

Sonderdruck
aus
Enzyklopädie der Psychologie

Themenbereich D
Praxisgebiete

Serie III
Wirtschafts-, Organisations- und Arbeitspsychologie

Band 5

Marktpsychologie

herausgegeben von
Prof. Dr. Dr. h.c. Lutz von Rosenstiel
Prof. Dr. Dieter Frey

2007



Hogrefe · Verlag für Psychologie
Göttingen · Bern · Toronto · Seattle

Ökonomische Entscheidungen im Mehrpersonenhaushalt

Erich Kirchler, Christa Walenta und Erik Hölzl

1 Einführung

Partner in engen Beziehungen interagieren im Spannungsfeld zwischen Vernunft und Emotionen. In den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften werden romantische Beziehungen, Familien oder Mehrpersonenhaushalte aus der Perspektive der Gesundheits- und Klinischen Psychologie, der Soziologie und Sozialpsychologie, der Wirtschaftspsychologie und der Markt- und Konsumentenforschung intensiv erforscht. In der Markt- und Konsumentenforschung interessieren besonders die Dynamik und Ergebnisse von Meinungsverschiedenheiten in der Ausgaben- und Spargenbarung, im Vermögens- und Geldmanagement allgemein: Wer setzt sich in Meinungsverschiedenheiten über ökonomische Annehmlichkeiten durch, die Frau, der Mann oder die Kinder? Wer hat in welchen Entscheidungsbereichen das Sagen? Worauf basiert der Einfluss der Partner? Im Rahmen der Interaktions- und Beziehungsforschung geht es darum, welche Taktiken der Durchsetzung eigener Wünsche dienen. Wie sachlich beziehungsweise emotional argumentieren die Partner und stellen sicher, dass Entscheidungen weder finanziell ruinös noch beziehungsgefährdend sind?

Dieser Beitrag besteht aus drei Teilen. Zuerst werden ökonomische Entscheidungen, enge Beziehungen und der Alltag unterm gemeinsamen Dach definiert und Methoden zur Erforschung von Entscheidungen in der Partnerschaft diskutiert. Im zweiten Teil werden empirische Befunde über den relativen Einfluss der Partner in Entscheidungen referiert und die Bedeutung unterschiedlicher Determinanten des Einflusses (z. B. Akteure, Inhalte, Sachkenntnis und Interesse der Partner, zeitliche und inhaltliche Zusammenhänge, sowie die Verwendung

von Einflusstaktiken) erörtert. Im letzten Teil werden mögliche Entscheidungsergebnisse, die für Partner in engen Beziehungen relevant sind, dargestellt und vorliegende Befunde zusammengefasst.

1.1 Ökonomische Entscheidungen

Entscheidungen im privaten Haushalt können auf der Basis des Inhaltes der Entscheidung klassifiziert werden. Ferber (1973) unterscheidet demnach 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 den Anteil von Freizeit und Arbeit, den Besuch bei Bekannten und Freunden) sind primär nicht finanzieller Art und betreffen die Haus- und Berufsarbeit, Bedürfnisse der Kinder, Freizeitaktivitäten und die Beziehung zwischen den Partnern. Im Folgenden wird vor allem auf ökonomische Entscheidungen Bezug genommen.

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) differenziert 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, verfügen die Partner beziehungsweise 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, Reparaturen). Es geht also nicht um gegenständliche Güter, sondern um immaterielle Werte, die oftmals einer eingehenden Qualitäts- und Glaubwürdigkeitsbestimmung der Dienstleistungsquelle bedürfen.

In der praktischen Anwendung mag die Einteilung von Entscheidungen nach dem Inhalt interessant sein. Die Ursachen dafür, dass Entscheidungsprozesse unterschiedliche Verkaufsformen annehmen, können aber nicht aus dem Entscheidungsinhalt erschlossen werden. Eine psychologisch brauchbare Klassifikation muss von „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, welche die Entscheidung für die Personen im gemeinsamen Haushalt impliziert (Kirchler, 1988a; Ruhtus, 1976). Je häufiger ein Gut gekauft wird und je geringer die Informationsmenge, die für eine zufriedenstellende Auswahl notwendig ist, umso 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, umso 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 unbedeutend 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 von mehreren Personen gemeinsam getroffen werden, wahrscheinlich (Katona, 1951; Ruhtus, 1976).

Zwar mögen impulsive Handlungen und habituelle Entscheidungen im privaten Haushalt 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, so dass Konflikte entstehen. Es geht darum, konkurrierende Präferenzen zu diskutieren, die Standpunkte zu überdenken, sich durchzusetzen beziehungsweise einen Kompromiss zu schließen (Deutsch, 1973). Etwa zehn Prozent der Gespräche im Alltag von Paaren münden in Konflikte (Kirchler, Rodler, Hölzl & Meier, 2000). Obwohl ökonomische Themen seltener diskutiert werden als andere, sind Geldangelegenheiten häufig am konfliktträchtigsten. Besonders beim Kauf langlebiger Güter berichten Partner Konflikte. Laut Spiro (1983) ist dies in etwa 88 % der Auseinandersetzungen der Fall.

1.2 Enge Beziehungen und Interaktionsprinzipien

Enge, romantische Beziehungen sind von längerer Dauer und die Partner sind durch ihre Verhaltensweisen, Emotionen und Gedanken wechselseitig verbunden (Kelley et al., 1983). Nach Bierhoff und Grau (1999) zeichnen sich enge Beziehungen, im Unterschied zu anderen menschlichen Beziehungen, durch „Breite“ – im Sinne von Vielfältigkeit der Gemeinsamkeiten – und „Tiefe“ – im Sinne von Einfluss und Intimität – aus. Zu den wichtigsten Inhalten werden die Bereiche Liebe und Intimität, Gemeinsamkeiten, emotionale Abhängigkeit, Gegenseitigkeit und sozialer Austausch, sowie Macht, Fairness und das Vorhandensein einer längerfristigen zeitlichen Perspektive und Bindung gezählt.

Eine enge Beziehung steht für eine Partnerschaft, in der die beteiligten Personen durch mehr oder minder vertrauensvolle und regelgeleitete Zusammenarbeit gemeinsame oder individuelle Ziele zu erreichen trachten. Die Ziele sind die Konkretisierung von Wünschen, Bedürfnissen, Motiven oder Vorsätzen zu mindest eines Partners, im Allgemeinen aber beider Partner und, wenn sie mit Kindern im gemeinsamen Haushalt leben, aller Angehörigen. Es geht um die Beschaffung von Ressourcen, wie beispielsweise Geld durch Berufsarbeit, Dienstleistungen im Haushalt verschiedenster Art, andererseits um die Ressourcen selbst (Winch & 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. Ziel der Partnerschaft und des privaten Haushaltes ist die Versorgung ihrer Mitglieder mit Liebe, Status, Information, Geld, Gütern und Dienstleistungen (Foa & Foa, 1974) durch Erwerbs-, Beschaffungs-, Produktions- und Reproduktionsprozesse. Ressourcen werden zur Befriedigung der Bedürfnisse ihrer Mitglieder zur Verfügung gestellt, wobei Aktivitäten zur Beschaffung und Verteilung von materiellen Ressourcen

nicht von Aktivitäten zur Beschaffung immaterieller Ressourcen (z. B. Aufrechterhaltung des emotionalen Klimas) getrennt werden können.

Das Zusammenleben von Partnern im gemeinsamen Haushalt impliziert vielfältige Interaktionen. Je nach Zufriedenheit mit der Beziehung und Machtrelationen können die Verhaltensweisen der Partner auf einem Kontinuum von marktähnlichen Austauschhandlungen bis zu spontan altruistischem Verhalten variieren. Weiter ist anzunehmen, dass in harmonischen Beziehungen Machtvorteile – falls sie zu Gunsten des einen oder anderen Partners bestehen – aus Rücksicht auf die Wünsche des anderen nicht genutzt werden. In disharmonischen Partnerschaften ist anzunehmen, dass der potenziell mächtigere Partner auch bestrebt ist, in Entscheidungssituationen seine Wünsche durchzusetzen. Partner in harmonischen Beziehungen handeln, unabhängig davon, ob einer Machtvorteile gegenüber dem anderen hat oder nicht, nach einem Modell, das nach Kirchler (1989) „Liebesprinzip“ genannt wird. Je geringer die Zufriedenheit mit der Beziehung wird, umso mehr mutiert das Liebesprinzip zu einem „Kreditprinzip“. Die Partner nehmen dann zwar Rücksicht aufeinander und sind bestrebt, einander Gefälligkeiten zu erweisen, warten aber auf die Erwidlung ihrer Bemühungen und gewähren dem anderen allenfalls langfristig Kredit. Sinkt die Beziehungsqualität weiter, folgt das Interaktionsgeschehen dem „Equityprinzip“. Die Partner handeln mehr und mehr wie zwei Geschäftspartner. Je tiefer die Beziehungsqualität sinkt, umso bedeutsamer werden Machtunterschiede zwischen den Partnern. Waren die Machtrelationen in der harmonischen Beziehung noch unbedeutend, so wird in „abgekühlten“ Partnerschaften derjenige, der mehr Macht besitzt, auch die Möglichkeit nutzen, die Austauschgeschäfte mit dem anderen zu kontrollieren. In diesen Fällen wird von „Egoismusprinzip“ gesprochen (siehe Abb. 1).

Je glücklicher die Partner, umso eher sind sie einander spontan gefällig, umso weniger stellen sie ihr gemeinsames Tun unter die Prämisse des Geschäftemachens und bedenken die Kosten ihres Handelns. Egoistische Wünsche nehmen zu Gunsten 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.

Auf die Notwendigkeit, Beziehungsmerkmale und Gefühle nicht länger zu ignorieren, wo Entscheidungen zwischen engen Partnern doch in einem besonders emotionalen Kontext stattfinden, machen vor allem Park und Mitarbeiter (Park, Tansuhaj & Kolbe, 1991; Park, Tansuhaj, Spangenberg & McCulloch, 1995) aufmerksam. Geteilte Liebe und Empathie führen nach Park et al. (1995) vor allem zu höherer Übereinstimmung der Präferenzen der Partner und geringerer Konfliktintensität. 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 Konfliktintensität negativ korreliert sind. Positive Gefühle unterdrücken eine bestimmte Klasse von Konfliktbelegungsstrategien, wie Bestrafung, Bedrohung, autonome Entscheidungen, Zwang, egozentrische Taktiken und Vermeidungsstrategien. In harmonischen Beziehungen, in denen die Partner einander lieben und in Entscheidungen einander freundlich gesinnt sind, ist Entgegenkommen und Opferbereitschaft zu Gunsten der Intensivierung der Beziehung zu erwarten (van Lange, Rusbult, Drigotas, Arriaga & Wücher, 1997).

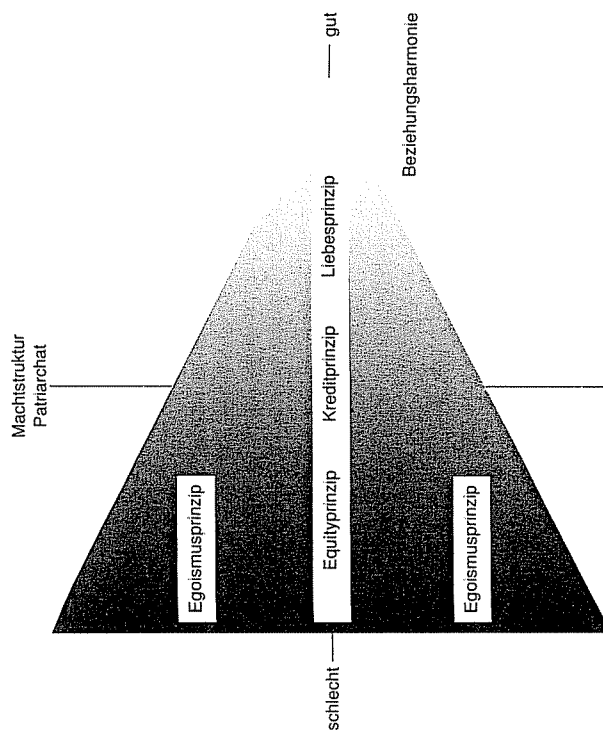


Abbildung 1:
Interaktionsprinzipien in engen Beziehungen (nach Kirchner, 1989, S. 119)

1.3 Alltag unterm gemeinsamen Dach

Der Alltag macht die Erforschung von ökonomischen Entscheidungen in privaten Haushalten zu einer besonderen Herausforderung. Das alltägliche Zusammenleben der Partner zu Hause ist durch eine Vielzahl ineinander verstrick-

ter Ereignisse charakterisiert: Den Einkauf besorgen, das Essen zubereiten, die Kinder in die Schule schicken, wieder abholen und deren Hausarbeiten verrichten, 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 und Absichten bevorzugt und realisiert oder aufgeschoben werden. Die Erforschung der einzelnen Aktivitäten ist schwierig, weil sie kaum voneinander isolierbar sind. Hinde (1997) formuliert dies wie folgt:

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 (S. 40).

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 – wie der Unterscheidung von Entscheidungsphasen nach Davis und Rigaux (1974) – 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. In der Realität sind jedoch Entscheidungsprozesse als besondere Ereignisse nur unscharf von anderen Erfahrungen abgegrenzt. Faßnacht (1995) schreibt generell auf Erfahrungen im Alltag bezogen:

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 Yokabel

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 zu Gunsten einer höheren Objektivität auf Genauigkeit, indem wir vergröbernd hinschauen. Einmal mehr zeigt sich hier die Bedeutung der Auflösung im Erkenntnisprozess (S. 112).

