	.40	2.56	.37
(b) Arbeit				
Berufsarbeit (Gesprächshäufigkeit)	.41	.22	.40	.20
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.29	.81	6.35	.65
Wohlbefinden	2.56	.42	2.58	.37
Hausarbeit (Gesprächshäufigkeit)	.27	.16	.25	.16
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.06	.75	6.13	.67
Wohlbefinden	2.49	.39	2.55	.35
Wohnung (Gesprächshäufigkeit)	.17	.21	.17	.12
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.28	.68	6.31	.62
Wohlbefinden	2.64	.36	2.68	.35
(c) Beziehungsangelegenheiten				
Selbst/Partner (Gesprächshäufigkeit)	.39	.23	.36	.24
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.10	.90	6.22	.70
Wohlbefinden	2.53	.39	2.56	.37
Beziehung (Gesprächshäufigkeit)	.23	.18	.23	.18
Grad der Meinungsverschiedenheit	5.73	1.04	6.08	.83
Wohlbefinden	2.50	.42	2.62	.33

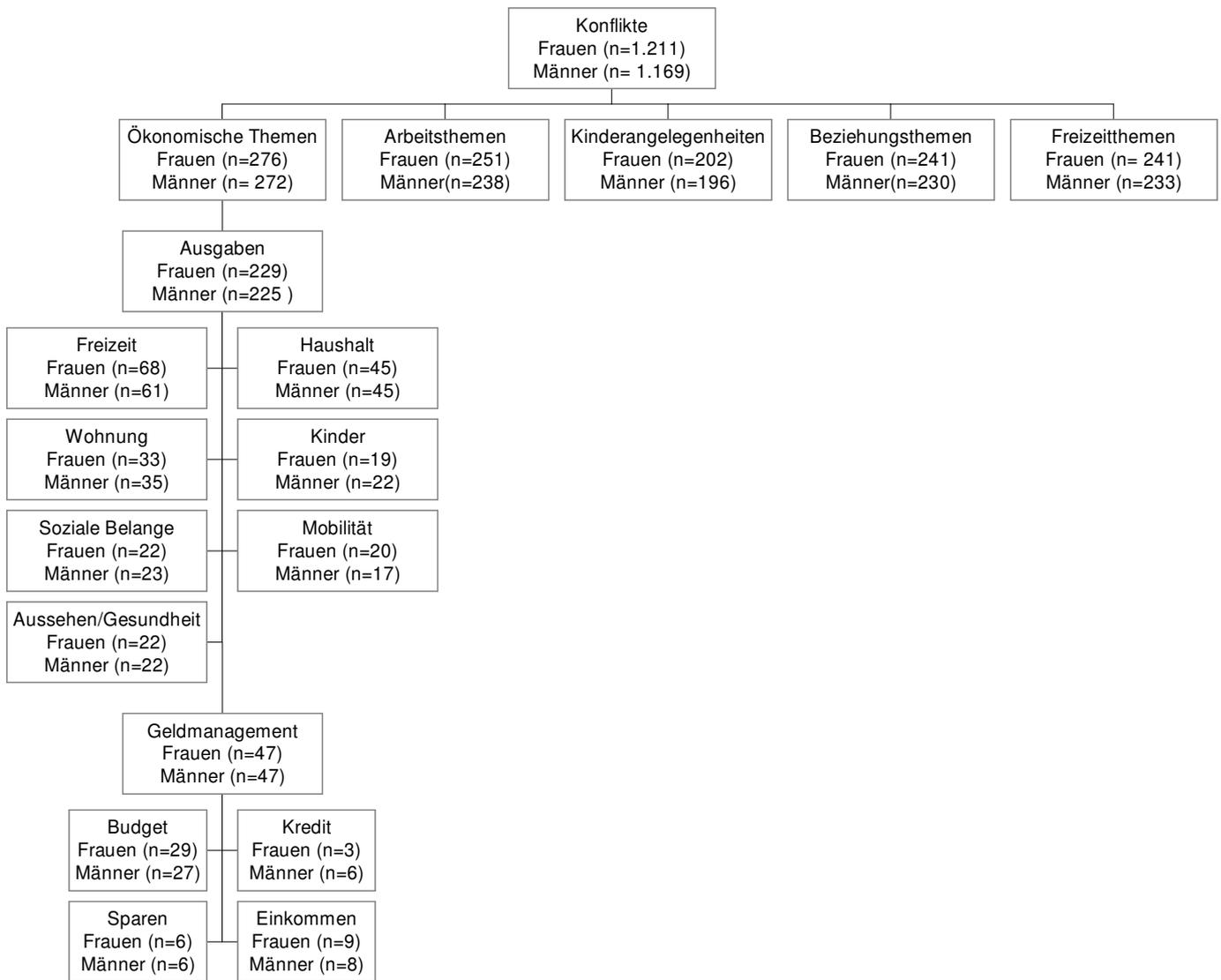
(d) Kinderangelegenheiten (Gesprächshäufigkeit)	.82	.17	.79	.17
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.45	.60	6.51	.47
Wohlbefinden	2.75	.26	2.77	.24
(e) Freizeit				
Freunde/andere Personen (Gesprächshäufigkeit)	.52	.17	.48	.17
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.43	.38	6.47	.50
Wohlbefinden	2.67	.38	2.70	.30
Freizeitthemen (Gesprächshäufigkeit)	.43	.18	.42	.18
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.36	.56	6.44	.49
Wohlbefinden	2.77	.21	2.83	.15
(f) Andere Themen (Gesprächshäufigkeit)	.04	.06	.04	.05
Grad der Meinungsverschiedenheit	5.04	2.62	5.64	2.12
Wohlbefinden	1.86	1.06	2.29	.88

Anmerkung: Im Durchschnitt wurde das Tagebuch an 359 Tagen geführt. Die Durchschnittswerte der Zeit in Minuten, der Gesprächshäufigkeit als relative Häufigkeit von Gesprächen an den Interaktionstagen (Mehrfachnennungen), der mittlere Grad der Meinungsverschiedenheiten (Skala von 1 = völlig unterschiedliche Meinungen bis 7 = völlig gleiche Meinungen) und des Wohlbefindens (Skala von 1 = schlechtes Befinden bis 3 = gutes Befinden) wurden folgendermaßen berechnet: Zuerst wurden für jede Person die Durchschnittswerte der entsprechenden Variable im Tagebuch errechnet und anschließend der Mittelwert der individuellen Durchschnittswerte von 40 Frauen und 40 Männern.

Die Gespräche über die verschiedenen Themenbereiche beinhalteten in manchen Fällen Meinungsverschiedenheiten zwischen den Partnern. In den Tagebüchern der Wiener-Tagebuchstudie wurden in der Gruppe der Frauen insgesamt 1.211, in jenen der Männer 1.169 Meinungsverschiedenheiten gezählt. 1.096 Aufzeichnungen beider Partner bezogen sich auf die jeweils selbe Meinungsverschiedenheit. Abbildung 9 gibt einen Überblick über die Anzahl gezählter Konflikte in den Tagebüchern und die Häufigkeit verschiedener Themenkomplexe.

Zwar ergab die Zählung der Gesprächsthemen (Tabelle 8), daß ökonomische Themen seltener (ca. 60 Prozent der Fälle) auftraten als Themen über die Kinder (über 80 Prozent), Freunde und Freizeitaspekte (über 90 Prozent), Berufs- und Hausarbeit (etwa 80 Prozent) und Beziehungsprobleme (ca. 65 Prozent), aber ökonomische Themen führten am häufigsten zu Konflikten, die im Tagebuch weiter beschrieben wurden (ca. 23 Prozent aller Meinungsverschiedenheiten betrafen ökonomische Angelegenheiten). Wie aus Abbildung 9 ersichtlich, folgen ökonomischen Konflikten Meinungsverschiedenheiten über Berufs- und Hausarbeit (ca. 21 Prozent der Fälle), über Freunde und Freizeit (ca. 20 Prozent), über die Kinder (ca. 20 Prozent) und Beziehungsthemen (ca. 16 Prozent). Im Beziehungsalltag scheinen Gespräche über Ausgaben und andere ökonomische Belange ganz besonders relevant und konfliktträchtig zu sein. Dies geht auch aus der Berechnung der Wahrscheinlichkeit hervor, mit welcher die Diskussion über ein bestimmtes Thema zu einem Konflikt führt: In den Tagebüchern der Frauen wurden insgesamt 49.520 Gespräche gezählt; 7.760 davon betrafen ökonomische Angelegenheiten und 3.56 Prozent dieser Gespräche mündeten in einem Konflikt, der im Tagebuch näher beschrieben wurde. Männer hatten 46.880 Gespräche verzeichnet; 7.480 Diskussionen über ökonomische Themen und davon 3.56 Prozent Konflikte. Die Konfliktwahrscheinlichkeit in Diskussionen über Arbeitsthemen betrug $p = .23$; in Kinderangelegenheiten $p = .19$; in Beziehungsfragen $p = .31$ und in Gesprächen über die Freizeit $p = .20$.

Abbildung 9: Häufigkeit von Konflikten in den Tagebüchern der 40 Paare (Kirchler et al., 1999)



6.1.1. Meinungsverschiedenheiten über ökonomische Themen

Insgesamt lagen 255 Aufzeichnungen sowohl von Frauen als auch von Männern über Konflikte in ökonomischen Belangen vor. 33 Frauen und 34 Männer der 40 Paare hatten Meinungsverschiedenheiten über den Kauf von Kleidern, Kosten für die Gesundheit, Essen im Restaurant, den Kauf von Bilderrahmen, einer Kamera, einer Gitarre oder von Haushaltsgeräten, den Urlaub, Lebensmittel, ein Auto, über die Bezahlung von Rechnungen, Wertpapiere und Haushaltsgeld und vieles mehr registriert. Wenn die ökonomischen Themen im Detail analysiert werden zeigt sich, daß Diskussionen über Ausgaben, die für Freizeitangelegenheiten getätigt werden, mit über 23 Prozent die häufigsten Streitinhalte ausmachten. Weitere 16 Prozent der Konflikte hatten Haushaltsausgaben zum Gegenstand. Etwa zwölf Prozent der Meinungsverschiedenheiten resultierten aus unterschiedlichen Vorstellungen über Ausgaben für die Wohnung. Ausgaben für die Kinder (Spiele, Schulgeld, Bekleidung usw.), für soziale Belange (Geschenke, Ausgaben für Festveranstaltungen etc.) und für Mobilität (Auto, öffentliche Verkehrsmittel etc.) standen jeweils in sieben bis acht Prozent der Fälle

zur Diskussion. Das Aussehen (Kosmetik, Bekleidung) wurde in sechs Prozent der Fälle diskutiert. Laut Auskunft der Frauen und Männer wurde in etwa zwei Prozent der Fälle über Ausgaben für die Gesundheit gesprochen. Bezüglich Spar- und Geldmanagement scheinen Themen, die das eigene Gehaltskonto und die Bank betreffen, in etwa zehn Prozent der Fälle die wesentlichen Konfliktinhalte gewesen zu sein; in zwei Prozent der Fälle wurde über Sparmöglichkeiten gezankt, in ein bis zwei Prozent der Fälle über Kredite und in etwa drei Prozent der Fälle über das persönliche oder gemeinsame Einkommen.

Die Ausgabenhöhe variierte von weniger als zehn Euro bis zu über 70.000 Euro. Im Durchschnitt (Median) gaben die Frauen an, es handle sich um Ausgaben von knapp über 700 Euro; Männer bezifferten die Ausgaben mit über 3.000 Euro wesentlich höher.

An die Gespräche erinnerten sich zum Zeitpunkt der Tagebuchprotokollierung beide Partner gut ($M = 6.08$; sieben-stufige Skala von 1 = überhaupt keine Erinnerung bis 7 = exakte Erinnerung). Konflikte über ökonomische Themen wurden vorwiegend zu Hause (78 Prozent der Fälle), aber auch in Geschäftslokalen, in der Bank oder auf der Straße diskutiert. In der Hälfte der Fälle waren Kinder anwesend. Während Gespräche meistens in der Freizeit stattfanden, oder während die Partner nichts taten, wurde doch auch berichtet, daß etwa in einem Viertel der Fälle Obligationstätigkeiten zu Hause verrichtet wurden, während über das Geld gezankt wurde. Im Durchschnitt dauerten die Gespräche, die meist von der Frau initiiert wurden (in über 50 Prozent der Fälle, während der Mann etwa ein Drittel der Gespräche begonnen hatte), etwa 15 Minuten; in manchen Fällen wurde kaum eine Minute diskutiert, in anderen bis zu maximal 50 Minuten.

Etwa 45 Prozent der Meinungsverschiedenheiten betrafen Wertkonflikte; ca. 43 Prozent waren Sachkonflikte und die restlichen zwölf Prozent betrafen Verteilungskonflikte.

Unabhängig von der Beziehungszufriedenheit oder von Machtrelationen schätzten die Männer ihr Wissen über ökonomische Fragestellungen höher ein ($M = 5.35$; Skala von 1 = geringes Wissen bis 7 = hohes Wissen), als das ihrer Partnerin ($M = 4.84$). Frauen schätzen ihr Wissen höher ($M = 5.10$) als das der Männer ($M = 4.92$). Bezüglich der subjektiven Wichtigkeit des Themas fanden sich in den Tagebüchern keine Hinweise darauf, daß Männer den Gesprächsinhalten höhere Wichtigkeit beimaßen als Frauen ($M = 5.26$). In unzufriedenen Beziehungen fanden die Frauen die Themen besonders relevant ($M = 5.55$; M für die Gruppe der Männer = 5.02); in zufriedenen Beziehungen waren die Themen den Männern eher wichtiger ($M = 5.28$) als den Frauen ($M = 5.20$).

Das Gesprächsklima während der Besprechung ökonomischer Angelegenheiten war insgesamt relativ gut ($M = 4.50$; Skala von 1 = sehr schlecht bis 7 = sehr gut). Allerdings klagten Frauen in unglücklichen Beziehungen besonders häufig über ein unangenehmes Gesprächsklima ($M = 3.71$). Obwohl generell der Diskussionsstil der Frauen als emotionaler beschrieben wurde ($M = 4.40$) als jener der Männer ($M = 3.89$), gaben unzufriedene Frauen an, die Diskussionen selbst sachlicher zu führen ($M = 5.10$) als ihre Partner ($M = 4.77$).

In Diskussionen über ökonomische Themen hatten Männer im Durchschnitt etwas mehr Einfluß auf den Gesprächsausgang (ca. 54 Prozent) als Frauen (ca. 46 Prozent). Verglichen mit den Partnerbeurteilungen überschätzten sowohl Frauen als auch Männer ihren eigenen Einfluß. Ähnliches gilt für die wahrgenommene Nutzenverteilung: Während Frauen der Meinung waren, sie hätten 46 Prozent des Nutzens und der Partner hätte 54 Prozent, gaben Männer an, die Frau hätte mit 49 Prozent des Nutzens etwa gleich viel wie sie selbst (51 Prozent).

In etwa 70 Prozent der Meinungsverschiedenheiten wurde von den Paaren eine Entscheidung getroffen. In den restlichen 30 Prozent der Fälle wurde ein Gespräch unterbrochen und oft zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufgenommen.

Die Zufriedenheit mit dem Gesprächsausgang wurde von den Frauen mit $M = 4.66$ (Skala von 1 = überhaupt nicht zufrieden bis 7 = völlig zufrieden) niedriger eingeschätzt als von den Männern ($M = 4.94$), obwohl beide Partner den Gesprächsverlauf ($M = 5.30$) und den Gesprächsausgang ($M = 5.40$; sieben-stufige Skala) als recht fair beurteilten.

6.1.2. Meinungsverschiedenheiten über Berufs- und Hausarbeit

Zum Themenbereich "Arbeit" wurden Meinungsverschiedenheiten über Haus- und Berufsarbeit und auch Angelegenheiten, welche die Wohnung betrafen, zusammengefaßt, da es sich bei den Gesprächen über die Wohnung und das eigene Haus häufig um Reparaturarbeiten handelte. Konflikte über die Arbeit betrafen die Platzwahl für eine Tageslichtlampe, die Zubereitung des Mittagessens, den adäquaten Zeitpunkt für die Reparaturen in der Wohnung, die Reparatur von Bilderrahmen, defekten Lampen oder des Wasserhahnes, die Bewässerung des Gartens, die Haushaltsführung und Kinderbetreuung, den Wiedereinstieg in das Berufsleben, Konflikte am Arbeitsplatz usw.

Zum Themenkreis Arbeit lagen von 33 Paaren Konfliktaufzeichnungen vor, wobei 251 von Frauen und 238 von Männern aufgezeichnet worden waren. Es zeigte sich, daß die Frauen in fraudominierten Beziehungen im Durchschnitt etwa zehn Konflikte zu diesem Thema berichteten, während Frauen in manndominierten Beziehungen nur fünf Konflikte im Aufzeichnungsjahr registriert hatten.

In etwa 50 Prozent der Fälle gaben die Partner an, der Konflikt um die Haus- und Berufsarbeit betreffe einen Sachkonflikt. In etwa einem Drittel der Fälle wurde ein Wertkonflikt berichtet und in zehn Prozent der Fälle ein Verteilungsproblem.

Auch die Meinungsverschiedenheiten über Berufs- und Hausarbeit wurden zum Zeitpunkt der Protokollierung gut erinnert ($M = 6.13$). In 90 Prozent der Fälle wurden Konflikte über die Arbeit zu Hause ausgetragen, entweder während beide Partner Freizeitaktivitäten verrichteten oder nichts taten (50 Prozent der Fälle), die Frau mit der Hausarbeit befaßt war (ca. 35 Prozent) oder der Mann (ca. 21 Prozent). Auch Meinungsverschiedenheiten über die Berufs- und Hausarbeit dauerten im Durchschnitt nicht länger als 15 Minuten (Variation von fünf bis 60 Minuten).

Die Frauen hatten häufiger als ihre Männer eine Diskussion begonnen (ca. 60 Prozent der Fälle), berichteten unabhängig von der Beziehungszufriedenheit und Machtrelationen, daß sie selbst mehr Wissen zum Thema haben ($M = 5.34$), als ihre Partner ($M = 4.85$) und das Thema auch für wichtiger befanden ($M = 5.63$) als die Männer ($M = 4.81$). Die Männer bestätigten die Aussagen der Frauen: Für sie waren Arbeitsthemen, vor allem die Hausarbeit betreffend, weniger wichtig ($M = 4.88$) als für die Partnerin ($M = 5.65$).

Wie in den Gesprächen über ökonomische Fragen hielten Männer ihren eigenen Gesprächsstil für sachlicher ($M = 5.36$) als den der Partnerin ($M = 4.66$). Frauen neigten dazu, die Gesprächsstile beider ähnlich zu beurteilen ($M = 4.92$ versus 4.67). Frauen gaben aber an, emotionaler zu argumentieren ($M = 4.80$) als Männer ($M = 4.24$) und Männer bestätigten diesen Unterschied im Diskussionsstil ($M = 4.75$ versus 4.16).

Bezüglich des Einflusses in Konflikten über Arbeitsthemen schrieben sich die Frauen 52 Prozent und den Männern 48 Prozent des Einflusses zu. Laut Auskunft der Männer hatten die Frauen ebenfalls 52 Prozent des Sagens und sie selbst annähernd 50 Prozent. Allerdings gaben Frauen in manndominierten Beziehungen an, selbst bedeutsam weniger Einfluß auszuüben (44 Prozent) als Frauen in egalitären (56 Prozent) oder fraudominierten Beziehungen (55 Prozent)

Die Gesprächsführung und –ergebnisse wurden insgesamt als recht fair beurteilt (Mittelwerte zwischen 5.18 und 5.40) und dementsprechend war die Zufriedenheit mit dem Ausgang der Gespräche recht gut ($M = 4.70$).

6.1.3. Meinungsverschiedenheiten über Kinderangelegenheiten

Von insgesamt 30 der 40 Paare lagen 202 Aufzeichnungen von Frauen und 196 Tagebuchaufzeichnungen von Männern über Meinungsverschiedenheiten in Kinderangelegenheiten vor. Die Themen waren vielfältig und reichten von der Freizeitgestaltung der Kinder über Schulangelegenheiten, die Unordnung im Kinderzimmer bis zu Fragen und Problemen der Erziehung.

Während der Auseinandersetzungen, an die sich die Partner gut erinnern konnten ($M = 6.20$), befanden sie sich in über 80 Prozent der Fälle zu Hause, wobei die Kinder häufig auch anwesend waren (ca. 60 Prozent). Über 50 Prozent der Konflikte wurden in der Freizeit, weitere 20 Prozent während des Essens, und weitere 20 Prozent während der Verrichtung von Hausarbeiten ausgetragen. Die Gespräche dauerten mindestens drei Minuten und maximal 40 Minuten, durchschnittlich 12 bis 13 Minuten.

Über 50 Prozent der Meinungsverschiedenheiten stellten Sachprobleme dar; in 40 Prozent der Fälle wurde ein Wertkonflikt ausgetragen und in nur drei bis vier Prozent ein Verteilungskonflikt.

Partner in egalitären Beziehungen gaben an, weniger oft bereits über das Thema ($M = 3.83$) gesprochen zu haben als Partner in manndominierten Beziehungen ($M = 5.24$). So wie Diskussionen über die Hausarbeit wurden auch jene über Kinderangelegenheiten häufig von der Frau initiiert (etwa 50 bis 55 Prozent der Fälle). Männer begannen eine Diskussion in 30 bis 40 Prozent der Fälle und die Kinder selbst regten in zehn Prozent der Fälle zu einer Diskussion an.

Die Partner unterschieden sich laut ihrer Angaben bezüglich des Wissens zum Thema nicht voneinander ($M = 5.40$). Unterschiede ergaben sich bezüglich der Wichtigkeit. Zum einen zeigte sich, daß Kinderangelegenheiten vor allem in manndominierten Beziehungen relevant sind und laut Meinung der Frauen war ihnen selbst das zur Diskussion stehende Thema wichtiger ($M = 6.18$) als ihren Partnern ($M = 5.74$).

Unzufriedene Frauen und Männer empfanden das Klima während der Auseinandersetzung über Kinderbelange besonders unangenehm ($M = 3.83$ versus $M = 4.28$; in glücklichen Beziehungen wurde das Klima von Frauen und Männern mit $M = 4.94$ und 4.84 beurteilt). Unzufriedene Frauen hielten den Diskussionsstil ihres Partners als weniger sachlich ($M = 4.54$) als dies Frauen in zufriedenen Partnerschaften ($M = 5.55$) und Männer in glücklichen sowie in unglücklichen Beziehungen ($M = 5.12$) taten. Wieder waren Frauen, auch laut eigenen Angaben, emotionaler in der Gesprächsführung ($M = 4.93$) als die Männer ($M = 4.63$). Auch die Männer bestätigten mit ihren Aussagen dieses Bild: Der Vergleich zwischen eigener Emotionalität und jener der Partnerin zeigte, daß sie der Meinung waren, weniger emotional zu diskutieren ($M = 4.34$) als dies ihre Partnerinnen tun ($M = 4.83$).

In Konflikten über Kinderangelegenheiten schrieben sich die Frauen 48 Prozent des Sagens zu und Männern 52 Prozent. Die Männer meinten, sie hätten 49 Prozent des Sagens gehabt und ihre Frauen 51 Prozent. In zufriedenen Beziehungen meinten sowohl Frauen als auch Männer, sie selbst hätten gleich viel Einfluß gehabt wie der Partner.

Bezüglich des Nutzens aus dem Gespräch meinten die Frauen, sie hätten im Durchschnitt 47 Prozent, und die Männer gaben für sich 50 Prozent des Nutzens an. Besonders Frauen in unglücklichen Beziehungen klagten über einen geringen persönlichen Nutzen (41 Prozent), während der Partner mit beinahe 60 Prozent den größten Nutzen aus den Streitgesprächen gezogen hatte. Frauen in

glücklichen Beziehungen gaben an, sie hätten 53 Prozent des Nutzens, während die Partner einen geringeren Nutzen (47 Prozent) gehabt hätten.

Insgesamt wurde in 70 Prozent der Meinungsverschiedenheiten eine Entscheidung getroffen. Dieser Befund belegt, wie oft Entscheidungen im Alltag bezüglich Kinderangelegenheiten notwendig sind. Unzufriedenen Partnern gelang es etwas seltener eine Entscheidung zu fällen (62 Prozent) als glücklichen (M = 79 Prozent).

Die zufriedenen Paare erlebten sowohl den Diskussionsverlauf (M = 5.65) als auch das Ergebnis des Gesprächs als fairer (M = 5.88) als die unzufriedenen (M = 4.86; beziehungsweise M = 5.12). Schließlich waren zufriedene Paare auch mit dem Gespräch insgesamt zufriedener (M = 5.37) als unzufriedene (M = 4.14).

6.1.4. Meinungsverschiedenheiten über Beziehungsthemen

Insgesamt 241 Konflikteintragungen der Frauen und 230 der Männer betrafen die Person selbst, den Partner oder die Beziehung. Die Paare diskutierten darüber, daß sie zu wenig Zeit füreinander hätten, nicht genügend Anerkennung erlebten, der eine wenig Verständnis für den anderen aufbringt oder zu wenig Rücksicht auf die Bedürfnisse des anderen nimmt, über sexuelle Wünsche, Nörgeleien, Möglichkeiten der Selbstverwirklichung und vieles mehr. Im allgemeinen war die Erinnerung an die Gespräche zufriedenstellend (M = 6.08).

Die typische Situation, in der Paare über ihre Beziehung uneins waren, läßt sich wie folgt beschreiben: Die Paare befinden sich während der etwa 12 bis 13 Minuten dauernden Gespräche über die eigene Person, den anderen oder die Beziehung in über 80 Prozent der Fälle zu Hause, in 58 Prozent der Fälle sind die Kinder anwesend, in 50 Prozent der Fälle verrichten sie Freizeitaktivitäten oder tun nichts, in 20 Prozent der Fälle sind sie mit Hausarbeiten befaßt. Die Mindestdauer der Gespräche wurde mit vier Minuten und die Höchstdauer mit 40 Minuten angegeben.

In etwa 60 Prozent der Fälle stritten sich die Partner über ein Wertthema; in einem Viertel der Fälle ging es um einen Sach- und in zehn Prozent der Fälle um einen Verteilungskonflikt. Im Vergleich zu anderen Konflikthaltungen, wurden sehr häufig Wert- und selten Sachkonflikte ausgetragen.

Frauen ergriffen nicht nur häufiger die Initiative zum Gespräch (50 Prozent) als Männer (38 Prozent), sie führten auch an, daß ihnen das Thema wichtiger war (M = 5.84) als ihren Partnern (M = 5.11), was auch die Männer eingestanden (M = 5.78 versus 5.40), und sie schrieben sich mehr Wissen über das Streitthema zu (M = 5.57) als ihren Partnern (M = 5.26). Im Kontrast dazu betonten aber die Männer, sie hätten größeres Wissen (M = 5.54) als ihre Partnerin (M = 5.24).

Das Gesprächsklima wurde von den Frauen negativer beurteilt (M = 3.16) als von den Männern (M = 3.70), besonders von Frauen in unzufriedenen Beziehungen (M = 2.80; Männer in unglücklichen Beziehungen beurteilten das Klima mit M = 3.25; in glücklichen Beziehungen wurden Durchschnittswerte von M = 3.55 und 4.16 errechnet). Frauen schätzten ihren Gesprächsstil und den des Partners als weniger sachlich ein (M = 4.06 versus 4.07) als Männer, die ihren Stil mit 5.00 und den der Partnerin mit M = 4.10 beurteilten. Frauen gaben auch an, emotionaler zu reden (M = 5.53) als ihre Partner (M = 4.80) und Männer beurteilten ihren Gesprächsstil spiegelbildlich weniger emotional (M = 4.71) als den der Frauen (M = 5.33).

In etwa der Hälfte der Konflikte wurde angegeben, daß eine Entscheidung aufgeschoben wurde, was in Diskussion über die eigene Person, den Partner oder die Beziehung nicht verwunderlich ist.

Bezüglich des relativen Einflusses wurde festgestellt, daß Frauen den Einfluß des Partners höher schätzten (53 Prozent) als den eigenen (48 Prozent); Männer meinten, die Einflußverteilung wäre

zwischen beiden Partnern gleich. Bezüglich des Nutzens, der aus dem Gespräch gezogen werden konnte, waren Frauen und Männer der Meinung, der andere hätte jeweils mehr profitiert (Frauen schrieben sich 49 Prozent und dem Partner 57 Prozent des Nutzens zu; Männer meinten, sie hätten 47 Prozent des Nutzens gehabt und die Partnerin 55 Prozent).

Die Fairneß der Entscheidungsfindung wurde von Personen in zufriedenen Beziehungen höher eingeschätzt ($M = 5.09$) als in unzufriedenen Partnerschaften ($M = 4.36$). Außerdem bewerteten Frauen in egalitären Beziehungen die Entscheidungsfindung als fairer ($M = 4.80$) als Frauen in mandominierten ($M = 3.86$) oder fraudominierten Beziehungen ($M = 3.87$). Schließlich wurde wieder festgestellt, daß Partner in unzufriedenen Beziehungen mit dem Ausgang des Gesprächs im Durchschnitt unzufriedener ($M = 3.53$) waren, als Partner in zufriedenen Beziehungen ($M = 4.40$).

6.1.5. Meinungsverschiedenheiten über Freizeitaktivitäten

Über Freizeitaktivitäten, den Besuch von Freunden, Verwandten und Bekannten lagen insgesamt 243 Aufzeichnungen von Frauen und 234 von Männern vor. Die Themeninhalte betrafen gemeinsame sportliche Betätigungen, Einladungen von Freunden, Urlaub und Reisen, Kino, Theater oder Konzerte, den Besuch von Museen, usw. Die Partner gaben an, sich recht gut an die Meinungsverschiedenheit erinnern zu haben ($M = 6.16$).

Insgesamt 70 Prozent der Meinungsverschiedenheiten wurden zu Hause ausgetragen. In 60 Prozent der Fälle waren die Partner mit Freizeitaktivitäten befaßt oder taten nichts. Etwa die Hälfte der Gespräche wurde in Anwesenheit der Kinder geführt. Im Durchschnitt dauerte ein Gespräch etwa 15 Minuten (Variationsbreite von zwei bis 50 Minuten).

Während nur etwa sechs Prozent der Meinungsverschiedenheiten Verteilungsprobleme betrafen, wurden großteils Wert- (42 Prozent) und vor allem Sachthemen ($M = 49$ Prozent) diskutiert.

Generell begannen Frauen und Männer gleich häufig mit einem Gespräch über Freizeitthemen; in mandominierten Beziehungen ergriff jedoch der Mann öfter die Initiative (61 Prozent; die Frau begann ein Gespräch in 27 Prozent der Fälle) und in egalitären Beziehungen die Frau (65 Prozent; der Mann begann ein Gespräch in 30 Prozent der Fälle).

Aus der Sicht des Mannes war er, unabhängig von Zufriedenheit und Machtrelationen in der Beziehung, derjenige, der im Durchschnitt besser über das Thema Bescheid wußte ($M = 5.41$) als seine Partnerin ($M = 5.15$); Frauen gaben an, daß beide gleich viel Wissen besaßen ($M = 5.21$ und 5.28). Beiden Partnern waren die Themen mit $M = 4.90$ relativ wichtig.

Aus Sicht der Männer wurden die Gespräche von den Partnerinnen weniger sachlich geführt ($M = 4.75$) als von ihnen selbst ($M = 5.09$); Frauen beurteilten ihre eigene Sachlichkeit in der Gesprächsführung ($M = 4.83$) so wie die der Männer ($M = 4.80$). Wie in Diskussionen über andere Themen auch, beurteilten Frauen ihren Gesprächsstil als emotionaler ($M = 4.89$) als den der Männer ($M = 4.37$). Männer teilten diese Sichtweise ($M = 4.28$ für die eigene Emotionalität und $M = 4.50$ für die Emotionalität der Partnerin).

Wieviel Einfluß hatten die Partner in Meinungsverschiedenheiten über Freizeitthemen? Frauen führten an, sie hätten 49 Prozent des Sagens gehabt und ihre Partner 51 Prozent; Männer schrieben sich 51 Prozent zu und der Partnerin etwa 49 Prozent.

In zwei Drittel der Fälle wurde eine Entscheidung getroffen; in einem Drittel der Fälle einigten sich die Partner nicht. Wenn eine Entscheidung getroffen wurde, dann meinten die Frauen, sie hätten insgesamt weniger Nutzen gezogen (49 Prozent) als ihre Partner (55 Prozent); die Männer berichteten sie hätten 52 Prozent des Nutzens gehabt und ihre Partnerinnen auch 52 Prozent.

Die Diskussionsverläufe und Resultate wurden generell als relativ fair befunden ($M = 4.89$ bis 5.24) und dementsprechend war auch die Zufriedenheit mit dem Ausgang der Gespräche relativ gut (für Frauen $M = 4.45$; für Männer $M = 4.82$). Paare in glücklichen Beziehungen waren generell mit dem Gesprächsausgang zufriedener ($M = 4.95$) als Paare in unglücklichen Partnerschaften ($M = 4.32$).

6.2. Einfluß der Partner in Konflikten und Entscheidungen

Entscheidungsprozesse im privaten Haushalt sind komplex. In der Markt- und Konsumentenforschung stehen ökonomische und vor allem Kaufentscheidungen im Mittelpunkt des Interesses. Entscheidungen werden in Konsumstudien meist auf die Einflußverteilung zwischen den Partnern reduziert. Gefragt wird, ob der Mann, die Frau oder beide das Sagen haben, wer mehr Macht besitzt oder wer wann welche Entscheidungen trifft. Die Auskünfte der Befragten informieren üblicherweise über die Häufigkeit von autonomen Entscheidungen eines Partners, von gemeinsamen Entscheidungen und über die relative Einflußverteilung zwischen den Partnern in gemeinsamen Entscheidungen. Traditionell wird in wirtschaftlich orientierten Studien nach Entscheidungen gefragt und nicht nach Meinungsverschiedenheiten, die manchmal zu einer Entscheidung führen, manchmal allerdings aufgrund anderer "Alltagsgeschäfte" unterbrochen und vergessen oder vertagt werden. Im vorliegenden Kapitel werden hauptsächlich Ergebnisse aus Studien über ökonomische Entscheidungen im privaten Haushalt referiert. Im Bezug auf einige Fragestellungen können Befunde aus der Wiener-Tagebuchstudie referiert werden, die sich auf ökonomische und andere Diskussionen und Entscheidungen beziehen.

6.2.1. Einflußverteilung in Abhängigkeit vom Geschlecht

Kirchler (1989) faßte die Ergebnisse einer Serie von Studien zusammen, die vorwiegend im anglosächsischen Raum während der Zeit von 1956 bis 1988 zum relativen Einfluß von Frau und Mann in Entscheidungen durchgeführt wurden. Im speziellen wurde der relative Einfluß in Kaufentscheidungen erhoben. Kirchler (1989) kommt nach einer Zusammenfassung der Studien zu folgendem Schluß: "Im Durchschnitt - ohne Berücksichtigung des Untersuchungszeitpunktes, des Ortes, der Stichprobengröße, des Geschlechts der Befragten und des Produktbereiches - geben Frauen und Männer an, etwas mehr als die Hälfte der Entscheidungen (53 Prozent) gemeinsam zu treffen. Die übrigen 47 Prozent der Entscheidungen werden geringfügig öfters von Männern (52 Prozent) als von Frauen (48 Prozent) alleine gefällt. Beide Partner haben etwa gleichviel Sagen." (Kirchler, 1989, S. 169). Um Mißverständnissen vorzubeugen, sei darauf hingewiesen, daß unter gemeinsamen Entscheidungen nicht nur das gemeinsame Beraten und Entscheiden der Partner vom Beginn bis zum Ende einer Entscheidung gemeint ist, sondern auch jene Fälle subsumiert wurden, in welchen manchmal sie und manchmal er entscheidet.

In der Wiener-Tagebuchstudie berichteten die teilnehmenden Frauen und Männer, sie hätte insgesamt – über alle Diskussions- und Entscheidungsbereiche generalisiert – etwa 49 Prozent des Einflusses, während er 51 Prozent hätte. In den 1.180 Konflikten, welche die Frauen beschrieben hatten, war in 44 Prozent der Fälle das Einflußverhältnis zwischen den Partnern gleich verteilt; die Männer gaben an, von den 1.137 Konflikten, die sie in den Tagebüchern erwähnten, sei das Einflußverhältnis zwischen ihnen und ihren Frauen in 46 Prozent der Fälle mit 50 zu 50 Prozent ausgewogen verteilt gewesen. In etwa 55 Prozent der Konfliktfälle neigte sich das Einflußverhältnis entweder zugunsten der Frau oder des Mannes. Extreme Relationen, wo sie entweder alles bestimmte oder er allein das Sagen hatte, wurden selten, in etwa ein bis zwei Prozent der Fälle gezählt. Während die Frauen berichteten in 1.5 Prozent der Fälle keinen Einfluß auf das Ergebnis ge-

habt, aber in 2.3 Prozent allein bestimmt zu haben, waren laut Angaben der Männer sie in 1.5 Prozent der Fälle ohne Einfluß und in 1.2 Prozent der Fälle dominierten sie vollkommen.

Wenn es um ökonomische Angelegenheiten ging, reduzierte sich der durchschnittliche Einfluß der Frau auf 46 Prozent, während der Einfluß des Mannes 54 Prozent betrug. In Diskussionen über Kinderangelegenheiten, Beziehungsfragen und über Freizeitthemen betrug der Einfluß der Frau 49 Prozent und der des Mannes 51 Prozent. Allein in Auseinandersetzungen über Berufs- und Hausarbeit dominierte die Frau leicht mit 52 Prozent, während der Mann 48 Prozent des Sagens hatte. Große Einflußunterschiede zwischen Frauen und Männer wurden nur vereinzelt in manchen Beziehungen festgestellt, wo manchmal sie anführte, in Konflikten unabhängig vom Inhalt nur ein Drittel des Einflusses gehabt zu haben, während er etwa 65 Prozent des Einflusses hatte. In anderen Beziehungen hatte sie zwei Drittel des Einflusses und er ein Drittel.

Insgesamt zeigen die verschiedenen Studien über Kaufentscheidungen in der Familie und die Wiener-Tagebuchstudie, daß der Einfluß - unabhängig davon, ob in ökonomischen Entscheidungen oder Auseinandersetzungen über andere Inhalte - zwischen den Partnern ziemlich ausgewogen verteilt ist.

6.2.2. Einflußverteilung in Abhängigkeit vom Typ und Merkmalen der Güter

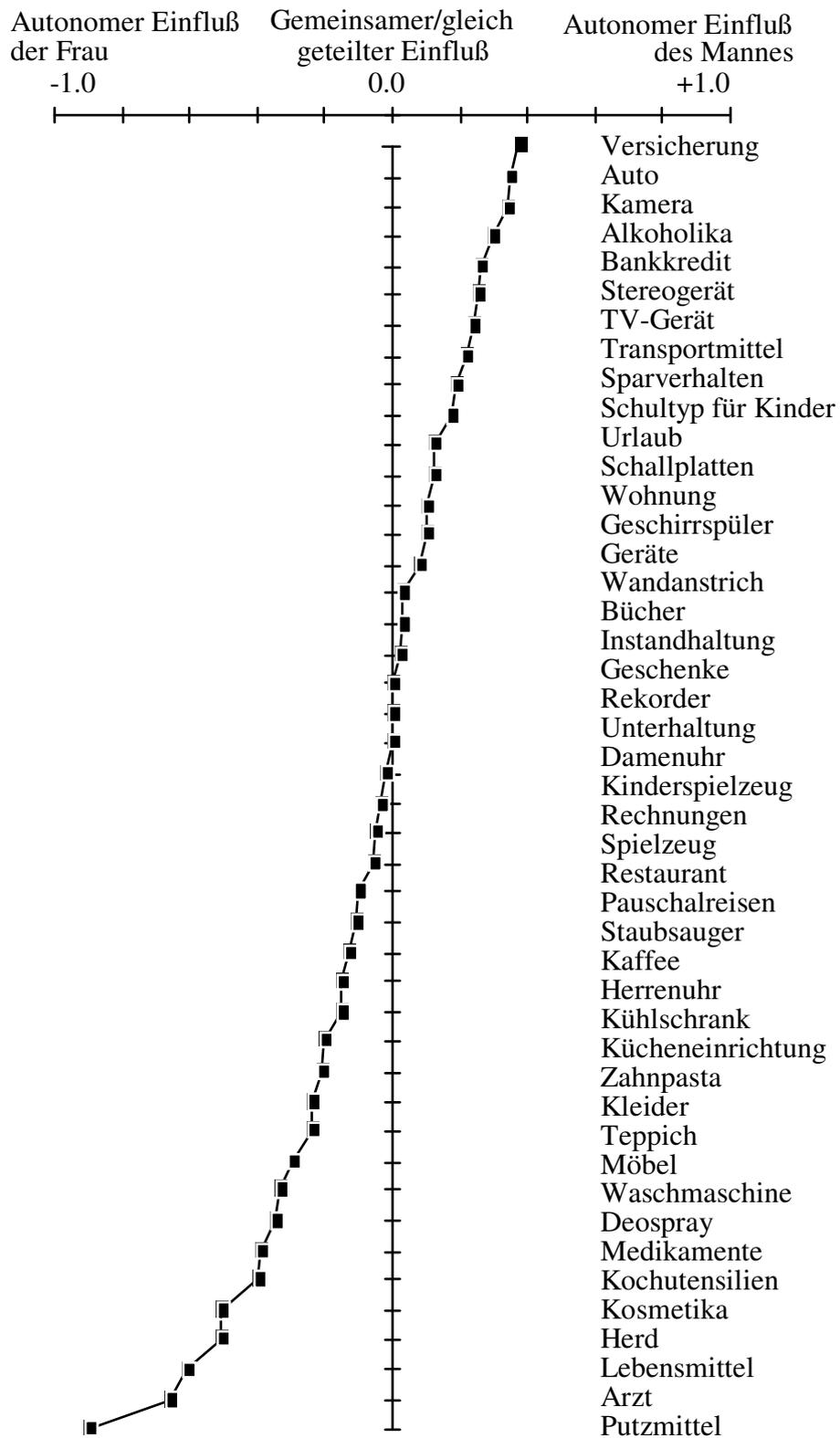
Aussagen über Einflußverteilungen im allgemeinen beziehen sich auf Durchschnittswerte, die differenziert zu betrachten sind. Der Einfluß der Partner variiert in Abhängigkeit vom Diskussionsinhalt. Wenn es um Ausgaben geht, dann üben die Partner je nach anstehendem Gut unterschiedlich hohen Einfluß aus. Die Güterbereiche, die in der Vergangenheit von der Frau beziehungsweise vom Mann kontrolliert wurden, entsprachen, wie die Zusammenfassung der Ergebnisse mehrerer Studien ergab (Kirchler, 1989), den traditionellen Rollenvorstellungen: Der Mann war für die Technik, die Frau für alles, was die Küche anlangte, zuständig. Aus Abbildung 10, in welcher die durchschnittliche Einflußverteilung zwischen den Partnern in Entscheidungen über unterschiedliche Angelegenheiten dargestellt ist, geht hervor, daß der Mann dann entscheidet "wenn es um den Kauf eines Autos, eines Fotoapparates, von TV- oder Stereogeräten, aber auch um einen Kühlschrank oder einen Geschirrspüler geht. ... Die Frau entscheidet hingegen dann, wenn die Wohnung eingerichtet wird (Möbel, Teppiche); sie ist - wie kaum anders zu erwarten - für die Küche zuständig (Kochutensilien, Kücheneinrichtung, Herd) und für die Essenbeschaffung und -zubereitung (Lebensmittel, Kaffee), pflegt die Wohnung (Putzmittel, Staubsauger) und entscheidet über Mittel zur Körperpflege (Zahnpaste, Deodorant, Kosmetika). Die Frau ruft einen Arzt, wenn er benötigt wird, und kauft auch die Medikamente ein." (Kirchler, 1989, S. 174).

Auch wenn Einflußunterschiede zwischen den Partnern nicht nur auf Güterarten bezogen werden, sondern auch auf die Merkmale der Güter, über welche entschieden wird, findet sich wieder ein Bild, das den traditionellen Erwartungen entspricht: Der Mann bestimmt häufiger als die Frau den Preis, den ein Gut kosten darf, und die Zahlungsform. Er dominierte zumindest in der Vergangenheit, wenn es um den Einkaufsort ging und setzte sich eher durch, wenn der Anschaffungszeitpunkt zur Sprache kam. Die Frau hatte häufiger das Sagen, wenn die Farbe, der Stil oder das Modell der angebotenen Güteralternativen besprochen wurden (Kirchler, 1989). Wenngleich insgesamt die Einflußverteilung ausgewogen erscheint, haben Frauen und Männer, zumindest in der Vergangenheit, doch unterschiedliche Bereiche dominiert: Er galt als Experte für technische Fragen, sie war für die Ästhetik zuständig.

Bezüglich des relativen Einflusses von Frau und Mann und dessen Abhängigkeit von Produkttyp und -merkmal ist hier immer wieder von Studien aus der Vergangenheit die Rede und auch der Schreibstil ist in der Vergangenheit gehalten. Dies könnte den Eindruck verstärken, als wären heute

keine geschlechts- und produktspezifischen Einflußmuster festzustellen. Dies ist jedoch nicht der Fall: Wenn Auskunftspartner so wie in der Vergangenheit auf die einfache Frage, wer wieviel Einfluß ausübt, antworten müssen, dann berichten sie auch heute die klassischen Rollenmuster. Beispielsweise berichten Mayerhofer (1994) und Duda (1994) mit bezug auf eine österreichische Studie an der 251 Frauen und Männer teilnahmen, daß die Frau über das Design von Kühlschrank, Waschmaschine, Mikrowellenherd, Staubsauger und Kaffeemaschine entscheidet, während der Mann immer noch über die technische Ausstattung, den Preis, die Marke und Einkaufsstätte von TV-Geräten, Videorecordern, Videokameras, CD-Players, Hifi-Anlagen und Fotoapparaten bestimmt. Allerdings ist fraglich, ob die Befragten ihre Einflußverteilung erinnerten und wiedergaben, oder in der schwierigen Situation den Interviewern "entkamen", indem sie in stereotype Antworten "flüchteten".

Abbildung 10: Einflußverteilung in Abhängigkeit vom Typ der anstehenden Güter (nach Kirchner, 1989, S. 174)



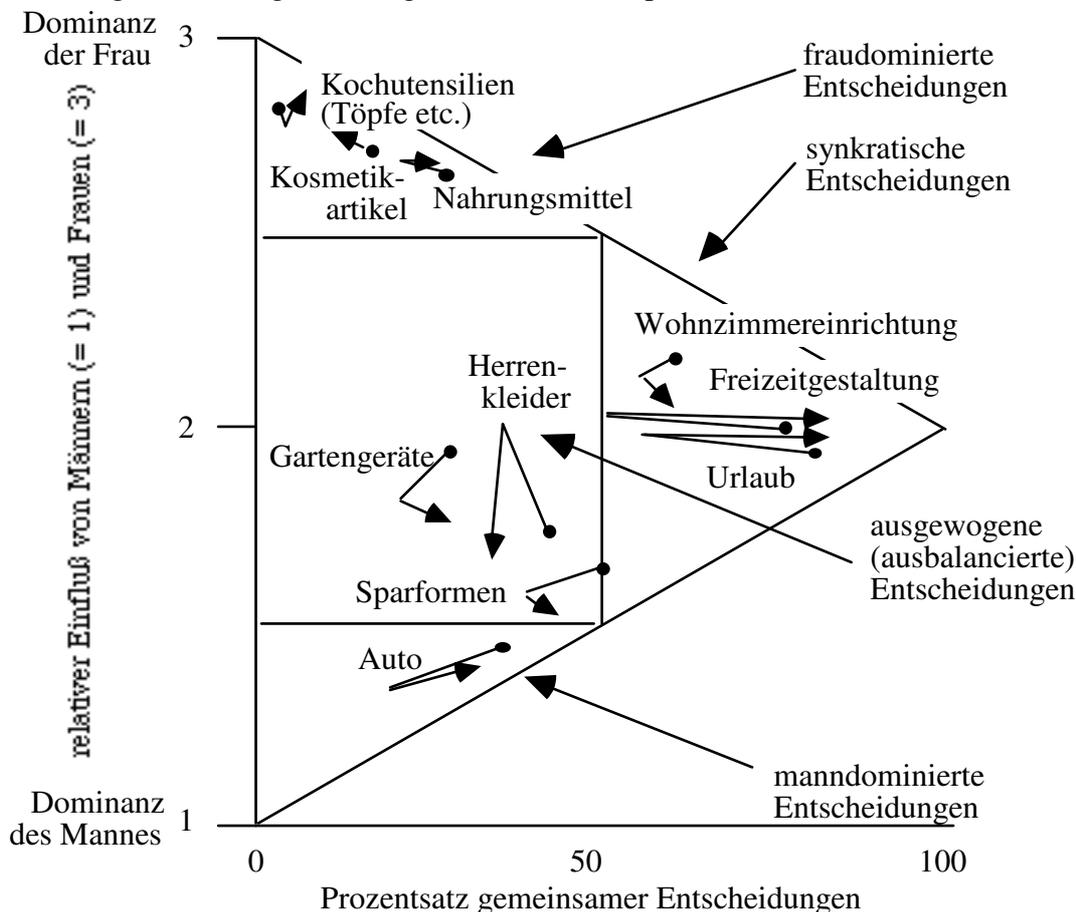
6.2.3. Einflußverteilung in Abhängigkeit von der Entscheidungsphase

Entscheidungsprozesse wurden verschiedentlich in Phasen einzuteilen versucht, in der Annahme, daß Entscheidungsströme einen definierbaren Beginn haben und zu einem Endpunkt fließen. Nach Aufkommen eines Wunsches, so die Annahme, bewegen sich die Partner über Informationssammlung und Auswahl zur Handlung, wenn es um Ausgaben geht, zum Kauf hin. Auch nach einer Handlung sind Entscheidungsprozesse nicht abgeschlossen. Oft versuchen die Partner im nachhinein Informationen zu erlangen, die ihre Handlung rechtfertigen. Hier soll nicht gegen die Vorstellung eines linearen Ablaufes von Entscheidungsprozessen polemisiert werden, wenngleich genügend Studien vorliegen, die daran zweifeln lassen (z. B. Braybrooke und Lindblom, 1963; Park, 1982). Es geht um den Wandel der Einflußmuster vom Aufkommen eines Wunsches über die Informationsphase bis zum Kauf eines Gutes hin. Eine klassische Arbeit über die Einflußverteilung in Kaufentscheidungen, welche auch über die Veränderungen der Einflußmuster im Laufe des Prozesses informiert, stammt von Davis und Rigaux (1974).

