

Kapitel 2

Einflussfaktoren auf intergenerationale Beziehungen

In diesem Kapitel werden die Rahmenbedingungen betrachtet, die intergenerationale Beziehungen determinieren. Zunächst erfolgt eine differenzierte Darstellung der Eltern- und Großelterngeneration, mit dem Ziel, einen gemeinsamen Bezug herauszuarbeiten. Im ersten Abschnitt ist das Individuum als rationaler Akteur beschrieben, dessen Fokus auf der Maximierung seiner Wohlfahrt liegt und welchen Beitrag das familiäre Netzwerk dabei liefern kann. Der darauf folgende Abschnitt beinhaltet die Beschreibung von Austausch- und Bindungstheorie, welche aufgrund langfristiger Reziprozitätsannahmen ebenfalls Generationenbeziehungen bedingen.

2.1 Zur Maximierung von Wohlfahrtszielen

Als erste Rahmenbedingung der intergenerationalen Beziehungen wird in diesem Abschnitt das Individuum als rationaler Akteur beschrieben, der bestrebt ist, sein subjektives Wohlbefinden zu maximieren. Um in diesen aus der Ökonomie stammenden Ansatz die soziologische Dimension zu integrieren, erfolgt anschließend die Eingliederung der Theorie der sozialen Produktionsfunktion. Dabei werden Kinder und deren Alternativen als Produktionsfaktoren aufgezeigt, die im familialen Netzwerk von Bedeutung sind. Dies erfolgt durch die Zusammenführung des *Value of Children* Ansatzes mit der Theorie der sozialen Produktionsfunktion (Nauck 2001; Nauck 2011). Zudem wird diskutiert, inwiefern Generationenbeziehungen Produktionsfaktoren darstellen, die ebenfalls zur Maximierung des Wohlbefindens beitragen können. Im Anschluss erfolgt die Verknüpfung des erweiterten VOC-Ansatzes mit den Dimensionen

intergenerationaler Solidarität. Dabei wird erläutert, wodurch der Mehrwert der familialen Generationenbeziehungen für die (Groß-)Eltern nach der Geburt eines (Enkel-)Kindes entsteht.

Um zu verstehen, wie Individuen intrafamilial agieren, die Beziehungen gestalten und Ressourcen tauschen, insbesondere dann, wenn es zum generationalen Übergang kommt, wird auf klassische Handlungstheorien zurückgegriffen, die zur Erforschung des Handelns von Akteuren auf eine lange Tradition in den Sozialwissenschaften zurückblicken.

2.1.1 Der rationale Akteur und sein Bestreben nach subjektiver Wohlfahrt

Der Begriff des Akteurs beschreibt in den Sozialwissenschaften das handelnde Individuum, dessen Handlungsrahmen sich über die Zeit hinweg verändert. Noch während Ende der 1950er Jahre prägte der *Homo sociologicus* das theoretische Menschenbild der Soziologie (Esser 1999a, S. 231). Bei diesem stand das Handeln des Menschen im Mittelpunkt, das allein durch gesellschaftliche Institutionen, Konventionen, Rollen sowie soziale Regeln und Normen determiniert wird (Dahrendorf 1977). Darüber hinaus spielten weder Ressourcen noch Restriktionen eine Rolle, wodurch dem Akteur theoretisch sukzessiv mehr Handlungsfreiheiten zuerkannt wurden. Dieser ist somit durch Reflexion, Interaktion und Interpretation in der Lage, selbständig strategische Entscheidungen unter Berücksichtigung von Restriktionen zu treffen (Esser 1999a, S. 234). Der Mensch als *homo oeconomicus* ist im Gegensatz zum *homo sociologicus* vollständig informiert. Ihm wird unterstellt, dass seine Entscheidungen, die stabil und hierarchisch angelegt sind, der Logik der individuellen Nutzenmaximierung (oder subjektiven Wohlfahrt) unter den gegebenen Restriktionen folgen. Grenzen zeigen sich allerdings auch in diesem theoretischen Menschenbild: So werden etwa Präferenzen über den Lebenslauf hinweg als stabil angenommen und der Akteur kann sich ausschließlich zwischen den ihm angebotenen Alternativen entscheiden (Esser 1999a, S. 236ff.).¹ Es wird davon ausgegangen, dass beispielsweise Veränderungen der Präferenzen nach

¹ Die detaillierte Rekonstruktion der Entwicklung des *homo sociologicus* und *homo oeconomicus* findet sich bei Esser (1999a).

zentralen Übergängen im Lebenslauf, wie der Geburt eines Kindes, nicht adäquat modelliert werden.