Nach Duck (1994) sind Beziehungen auf Grund der ständigen Veränderungen und andauernd sich im Fluss befindlichen Erfahrungen keine psychologisch beständigen Gegebenheiten, sondern ein Ingesamt von „unfinished businesses“ (Billig, 1987), offen für ständige Reinterpretation und Reformulation im Licht der sich entfaltenden Ereignisse. 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. 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). Partner erleben den Fluss ihrer Alltagsverfahren als mehr oder weniger unscharf voneinander abgrenzbare Ereignisse 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.

Auf die Komplexität von Entscheidungen in engen Beziehungen weisen auch Sillars und Kalbfleisch (1989) hin. Sie heben hervor, dass auch implizite Entscheidungen berücksichtigt werden müssen. Im Gegensatz zu Arbeitsgruppen sei die Aufgabe enger Beziehungen unterschiedlich gelagert: „Intimate relationships are formed for social and companionate reasons. Decision making is a by-product; something that is necessary to maintain the relationship but not a goal in-and-of itself“ (S. 179). Ihrer Ansicht nach können Entscheidungsstile auf einem Kontinuum von direkten expliziten, organisierten und proaktiven Stilen hin zu indirekten, impliziten, impulsiven und inkrementellen Stilen eingeordnet werden. Sillars und Kalbfleisch (1989) führen an, dass in engen Beziehungen besondere Umstände herrschen: Die Homogenität der Partner und die Möglichkeit zur

Entwicklung effizienter Kommunikationsmuster erleichtert implizite Entscheidungen. Das Missverhältnis zwischen Ressourcen (Energie, Zeit) und Problemforderungen drängt zu schnellen Lösungen. Die Überlappung mit anderen Aktivitäten zieht Aufmerksamkeit ab, und schließlich werden manche Entscheidungen impulsiv zum Ziel der Beziehungspflege getroffen. Aus diesen Gründen gehen Sillars und Kalbfleisch (1989) davon aus, dass die meisten Entscheidungen in engen Beziehungen implizit getroffen werden. Explizite Entscheidungsstile treten ihrer Meinung nach in bestimmten Bedingungen, wie Instabilität, Heterogenität und Insensibilität für Kommunikationsprozesse auf, sowie wenn Veränderungen oder Krisen vorliegen. Dyadische Entscheidungen dürften sich nur teilweise in expliziten Gedanken und Gesprächen widerspiegeln.

1.4 Methoden zur Untersuchung ökonomischer Entscheidungen im privaten Haushalt

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 lassen, können neugierige Fragen und unsensible Beobachtung den eigentlichen Untersuchungsgegenstand zerstören.

Beobachtungsmethoden und Fragebogentechniken führen in Studien über enge Beziehungen oft zu gravierenden Verzerrungen des zu erforschenden Phänomens. Auf Grund der immanenten Fehler dieser Methoden werden zur Erforschung des Alltagsgeschehens und besonders der Entscheidungen im privaten Haushalt Tagebuchverfahren empfohlen (Duck, 1991; Kirchler, 1989; Laurenceau & Bolger, 2005). Diese Verfahren erlauben, tief in den Alltag vorzudringen 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, DeLongis, Kessler und Schilling (1989), Bolger, DeLongis, Kessler und Wethington (1989), Larson und Csikszentmihalyi (1983), Diener und Larson (1984), Downey, Freitas, Michaelis und Khouri (1998), Laireiter, Baumann, Reizenzein und Untner (1997), Larson und Almeida (1999), Pawlik und Buse (1982) sowie Pervin (1976) zum Studium unterschiedlichster Fragestellungen entwickelt beziehungsweise angewandt. Horvath (1986), Stone, Kessler und Haythornthwaite (1991), Bolger, Davis und Rafaeli (2003) sowie Laurenceau und Bolger (2005) diskutieren ausführlich Vor- und Nachteile verschiedener Verfahren.

In Haushaltsuntersuchungen wurden Tagebücher seit langem dazu verwendet, die Zeitverwendung der Partner zu studieren (Hornik, 1982; Robinson, Yerby, Fieweger & Somerick, 1977; Vaneck, 1974). Larson und Bradney (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), Schulz, Cowan und Brennan (2004) 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 & Wagner, 1994; Duck, 1991; Feger & Auhagen, 1987; Kirchler, 1988a, b). Hinde (1997) lobt Tagebuchverfahren als fruchtbar 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 letzter Zeit erscheinen jedoch zunehmend mehr Arbeiten über Alltagserfahrungen und Befinden, die auf Tagebuchdaten basieren.

Tagebücher wurden vorwiegend auf individueller Ebene eingesetzt. Während in so genannten Zeitschproben-Tagebüchern die Teilnehmer ihre Erfahrungen zu zufällig ausgewählten Zeitpunkten protokollieren, sehen Ereignis-Tagebücher Aufzeichnungen immer dann vor, wenn ein spezifisches Ereignis aufgetreten ist. Kirchler (1988a) ließ nach Modifikation des Zeitschproben-Tagebuches von Brandstätter (1977) Frauen und Männer zur gleichen Zeit, aber unabhängig voneinander Aufzeichnungen über das Alltagsbefinden machen. Nachdem Kaufentscheidungen untersucht wurden, die schwer zu zufällig ausgewählten Zeitpunkten erfasst werden können, wurde ein Ereignis-Tagebuch verwendet. Dies war notwendig, um eine genügend hohe Anzahl relevanter Ereignisse zu sammeln. Allerdings registrierten die Paare nicht immer dann das spezifische Geschehen, wenn eine Kaufentscheidung gerade stattgefunden hatte. 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 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). In weiteren Studien wurde schließlich das Tagebuch für Paare weiter entwickelt und erprobt, und schließlich einer Gruppe von 40 Paaren während eines gesamten Jahres zur Registrierung von Erfahrungen während der Diskussion über verschiedene Themenbereiche vorgegeben. In der Arbeit von Kirchler et al. (2000) wurden nicht nur ökonomische Entscheidungen erfasst, sondern alle Themen, die zu Meinungsverschiedenheiten führten, um zum einen die Dynamik von ökonomischen Entscheidungen zu erfassen, und zum anderen auch die inhaltliche Vernetztheit mit anderen Themenbereichen zu studieren.

1.5 Modelle für das Studium ökonomischer Entscheidungen im Alltag

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.

Entscheidungen müssen dann gefällt werden, wenn eine Diskrepanz zwischen einem Istzustand und einem Sollzustand festgestellt wird, und verschiedene Möglichkeiten bestehen, den Ist- in den Sollzustand zu überführen. 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 sequenziell und sind in der Lage, alle relevanten Entscheidungskriterien zu isolieren. Sie haben klare Präferenzen. Normative Entscheidungsmodelle beziehen Rationalität auf den Prozess, nicht aber notwendigerweise auf das Entscheidungsergebnis.

Auch wenn das normative Entscheidungsmodell rational und in vielen Situationen vernünftig erscheint, weichen doch individuelle Entscheidungen und Entscheidungen in Gruppen in Alltagssituationen oft erheblich davon ab. Entscheidungen werden vorsehnlich getroffen, weil die Zeit danach drängt, und im Nachhinein rechtfertigen die Entscheidungsträger ihr Tun, sie „rationalisieren“ 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 & Shapira, 1992) 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 so genannte „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 Lösungssätzen, 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. In komplexen Situationen werden kleine Schritte nach vorne gesetzt, und wenn der „Boden trägt“ wird ein weiterer kleiner Schritt nach vorne getan. Treten unerwünschte Folgen ein, trägt der Boden nicht, so wird ein „Schritt nach rechts oder links“ getan. Manchmal muss ein Gang rückwärts angetreten werden. Die komplexen Wechselwirkungen verschiedener veränderter oder unverändert belassener Variablen können nicht immer berücksichtigt werden, weil Konsequenzen häufig nicht vorherzusehen sind. Deshalb muss inkrementell vorgegangen werden. So

tasten sich Entscheidungsstreams voran, bis schließlich die Lösung des Problems schrittweise herbeigeführt ist.

Park (1982) zeigt, dass die Partner im Haushalt in ihren Entscheidungen rationalen, nutzenmaximierenden Modellen deshalb nicht folgen, weil sie auf Grund beschränkter Informationsverarbeitungskapazität gar nicht in der Lage sind, wohl für sich als auch für den Partner die wichtigsten und hervorsteckendsten 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 kaum 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 umso zweifelhafter, ob sich Partner in die Lage des anderen versetzen können, um gemeinsam nach normativen Modellen zu entscheiden.

2 Relativer Einfluss in ökonomischen Entscheidungen

Die einfachsten Fragen, die an ein oder mehrere Haushaltsmitglieder in Konsumenten- und Marktforschungsstudien gestellt werden, wenn der relative Einfluss der Partner in Kaufentscheidungen festgestellt werden soll, beziehen sich darauf, wer über welche Güter entscheidet. Die überraschend simplen Antworten – die selten mehr als soziale Stereotype wiedergeben – lauten, die Frau, der Mann, die Kinder, beide Partner oder die ganze Familie entscheidet gemeinsam.

Im Folgenden wird ein Überblick über zahlreiche Studien geboten, deren Ziel die Feststellung der Einflussverteilung zwischen den Partnern war. Außer der Einflussverteilung zwischen Frau und Mann wird der Einfluss der Kinder diskutiert. Des weiteren werden Einflussdeterminanten besprochen, wie beispielsweise relative Ressourcenbeiträge der Partner, deren relatives Interesse am Entscheidungsergebnis und die subjektive Kompetenz der Partner. In einem weiterführenden Kapitel wird argumentiert, dass ökonomische Entscheidungen im privaten Haushalt mit anderen simultan und nacheinander ablaufenden Ereignissen in der Familie vernetzt sind und nicht als isolierte Aufgaben adäquat untersucht werden können.

2.1 Akteure und soziale Normen

2.1.1 Soziale Normen und Ressourcenbeiträge

Blood und Wolfe (1960) wiesen vor allem in Kaufentscheidungen auf die Bedeutung der herrschenden sozialen Geschlechternormen und auf die relativen Ressourcenbeiträge der Partner hin. Entsprechend der „relativen Ressourcentheorie“ wird Einfluss in Haushaltsentscheidungen beinahe ausschließlich dem Partner zugebilligt, der höher gebildet ist, einen prestigevolleren Beruf erlernt und eine besser bezahlte Arbeit hat, und generell über mehr materielle und immaterielle Güter verfügt. In der Vergangenheit wurde die „relative Ressourcentheorie“ vielfach bestätigt. Wenn jener Partner mehr Einfluss hat, der mehr Geld nach Hause bringt, dann müssten Männer 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.

Bestätigung erfährt die „relative Ressourcentheorie“ in der Lebenszyklusforschung. Danach entscheiden Partner zu Beginn einer Partnerschaft häufig gemeinsam und beide Partner haben etwa gleich viel Sagen. Später teilen sich die Partner die Aufgaben, sind für bestimmte Bereiche zuständig und entscheiden vermehrt autonom. Wenn das erste Kind kommt, meist die Frau die Hauptlast im Haushalt trägt und damit ihre finanzielle Abhängigkeit vom Mann zunimmt, verliert sie an Einfluss. Hat das jüngste Kind das Schulalter erreicht, wird die Frau zunehmend unabhängiger, kann einer bezahlten Arbeit nachgehen und gewinnt wieder 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 in wichtigen Entscheidungen an Einfluss einbüßen und allenfalls über geringfügige, täglich benötigte Güter entscheiden, wurde oft mit den verminderten finanziellen Ressourcenbeiträgen der Frau erklärt (Robertson, 1990).

Heute findet die „relative Ressourcentheorie“ in Studien in den Industrieländern selten Bestätigung. Webster (1995) findet zwar, dass in besonders involvierenden Kaufentscheidungen die Ressourcenbeiträge nach wie vor bedeutsam sind, aber eine Reihe anderer Variablen determinieren die Einflussverteilung. Kirchler (1989) stellt fest, dass jener Partner, der laut eigener Auskunft mehr

Ressourcen beiträgt, keinen höheren Einfluss hat als der andere. Auch in der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 2000) 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. Ein Zusammenhang zwischen subjektiven Beiträgen und Einfluss in aktuellen Meinungsverschiedenheiten wurde nicht bestätigt. Pross (1979) 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“ (S. 149).

Blood und Wolfe (1960) führen neben den relativen Ressourcenbeiträgen auch soziale Normen als Einflussquelle an. 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 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 umso mehr bestimmen, je mehr die Partner die Werthaltung selbst internalisiert haben (Qualls, 1987).

Gesellschaftliche Normen und subjektive Werthaltungen verändern sich. In den vergangenen Jahrzehnten wurde vielfach von einem Wertewandel in den Industrieländern 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 mehrerer Studien als wahrscheinlicher erscheint (Kirchler, 1989), balancieren ihren Einfluss in verschiedenen, auch vormals typisch frau-beziehungsweise manndominierten Lebensbereichen aus. Die „neue“ berufstätige Frau ist nicht mehr primär an Lebensmitteln, Kochtöpfen und Gegenständen zur Wohndekoration 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 % der Neuanschaffungen von Autos involviert sind. Früher waren Autos eindeutig die Domäne der Männer. Umgekehrt gilt auch für Männer, dass sie sich für Wohnungsdekoration und Küchenutensilien interessieren.