Wolfe (1959), Davis und Rigaux (1974) und andere führten ihre Studien über die Einflußverteilung in Haushaltsentscheidungen mittels Fragebogen durch, in welchen danach gefragt wurde, wer spezifische Entscheidungen fällt. Die Antwortmöglichkeiten variierten von "der Mann entscheidet allein", "beide entscheiden gemeinsam" zu "die Frau entscheidet allein". Auf der Basis der erhobenen Daten lassen sich dann vier Kontrollräume aufspannen: (a) Vom Mann oder (b) von der Frau autonom kontrollierte Entscheidungen; (c) gemeinsam getroffene Entscheidungen und (d) Entscheidungen, die einmal er, einmal sie trifft. Davis und Rigaux fragten Paare danach, wer den meisten Einfluß in Entscheidungen über 25 Güter hat: Der Mann (Punktwert = 1), die Frau (3) oder beide gemeinsam (2). Zudem trennten sie zwischen der Initiations-, Informationssammlungs- und Kaufphase. Entsprechend Wolfes (1959) Vorschlag berechneten sie dann das arithmetische Mittel der Antworten aller Befragten, welches den relativen Einfluß der Partner darstellt. Weiters wurde der Prozentsatz gemeinsamer Entscheidungen berechnet (Anteil jener Antworten, wonach gemeinsame Entscheidungen gefällt werden, bezogen auf alle Antworten). Während der erste Wert die Einflußverteilung zwischen Frau und Mann angibt, spiegelt der zweite den Grad der Gemeinsamkeit. Unter Berücksichtigung der Einflußverteilung zwischen Frau und Mann und dem Grad der Gemeinsamkeit kann nun ein Schema - das Rollendreieck - entwickelt werden, das in vier Kontrollbereiche zerfällt: (a) Wenn mehr als 50 Prozent der befragten Paare angibt, beide Partner hätten gleichviel Einfluß, wenn es um ein bestimmtes Produkt geht, wird von einer synkratischen Entscheidung gesprochen. Liegt der Wert unter 50 Prozent, ist von autonomen Entscheidungen die Rede. Fällt das Einflußverhältnis deutlich zugunsten der Frau oder des Mannes aus, wird (b) von frau- oder mann-dominierten Entscheidungen gesprochen. Falls Frau und Mann etwa gleich häufig allein entscheiden und damit der Entscheidungsbereich nicht vorwiegend vom einen oder anderen Partner kontrolliert wird, ist die Kontrollhäufigkeit zwischen den Partnern (d) ausgewogen. Im letzten Fall wird von ausbalancierten Entscheidungen gesprochen. Davis und Rigaux (1974) stellten fest, daß der Anteil synkratischer Entscheidungen von der Initiationsphase zur Informationssuche abnimmt und später, wenn es zum Kauf kommt, wieder ansteigt. Eine Replikation der Studie in Österreich ergab ähnliche Ergebnisse. Ein Teil der Befunde ist in Abbildung 11 dargestellt. An dieser Studie nahmen insgesamt 99 Familien teil, der Ehemann, die Ehefrau und ein Kind. Die Jugendlichen waren im Durchschnitt 19 (Standardabweichung = 3.73) Jahre alt. In der österreichischen Stichprobe wurde häufiger autonom gekauft, als aus Davis und Rigaux' Arbeit resultiert, und vor allem die Informationsbeschaffung fand im Gegensatz zur Wunschgenerierung autonom statt (Kirchler, 1988d; Kirchler und Kirchler, 1990). In der Wiener-Tagebuchstudie, in welcher die 40 Paare zusätzlich zum Tagebuch insgesamt dreimal den Fragebogen von Davis und Rigaux ausfüllten, wurde ebenfalls bestä-

tigt, daß vor allem Informationen gemeinsam eingeholt werden und der Kaufakt häufig autonom getätigt wird.

Abbildung 11: Variation der Entscheidungsrollen während drei Kaufphasen in zehn ausgewählten Produktkategorien (Kirchler, 1988d; Kirchler und Kirchler, 1990). Die Pfeile zeigen die Veränderungen der Entscheidungsrollen von der Wunsch- (dargestellt als Kreis) über die Informationssammelungs- (Richtungsänderung) bis hin zur Kaufphase (Pfeil)



6.2.4. Einflußverteilung in Abhängigkeit von relativen Ressourcenbeiträgen der Partner

Adams (1965) beschreibt in seiner Equity-Theorie, daß Menschen in sozialen Interaktionen nach einer gerechten Verteilung von Ressourcen streben, seien dies Kosten oder Gratifikationen materieller oder immaterieller Art. Eigene Beiträge zu einem Budget und die erhaltenen Vergütungen werden mit den Beiträgen und Vergütungen anderer verglichen, und wenn die Relationen zwischen Beiträgen und Vergütungen annähernd gleich sind, wird die Verteilung von Ressourcen als gerecht erlebt. Und Gerechtigkeit gilt als erstrebenswertes Ziel. Im Bezug auf Einfluß in Entscheidungssituationen würde dies bedeuten, daß die Partner Entscheidungen im Verhältnis zu ihren Beiträgen zum gemeinsamen Haushaltsbudget dominieren. Wer mehr im Haushalt leistet, mehr finanzielle Mittel abgeben oder zum Ansehen der Partnerschaft beitragen kann, hat demnach auch das Recht auf mehr Einfluß in Entscheidungen.

Blood und Wolfe (1960) wiesen vor allem in Kaufentscheidungen auf die Bedeutung der herrschenden sozialen Normen und auf die relativen Ressourcenbeiträge der Partner hin. Entsprechend

der relativen Ressourcentheorie wird Einfluß in Haushaltsentscheidungen beinahe ausschließlich dem Partner attribuiert, der höher gebildet ist, eine besser bezahlte Arbeit besitzt, einen prestigevolleren Beruf erlernt hat und allgemein über mehr materielle und immaterielle Güter verfügt, die der andere benötigt.

Tatsächlich wurde die relative Ressourcentheorie in der Vergangenheit vielfach bestätigt. Wenn jener Partner mehr Einfluß hat, der mehr Geld nach Hause bringt, dann müßten Männern in Kaufentscheidungen so lange dominieren, so lange Frauen entweder nicht einer bezahlten Arbeit nachgehen, einen sozial minder bewerteten Beruf ausüben oder weniger Einkommen erhalten. Berufstätige Frauen müßten zu Hause größere Unabhängigkeit und höheren Einfluß haben als Frauen ohne Berufsarbeit. Ruhfus (1976) kam nach Durchsicht mehrerer Arbeiten zum Schluß, daß der Mann an Autorität und damit an Einfluß abgeben muß, wenn die Frau berufstätig ist und Scanzoni und Szinovacz (1980) vertreten die Ansicht, daß berufstätige und progressiv eingestellte Frauen zu immer härteren und zäheren Verhandlungspartnerinnen werden, sich also Mitspracherecht erkämpfen und schließlich auch bekommen.

Weitere Bestätigung erfährt die relative Ressourcentheorie aus der Lebenszyklusforschung. Danach haben zu Beginn einer Partnerschaft beide Partner etwa gleichviel Sagen. Entscheidungen werden oftmals gemeinsam getroffen. Später teilen sich die Partner die Aufgaben und sind für bestimmte Bereiche zuständig. Nun wird vermehrt autonom entschieden. Wenn das erste Kind kommt und die Abhängigkeit der Frau vom Mann zunimmt, verliert sie an Einfluß. Wenn das jüngste Kind das Schulalter erreicht hat, wird die Frau zunehmend unabhängiger, kann eventuell wieder einer bezahlten Arbeit nachgehen und gewinnt an Einfluß. Sind die Kinder einmal berufstätig, so daß sie das Elternhaus verlassen können, erreicht die Frau wieder jenen Einflußgrad, den sie zu Beginn der Beziehung besessen hatte. Die Frage, warum Frauen mit Kleinkindern an Einfluß einbüßen, wurde oft mit den verminderten Ressourcenbeiträgen der Frau erklärt. Eine Frau, die ihre Zeit für die Betreuung der Kinder verwenden muß, kann in weit geringerem Ausmaß materielle Ressourcen zur gemeinsamen Verwendung herbeischaffen als eine Frau ohne Kinder. Und Robertson (1990) argumentiert, daß berufstätige Frauen, wahrscheinlich weil sie mehr Ressourcen nach Hause bringen als nicht-berufstätige Frauen, mehr Einfluß auf wichtige Entscheidungen ausüben als andere, während sich Hausfrauen eher in wenig bedeutsamen Entscheidungen über geringfügige und alltägliche Güter durchsetzen.

Gegenwärtig wird die relative Ressourcentheorie in Studien in den Industriestaaten selten bestätigt. Webster (1995) findet zwar, daß in besonders involvierenden Kaufentscheidungen die Ressourcenbeiträge bedeutsam sind, aber eine Reihe anderer Determinanten die Einflußverteilung mitbedingen. In einer Arbeit von Kirchler (1989) wurde festgestellt, daß jener Partner, der mehr Ressourcen beiträgt, keinen höheren Einfluß hat als der andere. Auch in der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 1999) erwiesen sich die relativen Ressourcenbeiträge der Partner als bedeutungslos. Im Tagebuch wurde täglich registriert, wie hoch der eigene Beitrag für die Beziehung am Tag der Tagebuchführung gewesen war. Gefragt war die subjektive Meinung über materielle und immaterielle Beiträge. In partiellen Korrelationen, in welchen Beziehungscharakteristika konstant gehalten wurden, indem die Paare als Dummyvariablen berücksichtigt wurden, wurde der Zusammenhang zwischen subjektiven Ressourcenbeiträgen und Einfluß in aktuellen Meinungsverschiedenheiten berechnet. In den 1.171 Aufzeichnungen der Frauen errechnete sich eine Korrelation von $r = .007$ ($p = .82$); in den 1.128 Aufzeichnungen der Männer korrelierten Ressourcenbeiträge und Einfluß mit $r = -.011$ ($p = .71$).

Pross (1979, S. 149) meint, im Gegensatz zu Pahl (1989), daß sich im Laufe der Zeit die Bedeutung von relativen Ressourcenbeiträgen verändert hat: "Der Umstand, daß der Mann das Geld verdient, bedeutet eben nicht mehr, er wäre der Herr im Haus."

6.2.5. Einflußverteilung im Wandel der Zeit und in Abhängigkeit von kulturellen Gegebenheiten

Nach Blood und Wolfe's (1960) Theorie der relativen Ressourcenbeiträge determinieren nicht nur die Beiträge der Partner deren Einflußverteilung, sondern auch soziale Normen. Je nachdem, ob gesellschaftliche Wertvorstellungen eine Rollenteilung zu Hause favorisieren und die Zuständigkeit des Mannes für außerfamiliäre, technische und finanziell gewichtige Entscheidungen als selbstverständlich angesehen werden, während der Frau die Kontrolle von Küche, Herd und Kindern obliegen soll, oder ob die Wertvorstellungen modern, liberal sind und beide Partner einander gleich viel Kompetenz und Einfluß in verschiedenen Lebensbereichen zugestehen, ist anzunehmen, daß die Einflußverteilung geschlechtsspezifisch variiert. Die gesellschaftlichen Normen dürften die Einflußverteilung zwischen den Partnern um so mehr erklären, je eher die Partner die Werthaltung auch selbst internalisiert haben (Qualls, 1987).

Gesellschaftliche Normen und subjektive Werthaltungen sind nicht stabil. In den vergangenen Jahrzehnten wurde vielfach von einem Wertewandel in den Industriestaaten gesprochen, der auch einen Rollenwandel zu Hause auslöste. Mit dem Verblässen der traditionellen Rollenbilder erlangen die Partner immer mehr gleiche Rechte in vormals getrennten Aufgabenbereichen. Anstelle von autonomen Entscheidungen drängen die Partner nach mehr Mitbestimmung und entscheiden entweder häufiger gemeinsam oder, was laut einer Zusammenfassung verschiedener Daten aus unterschiedlichen Studien als wahrscheinlicher erscheint (Kirchler, 1989), der Einfluß ist ausbalanciert in verschiedenen, auch vormals typisch frau- beziehungsweise manndominierten Lebensbereichen. Die "neue" berufstätige Frau ist nicht mehr primär an Lebensmitteln, Kochtöpfen und Gegenständen zur Wohnungsdekoration interessiert, sondern immer mehr auch an Geräten, die vormals beinahe ausschließlich in den Kompetenzraum des Mannes fielen. Snyder und Serafin (1985) berichten beispielsweise, daß Frauen in 81 Prozent der Neuanschaffungen von Autos involviert sind - früher waren Autos eindeutig die Domäne der Männer. Umgekehrt gilt auch für den Mann, daß er Wohnungsdekoration und Küchenutensilien nicht der Kontrolle der Frau überläßt, sondern zunehmend öfter selbst darüber entscheidet.

Soziale Normen sind verbindliche Verhaltensrichtlinien in der Familie. Die gesellschaftlichen Vorstellungen darüber, was sich schickt, ändern sich mit der Zeit und variieren zwischen sozialen Schichten und Kulturkreisen. In Haushalten mit mittlerem Einkommen und mittlerem Status werden eher gemeinsame Entscheidungen getroffen als in Haushalten, die der Ober- und Unterschicht angehören (z. B. Dahlhoff, 1980; Mayer und Boor, 1988). In der Mittelschicht wird wahrscheinlich deshalb gemeinsam entschieden, weil die Partner traditionelle Werthaltungen zugunsten moderner abgelegt haben. In unteren Schichten könnten die Partner deshalb autonom entscheiden, weil sie aufgrund traditioneller Normen, denen sie noch am stärksten verhaftet sind, strikte Rollenteilung praktizieren und jeder in seinem Autonomiebereich entscheidet. Die autonomen Entscheidungen in Oberschichtsfamilien könnten hingegen durch den großen Konsumspielraum begründet sein, der jedem das zu kaufen erlaubt, was er sich wünscht. Finanzielle Mittel sind reichlich vorhanden, so daß eine Absprache zwischen den Partnern über Kaufwünsche selten notwendig ist.

So wie innerhalb der Gesellschaft und im Verlauf der Zeit Werthaltungen variieren, variieren sie auch zwischen verschiedenen Kulturen. In traditionellen Gesellschaften sind vorwiegend in Unterschichtsfamilien mit patriarchaler Machtstruktur - je nach Produkt differenziert - autonome Entscheidungen zu beobachten. Beispielsweise berichtet Webster (1994), daß in südamerikanischen Familien die Männer über bedeutsame Käufe, wie TV-Geräte, Autos und Versicherungen, entscheiden, wenn sie den traditionellen Werten ihrer Gruppe verhaftet sind. Wenn traditionelle Wertorientierungen aufgegeben werden, haben die Frauen mehr Macht. In Gesellschaften, die sich von tradi-

tionellen zu modernen und liberalen Wertvorstellungen entwickeln, verlieren die überlieferten Normen ihre Verbindlichkeit und relative Ressourcenbeiträge determinieren das Geschehen. Die relative Ressourcentheorie wurde in jenen Kulturen, die einem Wertewandel unterworfen sind, oftmals bestätigt. In liberalen Gesellschaften wird eine balancierte Machtverteilung zwischen Frau und Mann als fair erlebt. Die Partner entscheiden, unabhängig vom Geschlecht und unabhängig von der Güterkategorie, meist autonom oder gemeinsam. Insgesamt haben beide Partner gleich viel Einfluß. Rodman (1967) meint, die relative Ressourcentheorie habe in jenen Kulturen Gültigkeit, wo soziale Normen Veränderungen unterworfen sind und deshalb unwirksam werden. Wenn deutliche Wertvorstellungen bestehen, seien sie traditioneller Art oder liberaler, verlieren die Ressourcenbeiträge an Bedeutung, weil die sozialen Normen stärker die Interaktionsdynamik determinieren.

6.2.6. Einflußverteilung in Abhängigkeit von relativer Sachkenntnis und relativem Interesse

Außer auf normativen Druck, den ein Partner aufgrund gesellschaftlicher Rollenstereotype oder Gerechtigkeitsvorstellungen ausüben kann, wird in gruppenpsychologischen Arbeiten auf den informationellen Druck hingewiesen, dem Opponenten in Diskussionen nur schwer standhalten können (Burnstein, 1982). Armstrong und Anderson (o. J.) untersuchten die Bedeutung von Sachinformationen in Diskussionen. Sie ließen Frau und Mann zu Hause über die Disziplinierung eines Jungen diskutieren, der sich im Streit mit einem Kameraden unfair verhalten hatte. Einem Partner wurden mehr Sachinformationen zugespielt als dem anderen. Wer mehr Sachinformationen besaß, verließ sich eher auf sein Wissen als auf das des anderen und der Partner mit geringerer Sachkenntnis war eher bereit, die Meinung des anderen zu akzeptieren. Die Autoren folgern, daß Frauen nicht grundsätzlich nachgiebiger sind als Männer, weil gesellschaftliche Normen dies verlangen, auch nicht eher bereit sind entgegenzukommen, weil ihre Ressourcenbeiträge geringer sind als die der Männer, sie kommen dann entgegen, wenn der Mann mehr Wissen über das Diskussionsthema hat als sie, und beharren, wenn sie die fundierteren Argumente kennen. Was zählt, ist der Kompetenz- und Informiertheitsgrad. Auch in Kaufentscheidungen scheint jener Partner zu dominieren, der über die anstehenden Güter besser Bescheid weiß (Burns, 1976; Corfman, 1987; Corfman und Lehman, 1987; Davis, 1972).

In einer Tagebuchstudie von Kirchler (1989) bestätigte sich, daß in Kaufentscheidungen außer der Kompetenz der Partner noch das relative Interesse am Entscheidungsausgang bedeutsam ist. Auch Seymour und Lessne (1984) betonen die Bedeutung des subjektiven Interesses und Engagements. Je mehr ein Partner an einem Gut interessiert ist, um so mehr Informationen sammelt er und je mehr Kaufalternativen er überlegt, desto größer ist schließlich sein Wissen und seine Kompetenz und damit sein Einfluß.

Eine aufwendige Analyse der Bedeutung von Wissen und Wichtigkeit beziehungsweise Interesse in Meinungsverschiedenheiten wurden in der Wiener-Tagebuchstudie vorgenommen. Insgesamt 40 Paare hatten täglich registriert, ob eine Meinungsverschiedenheit ausgetragen wurde oder nicht, wer die Diskussion begonnen hatte, wer wieviel Wissen über das Thema besaß und wie wichtig die Diskussion der Frau oder dem Mann war. Weiters wurde das Diskussionsklima erhoben und aufgezeichnet, wie sachlich und wie emotional die Partner diskutiert hatten. Schließlich wurde festgehalten, wie hoch der Einfluß jedes Partners war. Berechnet wurden zum einen die Korrelationen zwischen den erhobenen Einflußdeterminanten und dem Einfluß der Partner und zum anderen Regressionen mit den wichtigsten Einflußdeterminanten als Prädiktoren und dem relativen Einfluß als Kriterium. Nachdem von den Teilnehmern unterschiedlich viele Konflikte aufgezeichnet worden waren, wurden die Paare als Dummyvariablen in den Korrelationen konstant gehalten und in der Regressionsanalyse als Prädiktoren berücksichtigt. In Tabelle 9 sind die Ergebnisse festgehalten, die

zeigen, wie bedeutsam subjektive Wichtigkeit und subjektives Wissen sind. Auch der Gesprächsstil erweist sich als bedeutsam.

In einer multiplen Regressionsanalyse wurden die Einflußdeterminanten weiter untersucht. Zum einen wurden die Personenparameter als Dummy-Variablen in der Liste der Prädiktoren berücksichtigt, zum anderen die relative eigene Wichtigkeit und jene des Partners, das relative Wissen und die wahrgenommene Emotionalität des Gesprächsstils. Berechnet wurden die Differenzen der Angaben über sich selbst und den Partner. Sowohl Personenparameter als auch Einflußdeterminanten erwiesen sich als relevant. In der Stichprobe der Frauen konnten 21 Prozent der Varianz erklärt werden, in jener der Männer 16 Prozent. Werden in einem ersten Regressionsmodell die Personenparameter berücksichtigt, errechnet sich ein R^2 -adjusted von .12 ($p < .01$) für die Stichprobe der Frauen beziehungsweise von .05 ($p < .01$) für die Gruppe der Männer. Werden in einem weiteren Modell die relative Wichtigkeit, das relative Wissen und die relative Emotionalität berücksichtigt, erhöht sich R^2 -adjusted um .08 ($p < .01$) beziehungsweise um .11 ($p < .01$) auf .21 in der Gruppe der Frauen und auf .16 in jener der Männer. Interessant mag sein, daß in der Gruppe der Frauen die Personenparameter wesentlich mehr Varianz erklären als in der Gruppe der Männer. Es scheint, als ob spezifische Beziehungsmerkmale in der Wahrnehmung der Frauen bedeutsamere Prädiktoren des relativen Einflusses wären als in der Wahrnehmung der Männer. Dieses Ergebnis, das sich in allen nachfolgenden Regressionsanalysen wieder findet, könnte darauf hinweisen, daß viele Frauen die relative Einflußverteilung zu Hause großteils als kristallisierte Rollensegmentierung erleben, während Männer den relativen Einfluß in Abhängigkeit von aktuellen Determinanten fluktuierend erleben. Eine festgefahrene Einflußverteilung zu ihren Gunsten entspricht nicht dem Zeitgeist und könnte von den Männern deshalb unterdrückt werden, während sich Frauen nach wie vor in der schwächeren Position sehen. Aus statistischer Sicht sind die Ergebnisse klar: Von insgesamt 33 Frauen gaben acht an, generell deutlich weniger Einfluß und zwei deutlich mehr Einfluß zu haben als ihre Männer (der durchschnittliche Einfluß, unabhängig vom Gesprächsthema und berechnet für das gesamte Aufzeichnungsjahr betrug für acht Frauen weniger als 34 Prozent; zwei Frauen gaben an, mehr als etwa zwei Drittel des Einflusses zu haben). In der Stichprobe der Männer fanden sich nur zwei, die eine unbalancierte Einflußverteilung unter 45 Prozent oder über 55 Prozent registriert hatten. Die Männer der Paare 33 und 37 hatten einen generellen Einfluß von durchschnittlich 63 Prozent angeführt.

Laut Aufzeichnungen der Partner determinieren Wissen, Wichtigkeit und Gesprächsstil den relativen Einfluß deutlich. In der Gruppe der Frauen waren relative Wichtigkeit mit einem Gewicht von $Beta = .17$ ($p < .01$), relatives Wissen mit einem Gewicht von $Beta = .16$ ($p < .01$) und Emotionalität mit $Beta = .09$ ($p < .01$) signifikante Determinanten des Einflusses. In der Stichprobe der Männer errechneten sich $Beta$ -Werte von .13 ($p < .01$), .23 ($p < .01$) beziehungsweise .13 ($p < .01$).

Tabelle 9: Einflußdeterminanten in der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 1999)

Einflußdeterminante	Angaben der Paare	M	SD	partielle Korrelation mit relativem Einfluß
Relativer eigener Einfluß	Frau	48.45	18.79	
	Mann	51.04	17.70	
Interesse und Wichtigkeit				
Beginn mit der Diskussion (0 = Partner beginnt, 1 = Auskunftsperson beginnt)	Frau	.54	.50	.16 **
	Mann	.40	.49	.18 **
Eigene Wichtigkeit (1 = das Thema ist unwichtig, 7 = wichtig)	Frau	5.61	1.65	.19 **
	Mann	5.35	1.57	.16 **
Vermutete Wichtigkeit für den Partner	Frau	5.21	1.64	-.16 **
	Mann	5.57	1.52	-.16 **
Wissen				
Eigenes Wissen über das Thema (1 = gering, 7 = hoch)	Frau	5.27	1.57	.13 **
	Mann	5.43	1.34	.15 **
Vermutetes Wissen des Partners	Frau	4.99	1.59	-.15 **
	Mann	5.20	1.45	-.17 **
Gesprächsklima (1 = unangenehm, 7 = angenehm)	Frau	4.18	1.86	.08 *
	Mann	4.36	1.75	-.04
Gesprächsstil				
Eigene Sachlichkeit (1 = unsachlich, 7 = sachlich)	Frau	4.85	1.72	.03
	Mann	5.27	1.46	-.03
Wahrgenommene Sachlichkeit des Partners	Frau	4.77	1.69	.10 **
	Mann	4.73	1.65	-.05
Eigene Emotionalität (1 = emotionslos, 7 = emotional)	Frau	4.73	1.66	.06
	Mann	4.26	1.63	.16 **
Wahrgenommene Emotionalität des Partners	Frau	4.44	1.61	-.12 **
	Mann	4.64	1.64	-.02

Anmerkung: Die 33 Frauen und 33 Männer, die mehr als fünf Konflikte während des Aufzeichnungsjahres protokolliert hatten, hatten insgesamt 1.127 beziehungsweise 1.083 Konflikte aufgezeichnet. Die Freiheitsgrade der Korrelationen belaufen sich auf 1.093 für die Frauen beziehungsweise 1.049 für die Stichprobe der Männer. Die partiellen Korrelationen wurden um den Einfluß der Personenparameter bereinigt. Signifikanzniveau: ** = $p < .01$; * = $p < .05$.

In der Wiener-Tagebuchstudie war es möglich, die Bedeutung des relativen Wissens, der relativen Wichtigkeit und der relativen Emotionalität des Gesprächsstils separat für fünf Konfliktbereiche zu bestimmen. In Tabelle 10 sind für ökonomische Themen, Arbeitsthemen, Beziehungsfragen, Kinderangelegenheiten und Freizeitthemen getrennt die Bedeutung der Prädiktoren festgehalten. Während die Personenparameter in den Analysen der weiblichen Stichprobe in vier der fünf Konfliktbereiche in signifikantem Zusammenhang mit dem relativen Einfluß der Partner stehen, wurden die Personenparameter in der männlichen Stichprobe nur für den Bereich der Kinderangelegenheiten signifikant. Das bedeutet, daß die Einflußverteilung laut Auskünften der Frauen von paarspezifischen Merkmalen bedeutsam abhängt. Laut

Angaben der Männer ist die Verteilung des Einflusses weit deutlicher von anderen Parametern bestimmt. In ökonomischen Konflikten zählt vor allem das relative Wissen und die relative Wichtigkeit. Der Gesprächsstil ist unbedeutend. Eine emotionale Tönung erscheint hingegen in Beziehungskonflikten ganz entscheidend zu sein, aber auch in Streitigkeiten über die Freizeit und über Freunde. Wenn Konflikte über Berufs- und Hausarbeit anstehen, dürfte vor allem der Partner mit höherem Wissen einflußreich sein; laut Auskunft der Frauen zählt auch die subjektive Wichtigkeit. In Meinungsverschiedenheiten, welche die Kinder betreffen, hat jener Partner mehr Sagen, dem das Thema wichtiger ist.

Tabelle 10: Ergebnisse der Regressionsanalysen verschiedener Einflußdeterminanten in Abhängigkeit von Konfliktthemen (Kirchler et al., 1999)

	Ökonomische Themen	Arbeits-themen	Kinder-themen	Beziehungs-themen	Freizeit-themen
Erklärte Varianz durch Personenparameter (Regressionsmodell 1: Paare als Dummy-Variablen) und erklärte Varianz durch relative Wichtigkeit, relatives Wissen und relative Emotionalität (Regressionsmodell 2)					
Regressionsmodell 1					
R ² -adjusted					
Frauen	.07 *	.12 **	.21 **	.27 **	.01
Männer	.00	.02	.14 **	.05	.06
Regressionsmodell 2					
R ² -adjusted					
Frauen	.23 **	.22 **	.25 **	.31 **	.07 *
Männer	.16 **	.15 **	.21 **	.18 **	.10 **
Regressionsgewichte (Beta-Werte) der Einflußdeterminanten aus Regressionsmodell 2					
Relative Wichtigkeit					
Frauen	.15 *	.17 *	.24 **	.10	.16
Männer	.18 *	-.04	.27 **	.15	.05
Relatives Wissen					
Frauen	.32 **	.20 **	.01	.04	.01
Männer	.35 **	.30 **	.08	.22 **	.05
Relative Emotionalität					
Frauen	.08	.14	-.01	.18 *	.17 *
Männer	.08	.20 *	.03	.23 **	.21 *

Anmerkung: Im Regressionsmodell 1 wurden ausschließlich Personenparameter berücksichtigt, das heißt, die Paare wurden als Dummy-Variablen in die Regression einbezogen. Das Regressionsmodell 2 berücksichtigt zusätzlich Wichtigkeit, Wissen und Emotionalität. Im Fall ökonomischer Konflikte werden durch die zusätzliche Berücksichtigung von Wichtigkeit, Wissen und Emotionalität in den Analysen der Daten der Frauen und Männer 16 Prozent der Varianz erklärt. Signifikanzniveaus: ** = $p < .01$; * = $p < .05$.

6.2.7. Einflußverteilung in Abhängigkeit von der Beziehungsqualität und von Emotionen

Der Partner, der den anderen mehr liebt, gibt in Konfliktsituationen eher nach. Relative Liebe und Zufriedenheit dürften neben anderen Variablen die Einflußverteilung zwischen Frau und Mann bestimmen (Seymour und Lessne, 1984). Bekanntlich interagieren einander liebende und harmonische Partner auch in anderer Weise miteinander als jene, die mit ihrer Beziehung unzufrieden sind. Die Qualität der Partnerschaft und Emotionen als Einflußdeterminanten wurden selten untersucht.

Auf die Notwendigkeit, Emotionen nicht länger zu ignorieren, wo Entscheidungen zwischen engen Partnern doch in einem besonders gefühlsbetonten Kontext stattfinden, machen vor allem Park und Mitarbeiter (Park, Tansuhaj und Kolbe, 1991; Park, Tansuhaj, Spangenberg und McCulloch, 1995) aufmerksam. "The relationships between family members which create notions of hearth and home are centered on the deepseated affection members have for one another. The implications of such interpersonal affection pervades all family decisions" (Park et al., 1991, S. 651). Die Rolle der Gefühle in Entscheidungen, die sich in vielfältiger Weise manifestiert, fassen die Autoren in sechs Propositionen zusammen:

- "P1: Affectional bonds may inhibit hard-line, uncompromising, self-interest positions as members are cognizant and have a desire to maintain their long-term affective relationship. A willingness to acquiesce to members' desires follows.
- P2: The greater an individual member's requirements/need for intimate relationships with family members the greater will be the use of conflict avoidance strategies.
- P3: The intimacy of family members affect the means for solving conflict. Highly intimate members may resolve conflict in more cooperative manners such as bargaining, trading, logical persuasion, and problem-solving (Sheth and Cosmas, 1975). Conversely, low intimacy families may make greater use of coercion, authority, formal authority and the like.
- P4: Greater intimacy of families may result in greater incidence of joint decision-making as opposed to single member decision-making dominance.
- P5: The impact of the affection component in family decision-making may differ by product class and type. Products that involve the entire family by means of joint usage, involvement, or interest will likely reflect more affectional elements than those which are used exclusively by only one member of the family.
- P6: Similarity of goals and values among members may reduce family decision conflict levels." (Park et al., 1991, S. 654).

Geteilte Liebe und Empathie führen nach Park et al. (1995) im Gegensatz zu Schuld- und Schamgefühlen vor allem zu höherer Übereinstimmung der Präferenzen der Partner und geringerer Konflikttintensität. In einer empirischen Studie von Qualls und Jaffe (1992) konnte bestätigt werden, daß Ähnlichkeit zwischen den Partnern in bezug auf Geschlechtsrollen, Einflußstrukturen und die Wichtigkeit einer Entscheidung mit Konflikttintensität negativ korreliert sind. Positive Gefühle unterdrücken Konfliktbeilegungstaktiken, wie Bestrafung, Bedrohung, autonome Entscheidungen, Zwang, egozentrische Taktiken und Vermeidungstaktiken. In harmonischen Beziehungen, wenn die Partner einander lieben und in Entscheidungen einander freundlich gesinnt sind, ist Entgegenkommen und Opferbereitschaft zugunsten der Intensivierung der Beziehung zu erwarten (Van Lange et al., 1997).

Die Beziehungsqualität und Gefühle zwischen den Partnern wurden kaum im Kontext der Kaufentscheidungen berücksichtigt und wenn dies ausnahmsweise der Fall war, dann war es selten möglich, Zusammenhänge nachzuweisen (Kirchler, 1989). Schaninger und Buss (1986) fanden zwar, daß in beständigen Partnerschaften die Frau mehr Einfluß hat als in unbeständigen, aber andere Arbeiten

sprechen gegen die Annahme einer Korrelation zwischen Beständigkeit der Beziehung oder Zufriedenheit und Einfluß der Frau. Unbestritten ist jedoch, daß das Interaktionsverhalten je nach Zufriedenheit unterschiedlich ist und ebenso die Ergebnisse der Ausgabegebarung unterschiedlich sind: Schaninger und Buss (1986) weisen nach, daß in glücklichen Beziehungen mehr Geld in gemeinsame Objekte investiert wird als in solche, die im Falle einer Trennung problemlos geteilt werden können. In einer Reihe weiterer Arbeiten bestätigte sich, daß glückliche Partner andere Beeinflussungs- und Überzeugungstaktiken anwenden als unglückliche (Kirchler, 1993a; Kirchler und Berti, 1996; Kirchler et al., 1999).

Ein Hinweis auf Unterschiede zwischen glücklichen und unglücklichen Beziehungen in der Einflußverteilung findet sich in der Wiener-Tagebuchstudie. Unabhängig vom Inhalt der Meinungsverschiedenheiten, wurde laut Aufzeichnungen der Frauen und Männer festgestellt, daß zufriedene Frauen und zufriedene Männer etwas mehr Einfluß haben als unzufriedene Partner, wenn ihnen ein Thema wichtig ist. Separate Analysen für ökonomische Themen, Konflikte über die Arbeit, Kinder, die Beziehung oder Freizeitangelegenheiten ergaben, daß die subjektive Wichtigkeit vor allem in glücklichen Beziehungen dann zählt, wenn glückliche Partner über ihre Beziehung, über die eigene Person oder den anderen streiten.

6.2.8. Einflußverteilung in Abhängigkeit von vergangenen Entscheidungen

Pollay (1968) hat als einer der ersten Autoren auf die Bedeutung vergangener Erfahrungen auf die gegenwärtige Entscheidungsdynamik verwiesen. Seinem Konzept der Nutzenschulden zufolge müßte jener Partner, der in der Vergangenheit seine Wünsche realisieren konnte oder sich durchgesetzt hat, Nutzenschulden einzulösen haben und durch sein Entgegenkommen ein fiktives Nutzenkonto in Balance bringen.

Corfman und Lehmann (1987; siehe auch Corfman, 1985, 1987) konnten in einigen Kaufentscheidungsstudien nachweisen, daß der Einfluß der Partner vor allem von der Entscheidungsgeschichte, vor allem von der Einflußverteilung zwischen den Partnern in vergangenen Entscheidungssituationen, abhängt und mit dem relativen Interesse für ein bestimmtes Gut und seinem Expertenwissen positiv korreliert. Auch der Wert der Beziehung erwies sich als relevante Einflußdeterminante. Je wichtiger einem Partner die Verbesserung der Beziehungsqualität war oder je eher er einen Konflikt zu vermeiden trachtete, desto nachgiebiger war er. Die relativen Ressourcenbeiträge der Partner waren bedeutungslos. Bezüglich der Bedeutung des Einflusses in der Vergangenheit gehen Corfman und Lehmann (1987) von einem ungeschriebenen Gesetz nach Ausgleich aus und nehmen an, daß die Partner ihren relativen Einfluß im Laufe verschiedener Entscheidungen auszugleichen versuchen, so daß einmal der eine, dann der andere das Sagen hat. Corfman und Lehmann (1987) meinen, daß es dabei nicht um die Höhe des Einflusses geht, sondern darum, ob der eine Partner die Entscheidung deutlich bestimmt hatte und der andere entgegenkam. Das absolute Ausmaß des Einflusses scheint von den Partnern vergessen zu werden; nicht vergessen wird aber, wer das Sagen hatte, und der Partner, der eine Entscheidung determinierte, muß in der nächsten Konfliktsituation entgegenkommen.

Die Bedeutung der Entscheidungsgeschichte wird später erörtert, wenn über die Vernetztheit von Entscheidungen die Rede ist. Zum einen wird dann der Einfluß von Nutzenschulden auf aktuelle Entscheidungen zu untersuchen sein, zum anderen die Bedeutung von Einflußunterschieden zwischen Frauen und Männern in der Vergangenheit.

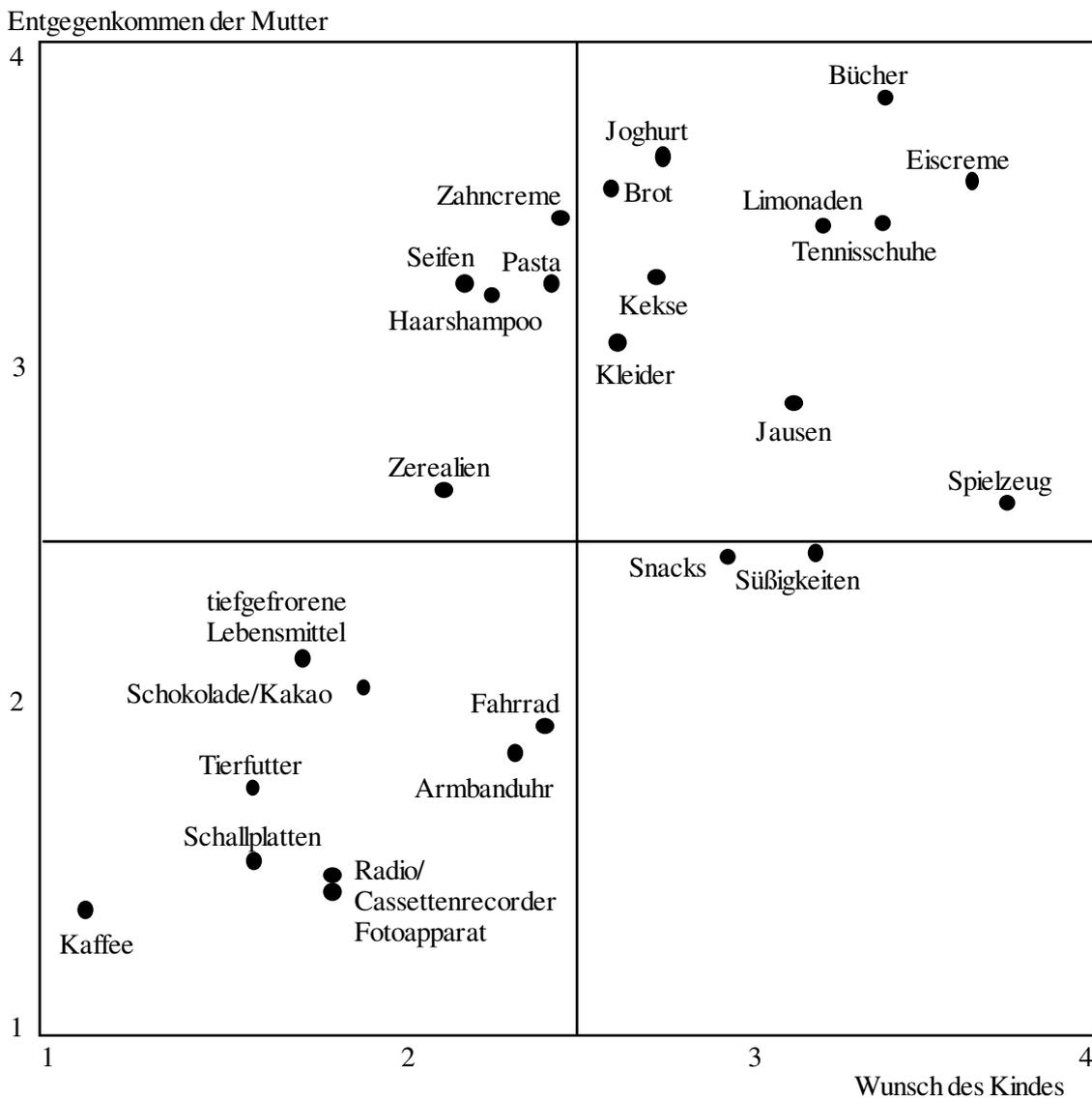
6.2.9. Einflußverteilung zwischen Eltern und Kindern

Studien über Entscheidungen im privaten Haushalt beziehen sich meist auf Frau und Mann. Kinder bleiben als dritte, aber wichtige Einflußpartner außer Acht. Beispielsweise berichten Lackman und Lanasa (1993), daß Kinder im Alter von vier bis elf Jahren jährlich fünf Milliarden Dollar selbst ausgeben und immerhin Ausgaben in der Höhe von 130 Milliarden Dollar mitbestimmen. Kinder und Jugendliche im Alter von zwölf bis 19 Jahren geben jährlich 55 Milliarden Dollar aus und kontrollieren weitere 249 Milliarden Dollar gemeinsam mit ihren Eltern. Der Einfluß der Kinder und Jugendlichen in Entscheidungsprozessen ist umstritten. Manche Autoren sprechen von einem Demokratisierungsprozeß innerhalb der Familie und einer Zunahme des Einflusses der Kinder, andere meinen, der Einfluß der Kinder sei derart gering, daß er auch vernachlässigt werden könne.

In einer österreichischen Replikation der Studie von Davis und Rigaux (1974; Kirchler und Kirchler, 1990) hatten die befragten Jugendlichen sowohl aus persönlicher als auch aus elterlicher Sicht kaum Einfluß in Entscheidungen über die Güter in Tabelle 11. Kinder und Jugendliche entschieden in 2.6 Prozent der Fälle autonom über ein Gut, in 0.1 Prozent der Fälle entschieden sie mit dem Vater gemeinsam, in 6.2 Prozent der Fälle gemeinsam mit der Mutter und in 9.7 Prozent der Fälle gemeinsam mit beiden Eltern. Kinder hatten vor allem dann Einfluß, wenn es um Kinderspielzeug und um ihre Kleidung ging; sie durften mitentscheiden, wenn Freizeitaktivitäten oder der Urlaub diskutiert wurden oder wenn es um den Schultyp ging, den sie besuchen sollten. Weiters entschieden sie gemeinsam mit der Mutter vor allem den Kauf von Küchenutensilien, Nahrungsmittel, Kosmetikartikel.

Kinder beteiligen sich an Kaufentscheidungsprozessen dann, wenn es um Ausgaben geht, die auch sie betreffen und sie haben beachtliches Mitspracherecht, wenn die Eltern unterschiedlicher Meinung sind und sie als Koalitionspartner aktiv in Entscheidungen eingreifen können. In der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 1999) registrierten Frauen und Männer vor allem dann direkte Koalitionstaktiken zur Überzeugung des anderen, wenn Kinder anwesend waren. Wenn Frauen direkte Koalitionen suchten, waren in 80 Prozent und wenn Männer diese Taktik nützten, waren sogar in 90 Prozent der Fälle Kinder anwesend. Ward und Wackman (1973) versandten Fragebogen, in denen die Mütter von fünf- bis zwölfjährigen Kindern angaben, wie oft ihre Kinder eine Entscheidung beeinflussen und sich durchsetzen. Ob den Wünschen der Kinder entsprochen wird, hängt wesentlich von der Produktkategorie ab. Wenn es um Zerealien, Snacks, Süßigkeiten oder Säfte ging, kamen die Mütter häufig entgegen. In Entscheidungen über andere Lebensmittel, wie Brot und Kaffee, wurde seltener dem Wunsch der Kinder entsprochen. Ähnliche Ergebnisse wurden in einer italienischen Studie gefunden. Mauri (1996) erfragte den Einfluß der Kinder in verschiedenen Produktkategorien und die Disponibilität der Mutter, die Wünsche der Kinder zu realisieren. Dabei zeigte sich, daß Kinder vorwiegend bei Spielzeug, Eiscreme, Tennisschuhen, Büchern, Süßigkeiten und Limonaden angehört werden wollen und weniger häufig daran interessiert sind, beim Kauf von Kaffee, Tierfutter, Schallplatten, Lebensmittel, Radio und Cassettenrecorder oder Fotoapparaten mitzureden. Aus Abbildung 12 sind die durchschnittlichen Häufigkeiten reklamierter Mitsprache und die Rücksichtnahme der Mutter auf die Wünsche ihrer Kinder ersichtlich. Es zeigt sich, daß Kinder vor allem bei jenen Produkten mitreden dürfen, die sie besonders betreffen, und wenn die Kinder diesbezüglich Wünsche äußern, dann kommt die Mutter ihren Wünschen auch häufig entgegen. In einer Arbeit von Winter und Mayerhofer (1983a, 1983b) wurde ebenfalls festgestellt, daß Kinder zwischen vier und neun Jahren häufig bezüglich Spielzeug, Eis und Süßigkeiten Wünsche äußern und diesbezügliche Wünsche häufig erfüllt werden. Lebensmittel, Kleider und Schuhe scheinen für Kinder dieser Altersklasse von geringerer Bedeutung zu sein, sie äußern seltener Wünsche und diese Wünsche werden auch selten erfüllt.

Abbildung 12: Häufigkeit der reklamierten Mitsprache von Kindern beim Kauf verschiedener Produkte und Entgegenkommen der Mutter (nach Mauri, 1996)



Neben der Produktkategorie ist auch das Alter der Kinder bedeutsam: Älteren Kindern wird weit mehr Mitspracherecht eingeräumt als jüngeren und zunehmend mehr in Entscheidungsbereichen, die nicht nur Angelegenheiten der Kinder betreffen (Caron und Ward, 1975; Jenkins, 1979; Mehrotra und Torges, 1977). Beatty und Talpade (1994) untersuchten den Einfluß von Teenagern im Alter von durchschnittlich 18 Jahren in Entscheidungen über TV- und Stereogeräte, Telefonanlagen und Möbel, die sie selbst und die gesamte Familie benutzen sollen. Dabei zeigte sich, daß Jugendliche besonders dann mitreden dürfen, wenn sie motiviert sind, mitzubestimmen. Wenn sie die Produkte einmal benutzen werden, dann werden sie auch angehört. Das Wissen der Jugendlichen oder ihr persönliches Einkommen war von geringerer Bedeutung.

Nicht immer werden Kinder und Jugendliche angehört. In Diskussionen über Autokäufe, Möbel, Haushaltsgeräte, den Abschluß einer Lebensversicherung etc. ist ihr Einfluß gering (Filiatrault und

Ritchie, 1980; Kirchler, 1989). In Haushalten mit Kindern und einem Elternteil dürfte der Einfluß der Kinder größer sein, als in Haushalten mit beiden Eltern (Ahuja und Stinson, 1993). Ältere Kinder haben größeren Einfluß als jüngere und Erstgeborene werden eher in Kaufentscheidungen mitbezogen als andere (Moschis, 1987; Shim, Snyder und Gehrt, 1995). Auch wenn der direkte Einfluß der Kinder nicht besonders hoch ist, ist ihr Einfluß als Koalitionspartner der Eltern immer noch beachtlich. Wenn sich die Eltern nicht einigen können, dann werden Meinungsverschiedenheiten häufig durch die Intervention der Kinder beigelegt oder eben dadurch, daß ein Partner auf die Bedeutsamkeit einer Entscheidung für die Kinder verweist.