Die Weiterentwicklung der verschiedenen Handlungslogiken führte zu diversen Theorien, von denen sich insbesondere die *Rational Choice Theorie* (RC-Theorie) etablieren konnte. Dabei ist das zentrale Ziel jedes Akteurs wieder die individuelle Herstellung von maximaler subjektiver Wohlfahrt (Lindenberg 1990; Ormel et al. 1999; Nauck 2001; Huinink 2005; Huinink et al. 2011). Diese wird in verschiedenen Lebensbereichen, wie beispielsweise im familialen oder beruflichen Umfeld fortwährend verfolgt, indem die subjektiven Lebensziele situationsabhängig umgesetzt werden (Huinink und Schröder 2008, S. 291). Dabei handelt das Individuum rational. Die RC-Theorie entwickelte sich durch die Übertragung der aus der Ökonomie stammenden neoklassischen Preistheorie auf soziale Prozesse (Lindenberg und Frey 1993, S. 191), impliziert das Rationale² und betont gleichzeitig, dass es neben mehreren Entscheidungstheorien auch mehrere Rationalisierungsbestimmungen gibt. Die RC-Theorie greift in ihrer Kernannahme auf die *subjective expected utility Theorie* (SEU-Theorie), (Savage 1954; Diekmann und Voss 2004, S. 17) zurück, welche das rationale Handeln unter Unsicherheit beschreibt (Simon 1976, S. 134). Dabei ist das individuelle Handeln von makrostrukturellen Gegebenheiten abhängig. Die Einflussgrößen sind zumeist an andere Personen geknüpft, wie beispielsweise an die Einbindung in familiäre Strukturen und Netzwerke (Hill und Kopp 2006, S. 130). Der rationale Akteur agiert in sozialen Situationen unter gegebenen Präferenzen immer nutzenmaximierend. Er ist bestrebt, individuelle Ziele zu erreichen und somit seine Bedürfnisse zu befriedigen (ebd. 2006, S. 126). Aufgrund der Tatsache, dass in der Realität häufig andere Menschen über die benötigten Ressourcen verfügen, muss der Akteur soziale Handlungen durchführen um seine Ziele zu erreichen (im Abschnitt 2.2 wird darauf vertiefend eingegangen).

Die Zielsetzung in der Weiterentwicklung der RC-Theorie besteht darin, simple theoriegeleitete Annahmen einzuführen (Lindenberg 1991). Dafür werden die Ziele priorisiert und somit eine Vereinfachung der Zielstruktur vorgenommen (Lüdemann und Rothgang 1996, S. 278f.). Das Modell von Lindenberg (1990) geht von einer „bounded rationality“ aus, was eine begrenzte kognitive

² In der Literatur existiert eine Vielzahl von Definitionen von Rationalität. Diekmann und Voss (2004) definieren beispielsweise *Rationalität* als „Handeln in Übereinstimmung mit den Annahmen (Axiomen) einer Entscheidungstheorie“ (ebd. 2004, S. 13).