Gesellschaftliche Normen sind oft auch in der Familie verbindliche Verhaltensrichtlinien. Die 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. Dahloff, 1980; Mayer & Boor, 1988). In der Mittelschicht wird wahrscheinlich deshalb gemeinsam entschieden, weil die Partner traditionelle Werthaltungen zu Gunsten moderner abgelegt haben. In unteren Schichten könnten die Partner deshalb autonom entscheiden, weil sie auf Grund traditioneller Normen, denen sie stärker verhaftet sind, strikte Rollenenteilung praktizieren und jeder in seinem Autonomiebereich entscheidet. Die autonomen Entscheidungen in Familien der Oberschicht könnten hingegen durch den großen Konsumspielraum begründet sein, der jedem das zu kaufen erlaubt, was er sich wünscht.

Werthaltungen ändern sich im Lauf der Zeit und damit ändern sich die Einflussmuster in der Partnerschaft. Beispielsweise halten jüngere Partner weniger an der traditionellen Einflusssegmentierung in Kaufentscheidungen fest als ältere (Muehlbacher, Hofmann, Kirchler & Roland-Lévy, in Druck). Werthaltungen variieren auch zwischen Gesellschaftsschichten und zwischen Kulturkreisen. In traditionellen Gesellschaften sind vorwiegend in Familien der Unterschicht mit patriarchalischer Machtstruktur – je nach Produkt differenziert – autonome Entscheidungen zu beobachten. Beispielsweise berichtet Webster (1994), dass in südamerikanischen Familien die Männer mit traditionellen Werthaltungen über bedeutsame Käufe, wie TV-Geräte, Autos und Versicherungen, entscheiden. Kaynak und Kucukemiroglu (2001) fanden, dass Männer in der Türkei wesentlich mehr Einfluss auf Kaufentscheidungen nehmen als in den USA. Wenn traditionelle Werthaltungen durch moderne abgelöst werden, wächst die Macht der Frauen. In Gesellschaften, die sich von traditionellen 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 ausgewogene 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 etwa 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 klare Wertvorstellungen bestehen, seien sie traditioneller oder liberaler Art, verlieren die Ressourcenbeiträge an Bedeutung.

2.1.2 Mann und Frau

Wer hat in Geldangelegenheiten das Sagen: Die Frau, der Mann oder beide zu gleichen Teilen? Verschiedene Studien über den relativen Einfluss der Partner in Kaufentscheidungen, die von 1956 bis 1988 vorwiegend im anglosächsischen

Raum durchgeführt wurden, ergaben, dass im Durchschnitt – ohne Berücksichtigung des Untersuchungszeitpunktes, des Ortes, der Stichprobengröße, des Geschlechts der Befragten und des Produktbereiches – Frauen und Männer anführen, etwas mehr als die Hälfte der Entscheidungen (53 %) gemeinsam zu treffen. Die übrigen 47 % der Entscheidungen wurden geringfügig öfter von Männern (52 %) als von Frauen (48 %) allein gefällt. Beide Partner hatten im Durchschnitt etwa gleichviel Sagen (Kirchler, 1989).

Die Paare in der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 2000) berichteten, die Frauen hätten insgesamt – über alle ökonomischen und nicht ökonomischen Diskussions- und Entscheidungsbereiche generalisiert – etwa 49 % des Einflusses, während die Männer 51 % haben. In den Konflikten, welche die Frauen beschrieben hatten, war in 44 % der Fälle das Einflussverhältnis zwischen den Partnern gleich verteilt; die Männer gaben an, das Einflussverhältnis sei zwischen ihnen und ihren Frauen in 46 % der Fälle mit 50 zu 50 % ausgewogen verteilt gewesen. In etwa 55 % der Konfliktfälle neigte sich das Einflussverhältnis entweder zu Gunsten der Frau oder des Mannes. Extreme Relationen, wo die Frau entweder allein bestimmte oder der Mann allein das Sagen hatte, wurden selten, in etwa ein bis zwei Prozent der Fälle gezählt. Während die Frauen berichteten, in 1,5 % der Fälle keinen Einfluss, aber in 2,3 % allein be stimmt zu haben, waren laut Angaben der Männer sie in 1,5 % der Fälle ohne Einfluss, in 1,2 % der Fälle dominierten sie vollkommen. In ökonomischen Angelegenheiten reduzierte sich der durchschnittliche Einfluss der Frauen auf 46 %, während der Einfluss des Mannes 54 % betrug.

Insgesamt zeigen die verschiedenen Studien über Entscheidungen im Allgemeinen und Kaufentscheidungen im Speziellen, dass das Einflussverhältnis zwischen den Partnern ziemlich ausgewogen ist.

2.1.3 Eltern und Kinder

Der Einfluss der Kinder und Jugendlichen in Entscheidungsprozessen ist umstritten. Manche Autoren sprechen von einem Demokratisierungsprozess innerhalb der Familie, sichtbar in einer Zunahme des Einflusses der Kinder. Andere meinen, der Einfluss der Kinder sei derart gering, dass er vernachlässigt werden kann. Nach Kirchler und Kirchler (1990) haben Jugendliche sowohl aus deren als auch aus elterlicher Sicht kaum Einfluss in Entscheidungen über 25 Güterkategorien. Kinder und Jugendliche entschieden in 2,6 % der Fälle autonom über ein Gut, in 0,1 % der Fälle entschieden sie mit dem Vater gemeinsam, in 6,2 % der Fälle gemeinsam mit der Mutter und in 9,7 % der Fälle gemeinsam mit beiden Eltern. Kinder hatten am ehesten dann Einfluss, wenn es um Kinderspielzeug und um ihre Kleidung ging; sie durften mitentscheiden, wenn Freizeitaktivitäten

anwesend waren. Wenn Frauen direkte Koalitionen suchten, waren in 80 % und wenn Männer diese Taktik nützten, waren sogar in 90 % der Fälle Kinder anwesend. Zumindest in der Koalition mit der Mutter oder mit dem Vater bestimmen Kinder und Jugendliche indirekt Entscheidungen mit.

2.2 Entscheidungsinhalte

2.2.1 Güterarten

Der Einfluss der Partner variiert in Abhängigkeit vom Diskussionsinhalt. Traditionell war die Frau für den Haushalt zuständig, für die Küche und die Kinder, für die Ästhetik im Wohnzimmer, Toilettenartikel und Kosmetik, Gesundheit und Krankenbetreuung. Der Mann nahm die Geschäfte außerhalb des engen Familienkreises und des Wohnbereiches wahr; zeichnete für Auto, Versicherungen, Handwerk und Technik verantwortlich.

Nicht nur die Art des Gutes, auch bestimmte Merkmale sind geschlechtsspezifisch „besetzt“: Sie hatte häufiger das Sagen, wenn die Farbe, der Stil, das Modell eines Gutes besprochen wurde; er entschied über Ausgabenhöhe, Zahlungsform, Einkaufsort und Zeitpunkt. Die Güterbereiche und -merkmale, die in der Vergangenheit von der Frau oder vom Mann kontrolliert wurden, entsprachen den traditionellen Rollenvorstellungen (Kirchler, 1989). Wenngleich die Einflussverteilung zwischen den Geschlechtern insgesamt ausgewogen erscheint, haben Frauen und Männer, zumindest in der Vergangenheit, doch unterschiedliche Bereiche dominiert.

Mit gesellschaftlichen Veränderungen wäre zu erwarten, dass geschlechts- und produktspezifische Einflussmuster verblassen. Die Ergebnisse hierzu sind jedoch gemischt. Bei einfachen Befragungen, wer im Haushalt wie viel Einfluss ausübt, zeigen sich häufig noch klassische Rollenmuster. Allerdings ist fraglich, ob die Befragten ihre Einflussverteilung erinnern und korrekt wiedergeben, oder an Stelle schwieriger Rekonstruktion und Zusammenfassung ihrer privaten Entscheidungsmuster einfach zu bekannten gesellschaftlichen Stereotypen greifen. Beispielsweise berichten Mayerhofer (1994) und Duda (1994), dass Frauen über das Design von Kühlschränken, Waschmaschine, Mikrowellenherd, Staubsauger und Kaffeemaschine entscheiden, während Männer immer noch über die technische Ausstattung, den Preis, die Marke und Einkaufsstätte von TV-Geräten, Videorecordern, Videokameras, CD-Playern, HiFi-Anlagen und Fotoapparaten bestimmen. Belch und Willis (2002) verglichen den Einfluss von Frauen und Männern in verschiedenen Produktbereichen in den Jahren 1985 und 1999. Nach wie vor hatten Männer mehr Einfluss beim Kauf von Autos, Fernsehgeräten und Versicherungen, während Frauen mehr Einfluss beim Kauf von Haushaltsgeräten, Einrichtungs-

oder der Urlaub diskutiert wurden oder wenn es um die Schule ging, die sie besuchen sollten. Zusätzlich entschieden sie gemeinsam mit der Mutter manchmal den Kauf von Küchenutensilien, Nahrungsmittel, Toiletten- und Kosmetikartikeln.

Ob den Wünschen der Kinder entsprochen wird, hängt auch nach Ward und Wackman (1973) wesentlich von der Produktkategorie ab. Wenn es um Frühstücksflocken, Snacks, Süßigkeiten oder Säfte geht, kommen die Mütter häufig den Wünschen der Kinder entgegen. In Entscheidungen über andere Lebensmittel, wie Brot und Kaffee, wird seltener den Wünschen der Kinder entsprochen. Ähnliche Ergebnisse berichten Gierl und Praxmarer (2001) und Mauri (1996) in einer italienischen Studie. Kinder werden vorwiegend in Entscheidungen über Spielzeug, Eiscrème, Tennisschuhe, Bücher, Süßigkeiten und Lebensmittel angehört und sind selten daran interessiert; beim Kauf von Kaffee, Tiefkürer, Schallplatten, Lebensmittel, Radio und Kassettenrecorder oder Fotoapparaten mitzureden beziehungsweise werden sie selten angehört. In einer Arbeit von Winter und Mayerhofer (1983a, b) 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.

Mit zunehmendem Alter gewinnen Kinder und Jugendliche an Einfluss. Älteren Kindern wird weit mehr Mitspracherecht eingeräumt als jüngeren und zunehmend mehr in Entscheidungsbereichen, die nicht nur deren Angelegenheiten betreffen (Caton & Ward, 1975; Jenkins, 1979; Mehroua & Torges, 1977). Beatry und Talpade (1994) untersuchten den Einfluss von Teenagern in Entscheidungen über TV- und Stereogeräte, Telefonanlagen und Möbel, die sie selbst und die gesamte Familie benutzen sollten. Dabei zeigte sich, dass Jugendliche dann mitreden dürfen, wenn sie selbst motiviert sind, weil sie selbst Interesse am Nutzen der Güter haben werden. Ältere und erstgeborene Kinder werden eher in Kaufentscheidungen miteinbezogen als jüngere (Moschis, 1987; Shim, Snyder & Gehrt, 1995) und dies vor allem dann, wenn sie mit einem Elternteil allein im Haushalt leben (Ahuja & Stinson, 1993).

Auch wenn der direkte Einfluss der Kinder generell nicht besonders hoch ist, ist ihr Einfluss als Koalitionspartner der Eltern 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. In der Wiener Tagebuchstudie (Kirchler et al., 2000) berichteten Frauen und Männer vor allem dann direkte Koalitionstraktiken zur Überzeugung des anderen, wenn Kinder

gegenständen und Lebensmitteln hatten. Veränderungen zwischen 1985 und 1999 zeigten sich primär beim Kauf von Autos, wo der Einfluss der Frau ansteigt.

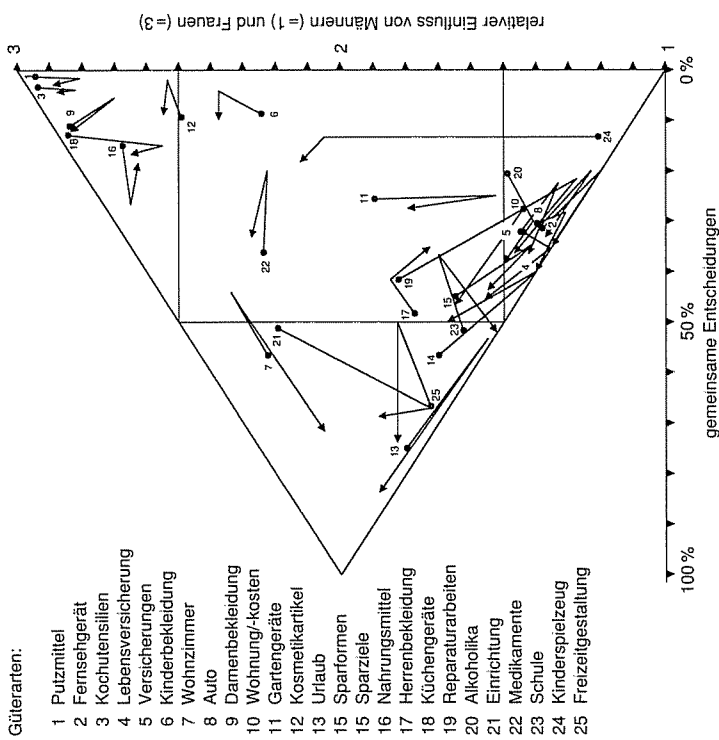


Abbildung 2:
Variation der Entscheidungsrollen während drei Kaufphasen in zehn ausgewählten Produktkategorien (Kirchler & Kirchler, 1990). Die Pfeile zeigen die Veränderungen der Entscheidungsrollen von der Wunsch- (dargestellt als Kreis) über die Informationssammlung- (Richtungänderung) bis hin zur Kaufphase (Pfeil)

2.2.2 Entscheidungsphasen

Entscheidungsprozesse werden in Phasen einzuteilen versucht, in der Annahme, dass Entscheidungsströme einen definierbaren Beginn haben und zu einem Endpunkt fließen. Nach Aufkommen eines Wunsches – so die verschiedenen Konzepte – 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. Eine klassische Arbeit zur Veränderung von Einflussmustern während Entscheidungsphasen stammt von Davis und Rigaux (1974).