Zusammenfassend läßt sich über den Einfluß der Partner in Entscheidungen - vor allem in Kaufentscheidungen - sagen, daß Studien von den 1960er Jahren bis heute eine ziemlich ausgewogene Einflußverteilung belegen. Je nach Inhalt der Entscheidung, etwa der Produktart, und je nachdem welche Merkmale der Entscheidungsalternativen diskutiert werden, hat der eine oder andere Partner mehr Einfluß. Determinanten des Einflusses sind nicht nur Inhalt und Aspekte der Entscheidungsalternativen, sondern kulturelle Werthaltungen und damit verbundene Geschlechtsrollenorientierungen, je nach Kultur auch relative Ressourcenbeiträge der Partner, relative Sachkompetenz und relatives Interesse der Partner an der Entscheidung, sowie die Verteilung von Nutzenschulden, die in der Vergangenheit erwachsen sind. Bezüglich des Einflusses von Kindern bleibt festzustellen, daß deren direkter Einfluß häufig überschätzt wird, Kinder aber als Koalitionspartner durchaus indirekt Entscheidungen mitbestimmen.

6.3. Zur Vernetztheit von Entscheidungen

If we simply live immersed in the (stream of consciousness),
we encounter only undifferentiated experiences that melt into one
another in a flowing continuum.

(A. Schultz, 1973, S. 17; zitiert in Duck, 1994, S. 39)

6.3.1. Vorstellungen über die Vernetztheit von "Geschäften" in engen Beziehungen

Die Biologie und die Zoologie entwickelten sich zu Wissenschaftsdisziplinen, als mit der Evolutionstheorie ein Werkzeug zur Erstellung einer Taxonomie der Formen und Arten und damit die notwendige Basis für den weiteren Fortschritt geboten wurde. Pflanzen und Tiere stellen natürliche Einheiten dar, die klar definierbar sind und sinnvoll zu Kategorien zusammengefaßt werden können. In der Psychologie, wo menschliches Erleben und Verhalten im Forschungsblickpunkt stehen, ist die Isolation von Erlebens- und Verhaltenseinheiten, die sich ständig im Strom der Zeit entfalten, ein schwieriges Unterfangen. Die Erstellung einer Taxonomie von Erlebens- und Verhaltenseinheiten wäre erst ein weiterer Schritt zur Schaffung einer gemeinsamen Basis des Studiums psychologischer Inhalte.

Pulver (1991) schreibt bezugnehmend auf Alltagserfahrungen, daß die Bausteine des Alltages und damit vielleicht eine Taxonomie psychologischer Untersuchungsphänomene bisher von der Psychologie ignoriert wurden, so daß heute ein blinder Fleck im Gesichtsfeld der Wissenschaft vom täglichen Leben des Menschen besteht. Naturalistische, beschreibende Forschung wäre aber notwendig, um überhaupt die Welt kennenzulernen, in der wir leben und die wir studieren wollen. Dörner (1983, S. 24; zitiert in Pulver, 1991, S. 28) meint: "Bestimmte, vielleicht notwendige Phasen der Wissenschaftsentwicklung hat die Psychologie glatt übersprungen. Wieviel Mühe hat man sich in

der Biologie ... zunächst einmal mit der genauen Beschreibung der untersuchten Sachverhalte gegeben. Eine gleichartige Phase des 'Käfer- und Schmetterlingssammelns' sucht man in der Psychologie vergebens. Es gibt kaum Ansätze zu einer generellen Morphologie menschlichen Verhaltens und Erlebens".

Die Beschreibung von komplexen Alltagserfahrungen, des Erlebens und Verhaltens, die sich ständig im Fluß des menschlichen Lebens entfalten und verändern, ist vernachlässigt worden und manchmal approximativ erfolgt. Wenn ein Autor eine detaillierte Definition, eine prototypische Beschreibung oder Systematisierung eines psychologischen Untersuchungsbereiches anbietet, teilen selten andere das Konzept. Die Psychologie ist weit entfernt von allgemein akzeptierten Definitionen ihrer Untersuchungsgegenstände, ganz zu schweigen von einer allgemein gebräuchlichen Taxonomie von Erlebens- und Verhaltensweisen. Die Psychologie und andere Disziplinen, die das Studium enger Beziehungen zum Inhalt haben, haben den (notwendigen) Schritt der Systematisierung ihres Untersuchungsfeldes scheinbar bedenkenlos übersprungen und untersuchen mit viel wissenschaftlicher Akribie einmal dieses, einmal jenes Element, um immer wieder festzustellen, daß eine geringfügige Änderung des Aufmerksamkeitsfokus, der Situationskonstellation oder anderer Variablen, die konstruierten Theoriegebäude über Interaktionsprozesse, Planung und Handlung etc. zu Fall bringt, die Entwicklung komplexerer oder neuer Theorien verlangt, die wiederum begrenzt gültig sind. Letztlich werden mehr Bäume in den bereits unüberschaubaren Wald menschlicher Erfahrungsweisen gesetzt, als Waldstücke systematisch durchforstet und beschrieben werden. Die Problematik, kontinuierlich fließende und sich ändernde Phänomene zu untersuchen, ist groß.

Auch Entscheidungen in engen Beziehungen sind ständig in Bewegung, kaum voneinander und von anderen Aktivitäten in der Partnerschaft isolierbar. Trotzdem ist die unreflektierte Sprache über Entscheidungen problemlos möglich, so, als ob Entscheidungen selbstverständlich einen klaren Beginn und ein klares Ende hätten und damit deutlich isolierbare Ereignisse darstellten. Werden Partner gefragt, wie ihr Alltag aussieht, antworten sie mit einer Vielzahl von Aktivitäten: Den Einkauf besorgen, das Essen zubereiten, die Kinder in die Schule schicken, wieder abholen und deren Hausarbeiten kontrollieren, die Wohnung putzen und Wäsche waschen, zur Arbeit fahren und am Heimweg noch schnell bei den Eltern vorbeischaun, die Reparatur der tropfenden Wasserhähne veranlassen, die Freizeit planen, den Kontakt zu Freunden pflegen, Einladungen organisieren und sich über das Fernsehprogramm streiten. All dies sind Aktivitäten, die nach den jeweiligen Bedürfnissen, Einstellungen, Absichten präferiert und realisiert oder aufgeschoben werden. Partner erleben den Fluß ihrer Alltagserfahrungen als Ereignisse, strukturiert, und sind in der Lage, darüber zu erzählen. Menschen geben nicht nur über ihre Erfahrungen Auskunft, sondern fassen vergleichbare Ereignisse in für sie sinnvolle Kategorien zusammen, generalisieren und berichten, wie sie typischerweise eine bestimmte Situation organisieren und erleben, wie sie üblicherweise eine Entscheidung fällen, und wie der Partner wiederholt gleichförmig agiert, wenn die Sprache auf diese oder jene Angelegenheit kommt. Dies, obwohl bereits Heraklit betonte, niemals der selbe Fluß ein zweites Mal bestiegen werden kann (Duck, 1994).

Wie heben sich spezifische Erlebnisse von den im Hintergrund fließenden, simultan in den Vordergrund drängenden Ereignissen ab, und wie können bestimmte Erlebnisse aus dem zeitlichen Erfahrungsfluß herausgehoben und von anderen getrennt werden? Im Studium von Entscheidungen in engen Beziehungen stellt sich die Frage nach dem Beginn und Ende einer Entscheidung und der Abgrenzung von aktuellen, gleichzeitig ablaufenden Aktivitäten. Eine Antwort darauf findet sich in der gängigen Literatur über ökonomische Entscheidungen nicht. Vielmehr wird so getan, als wären Entscheidungen natürlich gegebene, isolierte Einheiten, die allenfalls mit dem Wunsch nach einem Gut, den ein Partner äußert, beginnen, mit der Informationsbeschaffung weitergeführt werden, bis die Auswahl einer der möglichen Alternativen und der Kauf das Ende bezeichnen. Hinde (1997, S.

40) schreibt dazu passend: "Most relationships involve interactions of diverse types, and those interactions affect each other. Any marital therapist would agree not only that what goes on in bed affects what goes on at the breakfast table, but also that the atmosphere at the breakfast table affects that in bed." Spezifische Erfahrungen zu Hause beeinflussen andere Erfahrungsbereiche der Privatsphäre. Eine Reihe von Studien über Spill-over-Effekte von Belastungen am Arbeitsplatz auf Streßerfahrungen zu Hause und umgekehrt bestätigt überzeugend, daß die isolierte Analyse eines Erfahrungsbereiches und Ausblendung anderer inadäquat ist (z. B. Almeida und Kessler, 1998; Almeida und Wethington, 1996; Bolger et al., 1989).

Auf Entscheidungen übertragen, können Entscheidungsprozesse nicht adäquat analysiert werden, wenn nicht gleichzeitig der Kontext, in den sie eingebettet sind, die Vergangenheit und das, was simultan abläuft, sowie Konsequenzen und in die Zukunft projizierte Ziele mit in Betracht gezogen werden.

Der Alltag und Entscheidungen in engen Beziehungen können mit Billig's (1987) Aussage über das Leben insgesamt treffend als "unfinished business" beschrieben werden. Entscheidungen setzen an Erfahrungen in vergangenen Entscheidungsprozessen und an Entscheidungsergebnissen an und determinieren zukünftige Prozesse. Eine Entscheidung ist oft Anlaß für weitere Entscheidungen oder zumindest für Dialoge zwischen den Partnern, die Meinungsverschiedenheiten in einem anderen Themenbereich offenlegen. Wenn sich die Partner durch Versprechungen über ihr Verhalten in zukünftigen Entscheidungen einen Vorteil in einer aktuellen Entscheidungssituation verschaffen, dann sind manchmal zukünftige Entscheidungen bereits festgelegt.

Verhalten und vor allem Entscheidungen sind auf die Zukunft hin gerichtet. Aber die Vergangenheit wird durch die Gegenwart nicht ausgelöscht. Partner erinnern sich an ihre Interaktionsprozesse zumindest rudimentär und verweisen in aktuellen Entscheidungen auf die Ergebnisse vergangener Entscheidungen. Duck (1994, S. 52) schreibt, die ständigen Veränderungen und andauernd sich im Fluß befindlichen Erfahrungen lassen vermuten, Beziehungen seien keine psychologisch beständigen Gegebenheiten, sondern ein Insgesamt von "unfinished businesses", offen für ständige Reinterpretation und Reformulation im Licht der sich entfaltenden Ereignisse. "Living in a relationship is thus also living with continual and sequential explanation or interpretation in a world of changing possibilities, not living with finalities and unchanging certainties that some people would prefer to find". Alles scheint auf die Zukunft ausgerichtet zu sein. Allerdings ist die Vergangenheit stets lebendig: "... the past is not sacred. Examining the past includes the possibility of rethinking it in some way." (Duck, 1994, S. 54). Aus diesem Grunde ist es wesentlich, das Verhalten von Paaren im Kontext der Zeit zu sehen.

Die ständige Interpretation gemeinsamer Erlebnisse und Diskussion der Partner darüber, führt zu gemeinsamen Vorstellungen, zu geteiltem "Wissen" über die gemeinsame "Wirklichkeit", zu "accounts", die wiederum eine Prognose zukünftiger Ereignisse, basierend auf der Logik, die Zukunft sei durch die Vergangenheit vorhersagbar, ermöglichen. Gemeinsame "accounts" der Vergangenheit lassen die Zukunft antizipieren und rechtfertigen spezifische Verhaltensweisen.

Die im Fluß des Alltagsgeschehens treibenden Ereignisse werden zum Teil geplant und gemacht, zum Teil aber als solche interpretiert und auch reformuliert, so daß sie sinnvoll erscheinen und das Verhalten insgesamt als gerechtfertigt erlebt wird. Außer der Rechtfertigung des Handelns aufgrund von Zielen und durch vergangene Ereignisse, wird auch in der Retrospektive rationalisiert. Dazu ist die Segmentierung des Ereignisflusses notwendig. Die Segmente müssen in sich stimmig sein und in subjektiv definierter, sinnvoller Relation zueinander stehen. Kurz: Der Alltag und seine Geschehniskomplexe werden subjektiv und partnerschaftlich (re)organisiert und dadurch verständlich (Duck, 1994).

Ereignisse, wie beispielsweise Entscheidungsprozesse, haben notgedrungen unscharfe Grenzen zu den anderen Erfahrungen im Fluß der Zeit. Wenn Entscheidungsprozesse analysiert werden sollen, müssen diese zuerst von denjenigen, die sie ausführen, wahrgenommen, beobachtet und dann beschrieben werden. Entscheidungen sind Beobachtungseinheiten, die für Außenstehende schwer faßbar sind, für die Ausführenden aber identifizierbar sein müssen, auch wenn die Abgrenzung schwierig ist. Im Kontext der systematischen Verhaltensanalyse nennt Faßnacht (1995, S. 112) Prozesse dieser Art, so wie Streitfälle und ähnliche Ereignisse, Zeitwerte und meint dazu: "Trotz ihrer prinzipiellen Abzählbarkeit sind Beobachtungseinheiten ... keineswegs so leicht abgrenzbar, wie es auf den ersten Blick scheinen mag. Versucht man nämlich, während des ablaufenden Geschehens den zeitlichen Anfang und das zeitliche Ende von Streitfällen ... zu identifizieren, so wird man schnell auf Schwierigkeiten stoßen. Verhaltensanfang und Verhaltensende sind in unserer Wahrnehmung stets mehr oder weniger diffuse Übergangszonen. Was also aus inhaltlicher und begrifflicher Sicht als Einheit unproblematisch erscheint, wird beim Abgrenzen auf der zeitlichen Ebene zum Problem. Denn der zeitliche Einheitscharakter dieser und anderer Verhaltenseinheiten ist aus wahrnehmungsmäßiger Sicht nicht dermaßen eindeutig, wie uns die Umgangssprache glauben machen will, indem sie eine wohlumrissene Vokabel zur Verfügung stellt. Dieser Sachverhalt hängt wohl eng damit zusammen, daß inhaltliche Einheiten häufig abstrakte Einheiten sind. Solche Einheiten - Begriffe also - lassen sich nicht abzählen. Das praktische Problem der konkreten Bestimmung zeitlicher Grenzen läßt sich damit durch keine noch so differenzierte theoretische Analyse lösen. Zweifellos wird man durch Üben eine Verbesserung in der Zäsursetzung erreichen. Letztlich wird aber eine hohe Objektivität bei der Zäsurbestimmung allein über den Weg einer Anpassung des Auflösungsgrades möglich sein: wir verzichten zugunsten einer höheren Objektivität auf Genauigkeit, indem wir vergrößernd hinschauen. Einmal mehr zeigt sich hier die Bedeutung der Auflösung im Erkenntnisprozeß." All das, was für den wissenschaftlichen Beobachter gilt, gilt auch für die Studienteilnehmer, die sich als Interviewpartner zur Verfügung stellen oder Fragebögen beantworten und dabei introspektiv ihr Erleben und Verhalten beobachten müssen.

Im Hinblick auf die Analyse von Alltagserfahrungen, wie sie Entscheidungen in engen Beziehungen darstellen, ist es notwendig bestimmte Ereignisse aus dem Geschehen zu "ziehen" und gleichzeitig den Blick auf das Ganze nicht zu verlieren. Einzelne Erfahrungen sind von anderen simultan und sukzessiv ablaufenden Geschehnissen abhängig. Pauleikhoff (1965, S. 75; zitiert in Pulver 1991, S. 39) betont allerdings: "Um das Ganze sehen zu können, ist jedoch weniger der äußere Ablauf des Tages, sondern vielmehr seine innere Gestalt wichtig. Auf das Innere kommt es in erster Linie an. Alle Einzelheiten und das Ganze müssen wir aus der Sicht dessen kennenlernen, der den Tag lebt und erlebt."

Wie können aber Personen und Paare angewiesen werden, ihre Erfahrungen während ihrer Entscheidungsprozesse zu beobachten und anschließend zu beschreiben, so, daß letztlich die Erfahrungen eingebettet in den Tagesablauf von mehreren Paaren in vergleichbarer Weise beschrieben und schließlich die Ergebnisse zusammengefaßt werden können, ohne allzu großes Risiko, verschiedene Phänomene, die jeweils beziehungs- und situationsspezifisch sind, zu mitteln und letztlich invalide Aussagen zu tätigen, weil die Details in der Durchschnittsbildung verloren gingen. Es muß weiters gelingen, Paare anzuweisen, in vergleichbarer Weise Entscheidungsprozesse zu identifizieren und nach definierten Kriterien zu beschreiben, um eine Generalisierung der Befunde zu ermöglichen.

Eine brauchbare Art der Vorgehensweise hat Pulver (1991) bei der Beschreibung seines Alltages über mehrere Jahre hinweg vorgeführt. Seine sorgfältige Vorgehensweise kann als Modell für die Erfassung von Entscheidungen in der Partnerschaft gelten. Pulver (1991, S. 80f) faßt seine Technik zur Erfassung des Arbeitsalltages unter folgenden Aspekten zusammen. Es soll nicht schwierig

sein, die wesentlichen Aspekte auf die Entscheidungsforschung in engen Beziehungen zu übertragen:

- "1. Die Tagesabläufe werden nicht von außen her beobachtet, sondern aus innerer Sicht rapportiert...
2. Andererseits werden sie aber nicht ... vom Betroffenen im Rückblick nacherzählt, sondern unmittelbar während ihres Verlaufs registriert.
3. Der Tagesablauf wird dabei nicht als kontinuierlich abrollender Prozeß festgehalten (was auch durch Erzählungen nur annäherungsweise möglich ist), sondern als Abfolge in sich mehr oder weniger geschlossener Einheiten...
4. Die Einheiten, in welche sich der Tag gliedert, werden weder von außen vorgegeben und abgegrenzt ..., noch willkürlich festgelegt oder 'zufallsgeneriert' ..., sondern, gemäß subjektivem Erleben, durch die Versuchsperson selber bestimmt.
5. In die Tageslauf-Erhebungen wird nur die 'Arbeitszeit' (also ein spezifischer Erlebens- und Verhaltensbereich, Anmerkung der Autoren) eingeschlossen, allerdings verstanden in einem recht weiten Sinn.
6. Die einzelnen Tätigkeiten werden nicht bloß ... nach allgemeinen Kategorien ausgewertet, sondern in ihrem (thematisch) individuellen Charakter erfaßt und bearbeitet.
7. Das Interesse gilt nicht dem 'typischen' oder 'durchschnittlichen' Tag..., noch werden Stichproben-Tage ausgewählt ..., sondern die Untersuchung dehnt sich hin über eine lange, lückenlos erfaßte Reihe von Tagen. Nicht nur die Arbeit eines Tages, sondern die einander folgenden Arbeitstage werden als ununterbrochene Kette registriert.
8. Dabei richtet sich der Blick nicht nur auf die aufeinander abfolgenden Ereignisse selber, sondern auch auf ihre kurz- und längerfristige Verklammerung, indem die auslösenden Momente von Tätigkeitswechseln sowie das Planungs- und Festlegegeschehen in die Erhebung einbezogen werden.
9. Im Gegensatz zu allen anderen ... Tagesablauf-Untersuchungen beschränkt sich die Sammlung der Daten über eine einzige Person."

Auf die Entscheidungsforschung in engen Beziehungen übertragen, sollten diejenigen Personen, die Entscheidungen fällen, auch ihre Erfahrungen selbst beobachten und aufzeichnen. Nachdem es schwierig ist, während eines Entscheidungsprozesses Aufzeichnungen durchzuführen, sollen Partner angewiesen werden, das Geschehen zu beobachten und kurzfristig nachher zu registrieren. Entscheidungen werden von den Paaren als solche definiert, unter der Anweisung allerdings, darunter Kommunikation über und Handlungen zu einem gemeinsamen Thema zu verstehen, welches das Motiv zur Realisierung eines Zieles, der Wahl einer Alternative im Rahmen verschiedener Möglichkeiten (z. B. Kauf eines Gutes) beinhaltet. Inhalt der Aufzeichnungen sind alle erlebten ökonomischen und nicht-ökonomischen Entscheidungsprozesse, denen unterschiedliche Meinungen der Partner zugrunde liegen, eingebettet in das Alltagsgeschehen. Nachdem meist - und auch in der bereits zitierten Wiener-Tagebuchstudie - die Generalisierung der Befunde interessiert, erscheint es angemessen, mehr Paare als eines zu untersuchen und manche Analysen auf die gesamte Stichprobe, andere auf Teilgruppen und manche bezogen auf einzelne Paare durchzuführen.

Entscheidungen sind als Themen definierbar, charakterisiert durch den Wunsch des einen oder anderen nach einer bestimmten Alternative unter mehreren möglichen, die Mitteilung des Wunsches an den anderen und die Diskussion darüber, bis zur Realisierung des Wunsches oder dem Verzicht darauf. Die Diskussion wird den Partnern als Entscheidungsprozeß bewußt, in dessen Verlauf die

Standpunkte beider bekannt, Meinungsunterschiede beizulegen versucht, und schließlich Aktionen zur Realisierung des Wunsches des einen Partners oder beider gesetzt werden. Ein Entscheidungsthema wird durch die zur Entscheidung gehörigen Aktionen, Diskussionen und Gefühle zusammengehalten, auch dann, wenn eine Entscheidung durch andere Alltagsaktivitäten unterbrochen und später wieder aufgegriffen wird. Wenn ein Entscheidungsthema in den Fokus der Aufmerksamkeit beider Partner drängt, werden andere Themen des Alltagsgeschehens in den Hintergrund gedrängt. Zumindest einige Zeit lang müssen Entscheidungsinhalte thematisiert werden, bevor andere Themen zur Sprache kommen und die Entscheidung in den diffusen Fluß des Geschehens zurückgeworfen wird, mit anderen Themen dahin schwimmt, bis sie wieder auf "Land gezogen" und schließlich beendet wird, oder vergessen und unbearbeitet davon schwimmt.

Themen sind nach Pulver (1991, S. 132) "inhaltlich geschlossene Tätigkeitsfolgen oder aber Serien von Tätigkeiten, die, über Umbrüche hinweg, inhaltlich zusammengehören." Entscheidungen als Themen können als inhaltlich zusammengehörige Kommunikationsobjekte und Tätigkeitsfolgen verstanden werden, mit dem Wunsch und dem Ziel, einen Sachverhalt zu planen, Informationen darüber einzuholen und eine der verschiedenen möglichen Alternativen auf der Basis der Wünsche der Partner zu realisieren. Die Wünsche der Partner und ihre Ziele lassen sich im Alltagsgeschehen unscharf von anderen Wünschen und Zielen abgrenzen, heben sich aber heraus und bestimmen zumindest für kurze Zeit das Verhalten der Partner. Die übrigen Themen, die momentan den Hintergrund abgeben, können sprunghaft die Interaktion zwischen den Partnern umstellen. March und Simon (1958, S. 99) schreiben auf Entscheidungen in Organisationen bezogen, immer sei im Handlungsablauf ein Thema aktuell, während stets eine Reihe anderer Themen latent auf ihre Stunde "lauern". Themen fallen oft mit simultan gegebenen Themen zusammen. "Das inhaltliche Prinzip, das sie zusammenbindet ...", schreibt Pulver (1991, S. 133), "hält ihre Existenz auch zwischen den einzelnen Tätigkeitsstücken und darüber hinaus aufrecht."

Meinungsverschiedenheiten und Entscheidungen sind Themen. Pulver (1991, S. 154) definiert Themen als "einen Inhalt (eine Aufgabe, oder einen Gegenstand der Zuwendung), mit dem ich mich einmal oder wiederholt für eine gewisse Zeit ausschließlich oder vorübergehend beschäftige oder zu beschäftigen beabsichtige und den ich als zusammengehörige, von anderen Aufgaben und Zuwendungsgegenständen abgehobene Einheit wahrnehme, oder sei es, weil ich ihn von mir aus in einen einheitlich ausgerichteten Zusammenhang stelle." Konflikte und Entscheidungen als Themen sind zusammengehörige Kommunikationsinhalte und Tätigkeiten, die für Individuen und Paare bedeutsam sind. Individuen und Paare wenden sich Entscheidungsthemen aktiv zu, beabsichtigen bestimmte Handlungen und sind engagiert, zumindest zeitweise sich damit zu befassen. So wie Themen allgemein, belegen Entscheidungen als spezielle Themen "den Boden des Tuns" (Pulver, 1991, S. 153) und dominieren für einige Zeit den Verhaltensstrom. Der Wechsel zwischen verschiedenen Inhalten, also Entscheidungen und anderen Tätigkeiten, bestimmt hauptsächlich die Gliederung des Verhaltensstromes einer Person oder eines Paares.

Wenn geklärt ist, was unter einem Thema verstanden wird und daß auch Entscheidungsprozesse als Themen konzeptualisiert werden können, dann fragt sich, in welcher Weise die einzelnen Entscheidungen und anderen Themen miteinander verflochten sind, so daß sich letztlich das Alltagsgeschehen daraus ergibt. Aus den bisherigen Analysen ist klar geworden, daß Entscheidungsprozesse, die einen bestimmten Inhalt betreffen, auf der Zeitdimension mit vergangenen und in der Zukunft liegenden, antizipierten, Entscheidungen verflochten sind. Gleichzeitig ist anzunehmen, daß Entscheidungen mit den in der aktuellen Situation simultan gegebenen Themen strukturell verbunden sind und Entscheidungsdynamik und die Dynamik anderer Aktivitäten einander bedingen, auch wenn der Aufmerksamkeitsfokus auf dem Entscheidungsthema liegt. Beispiele darüber, wie sehr verschiedene Themen im Alltag enger Beziehungen miteinander verwoben sind, liefern einige Fälle

aus der Wiener-Tagebuchstudie, über den Kauf eines Geschenkes für den Sohn oder die Entscheidung zum Kauf einer Gitarre, die bereits geschildert wurden.

Entscheidungen, beispielsweise Kaufentscheidungen, werden nicht mit dem Kauf eines Gutes beendet und vergessen, sondern stellen gemeinsam mit anderen Erfahrungen die Basis, das Wissen der Partner über ihr Verhalten in gemeinsamen Entscheidungen, die Art der Beeinflussungsmodi etc., in zukünftigen gemeinsamen Entscheidungen. Interaktionsstil und auch explizite Versprechungen, sowie implizite Forderungen und Verbindlichkeiten, die ein Partner in einer Entscheidungssituation aussprach oder einging, um seinen Wunsch durchzusetzen, stellen Determinanten des Einflusses zukünftiger Entscheidungen dar. Ähnlich verstrickt, wie zeitlich aufeinanderfolgende Entscheidungsprozesse, können simultan bearbeitete Themen gedacht werden: Beispielsweise kann der Mann dem Wunsch der Frau nach einem bestimmten Freizeitprogramm nachkommen, wenn die Frau seinem Wunsch nach bestimmten Gütern entgegenkommt.

Außer der zeitlichen und inhaltlichen Abhängigkeit von Themen ist zu bedenken, daß unterschiedlich bedeutsame, auf verschiedenen Niveaus angesiedelte Themen anfallen. Chattoe und Gilbert (1997) unterscheiden fünf Ebenen: Auf der ersten Ebene sind danach Lebensereignisse, wie Heirat, Kinder, Berufs- und Karriereentscheidungen, Hauskauf, etc. zu finden. Die nächste Ebene betrifft Versicherungen, Pensionspläne, Sparentscheidungen usw. Auf der dritten Ebene sind Entscheidungen über den Urlaub, Teilzeitarbeit etc. angesiedelt. Auf der nächst niedrigeren Ebene finden sich kleinere Sparentscheidungen, wie wöchentliche Rücklagen für Extraausgaben. Schließlich fassen die Autoren auf der fünften Ebene tägliche Einkäufe zusammen. Außer daß Entscheidungsthemen einer Hierarchieebene sukzessiv oder gleichzeitig ablaufen können, werden oft auch unterschiedliche Entscheidungsebenen gleichzeitig bearbeitet.

Ist nach dem skizzierten Modell der Verstrickung von Themen im Alltag anzunehmen, daß alle Aktionen in der Partnerschaft einander bedingen und schließlich der gesamte Fluß des Alltagsgeschehens dem Ziel der Stabilisierung der Beziehungsharmonie, oder anderen übergeordneten individuellen Zielen, dienen? Zum einen ist diese Frage zu bejahen, denn wie vorher ausgeführt, zerfällt das Alltagsgeschehen nicht in objektiv feststellbare oder natürlich gegebene, voneinander isolierte Themeneinheiten. Alles schwimmt mit allem im selben Fluß. Zum anderen ist zu vermuten, daß Partner in engen Beziehungen, so wie Individuen generell, Erlebnisepisoden identifizieren und zumindest im nachhinein zu anderen Ereignissen hin abgrenzen, und daß sie Ereignisse zu subjektiv homogen erlebten Kategorien zusammenfassen, so daß letztlich von Ereignisepisoden und Ereigniskategorien gesprochen werden kann, die wiederum zu größeren Klassen zusammengefaßt werden können. Kaufentscheidungen bilden eine Kategorie, die wiederum in Kaufentscheidungen von alltäglich benötigten Gütern oder Langzeitgütern etc. zerfällt, welche schließlich in Entscheidungen über den täglich gewünschten Kaffee oder beispielsweise Entscheidungen über die Wohnungseinrichtung untergliedert werden können. Entscheidungen über die gemeinsame Freizeitgestaltung betreffen Freunde und Bekannte, sportliche Aktivitäten oder Kultur, Reisen und vieles mehr.

Aus den Studien über mentale Buchführungsprozesse (Brendl, Markman und Higgins, 1998; Heath und Soll, 1996; Kahneman und Tversky, 1984; Thaler, 1980, 1985; 1994; etc.) ist bekannt, daß Menschen Erfahrungskategorien bilden und diese auch getrennt voneinander gestalten und bewerten. Im Falle von Kaufentscheidungen werden Güterkategorien gebildet und Budgets dafür vorgesehen, die Konsumenten ausgeben aber nicht überschreiten wollen. Dazu ist es notwendig, über Ausgaben und verbleibende Möglichkeiten mental Buch zu führen. Beispielsweise führen Menschen Buch, über die Kosten für die Freizeitgestaltung, etwa den Besuch eines Theaterstückes. Beispielsweise entscheiden sich die meisten Personen dafür, ein Theaterticket zu US\$ 10 trotz der Feststellung vor der Kassa, daß sie gerade US\$ 10 verloren haben, zu kaufen. Die selben Personen zögern

aber ein neues Ticket zu US\$ 10 zu kaufen, wenn sie das Ticket bereits vor Tagen erstanden und vor Beginn des Theaters feststellen müssen, daß sie es verloren haben (Thaler, 1992).

Menschen sehen auch Budgets für Ausgaben anderer Art vor und führen Buch über diese Ausgaben und über noch geplante Ausgaben, die mittels verfügbarer Ressourcen finanziert werden sollen. So kommt es, daß für einen Ausgabenbereich, nachdem Käufe getätigt wurden, kein Geld mehr vorgesehen ist, aber benötigt wird und weitere Ausgaben sinnvoll wären, aber nicht getätigt werden. Andererseits können auf anderen "Konten" noch "Ersparnisse" liegen, die auch dann ausgegeben werden, wenn weitere Käufe unvernünftig sind (Heath und Soll, 1996). Fraglich ist, wie Menschen Kategorien oder Konten von anderen abgrenzen und wie es gelingt, zumindest approximativ Buch zu führen.

Auch immaterielle Werte, wie Einfluß in Konflikten und Entscheidungssituationen oder der persönliche Nutzen beziehungsweise der Nutzen, den der Partner aus der Realisierung einer Entscheidung zieht, können mental verbucht werden. Wenn auf einem Konto gemeinsamer Entscheidungen ein Partner genügend Einfluß ausgeübt hat, dann hat in den nachfolgenden Entscheidungen der andere das Sagen. Je nachdem, ob eine Balance des Einflusses angepeilt oder eine unausgewogene Einflußrelation zwischen den Partnern akzeptiert wird, muß über die Zeit der wechselseitige Einfluß entsprechend verteilt werden. Der Widerstand gegen den Standpunkt des Partners und das Interesse, sich durchzusetzen, kann in einer Entscheidungssituation weniger vom Interesse am Gut abhängen, als vom Wunsch, die immateriellen Ressourcen Einfluß oder Nutzen entsprechend fair zu balancieren.

Es kann also vermutet werden, daß Partner ihre Entscheidungen kategorisieren und für jede Kategorie den selbst und vom Partner ausgeübten Einfluß kontrollieren. Über die Zeit hinweg sollte, zumindest in egalitären Beziehungen, der wechselseitig wahrgenommene Einfluß in den jeweiligen Entscheidungsbereichen ausgewogen verteilt sein. Im Kontrast dazu könnte auch vermutet werden, daß Einfluß generell in einem mentalen Konto kontrolliert wird und über Themen oder Einflußkategorien hinweg entsprechend den festgelegten Regeln verteilt sein muß.

Ähnlich wie für die Verteilung des Einflusses könnte über die Verteilung des subjektiven Nutzens in Entscheidungen Buch geführt werden. Wenn beispielsweise ein Partner eine Entscheidung beeinflusst, aber die Entscheidung dem anderen nützt, zum Beispiel ein Kleidungsstück gekauft wird, das der andere trägt, dann könnte in nachfolgenden oder gleichzeitig stattfindenden Entscheidungen jene Alternative bevorzugt werden, die dem anderen von Nutzen ist. Die Buchführung des Nutzens und die Kontrolle der Nutzenschulden wurde von Pollay (1968) beschrieben und Corfman und Lehmann (1987; siehe auch Corfman, 1985, 1987) prüften und bestätigten empirisch, daß Einfluß und Nutzen des einen in der Vergangenheit negativ mit dessen Einfluß und Nutzen in der Gegenwart korreliert sind.

Im Studium der Entscheidungsdynamik in engen Beziehungen ist die wechselseitige Abhängigkeit von Entscheidungssituationen bisher wenig beachtet worden. Allerdings gilt dies für die Entscheidungsforschung generell, die sich auf isolierte Ereignisse konzentriert hat und Gefühle und zeitliche Abhängigkeiten außer Acht ließ (siehe Barry und Oliver, 1996). Deshalb ist es an der Zeit, ganz im Sinne einer Psychologie des Alltages enger Beziehungen, Entscheidungen eingebettet in den Kontext aktueller Aktivitäten und vergangener und antizipierter Erfahrungen zu analysieren und zu prüfen, inwieweit Nutzens- und Einflußschulden in einer aktuellen Situation wirksam sind und inwieweit verschiedene mentale Konten angenommen werden können, auf welchen isoliert von anderen Konten, Nutzens- und Einflußrelationen verbucht und über die Zeit auszugleichen versucht werden.

Hier soll nicht der Eindruck entstehen, daß Individuen im allgemeinen und die Partner in engen Beziehungen im speziellen als "Kalkulationsmaschinen mit enormer Kapazität, Informationen zu

sammeln, zu kategorisieren und zu speichern" betrachtet werden. Wenn mentale Buchführung angenommen wird, dann kann diese nur approximativ geschehen. Die Vielfalt von Entscheidungen und anderen Aktivitäten würde für eine präzise Buchführung eine differenzierte Aufzeichnung von Nutzens- und Entscheidungsverhältnissen verlangen, von Variablen die kaum meßbar sind und situationsspezifisch unterschiedliches Gewicht haben können. Mehr als eine differenzierte präzise Verbuchung ist eine approximative Erinnerung an die Vergangenheit anzunehmen, die zuweilen zwischen den Partnern recht unterschiedlich sein kann.

In gemeinsamen Entscheidungen können die Partner nach den bisherigen Ausführungen verschiedene Ziele verfolgen. Neben der Realisierung des persönlichen Entscheidungszieles, beispielsweise einem Kaufwunsch, könnte die Klärung der Ausgangssituation, das heißt, der aus der Vergangenheit resultierenden Forderungen und Verbindlichkeiten, notwendig sein und schließlich könnte ein übergeordnetes Ziel, die Erhaltung oder Verbesserung der Beziehungsharmonie, angepeilt werden. Immer ist anzunehmen, daß Partner, denen ihre Beziehung wertvoll ist, bestrebt sein werden, ihre Entscheidungen und vor allem Meinungsverschiedenheiten in beziehungsschonenden Bahnen zu fällen.

Wenn der Wunsch zur Erhaltung und Verbesserung der Beziehungsqualität Bahnen vorgibt oder ein Ziel darstellt, dann könnten die aktuellen, die Entscheidung definierenden Wünsche je nach Interaktionsprinzip, das der Beziehung zugrunde liegt, unterschiedlich gewichtig sein. In harmonischen Beziehungen, wo das Liebesprinzip dominiert, dürften Forderungen und Verbindlichkeiten weniger genau, wenn überhaupt kontrolliert werden, als in Beziehungen, die nach dem Egoismus- oder Egalitätsprinzip beschreibbar sind. In einem Fall könnten Entscheidungen ziemlich isoliert von anderen Entscheidungen und anderen Themen gesehen werden, weil Kontrolle über Ressourcenverteilungen nicht notwendig oder störend erlebt wird. In Wirtschaftsbeziehungen könnte die rigide Kontrolle und damit die enge Vernetztheit von Alltagsthemen notwendig sein, um die Beziehungsqualität nicht weiter zu gefährden oder aus Furcht, zu kurz zu kommen, wenn der andere seinen egoistischen Vorteil maximieren will.

In der Wiener-Tagebuchstudie von Kirchler et al. (1999) wurde die Vernetztheit von Konflikten und Entscheidungen im Alltag von 40 Paaren untersucht. Zum einen wurden die Tagebuchaufzeichnungen jeder Person dahingehend analysiert, ob der subjektiv berichtete Einfluß in einem Konflikt mit dem Partner vom Einfluß in den in der Vergangenheit protokollierten Konflikten determiniert wird. Zum anderen wurde festgestellt, ob der Nutzen, den ein Partner in vergangenen Entscheidungen gezogen hatte, die Nutzenverteilung in aktuellen Entscheidungen bestimmt.

6.3.2. Zum Einfluß der Entscheidungsgeschichte auf aktuelle Entscheidungen

In der Wiener-Tagebuchstudie wurde der Einfluß der Geschichte auf aktuelle Meinungsverschiedenheiten und Entscheidungen untersucht. Die Partner hatten jeden Tag während des Aufzeichnungsjahres protokolliert, ob sie am jeweiligen Tag eine Meinungsverschiedenheit hatten oder nicht. Wenn ein Konflikt stattgefunden hatte, wurde notiert, worüber sich die Partner auseinandergesetzt hatten, wer wieviel Einfluß hatte (0 bis 100 Prozent). Wenn eine Entscheidung getroffen worden war, wurde auch angeführt, wer wieviel Nutzen aus der Entscheidung gezogen hatte (0 bis 100) Prozent und wie hoch der Nutzen in der letzten Entscheidung, die eine Person erinnerte, gewesen war. Das Tagebuch lieferte von jedem Partner folgende Informationen:

- (a) Hatten die Partner eine Meinungsverschiedenheit oder nicht und
- (b) führte diese zu einer Entscheidung?

- (c) Inhalt der Meinungsverschiedenheit (ökonomische Angelegenheit, Arbeitsthema, Kinderangelegenheit, Beziehungsthema, Freizeitthema).
- (d) Verteilung des Einflusses zwischen Frau und Mann (0 bis 100 Prozent des Einflusses für den einen und 100 bis 0 Prozent für den anderen) in aktuellen und vergangenen Konflikten und Entscheidungen;
- (e) Verteilung des Nutzens zwischen Frau und Mann in der aktuellen Entscheidung und in vergangenen Entscheidungen (0 bis 100 Prozent zu 100 bis 0 Prozent);
- (f) Verteilung des Nutzens zwischen Frau und Mann in der letzten erinnerten Entscheidung (0 bis 100 Prozent zu 100 bis 0 Prozent).

Zur Untersuchung der Bedeutung der gemeinsamen Geschichte steht zum einen die Variable "relativer Einfluß", zum anderen die Variable "relativer Nutzen" zur Verfügung. Während die Analyse der Einflußverteilung zwischen den Partnern auf Meinungsverschiedenheiten generell, unabhängig davon, ob eine Entscheidung getroffen worden war oder nicht, bezogen wurde, wurde der relative Nutzen der Partner nur für Meinungsverschiedenheiten berechnet, die mit einer Entscheidung endeten.

Sowohl der relative Einfluß als auch der relative Nutzen wurde auf einer Skala von 0 bis 100 Prozent angegeben. Wenn angenommen wird, daß die Partner über Einfluß und Nutzen Buch führen und eine exakte Erinnerung an die Verteilung besitzen, dann ist es sinnvoll, die exakten Angaben zu analysieren. Wird hingegen vermutet, daß zwar Buch geführt wird, aber die Partner nur erinnern, ob sie in der Vergangenheit mehr, gleich viel oder weniger Einfluß beziehungsweise Nutzen als der Partner hatten, dann erscheint es sinnvoll, "Kontraste" zu untersuchen, das heißt, für die statistischen Analysen die Skala des vergangenen Einflusses auf drei Ausprägungen zu reduzieren, wobei nur festgehalten wird, ob der Einfluß eines Partners geringer (-1), gleich hoch (0) oder höher war (+1) als der Einfluß des anderen. Im folgenden wird von exakter beziehungsweise von kontrastierender Erinnerung die Rede sein.

In der theoretischen Auseinandersetzung um die Vernetztheit von Aktivitäten in engen Beziehungen wurde zum einen überlegt, daß Erfahrungen in einem Entscheidungsbereich jene eines anderen bedingen. Aufgrund dieser Überlegungen wäre anzunehmen, daß die Balancierung des Einflusses oder des subjektiven Nutzens über verschiedene Themenbereiche von Meinungsverschiedenheiten oder Entscheidungen hinweg geschieht. Unabhängig vom gerade aktuellen Inhalt einer Auseinandersetzung beeinflussen unausgewogene Einfluß- und Nutzenkonten die Dynamik der Auseinandersetzung. Zum anderen wurde von bereichsspezifischer Buchführung gesprochen. Wenn die Partner zwischen ökonomischen Angelegenheiten, Konflikten über die Arbeit, Freizeit etc. unterschieden, dann muß auch angenommen werden, daß die ungleiche Verteilung von Einfluß und Nutzen, die in der Vergangenheit in einem Entscheidungsbereich entstanden ist und in eben diesem Entscheidungsbereich wieder ausgeglichen wird. Wenn die Bedeutung des vergangenen Einflusses und Nutzens auf aktuelle Konflikte und Entscheidungen untersucht wird, erscheint es angebracht, zum einen Balancierungsbestrebungen generell über alle Bereiche von Konflikten hinweg zu analysieren (general budgeting models), und zum anderen für verschiedene Themenbereiche getrennt Budgetierungsbestrebungen zu berechnen (specific budgeting models).

Schließlich wurde überlegt, ob Partner in engen Beziehungen bestrebt sind, unausgewogene Verteilungen von Einfluß und Nutzen kurzfristig zu akzeptieren aber zu der sich nächst bietenden Gelegenheit Balance herstellen, oder ob sie einander "Kredit" gewähren, und einen Ausgleich über mehrere Konflikt- und Entscheidungssituationen suchen. Für die Analyse der Entscheidungsgeschichte bedeutet dies, daß zum einen die Relevanz der Einfluß- beziehungsweise Nutzenverteilung aus der letzten Auseinandersetzung zu untersuchen ist (last incident models), und zum anderen, daß die

Verteilungen der letzten zwei, drei oder mehreren Auseinandersetzungen zu berücksichtigen sind. Generelle und spezifische "moving average models" der Budgetierung wurden untersucht.

Zusammenfassend wurde in der Wiener-Tagebuchstudie die Entscheidungsgeschichte für relativen Einfluß in Meinungsverschiedenheiten und relativen Nutzen der Partner in Entscheidungen in verschiedenen Regressionsmodellen untersucht, die in Tabelle 11 zusammengefaßt sind. Für jedes dieser Modelle wurde zunächst eine Analyse ohne Berücksichtigung von Zufriedenheit oder Dominanz der Partner durchgeführt. In einem weiteren Analyseschritt wurden die Moderatorwirkungen der Beziehungscharakteristika untersucht. Im folgenden werden die Ergebnisse zur Bedeutung des vergangenen Einflusses dargestellt und anschließend die Befunde über Nutzenschulden.

Tabelle 11: Modelle zur Operationalisierung der Entscheidungsgeschichte (Kirchler et al., 1999)

Zeithorizont	Erinnerung	Budgetierung von relativem Einfluß und Nutzen	
		generell	themenspezifisch
Kurz (letzte Entscheidung)	exakt (Verteilung von Einfluß und Nutzen: 0-100 Prozent)	last incident-model	specific last incident-model
	kontrastierend (Verteilung von Einfluß und Nutzen: -1 = geringer als der Partner, 0 = gleich hoch, +1 = höher als der Partner)	last incident contrasted-model	specific last incident contrasted-model
Lang (letzte drei Entscheidungen)	exakt	moving average-model	specific moving average-model
	kontrastierend	moving average contrasted-model	specific moving average contrasted-model

6.3.2.1. Zum Ausgleich des relativen Einflusses der Partner

Generell wird angenommen, daß über die Zeit Ausgleichsprozesse stattfinden, die auf lange Sicht ein Einflußgleichgewicht zwischen den Partnern herstellen. Diese können zufällig geschehen oder einer bestimmten Systematik folgen. Für systematische Folgen ist eine wie immer geartete Buchführung nötig. Die Modelle in Tabelle 11 stellen verschiedene Arten der Buchführung dar. Die wesentlichste Unterscheidung zwischen den Modellen ist die der "Budgetierung". Darunter wird verstanden, ob Ausgleichsprozesse themenübergreifend oder themenspezifisch stattfinden. Die zweite Differenzierung zwischen den Modellen betrifft den "Zeithorizont": Die Ausgleichsprozesse können unmittelbar erfolgen, also im nächsten Konflikt, oder mit Kreditgewährung. Die dritte Unterscheidung betrifft die Art der "Erinnerung" an vergangene Einflußunterschiede: Denkbar wäre, daß nicht die exakte Höhe des Einflusses erinnert wird, sondern nur, ob man weniger, gleich viel oder mehr Einfluß hatte als der andere.

Das last incident-model beschreibt einen Buchführungsprozeß, der sich auf den letzten Konflikt bezieht, unabhängig vom Thema. Einflußgeschichte wäre in diesem Modell die Höhe des Einflusses

im letzten Konflikt. Das last incident contrasted-model folgt der gleichen Logik, verwendet aber nur die Information, ob man im letzten Konflikt weniger, gleich viel oder mehr Einfluß hatte als der Partner.

Das moving average-model beschreibt eine Buchführung mit Kreditgewährung. Dies bedeutet, daß Einflußunterschiede nicht unmittelbar im nächsten Konflikt, sondern auch in späteren Konflikten beglichen werden können. Über wie lange sich diese Kreditgewährung erstreckt, ist theoretisch nicht ableitbar; in der vorliegenden Arbeit wird eine Spanne von drei Konflikten untersucht. Einflußgeschichte ist in diesem Modell der durchschnittliche Einfluß in den letzten drei Konflikten, unabhängig vom Thema der Konflikte. Das moving average contrasted-model ist eine Variation dieses Modells: Hier wird in jedem der drei vorangegangenen Konflikte der Einfluß zunächst kategorisiert als weniger, gleich viel oder mehr Einfluß, und anschließend wird der Mittelwert dieser Kategorien berechnet.

Das specific last incident-model beschreibt eine Buchführung mit separaten Konten. Eine themenspezifische Buchführung sorgt für den Ausgleich von Einflußunterschieden innerhalb bestimmter Themenbereiche. Zwischen den Themenbereichen wird nicht nach Ausgleich getrachtet: Ein Einflußdefizit in ökonomischen Themen wäre somit nicht durch mehr Einfluß im nächsten Freizeitkonflikt behebbar. Einflußgeschichte ist in diesem Modell der Einfluß im letzten Konflikt des entsprechenden Themenbereichs. Unterschieden werden fünf Themenbereiche: (1) ökonomische Themen, (2) Arbeits-, (3) Kinderangelegenheiten, (4) beziehungsspezifische Themen und (5) Freizeitthemen. Das specific last incident contrasted-model ist mit dem specific last incident-model ident, verwendet aber kontrastierte Werte: Unterschieden wird nur zwischen weniger, gleich viel oder mehr Einfluß.

Das specific moving average-model schließlich beschreibt eine Buchführung mit Kreditgewährung auf separaten Konten. Hier wird angenommen, daß Ausgleichsprozesse innerhalb bestimmter Themenbereiche stattfinden, allerdings nicht unmittelbar im nächsten Konflikt geschehen müssen. In der Wiener-Tagebuchstudie wurde eine Spanne von drei Konflikten untersucht. Einflußgeschichte war in diesem Modell der durchschnittliche Einfluß in den letzten drei Konflikten des entsprechenden Themenbereichs. Als Variation dieses Modells untersucht das specific moving average contrasted-model den gleichen Prozeß unter Verwendung kontrastierter Werte.

Wie bereits ausgeführt, werden Ausgleichsprozesse angenommen. Dafür ist ein sogenannter "equity-Effekt" (Corfman, 1987) nötig, also ein negativer Zusammenhang zwischen Einflußgeschichte und aktuellem Einfluß. In der Wiener-Tagebuchstudie wurde in diesem Zusammenhang von einem Ausgleichseffekt gesprochen. Im entgegengesetzten Fall eines positiven Zusammenhangs würde es über die Zeit zu einer Verfestigung bestehender Einflußunterschiede kommen. Dieser Effekt würde darauf hinweisen, daß die Einflußverteilung rollenspezifisch segmentiert ist.