Kapazität von Akteuren impliziert und dazu führt, dass sich der Akteur in einer Entscheidungssituation ausschließlich auf eine zu optimierende Größe konzentrieren kann (Lüdemann und Rothgang 1996, S. 279, Simon 1997). Dabei führt der Akteur eine Bewertung des Nutzens und der Kosten der Handlungsalternativen durch. Die Wahrscheinlichkeit, sich für eine der Möglichkeiten zu entscheiden, ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Nutzen der spezifischen Handlungsalternative und dem durchschnittlichen Nutzenertrag aller anderen Handlungsalternativen. Die für den Akteur aus diesem Abwägen als am ertragreichste erscheinende Alternative wird gewählt. Zusätzlich fließt die gewichtete Bewertung der Situation, in der sich der Akteur befindet, in die Entscheidung für oder gegen eine Handlungsalternative ein (Lindenberg 1989, S. 74; Lindenberg 1993, S. 21; Lüdemann und Rothgang 1996, S. 279). Übertragen auf intrafamiliales Handeln der einzelnen Familienmitglieder nach dem generationalen Übergang bedeutet dies, dass die Akteure ständig abwägen, welche Kosten und Nutzen ihnen beispielsweise durch eine Intensivierung des Kontaktes entstehen, oder ob potentielle Alternativen ertragreicher wären (diese Frage wird im Abschnitt 2.1.3 ausführlich diskutiert). Zusätzlich wird die Entscheidung in Abhängigkeit von der aktuellen Situation, in der sich ein Akteur befindet, getroffen. Hierzu zählt beispielsweise, ob er momentan in einer Partnerschaft lebt, ob die finanziellen Mittel gegeben sind, eine Beschäftigungssituation oder der Wohnraum für ein Kind vorhanden ist. Die zentrale Kritik an der RC-Theorie und damit eine prinzipielle Nicht-Anwendbarkeit der SEU-Theorie, nach Lüdemann und Rothgang (1996), besteht darin, dass diese die kognitive Kapazität von Menschen maßlos überschätzt und damit unrealistische Annahmen treffe (ebd. 1996, S. 278), auch wenn es sich lediglich um ein Modell handelt. So ist weder geklärt, wie sich der Wert beziehungsweise Nutzen einer Handlungsalternative darstellt, noch wie sich dieser definiert. Konkret formuliert stellt sich somit die Frage, welchen subjektiven Mehrwert dem Akteur Alternativen zu Kindern bringen oder ob es „rationaler“ ist, Kinder in die Welt zu setzen. In gleicher Weise gilt auch zu klären, wo der Mehrwert von aktiv gepflegten Generationenbeziehungen für die einzelnen Familienmitglieder liegt oder ob es ebenfalls „rationaler“ ist, familiäre Beziehungen zu „vermeiden“. Zudem ergeben sich methodische Schwierigkeiten hinsichtlich der Ableitung von individuellen Gewichtungsvariablen auf der Individualebene und der damit verbundenen Spezifizierung der SEU-Ausgangsparameter (Kelle und Lüdemann 1995, S. 251; Klaus 2008, S. 97). Um zu klären, wie Individuen ihre subjektive Wohlfahrt maximieren, wird nachfolgend die Theorie der sozialen Produktionsfunktion vorgestellt.

Dies schafft die Grundlage für die Vorhersage von dem Verhalten einzelner Familienmitglieder, wenn es zum generationalen Übergang kommt.

2.1.2 Die Theorie der sozialen Produktionsfunktion

In der Theorie der sozialen Produktionsfunktion (TSPF) werden soziologische und ökonomische Ansätze vereint (Lindenberg 1990; Lindenberg 1993; Ormel et al. 1999; Esser 1999b). Dabei werden Annahmen darüber getroffen, wie Menschen ihr subjektives Wohlbefinden mit gegebenen Ressourcen (*resources*) und Einschränkungen (*constraints*) in der jeweiligen Situation über Annäherungsstrategien maximieren (Ormel et al. 1999, S. 62).

Dazu werden zunächst unter Berufung auf die Theorietradition von Adam Smith (Nauck 2001, S. 413) zwei universale Ziele – *soziale Wertschätzung* und *physisches Wohlbefinden* – definiert. Während sich die soziale Wertschätzung auf Bedürfnisse wie soziale Anerkennung (zum Beispiel den Status eines Individuums), Verhaltensbestätigung und Zuneigung von und zu anderen bezieht, wird mit physischem Wohlbefinden die Abwesenheit von Schmerz, von Gesundheit, von materieller Sicherheit, von Stimulation sowie die Befriedigung von psychischen Bedürfnissen, wie beispielsweise emotionales Wohlergehen, Autonomie und Kompetenz, assoziiert (Huinink et al. 2011, S. 88). Die Maximierung der zwei universellen Ziele hat oberste Priorität für jeden Akteur. Jedoch können diese nicht direkt erreicht werden, sondern werden mittels fünf instrumenteller Ziele, den sogenannten *Produktionsfaktoren* oder *Zwischengütern* erlangt. Sie beschreiben alle Faktoren unterhalb der zwei universalen Grundbedürfnisse und werden je nach Hierarchisierung und theoretischer Version unterschiedlich benannt. Zu diesen Bestrebungen gehören: Komfort, Stimulation, Status, Verhaltensbestätigung und positiver Affekt. Wie in der Neuen Haushaltsökonomie beschrieben (Becker 1981), bleibt auch in der TSPF der Akteur nicht reiner Konsument, sondern wird selbst Produzent von Nutzen, mit übergeordneten Universalzielen und untergeordneten instrumentellen Zielen: „Individuals all have the same universal goals (i.e., stable preferences at that level) but these goals must be realized through a process of production“ (Ormel et al. 1999, S. 65). Dafür wird das aus der Ökonomie stammende Konzept der Produktionsfunktionen herangezogen (Esser 1999b, S. 87) und um die soziale Komponente erweitert. So geht es nicht nur um die Produktion ökonomischer