Davis und Rigaux (1974) und andere Autoren 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 lasen sich vier Kontrollräume aufspannen: (a) Vom Mann oder (b) von der Frau autonom kontrollierte Entscheidungen; (c) gemeinsam getroffene Entscheidungen und (d) Entscheidungen, die abwechselnd einmal er, einmal sie trifft. Davis und Rigaux fragten nach der Einflussverteilung in 25 Güterkategorien und differenzierten zwischen Initiations-, Informationssammelungs- und Kaufphase. Entsprechend Wolfes (1959) Vorschlag berechneten sie den durchschnittlichen Einfluss der Partner, wobei völlige Dominanz des Mannes mit 1, Dominanz der Frau mit 3, gemeinsamer Einfluss mit 2 kodiert wurden. Weiter wurde der Prozentsatz gemeinsamer Entscheidungen berechnet. Während der erste Wert die Einflussverteilung zwischen Frau und Mann angibt, spiegelt der Prozentwert den Grad der Gemeinsamkeit. Unter Berücksichtigung der Einflussverteilung zwischen Frau und Mann und dem Grad der Gemeinsamkeit kann nun ein Schema – das Rollendreck – entwickelt werden, das in vier Kontrollbereiche zerfällt: (a) Wenn mehr als 50 % der befragten Paare angibt, beide Partner hätten gleichviel Einfluss wird von einer synkratischen Entscheidung gesprochen. Liegt der Wert unter 50 %, ist von autonomen Entscheidungen die Rede. Fällt das Einflussverhältnis deutlich zu Gunsten der Frau oder des Mannes aus, wird (b) von frau- beziehungsweise (c) mandominierten Entscheidungen gesprochen. Falls Frauen und Männer 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 balancierten Entscheidungen gesprochen. Davis und Rigaux (1974) stellen 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, die in Abbildung 2 dargestellt sind (Kirchler & Kirchler, 1990).

2.2.3 Geldmanagement, Sparen und Verschuldung

Während Ausgaben häufig untersucht wurden, wurden Vermögens- und Anlagemanagement 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, welche Rolle Frau und Mann in der Handhabung dieser Aufgaben spielen, ist jedoch bisher wenig untersucht worden. Eine Studie von Meier, Kirchler und Hubert (1999) ergab, dass im Durchschnitt Vermögens- und Anlagenmanagement von Männern entschieden werden und nur in egalitären und modernen Partnerschaften auch die Frau vermehrt Mitspracherecht hat. Vor allem aber zeigte sich, dass die relative Sachkompetenz der Partner den relativen Einfluss determiniert.

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 beinahe drei 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. 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. Wärneryd (1999) fasst verschiedene Studien zum Sparverhalten im privaten Haushalt zusammen und skizziert einen theoretischen Rahmen für weitere Untersuchungen. Zum Sparen und der privaten Verschuldung legt Webley (1994) eine Studie vor, wonach die Bereitschaft zur Kreditaufnahme in der Bevölkerung ansteigt. Engel, Blackwell und Miniard (1993) berichten über amerikanische Statistiken, wonach 82% der Bevölkerung meinen, es sei in Ordnung, Geld zu borgen, wenn ein Auto angeschafft wird oder Arztkosten beglichen werden müssen; 79% sind für die Aufnahme eines Kredites, um die Ausbildung zu finanzieren; 19% 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% 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 positiv eingestellter Personen von 53 über 50, 47, 45 auf 35%.

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 hauptsächlich Armut, selbster jedoch unverantwortliche Ausgaben, leichtsinnige Budgetierung des Einkommens und andere interne, persönliche Ursachen angeführt. Livingstone und Lunt (1992) untersuchten Unterschiede zwischen Personen ohne Kredit-schulden und solchen mit Rückzahlungslasten und fanden, dass Jugendliche, Personen mit positiven Einstellungen zur Kreditaufnahme und solche, die Konsum als belohnend erleben, eher verschuldet sind als ältere Personen. Die Höhe der Schulden hängt von finanziellen, soziodemografischen und psychologischen Variablen, vor allem aber von der Höhe des Einkommens der Schuldner ab. In Latenvorstellungen über Geldschulden dominieren – wie die Analyse der Repräsentationen von Armut zeigt – individuelle Gründe, so dass nicht selten Verschuldung als Konsequenz verantwortungslosen Kaufverhaltens der Betroffenen gesehen wird (z. B. Roland-Lévy & Viaud, 1994; Walker, 1994).

2.3 Relative Sachkenntnis und Interesse

In Studien über den Einfluss in Gruppen wird häufig auf das Gewicht der Sachkenntnis und den resultierenden informationellen Druck hingewiesen, dem Opponenten in Auseinandersetzungen nur schwer standhalten können (Burnstein, 1982). Wer mehr Sachkenntnis besitzt, argumentiert überzeugender und setzt seine Meinung eher durch als der Andere. Was zählt, sind relative Kompetenz und sachliche Argumente. Auch in Kaufentscheidungen scheint jener Partner zu dominieren, der über die anstehenden Güter besser Bescheid weiß (Burns, 1976; Corfman, 1987; Corfman & Lehman, 1987; Davis, 1972).

Außer der Kompetenz der Partner zählt das relative Interesse an der Entscheidung (Kirchler, 1989). Je mehr ein Partner an einem Gut interessiert ist, umso eher sammelt er Informationen und überlegt Kaufalternativen. Engagement, Interesse und Kompetenz garantieren Einfluss (Seymour & Lessne, 1984).

Eine aufwändige Analyse der Bedeutung von Wissen und Interesse in Meinungsverschiedenheiten wurde in der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 2000) vorgenommen. Die Teilnehmer registrierten täglich, ob eine Meinungsverschiedenheit ausgetragen wurde oder nicht, wer die Diskussion begonnen hatte, wer wie viel Wissen über das Thema besaß und wie wichtig die Diskussion der Frau oder dem Mann war. Weiter wurde das Diskussionsklima erhoben und aufgezeichnet, wie sachlich und wie emotional die Partner diskutierten hatten. Schließlich wurde festgehalten, wie hoch der Einfluss jedes Partners war. Wichtigkeit und relatives Interesse an der Entscheidung sowie die relative Sachkompetenz der Partner determinierten den Einfluss signifikant. Während in Entscheidungen über die Kinder und die Beziehung die subjektive Wichtigkeit besonders bedeutsam waren, hatte in ökonomischen Angelegenheiten hauptsächlich der Partner mit mehr Sachwissen das Sagen.

2.4 Entscheidungsgeschichte oder die Vernetztheit ökonomischer Entscheidungen

Entscheidungen in engen Beziehungen zeichnen sich unter anderem durch ihre Vernetztheit mit anderen Aktivitäten aus. Einerseits ist, wie im Kapitel über den Alltag dargestellt, davon auszugehen, dass Entscheidungen nicht kompakt abgehandelt werden, sondern sich über längere Zeiträume erstrecken und von anderen Themen unterbrochen und beeinflusst werden. Andererseits rückt durch die hohe Interdependenz der Partner sowie ihre gemeinsame Vergangenheit und Zukunft die Frage nach den Auswirkungen früherer Entscheidungen auf die aktuell anstehende Entscheidung in den Brennpunkt des Interesses. Ökonomische Entscheidungen in engen Beziehungen sind daher nicht isoliert betrachtbar, sondern müssen in ihrem Zusammenspiel mit früheren und simultan ablaufenden, ökonomischen und nicht ökonomischen Ereignissen analysiert werden.

2.4.1 Mentale Buchführung von Nutzen und Einfluss

Studien über mentale Buchführungsprozesse (Brendl, Markman & Higgins, 1998; Heath & Soll, 1996; Kahneman & Tversky, 1984; Thaler, 1980, 1985, 1994; etc.) zeigen, dass Menschen Erfahrungskategorien bilden und diese auch getrennt voneinander behandeln und bewerten. Im Falle von Kaufentscheidun-

gen ist anzunehmen, dass Güterkategorien gebildet und Budgets dafür vorgesehen werden, die Konsumenten ausgeben aber nicht überschreiten wollen. Dazu ist es notwendig, über Ausgaben und verbleibende Möglichkeiten mental Buch zu führen. 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 längerfristig betrachtet nicht sinnvoll sind (Heath & Soll, 1996).

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 verteilen.

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, um nicht ein ungleiches Einfluss- und schließlich Machtgefälle zwischen den Partnern zu etablieren. Im Kontrast dazu könnte auch vermutet werden, dass Einfluss generell in einem einzigen mentalen Konto kontrolliert wird und über Themen oder Einflusskategorien hinweg entsprechend den festgelegten Regeln verteilt sein muss. 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 Nutzen- und Entscheidungsverhältnissen verlangen, von Variablen die kaum messbar sind und situationspezifisch unterschiedliches Gewicht haben können. Mehr als eine differenzierte und präzise Verbuchung ist eine approximative Erinnerung an die Vergangenheit anzunehmen, die zuweilen zwischen den Partnern recht unterschiedlich sein kann.

2.4.2 Temporale Vernetztheit

Entscheidungen setzen an Erfahrungen in vergangenen Entscheidungsprozessen und an Entscheidungsergebnissen an und determinieren zukünftige Prozesse. „A relationship is an historical process; time is the medium of relationship; change is constant. The dynamic, temporal qualities of relationships are, at once, the most obvious and most frustrating aspects of relationship life with which researchers must cope“ (Bochner, Ellis & Tillman-Healy, 1997, S. 313). Eine Entscheidung ist oft Anlass für weitere Entscheidungen oder zumindest für Dialoge zwischen den Partnern, die Meinungsverschiedenheiten in einem anderen Themenbereich offen legen. 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. 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.

Auf die Bedeutung vergangener Erfahrungen für die gegenwärtige Entscheidungsdynamik hat Pollay (1968) schon früh hingewiesen. 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. 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 Erstgenannten von Nutzen ist.

Corfman und Lehmann (1987; siehe auch Corfman, 1985, 1987) konnten in einigen Studien nachweisen, dass der Einfluss der Partner von der Entscheidungsgeschichte, vor allem von der Einflussverteilung in vergangenen Entscheidungssituationen, abhängt und mit dem relativen Interesse für ein bestimmtes Gut und dem Expertenwissen positiv korreliert. Auch der Wert der Beziehung erwies sich als relevante Einflussdeterminante. Je wichtiger einem Partner die Verbesserung oder Stabilisierung der Beziehungsqualität war oder je eher er einen Konflikt zu vermeiden trachtete, desto nachgebiger war er. 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 merk-

lich 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. Der Partner, der eine Entscheidung traf, muss in der nächsten Konfliktsituation entgegenkommen.

Kirchler et al. (2000) untersuchten die Vernetztheit von Konflikten und Entscheidungen im Alltag, indem die Tagebuchaufzeichnungen jeder Person dahingehend analysiert wurden, 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 untersucht, ob die postulierten Ausgleichsprozesse über verschiedene Konfliktthemen hinweg von Bedeutung sind, oder ob im Sinne eines „mental accounting“ (Thaler, 1980) bereichsspezifische Buchführung zum Tragen kommt. 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. Auf Grund 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 wurde von ökonomischen Angelegenheiten, Konflikten über die Arbeit, Freizeit etc. unterscheiden, dann muss auch angenommen werden, dass die ungleiche Verteilung von Einfluss und Nutzen, die in der Vergangenheit in einem Entscheidungsbereich entstanden ist, in eben diesem Entscheidungsbereich wieder ausgeglichen wird. Überlegungen zu Interaktionsprinzipien in engen Beziehungen führten zu der Frage, 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. 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 Zeiträume suchen als unglückliche, die auf baldige Begleichung von Ungleichgewichten drängen.

Die Ergebnisse von Kirchler et al. (2000) zeigten, dass jene Modelle, in welchen zwischen verschiedenen Entscheidungsbereichen nicht differenziert wird, die Annahmen hinsichtlich der ausgleichenden Wirkung der Entscheidungsge-schichte nicht stützen. Signifikante Ergebnisse lieferten hingegen jene Analysen, die getrennt für ökonomische Konflikte, Meinungsverschiedenheiten über die Arbeit, Kinder, Beziehung und Freizeit gerechnet wurden. Der Effekt der

Entscheidungsgeschichte wurde deutlicher, als nicht nur der unmittelbar letzte Konflikt, sondern die letzten drei Konflikte miteinbezogen wurden. Die Ergebnisse zeigen, 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 eine sachlich gute Entscheidung über ein ökonomisches Problem garantieren, während der Ausgleich des Einflusses zwischen den Partnern über die Zeit beziehungschonende Wirkung haben könnte (Corfman & Lehmann, 1987). In den übrigen untersuchten Themengebieten, die nicht ökonomische Konflikte betrafen, zeigten sich keine konsistenten Effekte der Entscheidungsgeschichte. 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 in der Einflussverteilung in ökonomischen Entscheidungen eine Balance über die Zeit anzustreben. In anderen Entscheidungsbereichen, wenn es um die Person selbst, den Partner oder die Beziehung geht, spielt die frühere Einflussverteilung zwischen den Partnern wahrscheinlich keine wesentliche Rolle. Surra und Longstreth (1990) untersuchen aufbauend auf der Interdependenztheorie die Bedeutung gemeinsamer Aktivitäten für die Zufriedenheit von Paaren und meinen, dass sich manche Aktivitäten eher als andere zu „turn-taking“ eignen. Darunter verstehen sie die abwechselnde Einflussnahme der Partner auf die gemeinsamen Tätigkeiten. Hierbei werden „sequenzielle Transformationen“ eingesetzt, die sicherstellen sollen, dass jeder Partner zu verschiedenen Zeitpunkten das am meisten bevorzugte Ergebnis erhält. Während sich „turn-taking“ bei ökonomischen Themen eher anbietet, ist dies bei anderen Themen oft schwierig: Wenn ein Partner mit dem Verhalten des anderen nicht zufrieden ist und beide über ihre Vorstellungen diskutieren, ist es kaum ein gutes Argument, wer sich das letzte Mal durchgesetzt hat.