Die Art des Zusammenhangs zwischen Einflußgeschichte und aktuellem Einfluß stellt im Prinzip eine Regel dar, nach der die Partner miteinander interagieren. Nach dem Liebesmodell (Kirchler, 1989) kann angenommen werden, daß je nach Beziehungsqualität die Interaktionsregeln unterschiedlich sind und vor allem glückliche Partner einen Ausgleich des relativen Einflusses über längere Zeitperioden suchen als unglückliche, die auf baldige Begleichung von Ungleichgewicht drängen.

Zur Untersuchung der Budgetierung des Einflusses wurden hierarchische Regressionsmodelle getrennt für die Stichprobe der Frauen und Männer berechnet. Für jedes der vier Hauptmodelle (last incident-, moving average-, specific last incident-, specific moving average-model) wurde zuerst der Zusammenhang zwischen Einflußgeschichte und der Höhe des aktuellen Einflusses geprüft. Dazu wurden zunächst die Personenparameter (die Paare, die an der Wiener-Tagebuchstudie teilge-

nommen hatten wurden als Dummy-Variablen berücksichtigt, um Eigenheiten der Paare zu kontrollieren) und dann die konfliktspezifischen Einflußdeterminanten, die bereits im Kapitel über Determinanten des Einflusses diskutiert wurden (relative Wichtigkeit des Themas, relatives Wissen der Partner und Diskussionsstil) in das Modell aufgenommen, und in einem dritten Schritt die Einflußgeschichte. Diese Analysen wurden jeweils mit kontrastierten Werten wiederholt. Zur Untersuchung der Moderatorwirkung der Beziehungszufriedenheit wurden insgesamt fünf Schritte in der hierarchischen Regression berücksichtigt: (1) Die Personenparameter, (2) die konfliktspezifischen Parameter, (3) deren Wechselwirkung mit Zufriedenheit, (4) Einflußgeschichte und (5) die Wechselwirkung zwischen Einflußgeschichte und Zufriedenheit. Der fünfte Schritt gibt Aufschluß über die postulierte Moderatorwirkung von Zufriedenheit auf die Einflußgeschichte. Wieder wurden die Analysen mit kontrastierten Werten wiederholt. Die Untersuchung der Moderatorwirkung der Dominanzverhältnisse folgte der gleichen Logik: Wieder enthielt die Regressionsanalyse fünf Schritte, wobei anstelle der Wechselwirkungen mit Zufriedenheit nun die Wechselwirkungen mit Dominanz berechnet wurden. Abschließend wurden die Analysen mit kontrastierten Werten wiederholt.

Um Probleme durch Multikollinearität auszuschließen, wurden zahlreiche Kontrollen der Daten durchgeführt. Weder die Tolerance-Werte, Durbin-Watson Statistiken, noch die zusätzlich berechneten "condition indices" weisen auf Probleme in den Regressionsanalysen hin. In Tabelle 12 sind die Ergebnisse von vier Regressionsmodellen zusammengefaßt: Die Befunde aus dem last incident-model, last incident contrasted-model, moving average-model und die besonders überzeugenden Ergebnisse aus dem separated moving average-model. Die Ergebnisse der übrigen Analysen sind nicht angeführt, weil kein zusätzlicher Informationsgewinn resultiert und die Analysen mit den Beziehungscharakteristika Zufriedenheit und Dominanz werden nicht berichtet, weil wenige signifikante Befunde resultierten und die Varianzaufklärung äußerst gering war.

Tabelle 12: Ergebnisse der Regressionsanalysen mit relativem Einfluß als abhängige Variable (Kirchler et al., 1999)

Modell	Frauen				Männer			
	R ²	R ² adjusted	Differenz R ²	Beta	R ²	R ² adjusted	Differenz R ²	Beta
Last incident-model								
1 (Personenparameter)	.15	.13	.15 **		.07	.05	.07 **	
2 (Einflußvariablen)	.23	.20	.08 **		.18	.15	.10 **	
Wichtigkeit				.17 **				.12 **
Wissen				.13 **				.22 **
Emotionalität				.09 **				.13 **
3 (Einflußgeschichte)	.23	.21	.00		.18	.15	.00	
Einflußgeschichte				.04				-.05 *
Gesamtmodell	.23	.21 **			.18	.15 **		
Last incident contrasted-model								
1 (Personenparameter)	.15	.13	.15 **		.07	.05	.07 **	
2 (Einflußvariablen)	.23	.20	.08 **		.18	.15	.10 **	
Wichtigkeit				.17 **				.13 **
Wissen				.13 **				.22 **

Emotionalität				.09 **				.13 **
3 (Einflußgeschichte)	.23	.21	.00		.18	.15	.00	
Einflußgeschichte				.05				-.05 *
Gesamtmodell	.23	.21 **			.18	.15 **		
Moving average-model								
1 (Personenparameter)	.15	.13	.15 *		.07	.04	.07 **	
2 (Einflußvariablen)	.23	.20	.07 **		.16	.14	.10 **	
Wichtigkeit				.17 **				.13 **
Wissen				.13 **				.21 **
Emotionalität				.09 **				.12 **
3 (Einflußgeschichte)	.23	.20	.00 *		.16	.13	.00	
Einflußgeschichte				.05				-.01
Gesamtmodell	.23	.20 **			.16	.13 **		
Specific moving average-models ökonomische Themen								
1 (Personenparameter)	.17	.09	.17 *		.03	.00	.03	
2 (Einflußvariablen)	.31	.23	.14 **		.19	.09	.16 **	
Wichtigkeit				.14				.07
Wissen				.30 **				.33 **
Emotionalität				.05				.09
3 (Einflußgeschichte)	.32	.23	.01		.26	.17	.07 **	
Einflußgeschichte				-.13				-.30 **
Gesamtmodell	.32	.23 **			.26	.17 **		
Arbeitsthemen								
1 (Personenparameter)	.20	.13	.20 **		.15	.06	.15	
2 (Einflußvariablen)	.34	.26	.14 **		.31	.22	.16 **	
Wichtigkeit				.29 **				-.01
Wissen				.09				.40 **
Emotionalität				.15				.06
3 (Einflußgeschichte)	.34	.26	.00		.37	.27	.06 **	
Einflußgeschichte				-.06				-.30 **
Gesamtmodell	.34	.26 **			.37	.27 **		
Kinderangelegenheiten								
1 (Personenparameter)	.34	.27	.34 **		.30	.21	.30 **	
2 (Einflußvariablen)	.37	.28	.03		.31	.20	.01	
Wichtigkeit				.20				.08
Wissen				.01				.03
Emotionalität				.03				.02
3 (Einflußgeschichte)	.38	.28	.00		.39	.28	.08 **	
Einflußgeschichte				-.08				-.40 **

Gesamtmodell	.38	.28 **		.39	.28 **		
Beziehungsthemen							
1 (Personenparameter)	.34	.28	.34 **	.12	.05	.12	
2 (Einflußvariablen)	.39	.32	.05 *	.25	.17	.13 **	
Wichtigkeit				.12			.26 **
Wissen				.08			.12
Emotionalität				.10			.18
3 (Einflußgeschichte)	.40	.33	.01	.25	.16	.00	
Einflußgeschichte				-.18			.03
Gesamtmodell	.40	.33 **		.25	.16 **		
Freizeitthemen							
1 (Personenparameter)	.08	.00	.08	.12	.04	.12	
2 (Einflußvariablen)	.15	.06	.07 *	.16	.06	.04	
Wichtigkeit				.13			-.03
Wissen				.00			-.06
Emotionalität				.22 *			.21
3 (Einflußgeschichte)	.15	.05	.00	.19	.09	.03 *	
Einflußgeschichte				.00			-.21 *
Gesamtmodell	.15	.05		.19	.09 *		

Anmerkung: 1 (Personenparameter) bedeutet, daß im Modell die Paare als Dummy-Variablen berücksichtigt wurden; 2 (Einflußvariablen) bedeutet im zweiten Regressionsschritt die Berücksichtigung von relativer Wichtigkeit, relativem Wissen und relativer Emotionalität im Gespräch als Einflußdeterminanten; 3 (Einflußgeschichte) bezieht sich auf die Analyse des Einflusses der letzten beziehungsweise letzten drei Einflußverteilungen auf die aktuelle Einflußverteilung. Signifikante Ergebnisse sind mit ** ($p < .01$) und * ($p < .05$) gekennzeichnet.

Es wurde erwartet, daß die vergangenen Einflußverhältnisse zwischen den Partnern im Sinne eines Ausgleichseffekts auf aktuelle Entscheidungen wirken: Wer in der Vergangenheit weniger Einfluß hatte, hat im aktuellen Konflikt mehr Einfluß und umgekehrt. Von den verschiedenen Regressionsmodellen, die berechnet wurden, überzeugen jene nicht, in welchen zwischen verschiedenen Entscheidungsbereichen nicht differenziert wird. Signifikante Ergebnisse bezüglich der Entscheidungsgeschichte lieferten hingegen die Regressionsanalysen, die getrennt für ökonomische Konflikte, Meinungsverschiedenheiten über die Arbeit, Kinder, Beziehung und Freizeit gerechnet wurden. Das specific last incident-model, das die Bedeutung der Einflußverteilung im letzten Konflikt analysiert, zeigte, daß in der Stichprobe der Männer die Einflußgeschichte in ökonomischen Konflikten tendenziell relevant wurde. Deutlicher und signifikant wurde der Effekt der Geschichte in jenem Modell, das die letzten drei Konfliktsituationen berücksichtigt. Dabei sind die Befunde für die Berechnung der exakten Einflußverteilung genau so gut wie jene, wo auf exakte prozentuelle Differenzen zwischen dem Einfluß der Frauen und Männer verzichtet wurde und nur festgestellt wurde, ob ein Partner dem anderen über- oder unterlegen war oder gleich viel Einfluß hatte.

Das specific moving average-model erbrachte Ergebnisse, die nahelegen, daß sowohl Frauen wie auch Männer in Konflikten über ökonomische Angelegenheiten dann mehr Einfluß haben, wenn sie zum einen mehr Wissen über das anstehende Thema haben und zum anderen in den letzten vergangenen Konflikten geringeren Einfluß hatten als der Partner. Die Bedeutung des relativen Wissens dürfte für eine sachlich gute Entscheidung über ein ökonomisches Problem garantieren, während

der Ausgleich des Einflusses zwischen den Partnern über die Zeit beziehungsschonende Wirkung haben könnte. Dieses Ergebnis gilt für Paare, die sich als sehr zufrieden mit ihrer Beziehung bezeichnen so wie für eher unzufriedene und erwies sich als unabhängig von Dominanzmustern.

Ein Ausgleichseffekt über die Zeit wurde auch in Diskussionen über Arbeit und über Kinder- und Freizeitangelegenheiten gefunden. Allerdings gilt dies nur für die Stichprobe der Männer. In der Stichprobe der Frauen war die Einflußgeschichte irrelevant. Überraschend und über alle Analysen konsistent zeigte sich, daß in der Stichprobe der Frauen die Personenparameter eine deutlich höhere Gewichtung erfahren haben als in der männlichen Stichprobe. Dieses Ergebnis wurde bereits in den Analysen über die Bedeutung von relativem Wissen und Interesse entdeckt und könnte darauf hinweisen, daß Ausgleichseffekte eher für Männer bedeutsam sind als für Frauen, deren Einfluß eher von den ganz spezifischen Eigenheiten der Partnerschaft abhängig ist. Wenn Beziehungsthemen diskutiert werden, spielen Ausgleichseffekte keine Rolle.

Die Ergebnisse aus der Wiener-Tagebuchstudie unterstützen die Annahme von Buchführungs- und Ausgleichseffekten vor allem in ökonomischen Angelegenheiten. Die Partner scheinen zwischen verschiedenen Entscheidungsbereichen zu differenzieren und Balance in der Einflußverteilung über die Zeit anzustreben. In anderen Entscheidungsbereichen, wenn es um die Person selbst, den Partner oder die Beziehung geht, spielt die Einflußverteilung zwischen den Partnern wahrscheinlich keine wesentliche Rolle. Wenn ein Partner mit dem Verhalten des anderen nicht zufrieden ist und beide über ihre Vorstellungen diskutieren, geht es nicht darum, wer recht hat, sondern daß ungewünschte Ereignisse unterbleiben.

6.3.2.2. Zum Einfluß von Nutzenschulden auf aktuelle Entscheidungen

In der Wiener-Tagebuchstudie hatten von insgesamt 40 Paaren 31 Frauen und 29 Männer zumindest fünf Meinungsverschiedenheiten während des Aufzeichnungsjahres protokolliert, die zu einer Entscheidung geführt hatten. Im Durchschnitt wurden 63 Prozent der Meinungsverschiedenheiten mit einer Entscheidung beendet. Insgesamt lagen 767 Entscheidungen, die von den Frauen registriert wurden und 743 von den Männern aufgezeichnete Entscheidungen zur Analyse bereit. In diesen Entscheidungen war der Nutzen, den die Partner individuell zogen, häufig gleich verteilt (54 Prozent der Fälle). Der durchschnittliche Nutzen, den den Frauen aus einer Entscheidung erwachsen war, betrug aus der Sicht der Frauen 45.27 Prozent; der Nutzen der Männer war von den Männern mit durchschnittlich 49.50 Prozent etwas höher eingeschätzt worden.

Die Frage, die sich nun stellt, bezieht sich auf den Einfluß von Nutzenschulden in Entscheidungen. Pollay (1968) geht davon aus, daß der Nutzen, den ein Partner aus einer Entscheidung zieht, als Nutzenschuld zu einem späteren Zeitpunkt eingelöst werden muß und zu höherem Einfluß und Nutzen des anderen in zukünftigen Entscheidungen führt. In der Wiener-Tagebuchstudie wurde untersucht, wovon der aktuelle Nutzen abhängt. Wieder wurden Regressionsanalysen berechnet, mit dem aktuellen Nutzen als abhängige Variable und, außer den bereits besprochenen Personenparametern, dem vergangenen Nutzen und aktuellen relativen Einfluß als Prädiktoren. Die Regressionsmodelle bezogen sich entweder auf Entscheidungen generell oder auf spezifische Themenbereiche und betrafen entweder das letzte Entscheidungsereignis (last incident-models) oder die letzten drei Ereignisse (moving average-models). In Tabelle 13 sind die Ergebnisse der Analysen der vergangenen drei Ereignisse dargestellt, die statistisch geringfügig besser sind als die Analysen mit ausschließlich dem letzten Ereignis.

Aus allen Analysen geht deutlich hervor, daß der Partner, der das Sagen hat, auch höheren Nutzen für sich zieht. Der aktuelle relative Einfluß war in allen Regressionsanalysen bedeutsamer Prädiktor des relativen Nutzens. Bezüglich der Nutzenschulden sind die Befunde vage: Zwar resultierten aus

allen themenspezifischen Analysen negative Betawerte, die auf einen Ausgleich der Nutzenschulden hinweisen. Signifikante Gewichte wurden aber nur in etwa der Hälfte der Fälle errechnet. So wie in den Analysen des Ausgleichs des relativen Einflusses über die Zeit (Tabelle 12, 14) wurde auch in den Regressionsanalysen mit dem Nutzen als abhängige Variable (Tabelle 13) festgestellt, daß in den Modellen, in denen die spezifischen Konfliktthemen unberücksichtigt blieben, die Gewichte des vergangenen Einflusses und des vergangenen Nutzens insignifikant blieben. Dies, obwohl in den themenspezifischen Modellen jeweils sowohl der vergangene Einfluß als auch der vergangene Nutzen die aktuelle Einfluß- und Nutzenverteilung zumindest tendenziell in der erwarteten Richtung bedingt hatten. Nun wäre zu erwarten, daß die Zusammenfassung der themenspezifischen Ergebnisse im Globalmodell zu einem signifikanten Wert führt, eben weil die Ergebnisse der separaten Themenbereichen jeweils in die selbe Richtung weisen. Statistisch betrachtet ist dieses auf ersten Blick unplausible Ergebnis deshalb möglich, weil im Falle themenunabhängiger Analysen die jeweils letzten Eintragungen in die Analyse einbezogen wurden und damit die vergangenen Nutzen- und Einflußwerte aus Entscheidungen unterschiedlichen Inhalts stammen können. Im Falle themenspezifischer Analysen werden die Eintragungen der letzten themengleichen Entscheidung verwendet. Die Daten sind also jeweils unterschiedlich. Daß im Globalmodell nicht nur keine signifikanten Gewichte errechnet wurden, sondern sich die aggregierten Gewichte auch abschwächten, weist auf getrennte Buchführung der Paare hin: Einfluß und Nutzen werden themenspezifisch ausgeglichen. Möglicherweise hätten Daten von mehr Paaren oder über mehr Entscheidungen signifikante Ergebnisse erbracht oder eine detailliertere Themengliederung eine Bestätigung der theoretischen Annahmen der separaten Buchführung deutlicher ermöglicht.

Tabelle 13: Ergebnisse der Regressionsanalysen mit relativem Nutzen als abhängige Variable (Kirchler et al., 1999)

Modell	Frauen				Männer			
	R ²	R ² adjusted	Differenz R ²	Beta	R ²	R ² adjusted	Differenz R ²	Beta
Moving average-model								
1 (Personenparameter)	.14	.10	.14 **		.08	.04	.08 **	
2 (Einflußvariable)	.27	.24	.13 **		.25	.22	.17 **	
aktueller Einfluß				.41 **				.43 **
3 (Nutzensgeschichte)	.27	.24	.00		.26	.22	.00	
vergänger Nutzen				-.01				-.06
Gesamtmodell	.27	.24 **			.26	.22 **		
Specific moving average-models ökonomische Themen								
1 (Personenparameter)	.25	.14	.25 *		.18	.04	.18	
2 (Einflußvariable)	.35	.24	.10 **		.41	.31	.24 **	
aktueller Einfluß				.36 **				.49 **
3 (Nutzensgeschichte)	.38	.26	.02		.42	.30	.01	
vergänger Nutzen				-.23 *				-.09
Gesamtmodell	.38	.26 **			.42	.30 **		
Arbeitsthemen								

1 (Personenparameter)	.19	.09	.19	.17	.03	.17	
2 (Einflußvariable)	.28	.17	.08 **	.31	.18	.15 **	
aktueller Einfluß				.33 **			.35 **
3 (Nutzensgeschichte)	.28	.16	.00	.36	.23	.05 *	
vergänger Nutzen				-.05			-.31 *
Gesamtmodell	.28	.16 *		.36	.23 **		
Kinderangelegenheiten							
1 (Personenparameter)	.18	.05	.18	.12	.00	.12	
2 (Einflußvariable)	.51	.42	.33 **	.19	.06	.07	
aktueller Einfluß				.67 **			.35 *
3 (Nutzensgeschichte)	.51	.41	.00	.29	.16	.10 *	
vergänger Nutzen				-.03			-.42 *
Gesamtmodell	.51	.41 **		.29	.16		
Beziehungsthemen							
1 (Personenparameter)	.19	.06	.19	.18	.06	.18	
2 (Einflußvariable)	.36	.24	.17 **	.35	.24	.18 **	
aktueller Einfluß				.59 **			.49 **
3 (Nutzensgeschichte)	.37	.23	.01	.40	.28	.05	
vergänger Nutzen				.14			-.24 *
Gesamtmodell	.37	.23 *		.40	.28 **		
Freizeitthemen							
1 (Personenparameter)	.11	.00	.11	.07	.00	.07	
2 (Einflußvariable)	.29	.18	.18 **	.29	.18	.23 **	
aktueller Einfluß				.48 **			.51 **
3 (Nutzensgeschichte)	.31	.19	.02	.30	.16	.00	
vergänger Nutzen				-.21			-.02
Gesamtmodell	.31	.19 **		.30	.16 *		

Anmerkung: 1 (Personenparameter) bedeutet, daß im Modell die Paare als Dummy-Variablen berücksichtigt wurden; 2 (Einflußvariable) bedeutet im zweiten Regressionsschritt die Berücksichtigung des aktuellen relativen Einflusses; 3 (Nutzensgeschichte) bezieht sich auf die Analyse des Einflusses der letzten drei Nutzenverteilungen auf den aktuellen Nutzen. Signifikante Ergebnisse sind mit ** ($p < .01$) und * ($p < .05$) gekennzeichnet.

In einem weiteren Analyseschritt wurde nicht der relative Nutzen der Partner, sondern der aktuelle relative Einfluß als Kriterium berücksichtigt. Wieder wurden die referierten Regressionsmodelle berechnet. Auch die verschiedenen Analysen mit dem relativen Einfluß als abhängige Variable erbrachten vergleichbare Resultate, wie die Analysen mit dem relativen Nutzen als abhängige Variable, so daß zum einen die Ergebnisse des themenunabhängigen moving average-models und zum anderen die Ergebnisse der themenspezifischen moving average-models präsentiert werden (Tabelle 14). Wie in den bereits berichteten Analysen auch, waren die Gewichte des vergangen Nutzen in den themenspezifischen Analysen häufig zumindest tendenziell signifikant, im Globalmodell aber unbedeutend. Wieder scheinen die Ergebnisse auf separate Buchführung hinzuweisen und darauf,

daß der Einfluß der Partner in Entscheidungen unter anderem davon abhängt, ob er in den vergangenen Entscheidungen höheren Einfluß ausübte oder größeren Nutzen zog.

Tabelle 14: Ergebnisse der Regressionsanalysen mit relativem Einfluß als abhängige Variable (Kirchler et al., 1999)

Modell	Frauen				Männer			
	R ²	R ² adjusted	Differenz R ²	Beta	R ²	R ² adjusted	Differenz R ²	Beta
Moving average-model								
1 (Personenparameter)	.19	.15	.19 **		.08	.04	.08 **	
2 (Einflußvariablen)	.27	.23	.08 **		.20	.16	.12 **	
Wichtigkeit				.20 **				.18 **
Wissen				.12 **				.22 **
Emotionalität				.07				.11 **
3 (Nutzensgeschichte)	.27	.23	.00		.20	.16	.00	
vergänger Nutzen				.03				-.01
Gesamtmodell	.27	.23 **			.20	.16 **		
Specific moving average-models ökonomische Themen								
1 (Personenparameter)	.30	.19	.30 **		.09	.00	.09	
2 (Einflußvariablen)	.48	.38	.18 **		.54	.44	.45 **	
Wichtigkeit				.27 *				.33 **
Wissen				.27 *				.47 **
Emotionalität				.03				.03
3 (Nutzensgeschichte)	.48	.37	.00		.55	.44	.01	
vergänger Nutzen				-.04				-.10
Gesamtmodell	.48	.37 **			.55	.44 **		
Arbeitsthemen								
1 (Personenparameter)	.27	.17	.27 **		.10	.00	.10	
2 (Einflußvariablen)	.47	.37	.20 **		.27	.10	.17 **	
Wichtigkeit				.17				.11
Wissen				.24 *				.30 *
Emotionalität				.35 **				.22
3 (Nutzensgeschichte)	.47	.36	.00		.30	.12	.03	
vergänger Nutzen				.06				-.23
Gesamtmodell	.47	.36 **			.30	.12 **		
Kinderangelegenheiten								
1 (Personenparameter)	.26	.15	.26 *		.23	.16	.23 *	
2 (Einflußvariablen)	.31	.16	.05		.29	.15	.06	
Wichtigkeit				.25				.19

durch sachliche Argumente zum Entgegenkommen zu bewegen und probieren, durch Manipulation, Schmeicheleien oder Drohungen, den anderen in die Knie zu zwingen oder ihm ein Austauschgeschäft anzubieten.

In Konfliktsituationen geht es darum, die gegenteiligen Standpunkte aneinander anzupassen und jeweils so aufeinander einzuwirken, daß der Partner seine Position modifiziert (Scanzoni und Polonko, 1980; Szinovacz, 1987). Kommunikationsprozesse dienen dazu, die Standpunkte zu "bewegen". In Gesprächen werden durch schrittweise Transformation der Standpunkte Divergenzen reduziert, bis sich die Partner auf eine gemeinsame Handlung, beispielsweise den Kauf eines Gutes, einigen. Die schrittweise Transformation der Standpunkte der Partner wird nicht nur durch den Austausch von Sachinformationen erreicht. Oft erscheint es zweckmäßig, die Sachargumente in bestimmter Art und Weise mitzuteilen, nicht alle "Trümpfe" auszuspielen oder Gefühle zu zeigen, also bestimmte Taktiken anzuwenden.

In sozialpsychologischen Arbeiten über den Einfluß in Gruppendiskussionen wurden einige Modelle entwickelt, die die Transformation der divergierenden Standpunkte darstellen (z. B. Brandstätter, Stocker-Kreichgauer und Firchau, 1980). Brandstätter und Mitarbeiter veranschaulichen die Transformationsschritte der gegenteiligen Standpunkte anhand der Balkenwaage. Das Balkenwaage-Modell basiert auf der Annahme, daß die jeweilige Einstellung der Partner das Resultat des gewichteten Durchschnittes der verarbeiteten, vergangenen und der neu hinzukommenden Informationen ist. Die Anfangseinstellung der Partner ergibt sich aus den Erfahrungen beziehungsweise Informationen. Neu hinzukommende Pro- und Kontraargumente festigen die Anfangseinstellung, bewirken Entgegenkommen oder noch stärkere Opposition. Je weniger Argumente bekannt und von den Partnern verarbeitet wurden, um so gewichtiger sind neu hinzukommende Informationen. Im Laufe des Gesprächs, wenn schließlich der Großteil der Argumente gefallen ist, bewirken neu hinzukommende wenig. Bei gleicher Bewertung aller Argumente kommt neuen Argumenten ein ständig abnehmender Gewichtsanteil zu, so daß im Grenzfall, wenn bereits eine große Zahl von Informationen ausgetauscht wurde, weitere Pro- und Kontraargumente keine Änderung mehr auslösen. Formal ausgedrückt besagt das proportionale Balkenwaage-Modell, daß Einstellungen proportional zur Distanz zwischen der Einstellungsposition des Empfängers und der Position eines von ihm wahrgenommenen Arguments geändert werden. Die Bereitschaft zur Einstellungsänderung hängt von der ursprünglichen Einstellungsposition und der aktuellen Position ab. Die fortlaufende Einstellung eines Diskussionspartners ($E_t - E_{t+1}$) ergibt sich aus der Summe der mit w_1 gewichteten Argument-Empfänger-Distanz ($E_t - S_{t+1}$) und der gewichteten Distanz zur Anfangsposition $w_2 (E_t - E_0)$. Formal ausgedrückt heißt das:

$$E_t - E_{t+1} = w_1 (E_t - S_{t+1}) + w_2 (E_t - E_0).$$

In Meinungsverschiedenheiten dient die Diskussion zwischen den Partnern dazu, die unterschiedlichen Standpunkte so lange zu modifizieren, bis sie konvergieren. Die Bereitschaft, den eigenen Standpunkt zu modifizieren und dem Partner entgegenzukommen, hängt vor allem von der Qualität der Sachargumente ab. Aber auch Emotionen sind nicht zu vernachlässigen (Barry und Oliver, 1996). Aber auch andere Aspekte als jene, die unter dem Stichwort "informationeller Druck" subsumiert werden, determinieren die Transformationsprozesse. Die Partner wenden verschiedene Taktiken an, um den anderen zu überzeugen. In einem mehrjährigen Forschungsprojekt an der Universität Wien wurden Taktiken der Partner in Kaufentscheidungen untersucht (Hözl und Kirchler, 1998; Kirchler, 1993a, 1993b; Kirchler und Berti, 1996; Kirchler et al., 1999; Zani und Kirchler, 1993). Im folgenden werden die Ergebnisse dieses Forschungsprojektes zusammengefaßt.

6.4.2. Taxonomie von Taktiken

Nach der Analyse verschiedener sozialpsychologischer Studien über Einflußtaktiken (Falbo und Peplau, 1980; Howard et al., 1986; Nelson, 1988; Sillars und Kalbflesch, 1989; Sillars und Wilmot, 1994; Spiro, 1983) und einer Interviewstudie, in welcher 35 Ehepaare darüber Auskunft gaben, was sie in verschiedenen Kaufentscheidungen tun, um den Partner von den Vorteilen des eigenen Standpunktes zu überzeugen (Kirchler, 1990), resultierten insgesamt 18 verschiedene Taktiken, die Partner in Konflikten anwenden können (Tabelle 15):

- (a) Taktiken zur Konfliktvermeidung (Taktiken 13, 14, 15 in Tabelle 15): Davis (1976) spricht in gemeinsamen Kaufentscheidungen von einer Taktik "Rollenstruktur", welche eine Art des Konfliktmanagements darstellt, um zukünftige Konflikte zu vermeiden. Durch die Attribuierung von Rollenkompetenz wird festgelegt, welcher Partner welche Aufgaben in Zukunft übernimmt, dafür die Verantwortung trägt und in Entscheidungen die Kontrolle darüber hat. Soziale Stereotype und Expertenwissen sind meist die Grundlage für die Rollensegmentierung. Sind die Aufgabenbereiche einmal abgegrenzt, so akzeptiert der eine Partner weitgehend, daß der "Spezialist" anstehende Entscheidungen unter der Berücksichtigung der Wünsche des anderen, also unter dem Gesichtspunkt gemeinsamer Nutzenmaximierung, autonom fällt.

Eine weitere Strategie bezeichnet Davis (1976) als "Budget-Strategie". Darunter versteht er Regeln, die nicht an eine Person gebunden sind, wie etwa "die Sprache des Geldbeutels". Auch hier handelt es sich um bürokratisch festgelegte Regeln, nach denen entschieden, oder besser, gehandelt wird. Diskussionen kommen gar nicht auf, weil durch bestimmte Regeln Entscheidungen "automatisch" ablaufen.

"Rollenstruktur" und "Budgets" sind Einrichtungen, die im Laufe der Zeit entstanden sind und akzeptiert werden. Sie regeln, wie Meinungsverschiedenheiten sofort zu einer Angelegenheit eines Partners werden. Damit werden gemeinsame Entscheidungen vermieden und die Konfliktmöglichkeiten reduziert. Die Taktiken 14 und 15 entsprechen den Taktiken zur Konfliktvermeidung. Entscheidungskonflikte werden auch dann vermieden, wenn der Partner vor vollendete Tatsachen gestellt wird (Taktik 13).

Tabelle 15: Klassifikation von Taktiken (Kirchler, 1989)

Inhalt der Taktik	Taktik	Beispiele
Emotionen	1. positive Emotionen	manipulieren, schmeicheln, anlachen, humorvoll sein, verführen.
	2. negative Emotionen	drohen, zynische Bemerkungen fallen lassen, lächerlich machen, schreien.
Physische Kraft	3. Hilflosigkeit	weinen, Schwächen zeigen, krank spielen.
	4. körperlicher Druck	zwingen, verletzen, gewalttätig werden, aggressiv sein.
Ressourcen	5. Angebot von Ressourcen	Dienstleistungen verrichten, sich aufmerksam zeigen.
Anwesenheit	6. Entzug von Ressourcen	finanzielle Beiträge entziehen, bestrafen.
	7. Beharren	nörgeln, immer wieder auf das Thema zu sprechen kommen, zermürbende Gespräche führen.
	8. Rückzug	Mitverantwortung ablehnen, Thema

Information	9.	Sachverhalte offen darlegen	wechseln, weggehen, sich aus der Szene zurückziehen. Entgegenkommen erbitten, subjektive Bedürfnisse kundtun, subjektive Wichtigkeit und Interesse darlegen.
Personen	10.	falsche Tatsachen vorspielen	relevante Information unterdrücken, Informationen verzerren.
	11.	indirekte Koalitionen	auf andere Personen verweisen, Nutzen des Kaufs für Kinder betonen.
Fakten	12.	direkte Koalitionen	in Anwesenheit anderer Personen diskutieren.
	13.	vollendete Tatsachen	autonom kaufen, ohne Absprache mit dem Partner entscheiden.
Rollensegmentierung	14.	Entscheidung aufgrund der Rollen	autonome Entscheidung aufgrund der entwickelten Rollensegmentierung.
	15.	Nachgiebigkeit aufgrund der Rollen	autonome Entscheidung des Partners aufgrund seiner Rolle.
Verhandlungen	16.	Trade-offs	Angebot von "Trade-offs", Buchführung Erinnerung an vergangene Gefälligkeiten.
	17.	integrative Verhandlung	Suche nach einer optimalen Lösung für alle Beteiligten.
Sachargumentation	18.	Sachargumentation	Darlegung von Sachargumenten; logische Argumentation.

Anmerkung: Die Studien über Taktiken nehmen in manchen Fällen auf alle 18 Taktiken bezug. Manchmal ist von 15 Taktiken die Rede. In diesen Fälle wurden Taktiken 13, 14 und 15 nicht berücksichtigt. In wenigen anderen Studien wurden 17 Taktiken untersucht. In jenen Fällen wurde Taktik 15 außer Acht gelassen.

- (b) Problemlösungstaktiken (Taktik 18 in Tabelle 15): Problemlösungstaktiken sind sachliche Argumentationen und Erörterungen, die vorwiegend auf Sachinformationen basieren und zur Klärung eines Sachverhaltes dienen. Sie werden angewandt, wenn sich die Partner über die grundlegenden Ziele einig sind und gemeinsam versuchen, diese Ziele zu verwirklichen. Sind sich die Partner beispielsweise darüber einig, daß ein neues Auto angeschafft werden soll und stimmen sie auch in den wesentlichen wünschenswerten Merkmalen (z. B. billig, bequem, sicher) überein, so geht es darum, die verschiedenen Alternativen zu bewerten und jenes Auto auszuwählen, das am ehesten die Erwartungen zu erfüllen verspricht. Es geht darum, Informationen über verschiedene Produktalternativen zu sammeln und Ambivalenzen zu klären. Die Aufgabe entspricht also der, die auch eine einzelne Person zu bewältigen hat, wenn sie eine Kaufentscheidung durchführt. Ein wesentlicher Unterschied zu individuellen Entscheidungen besteht darin, daß zwei oder mehrere Partner gemeinsam bestrebt sind, die für sie vorteilhafteste Auswahl zu treffen.

Sachliche Argumentation ist vor allem in jenen Situationen zu erwarten, in denen Partner unterschiedliche Konsequenzen einer Entscheidung als unterschiedlich wahrscheinlich einschätzen, wenn also ein Sach- oder Wahrscheinlichkeitskonflikt vorliegt. Ist ein Partner der Meinung, ein Autotyp erfülle die Ansprüche am ehesten, während der andere zum Schluß kommt, ein anderes Modell stelle die beste Alternative dar, so gilt es, in weiteren Diskussionen zu klären, wer tatsächlich recht hat. Nachdem beide Partner die selben Interessen verfolgen, geht es nicht darum, die Entscheidung zu "gewinnen" oder eine Niederlage zu vermeiden, sondern um

die Minimierung von Kosten und die Maximierung des Nutzens. Taktik 18 entspricht sachlicher Argumentation.

- (c) Persuasionstaktiken (Taktiken 1 bis 12 in Tabelle 15): Sind sich die Partner über grundlegende Wertfragen uneins, so daß durch sachliche Argumentation nicht logisch zwingend einer der vertretenen Standpunkte als der beste ausgemacht werden kann, so werden oftmals Persuasionstaktiken angewandt. Davis (1972, 1976) führt Zwang und Koalitionsdruck, Drohungen, sich der Verantwortung entziehen und permanente Kritik oder Nörgelei als Persuasionstaktiken an. Eine weitere Taktik ist der "gemeinsame Einkauf". Gelingt es, den uninteressierten Partner zu überreden, mit ins Geschäftshaus zu kommen und ihm vorzuführen, wie "vorteilhaft" etwa ein bestimmtes Kleidungsstück ist, so ist der interessierte Partner bereits mit "einem Fuß in der Tür" und damit seinem Ziel nahe. "Weibliche Intuition" ist eine weitere Persuasionsstrategie: Eine Frau weiß, wann und wie sie ihren Mann dazu bringt, daß er nicht nein sagen kann. Umgekehrt weiß auch der Mann, wie er seine Frau dazu bringen kann, ihm entgegenzukommen. Entsprechende Zuwendung im richtigen Augenblick wirkt. Deutsch (1973), Rubin und Brown (1975), Scanzoni und Polonko (1980), Straus (1979), Szinovacz (1987) und Tedeschi und Lindskold (1976) sprechen von verbalen und nonverbalen Taktiken, die den anderen verletzen, Empfehlungen und Warnungen bedeuten, Versprechungen und Drohungen darstellen. Sternberg und Dobson (1987) ergänzen diese mit der Androhung des Entzuges von finanziellen Ressourcen, Koalitionsbildung mit Dritten, Manipulation, Ausnützung der Schwächen des anderen, Angriffe auf dessen Selbstwert und Trennung. In einigen Studien wurden verschiedene Persuasionstaktiken entdeckt, die in Tabelle 15 unter den Taktiken 1 bis 12 zusammengefaßt sind (Falbo und Peplau, 1980; Howard et al., 1986; Nelson, 1988; Spiro, 1983).
- (d) Verhandlungsstrategien (Taktiken 16, 17 in Tabelle 15): In Sach- beziehungsweise Wertkonflikten geht es darum, die beste Lösung zu finden oder darum, einen Konsens zwischen den divergierenden Standpunkten der Partner zu erreichen. In Verteilungskonflikten geht es darum, den Partner zu "günstigen" Konzessionen zu bewegen. Je größer die Schritte des Entgegenkommens seitens des anderen und je kleiner die Angebote, die ihm dafür gemacht werden müssen, um so vorteilhafter ist aus ökonomischer Sicht die Verhandlung gelaufen. Wenn von Verhandlungen die Rede ist, sind Prozesse gemeint, in welchen zwei oder mehrere Personen entscheiden, wie vorhandene Ressourcen verteilt werden sollen und welchen Anteil von Kosten jeder tragen muß. Verteilungsprobleme können auftreten, wenn es darum geht, die beschränkten finanziellen Ressourcen zur Deckung eigener Bedürfnisse oder kollektiver Bedürfnisse auszugeben, oder wenn Nutzenschulden reguliert werden. Es bestehen Interessenskonflikte, die durch Forderungen und Angebote einer Seite und durch Gegenangebote der anderen Seite beizulegen versucht werden (Crott, Kutschker und Lamm, 1977; Rubin und Brown, 1975; Scanzoni, 1979b; Smith, 1987; Strauss, 1978).

Die "ersten Züge" in Verhandlungssituationen dienen laut Rubin und Brown (1975) dazu, die Standpunkte der Partner zu klären. Die Art und Weise der ersten Statements definieren nicht nur die Forderungen, sondern oft auch das emotionale Klima, das während der gesamten Verhandlung dominiert. Partner in engen Beziehungen teilen bereits vor Verhandlungsbeginn ein breites Spektrum gemeinsamer Erfahrungen: Je nachdem, ob ein Klima des Vertrauens oder des Mißtrauens besteht, die Partner zu Kooperation oder Kompetition neigen, ob sie bestrebt sind, den gemeinsamen oder den eigenen Nutzen zu maximieren, ist der Verhandlungsverlauf unterschiedlich. Je nach Qualität der gemeinsamen Erfahrungen und dem Interesse an der Entscheidung werden die Partner hohe Anfangsforderungen stellen und schrittweise entgegenkommen oder gleich zu Beginn die Forderungen bekanntgeben und darauf beharren.

Kooperation und Konzessionsbereitschaft werden oft als erfolgreiche Verhandlungstaktiken beschrieben. Kooperation und Konzessionsbereitschaft heißt, Kompromisse eingehen. Kompromisse sind jedoch meist die zweitbeste Lösung für beide Partner, denn Entgegenkommen heißt Verzicht auf die meistpräferierte Alternative. Wenn Verhandlungen nicht als Null-beziehungsweise Konstantsummenspiele verstanden werden, sondern die Möglichkeit einer Vergrößerung des Entscheidungsraumes gesehen wird, dann sind oft integrative Lösungen möglich, die für beide Partner optimale Lösungen darstellen. Im Gegensatz zu jenen Verhandlungen, wo die beteiligten Partner durch Kompromisse und gegenseitiges Entgegenkommen eine Einigung erzielen, aber auf die volle Befriedigung ihrer Bedürfnisse verzichten müssen, besteht in "integrativen Verhandlungen" (Pruitt und Lewis, 1977) die Möglichkeit, durch kreative Problemlösung Alternativen zu finden, die sowohl den Wünschen des einen Partners als auch den Interessen des anderen voll entsprechen. Integrative Übereinkommen sind oft schwer zu erreichen. Sie verlangen hohe Problemlösungsfähigkeiten seitens der Partner, die Bereitschaft, konstruktiv an der Sache zu arbeiten und neuartige Lösungswege zu gehen. Gelingt es, integrative Lösungen zu finden, ist der Gewinn für beide Partner höher als in Verhandlungen, die mit Konzessionen enden. Integrative Verhandlungsergebnisse führen zu höherer Zufriedenheit mit der Beziehung (Canary und Cupach, 1988; Pruitt und Lewis, 1977).

Auch Entscheidungen im privaten Haushalt bieten oft integrative Verhandlungsmöglichkeiten. Gerade weil die Partner eine gemeinsame Geschichte und Zukunft haben und eine Entscheidung nicht isoliert von anderen gesehen werden darf, sind integrative Lösungen möglich. Integrative Lösungsvorschläge können durch unterschiedliche Verhandlungstaktiken erreicht werden. (a) Pruitt (1986) spricht von "Vergrößerung des Verteilungskuchens". Dabei geht es darum, die ursprünglich zur Verteilung geplante Ressourcenmenge zu vergrößern. Möchte beispielsweise der Mann ans Meer fahren und die Ehefrau ihren Urlaub in den Bergen verbringen und wollen beide Partner die Ferien miteinander erleben, dann wäre ein integrativer Lösungsvorschlag der, daß sie die verfügbare Zeit und das notwendige Geld "aufstocken" und gemeinsam ans Meer und in die Berge fahren. (b) Eine weitere Methode, die der "unspezifischen Kompensation", sieht vor, daß ein Partner die gewünschte Alternative des anderen unterstützt, dafür aber in einer weiteren Entscheidung seinen Wunsch realisieren kann. Beispielsweise könnte die Frau dem Urlaubswunsch des Mannes zustimmen, wenn er ihr dafür ein gewünschtes Kleidungsstück kauft. (c) Die dritte Methode bezeichnet Pruitt als "log-rolling", was als gegenseitiges Entgegenkommen in den jeweils relevanten Entscheidungsaspekten übersetzt werden kann. Das Paar, das vor der Urlaubsentscheidung steht, könnte beschließen, ans Meer zu fahren, dafür aber ein Hotel buchen, das der von der Frau gewünschten Qualität entspricht. Dies wäre dann eine integrative Lösung, wenn ihm der Urlaubsort wichtiger als die Art der Logis ist und ihr die Qualität der Unterbringung mehr bedeutet als der Ort. (d) Die vierte Methode "Reduzierung der Unannehmlichkeiten" sieht vor, daß ein Partner seinen Wunsch durchsetzt, gleichzeitig aber die Kosten für den anderen und damit dessen Unbehagen minimiert werden. Im zitierten Beispiel könnte die Frau trotz anderer Präferenzen mit ihrem Mann ans Meer fahren, wenn er bereit ist, ein ruhiges Haus mit Garten zu mieten, wo sie dem lärmenden Treiben der zahlreichen Urlaubsgäste entfliehen kann. (e) Die letzte Methode bezeichnet Pruitt als "bridging". Dabei wird weder der Wunsch des einen noch der des anderen realisiert. Gesucht wird eine dritte Alternative, die am ehesten einen Kompromiß darstellt. Wenn er beispielsweise das Meer bevorzugt, um schwimmen zu können, während sie in den Bergen Ruhe und Entspannung sucht, dann könnte das Paar den Urlaub an einem See verbringen. Um integrative Lösungsvorschläge zu entwickeln, müssen die Verhandlungspartner, gerade wenn es um Entscheidungen geht, die zeitlich weit auseinanderliegen, aufeinander vertrauen können. Die Taktiken 16 und 17 stellen Verhandlungstaktiken dar. Einmal

wird von gegenseitigem Entgegenkommen, ein anderes Mal von integrativen Lösungen gesprochen.

6.4.3. Verwendungsprofile von Taktiken

Welche Taktiken werden nun von den Partnern in verschiedenen Konflikt- und Entscheidungssituationen angewandt? Um die Verwendungshäufigkeit der 18 Taktiken in verschiedenen Situationen zu untersuchen, wurde ein Fragebogen konstruiert (Kirchler, 1993a), in welchem die Befragten aufgefordert werden, sich einen beschriebenen Konfliktfall (Wert-, Sach- oder Verteilungskonflikt) konkret vorzustellen und dann anzugeben, ob sie die in der Folge genannten Taktiken anwenden oder nicht. Etwa 500 Paare in Österreich (Kirchler, 1993b) und Italien (Zani und Kirchler, 1993) beantworteten den Fragebogen. In Tabelle 16 sind die durchschnittlichen Zustimmungswerte zur Anwendung der 18 Taktiken für Frauen und Männer der italienischen und österreichischen Stichproben angeschrieben. Die italienischen Frauen und Männer geben an, öfters als die Österreicher Hilflosigkeit zu demonstrieren, seltener einander Ressourcen anzubieten, öfter Sachverhalte offen darzulegen oder falscher Tatsachen vorzuspielen und seltener zu versuchen, durch indirekte Koalitionen Einfluß zu gewinnen. Insgesamt sind die kulturellen Unterschiede zwischen beiden Gruppen gering.

Die durchschnittliche Zustimmung der österreichischen Stichprobe zur Verwendung der Taktiken wurde im Detail analysiert. Mittels Korrespondenzanalyse, in welcher zum einen die durchschnittlichen Zustimmungswerte zur Anwendung der Taktiken und zum anderen die Beziehungszufriedenheit (unglückliche versus glückliche Paare), die Dominanzverhältnisse (egalitäre versus frau- oder manndominierte Paare), Dauer der Beziehung (unter beziehungsweise über 14 Jahre), Geschlecht und Konflikttyp (Wert-, Sach-, Verteilungskonflikt) berücksichtigt wurden, ergab ein Ergebnis, das in Abbildung 13 dargestellt ist. Unter anderem zeigte sich, daß die Wahl der Taktiken vom Geschlecht und der Art des Konfliktes abhängt. Allerdings bestätigte sich nicht, daß Frauen emotional geladene Taktiken eher verwenden als Männer und Männer verwenden nicht häufiger sachlich-rationale Taktiken als Frauen. Die Annahme, Frauen würden weichere Taktiken verwenden als Männer und Männer wären sachlich-rationaler, wurde in früheren Studie oftmals bestätigt und wird auch in aktuellen Studien geprüft (siehe Carli, 1999; Schwarzwald und Koslowsky, 1999). Besonders bedeutsam sind die Beziehungsqualität und die Dauer der Beziehung. In harmonischen Beziehungen werden vor allem integrative Verhandlungstaktiken, positive Emotionen, offene Darlegung von Sachverhalten angewandt als in disharmonischen. Ältere Paare führten häufig Entscheidungen aufgrund von Rollensegmentierung an. Mit zunehmendem Alter und genauerer Kenntnis der Wünsche und des Verhaltens des Partners und mit zunehmender Erfahrung in Konfliktsituationen scheinen die befragten Partner ihre Rollen definiert und Konfliktvermeidungstaktiken entwickelt zu haben. Das Dominanzgefälle zwischen Frau und Mann und Persönlichkeitseigenschaften waren von geringer Bedeutung (Kirchler, 1993b).