mischer, sondern auch explizit um die Produktion sozialer Güter (Klaus 2008, S. 98f.). In der Produktionsfunktion erster Ordnung wird aus den zwei universellen Zielen das Ausmaß an individuellem Wohlbefinden abgeleitet (Ormel et al. 1999; Lindenberg 2001). Dabei gibt es einen funktionalen Zusammenhang zwischen dem individuellen Wohlbefinden, dem physischen Wohlbefinden und der sozialen Anerkennung. Jedoch bleibt die Art ihrer Verknüpfung undefiniert (Klaus 2008, S. 99). Aus den fünf instrumentellen Zwischenzielen,³ die zur Erreichung der zwei übergeordneten Bedürfnisse eingesetzt werden, leiten sich die zwei Produktionsfunktionen zweiter Ordnung ab (Ormel et al. 1999, S. 70).

Während sich der Grad an physischem Wohlbefinden aus den Zwischenzielen Komfort und Stimulation ergibt, beschreibt der funktionale Zusammenhang die Zusammenführung von sozialer Anerkennung aus Status, Verhaltensbestätigung und positivem Affekt. Diese fünf Zwischenziele können wiederum nicht auf direktem Weg erreicht, sondern müssen erneut über Produktionsfunktionen höherer Ordnung abgeleitet werden, was zu einer beliebigen Fortsetzung führt. Jedoch werden die instrumentellen Ziele, je weiter man sich von den universellen Wohlfahrtszielen entfernt, kontextspezifischer und somit die individuellen Ressourcen zur Erlangung dieser relevant (Ormel et al. 1999). In der TSPF ist das Substituieren von instrumentellen Produktionsfaktoren in Anlehnung an die mikroökonomische Preistheorie zulässig (Ormel et al. 1999, S. 67). Dabei entscheidet sich der Akteur nach einer rationalen Kosten-Nutzenabwägung, je nach gegebenen Ressourcen und seinen Grenzen (die letztendlich nichts anderes darstellen als die Abwesenheit von Ressourcen) für die Alternative, die ihm subjektiv am meisten Wohlfahrt beschert. Am erstrebenswertesten sind dabei diejenigen Produktionsfaktoren, die möglichst effizient zum gewünschten Zwischenziel bzw. nach Möglichkeit gleichzeitig zu mehreren Zwischengütern verhelfen. Je größer der erwartete Nutzen (Effizienz) einer Handlungsalternative, desto eher wird diese Handlung gewählt (Nauck 2001, S. 413). Esser (1999b) betont die Wichtigkeit von „indirekten Zwischengütern“, welche für die Herstellung von primären Gütern vorausgesetzt werden.

³ Esser (1999a) benennt nicht wie Lindenberg (1990) die exakten Produktionsfaktoren, die zur Befriedigung der zwei Grundbedürfnisse führen (Esser 1999a, S. 98ff.). Vielmehr spricht er für die Erlangung von Wertschätzung und Wohlbefinden über „Leistungen und Eigenschaften, die andere für interessant und anerkennenswert halten und die dem eigenen Körper gut tun. Und alle diese Eigenschaften, Ressourcen, Objekte, Güter oder Leistungen müssen – meist – immer erst noch selbst produziert werden“ (Esser 1999a, S. 98, *Hervorhebungen im Original*).