2.5 Einflusstaktiken

Häufig versuchen die Partner gemeinsam eine Entscheidung herbeizuführen und stehen dabei vor der Aufgabe, den eigenen Willen und die eigene Meinung durchzusetzen, ohne dabei das emotionale Klima zwischen den Partnern zu beeinträchtigen. Die Bereitschaft der Partner, den eigenen Standpunkt zu modifizieren und entgegenzukommen hängt von der Qualität der Sachargumente ab, aber auch Emotionen sind nicht zu vernachlässigen (Barry & Oliver, 1996). Die Partner wenden verschiedene Taktiken an, um den anderen zu überzeugen. In Konfliktsituationen werden Aufklärungs-, Überredungs- und Verhandlungsversuche unternommen, je nach Art des Entscheidungsinhaltes und der Qualität der Beziehung unterschiedlich. Meist mit dem Ziel, „heiß“ Konflikte zu

vermeiden und trotzdem die eigenen Wünsche durchzubringen, bewegen sich die Partner durch verschiedene Entscheidungsphasen, von der Wunschphase zur Informationssammlung und sprunghaft wieder zurück, versuchen den anderen durch sachliche Argumente zum Entgegenkommen zu bewegen und probieren, durch Manipulation, Schmeicheleien oder Drohungen den anderen in die Knie zu zwingen oder ein „Geschäft“ durch Austausch anzubieten. Gegenseitige Standpunkte sind aneinander anzupassen. Die Partner werden versuchen, so aufeinander einzuwirken, dass der andere seine Position aufgibt (Scanzoni & Polonko, 1980; Szinovacz, 1987).

Brandstätter, Stocker-Reichgauer und Firschau (1980) untersuchten die Frage, wie der Prozess der Standpunktänderung durch die Verwendung von Argumenten vor sich geht. Das von den Autoren vorgestellte Balkenwaage-Modell veranschaulicht, wie die schrittweise Transformation von unterschiedlichen Standpunkten in Diskussionen funktioniert. Aus dem Modell ergibt sich die Einstellungsänderung einer Person in einem Diskussionsprozess aus dem gewichteten Durchschnitt der bis zu einem bestimmten Zeitpunkt verarbeiteten Informationen. Die Anfangseinstellung wird als gewichteter Mittelwert der zum Zeitpunkt des Diskussionsbeginns verarbeiteten Informationen angesehen. Im Verlauf der Diskussion können sich die Anfangseinstellungen entweder in Richtung der gegenteiligen Meinung verschieben oder die eigenen Standpunkte verfestigen. Je weniger stark die Einstellungsänderung zu Beginn ist, desto mehr Veränderungen können durch neu hinzukommende Argumente bewirkt werden. Je länger der Prozess dauert und je mehr Pro- und Kontraargumente bereits gefallen sind, desto geringer werden die Veränderungen und damit wird auch die Verschiebung des Balancepunktes reduziert (siehe Abb. 3).

Der Gebrauch bestimmter Taktiken ist als Ergebnis von Interaktionszielen zu sehen (Seibold, Cantrill & Meyers, 1994). Es ist davon auszugehen, dass Partner

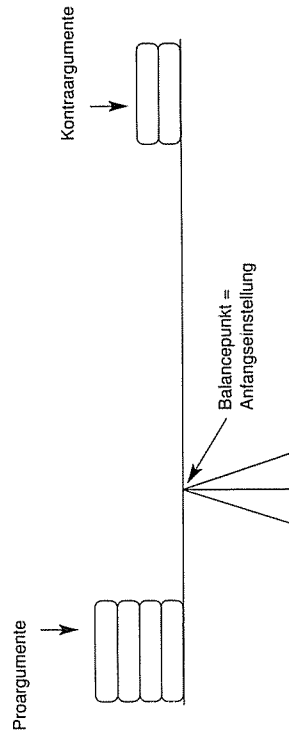


Abbildung 3:

Symbolische Darstellung des Balkenwaage-Modells (nach Brandstätter et al. 1980)

in einer Konfliktsituation multiple Ziele verfolgen (Berger & Kellermann, 1994; Dillard, 1990). Im „Dual Concern“ Modell (Pruitt & Rubin, 1986) werden Handlungskonsequenzen, die aus der Bedeutung eigener Ziele und der Bedeutung der Ziele für den Partner resultieren, abgebildet. Es wird auch zur Beschreibung des Taktikeneinsatzes für Entscheidungskonflikte in engen Beziehungen herangezogen (Holmes & Murray, 1996; Klein & Johnson, 1997; Kurdek, 1994; Spitzberg, Canary & Cupach, 1994). Das taktische Verhalten einer Person in einer Konfliktsituation resultiert einerseits aus dem Grad, in dem eigene Anliegen betroffen sind, und andererseits daraus, wie stark dabei Anliegen des Partners betroffen sind. Die Ausprägungen sind auf zwei orthogonalen Dimensionen abgebildet (siehe Abb. 4). Aus der Kombination der Ausprägungen auf jeder Dimension ergeben sich für einen Interaktionspartner vier mögliche Handlungsstrategien. Untätigkeit repräsentiert eine niedrige Bedeutung der eigenen und der Ziele des anderen. In einer derartigen Situation verhalten sich die Partner eher passiv und möchten eine Konfrontation vermeiden. Streit entsteht bei einer hohen Bedeutung der eigenen Ziele und einer geringen Betroffenheit des Partners. Das Verhalten des aktiven Partners ist dann wettbewerbsorientiert und aggressiv. Nachgeben resultiert wahrscheinlich dann, wenn eigene Anliegen wenig bedeutsam erscheinen, der Partner aber sehr an der Durchsetzung seiner Ziele interessiert ist. Dass die Partner problemlösungsorientiert handeln, ist wahrscheinlich, wenn die Anliegen beider Partner stark betroffen sind und daher das Interesse an der Sache auf beiden Seiten groß ist. Nach dem Modell versuchen Partner dann, sich kooperativ zu verhalten und verschiedene Problemlösungen zu diskutieren.

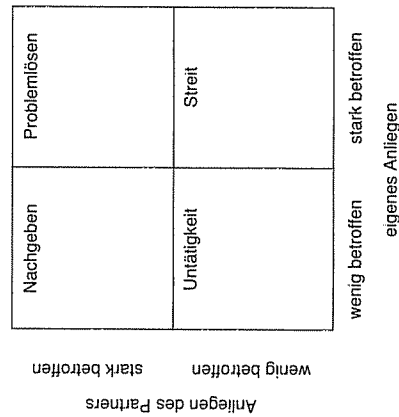


Abbildung 4:

Dual Concern Modell (Pruitt & Rubin, 1986)

2.5.1 Taxonomie von Taktiken

Das vielfach angestrebte Ziel, ein valides Set von Taktiken zu entwerfen, welches möglichst universell in unterschiedlichen Kontexten einsetzbar ist, war bisher nicht von Erfolg gekrönt (Van de Vliert, 1997) und scheint auch nicht möglich (Cody, Canary & Smith, 1994; Cody & McLaughlin, 1990). Je nachdem, in welchem Kontext Taktiken eingesetzt werden, von der Beeinflussung eines Verkehrspolizisten nach einem Fehlverhalten (McLaughlin, Cody & French, 1990) über die Versuche von Jugendlichen, ihre Eltern zu überreden (Palan & Wilkes, 1997), sind Taxonomien unterschiedlich.

In einem mehrjährigen Forschungsprojekt an der Universität Wien wurden Taktiken der Partner in Kaufentscheidungen untersucht (Hölzl & Kirchler, 1998; Kirchler, 1993a, b; Kirchler & Berti, 1996; Kirchler et al., 2000; Zani & Kirchler, 1993). Die Durchsicht verschiedener sozialpsychologischer Studien über Einflussfaktoren (Falbo & Peplau, 1980; Howard, Blumstein & Schwartz, 1986; Nelson, 1988; Sillars & Kalbflesch, 1989; Sillars & Wilmot, 1994) und eine Interviewstudie, in welcher Ehepaare darüber Auskunft gaben, was sie in verschiedenen Kaufentscheidungen tun, um den Partner von den Vorteilen des eigenen Standpunktes zu überzeugen (Kirchler, 1990), ergab insgesamt 18 Taktiken, die Partner anwenden (siehe Tab. 1).

a) *Taktiken zur Konfliktvermeidung* (Taktiken 13, 14, 15 in Tab. 1): Durch die Übernahme von Rollen legen die Partner fest, wer in Zukunft welche Aufgaben übernimmt, dafür die Verantwortung trägt und in Entscheidungen die Kontrolle darüber hat. Soziale Stereotype und Expertenwissen sind meist die Grundlage für die innerfamiliäre 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 bezieht sich auf Regeln, die nicht an eine Person gebunden sind, wie etwa „die Sprache des Geldbeutels“ (Davis, 1976). Auch hier handelt es sich um festgelegte Regeln, nach denen entschieden, oder besser, gehandelt wird. Gemeinsame Gespräche kommen gar nicht auf, weil durch bestimmte Regeln Entscheidungen „automatisch“ ablaufen. „Rollensegmentierung“ und „Budgets“ regeln, wie Meinungsverschiedenheiten sofort zu einer Angelegenheit eines Partners werden. Gemeinsame Entscheidungen sind nicht notwendig und damit sind Entscheidungskonflikte unwahrscheinlich. Die Taktiken 14 und 15 entsprechen den Taktiken zur Konfliktvermeidung; und Taktik 13 führt allenfalls nach der Kaufentscheidung zu einem Konflikt.

b) *Problemlösungstaktiken* (Taktik 18 in Tab. 1): Sachliche Argumentationen und Erörterungen, die vorwiegend auf Sachinformationen basieren und zur

Tabelle 1:
Klassifikation von Taktiken (Kirchler, 1989)

Inhalt der Taktik	Taktik	Beispiele
Emotionen	1. positive Emotionen	schmeicheln, anlocken, humorvoll sein, verführen.
Physische Kraft	2. negative Emotionen	drohen, zynische Bemerkungen fallen lassen, lächelnd machen, schreien.
	3. Hilfslosigkeit	weinen, Schwächen zeigen, krank spielen.
Ressourcen	4. körperlicher Druck	zwingen, verletzen, gewalttätig werden, aggressiv sein.
	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, zermürende Gespräche führen.
Information	8. Rückzug	Mitverantwortung ablehnen, Thema wechseln, weggehen, sich aus der Szene zurückziehen.
	9. Sachverhalte offen darlegen	Entgegenkommen erbiten, subjektive Bedürfnisse kundtun, subjektive Wichtigkeit und Interesse darlegen.
Personen	10. falsche Tatsachen vortragen	relevante Information unterdrücken, Informationen verzerrern.
	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 auf Grund der Rollen	autonome Entscheidung auf Grund der entwickelten Rollensegmentierung.
	15. Nachgiebigkeit auf Grund der Rollen	autonome Entscheidung des Partners auf Grund 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 Fällen wurden Taktiken 13, 14 und 15 als Konfliktumgehungsstrategien nicht berücksichtigt.

Klärung eines Sachverhaltes dienen, werden als Problemlösungsstrategien bezeichnet. Wenn sich die Partner über die grundlegenden Ziele einig sind und gemeinsam versuchen, ihre Ziele zu verwirklichen, sind Problemlösungsstrategien wahrscheinlich. In diesen Fällen geht es häufig 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 ökonomische Entscheidung trifft.

c) *Persuasionstaktiken* (Taktiken 1 bis 12 in Tab. 1): Bestehen grundlegende Divergenzen in Wertfragen, so dass durch sachliche Argumentation nicht logisch zwingend einer der vertretenen Standpunkte als der richtige ausgemacht werden kann, sind Persuasionstaktiken nahe liegend. 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 abwehrenden Partner zu überzeugen, mit ins Geschäft 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. „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) sowie 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 (siehe auch Falbo & Peplau, 1980; Howard et al., 1986; Nelson, 1988; Spiro, 1983). In Tabelle 1 sind eine Reihe von Persuasionstaktiken zusammengefasst (Taktiken 1 bis 12).

d) *Verhandlungsstrategien* (Taktiken 16, 17 in Tab. 1): 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 wird der Partner zu „günstigen“ Konzessionen bewegt. Je größer die Schritte des Entgegenkommens seitens des Anderen und je kleiner die Angebote, die ihm dafür gemacht werden müssen, umso 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 sind (Crott, Kutschker & Lamm, 1977; Rubin & Brown, 1975; Scanzoni, 1979; Smith, 1987; Strauss, 1978).