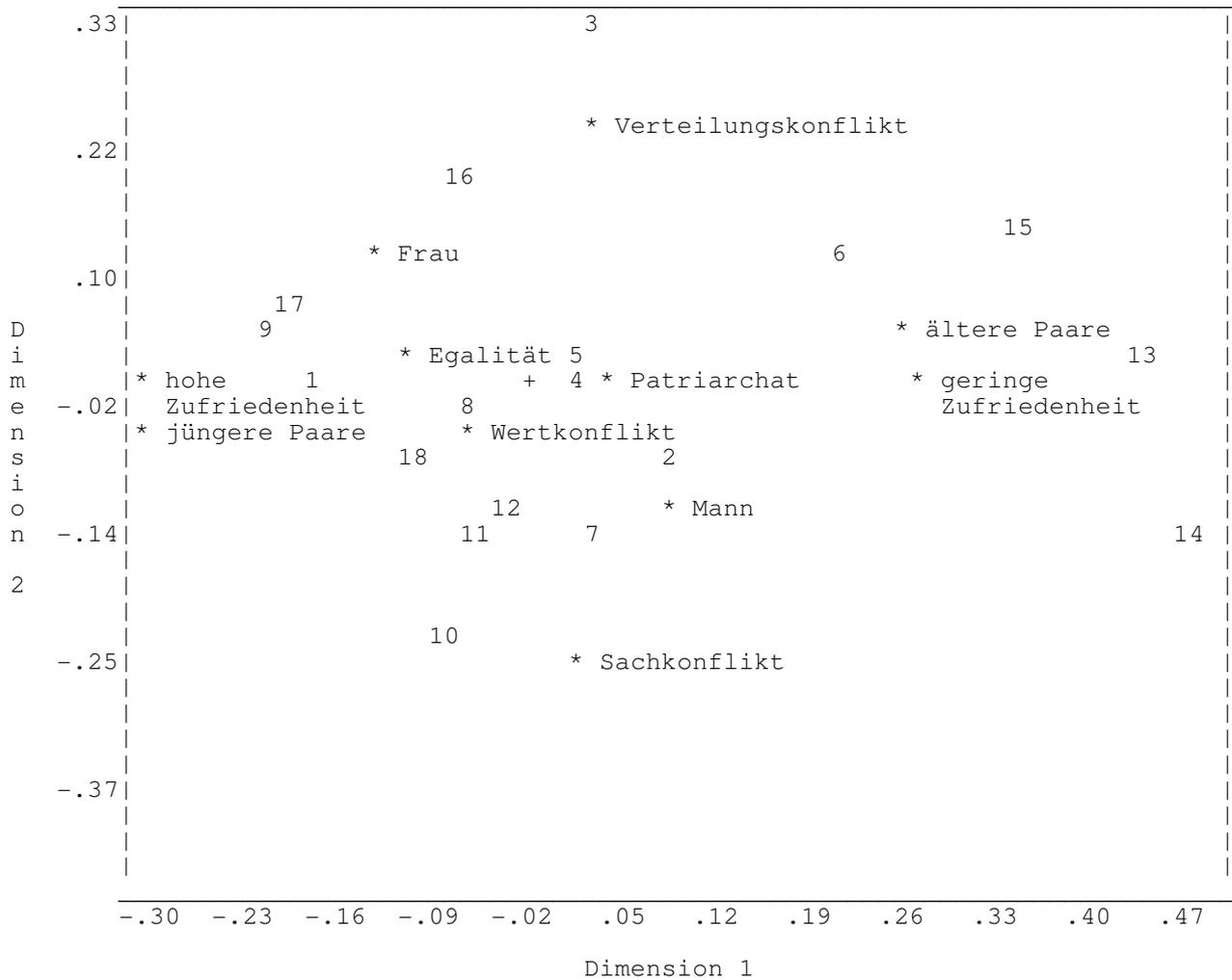
Tabelle 16: Einflußtaktiken von 223 italienischen und 252 österreichischen Frauen und Männer (Kirchler, 1993a; Zani und Kirchler, 1993)

Taktiken	Aufzeichnungen der Frauen		Aufzeichnungen der Männer	
	Italien	Österreich	Italien	Österreich
1. Positive Emotionen	3.30 (1.27)	3.46 (1.49)	3.19 (1.21)	3.40 (1.33)
2. Negative Emotionen	2.29 (.99)	2.17 (1.04)	2.30 (1.14)	2.19 (1.09)

3. Hilflosigkeit *	2.35 (1.20)	2.09 (1.20)	2.15 (1.08)	1.84 (.98)
4. Körperlicher Druck	2.93 (1.36)	2.78 (1.29)	2.72 (1.45)	2.62 (1.32)
5. Angebot von Ressourcen *	2.34 (1.06)	2.87 (1.32)	2.36 (1.14)	3.09 (1.31)
6. Entzug von Ressourcen	1.86 (.90)	1.72 (.84)	1.87 (.94)	1.74 (.94)
7. Beharren	2.93 (1.37)	3.06 (1.44)	2.87 (1.34)	2.98 (1.37)
8. Rückzug	4.04 (1.44)	3.88 (1.38)	3.82 (1.30)	3.60 (1.31)
9. Sachverhalte offen darlegen *	5.52 (1.07)	4.99 (1.20)	5.17 (1.07)	4.84 (1.28)
10. Falsche Tatsachen vorspielen *	3.57 (1.26)	3.10 (1.19)	3.49 (1.38)	3.10 (1.30)
11. Indirekte Koalitionen *	3.68 (1.38)	4.25 (1.34)	3.63 (1.34)	4.26 (1.31)
12. Direkte Koalitionen	3.20 (1.69)	3.27 (1.67)	2.88 (1.58)	3.08 (1.68)
13. Vollendete Tatsachen	1.96 (1.02)	1.92 (1.17)	2.19 (1.35)	2.36 (1.34)
14. Entscheidung aufgrund von Rollen	1.94 (1.03)	1.94 (1.15)	2.18 (1.34)	2.42 (1.44)
15. Entgegenkommen aufgrund von Rollen	2.18 (1.24)	2.32 (1.41)	2.12 (1.20)	2.16 (1.18)
16. Trade-offs	3.03 (1.44)	3.10 (1.46)	2.70 (1.31)	2.86 (1.33)
17. Integrative Verhandlung	5.90 (.96)	5.71 (1.07)	5.60 (1.08)	5.46 (1.07)
18. <u>Sachargumentation</u>	<u>5.37 (1.04)</u>	<u>5.33 (1.13)</u>	<u>5.33 (1.12)</u>	<u>5.50 (1.05)</u>

Anmerkung: Die angeführten Mittelwerte (und Standardabweichungen in Klammern) beziehen sich auf Angaben auf sieben-stufigen Antwortskalen von 1 = eine Taktik wird ganz sicher nicht angewandt bis 7 = eine Taktik wird ganz sicher angewandt. Ein Stern neben der angeführten Taktik bedeutet, daß zwischen der österreichischen und italienischen Stichprobe signifikante Unterschiede in der Anwendung der entsprechenden Taktik bestehen. Dabei gilt, daß sich sowohl die Angaben der Männer, wie auch jene der Frauen beider Kulturgruppen voneinander unterscheiden.

Abbildung 13: Zustimmung zur Anwendung von 18 Taktiken in Abhängigkeit von der Beziehungsqualität, Dominanzstruktur, dem Geschlecht, Konflikttyp und der Dauer der Partnerschaft (nach Kirchler, 1993b)



Anmerkung: Erklärte Varianz: Dimension 1 = .67; Dimension 2 = .12. Die Zahlen stehen für die 18 Taktiken (Tabelle 15).

In der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 1999) beschrieben 37 Paare etwa 1.200 Konflikte während eines Jahres. Frauen und Männer gaben an, durchschnittlich zwei bis drei Taktiken in einem Konfliktfall anzuwenden, um ihre Meinung durchzusetzen. Insgesamt registrierten die 37 Frauen 2.329 und die 37 Männer 2.195 Taktiken. Im weiteren wurde die Anwendungshäufigkeit der Taktiken analysiert. Nachdem die Paare unterschiedlich viele Konflikte registriert hatten (von insgesamt 40 Paaren hatten drei keinen Konflikt protokolliert, ein Paar hatte nur einen Konflikt aufgezeichnet, ein Paar hatte im Gegensatz dazu 109 Konflikte beschrieben; im Durchschnitt wurden 30 bis 32 Konflikte registriert) und die Anzahl der Taktiken von der Konflikthäufigkeit abhängt, wurde für jede Person separat die Anzahl der von ihr verwendeten Taktiken relativ zu den protokollierten Konflikten berechnet. Anschließend wurden die Mittelwerte der individuellen relativen Häufigkeiten für jene Paare berechnet, die über fünf Konflikte während des Jahres der Tagebuchführung protokolliert hatten. Die durchschnittlichen relativen Häufigkeiten stellen eine Schätzung der Frequenz der Anwendung der Taktiken dar. In Tabelle 17 sind die relativen Häufigkeiten der verwendeten

Taktiken von insgesamt 31 Frauen und Männern und der Taktiken, die beim Partner wahrgenommen wurden, zusammengefaßt.

Die durchschnittliche Wahrscheinlichkeit der Anwendung der Taktiken, wie sie mittels Fragebogen (Kirchler, 1993a) erhoben wurde, korreliert mit der durchschnittlichen Häufigkeit der Anwendung, wie sie im Tagebuch erfaßt wurde, hoch. Die Angaben in den Tabellen 17 und 18 korrelieren mit $r(15) = .56$ ($p = .01$) für die Angaben der Frauen und mit $r(15) = .73$ ($p < .01$) für die Angaben der Männer. Wie in der Befragung von Kirchler (1993a) wurden auch im Tagebuch Sachargumentation, Sachverhalte offen darlegen und integrative Verhandlungsführung als häufigste Taktiken angeführt. Im Gegensatz zur Befragung ergab die Protokollierung des aktuellen Verhaltens allerdings, daß Frauen häufiger als Männer Taktik 2 (negative Emotionen), Taktik 3 (Hilflosigkeit) und seltener Taktik 18 (Sachargumentation) anwenden. Geschlechtsunterschiede im Bezug auf Sachargumentation wurden zwar im Tagebuch festgestellt, wenn die selben Paare aber über die Anwendung von Taktiken in Entscheidungen generell befragt werden – wie dies in der Wiener-Tagebuchstudie insgesamt dreimal geschehen ist – dann bestätigen sich die Differenzen nicht. Einzig die Anwendung negativer Emotionen erscheint auch in der Befragung der Stichprobe der Frauen wahrscheinlicher als in der Gruppe der Männer. In glücklichen Beziehungen verwendeten Frauen seltener Taktiken 6 (Entzug von Ressourcen) und 11 (indirekte Koalitionen) als in unglücklichen, und glückliche Männer versuchten öfter ihre Partnerin durch das Angebot von Ressourcen (Taktik 5) zum Entgegenkommen zu bewegen, als unglückliche Männer. Ähnlich wie in der Studie von Kirchler (1993a) erwies sich die Beziehungszufriedenheit als bedeutsame Moderatorvariable für die Anwendung der Taktiken: Glückliche Partner beharrten seltener, zogen sich seltener aus einer Diskussion zurück und legten auch seltener Sachverhalte offen dar, als unglückliche Partner. Die Dominanzverhältnisse in der Beziehung standen mit der Wahl der Taktiken kaum in Zusammenhang: Partner in mandominierten Beziehungen scheinen eher positive Emotionen, Angebot von Ressourcen und seltener sachlich-rationale Argumentation zu verwenden, als Partner in anderen Beziehungen. In egalitären Partnerschaften spielten die Partner einander seltener falsche Tatsachen vor, als in frau- oder mandominierten Beziehungen.

Bezüglich der Wahrnehmung der Taktiken des Partners zeigte sich, daß zwischen der Selbstbeschreibung der Frauen und den Angaben der Männer über die Taktiken der Frauen große Überlappungen bestehen. Frauen hingegen meinten öfters als Männer, daß ihre Männer sich aus der Diskussion zurückziehen, falsche Tatsachen vorspielen, und seltener Sachverhalte offen darlegen, integrativ oder sachlich argumentieren. Die Korrelation zwischen Angaben der Frauen über die Taktiken, die sie verwendet haben und Angaben der Männer über die Taktiken, die ihre Frauen angewandt hatten, berechnet sich auf $r(15) = .93$; $p < .01$; die Korrelation zwischen Auskünften der Männer über ihre Taktiken und Fremdbeschreibung der Frauen beträgt $r(15) = .90$; $p < .01$). Zusammenfassend läßt sich aufgrund dieser Korrelationen feststellen, daß die relativen Häufigkeiten in Tabelle 18 recht zuverlässige Informationen über die Verwendungshäufigkeit verschiedener Taktiken liefern.

Tabelle 17: Relative Häufigkeit der Verwendung von Taktiken in der Wiener-Tagebuchstudie und Wahrnehmung der Taktiken des Partners (Kirchler et al., 1999)

Taktiken	Aufzeichnungen der Frauen		Aufzeichnungen der Männer	
	Selbst- beschreibung	Partner- beschreibung	Selbst- beschreibung	Partner- beschreibung
1. Positive Emotionen	.08	.09	.11	.11
2. Negative Emotionen	.19	.16	.12	.21
3. Hilflosigkeit	.07	.02	.03	.09
4. Körperlicher Druck	.02	.03	.02	.01
5. Angebot von Ressourcen	.03	.03	.04	.03
6. Entzug von Ressourcen	.05	.03	.02	.02
7. Beharren	.19	.16	.20	.20
8. Rückzug	.16	.23	.16	.18
9. Bedürfnisse offen darlegen	.41	.26	.42	.32
10. Falsche Tatsachen vorspielen	.03	.10	.03	.04
11. Indirekte Koalitionen	.12	.07	.07	.07
12. Direkte Koalitionen	.04	.05	.06	.03
16. Trade-offs	.04	.04	.03	.04
17. Integrative Verhandlung	.29	.25	.30	.29
18. Sachargumentation	.30	.29	.37	.25
Summe	2.03	1.79	1.98	1.91

Anmerkung: Anzahl der Paare = 31 (Paare, die weniger als fünf Konflikte im Jahr protokolliert hatten, wurden aus der Analyse ausgeschlossen). Taktiken 13, 14 und 15 (den Partner vor vollendete Tatsachen stellen, selbst aufgrund von Rollen entscheiden oder dem Partner entgegenkommen) wurden im Tagebuch nicht erfaßt.

In jenen Studien, welche die Anwendung von Taktiken mittels Fragebogen erhoben haben, wurde nach den üblichen Taktiken in ökonomischen Entscheidungen gefragt. In der Wiener-Tagebuchstudie protokollierten die Teilnehmer die gewählten Taktiken sowohl in Meinungsverschiedenheiten über ökonomische wie nicht-ökonomische Belange. In Tabelle 18 sind die relativen Häufigkeiten der Taktiken, die Partner in unterschiedlichen Konflikten anwenden, zusammengefaßt. Wieder wurde für jede Person separat die relative Häufigkeit der Anwendung der Taktiken, relativ zur Konfliktdanzahl, berechnet. Nachdem pro Konfliktfall mehr als eine Taktik angewandt wurde, ist die Summe der relativen Häufigkeit aller 15 Taktiken höher als 1.00. Anschließend wurden die Mittelwerte der individuellen relativen Häufigkeiten für die gesamte Stichprobe berechnet. In Tabelle 18 finden sich die gemittelten relativen Häufigkeiten der Taktiken von Frauen und Männern in verschiedenen Konflikten. Die Summen der relativen Häufigkeiten geben an, wie viele Taktiken pro Konfliktfall im Durchschnitt verwendet wurden. Beispielsweise wurden von Frauen und Männern in ökonomischen Konflikten durchschnittlich 2.14 Taktiken angewandt; in Diskussionen über Beziehungsangelegenheiten wurden 2.30 Taktiken verwendet. Weil nicht alle 40 Paare, die an der Wiener-Tagebuchstudie teilgenommen haben, auch verschiedene Konflikte protokollierten, ist in Tabelle 18 für alle Typen von Meinungsverschiedenheiten auch die Anzahl der Paare, von welchen Informationen vorlagen, angeführt.

In ökonomischen Konflikten wurden relativ häufig sachliche Argumentation und Offenlegung von Sachverhalten angewandt. In Konflikten über Arbeitsthemen, die häufig Sachkonflikte darstellten, wurde ebenfalls überdurchschnittlich oft sachlich argumentiert. Wenn die Partner über Kinderangelegenheiten oder über ihre Beziehung sprachen, verwendeten sie relativ häufig emotionsgeladene Taktiken, wie negative Emotionen, und seltener sachliche Argumente. Vor allem Meinungsverschiedenheiten über die Beziehung wurden mit Taktiken wie Hilflosigkeit, Beharren und Rückzug ausgetragen.

Differentielle Analysen ergaben, daß in ökonomischen Konflikten die Wahl der Taktiken geschlechtsunabhängig war. Der oben angeführte Befund, wonach Männer häufiger sachlich argumentierten, gilt für ökonomische Angelegenheiten nicht. Der einzige wesentliche Unterschied in der Wahl der Taktiken war für glückliche und unglückliche Paare festzustellen: Glückliche Partner versuchten ökonomische Konflikte häufiger als unglückliche mittels Trade-offs zu lösen. Weiters neigten Partner in fraudominierten Beziehungen sowohl in Diskussionen über ökonomische Themen als auch über Arbeits- und Kinderthemen eher zu sachlich-rationalen Argumentationen als Partner in anderen Dominanzrelationen. Schließlich erwiesen sich Frauen aufgrund ihrer Taktikwahl als emotionaler als Männer in Streitigkeiten über die Kinder oder die Beziehung. Sie verwendeten häufiger als Männer negative Emotionen, Hilflosigkeit oder zogen sich aus der Szene zurück.

Tabelle 18: Relative Häufigkeit der Verwendung von Taktiken in der Wiener-Tagebuchstudie in Abhängigkeit vom Konflikthalt (Kirchler et al., 1999)

Taktiken	Ökonomische Themen	Arbeits-themen	Kinderange-legenheiten	Beziehungs-themen	Freizeit-themen
1. Positive Emotionen	.10	.08	.10	.08	.08
2. Negative Emotionen	.12	.14	.27	.25	.13
3. Hilflosigkeit	.03	.04	.05	.10	.04
4. Körperlicher Druck	.01	.01	.04	.02	.00
5. Angebot von Ressourcen	.02	.06	.01	.02	.02
6. Entzug von Ressourcen	.05	.05	.02	.07	.01
7. Beharren	.19	.19	.16	.23	.18
8. Rückzug	.16	.15	.19	.30	.17
9. Sachverhalte offen darlegen	.53	.48	.40	.48	.43
10. Falsche Tatsachen vorspielen	.02	.03	.03	.02	.04
11. Indirekte Koalitionen	.09	.10	.11	.07	.11
12. Direkte Koalitionen	.06	.03	.05	.04	.06
16. Trade-offs	.04	.03	.01	.04	.05
17. Integrative Verhandlung	.29	.29	.31	.24	.31
18. Sachargumentation	.43	.42	.34	.34	.40
Summe	2.14	2.10	2.09	2.30	2.03
Anzahl der Paare	(n=19)	(n = 18)	(n = 15)	(n = 12)	(n =14)

6.4.4. Aktions-Reaktionssequenzen in der Verwendung von Taktiken

Im weiteren wurde untersucht, welche Taktiken als Reaktion auf eine bestimmte Taktik des Partners angewandt werden. Dörfler-Schweighofer (1996) befragte 200 Paare, die im Durchschnitt seit über zwölf Jahren einen gemeinsamen Haushalt führten, welche Taktiken sie selbst anwenden und mit welchen Taktiken sie auf einen Beeinflussungsversuch des Partners reagieren. Von den 18 Taktiken in Tabelle 15 wurden alle bis auf die Konfliktvermeidungstaktiken 13, 14 und 15 untersucht.

Die Paare erinnerten eine Konfliktsituation, in der eine gemeinsame Kaufentscheidung getroffen wurde. Konnten sich die Partner nicht gemeinsam an eine solche Situation erinnern, so wurden ihnen drei fiktive Konfliktepisoden geschildert. Diese beschrieben Meinungsverschiedenheiten bei der Verteilung eines gemeinsamen Lottogewinns, bei der Wahl des Urlaubsorts und der Entscheidung über einen Einrichtungsgegenstand (siehe Kirchler, 1993a). Nachdem beide Partner den Konfliktfall erinnert hatten oder sich den gemeinsam gewählten fiktiven Fall so lebhaft wie möglich vorgestellt hatten, füllten sie die Fragebögen über Taktikwahl und über Beziehungscharakteristika (Dominanzstruktur und Zufriedenheit) getrennt voneinander aus.

Im bereits beschriebenen Fragebogen zur Erfassung von Taktiken mußten die Personen unter Vergegenwärtigung des gewählten Konflikts angeben, wie wahrscheinlich sie jede von 15 angeführten Taktiken einsetzen, um ihren Kaufwunsch durchzusetzen. Diese Angaben stellen die Grundwahrscheinlichkeiten der Benutzung der Taktiken dar. Zur Erhebung der Reaktionswahrscheinlichkeiten wurden die Personen aufgefordert, sich vorzustellen, daß in der gewählten Konfliktsituation der Partner eine der 15 Taktiken anwendet. Anschließend mußten sie angeben, wie wahrscheinlich sie mit den 15 Taktiken darauf reagieren würden. Dadurch entstand eine 15 x 15 - Matrix von bedingten Wahrscheinlichkeiten, die alle möglichen Aktions-Reaktions-Kombinationen abdeckt.

Eine detaillierte Analyse der Daten von Dörfler-Schweighofer (1996) wurde von Hölzl und Kirchler (1998) vorgenommen. In einem ersten Schritt wurde untersucht, ob die Verwendung einzelner Taktiken durch die Faktoren Geschlecht, Zufriedenheit (harmonische versus disharmonische Beziehung) und Dominanzstruktur (egalitär, frau- beziehungsweise manndominiert) erklärbar ist. Wie schon in früheren Arbeiten (Kirchler 1993a, 1993b, Zani und Kirchler, 1993) und in der Wiener-Tagebuchstudie wurden die Taktiken Sachverhalte offen darlegen (9), integrative Verhandlung (17) und Sachargumentation (18) als wahrscheinlichste Taktiken angeführt. Relativ selten hingegen wurden die Taktiken negative Emotionen (2), körperlicher Druck (4), Entzug von Ressourcen (6) und Hilflosigkeit (3) verwendet. Körperlicher Druck (4) wurde von Männern in manndominierten Partnerschaften wahrscheinlicher verwendet und von Frauen in frau-dominierten Partnerschaften, als von Frauen und Männern in Partnerschaften mit anderen Machtstrukturen. Das gleiche Bild bestand bei der Taktik Beharren (7). Der in der Partnerschaft dominierende Partner gab eine höhere Anwendungswahrscheinlichkeit an. Anders gelagert war die Wechselwirkung für die Taktik Rückzug (8). Während Männer diese Taktik unabhängig von der Dominanzstruktur verwendeten, gaben Frauen in manndominierten Beziehungen eine deutlich höhere Wahrscheinlichkeit an als in frau-dominierten Partnerschaften.

Geschlechtsunterschiede zwischen den Partnern zeigten sich, unabhängig von Dominanzmustern, bei den Taktiken Sachverhalte offen darlegen (9), indirekte Koalition (11), Trade-Offs (16) und integrative Verhandlung (17). Alle diese Taktiken wurden von Frauen eher eingesetzt als von Männern.

Unabhängig vom Geschlecht wurden wieder die meisten Unterschiede zwischen zufriedenen und unzufriedenen Paaren gefunden. Die Anwendung von integrativer Verhandlung (17) und Sachargumentation (18) war in zufriedenen Partnerschaften wahrscheinlicher als in unzufriedenen. Die Taktiken negative Emotionen (2), körperlicher Druck (4), Entzug von Ressourcen (6), Beharren (7), falsche Tatsachen vorspielen (10), indirekte Koalition (11), direkte Koalition (12) und Trade-Offs (16) wurden hingegen von unzufriedenen Paaren verstärkt genannt.

Im weiteren wurde der Einfluß der Aktionen eines Partners auf die Reaktionen des anderen analysiert. In komplexen statistischen Analysen wurden Reaktionswahrscheinlichkeiten in Abhängigkeit von den verschiedenen Taktiken berechnet. Zusätzlich wurden geschlechts- sowie beziehungs-spezifische Reaktionsmuster untersucht. Eine detaillierte Darstellung der Analysen findet sich bei Hölzl und Kirchler (1998). Alle Analysen bestätigten, daß die Anwendung einer Taktik von der vorher seitens des Partners verwendeten Taktik abhängt. Jede der 15 untersuchten Taktiken beeinflusste die Reaktionen darauf; allerdings war dieser Einfluß unterschiedlich stark. Die Aktionen negative Emotionen (2), körperlicher Druck (4) und Entzug von Ressourcen (6) bewirkten starke Veränderungen in den Reaktionen (Effektstärken $\eta^2 = .35$, $\eta^2 = .34$ und $\eta^2 = .28$) im Vergleich mit den übrigen Taktiken ($\eta^2 \leq .10$). Im folgenden werden die Veränderungen, die sich durch die Aktion des Partners ergaben, getrennt für jede Aktion beschrieben. In Abbildung 14 sind die Zusammenhänge graphisch dargestellt.

(a) Wendete ein Partner positive Emotionen (1) an, so reagierte der andere mit größerer Wahrscheinlichkeit als durch die Grundwahrscheinlichkeit angegeben mit dem Angebot von Ressourcen (5). Unabhängig von Geschlecht, Beziehungszufriedenheit und Machtverteilung reagierten die Partner somit auf einen Versuch, sie in gute Laune zu versetzen (1), stärker als üblich mit kleinen Aufmerksamkeiten (5) und versuchten damit, den anderen zu überzeugen. Ebenfalls wahrscheinlicher, wenn auch in geringerem Ausmaß, wurden die Taktiken Hilflosigkeit (3), Beharren (7), Sachverhalte offen darlegen (9), falsche Tatsachen vorspielen (10), integrative Verhandlung (17) und Sachargumentation (18). Unwahrscheinlicher wurden nur die Taktiken negative Emotionen (2) und körperlicher Druck (4).

(b) Der Einsatz negativer Emotionen (2) zur Zielerreichung veränderte das übliche Verhalten des Partners dramatisch ($\eta^2 = .35$), und Frauen und Männer reagierten unterschiedlich: Die Wechselwirkung zwischen Reaktion und Geschlecht war signifikant. Geschlechtsunterschiede bestanden allerdings nur in drei Taktiken: Frauen reagierten noch unwahrscheinlicher als Männer mit positiven Emotionen (1). Männer reagierten eher mit Rückzug (8) als üblich, Frauen spielten eher falsche Tatsachen vor (10) als üblich. Beide Partner reagierten weniger wahrscheinlich mit "freundlichen" Taktiken: Die Anwendung der Taktiken positive Emotionen (1), Angebot von Ressourcen (5), Sachverhalte offen darlegen (9), integrative Verhandlung (17) und Sachargumentation (18) sank deutlich. Verstärkt eingesetzt wurden hingegen "unfreundliche" Taktiken: Negative Emotionen (2), körperlicher Druck (4), Entzug von Ressourcen (6), Beharren (7) und Trade-Offs (16).

(c) Gab sich der Partner hilflos (3), um sein Ziel zu erreichen, so fielen die Reaktionen von Männern und Frauen ebenfalls unterschiedlich aus. Männer verstärkten als Reaktion auf Hilflosigkeit ihrer Partnerin die Taktiken Rückzug (8), Sachverhalte offen darlegen (9) und indirekte Koalition (11), während Frauen diese abschwächen. Umgekehrt war bei Frauen das Vorspiel falscher Tatsachen (10) wahrscheinlicher, bei Männern unwahrscheinlicher. Beide Geschlechter tendierten dazu, auf Hilflosigkeit verstärkt durch eigene Hilflosigkeit (3), das Angebot von Ressourcen (5) oder Beharren (7) zu reagieren.

(d) Auch die Anwendung der Taktik körperlicher Druck (4) zeigte geschlechtsspezifische Reaktionen. Bei Männern war Rückzug (8) noch wahrscheinlicher als bei Frauen. Frauen spielten stärker falsche Tatsachen vor (10) als üblich. Sowohl Männer als auch Frauen senkten ihre Bereitschaft zu integrativer Verhandlung (17), Frauen allerdings noch stärker als Männer. Ansonsten zeigte sich hier das gleiche Bild wie bei der Taktik negative Emotionen (2): Die "unfreundlichen" Reaktionen (2, 4, 6, 7, 16) traten wahrscheinlicher auf, während die "freundlichen" Reaktionen (1, 9, 17, 18) unwahrscheinlicher wurden.

(e) Versuchte ein Partner, durch das Angebot von Ressourcen (5) sein Ziel zu erreichen, so hing die Reaktion von der Zufriedenheit mit der Partnerschaft ab. Personen in unzufriedenen Beziehungen senkten die Wahrscheinlichkeit der unfreundlichen Taktiken (2), (4) und (6) gegenüber ihrer üblichen Grundwahrscheinlichkeit, während Zufriedene wie üblich reagierten. Umgekehrt verstärkten zufriedene Partner Beharrungstendenzen (7), unzufriedene jedoch nicht. Sowohl in zufriedenen als auch in unzufriedenen Partnerschaften erhöhte das Angebot von Ressourcen (5) deutlich die Wahrscheinlichkeit, daß ebenfalls Ressourcen angeboten werden (5). Hier dürften Reziprozitätsnormen zum Tragen gekommen sein. Ebenfalls leicht erhöht war die Wahrscheinlichkeit der Taktik Hilflosigkeit (3).

(f) Auch der Entzug von Ressourcen (6) zeigte geschlechtsspezifische Reaktionen. Frauen reagierten noch unwahrscheinlicher als Männer mit positiven Emotionen (1), jedoch noch wahrscheinlicher als diese mit negativen Emotionen (2) und Entzug von Ressourcen (6). Auch bei dieser Taktik reagierten Männer eher mit Rückzug (8) als Frauen, während Frauen eher falsche Tatsachen vor-

spielten (10) als üblich. Generell wurde auch hier verstärkt mit "unfreundlichen" Taktiken (2, 4, 6, 7) und Trade-Offs (16) oder Hilflosigkeit (3) reagiert – "freundliche" Reaktionen (1, 9, 17, 18) wurden unwahrscheinlicher.

(g) Unabhängig von anderen Faktoren ließ Beharren (7) des Partners die "freundlichen" Taktiken (1, 9, 18) unverändert und integrative Verhandlung (17) unwahrscheinlicher werden. Alle anderen Reaktionen wurden tendenziell wahrscheinlicher als üblich. Eine mögliche Interpretation ist, daß Reaktanzphänomene auftreten: Beharren des Partners macht trotzig, und die eigenen Persuasionstaktiken werden verstärkt.

(h) Versuchte ein Partner, durch Rückzug (8) sein Ziel zu erreichen, erhöhte sich die Wahrscheinlichkeit der Reaktionen Angebot von Ressourcen (5) und Beharren (7). Die Wahrscheinlichkeit, daß der andere sich ebenfalls zurückzieht (8), sank. Interessanterweise wurden sowohl die deutlich unfreundlichen als auch die deutlich freundlichen Taktiken unwahrscheinlicher (2, 4 und 9, 17, 18).

(i) Legte ein Partner die Sachverhalte offen dar (9), so fiel die Reaktion je nach Beziehungszufriedenheit unterschiedlich aus. In zufriedenen Partnerschaften sank die Wahrscheinlichkeit der Reaktion mit positiven Emotionen (1). Sowohl bei zufriedenen als auch bei unzufriedenen Paaren wurden negative Emotionen (2) als Reaktion unwahrscheinlicher – dieser Effekt war in unzufriedenen Beziehungen jedoch deutlich stärker als in zufriedenen. Unzufriedene Partner gaben an, auf die Offenlegung von Sachverhalten (9) eher mit integrativer Verhandlung (17) zu reagieren als zufriedene. Unabhängig von der Zufriedenheit stieg die Wahrscheinlichkeit, daß mit dem Angebot von Ressourcen (5) reagiert wird, während körperlicher Druck (4) unwahrscheinlicher wurde.

(j) Wurden von einem Partner die Sachverhalte jedoch nicht offen dargelegt, sondern falsche Tatsachen vorgespielt (10), so war die Zufriedenheit nicht ausschlaggebend, aber das Geschlecht. Männer reagierten stärker als üblich mit Rückzug (8), Frauen schwächer als üblich mit integrativer Verhandlung (17). Beide Geschlechter reagierten deutlich unwahrscheinlicher mit positiven Emotionen (1). Negative Reaktionen, Beharren und das eigene Vorspiel falscher Tatsachen traten verstärkt auf (2, 7, 10).

(k) Die Bildung indirekter Koalitionen (11) eines Partners verstärkte die eigene Koalitionsbildung (11, 12) und führte zu Beharren (7) oder zum Vorspiel falscher Tatsachen (10). Die Reaktion mit positiven Emotionen (1) wurde unwahrscheinlicher, Angebot von Ressourcen (5) und Sachargumentation (18) etwas wahrscheinlicher.

(l) Direkte Koalition (12) wurde in zufriedenen und unzufriedenen Partnerschaften teilweise unterschiedlich beantwortet. Zufriedene Partner reagierten besonders empfindlich darauf: Negative Emotionen (2) wurden wahrscheinlicher als üblich. Die Taktik Beharren (7) wurde bei zufriedenen Paaren noch wahrscheinlicher als bei unzufriedenen, und integrative Verhandlung (17) wurde noch unwahrscheinlicher. Insgesamt dürfte auch diese Taktik die indirekte Koalitionsbildung (11) verstärkt haben. Auch Rückzug (8) und das Vorspiel falscher Tatsachen (10) wurden wahrscheinlicher. Positive Emotionen (1) verloren an Wahrscheinlichkeit.

(m) Trade-Offs (16) erhöhten primär die Wahrscheinlichkeit, ebenfalls Trade-Offs (16) anzubieten, verstärkten jedoch auch Beharrungstendenzen (7) und das Angebot von Ressourcen (5). Das Geschlecht erwies sich in den Reaktionen Hilflosigkeit (3) und Falsche Tatsachen vorspielen (10) als relevante Modifikationsvariable: Anders als Männer verstärkten Frauen bei Trade-Offs ihres Partners das Vorspiel falscher Tatsachen (10) und den Einsatz von Hilflosigkeit (3).

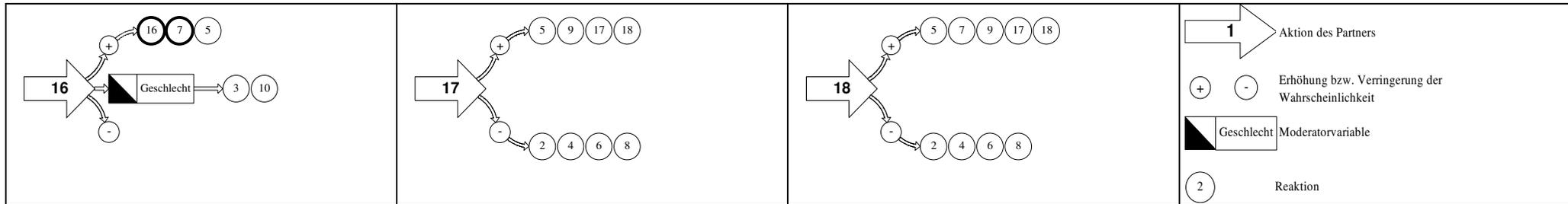
(n) Integrative Verhandlung (17) führte unabhängig von anderen Faktoren dazu, daß das Angebot von Ressourcen verstärkt (5) und die Wünsche offengelegt wurden (9) und ebenfalls integrativ verhandelt (17) oder sachlich argumentiert (18) wurde. Die Verwendung integrativer Verhandlungstak-

tiken senkte deutlich die Wahrscheinlichkeit der unfreundlichen Reaktionen: Negative Emotionen (2), körperlicher Druck (4), Entzug von Ressourcen (6) und verminderte Rückzugstendenzen (8).

(o) Die Reaktionen auf sachliche Argumente (18) waren jenen auf integrative Verhandlung (17) ähnlich: Freundliche Reaktionen (5, 9, 17, 18) wurden wahrscheinlicher, unfreundliche (2, 4, 6, 8) unwahrscheinlicher. Allerdings wurde auch die Taktik Beharren (7) wahrscheinlicher.

Abbildung 14: Wirkung der Taktik eines Partners auf die Reaktionswahrscheinlichkeit des anderen Partners (Hölzl und Kirchler, 1998)

<p>Positive Emotionen (1) $\eta^2=.05$</p>	<p>Negative Emotionen (2) $\eta^2=.35$</p>	<p>Hilflosigkeit (3) $\eta^2=.03$</p>	<p>Körperlicher Druck (4) $\eta^2=.34$</p>
<p>Angebot von Ressourcen (5) $\eta^2=.06$</p>	<p>Entzug von Ressourcen (6) $\eta^2=.28$</p>	<p>Beharren (7) $\eta^2=.07$</p>	<p>Rückzug (8) $\eta^2=.07$</p>
<p>Sachverhalte offen darlegen (9) $\eta^2=.07$</p>	<p>Falsche Tatsachen vorspielen (10) $\eta^2=.10$</p>	<p>Indirekte Koalition (11) $\eta^2=.06$</p>	<p>Direkte Koalition (12) $\eta^2=.11$</p>
<p>Trade-Offs (16) $\eta^2=.09$</p>	<p>Integrative Verhandlung (17) $\eta^2=.08$</p>	<p>Sachargumentation (18) $\eta^2=.08$</p>	<p>Legende:</p>



Anmerkung: Für jede Aktion eines Partners sind die Veränderungen in den Taktiken des anderen Partners dargestellt. Die Stärke dieser Veränderungen ist aus der angeführten Effektgröße ersichtlich. Moderatorvariablen wurden dann in die Abbildung aufgenommen, wenn die Reaktionen auf die Taktiken des Partners signifikant vom Geschlecht des reagierenden Partners oder der Beziehungszufriedenheit abhängig waren. Außer den Moderatorvariablen sind jeweils diejenigen Reaktionen angeführt, die signifikant öfter oder seltener als durch die Grundwahrscheinlichkeit gegeben, als Reaktionen verwendet werden. Neben den Symbolen "+" finden sich jene Taktiken, deren Reaktionswahrscheinlichkeit gegenüber der jeweiligen Grundwahrscheinlichkeit signifikant ansteigt. Entsprechendes gilt für die Symbole "-". Stark umrandete Taktiken zeigen an, daß der Absolutbetrag dieser Abweichung größer als .10 ist (die Variationsbreite der Reaktionswahrscheinlichkeiten beläuft sich auf -1 bis +1).

Werden nur jene Aktions-Reaktionszusammenhänge interpretiert, die - bei einer Variationsbreite der Zusammenhänge von -1 bis $+1$ - einen Wert von $.10$ übersteigen, und werden Wechselwirkungen zwischen Reaktionswahrscheinlichkeiten und Geschlecht sowie Beziehungscharakteristika vernachlässigt, ergibt sich ein klares Ergebnisbild: Die "unfreundlichen" Taktiken (2), (4) und (6) führten zu einer deutlichen Zunahme unfreundlicher Reaktionen: Die Taktiken negative Emotionen (2), körperlicher Druck (4), Entzug von Ressourcen (6) und Beharren (7) wurden wahrscheinlicher als üblich. Gemeinsam ist diesen drei Taktiken auch, daß die Taktiken positive Emotionen (1) und integrative Verhandlung (17) unwahrscheinlicher wurden. Die Aktionen negative Emotionen (2) und körperlicher Druck (4) führten weiters dazu, daß die Taktiken Sachverhalte offen darlegen (9) und Sachargumentation (18) unwahrscheinlicher wurden, während die Taktik Entzug von Ressourcen (6) noch die Wahrscheinlichkeit von Trade-Offs (16) erhöhte. Die eben besprochenen Taktiken (2), (4) und (6) waren auch jene, die das übliche Muster von Taktiken am stärksten veränderten. Der entgegengesetzte Effekt - also eine Verringerung "unfreundlicher" Taktiken durch den Einsatz freundlicher Taktiken - war kaum erkennbar.

Reziprozitätseffekte wurden - abgesehen von den bereits erwähnten Taktiken (2), (4) und (6) - bei den Taktiken Angebot von Ressourcen (5), Beharren (7), falsche Tatsachen vorspielen (10) und Trade-Offs (16) sichtbar. Die Anwendung dieser Taktiken führte dazu, daß die Reaktion mit der gleichen Taktik wahrscheinlicher wurde.

Eine Verhärtung der Fronten - also die verstärkte Reaktion mit der Taktik Beharren (7) - ließ sich außer bei den Taktiken (2), (4), (6) und (7) auch noch erwarten, wenn Trade-Offs (16) angeboten oder falsche Tatsachen vorgespielt wurden (10).

Die Taktiken Angebot von Ressourcen (5) und Sachverhalte offen darlegen (9) unterdrückten die Reaktion negative Emotionen (2) vor allem bei unzufriedenen Paaren, die eine relativ hohe Grundwahrscheinlichkeit für negative Emotionen aufwiesen. Das Vorspielen falscher Tatsachen (10) führte dazu, daß positive Emotionen (1) unwahrscheinlicher wurden.

Vergleichbare Ergebnisse fanden sich in der Wiener-Tagebuchstudie, in welcher 40 Paare die eigenen Taktiken während einer Meinungsverschiedenheit ökonomischer oder nicht-ökonomischer Art protokollierten und die des Partners. Wenn für die Gesamtstichprobe die Anzahl der Taktiken und die Reaktionen darauf gezählt wird - unabhängig von Konfliktart, Geschlecht oder Beziehungsmerkmalen - ergibt sich eine Häufigkeitstabelle, die generell über Aktionen und Reaktionen informiert. In Tabelle 19 sind die Gesamthäufigkeiten und Abweichungen vom Erwartungswert bei Gleichverteilung zusammengefaßt. In Abbildung 15 sind die Häufigkeitsmuster, wie sie aus einer Korrespondenzanalyse resultierten, graphisch dargestellt. Die Korrespondenzanalyse erbrachte eine mehrdimensionale Lösung, wobei die ersten drei Dimensionen 34 Prozent, 21 Prozent und 14 Prozent der Varianz erklären. Wie in der Arbeit von Hölzl und Kirchler (1998) führten auch in der Wiener-Tagebuchstudie positiv emotionsgeladene Taktiken zu positiven und negative zu negativ geladenen Taktiken. Beharren (7) führte häufig zu Rückzug (8) und umgekehrt der Rückzug eines Partners aus der Szene führte zum Beharren des anderen. Direkte und indirekte Koalitionen (11, 12) stellten wechselseitige Aktionen und Reaktionen dar. Integrative Verhandlungsschritte führten auch beim Partner zu integrativen Überlegungen und sachliche Argumentation des einen förderte sachliche Beiträge des anderen.

Die Häufigkeitsmuster in Tabelle 19 und die korrespondenzanalytische Lösung in Abbildung 15 legen einige Cluster von Aktionen und Reaktionen nahe und lassen einige Vermutungen über die Dynamik in Konflikten zu: Es scheint, als ob Partner sehr häufig mit der Darlegung ihrer Wünsche und Absichten ein Gespräch beginnen und der andere legt seine Vorstellungen im Gegenzug dar (Taktik 9). Wie die Taktik 9, die zur Reaktion mit Taktik 9 führt, antworten Partner häufig auch auf

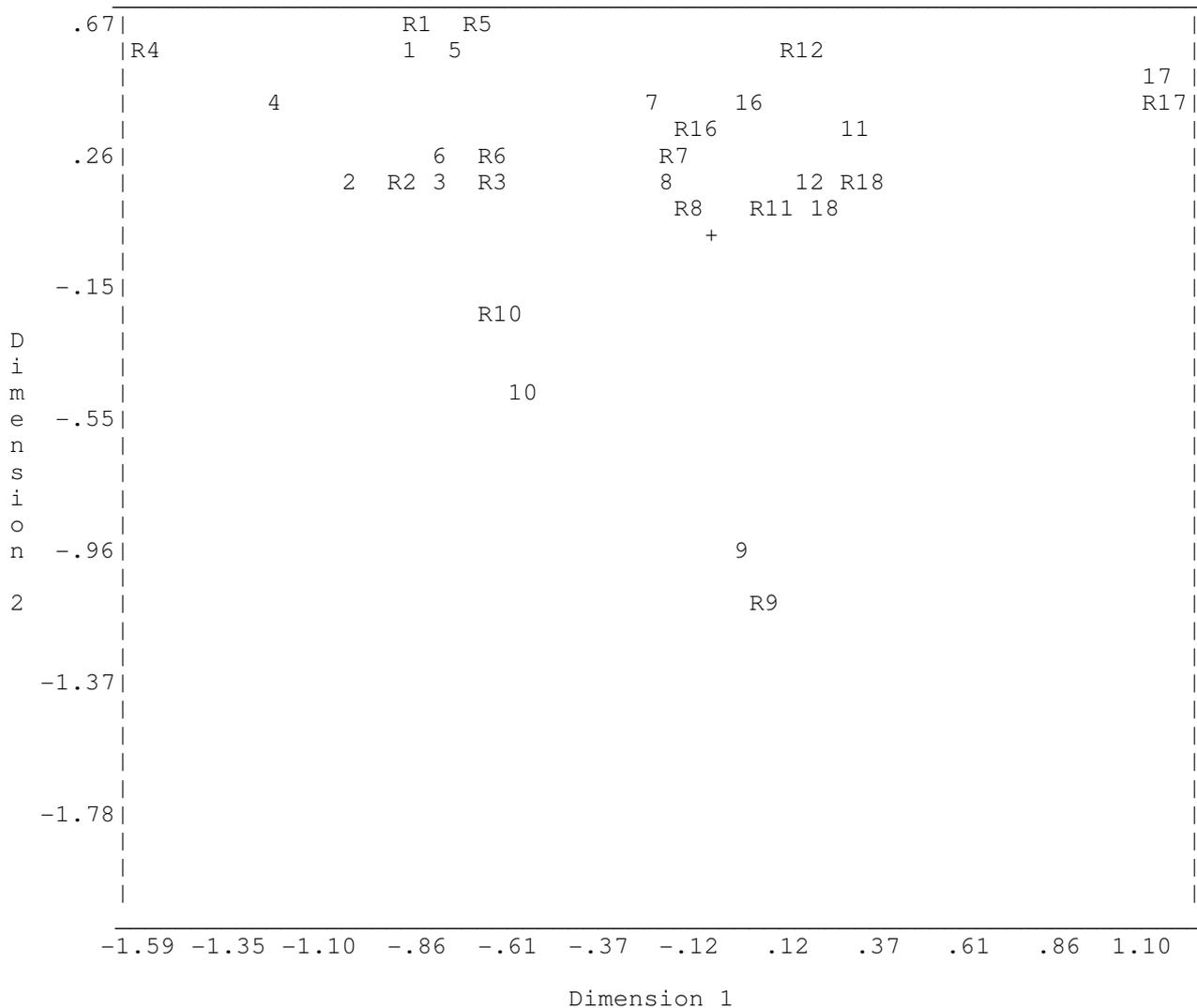
Sachargumentation mit Sachargumentation (18) und auf integrative Verhandlung mit integrativen Vorschlägen (17). Neben diesen lösungsförderlichen Taktiken gibt es emotionsgeladene Taktiken: Positive Gefühle, wie sie durch Schmeicheleien, Humor, etc. und durch das Angebot von Gefälligkeiten (1, 5) ausgedrückt werden, führen dazu, daß auch der Partner positive Gefühle ausdrückt. Allerdings ist das Angebot von Ressourcen (5) auch mit dem Entzug von Ressourcen (6) und dem Vorspiel falscher Tatsachen (10) verbunden. Spiegelbildlich dazu verhält es sich mit negativen Gefühlen, wie Drohungen, Zynismus, Zwang und Aggression, aber auch Hilflosigkeit (2, 3 und 4). Ein weiterer Cluster wird von den Taktiken 7 und 8, Beharren und Rückzug, gebildet. Schließlich bilden Taktiken, die auf Dritte verweisen, einen Cluster: Direkte und indirekte Koalitionen (11, 12) und auch Trade-Offs (16) sind häufig Aktionen und Reaktionen. Gerade Überzeugungsversuchen durch Trade-Offs entziehen sich Partner oft, indem sie auf die Vorteile ihrer Präferenz nicht für sich sondern für andere Personen verweisen.

Tabelle 19: Häufigkeiten von Taktiken und Reaktionen darauf aus der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 1999)

Taktiken Aktionen	Reaktionen														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	16	17	18
1. Positive Emotionen	49	23	10	3	4	1	15	13	22	5	4	5	3	11	26
	++		+					-	-					--	
2. Negative Emotionen	24	108	15	14	9	9	38	52	44	21	14	2	9	11	38
		++		++					--			-		--	--
3. Hilflosigkeit	5	25	2	4	4	1	13	7	12	4	0	1	2	8	10
		++		++	+						-				
4. Körperlicher Druck	3	3	5	5	1	2	6	8	4	4	1	1	2	0	2
			++	++										--	-
5. Angebot von Ressourcen	6	7	3	1	2	5	5	6	3	6	4	4	2	4	4
	+					++			--	+		+			-
6. Entzug von Ressourcen	3	12	5	1	3	1	12	11	6	8	0	1	3	2	4
			+		+		+		-	++				-	-
7. Beharren	14	47	13	4	10	6	43	69	37	17	12	9	14	41	48
					+			++	--				+		-
8. Rückzug	14	32	9	2	7	5	59	35	42	12	11	6	4	39	43
							++		-						
9. Sachverhalte offen darlegen	26	79	22	5	5	9	70	99	347	41	32	9	13	98	108
	--	-			--		--		++		--			-	--
10. Falsche Tatsachen vorspielen	0	10	2	0	0	7	9	2	13	5	1	0	0	1	11
						++		-	+					--	
11. Indirekte Koalitionen	4	9	1	0	3	2	17	22	19	8	13	12	6	24	36
		-							-		+	++			
12. Direkte Koalitionen	2	4	1	0	0	1	8	11	12	3	10	10	4	9	8
											++	++			
16. Trade-Offs	0	11	1	0	1	1	6	9	5	1	7	4	2	8	11
									-		++	+			
17. Integrative Verhandlung	9	17	7	2	3	5	47	49	53	5	15	7	6	198	81
	--	--	-						--	--				++	
18. Sachargumentation	30	42	20	1	9	6	63	61	103	13	35	15	16	67	230
		--		--					-	-	--			--	++

Anmerkung: Häufigkeiten mit einem nebenstehenden Symbol weichen signifikant vom Erwartungswert bei Gleichverteilung ab. Häufigkeiten mit Symbolen "+" und "++" liegen signifikant beziehungsweise hoch signifikant über dem Erwartungswert; Häufigkeiten mit Symbolen "-" beziehungsweise "--" liegen unter dem Erwartungswert.