2.5.2 Zur Anwendung von Taktiken

In Entscheidungssituationen werden je nach emotionalem Klima unterschiedliche Taktiken gewählt und die verschiedenen Taktiken wirken auf das Klima ein. 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 Wettbewerb 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 bekannt geben und darauf beharren.

Als besonders erfolgreiche Verhandlungstaktiken werden häufig Kooperation und Konzessionsbereitschaft bezeichnet. Kooperation und Konzessionsbereitschaft heißt Kompromisse eingehen. Kompromisse sind jedoch meist die zweitbeste Lösung für beide Partner, denn Entgegenkommen heißt Verzicht auf die bevorzugte Alternative. Wenn Verhandlungen nicht als Null-beziehungsweise Konstantsummenspiele verstanden werden, sondern die Möglichkeit einer Vergrößerung des Entscheidungsraumes gesehen wird, dann sind 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 & 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 aber 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 wirken sich positiv auf die Qualität der Beziehung aus (Canary & Cupach, 1988; Pruitt & Lewis, 1977).

Für welche Taktiken entscheiden sich Partner in engen Beziehungen, welche dienen der Realisierung des eigenen Wunsches und welche schonen die Beziehung?

Um die Verwendungshäufigkeit der 18 Taktiken in verschiedenen Situationen zu untersuchen, konstruierte Kirchler (1993a) einen Fragebogen. Die Partner werden aufgefordert, sich einen skizzierten Konfliktfall (Wert-, Sach- oder Verteilungskonflikt) konkret vorzustellen und anzugeben, welche Taktiken sie üblicherweise anwenden. Erwa 500 Paare in Österreich (Kirchler, 1993b) und Italien (Zani & Kirchler, 1993) beantworteten den Fragebogen. In Tabelle 2 sind die durchschnittlichen Zustimmungswerte zur Anwendung der 18 Taktiken für Frauen und Männer der italienischen und österreichischen Stichproben angegeben. 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 vs. glückliche Paare), die Dominanzverhältnisse (egalitäre vs. frauen- oder mandominierte Paare), Dauer der Beziehung (unter beziehungsweise über 14 Jahre), Geschlecht und Konflikttyp (Wert-, Sach-, Verteilungskonflikt) berücksichtigt wurden, ergab ein Ergebnis, das in Abbildung 5 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 Studien oftmals bestätigt und wird auch in aktuellen Studien geprüft (siehe Carli, 1999; Knippenberg & Steensma, 2003; Schwarzwald & 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 häufiger angewandt als in disharmonischen. Ältere Paare führten häufig Entscheidungen auf Grund 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 Persönlichkeits-eigenschaften waren eher unbedeutend (Kirchler, 1993b).

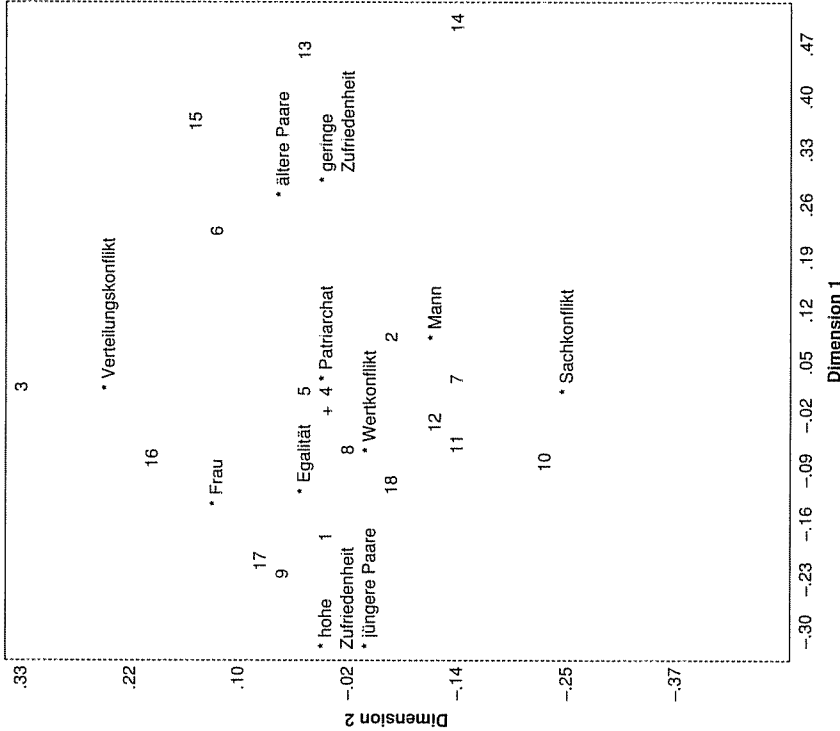
3 Entscheidungsergebnisse

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

Tabelle 2:
Einflussfaktoren von 223 italienischen und 252 österreichischen Frauen und Männern
(Kirchler, 1993a; Zani & Kirchler, 1993)

Taktiken	Aufzeichnungen der Frauen		Aufzeichnungen der Männer	
	Italien	Österreich	Italien	Österreich
Positive Emotionen	3.30 (1.27)	3.46 (1.49)	3.19 (1.21)	3.40 (1.33)
Negative Emotionen	2.29 (.99)	2.17 (1.04)	2.30 (1.14)	2.19 (1.09)
Hilfslosigkeit*	2.35 (1.20)	2.09 (1.20)	2.15 (1.08)	1.84 (.98)
Körperlicher Druck	2.93 (1.36)	2.78 (1.29)	2.72 (1.45)	2.62 (1.32)
Angebot von Ressourcen*	2.34 (1.06)	2.87 (1.32)	2.36 (1.14)	3.09 (1.31)
Entzug von Ressourcen	1.86 (.90)	1.72 (.84)	1.87 (.94)	1.74 (.94)
Beharren	2.93 (1.37)	3.06 (1.44)	2.87 (1.34)	2.98 (1.37)
Rückzug	4.04 (1.44)	3.88 (1.38)	3.82 (1.30)	3.60 (1.31)
Sachverhalte offen darlegen*	5.52 (1.07)	4.99 (1.20)	5.17 (1.07)	4.84 (1.28)
Falsche Tatsachen vorspielen*	3.57 (1.26)	3.10 (1.19)	3.49 (1.38)	3.10 (1.30)
Indirekte Koalitionen*	3.68 (1.38)	4.25 (1.34)	3.63 (1.34)	4.26 (1.31)
Direkte Koalitionen	3.20 (1.69)	3.27 (1.67)	2.88 (1.58)	3.08 (1.68)
Vollendete Tatsachen	1.96 (1.02)	1.92 (1.17)	2.19 (1.35)	2.36 (1.34)
Entscheidung auf Grund von Rollen	1.94 (1.03)	1.94 (1.15)	2.18 (1.34)	2.42 (1.44)
Entgegenkommen auf Grund von Rollen	2.18 (1.24)	2.32 (1.41)	2.12 (1.20)	2.16 (1.18)
Trade-offs	3.03 (1.44)	3.10 (1.46)	2.70 (1.31)	2.86 (1.33)
Integrative Verhandlung	5.90 (.96)	5.71 (1.07)	5.60 (1.08)	5.46 (1.07)
Sachargumentation	5.37 (1.04)	5.33 (1.13)	5.33 (1.12)	5.50 (1.05)

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.



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

Abbildung 5:
Zusammensetzung zur Anwendung von 18 Taktiken in Abhängigkeit von der Beziehungsqualität, Dominanzstruktur, dem Geschlecht, Konflikttyp und der Dauer der Partnerschaft (nach Kirchler, 1993b)

gilt es, die Entscheidungssphäre für alle Mitglieder möglichst angenehm zu gestalten. Mehrere Zielvorgaben können dazu führen, dass zu Gunsten einer weitest möglichen Annäherung an ein Ziel eine suboptimale Realisierung des zweitbesten in Kauf genommen wird.

In Entscheidungen geht es um die optimale Nutzung der begrenzt verfügbaren Ressourcen. Es sollen sachlich gute Lösungen gefunden werden, bei gleichzeitiger 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 Studierende im Labor, die entweder zu Freunden oder Bekannten „gemacht“ wurden, bei der Lösung isolierter Aufgaben.

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 Alltagsdrehung der Ereignisse erzielbar ist – vorgezogen werden. Die Qualität der Zielrealisierung erscheint relevant, so dass ein abschließendes Kapitel diesem Aspekt der Entscheidungsfindung gewidmet ist.

In Entscheidungen geht es um zufriedenstellende Lösungen. Vor allem in ökonomischen Entscheidungen geht es um die optimale Nutzung der begrenzt verfügbaren Ressourcen und zugleich um die Stabilisierung, Erhaltung beziehungsweise Verbesserung 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 Sparsamkeit und optimale Nutzung der finanziellen Ressourcen, 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 in zukünftigen Konflikten bedeutsame Moderatorvariablen der Dynamik 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).

3.1 Vernunft und der ökonomische Einsatz der Mittel

Konflikte über ökonomische Angelegenheiten sind wesentlich danach zu bewerten, ob der Umgang mit knappen Ressourcen vernünftig ist, oder ob die Partner ihre Mittel verschwendertisch 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 nur an deren 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, teilsbare Güter bevorzugen.

Selbst wenn der Entscheidungsprozess in engen Beziehungen als inkrementelles, schrittweises Vortasten zu einer Lösung beschrieben wird, müssen gemeinsame Entscheidungen nicht notwendigerweise wirtschaftlich unvernünftig sein. Ganz im Gegenteil: Mit Lindblom (1979) wird festgestellt, dass dann, wenn in komplexen Situationen überhaupt eine Entscheidung getroffen werden soll, die Entscheidungsträger von einem voll-rationalen Handlungsmodell abweichen müssen. Partner in engen Beziehungen haben kaum die erforderliche Zeit zur Verfügung, die ein synoptischer Entscheidungsprozess verlangt. Und um nicht in all zu „heißer“ Beziehungskonflikte „hineinzusteuern“, ist ein schrittweises Vortasten oft die einzige Möglichkeit.

Trotz der Bereuerung, inkrementelle Entscheidungen seien in der gegebenen Situation vernünftiger als ökonomisch-rationale, ist der Optimismus, Partner in engen Beziehungen gäben eine gute Problemlöseleistung ab, nicht angebracht. Hill (1972) entzieht der 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" (S. 14). Weil im privaten Haushalt Kaufentscheidungsprozesse und andere Entscheidungen nicht als isolierte Aufgaben existieren, ist die Aufmerksamkeit der Partner nicht voll auf ein Problem konzentriert. Ökonomische Entscheidungen 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 zu Gunsten der Beziehungsqualität bewusst getroffen werden. In Entscheidungen unterm gemeinsamen Dach 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 beschriebene 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, suboptimale Entscheidungen zu fällen, weil zu viele Randprobleme und Randziele in die Entscheidung hineindrängen.

3.2 Fairness und Zufriedenheit

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 zu Stande kommen kann und die Kosten für die Beziehung minimiert werden (Klein & Hill, 1979). Wirtschaftliche Effizienz und Zufriedenheit können zwar als Gegensätze gedacht werden, tatsächlich bestätigen Kourilsky und Murray (1981) aber einen positiven Zusammenhang.

Die Akzeptanz einer Entscheidung wurde in der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 2000) mit Bezug auf die erlebte Fairness der 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. Weiter gaben sie ihre Zufriedenheit mit dem Gesprächsausgang an. In zahlreichen Analysen wurden Fairness und Zufriedenheit unter sucht. 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.

Die Analysen 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 (Taktik 5, Tab. 1) oder sachlich-rational argumentierte (Taktik 18). Auch der andere sollte sachlich argumentieren (Taktik 18) und vor allem integrative Vorschläge bringen (Taktik 17). Ein Ergebnis wurde hingegen eher als unfair wahrgenommen, wenn eine Person selbst negative Emotionen (Taktik 2) äußerte oder sich hilflos gab (Taktik 3), beharrte (Taktik 7) oder sich aus der Szene zurückzog (Taktik 8), oder wenn diese Taktiken vom Partner angewandt wurden. Der Partner sollte auch nicht falsche Tatsachen vortragen (Taktik 10) oder mit Schmeicheleien (Taktik 1) ein Ergebnis für sich einfahren. Vor allem zufriedene Paare fanden Schmeicheleien (Taktik 1) und Beharren (Taktik 7) seitens des anderen als unfaire Methoden der Einflussgewinnung. Unglückliche Paare, vor allem Frauen, hielten Drohungen des anderen, Ressourcen zu entziehen (Taktik 6) für unfair. Die offene Darlegung der eigenen Wünsche (Taktik 9) wurde vor allem in unglücklichen Beziehungen als faire Taktik des Partners erlebt.

In der Wiener-Tagebuchstudie (Kirchler et al., 2000) wurde weiter die Bedeutung von Nutzenverteilungen auf die Fairnessbeurteilung untersucht. In der Literatur zur Gerechtigkeitsforschung wird häufig die Frage gestellt, welche Regeln zur Verteilung von Ressourcen als fair erachtet werden. Dabei wird meist zwischen (a) Equity-Regeln (die Ressourcenverteilung orientiert sich an den Beiträgen), (b) Equality-Regeln (die Ressourcen werden gleich zwischen allen aufgeteilt) und (c) Need-Regeln (die Ressourcen werden entsprechend der Bedürftigkeit verteilt) unterschieden. Clark und Chrisman (1994) geben einen Überblick über die Forschung und stellen fest, dass sowohl für Equity-, Equality-

und Need-Regeln in engen Beziehungen empirische Unterstützung vorliegt. Equitytheoretiker (Hatfield & Traupmann, 1981; Hatfield, Traupmann, Sprecher, Urne & Hay, 1985; Hatfield, Urne & Traupmann, 1979; Walster [Hatfield], Walster & Berscheid, 1978) plädieren dafür, dass auch in engen Beziehungen die Ressourcenverteilung entsprechend den Beiträgen erfolgt und Zufriedenheit bedingt. Andere Autoren fanden jedoch weniger Unterstützung für die Annahmen der Gerechtigkeitstheorien und argumentieren, dass die Equity-Regel in romantischen Beziehungen nicht optimal ist (Michaels, Edwards & Acock, 1984; Michaels, Acock & Edwards, 1986; Lujansky & Mikula, 1983; Clark & Mills, 1979). Mehrere Studien zeigen, dass in engen Beziehungen häufig der Equality-Regel gefolgt wird (Greenberg, 1983; Pataki, Shapiro & Clark, 1992; Steil, 1994). Bezogen auf den Einfluss in Entscheidungen zeigten Gray-Little und Burks (1983) in einem Vergleich von zwölf Studien, dass die Wahrnehmung von gleichem Einfluss zwischen den Partnern mit höherer Beziehungszufriedenheit korreliert. Andere Autoren wiederum argumentieren, dass in engen Beziehungen die Verteilung von Ressourcen anhand der Bedürfnisse der Partner erfolgt (Deutsch, 1975, 1985; Mills & Clark, 1982; Lamm & Schwingler, 1983; Clark, Mills & Powell, 1986). Schließlich wird in der Literatur auf die Bedeutung von Berechtigungen (entitlements) hingewiesen – Vorstellungen darüber, was ein selbst und dem Partner in einer Beziehung zusteht (Desmarais & Lerner, 1994; Attridge & Berscheid, 1994). Auf Grund gesellschaftlicher Normen kann die „gerechte“ Verteilung deshalb von den drei genannten Regeln abweichen und beispielsweise einem Partner mehr Einfluss in bestimmten Bereichen zugestehen. Damit könnte auch eine einseitige Verteilung als fair erlebt werden. Auf Grund der inkonsistenten Ergebnisse und mangelnder Studien zur Einschätzung von Nutzenverteilungen wurden in der Wiener Tagebuchstudie drei Regeln untersucht: (a) Einerseits könnte purer Egoismus vorherrschen: Je mehr der Akteur an Nutzen aus einer Entscheidung zieht, umso fairer empfindet er oder sie diese. (b) Zweitens könnte die Ausgeglichenheit des Nutzens zwischen den beiden Partnern das Fairnessurteil bestimmen; am fairsten würden dann jene Entscheidungen empfunden, die beiden gleich viel nutzen. (c) Schließlich könnte es als fair empfunden werden, wenn sich die Nutzenverteilung an den Bedürfnissen orientiert. Die Ergebnisse zeigen, dass bei Entscheidungen in engen Beziehungen sowohl egoistische Motive als auch der Wunsch nach Balance das Fairnessempfinden beeinflussen. Extreme Nutzenverteilungen, auch zum eigenen Vorteil werden als unfair erlebt; am fairsten werden jedoch nicht solche Entscheidungen beurteilt, die beiden Partnern genau gleich viel Nutzen bringen, sondern solche, aus denen man selbst etwas mehr Nutzen zieht. In ökonomischen Entscheidungen zumindest scheint die Bedürftigkeit des Partners keine Auswirkungen auf das Fairnessurteil haben.

Im Weiteren wurde die Zufriedenheit mit dem Ausgang einer Entscheidung analysiert. Partner in engen Beziehungen haben in Meinungsverschiedenheiten

zumindest zwei Ziele vor Augen: Einerseits das Bedürfnis, den eigenen Willen durchzusetzen, andererseits aber auch das Bedürfnis, die Harmonie in der Beziehung nicht zu gefährden (Filley, 1975; Ben-Yoav & Pruitt, 1984; Kirchler, 1989). Unter diesem Blickwinkel ist anzunehmen, dass auch die Zufriedenheit mit dem Ausgang einer Entscheidung beide Ziele als Bewertungskomponenten beinhaltet. So ist plausibel, dass ein positives Gesprächsklima und hohe distributive Fairness dazu beitragen, die Harmonie zu erhalten oder wiederherzustellen und schließlich zu Beziehungszufriedenheit führen. Hoher Nutzen und Einfluss in einer Entscheidung kommen dem Ziel der Durchsetzung entgegen. Allerdings ist anzunehmen, dass zu hoher einseitiger Nutzen und Einfluss die Harmonie stören – zwischen Zufriedenheit und Einfluss sowie Nutzen ist somit ein umgekehrt u-förmiger Zusammenhang wahrscheinlich. Die Ergebnisse zeigen, dass 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. 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 auf Grund der geringen Anzahl unterschiedlich dominantstrukturierter 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.

4 Ausblick

Im vorliegenden Beitrag wurde versucht zu zeigen, dass ökonomische Entscheidungen im privaten Haushalt komplex sind. Die Vielfalt der simultan anfallenden Aufgaben, die mangelhafte Strukturiertheit von Entscheidungen und die multiplen Ziele der Partner, deren begrenzte kognitive Fähigkeiten und wohl auch fragliche Motivation zur optimalen Lösungsfindung, rechtfertigen nicht die Annahme, Entscheidungen zu Hause würden dem normativen Modell folgen. Es ist zu vermuten, dass Entscheidungen oft „geschehen“, dass die Partner Entscheidungen in „kleinen Schritten“ fällen und in einer Entscheidung nicht nur ein Ziel, z. B. eine zufrieden stellende Produktalternative, angepeilt wird, sondern mehrere Ziele, z. B. beziehungsschonende Interaktion, Ausgleich von Nutzen und Einfluss über die Zeit usw.

Weil in den meisten empirischen Untersuchungen über Kaufentscheidungen Entscheidungen als lineare Prozesse, von einem Wunsch bis zum Kauf, angesehen wurden, und der Einfluss der Partner oft als einzig interessierende Variable erfragt wurde, muss die Gültigkeit und Relevanz der vorliegenden Ergebnisse

bezweifelt werden. In zukünftigen Studien erscheint es notwendig, von einer Beschreibung des Alltags zu Hause auszugehen und den Versuch zu unternehmen, die Komplexität zumindest zu reflektieren, um nicht zu riskieren, immer wieder das zu entdecken, was als soziale Stereotype tradiert wird. Außer dem Einfluss der Frau, des Mannes und eventuell der Kinder und Jugendlichen, wären dringend Studien zur Wahrnehmung von Fairness in gemeinsamen Entscheidungen, von Nutzungs- und Einflussregulation und vor allem zur Effizienz in komplexen gemeinsamen Problemlösungen und Entscheidungen notwendig. Nachdem finanzielle Angelegenheiten die heißesten Konfliktherde für die Partner darstellen und im gemeinsamen Umgang mit Geld die Partnerschaft reflektiert wird, können solide Studien nicht nur Licht auf Prozesse gemeinsamer ökonomischer Entscheidungen werfen, sondern auch zum Verständnis enger Beziehungen generell beitragen.

Literatur

- Ahuja, R. B. D. & Sunson, 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.
- 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., Wehington, E. & Chandler, A. L. (1999). Daily transmission of tensions between marital dyads and parent-child dyads. *Journal of Marriage and the Family*, 61, 49–61.
- Attridge, M. & Berscheid, E. (1994). Entitlement in romantic relationships in the United States: A social-exchange perspective. In M. J. Lerner & G. Mikula (Eds.), *Entitlement and the Affectional Bond* (pp. 117–148). New York: Plenum Press.
- 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.
- Barry, B. & Oliver, R. R. (1996). Affect in dyadic negotiation: A model and propositions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 67, 127–143.
- Beatty, S. E. & Talpade, S. (1994). Adolescent influence in family decision making: A replication with extension. *Journal of Consumer Research*, 21, 332–341.
- Belch, M. A. & Willis, L. A. (2002). Family decision at the turn of the century: Has the changing structure of households impacted the family decision-making process? *Journal of Consumer Behaviour*, 2, 111–124.
- Ben-Yoav, O. & Pruitt, D. G. (1984). Accountability to constituents: A two-edged sword. *Organizational Behavior and Human Performance*, 34, 283–294.
- Berger, C. R. & Kellermann, K. (1994). Acquiring social information. In J. A. Daley & J. Wiemann (Eds.), *Strategic Interpersonal Communication* (pp. 1–31). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Bierhoff, H. W. & Grau, I. (1999). *Romantische Beziehungen. Bindung, Liebe, Partnerschaft*. Bern: Huber.
- Billig, M. (1987). *Arguing and Thinking. A Rhetorical Approach to Social Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blood, R. O. & Wolfe, D. W. (1960). *Husbands and Wives. The Dynamics of Married Living*. Glencoe: Free Press.
- Bochner, A. P., Ellis, C. & Tillman-Healy, L. M. (1997). Relationships and stories. In S. Duck (Ed.), *Handbook of Personal Relationships: Theories, Research and Interventions* (2nd ed., pp. 307–324). Chichester, UK: Wiley.
- Bolger, N., Davis, A. & Rafaeli, E. (2003). Diary methods: Capturing life as it is lived. *Annual Review of Psychology*, 54, 579–616.
- Bolger, N., DeLongis, A., 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, A., Kessler, R. C. & Wehington, E. (1989). The contagion of stress across multiple roles. *Journal of Marriage and the Family*, 51, 175–183.
- 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., Stocker-Kreichgauer, G. & Firschau, V. (1980). Wirkung von Freundlichkeit und Argumentigkeit auf Leser eines Diskussionsprotokolls. Ein Prozessmodell. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 11, 152–167.
- Brandstätter, H. & Wagner, W. (1994). Erwerbsarbeit der Frau und Alltagsbefinden von Ehepartnern im Zeitverlauf. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 25, 126–146.
- 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.
- 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* (pp. 103–124). London: 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.
- 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.
- 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. & Mills, J. (1979). Interpersonal attraction in exchange and communal relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 12-24.
- 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.
- Cody, M. J., Canary, J. & Smith, S. W. (1994). Compliance-gaining goals: An inductive analysis of actor's goal types, strategies and successes. In J. A. Daley & J. Wiermann (Eds.), *Strategic Interpersonal Communication* (pp. 33-90). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Cody, M. J. & McLaughlin, M. L. (Eds.). (1990). *The Psychology of Tactical Communication*. Clevedon: Multilingual Matters Ltd.
- 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* (Vol. 13, pp. 223-247). 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* (Vol. 2, pp. 223-257). Greenwich: JAI.
- 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.
- 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. (1972). *Determinants of marital roles in a consumer purchase decision*. Brussels: European Institute for Advanced Studies in Management. Working paper, Nr. 72-14.
- Davis, H. L. (1976). Decision making within the household. *Journal of Consumer Research*, 2, 241-260.
- Davis, H. L. & Rigaux, B. P. (1974). Perception of marital roles in decision processes. *Journal of Consumer Research*, 1, 51-62.
- Desmarais, S. & Lerner, M. J. (1994). Entitlements in close relationships: A justice-motive analysis. In M. J. Lerner & G. Mikula (Eds.), *Entitlement and the Affectional Bond* (pp. 43-64). New York: Plenum Press.
- Deutsch, M. (1973). *The Resolution of Conflict*. New Haven: Yale University Press.
- Deutsch, M. (1975). Equity, equality and need: What determines which value will be used as the basis of distributive justice? *Journal of Social Issues*, 31, 137-148.
- Deutsch, M. (1985). *Distributive justice: A socio-psychological perspective*. New Haven: Yale University Press.
- Diener, E. & Larsen, R. J. (1984). Temporal stability and cross-situational consistency of affective, behavioral, and cognitive responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47, 871-883.
- Dillard, J. P. (1990). The nature and substance of goals in tactical communication. In M. J. Cody & M. L. McLaughlin (Eds.), *The Psychology of Tactical Communication* (pp. 70-91). Clevedon: Multilingual Matters Ltd.
- Ökonomische Entscheidungen im Mehrpersonenhaushalt 225
- 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. (1991). Diaries and logs. In B. M. Montgomery & S. W. Duck (Eds.), *Studying Interpersonal Interaction* (pp. 141-161). New York: Guilford.
- Duck, S. (1994). *Meaningful Relationships. Talking, Sense, and Relating*. Thousand Oaks: Sage.
- Duda, A. W. (1994). *Kaufentscheidungen in Familien*. Unveröffentlichte Diplomarbeit, Wirtschaftsuniversität Wien.
- Engel, J. F., Blackwell, R. D. & Miniard, P. W. (1993). *Consumer Behavior*. Fort Worth, TX: Dryden Press.
- Falbo, T. & Peplau, L. A. (1980). Power strategies in intimate relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 618-628.
- Faltnacht, G. (1995). *Systematische Verhaltensbeobachtung. Eine Einführung in die Methodologie und Praxis*. München: Reinhardt.
- Feger, H. & Auhagen, A. E. (1987). Unterstützende soziale Netzwerke: Sozialpsychologische Perspektiven. *Zeitschrift für klinische Psychologie*, 86, 353-367.
- Ferber, R. (1973). Family decision making and economic behavior. In E. Sheldon (Ed.), *Family Economic Behavior* (pp. 29-61). Philadelphia: Lippincott.
- Ferber, R. & Lee, L. C. (1974). Husband-wife influence in family purchasing behavior. *Journal of Consumer Research*, 1, 43-50.
- Filley, A. C. (1975). *Interpersonal Conflict Resolution*. Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Foa, U. G. & Foa, E. B. (1974). *Societal Structures of the Mind*. Springfield: Thomas.
- Gierl, H. & Praxmarer, S. (2001). Einfluss von Kindern auf die Kaufentscheidungen ihrer Mütter. *Werbeforschung & Praxis*, 1, 12-16.
- Granbois, D. H. & Summers, J. O. (1975). Primary and secondary validity of consumer purchase probabilities. *Journal of Consumer Research*, 1, 31-38.
- Gray-Little, B. & Burks, N. (1983). Power and satisfaction in marriage: A review and critique. *Psychological Bulletin*, 93, 513-538.
- Greenberg, J. (1983). Equity and equality as clues to the relationship between exchange participants. *European Journal of Social Psychology*, 13, 195-196.
- Greenberg, J. (1988). Equity and workplace status: A field experiment. *Journal of Applied Psychology*, 73, 606-613.
- Hatfield, E. & Traupmann, J. (1981). Intimate relationships: A perspective from equity theory. In S. W. Duck & R. Gilmour (Eds.), *Personal Relationships* (Vol. 1, Studying Personal Relationships, pp. 165-178). London: Academic Press.
- Hatfield, E., Traupmann, J., Sprecher, S., Urne, M. K. & Hay, J. (1985). Equity and intimate relations: Recent research. In W. Ickes (Ed.), *Compatible and Incompatible Relationships* (pp. 91-117). New York: Springer.
- Hatfield, E., Urne, M. K. & Traupmann, J. (1979). Equity theory and intimate relationships. In R. L. Burgess & T. L. Huston (Eds.), *Social Exchange in Developing Relationships* (pp. 99-133). New York: Academic Press.