Abbildung 15: Korrespondenzanalytische Lösung von Taktiken als Aktionen und Reaktionen aus der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 1999)



Anmerkung: Die Zahlen von 1 bis 18 beziehen sich auf Taktiken als Aktionen; R1 bis R18 stehen für Taktiken als Reaktionen (für die Bezeichnung der Taktiken siehe Tabelle 15).

Im Mittelpunkt der Studie von Hölzl und Kirchler (1998) standen Aktions-Reaktions-Ketten, also die Veränderung der Taktikwahrscheinlichkeiten in Abhängigkeit von der vorhergehenden Aktion des Partners. Zusammenfassend zeigte sich, daß gefühlsmäßig negativ behaftete Taktiken, wie die Äußerung negativer Gefühle (2), die Ausübung körperlichen Drucks (4) und die Drohung, dem Partner Ressourcen zu entziehen (6) mit negativen Reaktionen beantwortet werden oder der andere beharrt starr auf seinem Standpunkt (7), wahrscheinlich verärgert über die Aktionen des Partners. Weil negative Taktiken unabhängig von Beziehungscharakteristika oder dem Geschlecht der Partner zu negativen Reaktionen und zu Beharren führten, dürften Entscheidungsprozesse blockiert werden und eine gemeinsame Lösungssuche erschwert sein. In Verbindung mit den Daten der Grundwahrscheinlichkeiten der einzelnen Taktiken liegt der Schluß nahe, daß Meinungsverschiedenheiten eine stabilisierende Wirkung auf die Beziehungszufriedenheit beziehungsweise -unzufriedenheit haben. So gaben Personen in unglücklichen Partnerschaften mit einer höheren Wahrscheinlichkeit an, "un-

freundliche" Taktiken zur Zielerreichung anzuwenden. Auf unfreundliche Taktiken wurde jedoch unfreundlich reagiert – etwaige Kompensationsmechanismen ließen sich nicht ausmachen.

Eine Erstarrung der Verhandlungspositionen beziehungsweise Fixierung der Standpunkte der Partner schien auch dann wahrscheinlich, wenn ein Partner falsche Tatsachen vorspielte (10), indirekte (11) oder direkte Koalitionen (12) bildete. Wenn der andere dem Druck dieser Taktiken nicht mit entsprechenden Reaktionen (beispielsweise mit dem Versuch, selbst Koalitionen zu bilden) entkommen konnte, dann erschienen nicht Entgegenkommen und Einigung in der Sache wahrscheinlich, sondern Beharrlichkeit (7) und Rückzug (8) aus der Diskussionsituation.

Die gemeinsame Einigung auf eine Entscheidungsalternative schien leichter zu fallen, wenn emotional positive Taktiken verwendet wurden. Fraglich ist, ob emotional positive Taktiken geeignet sind, die Einstellungen der Partner zu verändern: Positive Emotionen (1), die Aussicht auf Ressourcen (5), aber auch Hilflosigkeit (3) und Rückzug (8) seitens des Partners wurden mit dem Angebot von Gefälligkeiten beantwortet (5). Es scheint, als ob es in derartigen Interaktionssituationen darum ginge, wer wem die attraktiveren Austauschgeschäfte als Anreiz für das Entgegenkommen in der Entscheidungsangelegenheit anböte. Während der Ärger über negative Taktiken zu Beharren führte, dürfte die freundliche Atmosphäre, die durch emotional positive Taktiken gefördert wird, doch eher angetan sein, die Partner zu bewegen, einander entgegenzukommen. Fraglich bleibt, ob eine dauerhafte Änderung der Einstellungen erzeugt werden kann.

Als beziehungs- und lösungsförderliche Taktiken erwiesen sich sachliche Argumentation (18), integrative Verhandlung (17) und Offenlegung der eigenen Wünsche (9). In keinem Fall schienen die Befragten auf die drei Aktionen mit einer bestimmten Taktik von den untersuchten Reaktionsarten übermäßig wahrscheinlich zu antworten. Das bedeutet, daß Freiraum für verschiedenartige Reaktionen besteht und ein starrer Interaktionsablauf, bestimmt durch eine fixe Abfolge von Taktiken, nicht gegeben ist. Außer der unmittelbar evidenten Förderung einer Lösungsfindung durch sachliche Argumentation, Integration von Standpunkten und klaren und offenen Äußerungen eigener Präferenzen, zeigte sich, daß Partner, die diesen Taktiken entkommen wollten, am ehesten den anderen durch das Angebot von Gefälligkeiten (5) für sich zu gewinnen suchten, was möglicherweise in der Suche nach einer optimalen Sachlösung nicht weiterbringt, aber beziehungschonend wirkt.

Ob Taktiken beziehungschonende oder einflußerhöhende Wirkung haben, wurde in der Wiener-Tagebuchstudie untersucht. Im Tagebuch protokollierten die Teilnehmer außer den von ihnen selbst und den Partnern verwendeten Taktiken während eines Konfliktes auch den relativen Einfluß, den sie hatten und beurteilten das Gesprächsklima. Der Einfluß der Taktiken auf das Gesprächsklima und letztlich auf die Beziehung, sowie der Zusammenhang zwischen Taktiken und Einfluß auf die Meinung des Partners wurden mittels Regressionsanalysen geprüft. Dabei wurden die Taktiken, welche eine Person verwendet hatte und jene, die sie beim Partner wahrgenommen hatte als Dummy-Variablen kodiert und als Prädiktoren des Gesprächsklimas beziehungsweise des relativen Einflusses berücksichtigt. In den Regressionsanalysen wurde im ersten Analyseschritt der Effekt der Paarcharakteristika kontrolliert, so wie dies auch in den Analysen der Entscheidungsgeschichte bereits geschehen war. Anschließend wurden die Varianzanteile des Gesprächsklimas sowie des Einflusses berechnet, die durch die Wahl der Taktiken erklärt wurden. Die eigene Wahl der Taktiken erklärte etwa 15 Prozent, die wahrgenommenen Taktiken des Partners erklärten weitere sieben bis acht Prozent der Varianz des Gesprächsklimas (R^2 für die Stichprobe der Frauen betragen .17 und .08 für die eigenen Taktiken beziehungsweise für die wahrgenommenen Partnertaktiken; R^2 für die Stichprobe der Männer beliefen sich auf .13 und .07). Das Gesprächsklima war erheblich durch die Wahl von Persuasionstaktiken bestimmt: Negative Emotionen (2), Hilflosigkeit (3), körperlicher Druck (4) bedingten ein negatives Klima, während positive Emotionen (1) das Klima verbesserten.

In unzufriedenen Partnerschaften wird das Gesprächsklima auch durch das Angebot von Ressourcen (5) und durch die offene Darlegung von Sachverhalten (9) verbessert, während in glücklichen Beziehungen diese Taktiken kaum Einfluß auf das Klima hatten. In glücklichen Partnerschaften verschlechterte sich das Klima dann, wenn ein Partner auf seinem Standpunkt beharrte (7), während in unglücklichen Beziehungen diese Taktik kaum Auswirkungen auf das Klima hatte. Das Gesprächsklima verbesserte sich, wenn der Partner sachlich argumentierte (18), während eine Verschlechterung eintrat, wenn der andere negative Emotionen äußerte (2), hilflos tat (3), Ressourcen zu entziehen drohte (6), beharrte (7) oder sich aus der Szene zurückzog (8), falsche Tatsachen vorspielte (10) oder an frühere Gefälligkeiten erinnerte (16).

Der relative Einfluß der Partner war von der Wahl der Taktiken in weit geringerem Ausmaß abhängig. Die eigene Wahl der Taktiken erklärte drei bis vier Prozent, die wahrgenommenen Taktiken des Partners erklärten weitere zwei bis drei Prozent der Varianz des relativen Einflusses (R^2 für die Stichprobe der Frauen betragen .04 und .03 für die eigenen Taktiken beziehungsweise für die wahrgenommenen Partnertaktiken; R^2 für die Stichprobe der Männer beliefen sich auf .03 und .02). Mit negativen Emotionen (2) und körperlichem Druck (4) konnte der eigene Einfluß erhöht werden (allerdings, wie bereits betont, auf Kosten des Gesprächsklimas). Hilflosigkeit (3) erwies sich in Überzeugungsversuchen als erfolglos und färbte zudem negativ auf das Gesprächsklima ab. Frauen gewannen an Einfluß vor allem dann, wenn sie sachlich argumentierten (18) oder ihre Wünsche offen darlegten (9). Der eigene Einfluß wurde auch durch alle Persuasionstaktiken des Partners eher geschmälert; allerdings waren die statistischen Effekte häufig gering.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, daß die Wahl der Taktiken der Partner das Gesprächsklima besonders nachhaltig bestimmt, auf den relativen Einfluß der Partner zwar statistisch signifikanten aber geringen Effekt zu haben scheint. Vor allem Persuasionstaktiken bestimmen Klima und Einflußrelationen: Emotional negativ geladene Taktiken können zwar geeignet erscheinen, um die eigene Meinung durchzusetzen, allerdings auf Kosten des Gesprächsklimas und letztlich der Beziehungszufriedenheit. Vor allem "harte" Taktiken können die Freiheit des anderen einengen und dem Akteur Einflußvorteile bieten, wie auch im power-act model angenommen wird (Bruins, 1999; Kipnis, 1976). Der Einflußvorteil geht allerdings oft auf Kosten des Gesprächsklimas. Die Wahl der Taktiken beeinflusste auch die Bewertung von Konfliktergebnissen, wie die Fairneß der Entscheidung und die Zufriedenheit mit dem Ausgang einer Entscheidung. Konfliktergebnisse sind aber Gegenstand des nächsten Abschnittes.

6.5. Ergebnisse von Entscheidungen: Vernunft, Fairneß und Zufriedenheit

In Entscheidungen geht es um akzeptable Lösungen. Vor allem in Kaufentscheidungen geht es um die optimale Nutzung der begrenzt verfügbaren Ressourcen und zugleich um die Intensivierung beziehungsweise Erhaltung der Beziehungsqualität. Wenn es auch praktisch kaum möglich ist, Prozeßverlauf und -ergebnisse voneinander zu trennen, so ist es doch theoretisch relevant zu erörtern, wie gut eine getroffene Entscheidung im Sinne eines ökonomischen Umganges mit den Mitteln ist und welche "Spuren" das Verhalten der Partner in der Beziehungsqualität hinterlassen hat. Als wesentliche Ergebnisvariablen gelten die wahrgenommene Fairneß der Konfliktlösung und die gerechte Verteilung der Ergebnisse. Neben prozeduraler und distributiver Gerechtigkeit interessiert die Zufriedenheit der Partner mit dem Gesprächsausgang. Gerechtigkeit und Zufriedenheit dürften die Beziehungsqualität determinieren und schließlich in zukünftigen Konflikten wieder bedeutsame Moderatorvariablen sein. Gerechtigkeit und Zufriedenheit können das Vertrauen der Partner stärken oder zu Mißtrauen führen. Gerade prozedurale Gerechtigkeit fördert das wechselseitige Vertrauen der Partner und distributive Gerechtigkeit führt zu Zufriedenheit (Greenberg, 1988).

Konflikte über ökonomische Angelegenheiten sind auch danach zu bewerten, ob der Umgang mit knappen Ressourcen vernünftig ist, oder ob die Partner ihre Mittel wirtschaftlich suboptimal verwenden. In engen Beziehungen ist der wirtschaftlich vernünftige Einsatz von Ressourcen nicht immer möglich: Gerade wenn neben wirtschaftlichen Zielen auch das Ziel der Beziehungsförderung steht, können Zielkonflikte entstehen und die Partner die Förderung der Beziehung vor wirtschaftliche Ziele setzen. In glücklichen Beziehungen könnten Ausgaben getätigt werden, um die Wünsche des Partners zu erfüllen. Wer den Partner liebt, dessen Wünsche von seinen "Augen abliest" und an die Erfüllung denkt, kann leicht ökonomische Ziele aus dem Blick verlieren. Wer hingegen mit dem Partner im Streit liegt, mag daran denken, die gemeinsamen Mittel für eigene Zwecke auszugeben, bevor der andere sie für sich beansprucht. Glückliche und unglückliche Paare geben etwa gleich viel Geld aus, aber sie geben es in unterschiedlicher Weise und für unterschiedliche Zwecke aus. Außer der Erfüllung eigener oder altruistischer Wünsche, wiesen Schaninger und Buss (1986) nach, daß glückliche Paare bei gleicher Ausgabenhöhe weniger Objekte kaufen als unglückliche. Dies weist darauf hin, daß glückliche Paare teurere, und wie die Autoren, bestätigen unteilbare Objekte anschaffen, während unglückliche Partner, sozusagen die Trennung und Aufteilung des Hausrates antizipierend, teilbare Güter bevorzugen. Ein deutsches Möbelhaus bietet – den Absichten unzufriedener Partner entsprechend – trennbare Möbel an.

Selbst wenn der Entscheidungsprozeß in engen Beziehungen als inkrementelles, schrittweises Vortasten zu einer Lösung beschrieben wurde, müssen gemeinsame Entscheidungen nicht notwendigerweise wirtschaftlich unvernünftig sein. Ganz im Gegenteil wurde mit Lindblom (1979) festgestellt, wenn in komplexen Situationen überhaupt eine Entscheidung getroffen werden soll, dann müssen die Entscheidungsträger von einem voll-rationalen Handlungsmodell abweichen. Partner in engen Beziehungen haben kaum die erforderliche Zeit zur Verfügung, die ein synoptischer Entscheidungsprozeß verlangt. Und um nicht in allzu "heiße" Beziehungskonflikte "hineinzusteuern", ist ein schrittweises Vortasten geradezu notwendig.

Trotz der Beteuerung, inkrementelle Entscheidungen seien in der gegebenen Situation vernünftiger als ökonomisch-rationale, ist der Optimismus, Partner in engen Beziehungen gäben eine gute Problemlösungseinheit ab, nicht angebracht. Hill (1972, S. 14) entzieht jeder Hoffnung darauf radikal den Boden. Seiner Meinung nach sind enge Beziehungen, speziell die Familie "a poor planning committee, an unwieldy play group and a group of uncertain congeniality. Its leadership is shared by two relatively inexperienced amateurs for most of their incumbency, new to the rules of spouse and parent." Weil im privaten Haushalt Kaufentscheidungsprozesse und andere Entscheidungen nicht als isolierte Aufgaben existieren, ist die Aufmerksamkeit der Partner nicht voll auf ein Problem konzentriert. Kaufentscheidungen können zu Machtspielen mutieren, anstatt eine gute Lösung zu suchen können die Partner bestrebt sein, Nutzenschulden zu begleichen, die in völlig verschiedenartigen Situationen entstanden sind, oder sie versuchen einen Ausgleich in der Einflußverteilung herzustellen und kommen dem anderen entgegen, weil dieser in der Vergangenheit entgegenkam und nicht weil der andere die besseren Alternativen vorschlägt. Schließlich können suboptimale Entscheidungen zugunsten der Beziehungsqualität bewußt getroffen werden. In Entscheidungen zu Hause geht es häufig darum, den Wünschen des anderen aus Gefälligkeit zuzustimmen, und dies nicht deshalb, weil der eine überzeugt ist, daß es vernünftig ist, den Wunsch des anderen zu realisieren. Granbois und Summers (1975) weisen in Kaufentscheidungen nach, daß die Partner mehr verschiedene Kaufpläne hegen und realisieren als Frauen und Männer getrennt. Während Männer in ihrer Studie etwa Käufe im Wert von US\$ 2.417 und Frauen von US\$ 2.960 hatten, reservierten Paare US\$ 3.354 für Einkäufe. Wenn es vernünftig ist, auf Güter, die nicht unbedingt benötigt werden, zu verzichten und die verbleibenden finanziellen Mittel zu sparen, dann wären Individualentscheidungen "kostengünstiger" als Entscheidungen von Paaren. Wahrscheinlich stimmten in dieser

Studie die Partner den Wünschen des anderen häufig zu, um Konflikte zu meiden und die bestehende Harmonie aufrechtzuerhalten. Für emotionale Werte zahlen sich unökonomische Handlungen aus - ein Hindernis wirtschaftlicher Problemlösung. Neben dem kognitiven Unvermögen riskieren Partner in engen Beziehungen auch deshalb, "arme" Entscheidungen zu fällen, weil zu viele Randprobleme und Randziele in die Entscheidung hineindrängen.

Auch Weick (1971) macht keinen Hehl aus seiner Überzeugung, daß das Zuhause eine unbefriedigende Problemlösungssituation darstellt. Wären die Partner einem harten wirtschaftlichen Konkurrenzkampf ausgesetzt, würden sie nicht bestehen. Aldous (1971, S. 267) teilt diesen Pessimismus: "The daily routines and the urgency of attention to newly critical situations press the family to dispose of problems and to move on. Families are generally less problem oriented than solution oriented. The emphasis tends to be one of reducing the tension-laden situations to an innocuous level rather than submitting the problem to rigorous analysis and assessing the consequences of possible alternate strategies. One hypothesis reflecting this phenomenon would be that the pressure to work for a quality solution to a problem is generally less among families than among more self-conscious problem solving groups such as committees or task forces."

Rudd und Kohout (1983) verglichen die Informationsverarbeitungskapazität von Partnern in engen Beziehungen mit der von ad hoc Gruppen und nahmen an, daß Personen in Konsumententscheidungen nicht alle angebotenen Produktspekte, sondern nur etwa fünf bis neun Informationseinheiten verarbeiten können und ad hoc Gruppen eher problemlösungsorientiert sind als Partner in engen Beziehungen. Insgesamt 64 Personen entschieden allein oder paarweise über vier Produkte (Zahnpasta, TV, Vitamine und Sofa) mit bis zu zwölf Attributen pro Produkt. 16 Personen bearbeiteten die vorgegebenen Probleme individuell; 24 Personen wurden zu zwölf ad hoc Dyaden geordnet; weiters nahmen zwölf Ehepaare teil. Tatsächlich zeigte sich, daß Ehepaare weniger Informationen berücksichtigten (67 Prozent der Informationen) als ad hoc Gruppen (80.4 Prozent oder Nominalgruppen). Aufgrund des fehlenden Ansporns durch Konkurrenz war die Informationsdichte für Individuen besonders gering (63.6 Prozent). Je weniger Informationen verarbeitet wurden, um so schneller wurde entschieden: Ehepaare benötigten im Durchschnitt 3.93 Minuten, ad hoc Dyaden und Individuen benötigten 4.27 und 3.03 Minuten. Verglichen mit ad hoc Dyaden entscheiden Ehepaare zwar schneller, berücksichtigen aber weniger Informationen und dürften häufiger eine suboptimale Auswahl treffen. Während ad hoc Gruppen problemlösungsorientiert sind, scheinen Partner in engen Beziehungen lösungsorientiert zu sein (Aldous, 1971).

Zwar rechtfertigt eine einzige Studie allein nicht den Schluß, Partnern in engen Beziehungen böten sich schlechtere "Entscheidungsgremien" als Arbeitsgruppen oder ad hoc Bekanntschaften, allerdings sprechen die Überlegungen über den Dschungel an Sachproblemen und zwischenmenschlichen Gefühlen keinesfalls dagegen. Vielleicht wiegen die Konsequenzen, die aus der gemeinsamen Entscheidung für die Partnerschaft entstehen, die Kosten unwirtschaftlicher Entscheidungen auf?

Obwohl Zufriedenheit und wirtschaftliche Effizienz als zwei orthogonale Dimensionen denkbar sind, fanden Kourilsky und Murray (1981) Hinweise auf einen recht engen Zusammenhang. Die Autoren nahmen an, daß Zufriedenheit mit der Entscheidung von der Qualität ökonomischer Überlegungen der involvierten Personen abhängt. Sie trainierten 27 Elternteile (17 davon waren verheiratet; zehn waren Singles) und 27 Kinder in rationalen Entscheidungen. Vor und nach dem Training diskutierte ein Elternteil mit dem Kind über Budgetangelegenheiten und beide gaben an, wie zufrieden sie mit der Lösung sind. Tatsächlich waren die Versuchsteilnehmer mit der Entscheidung nach erfolgter Übung zufriedener als vorher. Schomaker und Thorpe (1963) untersuchten Bauernfamilien bei der Lösung von finanziellen Entscheidungen und fanden, daß die Zufriedenheit mit der Entscheidung davon abhängt, mit wie vielen Personen außerhalb der Familie das Problem

diskutiert wurde, und von der Zeit, die erlaubte, "Entscheidungsfallen" zu berücksichtigen. Hill und Scanzoni (1982) fanden, daß vor allem der Diskussionsstil der Partner für die Zufriedenheit ausschlaggebend ist. Ein kompetitiver Stil bedingt häufig Ärger oder Resignation. Zwang, Drohungen, rücksichtslose und sture Verhandlungstaktiken führen zu negativen Gefühlen und gefährden die Beziehung. Emotionale Taktiken und physischer Druck führen dazu, daß der Partner schließlich zermüht ist, aber nicht aus Überzeugung entgegenkommt. Wenn sich die Summe der Erfahrungen in vergangenen Entscheidungen auf die Ehezufriedenheit niederschlägt, dann müßten auch ökonomische Entscheidungen zu höherer Zufriedenheit führen, außer sie wurden unter "allen Umständen", mit dogmatisch-autoritärem Druck herbeigeführt. Zufriedenheit hängt davon ab, ob eine Entscheidung gemeinsam getroffen wird und beide Partner Einfluß haben. Informiert beispielsweise der Mann seine Partnerin über einen geplanten Kauf, setzt sich aber rücksichtslos über ihre Bedenken hinweg, wurde zwar gemeinsam entschieden, sie hatte aber kein Mitspracherecht und die Stimmung zwischen den Partnern ist schlecht. Mitsprache ist ausschlaggebend, wenn es um Produktaspekte geht, die einem Partner wichtig sind. Park (1982) zeigt, daß nicht Mitsprache generell zufrieden macht. Die Zufriedenheit eines Partners mit der Entscheidung war höher, wenn der andere in den ihm wesentlich erscheinenden Produktattributen entgegengekommen war und unabhängig davon, ob sich der andere im Bezug auf relativ unwichtige Aspekte nachgiebig zeigte.

Klein und Hill (1979) präsentierten ein Modell der Problemlösungseffizienz, welches die empirischen Befunde zu integrieren versucht und auf verschiedenen Theorien aufbaut. Problemlösungseffizienz wird anhand der Qualität der Entscheidung und der Akzeptanz oder Zufriedenheit mit der Entscheidung definiert. Effizienz hängt vor allem von Aufgabenmerkmalen und dem Interaktionsgeschehen ab. Das Interaktionsgeschehen wurde anhand folgender, teilweise miteinander vernetzter Variablen operationalisiert:

- (a) Dichte verbaler Kommunikation. Darunter ist die zeitliche Länge zu verstehen, welche die Partner miteinander sprechen;
- (b) Kreativität oder Anzahl alternativer Lösungen, die in Betracht gezogen werden;
- (c) Sprachkompetenz der Partner;
- (d) Unterstützung: Das ist die Menge positiver Affekte, die mitgeteilt werden.
- (e) Nonverbale Kommunikation, wie Dauer des Augenkontaktes, Intonation, Körpersprache etc.;
- (f) Konfliktgrad, Ausmaß der Meinungsverschiedenheiten und sach- beziehungsweise personen-zentrierter Konflikttyp;
- (g) Zentralisierung der Macht. Darunter ist das Einflußverhältnis der Partner zu verstehen;
- (h) Koordination. Darunter fallen die Anstrengungen der Partner, alle zum Sprechen zu bringen; Aufmunterungen zum Nachfragen, Klären von Sachverhalten etc.;
- (i) Nutzung von Expertenmacht, also jener Macht, die nicht normativ festgelegt ist, sondern auf Wissen und Fähigkeiten beruht;
- (j) Rationalität. Darunter wird die Zeit verstanden, die für eine Lösung, für die Informationssammlung, -bewertung etc. beansprucht wird.

Sind die Beteiligten bestrebt, alle zum Nachfragen und Sprechen zu bewegen, unterstützen sie einander emotional und besitzen sie hohe Sprachkompetenz, ist die Situation entspannt und genügend Zeit zum Nachdenken da, so werden Aufgaben im allgemeinen effizient gelöst. Emotionale Unterstützung im Gespräch stimuliert zu kreativen und neuartigen Lösungsvorschlägen und garantiert, daß sich alle Mitglieder an der Entscheidung beteiligen. Die positiven Gefühle der anderen fördern

die Courage, von Routinevorschlägen abzuweichen und unkonventionelle Vorschläge zu machen. Wirtschaftlich-vernünftige Handlungen sind dann wahrscheinlich, wenn die Beteiligten dem Partner mit höchstem Expertenwissen entgegenkommen. Rationale Entscheidungen, vor allem integrative Lösungen, sind auch an Kreativität gebunden. Umgekehrt sind ineffiziente Entscheidungen zu erwarten, wenn sich emotionale Unterstützung, verbale Kommunikation und Macht auf einen Partner konzentrieren, der allein Lösungsvorschläge macht und wenn negative Konflikte bestehen.

Ausgehend von diesen Überlegungen formulieren Klein und Hill (1979) eine Reihe von Hypothesen über den Wirkungszusammenhang zwischen den Interaktionsvariablen und der Problemlösungseffizienz, die in Tabelle 20 zusammengefaßt sind.

Was die Aufgabenbeschaffenheit angeht, merken Klein und Hill (1979) an, daß mit zunehmender Komplexität, Vielzahl von Lösungsmöglichkeiten, bei Fehlen einer unmittelbar einsichtig richtigen Lösung und steigender Notwendigkeit zu Kooperation zwischen den Mitgliedern die Problemlösungseffizienz sinkt. Sind die Ereignisse kontrollierbar und verfügen die Partner über Lösungsrequisiten, so steigt auch die Wahrscheinlichkeit einer effizienten Entscheidung an.

Zusammenfassend erweisen sich jene Variablen, die Beziehungszufriedenheit determinieren, auch als Voraussetzung dafür, daß Entscheidungen akzeptiert werden und nicht negative Gefühle zurückbleiben: Hohe Interdependenz der Partner, Rücksicht auf die Wünsche des anderen, eine sachliche Kommunikation, an der sich alle beteiligen und ihre Vorstellungen ausdrücken, ohne kritisiert zu werden, egalitäre Einflußverteilung, die Offenlegung von Zielen und Unterbindung indirekter Überredungsstrategien und genügend Zeit sind die Voraussetzungen dafür, daß eine ökonomisch-vernünftige Entscheidung zustande kommen kann und die Kosten für die Beziehung minimiert werden.

Tabelle 20: Wirkung von Interaktionsvariablen auf Entscheidungsergebnisse (nach Klein und Hill, 1979, S. 527)

	Einfluß auf	
	Entscheidungsergebnisse Qualität	Akzeptanz
Elaboriertheit verbaler Codes	+	
Emotionale Unterstützung	+	
Expertenmacht	+	
Ideenreichtum und sprachliche Fähigkeiten	+	+
Konfliktgrad	+	-
Konzentration von Konflikt zu Beginn des Entscheidungsprozesses	+	+
Koordinationsanstrengungen der Partner	+	
Kreativität der Familienmitglieder	+	
Legitimation und Akzeptanz von Macht	+	
Menge nonverbaler Kommunikation	+	
Rationalität	+	
Verbale Kommunikation	+	
Zentralisierung von Macht, Koordination und legitimer Macht	+	+
Konzentration der Kreativität		-
Konflikt zwischen den Mitgliedern	-	-
Konzentration elaborierter "privater" Sprachcodes	-	
Konzentration emotionaler Unterstützung	-	

Konzentration nonverbaler Kommunikation	-	
Konzentration verbaler Kommunikation	-	
Zentralisierung der Macht	-	-

Anmerkung: die Symbole "+" und "-" bedeuten einen positiven beziehungsweise negativen Zusammenhang zwischen Variablentyp und Qualität beziehungsweise Akzeptanz der Entscheidung

Die Akzeptanz einer Entscheidung wurde in der Wiener-Tagebuchstudie mit Bezug auf die erlebte faire oder unfaire Entscheidungsfindung und auf die Fairneß des Entscheidungsergebnisses, sowie auf die Zufriedenheit mit dem Ausgang einer Entscheidung untersucht.

Im Tagebuch gaben die Partner täglich nach einem Konflikt an, wie fair der Prozeß der Beilegung der Meinungsverschiedenheit und wie fair das Ergebnis war. Die Antwortskalen reichten von 1 = unfair bis 7 = fair. Weiters gaben sie auf sieben-stufigen Antwortskalen ihre Zufriedenheit mit dem Gesprächsausgang an. In zahlreichen Analysen wurden Fairneß und Zufriedenheit untersucht. Weil die Beurteilungen der distributiven Fairneß mit jenen der prozeduralen hoch korrelierten ($r(721) = .79$ für die weibliche und $r(682) = .68$ für die männliche Stichprobe), wurden die Analysen auf distributive Gerechtigkeit eingeschränkt.

Fairneß und Zufriedenheit wurden zum einen als Ergebnisse der von den Partnern gewählten Taktiken zur Beilegung von Meinungsverschiedenheiten untersucht und zum anderen als Ergebnisse des relativen Einflusses der Partner, der Nutzenverteilung, des Gesprächsstils und der Wichtigkeit eines Gesprächsthemas. Wieder wurden Regressionsanalysen durchgeführt, mit Fairneß und Zufriedenheit als abhängige Variablen. Im ersten Schritt der Regressionsmodelle wurde die Bedeutung von Paarcharakteristika untersucht. Die Paare wurden als Dummy-Variablen in die Regression einbezogen. Die restliche Varianz von Fairneß- und Zufriedenheitsurteilen wurde in den nächsten Schritten durch die eigenen Taktiken und die wahrgenommenen Taktiken des Partners untersucht beziehungsweise durch Einfluß-, Nutzenmuster, Gesprächsstil und Wichtigkeit.

Die Analysen zur Bedeutung der Taktiken ergaben, daß die eigene Wahl der Taktiken etwa zehn Prozent der Varianz der Fairneßurteile erklärte; die wahrgenommenen Taktiken des Partners erklärten zusätzlich neun Prozent in der Stichprobe der Frauen und vier Prozent in jener der Männer. Die Zufriedenheit mit dem Ausgang eines Gesprächs wurde ebenfalls zu einem erheblichen Teil durch die gewählten Taktiken bestimmt (elf bis zwölf Prozent der Varianz wurden durch die eigene Wahl der Taktiken bestimmt und etwa vier Prozent durch die Taktiken des Partners). Ein Entscheidungsergebnis wurde dann eher als fair und zufriedenstellend beurteilt, wenn eine Person Ressourcen anbot (5) oder sachlich-rational argumentierte (18). Auch der andere sollte sachlich argumentieren (18) und vor allem integrative Vorschläge bringen (17). Ein Ergebnis wurde hingegen eher als unfair wahrgenommen, wenn eine Person selbst negative Emotionen (2) äußerte oder sich hilflos gab (3), beharrte (7) oder sich aus der Szene zurückzog (8), oder wenn diese Taktiken vom Partner angewandt wurden. Der Partner sollte auch nicht falsche Tatsachen vorspielen (10) oder mit Schmeicheleien (1) ein Ergebnis für sich einfahren. Vor allem zufriedene Paare fanden Schmeicheleien (1) und Beharren (7) seitens des anderen als unfaire Methoden der Einflußgewinnung. Unglückliche Paare, vor allem Frauen, hielten Drohungen des anderen, Ressourcen zu entziehen (6) für unfair. Die offene Darlegung der eigenen Wünsche (9) wurde vor allem in unglücklichen Beziehungen als faire Taktik des Partners erlebt.

Unter Fairneß wurde in der Wiener-Tagebuchstudie die subjektive Einschätzung einer Situation auf der Basis verschiedener Gerechtigkeitsregeln verstanden. Als Gerechtigkeitsregeln wurden die (a) Egoismusregel, (b) Gleichheitsregel, (c) Bedürfnisregel und (d) Ausgleichsregel betrachtet:

- (a) Der Egoismusregel zufolge würde eine Situation, in der der eigene Nutzen hoch ist, als fair beurteilt werden. Demnach ist ein positiver linearer Zusammenhang zwischen Nutzen und Fairneßurteil zu erwarten.
- (b) Nach der Gleichheitsregel ist Fairneß dann gegeben, wenn beide Partner gleich viel Nutzen haben. Dies impliziert einen umgekehrt u-förmigen Zusammenhang zwischen Nutzen und Fairneßurteil; formal entspricht dies einem negativen Vorzeichen des Nutzenquadrats in einer Regressionsanalyse.
- (c) Der Bedürfnisregel entsprechend sollte sich die Nutzenverteilung an den Bedürfnissen der Partner orientieren: Jene Person, der ein Thema wichtiger ist, sollte mehr Nutzen aus der Entscheidung ziehen. Wenn dies erfüllt ist, wird die Situation als fair beurteilt. Formal entspricht dies einer Wechselwirkung zwischen relativer Wichtigkeit und dem Nutzen, die ein positives Vorzeichen aufweist. Je höher die relative Wichtigkeit, desto stärker wird der lineare Zusammenhang zwischen Nutzen und empfundener Fairneß in einer Regressionsanalyse. Bei hoher relativer Wichtigkeit tritt also die Egoismusregel stärker in den Vordergrund.
- (d) Der Ausgleichsregel zufolge sollte über die Zeit ein Nutzengleichgewicht herrschen. Situationen, die ein solches Nutzengleichgewicht wiederherstellen, werden als fair erlebt. Formal entspricht dies einer Wechselwirkung zwischen aktuellem und früherem Nutzen mit negativem Vorzeichen. Je geringer der frühere Nutzen, desto stärker der lineare Zusammenhang zwischen Nutzen und Fairneß. Bei hohen Nutzenschulden des Partners tritt also die Egoismusregel stärker in den Vordergrund.

Ein positives Vorzeichen des Regressionsparameters für Nutzen deutet somit auf das Vorliegen der Egoismusregel hin, ein negatives Vorzeichen des Parameters für das Nutzenquadrat auf das Vorliegen der Gleichheitsregel. Ein positives Vorzeichen des Parameters für die Wechselwirkung zwischen Nutzen und relativer Wichtigkeit bedeutet das Vorliegen der Bedürfnisregel, ein negatives Vorzeichen des Parameters für die Wechselwirkung zwischen aktuellem Nutzen und vergangenem Nutzen das Vorliegen der Ausgleichsregel. Die verschiedenen Regeln schließen einander nicht aus; es ist möglich, daß alle vier Regeln gemeinsam für das Zustandekommen eines Fairneßurteils verantwortlich sind. Weiters wurde in der Wiener-Tagebuchstudie angenommen, daß je nach Beziehungsstruktur die Determinanten der Fairneßbeurteilung unterschiedlich stark wirken, die einzelnen Regeln somit in ihrer Bedeutung variieren. Zufriedenheit und Dominanz wurden als Moderatorvariablen untersucht.

Die Regressionsanalysen wurden zunächst mit dem erinnerten Nutzen durchgeführt, danach mit dem tatsächlich aufgezeichneten Nutzen. Zum einen hatten die Teilnehmer im Tagebuch vermerkt, wie hoch ihrer Erinnerung nach ihr Nutzen in der letzten Entscheidung war; zum anderen standen die Daten aus der letzten Tagebucheintragung zur Verfügung und konnten auf die aktuellen Daten bezogen werden. Der durchschnittliche aggregierte Nutzen lag in der Stichprobe der Frauen bei $M = 45.27$, in jener der Männer bei $M = 49.50$. Der durchschnittliche aggregierte erinnerte Nutzen betrug $M = 46.36$ für die Frauen und $M = 50.57$ für die Männer. In den Analysen wurde wieder zwischen der unmittelbar letzten Entscheidung und dem Durchschnitt der letzten drei Entscheidungssituationen unterschieden. Weiters wurde zunächst ohne Berücksichtigung des Entscheidungsthemas analysiert, später nach Themen differenziert. Insgesamt ergaben sich fünf Regressionsmodelle (siehe auch Tabelle 21): Regressionsanalysen mit dem erinnerten Nutzen als abhängige Variable, last incident-model, moving average-model, specific last incident-model und specific moving average-model. Für jedes Modell, wurden Wechselwirkungen mit Zufriedenheit und Dominanz untersucht. Im folgenden werden die Ergebnisse der ersten Modelle dargestellt. Die Modelle, die sich auf spezifische Themen beziehen, erbrachten keine wesentlich unterschiedlichen Ergebnisse. Einzig für Be-

ziehungsthemen waren die Befunde unterschiedlich, was aufgrund der Ziele in Beziehungskonflikten nicht weiter verwunderlich ist. Fairneß scheint relativ unabhängig vom diskutierten Thema von bestimmten Konfliktvariablen abzuhängen. Weiters wird auf einen Bericht über unterschiedliche Befunde in zufriedenen und unzufriedenen Beziehungen und in Beziehungen mit unterschiedlicher Dominanzstruktur aufgrund geringer Beobachtungszahlen und deshalb labiler Ergebnisse verzichtet.

Tabelle 21: Ergebnisse der Regressionsanalysen mit distributiver Fairneß als abhängige Variable (Kirchler et al., 1999)

Modell	Frauen					Männer				
	R ²	R ² adjusted	Differenz	R ²	Beta	R ²	R ² adjusted	Differenz	R ²	Beta
Last incident-model (erinnerter Nutzen aus der letzten Entscheidung)										
1 (Personenparameter)	.27	.24	.27 **			.14	.10	.14 **		
2 (Nutzenvariablen)	.46	.43	.18 **			.23	.18	.08 **		
Nutzen					.35 **					.19 **
Nutzen ²					-.20 **					-.10 **
Nutzen * Wichtigkeit					.08 **					.05
Wichtigkeit					-.07 *					-.09 *
3 (Geschichte)	.46	.43	.00			.24	.19	.01 **		
Nutzen *										
erinnerter Nutzen					.04					-.09 **
erinnerter Nutzen					.03					.01
Gesamtmodell	.46	.43 **				.24	.19 **			
Last incident-model										
1 (Personenparameter)	.25	.22	.25 **			.15	.11	.15 **		
2 (Nutzenvariablen)	.41	.38	.16 **			.24	.21	.09 **		
Nutzen					.31 **					.21 **
Nutzen ²					-.17 **					-.13 **
Nutzen * Wichtigkeit					.07 **					.01
Wichtigkeit					-.10 **					-.08 *
3 (Geschichte)	.41	.38	.00			.25	.21	.01		
Nutzen *										
vergangener Nutzen					-.01					.06
vergangener Nutzen					.04					-.03
Gesamtmodell	.41	.38 **				.25	.21 **			
Moving average-model										
1 (Personenparameter)	.26	.22	.26 **			.17	.13	.17 **		
2 (Nutzenvariablen)	.42	.39	.16 **			.26	.22	.09 **		
Nutzen					.33 **					.22 **
Nutzen ²					-.16 **					-.11 **
Nutzen * Wichtigkeit					.05 *					-.04

seitiger Nutzen und Einfluß die Harmonie stören - zwischen Zufriedenheit und Einfluß sowie Nutzen ist somit ein umgekehrt u-förmiger Zusammenhang wahrscheinlich. Diese Annahmen wurden in der Wiener-Tagebuchstudie geprüft.

In einer ersten Regressionsanalyse mit der Zufriedenheit mit dem Entscheidungsausgang als abhängige Variable wurden drei Schritte berücksichtigt: (1) Personenparameter, (2) Gesprächsklima und distributive Fairneß, (3) relativer Nutzen aus der Entscheidung und Nutzenquadrat sowie (4) relativer Einfluß und Einflußquadrat. Weitere Analysen mit den selben Variablen wurden getrennt für ökonomische Themenbereiche, Arbeits-, Kinder- Beziehungs- und Freizeitangelegenheiten durchgeführt. In Tabelle 22 sind die Ergebnisse der bereichsunabhängigen Analysen zusammengefaßt. Die Ergebnisse für die fünf Entscheidungsbereiche entsprechen insgesamt jenen der generellen Analyse. Einzig in Beziehungsangelegenheiten scheinen andere Variablen zufriedenheitsförderlich zu sein, als in Entscheidungen über ökonomische Themen, Arbeits-, Kinder- und Freizeitangelegenheiten.

Tabelle 22: Ergebnisse der Regressionsanalyse mit der Zufriedenheit mit der Entscheidung als abhängige Variable (Kirchler et al., 1999)

Modell	Frauen					Männer				
	R ²	R ² adjusted	Differenz	R ²	Beta	R ²	R ² adjusted	Differenz	R ²	Beta
1 (Personenparameter)	.31	.28	.31 **			.18	.15	.18 **		
2 (Fairneßvariablen)	.66	.64	.35 **			.51	.49	.33 **		
Gesprächsklima					.21 **					.22 **
Fairneß					.50 **					.47 **
3 (Nutzenvariablen)	.68	.66	.02 **			.56	.54	.05 **		
Nutzen					.12 **					.19 **
Nutzen ²					-.03 *					-.07 **
4 (Einflußvariablen)	.68	.66	.00 *			.57	.54	.00		
Einfluß					.08 **					.05 *
Einfluß ²					.00					.03
Gesamtmodell	.68	.66 **				.57	.54 **			

Anmerkung: 1 (Personenparameter) bedeutet, daß im Modell die Paare als Dummy-Variablen berücksichtigt wurden; 2 (Fairneßvariablen) bedeutet, daß das Gesprächsklima und Fairneßurteile berücksichtigt wurden; 3 (Nutzenvariablen) bedeutet im dritten Regressionsschritt die Berücksichtigung von Nutzen und quadriertem Nutzen; 4 (Einflußvariablen) bezieht sich auf den vierten Schritt, in welchem der relative Einfluß und der quadrierte Einfluß berücksichtigt wurden. Signifikante Ergebnisse sind mit ** (p < .01) und * (p < .05) gekennzeichnet.

In der Untersuchung über Determinanten der Zufriedenheit mit dem Ausgang von Entscheidungen wurde davon ausgegangen, daß die Partner zwei Ziele verfolgen: Einerseits egoistische Ziele, andererseits eine Stabilisierung oder Verbesserung der Beziehungsharmonie. Das Gesprächsklima erwies sich in allen Analysen als wichtige Determinante der Zufriedenheit. Den stärksten Einfluß in allen Analysen wies themenunabhängig die distributive Fairneß auf. Je höher die distributive Fairneß, desto höher die Zufriedenheit mit dem Ausgang einer Entscheidung, unabhängig von Beziehungszufriedenheit und Dominanzrelationen oder anstehenden Themenbereichen.

Der erzielte Nutzen in der Entscheidung als wesentliche Komponente egoistischer Zielerreichung zeigte sich ebenfalls als wichtige Determinante der Zufriedenheit. Allerdings führte ein Nutzenex-

zeß, wahrscheinlich aufgrund von aufkommenden Schuldgefühlen, zu einer Verringerung der Zufriedenheit.

Der Einfluß einer Person sollte ebenfalls zur egoistischen Zielerreichung beitragen. In den Analysen der Tagebücher zeigte sich dies jedoch nicht durchgängig. In Diskussionen über Beziehungsthemen war die relative Einflußverteilung der Partner bezüglich Zufriedenheit mit der Diskussion bedeutungslos. In allen Diskussionen über andere Themen zeigte sich, daß die Zufriedenheit höher war, je höher der eigene Einfluß in einer Entscheidung. Die Annahme, wonach extrem hoher eigener Einfluß zu Schuldgefühlen führen könnte und die Zufriedenheit abnimmt, wurde nicht bestätigt.

Während die referierten Befunde für glückliche und unglückliche Paare gleichermaßen gelten, wird in der Wiener-Tagebuchstudie von Differenzen zwischen frau-, manndominierten und egalitären Paaren berichtet. Vor allem die erlebte Fairneß und gleiche Verteilung von Nutzen und Einfluß scheinen in egalitären Partnerschaften bedeutend die Zufriedenheit mit einer Entscheidung zu bestimmen. Dieses Ergebnis ist zwar aufgrund der geringen Anzahl unterschiedlich dominanzstrukturierter Paare in der Tagebuchstudie mit Vorsicht zu interpretieren, jedoch gleichzeitig überaus plausibel, wo sich Egalität doch über die Gleichheit und Gleichberechtigung der Partner auch im Bezug auf den Nutzen definiert und das als fair gilt, was beide Partner gleich gut stellt.

7. Rückblick

Wenn die Partner zu Hause Entscheidungen treffen, gehen sie häufig von unterschiedlichen Wünschen aus. Verschiedene Wünsche und Meinungen über Entscheidungsalternativen stellen Konflikte dar, die beizulegen sind. Oft gelingt es, Meinungsverschiedenheiten sachlich zu diskutieren und eine Entscheidung zu treffen, die alle Beteiligten zufriedenstellt. Manchmal münden Meinungsverschiedenheiten in "heiße" Konflikte, die abgebrochen, vertagt und später wieder zum Thema werden, bis schließlich eine Lösung gefunden ist oder die anfänglichen Wünsche versiegt sind.

Nicht die Häufigkeit von Konflikten, sondern die Konfliktdynamik hat nachhaltige Auswirkungen auf die Qualität enger Beziehungen. Die Taktiken, die Partner einsetzen, um ihre Wünsche durchzusetzen und der Respekt, den sie den Wünschen des anderen gegenüber ausdrücken, färben auf die Beziehungsharmonie ab. Der Einsatz zur Realisierung egoistischer Wünsche, die Rücksicht auf den anderen und die Vermeidung von beziehungsgefährdenden Konfliktentwicklungen bestimmen die Qualität der Beziehung und den Umgang der Partner miteinander in zukünftigen Konflikt- und Entscheidungssituationen. Umgekehrt determiniert die Beziehungsqualität die Art der Konfliktdynamik.

Wenn Entscheidungen, vor allem ökonomische Entscheidungen im Forschungszentrum stehen, dann muß der Tatsache Rechnung getragen werden, daß Entscheidungen die Qualität der Beziehung determinieren und umgekehrt die Beziehungsqualität, Machtrelationen und Zufriedenheit, die Art der Entscheidungsfindung bestimmen. Ökonomische und nicht-ökonomische Entscheidungen von Frauen und Männern, Entscheidungsdynamik und Entscheidungsergebnisse, müssen in Relation zur Beziehungsqualität und zu Machtrelationen zwischen den Partnern analysiert werden.

Wenn Entscheidungen im privaten Haushalt untersucht werden, muß auch der Tatsache Rechnung getragen werden, daß sich die Partner nicht mit voller Aufmerksamkeit der Lösung eines Problems widmen, sondern neben der Alltagsroutine auch verschiedene Meinungen diskutieren und Entscheidungen treffen. Während Konflikte ausgetragen und Entscheidungen gefällt werden, werden auch andere Tätigkeiten verrichtet, die oft die Aufmerksamkeit auf sich lenken: In der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 1999) gaben die 40 untersuchten Paare an, in etwa einem Drittel der Fälle während eines Konfliktes gleichzeitig verschiedene Hausarbeiten zu erledigen. Die Frauen

diskutierten mit ihren Männern in etwa 13 Prozent der Fälle während sie Hausarbeiten verrichteten, die Männer waren in etwa fünf Prozent der Fälle damit beschäftigt und beide Partner arbeiteten in etwa zwölf Prozent der Fälle gemeinsam im Haushalt während sie gleichzeitig über unterschiedliche Meinungen stritten und Entscheidungen fällten.

Ausgehend davon, daß Entscheidungen in Abhängigkeit von der Qualität der Beziehung von Paaren und eingebettet in einen komplexen Alltag gesehen werden müssen, und daß die Partner meist neben den aktuellen Wünschen, die zu einer Entscheidung drängen und manchmal zu Konflikten führen, auch das Ziel verfolgen, eine beziehungsschonende Entscheidung zu treffen, wurden eine Reihe von Studienergebnissen diskutiert und Annahmen getestet. Hauptsächlich wurde untersucht, wovon der relative Einfluß der Partner abhängt, wie sehr vergangene Entscheidungen aktuelle determinieren und inwieweit Entscheidungsarenen miteinander vernetzt sind und die Dynamik einer Entscheidung von den Ergebnissen anderer parallel oder zeitlich versetzt ablaufenden Entscheidungen bestimmt wird. Weiters wurden Taktiken untersucht, die Partner anwenden, um ihre egoistischen und partnerschaftlichen Ziele zu erreichen. Schließlich wurden Ergebnisse von Entscheidungen, Rationalität, Fairneß und Zufriedenheit, besprochen.

Entscheidungen in engen Beziehungen sind das Thema dieser Arbeit und das zentrale Kapitel dieses Buches. Um Entscheidungen in engen Beziehungen zu verstehen, wurden in zwei Kapitel Entscheidungen an sich und enge Beziehungen analysiert. Weil die Methoden empirischer Untersuchungen im privaten Haushalt besonders reflektiert werden müssen, um das eigentliche Geschehen adäquat erfassen zu können, wurde ein Kapitel der Methodenkritik gewidmet. Schließlich bietet am Beginn des Buches ein Beitrag über Liebe, Geld und Alltag einen Rahmen, innerhalb dessen die hier interessierenden sozialwissenschaftlichen Arbeiten zur Entscheidungsforschung im privaten Haushalt zu sehen sind.