Heath, C. & Soll, J. B. (1996). Mental budgeting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research*, 23, 40-52.

Heinemann, K. (1987). Innerfamiliäre Folgeerscheinungen der Arbeitslosigkeit von Frauen. In H. Todt (Hrsg.), *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. Ohlson (Ed.), *Advances in Consumer Research* (Vol. 7, pp. 216-220). Ann Arbor, MI: Association for Consumer Research.

Hill, R. (1972). Modern systems theory and the family: A confrontation. *Social Science Information*, 10, 7-26.

Hinde, R. A. (1997). *Relationships. A Dialectical Perspective*. Hove, East Sussex: Psychology Press.

Hölzl, E. & Kirchler, E. (1998). Einflussfaktoren in partnerschaftlichen Kaufentscheidungen. Ein Beitrag zur Analyse von Aktions-Reaktions-Mustern. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 29, 105-116.

Holmes, J. G. & Murray, S. (1996). Conflict in close relationships. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Eds.), *Social Psychology. Handbook of Basic Principles* (pp. 622-652). New York: Guilford.

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.

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.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.

Katona, G. (1951). *Psychological Analysis of Economic Behaviour*. New York: Elsevier.

Kaynak, E. & Kucukemiroglu, O. (2001). A comparative study of family decision making in US and Turkish households by correspondence analysis. *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, 9, 254-269.

Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L. A. & Peterson, D. R. (1983). *Close Relationships*. New York: Freeman.

Kirchler, E. (1988a). 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. (1988b). 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. (1989). *Kaufentscheidungen im privaten Haushalt. Eine sozialpsychologische Analyse des Familienalltags*. 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). Beeinflussungsstrategien von Eheleuten: Entwicklung und Erprobung eines Instrumentes zur Erfassung der Anwendungshäufigkeit verschiedener Beeinflussungsstrategien in familiären Kaufentscheidungen. *Zeitschrift für experimentelle und angewandte Psychologie*, 40, 102-131.

Kirchler, E. (1993b). Spouses' joint purchase decisions: Determinants of influence strategies to middle through the process. *Journal of Economic Psychology*, 14, 405-438.

Kirchler, E. & Berti, C. (1996). Convincersi a vicenda nelle decisioni di coppia. *Giornale Italiano di Psicologia*, 23, 675-698.

Kirchler, E. & Kirchler, E. (1990). Einflussmuster in familiären Kaufentscheidungen. *Planning und Analyse*, 2, 49-54.

Kirchler, E., Rodler, C., Hölzl, E. & Meier, K. (2000). *Liebe, Geld und Alltag*. Göttingen: Hogrefe.

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 Based Theories* (Vol. 1, pp. 493-548). New York: Free Press.

Klein, R. C. A. & Johnson, M. P. (1997). Strategies of couple conflict. In S. Duck (Ed.), *Handbook of Personal Relationships* (2nd ed., pp. 451-486). Chichester: Wiley.

Knippenberg, B. & Steensma, H. (2003). Future interaction expectation and the use of soft and hard tactics. *Applied Psychology: An International Review*, 52, 55-67.

Kotler, P. (1982). *Marketing-Management. Analyse, Planung und Kontrolle*. Stuttgart: Poeschel.

Kourilsky, M. & Murray, I. (1981). The use of economic reasoning to increase satisfaction with family decision making. *Journal of Consumer Research*, 8, 183-188.

Kurdek, L. A. (1994). Conflict resolution styles in gay, lesbian, heterosexual nonparent and heterosexual parent couples. *Journal of Marriage and the Family*, 56, 705-722.

Lairreter, A.-R., Baumann, U., Resenzain, 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.

Lamm, H. & Schwinger, T. (1983). Need consideration in allocation decisions: Is it just? *Journal of Social Psychology*, 119, 205-209.

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, 5-20.

Larson, R. W. & Bradney, N. (1988). Precious moments with family members and friends. In R. M. Milardo (Ed.), *Families and Social Networks* (pp. 106-126). Beverly Hills: Sage.

Larson, R. W. & Csikszentmihalyi, M. (1983). The experience sampling method. In H. Reis (Ed.), *New Directions for Naturalistic Methods in the Behavioral Sciences* (pp. 41-56). San Francisco: Jossey-Bass.

Laurenceau, J. P. & Bolger, N. (2005). Using diary methods to study marital and family processes. *Journal of Family Psychology*, 19, 86-97.

Lea, S. E. G., Webley, P. & Levine, R. M. (1993). The economic psychology of consumer debt. *Journal of Economic Psychology*, 14, 85-119.

- 228
- 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.
- Lujaneky, H. & Miskula, G. (1983). Can equity theory explain the quality and the stability of romantic relationships. *British Journal of Social Psychology*, 22, 101–112.
- March, J. D. & Shapiro, Z. (1992). Behavioral decision theory and organizational decision theory. In M. Zey (Ed.), *Decision Making. Alternatives to Rational Choice Models* (pp. 273–303). Newbury Park: Sage.
- Mauri, C. (1996). L'influenza dei bambini sugli acquisti della famiglia. *Mitro & Macro Marketing*, 1, 39–57.
- Mayer, H. & Boor, W. (1988). Familie und Konsumverhalten. *Jahrbuch der Absatz- und Verbrauchsforschung*, 34, 120–153.
- Mayerhofer, W. (1994). Kaufentscheidungsprozess in Familien. *Werbeforschung & Praxis*, 19, 126–127.
- McLaughlin, M. L., Cody, M. J. & French, K. (1990). Account-giving and the attribution of responsibility: Impressions of traffic offenders. In M. J. Cody & M. L. McLaughlin (Eds.), *The Psychology of Tactical Communication* (pp. 244–267). Bristol: MISPOL.
- Mehrotra, S. & Tonges, S. (1977). Determinants of children's influence on mother's buying behavior. *Advances in Consumer Research*, 4, 56–60.
- Meter, K., Kirchler, E. & Hubert, A. (1999). Savings and investment decisions within private households: Spouses' dominance in decisions on various forms of investment. *Journal of Economic Psychology*, 20, 499–519.
- 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.
- Mills, J. & Clark, M. S. (1982). Exchange and communal relationships. In L. Wheeler (Ed.), *Review of Personality and Social Psychology* (Vol. 3, pp. 121–144). Beverly Hills: Sage.
- Moschis, G. P. (1987). *Consumer Socialization: A Life-Cycle Perspective*. Lexington: D. C. Heath.
- Muehlbacher, S., Hofmann, E., Kirchler, E. & Roland-Lévy, C. (in Druck). *Household decision making: Changes of female and male partners' roles?* New Review of Social Psychology.
- 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.
- Pahl, J. (1989). *Money and Marriage*. London: Macmillan.
- Palan, K. M. & Wilkes, R. E. (1997). Adolescent-parent interaction in family decision making. *Journal of Consumer Research*, 24, 159–169.
- Park, C. W. (1982). Joint decisions in home purchasing: A muddling-through process. *Journal of Consumer Research*, 9, 151–162.
- 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.
- 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.
- Pataki, S., Shapiro, C. & Clark, M. S. (1992). Acquiring distributive justice norms: Effects of age and relationship type. *Journal of Social and Personal Relationships*, 11, 427–442.
- Pawlik, K. & Buse, L. (1982). Rechnergestützte Verhaltensregistrierung im Feld: Beschreibung und erste psychometrische Überprüfung einer neuen Erhebungsmethode. *Zeitschrift für Differential- und Diagnostische Psychologie*, 3, 101–118.
- Pervin, L. A. (1976). A free-response description approach to the analysis of person-situation interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 34, 465–474.
- Pollay, R. W. (1968). A model of family decision making. *British Journal of Marketing*, 2, 206–216.
- 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. 161–197). Halessted: Sage.
- Pruitt, K. S. & Rubin, J. Z. (1986). *Social Conflict: Escalation, Stalemate, Settlement*. New York: Random House.
- Qualls, W. J. (1987). Household decision behavior: The impact of husbands' and wives' sex roles orientation. *Journal of Consumer Research*, 14, 264–279.
- 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.
- 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.
- 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-Lévy, 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.
- Rubin, J. Z. & Brown, B. R. (1975). *The Social Psychology of Bargaining and Negotiation*. New York: Academic Press.
- Ruhfus, R. (1976). *Kaufentscheidungen von Familien*. Wiesbaden: Gabler.
- Scanlon, J. (1979). Social exchange and behavioral interdependence. In R. L. Burgess & T. L. Huston (Eds.), *Social Exchange in Developing Relationships* (pp. 61–98). New York: Academic Press.

- Scanzoni, J. & Poloniko, K. (1980). A conceptual approach to explicit marital negotiation. *Journal of Marriage and the Family*, 42, 31-44.
- Scanzoni, J. & Sainovatz, M. (1980). *Family Decision Making*. Beverly Hills: Sage.
- 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.
- Schulz, M. S., Cowan, P. A., Cowan, C. P. & Brennan, R. T. (2004). Coming home upset: Gender, marital satisfaction, and the daily spillover of workday experiences into couple interactions. *Journal of Family Psychology*, 18, 250-263.
- 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.
- Seibold, R., Cantrill, J. G. & Meyers, R. (1994). Communication and interpersonal influence. In M. L. Knapp & G. R. Miller (Eds.), *Handbook of Interpersonal Communication* (2nd ed., pp. 542-588). Thousand Oaks: Sage.
- Seymour, D. & Lesne, G. (1984). Spousal conflict arousal: Scale development. *Journal of Consumer Research*, 11, 810-821.
- 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.
- Sillars, A. L. & Kalbfleisch, 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.
- Smith, W. P. (1987). Conflict and negotiation: Trends and emerging issues. *Journal of Applied Social Psychology*, 17, 641-677.
- Snyder, J. & Serafini, R. (1985). Auto makers set new ad strategy to reach women. *Advertising Age*, 56, 3.
- Spiro, R. L. (1983). Persuasion in family decision-making. *Journal of Consumer Research*, 9, 393-402.
- Spitzberg, B. H., Canary, D. J. & Cupach, W. R. (1994). A competence based approach to the study of interpersonal conflict. In D. D. Cahn (Ed.), *Conflict in Personal Relationships* (pp. 183-202). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Steil, J. M. (1994). Equality and entitlement in marriage: Benefits and barriers. In M. J. Lerner & G. Mikula (Eds.), *Entitlement and the Affectional Bond* (pp. 229-258). New York: Plenum 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.
- 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.
- Ökonomische Entscheidungen im Mehrpersonenhaushalt 231
- 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.
- Surra, C. A. & Longstreth, M. (1990). Similarity of outcomes, interdependence, and conflict in dating relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 501-516.
- Szinovatz, 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.
- 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, 119-214.
- Thaler, R. H. (Ed.). (1994). *Quasi Rational Economics*. New York: Sage.
- Tschammer-Osten, B. (1979). *Haushaltswissenschaft*. Stuttgart: Fischer.
- Van de Vliert, E. (1997). *Complex Interpersonal Conflict Behavior*. East Sussex: Psychology Press.
- Van Lange, P. A. M., Rusbult, C. E., Drigotas, S. M., Ariaga, X. B. & Wichter, B. S. (1997). Willingness to sacrifice in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1373-1395.
- Vanek, J. (1974). Time spent in housework. *Scientific American*, 231, 116-120.
- Wänneryd, K.-E. (1999). *The Psychology of Saving: A Study on Economic Psychology*. Cheltenham Glas: Edgar Elgar.
- 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., Walster, G. W. & Berscheid, E. (1978). *Equity: Theory and Research*. Boston: Allyn & Bacon.
- 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.
- 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.
- 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.
- Wolfe, D.M. (1959). Power and authority in the family. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in Social Power* (pp. 99–117). Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Zani, B. & Kirchler, E. (1993). Come influenzare il partner: processi decisionali nelle relazioni di coppia. *Giornale Italiano di Psicologia*, 20, 247–281.