Nach Jahren des Studiums ökonomischer und nicht-ökonomischer Entscheidungen unterm gemeinsamen Dach wurde eine Tagebuchstudie konzipiert, um die vielen Fragen, die sich aus den Studien ergeben hatten, zu beantworten. Auf die Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 1999), an welcher 40 Paare teilnahmen, die täglich über ein Jahr Aufzeichnungen über ihre Beziehung und über gemeinsame Entscheidungen machten, wird immer wieder im Detail Bezug genommen. Die Tagebuchstudie hat auch drei Fallgeschichten geliefert, die am Beginn der Arbeit geschildert werden, weil sie unmißverständlich zeigen, wie komplex Entscheidungen zu Hause sein können: Die Fälle, die aus den Aufzeichnungen der Wiener-Tagebuchstudie berichtet wurden, zeigen deutlich, daß sich die Partner im privaten Haushalt nicht an einen gemeinsamen Tisch setzen, um eine Entscheidung zu fällen, von anderen Aufgaben befreien und sachliche Argumente für oder gegen eine Alternative abwägen. Entscheidungen werden gefällt, allerdings scheint erst im Nachhinein klar zu werden, daß Wünsche zu Gesprächen und diese zu Meinungsverschiedenheiten geführt haben, welche letztlich mit einer Entscheidung beendet wurden. In einem Fall wird deutlich gemacht, daß Entscheidungen, die letztlich autonom von einem Partner getätigt werden, nicht wirklich autonom ablaufen: Die Zustimmung der Partnerin wird wiederholt zu gewinnen versucht, Konflikte werden begonnen und abgebrochen und erst wenn keine Einigung erzielt wird, entscheidet ein Partner und kauft autonom. In einem weiteren Fall wurde klar, daß Entscheidungsträger im Laufe der Zeit ihr Ziel verändern können: Während zu Beginn einer Diskussion über ein Geschenk für den Sohn beide Partner ein Ziel verfolgen, mutiert das Ziel des Mannes im Laufe der Befassung mit Geschenkalternativen, so daß er letztlich sich selbst ein Geschenk bereitet und das eigentliche Ziel aus den Augen verliert. Wenn anfangs klar ist, wohin die Partner eine Entscheidung steuern wollen, kann im Laufe der Entscheidung das Ziel aus den Augen verloren werden, ein neues taucht auf und wird angepeilt. Im Nachhinein wird wohl selten erinnert, daß ein anderes als das realisierte Ziel Ausgangspunkt der Entscheidungsfindung war. Schließlich zeigen die drei Fallgeschichten auch eindrucksvoll, daß

Entscheidungen nicht isolierte Ereignisse darstellen, sondern in das komplexe Alltagsgeschehen verstrickt sind: Während eine ökonomische Entscheidung getroffen wird, werden verschiedene andere Meinungsverschiedenheiten ausgetragen und immer wieder drängen sich andere alltägliche Aufgaben in den Vordergrund. Und weiters zeigt sich in allen drei Fällen, daß die subjektive Beschreibung der Wirklichkeit zwischen den Partnern variiert. Wahrnehmungs- und Erinnerungswidersprüche führen zu teilweise verschiedenen Beschreibungen von gemeinsamen Erfahrungen die wenige Stunden zurückliegen.

Im Abschnitt über "Liebe, Geld und Alltag" wird definiert, was unter "Verliebtheit" und "Liebe" verstanden wird, und sozialpsychologisch begründete Theorien der Liebe und Partnerschaft werden vorgestellt. Weiters wird definiert, was unter Geld zu verstehen ist und welche Bedeutung Geld in engen Beziehungen hat. Schließlich wird der graue Alltag besprochen, der so spannend und ungewöhnlich sein kann, wie Sherlock Holmes wußte. Im Abschnitt über den Alltag in engen Beziehungen wird vor allem auf die Komplexität der Interaktion im privaten Haushalt Bezug genommen und eine systemische Betrachtung des Geschehens anderen theoretischen Zugängen vorgezogen.

Im Kapitel über "enge Beziehungen" wird die Einzigartigkeit der Dyade von Frau und Mann beschrieben, Ziele von Paaren und die Struktur der Beziehung werden besprochen. Die Struktur der Beziehung als kristallisierte Erfahrungsinvarianten der Partner wird aus der Perspektive der Beziehungszufriedenheit und der Machtrelationen diskutiert. Schließlich werden Interaktionsprozesse aus der Sicht der Austauschtheorien beschrieben und kritische Überlegungen über die ökonomisch-rationale Sichtweise zwischenmenschlicher Interaktion angestellt. Romantische Partner verhalten sich nicht nach ökonomischer Optimierung des egoistischen Gewinnes, sondern sind bestrebt, dem Partner Annehmlichkeiten zu bieten. Das Liebesmodell (Kirchler, 1989) differenziert zwischen wirtschaftlichen und romantischen Beziehungen und beschreibt Interaktionsprozesse zwischen Partnern zu Hause anders als jene zwischen Partnern in ad-hoc und Wirtschaftsbeziehungen. Partner in engen Beziehungen bieten einander eine Vielfalt von Ressourcen, hängen in ihrem Verhalten und in ihren Entscheidungen von den wechselseitigen Wünschen ab, verteilen Annehmlichkeiten und Kosten nicht nach dem Equityprinzip, sondern vorwiegend entsprechend der individuellen Bedürfnisse, bieten einander Annehmlichkeiten und stellen deshalb nicht Ansprüche auf Rückerstattung, oder allenfalls erlauben sie lange "Rückzahlungsfristen". Partner in engen Beziehungen berücksichtigen bei der Realisierung egoistischer Ziele auch die Wünsche des anderen. Entscheidungen verfolgen multiple, zumindest aber zwei Ziele: Die Realisierung der eigenen Wünsche und das Ziel der gleichzeitigen Beziehungsförderung.

Im Abschnitt über Entscheidungen wird zwischen Entscheidungen und Meinungsverschiedenheiten unterschieden. Weiters werden normative und deskriptive Entscheidungsmodelle unterschieden. Im wesentlichen geht es darum, Entscheidungssituationen in ökonomische und nicht-ökonomische einzuteilen und die Art von Konflikten zu besprechen. Als ökonomische Entscheidungen stehen vor allem Ausgaben, Geldmanagement, Sparmaßnahmen und Investitionen von Vermögen an. Nicht-ökonomische Entscheidungen betreffen Angelegenheiten der Kinder, Arbeit, Freizeit und Beziehung. Zwar interessieren in der vorliegenden Arbeit gemeinsame Entscheidungen der Partner, relevant sind aber auch autonome Entscheidungen und spontane beziehungsweise habituelle Entscheidungen. Bezüglich der Konflikte, die gemeinsamen Entscheidungen vorausgehen, wird differenziert zwischen Meinungsverschiedenheiten, die auf der unterschiedlichen sachlichen Einschätzung von Alternativen und Möglichkeiten seitens der Partner basieren, wobei die Partner allerdings die gleichen Ziele haben. Neben diesen Konflikten, sogenannten Sachkonflikten, stehen Wert- und Verteilungskonflikte. Während Sachkonflikte kaum als Streitigkeiten zwischen den Partnern wahrgenommen werden, sondern sachliche Diskussionen auslösen, können Wertkonflikte häufig "heiße" Debatten auslösen: Die Partner mögen unterschiedliche Alternativen sachlich in vergleichbarer

Weise einschätzen, sie divergieren bezüglich des Wertes eines Ziels. In Verteilungskonflikten geht es um unterschiedliche Interessen und die Verteilung von begrenzten Ressourcen. Im Kapitel über "Entscheidungen" wird schließlich auch ein Ablaufmodell von partnerschaftlichen Entscheidungen vorgestellt, das aus der Analyse verschiedener Modelle in der Konsumentenforschung entwickelt wurde. Das Ablaufmodell bildet dabei nicht vermeintliche Entscheidungsprozesse der Partner ab, sondern dient als Ausgangspunkt für eine komplexe Analyse von Entscheidungen, als deskriptiver Rahmen, wobei die Ablaufstruktur nicht den zeitlichen Verlauf von Entscheidungen zwischen den Partnern widerspiegelt. Nachdem Entscheidungen im privaten Haushalt als inkrementelle Entscheidungsschritte verstanden werden, und angenommen wird, daß die Partner in kleinen Schritten von Wünschen zu Zielen gelangen und manchmal Schritte revidieren und im Lauf der Entscheidung ihre Ziele ändern können, kann von einer zeitlich geordneten Ablaufstruktur nicht die Rede sein. Allenfalls dient die modellhafte Beschreibung der Zusammenfassung relevanter Untersuchungsaspekte.

Das Kapitel über Methoden zum Studium von Entscheidungen in engen Beziehungen mag übermäßig lang erscheinen. Die wissenschaftlichen Methoden erscheinen aber von derartiger Wichtigkeit, daß die Länge des Kapitels nicht nur gerechtfertigt, sondern notwendig erscheint. Kaum ein Untersuchungsbereich erweist sich als derart fragil, wie der Alltag zu Hause und kaum ein Geschehen ist durch die gewählten Forschungsmethoden derart veränderbar, wie Entscheidungsprozesse zwischen Partnern. Nachdem sich der Alltag in engen Beziehungen geschützt vor dem Blick der Öffentlichkeit entfaltet und die Partner nach langen Jahren der Intimität und Gemeinsamkeit eine "Sprache" entwickelt haben, die für Außenstehende schwer verständlich ist, die private Sphäre geschützt wird, und manche Tabus die Beziehungsgrenzen nicht überschreiten, können neugierige Fragen und unsensible Beobachtung das zerstören, was Untersuchungsgegenstand ist. Außer den Unzulänglichkeiten von Beobachtungen und den methodeninhärenten Fehlern von Fragebogentechniken werden Tagebuchmethoden diskutiert. Ein Ereignis-Tagebuch, das die Partner intervallweise führen, wird schließlich gegenüber anderen Methoden bevorzugt. In der Wiener-Tagebuchstudie wurde das Tagebuch von 40 Paaren über den Zeitraum von einem Jahr geführt. Im Abschnitt über Forschungsmethoden wird abschließend die Wiener-Tagebuchstudie beschrieben, die Studienteilnehmer und die Durchführung der Studie. Schließlich wird die Qualität der Methode anhand der Daten aus der Wiener-Tagebuchstudie geprüft. Alle Kriterien weisen auf zufriedenstellende Güte Merkmale des Tagebuches hin.

Das zentrale Kapitel bezieht sich auf Entscheidungen in engen Beziehungen. Eine Vielzahl von empirischen Arbeiten, die seit den 1980er Jahren über Kaufentscheidungen im privaten Haushalt durchgeführt wurden, werden zusammengefaßt; detaillierte Daten stammen aber vor allem aus der Wiener-Tagebuchstudie.

Die Tagebuchstudie ergab, daß Frau und Mann beinahe täglich einige Stunden gemeinsam zu Hause verbringen, aber nur bis zu 60 Minuten miteinander sprechen. Konsistent mit Befunden aus anderen Studien sprachen zufriedene Partner länger miteinander als unzufriedene, obwohl in der Tagebuchstudie die glücklichen Partner weniger Zeit miteinander verbrachten. Während dieser Gespräche wurden ökonomische Angelegenheiten diskutiert, Berufs- und Hausarbeit, Angelegenheiten über die Kinder, die Freizeit und über die Beziehung. Während Kinderangelegenheiten die häufigsten Inhalte der Gespräche darstellten, waren ökonomische Themen die konfliktträchtigsten. Ökonomische Themen betrafen häufig Ausgaben, seltener Sparmaßnahmen oder Geldmanagement im allgemeinen. Meistens waren die Partner unterschiedlicher Meinung, weil sie verschiedene Wertauffassungen hatten. In ökonomischen Konflikten standen auch häufig Sachkonflikte an.

Die Auskünfte der Partner über ihre Gespräche differierten häufig. Wie in anderen Studien auch, deckten sich die Informationen von Frau und Mann zu etwa zwei Drittel; ein Drittel der Berichte war unterschiedlich. Häufig waren Auskünfte in sozial erwünschter Richtung verzerrt: Der eigene Einfluß und Nutzen in Entscheidungen wurde eher unterschätzt, während Einfluß und Nutzen des Partners überschätzt wurden.

Der relative Einfluß in Meinungsverschiedenheiten war in der Tagebuchstudie zwischen Frau und Mann relativ ausgewogen verteilt. In ökonomischen Angelegenheiten wurde den Männern etwas mehr Einfluß zugeschrieben als den Frauen; in allen anderen Gesprächen variierte der relative Einflußanteil der Partner um 50 Prozent. Auch in anderen Studien, die in den letzten fünf Jahrzehnten durchgeführt wurden, liegt die Einflußverteilung zwischen Frauen und Männern bei jeweils 50 Prozent. Bezüglich des relativen Einflusses wurden Ergebnisse einer Vielzahl von Studien über Kaufentscheidungen zusammengefaßt, die insgesamt ergeben, daß die geschlechtsspezifische Einflußverteilung herrschenden Rollenstereotypen folgt: Frauen geben in Fragebögen an, mehr Einfluß in Entscheidungen über Küchenobjekte zu haben, Männer entscheiden über technische Items und beide Partner planen gemeinsam den Urlaub. Zumindest ein Teil dieser Ergebnisse dürfte eher auf sozial erwünschte Antworttendenzen und Rollenklischees zurückzuführen sein, als auf die tatsächlich ablaufende Entscheidungsdynamik zu Hause.

Der relative Einfluß in Meinungsverschiedenheiten wurde zum einen auf geschlechtsspezifische Rollen, auf die Art der diskutierten Inhalte (Güter, Gütermerkmale etc.) zurückgeführt, zum anderen auf kulturell und historisch verankerte gesellschaftliche Normen. Weiters wurde diskutiert, inwieweit relative Ressourcenbeiträge Macht in Entscheidungssituationen definieren. Während Studien älteren Datums die relative Ressourcenbeitrags-Theorie bestätigen, findet sich in aktuellen Untersuchungen kein bedeutsamer Zusammenhang zwischen den Beiträgen der Partner zur Beziehung und deren relativen Einfluß. Schließlich wurde der Einfluß von Frauen und Männern in unterschiedlich glücklichen Beziehungen besprochen, der Einfluß von Kindern und Jugendlichen und die Bedeutung von Sachkenntnis und Interesse an einem Thema. Insgesamt zeigt sich, daß sowohl Sachkenntnis als auch relatives Interesse am Entscheidungsinhalt die bedeutsamsten Determinanten des Einflusses der Partner sind. Während die Bedeutung der relativen Sachkenntnis in Entscheidungen für eine sachlich gute Lösung spricht, könnte die subjektive Wichtigkeit darauf hinweisen, daß die Partner bestrebt sind, einander entgegenzukommen, wenn eine bestimmte Entscheidung dem anderen besonders wichtig ist. Neben dem Ziel, sachlich gute Lösungen zu treffen, nehmen die Partner Rücksicht auf die Wünsche des anderen.

Außer der Rücksicht auf die Wünsche des anderen weist auch die Tatsache, daß vergangene Entscheidungsergebnisse aktuelle determinieren, auf die Bedeutung der Beziehung in Entscheidungen über spezifische Inhalte hin. Die Partner versuchen nicht ihre egoistischen Wünsche isoliert von anderen Zielen zu optimieren, auch zählt nicht allein das Sachwissen in einer Entscheidung, sondern die Dringlichkeit der individuellen Wünsche und das Geschehen in vergangenen Meinungsverschiedenheiten. Wenn ein Partner in der Vergangenheit mehr Einfluß ausübte und aus einer Entscheidung mehr Nutzen zog als der andere, dann steigt die Wahrscheinlichkeit, daß sich in aktuellen Meinungsverschiedenheiten der andere durchsetzt. Es scheint, als würden die Partner bestrebt sein, relativen Einfluß und damit Macht, sowie relativen Nutzen zwischen einander gleich zu verteilen. In komplexen Analysen der Aufzeichnungen im Wiener-Tagebuch wurde festgestellt, daß die Partner einen Ausgleich von Einfluß und Nutzen über die Zeit suchen. Wesentlich dabei ist, daß Entscheidungsarenen voneinander unterschieden werden und das Ungleichgewicht im Einfluß oder Nutzen in einem Entscheidungsbereich in eben diesem wieder ausgeglichen wird. Weiters erscheint es nicht notwendig, unbalancierte "Konten" unmittelbar kurzfristig auszugleichen; die Verteilung von Einfluß und Nutzen in den letzten zwei, drei Entscheidungssituationen wird berücksichtigt. Vor

allem in den Aufzeichnungen der Männer wurden die Ausgleichstendenzen gefunden. In den Protokollen der Frauen fanden sich häufig "kristallisierte" Einflußmuster zugunsten der Frau oder des Mannes. Weiters wurden die Balancierungsbestrebungen in ökonomischen Entscheidungen oder Entscheidungen über Arbeit, Freizeit und Kinder eher gefunden als in Diskussionen über die Beziehung.

Im weiteren wurden Taktiken der Einflußnahme untersucht. Neben Persuasions- und Verhandlungstaktiken wurde sachliche Argumentation als Taktik analysiert. In allen Studien über die Verwendung von Taktiken zeigte sich, daß Sachargumente besonders häufig angeführt werden und die Partner ihre Wünsche offen darlegen. Persuasionstaktiken folgen, wenn mit Sachargumenten ein Ziel nicht erreicht wird. Die Wahl der Taktiken erscheint vor allem von der Beziehungsqualität abhängig. Auch das Geschlecht, der Inhalt der Meinungsverschiedenheit und die Konfliktart scheinen die Wahl der Taktiken zu bestimmen. Die relative Dominanz der Partner war für die Wahl der Taktiken nicht verantwortlich. Zusammenfassend zeigte sich, daß Taktiken häufig auf das Gesprächsklima abfärben, der relative Einfluß der Partner von der Wahl der Taktiken aber weniger abhängt. Manche Taktiken, vor allem harte, negative Emotionen können einflußförderlich sein, haben aber äußerst negative Auswirkungen auf das Gesprächsklima. Andere Taktiken verschlechtern das Klima und, beispielsweise die Taktik der Hilflosigkeit, sind auch im Bezug auf relativen Einfluß kaum effizient. Sachliche Argumentation, integrative Verhandlungsschritte und offene Wunscharlegung erscheinen zielführende Taktiken, sowohl im Bezug auf die Durchsetzung eigener Wünsche als auch der Förderung der Beziehung zum Partner.

Als Ergebnis von Entscheidungen wurden wirtschaftlich vernünftige Lösungen, erlebte prozedurale und distributive Fairneß und Zufriedenheit mit einer Entscheidung analysiert. Während Entscheidungssituationen wirtschaftlich optimale Lösungen erschweren dürften, aber insgesamt kaum beurteilt werden kann, was wirtschaftlich optimal ist und damit Untersuchungen spekulativ bleiben, liefert die Wiener-Tagebuchstudie im Bezug auf Fairneß und Zufriedenheit einige bedeutsame Erkenntnisse: Partner scheinen Entscheidungen dann als fair zu erleben, wenn sie einen persönlichen Nutzen ziehen, vor allem dann, wenn ihnen ein Ergebnis wichtig erscheint, der gezogene Nutzen aber nicht übermäßig groß ist und damit auf Kosten des anderen geht. Zudem dürften die meisten Paare einen Ausgleich des subjektiven Nutzens über die Zeit als gerecht erleben. Die Zufriedenheit mit einer Entscheidung steigt, wenn der Prozeß der Entscheidungsfindung und das Entscheidungsergebnis als fair erlebt werden, wenn das Gesprächsklima gut war, der eigene Nutzen hoch aber nicht übermäßig hoch ist und wenn der eigene Einfluß auf die Entscheidungsfindung steigt.

Zusammenfassend läßt sich ein Bild über Entscheidungen in der Partnerschaft zeichnen, das sehr den Modellen inkrementeller Entscheidungen folgt: Vielfach bewegen sich die Partner von einem Wunsch über Diskussionen und Abwägungen, Vertagung und erneuter Diskussion eines Themas zu einer Entscheidung. Manchmal geht ein Ziel im Laufe der Entscheidung zugunsten eines anderen verloren. Während Wege und Abwege von Entscheidungen in Tagebüchern sichtbar werden, geben Personen in Befragungen an, von Wünschen "geradlinig" zu Entscheidungen zu gelangen. Im Nachhinein scheint alles zu stimmen; in der Replik wird häufig rationalisiert.

In Entscheidungen dominiert der Partner, der mehr über den Entscheidungsinhalt weiß. Allerdings verfolgen die Partner in Entscheidungen mehr Ziele als das der egoistischen Wunscherfüllung: Auch der Partner, dem eine Entscheidung besonders am Herzen liegt, setzt sich eher durch. Schließlich setzt sich der durch, der in der Vergangenheit weniger Einfluß hatte und weniger Nutzen aus Entscheidungen zog. Die Partner scheinen bereichsspezifisch Buch über Einfluß und Nutzen zu führen und materielle und immaterielle Ressourcen gleich zu verteilen. Neben egoistischen und beziehungsförderlichen Zielen, die in den Analysen des relativen Einflusses sichtbar werden,

weist auch die Wahl der Taktiken auf unterschiedliche, simultan gegebene Ziele hin: Je nach Beziehungsqualität werden unterschiedliche Taktiken gewählt und verschiedene Taktiken fördern den eigenen Einfluß und die Beziehungsqualität, oder nur den eigenen Einfluß bei gleichzeitiger Schädigung der Beziehungsqualität. Schließlich zeigt sich in den Analysen von Entscheidungsergebnissen, wie komplex verschiedene Ziele gleichzeitig verfolgt werden: Mit steigendem Einfluß und Nutzen wird eine Entscheidung fairer und zufriedenstellender erlebt, allerdings führt zu viel Einfluß und zu hoher Nutzen auf Kosten des Nutzens für den anderen zumindest tendenziell zu Unbehagen und Unzufriedenheit mit der Entscheidung auch für den Partner, der alle Vorteile für sich errungen hatte.

Abschließend bleibt die Frage nach weiteren Forschungsfragen, nach Problemen, die sich aus dem Versuch der Beantwortung mancher Fragen ergeben haben. Selbstverständlich sind einige Befunde statistisch nicht wiederholt belegt worden, manche Aussagen bleiben auch nach mehreren Untersuchungen spekulativ und sollten in gezielten Studien erneut getestet werden. Insgesamt liegt jedoch ein komplexes und konsistentes Bild über Entscheidungen in engen Beziehungen vor. Ob die noch nähere Betrachtung und noch tiefere Analyse von Entscheidungen den Blick schärfen oder, im Gegenteil, mit zunehmender Nähe der Blick für das Ganze verloren oder wieder getrübt wird, bleibt fraglich. Allerdings ist diese Frage forschungs- und wissenschaftstheoretischer Natur und nicht Thema von Entscheidungen in engen Beziehungen.

Literatur

- Adams, J. S. 1965. Inequity in social exchange. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. Volume 2. (pp. 267-299). New York: Academic Press.
- Ahuja, R. B. D. & Stinson, K. M. 1993. Female-headed single parent families: An explanatory study of children's influence in family decision making. *Advances in Consumer Research*, 20, 469-474.
- Ainsworth, M. D. S., Blehar, M. C., Waters, E. & Wall, S. 1978. *Patterns of Attachment: A Psychological Study of the Strange Situation*. Hillsdale: Erlbaum.
- Aldous, J. 1971. A framework for the analysis of family problem solving. In J. Aldous, T. Condon, R. Hill, M. Straus & I. Tallman (eds.), *Family Problem Solving*. Hinsdale: Dryden Press.
- Almeida, D. M. & Kessler, R. C. 1998. Everyday stressors and gender differences in daily distress. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 670-680.
- Almeida, D. M. & Wethington, E. 1996. Daily spillover between marital and parent-child tensions. Paper presented at the meeting of the Society for Research on Adolescence. Boston, Massachusetts, March, 1996.
- Almeida, D. M., Wethington, E. & Chandler, A. L. 1999. Daily transmission of tensions between marital dyads and parent-child dyads. *Journal of Marriage and the Family*, 61, xxx-yyy.
- Anderson, N. H. 1982. *Methods of Information Integration Theory*. New York: Academic Press.
- Argyle, M. & Henderson, M. 1985. *The Anatomy of Relationships*. London: Heinemann.
- Armstrong, M. A. & Anderson, N. H. ohne Jahr. Influence in marriage studied with information integration theory. Unpublished Manuscript. University of California, San Diego.
- Aron, A., Meliant, E., Aron, E. N., Vallone, R. D. & Bator, R. J. 1997. The experimental generation of interpersonal closeness: A procedure and some preliminary findings. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 365-377.
- Auhagen, A. E. 1987. A new approach for the study of personal relationships: The double diary approach. *The German Journal of Psychology*, 11, 3-7.
- Auhagen, A. E. 1991. *Freundschaft im Alltag. Eine Studie mit dem Doppeltagebuch*. Bern: Huber.
- Auinger, F. 1987. *Subjektives Wohlbefinden als Klimabarometer in Organisationen. Eine Studie mit dem Zeitstichprobentagebuch*. Unveröffentlichte Diplomarbeit. Universität Linz.
- Axelrod, R. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Barry, B. & Oliver, R. R. 1996. Affect in dyadic negotiation: A model and propositions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67, 127-143.
- Baxter, L. A. & Wilmot, W. W. 1985. Taboo topics in close relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 2, 253-269.
- Beatty, S. E. & Talpade, S. 1994. Adolescent influence in family decision making: a replication with extension. *Journal of Consumer Research*, 21, 332-341.
- Becker, G. S. 1974. A theory of marriage. In T. Schulz (ed.), *Economics on the Family*. (pp. 299-244). Chicago: Chicago University Press.
- Becker, G. S. 1981. *A Treatise on the Family*. Cambridge: Harvard University Press.

- Becker, G. S. 1982. *Der ökonomische Ansatz zur Erklärung menschlichen Verhaltens*. Tübingen: J. C. B. Mohr.
- Belk, R. W. 1988. Possessions and the extended self. *Journal of Consumer Research*, 15, 139-162.
- Berg, J. H. & McQuinn, R. D. 1986. Attraction and exchange in continuing and noncontinuing dating relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 942-952.
- Bernard, H. R., Killworth, P. D., Kronenfeld, D. & Sailer, L. 1984. On the validity of retrospective data: The problem of informant accuracy. *Annual Review of Anthropology*, 13, 495-517.
- Berscheid, E. & Lopes, J. 1997. A temporal model of relationship satisfaction and stability. In R. J. Sternberg & M. Hojjat (eds.), *Satisfaction in Close Relationships*. New York: Guilford.
- Bettman, J. R. 1979. *An Information Processing Theory of Consumer Choice*. Reading: Addison-Wesley.
- Bierhoff, H. W. & Grau, I. 1999. *Romantische Beziehungen. Bindung, Liebe, Partnerschaft*. Bern: Huber.
- Bierhoff, H. W. 1991. Liebe. In M., Amelang, H.-J., Ahrens & H. W., Bierhoff (eds.), *Attraktion und Liebe. Formen und Grundlagen partnerschaftlicher Beziehungen*. (pp. 197-228). Göttingen: Hogrefe.
- Billig, M. 1987. *Arguing and Thinking. A Rhetorical Approach to Social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Birchler, G. R., Weiss, R. L. & Vincent, J. P. 1975. Multimethod analysis of social reinforcement exchange between maritally distressed and nondistressed spouses and stranger dyads. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 349-360.
- Blau, P. M. 1964. *Exchange and Power in Social Life*. New York: Wiley.
- Bless, H. 1997. *Stimmung und Denken. Ein Modell zum Einfluß von Stimmungen auf Denkprozesse*. Bern: Huber.
- Blood, R. O. & Wolfe, D. W. 1960. *Husbands and Wives. The Dynamics of Married Living*. Glencoe: Free Press.
- Bodenhausen, G. V. & Lichtenstein, M. 1987. Social stereotypes and information-processing strategies: The impact of task complexity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 871-880.
- Bohner, G., Bless, H., Schwarz, N. & Strack, F. 1988. What triggers causal attributions? The impact of valence and subjective probability. *European Journal of Social Psychology*, 18, 335-345.
- Bolger, N., DeLongis, Kessler, R. C. & Schilling, E. A. 1989. Effects of daily stress on negative mood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 808-818.
- Bolger, N., DeLongis, Kessler, R. C. & Wethington, E. 1989. The contagion of stress across multiple roles. *Journal of Marriage and the Family*, 51, 175-183.
- Bolle, F. 1987. The altruistic family: Some remarks on Beckers theory of marriage. In F. Bolle, H. Brandstätter, K. Heinemann, E. Kirchler, H.-G. Krüsselberg, W. Meyer, W. Stroebe, W. Wagner & U. Witt (eds.), *Die Familie als Gegenstand sozialwissenschaftlicher Forschung*. (pp. 87-98). Berlin: Duncker & Humblot.

- Bolle, F. 1992. When and why to love your enemy. *Journal of Economic Psychology*, 13, 509-514.
- Bornemann, E. 1976. *Psychology of Money*. New York: Urizen.
- Bower, G. H. 1981. Mood and memory. *American Psychologist*, 36, 129-148.
- Bowlby, J. 1969. *Attachment and Loss: Volume 1. Attachment*. Middlesex: Penguin Books.
- Bowlby, J. 1973. *Attachment and Loss. Volume 2. Separation*. New York: Basic Books.
- Box, G. P. & Jenkins, G. M. 1976. *Time Series Analysis. Forecasting and Control*. San Francisco: Holden-Day.
- Brandstätter, E. & Brandstätter, H. 1996. What's money worth? Determinants of the subjective value of money. *Journal of Economic Psychology*, 17, 443-464.
- Brandstätter, E. 1998. *Ambivalente Zufriedenheit. Der Einfluß sozialer Vergleiche*. Münster: Waxmann.
- Brandstätter, H. & Wagner, W. 1994. Erwerbsarbeit der Frau und Alltagsbefinden von Ehepartnern im Zeitverlauf. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 25, 126-146.
- Brandstätter, H. 1977. Wohlbefinden und Unbehagen. In W. H. Tack (Hrsg.), *Bericht über den 30. Kongreß der Deutschen Gesellschaft für Psychologie in Regensburg (1976)*. Band 2. (S. 60-62). Göttingen: Hogrefe.
- Brandstätter, H. 1981. Time sampling of subjective well-being. In H. Hartmann, W. Molt & P. Stringer (eds.), *Advances in Economic Psychology*. (pp. 63-76). Heidelberg: Meyn.
- Brandstätter, H. 1983. Emotional responses to other persons in everyday life situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 871-883.
- Brandstätter, H. 1987. Gruppenleistung und Gruppenentscheidung. In D. Frey & S. Greif (eds.), *Sozialpsychologie. Ein Handbuch in Schlüsselbegriffen*. (S. 182-186). München: Urban und Schwarzenberg.
- Brandstätter, H. 1988. Sechzehn Persönlichkeits-Adjektivskalen (16 PA) als Forschungsinstrument anstelle des 16 PF. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 35, 370-391.
- Brandstätter, H., Kirchler, E. & Wagner, W. 1987. Rücksichtnahme und Betroffenheit von Ehepartnern in Konfliktsituationen. In H. Todt (Hrsg.), *Die Familie als Gegenstand sozialwissenschaftlicher Forschung*. (S.147-161). Berlin: Duncker & Humblot.
- Brandstätter, H., Stocker-Kreichgauer, G. & Firchau, V. 1980. Wirkung von Freundlichkeit und Argumentgüte auf Leser eines Diskussionsprotokolls. Ein Prozeßmodell. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 11, 152-167.
- Brannen, J. & Moss, P. 1987. Dual earner households: Women's financial contributions after the birth of the first child. In J. Brannen & G. Wilson (eds.), *Give and Take in Families. Studies in Resource Distribution* (pp. 75-95). London: Allen & Unwin.
- Branscombe, N. R. & Cohen, B. M. 1991. Motivation and complexity levels as determinants of heuristic use in social judgment. In J. P. Forgas (ed.), *Emotion and Social Judgments*. (pp. 145-160). Oxford: Pergamon Press.
- Braybrooke, D. & Lindblom, C. E. 1963. *A Strategy of Decisions*. Glencoe: Free Press.

- Brendl, C. M., Markman, A. B. & Higgins, E. T. 1998. Mentale Kontoführung als Selbstregulierung: Repräsentativität für zielgeleitete Kategorien. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 29, 89-104.
- Brief, A. P., Butcher, A. H. & Roberson, L. 1995. Cookies, disposition, and job attitudes: The effects of positive mood-inducing events and negative affectivity on job satisfaction in a field experiment. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 62, 55-62.
- Bruins, J. 1999. Social power and influence tactics: A theoretical introduction. *Journal of Social Issues*, 55, 7-14.
- Bruner, J. & Goodman, C. 1947. Value and need as organizing factors in perception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 42, 33-44.
- Brunswick, E. 1949. *Systematic and Representative Design of Psychological Experiments*. Berkeley: University of California Press.
- Bui, K.-V. T., Peplau, L. A. & Hill, C. T. 1996. Testing the Rusbult model of relationship commitment and stability in a 15-year study of heterosexual couples. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22, 1244-1257.
- Burgess, E. W. 1921. The romantic impulse and family disorganization. *Survey*, 57, 290-294.
- Burgess, R. L. & Huston, T. L. (eds). 1979. *Social Exchange in Developing Relationships*. New York: Academic Press.
- Burgess, R. L. 1981. Relationships in marriage and the family. In S. Duck & R. Gilmour (eds.), *Personal Relationships*. Volume 1 (pp. 179-196). London: Academic: Press.
- Burghardt, A. 1977. *Soziologie des Geldes und der Inflation*. Wien: Hermann Böhlaus.
- Burgoyne, C. B. & Morrison, V. 1997. Money in remarriage: Keeping things simple - and separate. *The Sociological Review*, 45, 363-395.
- Burns, A. C. & Gentry, J. W. 1990. Toward improving household consumption behavior research: Avoidance of pitfalls in using alternative household data collection procedures. *Advances in Consumer Research*, 17, 518-520.
- Burns, A. C. 1976. Spousal involvement and empathy in jointly-resolved and authoritatively-resolved purchase subdecisions. *Advances in Consumer Research*, 3, 199-207.
- Burnstein, E. 1982. Persuasion as argument processing. In H. Brandstätter, J. H. Davis & G. Stocker-Kreichgauer (eds.), *Group Decision Processes*. London: Academic Press.
- Buuk, B. P. & Van der Eijnden, R. J. J. M. 1997. Perceived prevalence, perceived superiority, and relationship satisfaction: Most relationships are good, but ours is the best. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 219-228.
- Byrne, D. & Murnen, S. K. 1988. Maintaining loving relationships. In R. J. Sternberg & M. L. Barnes (eds.), *The Psychology of Love*. (pp. 293-310). New Haven: Yale University Press.
- Byrne, D. 1971. *The Attraction Paradigm*. New York: Academic Press.
- Canary, D. J. & Cupach, W. R. 1988. Relational and episodic characteristics associated with conflict tactics. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5, 305-325.

- Cantor, J. R., Zillmann, D. & Bryant, J. 1975. Enhancement of experienced sexual arousal in response to erotic stimuli through misattribution of unrelated residual excitation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 69-75.
- Carli, L. L. 1999. Gender, interpersonal power, and social influence. *Journal of Social Issues*, 55, 81-101.
- Caron, A. & Ward, S. 1975. Gift decisions by kids and parents. *Journal of Advertising Research*, 14, 15-20.
- Castro-Martin, T. & Bumpass, L. 1989. Recent trends in marital disruption. *Demography*, 26, 37-51.
- Chattoe, E. & Gilbert, N. 1997. Talking about budgets. Working paper at the Department of Sociology, University of Surrey, Guildford, United Kingdom.
- Cherlin, A. J. 1992. *Marriage, Divorce, Remarriage* (2nd edition). Cambridge: Harvard University Press.
- Cialdini, R. B. 1993. *Influence. Science and Practice*. New York: Harper Collins.
- Clark, M. & Chrisman, K. 1994. resource allocation in intimate relationships: Trying to make sense of a confusing literature. In M. J. Lerner & G. Mikula (eds.), *Entitlement and the Affectional Bond*. (pp. 65-88). New York: Plenum Press.
- Clark, M. S. & Grote, N. K. 1998. Why aren't indices of relationship costs always negatively related to indices of relationship quality? *Personality and Social Psychology Review*, 2, 2-17.
- Clark, M. S. & Mills, J. 1979. Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 12-24.
- Clark, M. S. & Reis, H. T. 1988. Interpersonal processes in close relationships. *Annual Review of Psychology*, 39, 609-672.
- Clark, M. S. & Waddell, B. 1985. Perceptions of exploitation in communal and exchange relationships. *Journal of Social and Personal Relationships*, 2, 403-418.
- Clark, M. S. 1984. Record keeping in two types of relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 549-557.
- Clark, M. S., Mills, J. & Powell, M. C. 1986. Keeping track of needs in communal and exchange relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 333-338.
- Clark, M. S., Oulette, R., Powell, M. C. & Milberg, S. 1987. Recipient's mood, relationship type, and helping. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 94-103.
- Clore, G. L. & Byrne, D. 1974. A reinforcement-affect model of attraction. In T. L. Huston (ed.), *Foundation of Interpersonal Attraction*. New York: Academic Press.
- Clore, G. L. & Itkin, S. M. 1977. Verstärkungsmodelle der zwischenmenschlichen Anziehung. In G. Mikula & W. Stroebe (eds.), *Sympathie, Freundschaft und Ehe*. Bern: Huber.
- Cobb, S. & Jones, J. M. 1984. Social support, support groups and marital relationships. In S. Duck (ed.), *Personal Relationships 5: Repairing Personal Relationships*. (pp. 47-66). London: Academic Press.

- Collins, B. E. & Raven, B. H. 1969. Group structure: Attraction, coalitions, communication, and power. In G. Lindzey & E. Aronson (eds.), *The Handbook of Social Psychology*. Vol. 4. Group Psychology and Phenomena of Interaction. Reading: Addison-Wesley.
- Corfman, K. P. & Lehmann, D. R. 1987. Models of cooperative group decision-making and relative influence: an experimental investigation of family purchase decisions. *Journal of Consumer Research*, 14, 1-13.
- Corfman, K. P. 1985. Effects of the cooperative group decision-making context on the test-retest reliability of preference ratings. In R. J. Lutz (ed.), *Advances in Consumer Research*. Volume 13. Provo: Association for Consumer Research.
- Corfman, K. P. 1987. Group decision-making and relative influence when preferences differ: a conceptual framework. In J. N. Sheth & E. C. Hirshman (eds.), *Research in Consumer Behavior*. Volume 2. (pp. 223-257). Greenwich. JAI.
- Corfman, K. P. 1990. Methodological problems in survey and experimental research on family choice processes. *Advances in Consumer Research*, 17, 520-523.
- Coria, C. 1994. *Il denaro nella coppia*. Roma: Editori Riuniti.
- Cox, M. J. & Paley, B. 1997. Families as systems. *Annual Review of Psychology*, 48, 243-267.
- Cromwell, R. E. & Olson, D. H. 1975. *Power in Families*. New York: Wiley.
- Crott, H., Kutschker, M. & Lamm, H. 1977. *Verhandlungen 1 und 2*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Dahlhoff, H. D. 1980. *Kaufentscheidungsprozesse von Familien*. Frankfurt am Main: Lang.
- Davis, H. L. & Rigaux, B. P. 1974. Perception of marital roles in decision processes. *Journal of Consumer Research*, 1, 51-62.
- Davis, H. L. 1970. Dimensions of marital roles in consumer decision-making. *Journal of Marketing Research*, 7, 168-177.
- Davis, H. L. 1972. Determinants of marital roles in a consumer purchase decision. Brussels: European Institute for Advanced Studies in Management. Working paper, #72-14.
- Davis, H. L. 1976. Decision making within the household. *Journal of Consumer Research*, 2, 241-260.
- De Dreu, C. K. W., Nauta, A. & Van de Vliert, E. 1995. Self-serving evaluations of conflict behavior and escalation of the dispute. *Journal of Applied Social Psychology*, 25, 2049-2066.
- Deutsch, M. 1973. *The Resolution of Conflict*. New Haven: Yale University Press.
- Diener, E. & Larson, R. J. 1984. Temporal stability and cross-situational consistency of affective, behavioral, and cognitive responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 871-883.
- Dijker, A. J. & Koomen, W. 1996. Stereotyping and attitudinal effects under time pressure. *European Journal of Social Psychology*, 26, 61-74.
- Dittmar, H. 1992. *The Social Psychology of Material Possessions. To Have is to Be*. Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf.
- Dörfler-Schweighofer, C. 1996. *Kaufentscheidungen im privaten Haushalt. Analyse von Beeinflussungstaktiken der Partner*. Unveröffentlichte Diplomarbeit an der Universität Wien, Österreich.

- Dörner, D. 1983. Empirische Psychologie und Alltagsrelevanz. In Jüttemann, G. (Hrsg.), *Psychologie in der Veränderung. Perspektiven für eine gegenstandsangemessene Forschungspraxis*: Weinheim: Beltz.
- Dörner, D. 1989. *Die Logik des Mißlingens. Strategisches Denken in komplexen Situationen*. Reinbeck bei Hamburg: Rowohlt.
- Downey, G., Freitas, A., Michaelis, B. & Khouri, H. 1998. The self-fulfilling prophecy in close relationships: Rejection sensitivity and rejection by romantic partners. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75, 545-560.
- Duck, S. 1986. *Human Relationships*. London: Sage.
- Duck, S. 1991. Diaries and logs. In B. M. Montgomery & S. W. Duck (eds.), *Studying Interpersonal Interaction*. New York: Guilford.
- Duck, S. 1994. *Meaningful Relationships. Talking, Sense, and Relating*. Thousand Oaks: Sage.
- Duda, A. W. 1994. *Kaufentscheidungen in Familien*. Unveröffentlichte Diplomarbeit an der Wirtschaftsuniversität Wien. Institut für Werbung & Marktforschung, Österreich.
- Dutton, D. G. & Aron, A. P. 1974. Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 510-517.
- Duval, S. & Wicklund, R. A. 1972. *A Theory of Objective Self-Awareness*. New York: Academic Press.
- Elias, N. 1978. Zum Begriff des Alltags. In K. Hammerich & M. Klein (eds.), *Materialien zur Soziologie des Alltags*. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Engel, J. F., Blackwell, R. D. & Miniard, P. W. 1993. *Consumer Behavior*. Fort Worth: Dryden Press.
- Epstein, S. 1986. Does aggregation produce spuriously high estimates of behavior stability? *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 1199-1210.
- Falbo, T. & Peplau, L. A. 1980. Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 618-628.
- Faßnacht, G. 1995. *Systematische Verhaltensbeobachtung: Eine Einführung in die Methodologie und Praxis*. München: Reinhardt.
- Feeney, J. A., Noller, P. & Ward, C. 1997. Marital satisfaction and spousal interaction. In R. J. Sternberg & M. Hojjat (eds.), *Satisfaction in Close Relationships*. (pp. 160-189). New York: Guilford.
- Feger, H. & Auhagen, A. E. 1987. Unterstützende soziale Netzwerke: Sozialpsychologische Perspektiven. *Zeitschrift für klinische Psychologie*, 86, 353-367.
- Fehr, B. & Russel, J. A. 1991. The concept of love viewed from a prototype perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 425-438.
- Fehr, B. 1996. *Friendship Processes*. Thousand Oaks: Sage.
- Ferber, R. & Lee, L. C. 1974. Husband-wife influence in family purchasing behavior. *Journal of Consumer Research*, 1, 43-50.
- Ferber, R. 1973. Family decision making and economic behavior. In E. Sheldon (ed.), *Family Economic Behavior*. (pp. 29-61). Philadelphia: Lippincott.

- Ferreiri, G. 1991. Ma il cuore conta piú della chimica. *Europeo*, 1.11.1991, No. 44, 98-101.
- Festinger, L. 1957. *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford: Stanford University Press.
- Fiedler, K. 1991. On the task, the measures and the mood in research on affect and social cognition. In J. P. Forgas (ed.), *Emotion and Social Judgments*. (pp. 83-104). Oxford: Pergamon Press.
- Filiatrault, 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.
- Fincham, F. D. & Beach, S. R. H. 1999. Conflict in marriage: Implications for working with couples. *Annual Review of Psychology*, 50, 47-77.
- Fletcher, G. J. O., Simpson, J. A., Thomas, G. & Giles, L. 1999. Ideals in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76, 72-89.
- Foa, E. B. & Foa, U. G. 1980. Resource theory: Interpersonal behavior as exchange. In K. J. Gergen, M. S. Greenberg & R. H. Willis (eds.), *Social Exchange. Advances in Theory and Research*. New York: Plenum.
- Foa, U. G. & Foa, E. B. 1974. *Societal Structures of the Mind*. Springfield: Thomas.
- Forgas, J. P. (ed.), 1991. *Emotion and Social Judgments*. Oxford: Pergamon Press.
- Forman, N. 1987. *Mind over Money*. Toronto: Doubleday.
- Fraser, C. 1978. Small groups I.: Structure and Leadership. In H. Tajfel & C. Fraser (eds.), *Introducing Social Psychology*. Harmondsworth: Penguin.
- French, J. R. P. & Raven, B. H. 1959. The basis of social power. In D. Cartwright (ed.), *Studies in Social Power*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Freud, S. 1908. Charakter und Analerotik. In A. Mitscherlich, A. Richards & J. Strachey, (Hrsg.), *Sigmund Freud Studienausgabe. Band 7*. Stuttgart: Fischer.
- Freud, S. 1920. Jenseits des Lustprinzips. In A. Mitscherlich, A. Richards & J. Strachey, (Hrsg.), *Sigmund Freud Studienausgabe. Band 7*. Stuttgart: Fischer.
- Fromm, E. 1977. *Die Kunst des Liebens*. Frankfurt am Main: Ullstein.
- Furnham, A. 1984. Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5, 95-103.
- Furnham, A. 1994. Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Journal of Personality and Individual Differences*, 5, 501-509.
- Furnham, A. 1996. Attitudinal correlates and demographic predictors of monetary beliefs and behaviours. *Journal of Organizational Behavior*, 17, 375-388.
- Gelles, R. J. 1995. *Contemporary Families: A Sociological View*. Thousand Oaks: Sage.
- Gentry, J. W., Stoltman, J. J. & Coulson, K. 1990. A simulation game as a family research paradigm. *Advances in Consumer Research*, 17, 525-528.
- Gilly, M. C. & Enis, B. M. 1982. Recycling the family life cycle: A proposal for redefinition. In A. Mitchel (ed.), *Advances in Consumer Research. Volume 9*. (pp. 271-276). Ann Arbor: Association for Consumer Research.

- Gilmour, R. & Duck, S. (eds.), 1986. *The Emerging Field of Personal Relationships*. Hillsdale: Erlbaum.
- 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.
- Gottman, J. M. 1979. *Marital Interactions: Experimental Investigations*. New York: Academic Press.
- Gottman, J. M. 1994. *What Predicts Divorce? The Relationship between Marital Processes and Marital Outcomes*. Hillsdale, N. J.: Erlbaum.
- Gouldner, A. W. 1960. The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- Granbois, D. H. & Summers, J. O. 1975. Primary and secondary validity of consumer purchase probabilities. *Journal of Consumer Research*, 1, 31-38.
- Grau, I. & Bierhoff, H.-W. 1998. Tatsächliche und wahrgenommene Einstellungsähnlichkeit als Prädiktoren für die Beziehungsqualität. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 29, 38-50.
- Greenberg, J. 1988. Equity and workplace status: A field experiment. *Journal of Applied Psychology*, 73, 606-613.
- Harvey, J. H. & Omarzu, J. 1997. Minding the close relationship. *Personality and Social Psychology Review*, 1, 224-240.
- Harvey, J. H., Wells, G. L. & Alvarez, M. D. 1978. Attribution in the context of conflict and separation in close relationships. In J. H. Harvey, W. Ickes & R. F. Kidd (eds.), *New Directions in Attribution Research*. Volume 2. Hillsdale: Lawrence Erlbaum.
- Hassebrauck, M. 1991. ZIP - Ein Instrument zur Erfassung der Zufriedenheit in Paarbeziehungen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 22, 256-259.
- Hastie, R. 1982. Comment: Consumers' memory for product knowledge. In A. Mitchell (ed.), *Advances in Consumer Research*. Volume 9. (pp. 72-73). Ann Arbor: Association for Consumer Research.
- Hatfield, E. & Walster, G. W. 1978. *A New Look at Love*. Lantham: University Press of America.
- Hatfield, E., Utne, M. K. & Traupman, J. 1979. Equity theory and intimate relationships. In R. L. Burgess & T. L. Huston (eds.), *Social Exchange in Developing Relationships*. New York: Academic Press.
- Hays, R. B. 1985. A longitudinal study of friendship development. *Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 909-924.
- Heath, C. & Soll, J. B. 1996. Mental budgeting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 23, 40-52.
- Heider, F. 1958. *The Psychology of Interpersonal Relations*. New York: Wiley.
- Heinemann, K. 1987. Innerfamiliäre Folgeerscheinungen der Arbeitslosigkeit von Frauen. In H. Todt (ed.), *Die Familie als Gegenstand sozialwissenschaftlicher Forschung*. (S. 129-144). Berlin: Duncker & Humblot.

- Hempel, D. & Tucker, L. 1980. Issues concerning family decision making and financial services. In J. Olson (ed.), *Advances in Consumer Research*. Volume 7. (pp. 216-220). Ann Arbor: Association for Consumer Research.
- Hendrick, C. & Hendrick, S. 1986. A theory and method of love. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50, 392-402.
- Hendrick, C. & Hendrick, S. 1988. Lovers wear rose colored glasses. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5, 161-183.
- Hendrick, C. & Hendrick, S. S. 1989. A theory and method of love. *Journal of Personality and Social Psychology*, 56, 784-794.
- Hendrick, C. & Hendrick, S. S. 1990. A relationship-specific version of the Love Attitudes Scale. *Journal of Social Behaviour and Personality*, 5, 239-254.
- Hendrick, S. S. & Hendrick, C. 1997. Love and satisfaction. In R. J. Sternberg & M. Hojjat (eds.), *Satisfaction in Close Relationships*. (pp. 56-78). New York: Guilford.
- Henrichsmeyer, W., Gans, O. & Evers, I. 1982. *Einführung in die Volkswirtschaftslehre*. Stuttgart: UTB-Ulmer.
- Herkner, W. 1993. *Lehrbuch Sozialpsychologie* (3. Auflage). Bern: Huber.
- Hill, R. 1972. Modern systems theory and the family: A confrontation. *Social Science Information*, 10, 7-26.
- Hill, W. & Scanzoni, J. 1982. An approach for assessing marital decision-making processes. *Journal of Marriage and the Family*, 44, 927-941.
- Hinde, R. A. 1979. *Towards Understanding Relationships*. New York: Academic Press.
- Hinde, R. A. 1997. *Relationships. A Dialectical Perspective*. Hove, East Sussex: Psychology Press.
- Holmberg, D. & Veroff, J. 1996. Rewriting relationship memories: The effect of courtship and wedding scripts. In G. J. O. Fletcher & J. Fitness (eds.), *Knowledge Structures and Interaction in Close Relationships* (pp. 345-368). Hillsdale, N. J.: Lawrence Erlbaum Associates.
- Holmes, J. G. 1981. The exchange process in close relationships. In M. D. Lerner & S. G. Lerner (eds.), *The Justice Motive in Social Behavior*. (pp. 261-284). New York: Plenum.
- Holmes, J. G. 1989. Trust and the appraisal process in close relationships. In W. H. Jones & D. Perlman (eds.), *Advances in Personal Relationships*. Volume 2. (pp. 57-104). London: Jessica Kingsley.
- Hölzl, E. & Kirchler, E. 1998. Einflußtaktiken in partnerschaftlichen Kaufentscheidungen. Ein Beitrag zur Analyse von Aktions-Reaktions-Mustern. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 29, 105-116.
- Homans, G. C. 1961/1974. *Social Behavior - Its Elementary Forms*. New York: Harcourt, Brace & Javanovich.
- Hormuth, S. E. 1986. The sampling of experiences in situ. *Journal of Personality*, 54, 262-293.
- Hornik, J. 1982. Situational effects on the consumption of time. *Journal of Marketing*, 46, 44-55.
- Howard, J. A., Blumstein, P. & Schwartz, P. 1986. Sex, power and influence tactics in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 102-109.

- Hu, M. Y. & Bruning, E. R. 1988. Using prior experience to explain survey versus diary recorded usage data. *Journal of the Market Research Society*, 30, 59-72.
- Huston, T. L. & Burgess, R. L. 1979. Social exchange in developing relationships: An overview. In R. L. Burgess & T. L. Huston (eds.), *Social Exchange in Developing Relationships*. New York: Academic Press.
- Huston, T. L., McHale, S. M. & Crouter, A. C. 1986. When the honeymoon's over: Changes in the marriage relationship over the first year. In R. Gilmour & S. Duck (eds.), *The Emerging Field of Personal Relationships*. (pp. 109-132). Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Hyde, J. S. 1993. *Understanding Human Sexuality*. New York: McGraw-Hill.
- Istvan, J., Griffitt, W. & Weidner, G. 1983. Sexual arousal and the polarization of perceived sexual attractiveness. *Basic and Applied Social Psychology*, 4, 307-318.
- Jasso, G. 1988. Employment, earnings, and marital cohesiveness: An empirical test of theoretical predictions. In M. Webster & M. Foschi (eds.), *Status Generalization. New Theory and Research*. (pp. 123-161). Standford: Standford University Press.
- Jehn, K. A. & Shah, P. P. 1997. Interpersonal relationships and task performance: An examination of mediating processes in friendship and acquaintance groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 775-790.
- Jenkins, R. L. 1979. The influence of children in family decision-making: Parents' perception. *Advances in Consumer Research*, 6, 413-418.
- Jungermann, H., Pfister, H.-R. & Fischer, K. 1998. *Die Psychologie einer Entscheidung*. Heidelberg: Spektrum.
- Kahneman, D. & Tversky, A. 1984. Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- Kahneman, D. 1994. New challenges to the rationality assumption. *Journal of Institutional and Theoretical Economics. Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 150, 18-36.
- Karney, B. R. & Bradbury, T. N. 1997. Neuroticism, marital interaction, and the trajectories of marital satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1075-1092.
- Katona, G. 1951. *Psychological Analysis of Economic Behavior*. New York: Elsevier.
- Kelley, H. H. & Schenitzky, D. P. 1972. Bargaining. In C. G. McClintock (ed.), *Experimental Social Psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Kelley, H. H. & Thibaut, J. W. 1978. *Interpersonal Relations*. New York: Wiley.
- Kelley, H. H. 1979. *Personal Relationships: Their Structures and Processes*. Hillsdale: Erlbaum.
- Kelley, H. H. 1983. Love and commitment. In H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L. A. Peplau & D. R. Peterson (eds.), *Close Relationships*. (pp. 265-314). New York: Freeman.
- Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L. A. & Peterson, D. R. 1983a. *Close Relationships*. New York: Freeman.
- Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L. A. & Peterson, D. R. 1983b. Analyzing close relationships. In

- H.H. Kelley, E., Berscheid, A., Christensen, J. H., Harvey, T. L., Huston, G., Levinger, E., McClintock, L. A., Peplau, D. R. & Peterson (eds.), *Close Relationships*. (pp. 20-67). New York: Freeman.
- 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.
- Kenkel, W. F. 1957. Influence differentiation in family decision making. *Sociology and Social Research*, 42, 18-27.
- Kim, C. & Lee, H. 1997. Development of family triadic measures for children's purchase influence. *Journal of Marketing Research*, 34, 307-321.
- Kipnis, D. 1976. *The Powerholders*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirchler, E. & Berti, C. 1990. Immagini del dare e ricevere in alcune relazioni sociali. *Giornale Italiano di Psicologia*, 17, 145-157.
- Kirchler, E. & Berti, C. 1996. Convincersi a vicenda nelle decisioni di coppia. *Giornale Italiano di Psicologia*, 23, 675-698.
- Kirchler, E. & Hölzl, E. 1996. Vom Austausch zum Altruismus: Profitorientierung versus spontane Angebote in interpersonellen Beziehungen. *Gruppendynamik*, 26, 457-465.
- Kirchler, E. & Kirchler, E. 1990. Einflußmuster in familiären Kaufentscheidungen. *Planung und Analyse*, 2, 49-54.
- Kirchler, E. & Nowy, C. 1988. Wo bleibt das Glück am Herd? Geschlechtsspezifische Reaktionen auf Arbeitslosigkeit. *Wirtschafts- und sozialpolitische Zeitschrift des ISW*, 11, 69-87.
- Kirchler, E. & Schmidl, D. 2000. Schichtarbeit im Vergleich: Befindensunterschiede und Aufmerksamkeitsvariation während der 8-Stunden- versus 12-Stunden-Schichtarbeit. *Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, 44, xxx-yyy.
- Kirchler, E. 1984. Befinden von Wehrpflichtigen in Abhängigkeit von personellen und situativen Gegebenheiten. *Psychologie und Praxis. Zeitschrift für Arbeits- und Organisationspsychologie*, 28, 16-25.
- Kirchler, E. 1985. Job loss and mood. *Journal of Economic Psychology*, 6, 9-25.
- Kirchler, E. 1988a. Marital happiness and interaction in everyday surroundings. A time-sample diary approach for couples. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5, 375-382.
- Kirchler, E. 1988b. Household economic decision-making. In F. W. van Raaij, G. M. van Veldhoven, T. M. M. Verhallen & K.-E. Wärneryd (eds.), *Handbook of Economic Psychology*. (pp. 258-293). Amsterdam: North Holland.
- Kirchler, E. 1988c. Diary reports on daily economic decisions of happy versus unhappy couples. *Journal of Economic Psychology*, 9, 327-357.
- Kirchler, E. 1988d. Kaufentscheidungen in der Familie. Eine Replikation der Studie von Davis and Rigaux (1974) unter Berücksichtigung der Kinder. *Forschungsarbeit an der Universität Linz*.
- Kirchler, E. 1989. Kaufentscheidungen im privaten Haushalt. Eine sozialpsychologische Analyse des Familienalltages. Göttingen: Hogrefe.
- Kirchler, E. 1990. Spouses' influence strategies in purchase decisions as dependent on conflict type and relationship characteristics. *Journal of Economic Psychology*, 11, 101-118.

- Kirchler, E. 1993a. Beeinflussungstaktiken von Eheleuten: Entwicklung und Erprobung eines Instrumentes zur Erfassung der Anwendungshäufigkeit verschiedener Beeinflussungstaktiken in familiären Kaufentscheidungen. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 40, 102-131.
- Kirchler, E. 1993b. Spouses' joint purchase decisions: Determinants of influence strategies to muddle through the process. *Journal of Economic Psychology*, 14, 405-438.
- Kirchler, E. 1995. Studying economic decisions within private households: A critical review and design for a "couple experiences diary". *Journal of Economic Psychology*, 16, 393-419.
- Kirchler, E. 1999. Unbelievable similarity: Accuracy in spouses' reports on their partners' tactics to influence joint economic decisions. *Applied Psychology: An International Review*, 48, 329-348.
- Kirchler, E. Buchleitner, S. & Wagner, J. 1996. Der langsame Wechsel in Führungsetagen. Meinungen über Frauen und Männer als Führungspersonen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 27, 148-166.
- Kirchler, E., Rodler, C., Hölzl, E. & Meier, K. 1999. Entscheidungen von 40 Paaren während eines Jahres. Die Wiener-Tagebuchstudie. Unveröffentlichter Forschungsbericht. Wien: Universität Wien.
- Kirchler, E., Skilitsi, J. & Radel, S. 1995. Dynamics of economic decisions within the private household. The couple experiences diary. IV European Congress of Psychology. Athens, Greece, July 2 - 7, 1995.
- Klein, D. M. & Hill, R. 1979. Determinants of family problem-solving effectiveness. In W. R. Burr, R. Hill, F. I. Nye & I. L. Reiss (eds.), *Contemporary Theories about the Family. Research Bases Theories*. Volume 1. (pp. 493-548). New York: Free Press.
- Klein, R. & Milardo, R. M. 1993. Third party influence on the management of personal relationships. In S. Duck (ed.), *Social Context and Relationships* (S. 55-77). Newbury Park: Sage.
- König, R. 1974. *Materialien zur Soziologie der Familie*. Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Koski, L. R. & Shaver, P. R. 1997. Attachment and relationship satisfaction across the lifespan. In R. J. Sternberg & M. Hojjat (eds.), *Satisfaction in Close Relationships*. New York: Guilford.
- Kotler, P. 1982. *Marketing-Management. Analyse, Planung und Kontrolle*. Stuttgart: Poeschel.
- Kourilsky, M. & Murray, T. 1981. The use of economic reasoning to increase satisfaction with family decision making. *Journal of Consumer Research*, 8, 183-188.
- Kövecses, Z. 1991. A linguist's quest for love. *Journal of Social and Personal Relationships*, 8, 77-97.
- Krampf, R. F., Burns, D. J. & Rayman, D. M. 1993. Consumer decision making and the nature of the product: A comparison of husband and wife adoption process location. *Psychology & Marketing*, 10, 95-109.
- Kurdek, L. A. & Schmitt, S. P. 1986. Relationships quality of partners in heterosexual married, heterosexual cohabiting, and gay and lesbian relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 711-720.
- Lackman, C. & Lanasa, J. M. 1993. Family decision-making theory: An overview and assessment. *Psychology & Marketing*, 10, 81-93.

- Laermann, K. 1975. Alltags-Zeit. Bemerkungen über die unauffälligste Form sozialen Zwangs. Kursbuch, 41, 87-105.
- Laireiter, A.-R., Baumann, U., Reizenzein, E. & Untner, A. 1997. A diary method for the assessment of interactive social networks: The interval-contingent diary SONET-T. *Swiss Journal of Psychology*, 56, 217-238.
- 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.
- Larson, R. W. & Almeida, D. M. 1999. Emotional transmission in the daily lives of families: A new paradigm for studying family process. *Journal of Marriage and the Family*, 61, xxx-yyy.
- Larson, R. W. & Bradney, N. 1988. Precious moments with family members and friends. In R. M. Milardo (ed.), *Families and Social Networks*. Beverly Hills: Sage.
- Lea, S. E. G., Webley, P. & Levine, R. M. 1993. The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14, 85-119.
- Lederer, W. J. & Jackson, D. D. 1972. *Ehe als Lernprozeß*. München: Pfeiffer.
- Lee, J. A. 1973. *The Colors of Love*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Lersch, P. 1970. *Aufbau der Person*. München: Barth.
- Levinger, G. 1979. A social exchange view on the dissolution of pair relationships. In R. L. Burgess & T. L. Huston (eds.), *Social Exchange in Developing Relationships*. New York: Academic Press.
- Levy, M. B. & Davis, K. E. 1988. Lovestyles and attachment styles compared: Their relations to each other and to various relationship characteristics. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5, 439-471.
- Lewin, K. 1953. Der Hintergrund von Ehekonflikten. In G. W. Lewin (ed.), *Die Lösung sozialer Konflikte*. Bad Nauheim: Christian.
- Lewis, R. A. & Spanier, G. B. 1979. Theorizing about the quality and stability of marriage. In W. R. Burr, R. Hill, F. I. Nye & I. C. Reiss (eds.), *Contemporary Theories about the Family*. Volume 1. (pp. 268-294). London: Free Press.
- Liebowitz, M. R. 1983. *The Chemistry of Love*. Boston: Little, Brown.
- Lindblom, C. E. 1959. The science of "muddling through". *Public Administration Review*, 19, 79-88.
- Lindblom, C. E. 1979. Still muddling, not yet through. *Public Administration Review*, 39, 517-526.
- Livingstone, S. M. & Lunt, P. K. 1992. Predicting personal debt and debt repayment: psychological, social and economic determinants. *Journal of Economic Psychology*, 13, 111-134.
- Losh-Hesselbart, S. 1987. Development of gender roles. In M. B. Sussman & S. K. Steinmetz (eds.), *Handbook of Marriage and the Family*. (pp. 535-563). New York: Plenum.
- Lott, B. E. & Lott, A. J. 1960. The formation of positive attitudes toward group members. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44, 964-976.
- Luhmann, N. 1984. *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt: Suhrkamp.

- Lujansky, H. & Mikula, G. 1983. Can equity theory explain the quality and the stability of romantic relationships. *British Journal of Social Psychology*, 22, 101-112.
- Lydon, J., Pierce, T. & O'Regan, S. 1997. Coping with moral commitment to long-distance dating relationships. *Journal of Personal and Social Relationships*, 73, 104-113.
- Lynch, J. 1977. *The Broken Heart: The Medical Consequences of Loneliness*. New York: Basic Books.
- Maccoby, E. E. 1986. The parent child relationship: An analysis of influence process. Paper presented at the 3rd. International Conference on Personal Relationships, Herzlia, Israel.
- Madden, C. S. 1982. The effect of conflict awareness on interspousal decision making in highly involving purchases. Unpublished philosophical dissertation. University of Nebraska (Lincoln), Nebraska.
- March, J. D. & Shapira, Z. 1992. Behavioral decision theory and organizational decision theory. In M. Zey (ed.), *Decision Making. Alternatives to Rational Choice Models*. Newbury Park: Sage.
- March, J. G. & Simon, H. A. 1958. *Organizations*. New York: Wiley.
- Maslow, A. H. 1954. *Motivation and Personality*. New York: Harper and Row.
- Mauri, C. 1996. L'influenza dei bambini sugli acquisti della famiglia. *Micro & Macro Marketing*, 1, 39-57.
- Mayer, H. & Boor, W. 1988. Familie und Konsumerhalten. *Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung*, 34, 120-153.
- Mayerhofer, W. 1994. Kaufentscheidungsprozeß in Familien. *Werbeforschung & Praxis*, 19, 126-127.
- Mayers, S. A. & Berscheid, A. 1997. The language of love: The difference a preposition makes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 347-362.
- McClelland, D. C. 1986. Some reflections on the two psychologies of love. *Journal of Personality*, 54, 334-353.
- McDonald, G. W. 1980. Family power: The assessment of a decade of theory and research, 1970-1979. *Journal of Marriage and the Family*, 42, 841-854.
- McGonagle, K. A., Kessler, R. C. & Schilling, A. E. 1992. The frequency and determinants of marital disagreements in a community sample. *Journal of Social and Personal Relationships*, 9, 507-524.
- McGrath, J. E. 1984. *Groups: Interaction and Performance*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Meeks, B. S., Hendrick, S. S. & Hendrick, C. 1998. Communication, love and relationship satisfaction. *Journal of Social and Personal Relationships*, 15, 755-773.
- Meffert, H. & Dahlhoff, H.-D. 1980. *Kollektive Kaufentscheidungen und Kaufwahrscheinlichkeiten*. Hamburg: Gruner & Jahr AG & Co.
- Mehrotra, S. & Torges, S. 1977. Determinants of children's influence on mother's buying behavior. *Advances in Consumer Research*, 4, 56-60.
- Meyers Großes Taschenlexikon. 1987. Mannheim: B. I. Taschenbuchverlag.

- Michaels, J. W., Acock, A. C. & Edwards, J. N. 1986. Social exchange and equity determinants of relationship commitment. *Journal of Social and Personal Relationships*, 3, 161-175.
- Michaels, J. W., Edwards, J. N. & Acock, A. C. 1984. Satisfaction in intimate relationships as a function of inequality, inequity, and outcomes. *Social Psychology Quarterly*, 47, 347-357.
- Mikolincer, M. 1998. Attachment working models and the sense of trust: An exploration of interaction goals and affect regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1209-1224.
- Mikula, G. & Leitner, A. 1998. Partnerschaftsbezogene Bindungsstile und Verhaltenserwartungen an Liebespartner, Freunde und Kollegen. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 29, 213-223.
- Miller, G. R. & Boster, F. 1988. Persuasion in personal relationships. In S. W. Duck (ed.), *Handbook of Personal Relationships*. (pp. 275-288). New York: Wiley.
- Montada, L., Dabert, C. & Schmitt, M. 1988. Ist prosoziales Handeln im Kontext Familie abhängig von situativen, personalen oder systematischen Faktoren? In: H. W. Bierhoff (Hrsg.), *Altruismus. Bedingungen der Hilfsbereitschaft*. Göttingen: Hogrefe.
- Moschis, G. P. 1987. *Consumer Socialization: A Life-Cycle Prospective*. Lexington: D. C. Heath.
- Murphy, P. & Staples, W. 1979. A modernized family life cycle. *Journal of Consumer Research*, 6, 12-22.
- Murray, S. L. & Holmes, J. G. 1997. A leap of faith? Positive illusions in romantic relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 586-604.
- Nedelmann, B. 1983. Georg Simmel - Emotion und Wechselwirkung in intimen Gruppen. In F. Neidhardt (ed.), *Gruppensoziologie. Sonderheft Nr. 25 der Kölner Zeitschrift für Soziologie*. (pp.19-30). Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Nelson, M. C. 1988. The resolution of conflict in joint purchase decisions by husbands and wives: a review and empirical test. *Advances in Consumer Research*, 15, 436-441.
- Newcomb, T. M. 1971. Dyadic balance as a source of clues about interpersonal attraction. In B. I. Murstein (ed.), *Theories of Attraction and Love*. New York: Springer.
- Nisbett, R. & Ross, L. 1980. *Human Inference: Strategies and Shortcomings of Social Judgment*. New York: Prentice Hall.
- Nisbett, R. & Wilson, T. D. 1977. Telling more than we know: Verbal reports on mental processes. *Psychological Review*, 84, 231-259.
- Noller, P. 1984. *Nonverbal Communication and Marital Interaction*. New York: Pergamon.
- Nye, F. I. 1979. Choice, exchange, and the family. In W. R. Burr, R. Hill, F. I. Nye & I. L. Reiss (eds.), *Contemporary Theories about the Family. Volume 2*. (pp. 1-43). New York: Free Press.
- Olson, D. H. & Cromwell, R. E. 1975. Power in families. In R. E. Cromwell & D. H. Olson (eds.), *Power in Families*. New York: Sage.
- Pahl, J. 1989. *Money and Marriage*. London: Macmillan.
- Pahl, J. 1995. His money, her money: Recent research on financial organization in marriage. *Journal of Economic Psychology*, 16, 361-376.

- Park, C. W. 1982. Joint decisions in home purchasing: A muddling-through process. *Journal of Consumer Research*, 9, 151-162.
- Park, J., Tansuhaj, P., Spangenberg, E. P. & McCullough, J. 1995. An emotion-based perspective of family purchase decisions. *Advances in Consumer Research*, 22, 723-728.
- Park, J.-H., Tansuhaj, P. S. & Kolbe, R. H. 1991. The role of love, affection, and intimacy in family decision research. *Advances in Consumer Research*, 18, 651-656.
- Parsons, T. & Bales, R. F. 1955. *Family, Socialisation and Interaction Process*. New York: Free Press.
- Pauleikhoff, B. 1965. Die Rolle des Tageslaufs in der Persönlichkeits- und Ganzheitspsychologie. *Archiv für die gesamte Psychologie*, 117, 67-77.
- 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.
- Pennebaker, J. W., Dyer, M. A., Caulkins, R. S., Litowitz, D. L., Ackreman, P. L., Anderson, D. B. & McGraw, K. M. 1979. Don't the girls get prettier at closing time: A country and western application to psychology. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 5, 122-125.
- Perlman, D. & Duck, S. 1987. *Intimate Relationships. Development, Dynamics, and Deterioration*. Beverly Hills: Sage.
- 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.
- Piel, E. 1983. Die Flucht ins Private. In E. Noelle-Neumann & E. Piel (eds.), *Allensbacher Jahrbuch der Demoskopie. 1978-1983*. (pp.19-30). München: Saur.
- Pollay, R. W. 1968. A model of family decision making. *British Journal of Marketing*, 2, 206-216.
- Prince, M. 1993. Women, men, and money styles. *Journal of Economic Psychology*, 14, 175-182.
- Pross, H. 1979. *Die Wirklichkeit der Hausfrau*. Reinbeck bei Hamburg: Rowohlt.
- Pruitt, D. G. & Lewis, S. A. 1977. The psychology of integrative bargaining. In D. Druckman (ed.), *Negotiations: A Social-Psychological Perspective*. (pp. 161-192). Halsted: Sage.
- Pruitt, D. G. 1986. Achieving integrative agreements in negotiation. In R. K. White (ed.), *Psychology and the Prevention of Nuclear War*. (pp. 463-478). New York: New York University Press.
- Pulver, U. 1991. *Die Bausteine des Alltags. Zur Psychologie des menschlichen Arbeitens und Handelns*. Heidelberg: Asanger.
- Qualls, W. J. & Jaffe, F. 1992. Measuring conflict in household decision behavior: Read my lips and read my mind. *Advances in Consumer Research*, 19, 522-531.
- Qualls, W. J. 1987. Household decision behavior: The impact of husbands' and wives' sex roles orientation. *Journal of Consumer Research*, 14, 264-279.
- Raschke, H. J. 1987. Divorce. In M. B. Sussman & S. K. Steinmetz (eds.), *Handbook of Marriage and the Family*. (pp. 597-624). New York: Plenum Press.
- Raven, B. 1999. Kurt Lewin Address: Influence, power, religion, and the mechanisms of social control. *Journal of Social Issues*, 55, 161-186.

- Raven, B. H. & Kruglanski, A. W. 1970. Conflict and power. In P. Swingle (ed.), *The Structure of Conflict*. New York: Academic Press.
- Raven, B. H. 1993. The bases of power: Origins and recent developments. *Journal of Social Issues*, 49, 227-251.
- Regan, P. C. 1998. What if you can't get what you want? Willingness to compromise ideal mate selection standards as a function of sex, mate value, and relationship context. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24, 1294-1303.
- Regan, P. C., Kocan, E. R. & Whitlock, T. 1998. Ain't love grand! A prototype analysis of the concept of romantic love. *Journal of Social and Personal Relationships*, 15, 411-420.
- Rehn, M. L. 1981. Die Theorie der objektiven Selbstaufmerksamkeit und ihre Anwendung auf eine neue Methode der Befindensmessung: Das Tagebuch. Unveröffentlichte Diplomarbeit an der Universität Erlangen-Nürnberg.
- Reis, H. T. & Patrick, B. C. 1996. Attachment and intimacy: component processes. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (eds.), *Social Psychology. Handbook of Basic Principles* (pp. 523-563). New York: Guilford Press.
- Robertson, A. M. 1990. Spousal decision processes for financial/professional services. *Journal of Professional Services Marketing*, 6, 119-135.
- Robinson, J. P., Yerby, P., Fieweger, J. & Somerick, N. 1977. Sex-role differences in time use. *Sex Roles*, 3, 443-458.
- Rodler, C. & Kirchler, E. 2000. Everyday life of commuters' wives. In H. Brandstätter (eds.), xxx-yyy. Ort: Verlag.
- Rodman, H. 1967. Marital power in France, Greece, Yugoslavia, and the United States: A cross-national discussion. *Journal of Marriage and the Family*, 29, 320-324.
- Roland-Levy, C. & Viaud, J. 1994. Social representations of consumption: An understanding of people's behaviour concerning debts and credit. Paper presented at the 6th SASE conference, Paris, France.
- Rosen, D. L. & Granbois, D. H. 1983. Determinants of role structure in family financial management. *Journal of Consumer Research*, 10, 253-258.
- Rosenstiel, L. von. 1992. *Grundlagen der Organisationspsychologie*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Ross, L. & Nisbett, R. 1991. *The Person and the Situation*. New York: McGraw-Hill.
- Ross, L. 1977. The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortion in the attribution process. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. Volume 10. (pp. 174-221). New York: Academic Press.
- Ross, M. A. 1989. The relation of implicit theories in the construction of personal histories. *Psychological Review*, 96, 341-357.
- Rosso, D. 1991. L'amore fa bene ma ... *Europeo*, 1.11.1991, Nr. 44, 78-83.
- Rubin, J. Z. & Brown, B. R. 1975. *The Social Psychology of Bargaining and Negotiation*. New York: Academic Press.
- Rubin, J. Z. 1983. Negotiation. An introduction to some issues and themes. *American Behavioral Scientist*, 27, 135-147.

- Rubin, Z. 1970. Measurement of romantic love. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 265-273.
- Rubin, Z. 1973. *Liking and Loving. An Invitation to Social Psychology*. New York: Holt, Rinehart & Winston.
- Rudd, J. & Kohout, F. J. 1983. Individual and group consumer information requisition brand choice situations. *Journal of Consumer Research*, 10, 303-309.
- Ruhfus, R. 1976. *Kaufentscheidungen von Familien*. Wiesbaden: Gabler.
- Ruminati, R. & Lotto, L. 1996. Varieties of money. Experts' and non-experts' typicality judgments. *Journal of Economic Psychology*, 17, 403-413.
- Rusbult, C. E. & Buuk, B. P. 1993. Commitment processes in close relationships: An interdependence analysis. *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 175-204.
- Rusbult, C. E. 1980. Commitment and satisfaction in romantic associations: A test of the investment model. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 172-186.
- Rusbult, C. E. 1991. Commentary on Johnson's commitment to personal relationships: What's interesting, and what's new? *Advances in Personal Relationships*, 3, 151-169.
- Safilios-Rothschild, C. 1970. The study of family power structure: A review 1960-1969. *Journal of Marriage and the Family*, 32, 539-553.
- Saltfort, N. C. & Roy, L. A. 1981. Family clothing consumption: Comparison of two methods for collecting data. *Home Economic Research Journal*, 2, 203-211.
- Scanzoni, J. & Polonko, K. 1980. A conceptual approach to explicit marital negotiation. *Journal of Marriage and the Family*, 42, 31-44.
- Scanzoni, J. & Szinovacz, M. 1980. *Family Decision Making*: Beverly Hills: Sage.
- Scanzoni, J. 1979a. Social processes and power in families. In W. R. Burr, R. Hill, F. I. Nye & I. L. Reiss (eds.), *Contemporary Theories about the Family. Research Based Theories. Volume 1.* (pp. 295-316). New York: Free Press.
- Scanzoni, J. 1979b. Social exchange and behavioral interdependence. In R. L. Burgess & T. L. Huston (eds.), *Social Exchange in Developing Relationships*. New York: Academic Press.
- Schachter, S. & Singer, J. E. 1962. Cognitive, social and physiological determinants of emotional state. *Psychological Review*, 69, 379-399.
- Schaninger, C. M. & Buss, W. C. 1986. A longitudinal comparison of consumption and finance handling between happily married and divorced couples. *Journal of Marriage and the Family*, 48, 129-136.
- Schneewind, K. A. 1993. Familienpsychologie. In A. Schorr (Hrsg.), *Handwörterbuch der Angewandten Psychologie* (S. 222-226). Bonn: Deutscher Psychologen Verlag.
- Schomaker, P. K. & Thorpe, A. C. 1963. Financial decision-making as reported by farm families in Michigan. *Michigan Quarterly Bulletin*, 46, 334-353.
- Schultz, A. 1973. *A Theory of Consciousness*. New York: Philosophical Library.
- Schütz, A. 1999. It was your fault! Self-serving biases in autobiographical accounts of conflicts in married couples. *Journal of Social and Personal Relationships*, 16, 193-208.

- Schwarz, N. & Clore, G. L. 1983. Mood, misattribution, and judgments of well-being: Informative and directive functions of affective state. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 513-523.
- Schwarz, N. & Hippler, H. J. 1987. What response scales may tell your respondents. In Hippler, H. J., Schwarz, N. & Sudman, S. (eds.), *Social Information Processing and Survey Methodology*. New York: Springer.
- Schwarz, N. & Scheuring, B. 1988. Judgments of relationship satisfaction: Inter- and intraindividual comparisons as a function of questionnaire structure. *European Journal of Social Psychology*, 18, 485-496.
- Schwarz, N. 1987. *Stimmung als Information. Untersuchungen zum Einfluß von Stimmungen auf die Bewertung des eigenen Lebens*. Heidelberg: Springer.
- Schwarz, N. 1996. *Cognition & Communication. Judgment Biases, Research Methods, and the Logic of Conversation*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Schwarz, N. 1998. Warmer and more social: Recent developments in cognitive social psychology. *Annual Review of Sociology*, 24, 239-264.
- Schwarz, N. 1999. Self-reports: How the questions shape the answers. *American Psychologist*, 54, 93-105.
- Schwarz, N., Strack, F., Kommer, D. & Wagner, D. 1987. Soccer, rooms, and the quality of your life: Mood effects on judgments of satisfaction with life in general and with specific domains. *European Journal of Social Psychology*, 17, 69-79.
- Schwarzwald, J. & Koslowsky, M. 1999. Gender, self-esteem, and focus of interest in the use of power strategies by adolescents in conflict situations. *Journal of Social Issues*, 55, 15-32.
- Scott, F. G. 1962. Family group structure and patterns of social interaction. *American Journal of Sociology*, 68, 214-228.
- Seymour, d. & Lessne, G. 1984. Spousal conflict arousal: Scale development. *Journal of Consumer Research*, 11, 810-821.
- Shackelford, T. K. & Buss, D. M. 1997. Marital satisfaction in evolutionary psychological perspective. In R. J. Sternberg & M. Hojjat (eds.), *Satisfaction in Close Relationships*. (pp. 7-25). New York: Guilford.
- Shanteau, J. & Troutman, C. M. 1990. Information integration theory approach to husband-wife decision making. *Advances in Consumer Research*, 17, 528-529.
- Shaver, P. R. & Hazan, C. 1988. A biased overview of the study of love. *Journal of Social and Personal Relationships*, 5, 473-501.
- Shaver, P. R. & Hazan, C. 1993. Adult romantic attachment: Theory and evidence. In D. Perlman & W. Jones (eds.), *Advances in Personal Relationships*. Volume 4. (pp. 29-70). London: Jessica Kingsley.
- Sheth, J. N. & Cosmas, S. 1975. Tactics of conflict resolution in family buying behavior. Paper presented at the American Psychological Meeting.
- Sheth, J. N. 1974. A theory of family buying decisions. In J. N. Sheth (ed.), *Models of Buyer Behavior: Conceptual, Quantitative, and Empirical*. New York: Harper & Row.

- Shim, S., Snyder, L. & Gehrt, K. C. 1995. Parents' perception regarding children's use of clothing evaluative criteria: An exploratory study from the consumer socialization process perspective. *Advances in Consumer research*, 22, 628-632.
- Siegel, B. S. 1986. *Love, Medicine & Miracles*. New York: Harper & Row.
- Sillars, A. L. & Kalbflesch, P. J. 1989. Implicit and explicit decision-making styles in couples. In D. Brinberg & J. Jaccard (eds.), *Dyadic Decision Making*. (pp. 179-215). New York: Springer.
- Sillars, A. L. & Wilmont, W. W. 1994. Communication strategies in conflict and mediation. In J. A. Daly & J. M. Wiemann (eds.), *Strategic Interpersonal Communication*. (pp. 163-190). Hillsdale: Erlbaum.
- Simmel, G. 1921. Fragmente über die Liebe. *Logos*, 10, 1-54.
- Sixtl, F. 1967. *Meßmethoden der Psychologie*. Weinheim: Beltz.
- Smith, R. E., Leffingwell, T. R. & Ptacek, J. T. 1999. Can people remember how they coped? Factors associated with discordance between same-day and retrospective reports. *Journal Personality and Social Psychology*, 76, 1050-1061.
- Smith, W. P. 1987. Conflict and negotiation: Trends and emerging issues. *Journal of Applied Social Psychology*, 17, 641-677.
- Snelders, H. M. J., Hussein, G., Lea, S. E. G. & Webley, P. 1992. The polymorphous concept of money. *Journal of Economic Psychology*, 13, 71-92.
- Snyder, J. & Serafin, R. 1985. Auto makers set new ad strategy to reach women. *Advertising Age*, 56, 3.
- Sorrels, J. P. & Myers, B. 1983. Comparison of group and family dynamics. *Human Relations*, 36, 477-492.
- Spiro, R. L. 1983. Persuasion in family decision-making. *Journal of Consumer Research*, 9, 393-402.
- Sprecher, S. 1986. The relations between inequity and emotions in close relationships. *Social Psychology Quarterly*, 49, 309-321.
- Sprey, J. 1972. Family power structure: A critical comment. *Journal of Marriage and the Family*, 34, 235-238.
- Sternberg, R. J. & Barnes, M. L. (eds.) 1988. *The Psychology of Love*. New Haven: Yale University Press.
- Sternberg, R. J. & Dobson, D. M. 1987. Resolving interpersonal conflicts: An analysis of stylistic consistency. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 794-812.
- Sternberg, R. J. & Grajek, S. 1984. The nature of love. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 312-329.
- Sternberg, R. J. & Hojjat, M. (eds.) 1997. *Satisfaction in Close Relationships*. New York: Guilford.
- Sternberg, R. J. 1987. Liking versus loving: A comparative evaluation of theories. *Psychological Bulletin*, 102, 331-345.

- Sternberg, R. J. 1996. Construct validation of a triangular love scale. *European Journal of Social Psychology*, 27, 313-335.
- Stinnett, N. & DeFrain, J. 1985. *Secrets of Strong Families*. Boston: Little, Brown & Co.
- Stone, A. A., Kessler, R. C. & Haythornthwaite, J. A. 1991. Measuring daily events and experiences: Decisions for the researcher. *Journal of Personality*, 59, 575-607.
- Strack, F., Martin, L. L. & Schwarz, N. 1988. Priming and communication: Social determinants of information use in judgments of life satisfaction. *European Journal of Social Psychology*, 18, 429-442.
- Straus, M. & Sweet, S. 1992. Verbal/symbolic aggression in couples: Incidence rates and relationships to personal characteristics. *Journal of Marriage and the Family*, 54, 346-357.
- Straus, M. A. 1979. Measuring intrafamily conflict and violence: The conflict tactics (CT) scales. *Journal of Marriage and the Family*, 41, 75-87.
- Strauss, A. 1978. *Negotiations: Varieties, Contexts, Processes and Social Order*. San Francisco: Jossey Bass.
- Stroebe, W. & Stroebe, M. 1983. Who suffers more? Sex differences in health risk of the widowed. *Psychological Bulletin*, 93, 279-301.
- Stroebe, W. & Stroebe, M. S. 1987. *Bereavement and Health. The Psychological and Physical Consequences of Partner Loss*. New York: Cambridge University Press.
- Surra, C. A. & Longstreth, M. 1990. Similarity of outcomes, interdependence, and conflict in dating relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 501-516.
- Swensen, C. H. Jr. 1972. The behavior of love. In H. A. Otto (ed.), *Love Today: A New Exploration*. (pp. 86-101). New York: Association Press.
- Szinovacz, M. E. 1987. Family power. In M. B. Sussman & S. K. Steinmetz (eds.), *Handbook of Marriage and the Family*. (pp. 651-693). New York: Plenum.
- Tansuhaj, P. S. & Foxman, E. R. 1990. The use of triad data to study family purchase decisions. *Advances in Consumer Research*, 17, 523-525.
- Tedeschi, J. T. & Lindskold, S. 1976. *Social Psychology*. New York: Wiley.
- Thaler, R. H. 1980. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 30-60.
- Thaler, R. H. 1985. Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 4, 199-214.
- Thaler, R. H. 1992. *The Winner's Curse. Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. New York: Free Press.
- Thaler, R. H. 1994. (ed.) *Quasi Rational Economics*. New York: Sage.
- Thibaut, J. W. & Kelley, H. H. 1959. *The Social Psychology of Groups*. New York: Wiley.
- Thomas, G., Fletcher, G. J. O. & Lange, C. 1997. On-line empathic accuracy in marital interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 839-850.
- Trivers, R. L. 1972. Parental investment and sexual selection. In C. Campbell (ed.), *Sexual Selection and the Descent of Man*. (pp. 136-179). Chicago: Aldine.
- Tschammer-Osten, B. 1979. *Haushaltswissenschaft*. Stuttgart: Fischer.

- Tversky, A. & Kahneman, D. 1974. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- Van Lange, P. A. M., Rusbult, C. E., Drigotas, S. M., Arriaga, X. B. & Witcher, B. S. 1997. Willingness to sacrifice in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1373-1395.
- Van Ypern, N. W. & Buunk, B. P. 1994. Social comparison and social exchange in marital relationships. In M. J. Lerner & G. Mikula (eds.), *Entitlement and the Affectional Bond*. (pp. 89-115). New York: Plenum Press.
- Vanek, J. 1974. Time spent in housework. *Scientific American*, 231, 116-120.
- Vankatesh, A. 1990. Longitudinal methods for family consumer research. *Advances in Consumer Research*, 17, 529-530.
- Verbrugge, L. M. 1979. Marital status and health. *Journal of Marriage and the Family*, 41, 267-285.
- Vertone, S. 1991. Ma è l'illusione erotica la causa della sofferenza. *Europeo*, 1.11.1991, Nr. 44, 85-86.
- Vetere, A. & Gale, A. 1987. *Ecological Studies of Family Life*. New York: Wiley.
- Vetter, A. 1966. *Anthropologie der Person*. Freiburg: Alber.
- Vogler, C. & Pahl, J. 1994. Money, power and inequality within marriage. *Sociological Review*, 42, 263-288.
- Wagner, W. 1994. *Alltagsdiskurs. Die Theorie sozialer Repräsentationen*. Göttingen: Hogrefe.
- Wagner, W., Kirchler, E. & Brandstätter, H. 1984. Marital relationships and purchase decisions - to buy or not to buy, that is the question. *Journal of Economic Psychology*, 5, 139-157.
- Walker, C. M. 1994. Economic man's missing teenage years: Adolescents' views about money, credit and debt. Paper presented at the IAREP/SABE conference. Rotterdam, The Netherlands.
- Walster, E. & Berscheid, E. 1974. A little bit about love: A minor essay on a major topic. In T. L. Huston (ed.), *Foundations of Interpersonal Attraction*. (pp. 355-381). New York: Academic Press.
- Walster, E., Walster, G. W. & Berscheid, E. 1978. *Equity: Theory and Research*. Boston: Allyn & Bacon.
- Walster, E., Walster, G. W. & Traupmann, J. 1978. Equity and premarital sex. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 82-92.
- Walters, L. H. 1982. Are families different from other groups? *Journal of Marriage and the Family*, 44, 841-850.
- Ward, S. & Wackman, D. B. 1973. Children's purchase influence attempts and parental yielding. In H. H. Kassajian & T. S. Robertson (eds.), *Perspectives in Consumer Behavior*. (pp. 369-374). Glenview: Scott, Foresman & Co.
- Wärneryd, K.-E. 1995. A study of saving behavior towards the end of the life cycle. Tilburg University: Center for Economic Research. VSB-CentER Savings Project. Report 28.
- Wärneryd, K.-E. 1999. *The Psychology of Saving. A Study on Economic Psychology*. Cheltenham Glas: Edgar Elgar.

- Waxler, N. E. & Mishler, E. G. 1970. Experimental studies of families. In L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. Volume 5. (pp. 249-304). New York: Academic Press.
- Webb, P. H. 1978. A new method for studying family decision making. *Journal of Marketing*, 42, 12 und 126.
- Webley, P. 1994. The role of Economic and psychological factors in consumer debt. Tilburg University: Center for Economic Research. VSB-CentER Savings Project. Report 21.
- Webster, C. 1994. Effects of hispanic ethnic identification on marital roles in the purchase decision process. *Journal of Consumer Research*, 21, 319-331.
- Webster, C. 1995. Determinants of marital power in decision making. *Advances in Consumer Research*, 22, 717-722.
- Weick, K. 1971. Group processes, family processes, and problem solving. In J. Aldous, T. Condon, R. Hill, M. Straus & I. Tallman (eds.), *Family Problem Solving: A Symposium on Theoretical, Methodological and Substantive Concerns*. (pp. 3-33). Hillsdale: Dryden Press.
- Weigel, D. J. & Ballard-Reisch, D. S. 1999. Using paired data to test models of relational maintenance and marital quality. *Journal of Social and Personal Relationships*, 16, 175-191
- Wilkes, R. E. 1995. Household life-cycle stages, transitions, and product expenditures. *Journal of Consumer Research*, 22, 27-42.
- Willer, D. 1985. Property and social exchange. In E. F. Lawler (ed.), *Advances in Group Processes*. Volume 2. (pp. 123-142). Greenwich: JAI.
- Williams, R. & Thomson, E. 1985. Can spouses be trusted? A look at husband/wife. *Proxy Reports*, 22, 115-123.
- Wilson, G. 1987. Money: Patterns of responsibility and irresponsibility in marriage. In J. Brannen & G. Wilson (eds.), *Give and Take in Families*. *Studies in Resource Distribution* (pp. 136-154). London: Allen & Unwin.
- Winch, R. F. & Gordon, M. T. 1974. *Family Structure and Function as Influence*. Lexington: Lexington Books.
- Winter, M. & Mayerhofer, W. 1983a. Kind-Familie-Fernsehen-Werbung (I. Teil). *WWG Information*, Folge 92, 38-44.
- Winter, M. & Mayerhofer, W. 1983b. Kind-Familie-Fernsehen-Werbung (II. Teil) - Empirische Studie. Die Effekte der Fernsehwerbung auf die Position des Kindes beim Kaufentscheidungsprozeß in der Familie. *WWG Information*, Folge 93, 79-84.
- Winter, W. D., Ferreira, A. J. & Bowers, G. 1973. Decision making in married and unrelated couples. *Family Process*, 12, 81-94.
- Wish, M., Deutsch, M. & Kaplan, S. J. 1976. Perceived dimensions of interpersonal relations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 33, 409-420.
- Wiswede, G. 1995. *Einführung in die Wirtschaftspsychologie* (2. Auflage). München: UTB.
- Witte, E. H. 1986. *Sozialpsychologie. Ein Lehrbuch*. München: Psychologie Verlags Union.
- Wolfe, D. M. 1959. Power and authority in the family. In D. Cartwright (ed.), *Studies in Social Power*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

- Wolfe, J. B. 1936. The effectiveness of token rewards for chimpanzees. *Comparative Psychological Monographs*, 12, Nr. 60.
- 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*. Volume 7. (pp. 146-147). Ann Arbor: Association for Consumer Research.
- Zani, B. & Kirchler, E. 1993. Come influenzare il partner: processi decisionali nelle relazioni di coppia. *Giornale Italiano di Psicologia*, 20, 247-281.
- 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*. (pp. 55-89). Hinsdale: Dryden Press.

Stichwortverzeichnis

Alltagsentscheidungen

Altruismus

Arbeit

Ausgleichsregel

Austauschtheorie

Balkenwaage-Modell

-proportionale

Beeinflussungstaktiken

Bedürfnisregel

Beharren

Beitragsregel

Berufsarbeit

Beziehung

-Dauer der

Beziehungen

-egalitäre

-enge

-harmonische

-matriarchalische

-patriarchalische

-romantische

Beziehungsqualität

Beziehungszufriedenheit

Buchführungsprozesse

-mentale

Buchführung

-mentale

Budgetierung

Commitment

Diskussionsstil

Dissonanzeffekte

Dominanz

Dyaden

-ad hoc

Egoismus

Egoismusprinzip

Egoismusregel

Einfluß

Einflußhöhe

Einflußkonten

Einflußmuster

Einflußschulden

Einflußverteilung

Emotion

Entscheidungen

- autonome
- habituelle
- impulsive
- Entscheidungsfindung
- Entscheidungsgeschichte
- Entscheidungsmuster
- Entscheidungsphase
- Equityprinzip
- Equityregel
- Equity-Theorie
- Fairneß
 - distributive
 - prozedurale
- Forderungen
- Fragebogen
- Freizeitaktivitäten
- Freizeitgestaltung
- Geldangelegenheiten
- Geldmanagement
- Gerechtigkeit
 - distributive
 - prozedurale
- Gerechtigkeitserleben
- Gewinnmaximierung
- Gewohnheitskäufe
- Gruppen
 - ad hoc
 - artifizielle
- Hausarbeit
- Homo oeconomicus
- Impulskäufe
- Informationssammelungsphase
- Initiationsphase
- Kassen
 - gemeinsame
 - getrennte
- Kaufentscheidungen
 - autonome
 - gemeinsame
- Kaufphase
- Kinderangelegenheiten
- Koalitionen
- Konditionierung
 - klassische
 - operante
- Konfliktart

Konflikte
Konfliktvermeidung
Konten
 -mentale
Kreditaufnahme
Kreditprinzip
Lebenszyklusforschung
Lerntheorie
Liebesmodell
Liebesprinzip
Macht
Machtverhältnis
Meinungsverschiedenheiten
Minding
Motivation
 -extrinsische
 -intrinsische
Nutzengeschichte
Nutzenkonten
Nutzenmaximierung
Nutzenschulden
Nutzensverteilung
 -asymmetrische
Partnerschaft
 -moderne
 -traditionelle
Persuasionstaktiken
Primärverstärker
Problemlösungstaktiken
Qualität
Rationalität
Ressourcen
 -emotionale
 -Entzug von
 -immaterielle
 -informationelle
 -materielle
 -partikularistische
 -universalistische
Ressourcenbeiträge
 -relative
Ressourcentheorie
 -relative
Reziprozität
Reziprozitätsnormen
Rollenbilder
Rollensegmentierung

Rollenstereotype
Rollenvorstellungen
Rollenwandel
Rückzug
Sachkonflikte
Sekundärverstärker
Skripts
 -kognitive
Sparmaßnahmen
Sparverhalten
Stereotype
Tagebücher
Taktiken
Taktikenverwendung
Tausch
Überzeugungstaktiken
Urteilsbildung
Verbindlichkeiten
Verhandlungstaktiken
Verschuldung
Wertewandel
Verteilungskonflikte
Wahrscheinlichkeitskonflikte
Wertkonflikte
Wertvorstellungen
 -liberale
 -moderne
 -traditionelle
Wiener-Tagebuchstudie
Wohlbefinden
Zielkonflikte
Zufriedenheit

Autorenverzeichnis