So können zum Beispiel jegliche Art von Ressourcen, Ereignissen und Leistungen zu indirekten Zwischengütern werden. Ein Gut, das besonders knapp ist und für jegliche Art von Produktion benötigt wird, ist der Faktor Zeit (ebd. 1999a, S. 105). Weiterhin sind auch alle weiteren Faktoren selbst zeitabhängig und können sich im Verlauf des Lebens verändern. Dieser Logik folgend stellt ein potenzielles Kind selbst eine Ressource für die jungen Eltern dar, die ihnen zum einen direkt als Produktionsfaktor dienen kann, und indirekt als intrafamiliäre *Tauschressource* fungiert; aber zum anderen Kosten verursacht, die in Kauf genommen werden müssen.

Huinink et al. (2011) erwähnen zusätzlich zu den Zeitinvestitionen Geld, Güter und physische Anstrengungen, die zur Erlangung der instrumentellen Ziele eingesetzt werden müssen (ebd. 2011, S. 88). Da all diese Ressourcen für das Individuum beschränkt sind, erfolgt automatisch eine Priorisierung der Produktionsfaktoren nach Effizienz. Jedoch wirken auch effiziente Produktionsfaktoren nicht zwingend auf alle Zwischenziele gleich, was die Komplexität erhöht. Da solche Produktionsfaktoren von besonderer Relevanz sind, ist auch ihre Abwesenheit mit hohen Verlusten gleichzusetzen. Produktionsfaktoren werden somit gegeneinander abgewogen und dabei wird auch die Kostendimension integriert beziehungsweise eine Kostenabwägung durchgeführt (Klaus 2008, S. 101). Kommt es zu einer zeitlichen Verschiebung zwischen dem Ausführen der Aktivität und dem Eintritt des erwarteten Nutzens, wird von einer Investition gesprochen. Der sofortige und der verzögerte Eintritt von Nutzen gehen häufig miteinander einher (Ormel et al. 1999, S. 70). So kann beispielsweise die Geburt eines Kindes eine Investition zur späteren Absicherung im Alter darstellen (Nauck 2001), zugleich aber auch kurzfristig zum Statusgewinn junger Erwachsener beitragen.

Lindenberg wird aufgrund der Enge seiner Definition von der Maximierung einer einzelnen Zielgröße vorgeworfen, dass er die kognitiven Fähigkeiten der Akteure deutlich unterschätzt. Fraglich bleibt, warum nicht mehrere Ziele in einer Situation verfolgt werden können (Lüdemann und Rothgang 1996, S. 280). So sei ebenso denkbar, „daß zwei oder drei Ziele unter Vernachlässigung aller übrigen Aspekte berücksichtigt werden“ (Rothgang und Haug 1993, S. 29). Die Nichteinigkeit des universellen Strebens nach Wohlbefinden zeigt sich nicht zuletzt in der Vielzahl an vorhandenen Alternativen (Klaus 2008), beispielsweise die aus der psychologischen Forschung stammende Bedürfnispyramide von Maslow (Ormel et al. 1999, S. 69). Während Friedman et al.

(1994) davon ausgehen, dass „uncertainty reduction [...] a universal immanent value“ ist (ebd. 1994, S. 381), erweitert Huinink Lindenberg zwei elementare Ziele um ein weiteres menschliches Bedürfnis, dem „Grundbedürfnis nach persönlicher Fundierung des Individuums“ (Huinink 1995, S. 87ff.). Für Esser hingegen leiten sich die zwei Bedürfnisse aus der „*conditio humana* und aus den biologischen und psycho-sozialen Bedingungen der Reproduktion des *menschlichen Organismus*“ (Esser 1999a, S. 93, *Hervorhebungen im Original*) ab (auf den Einfluss der Soziobiologie wird im Abschnitt 2.3.3 detaillierter eingegangen).

Zudem bleibt unklar, „unter welchen Bedingungen ein Akteur eine bestimmte Definition der Situation vornimmt, bestimmte soziale Normen heranzieht und ein bestimmtes Handeln auszuführen versucht und in Abhängigkeit von welchen Faktoren die Rationalität beim Handeln variiert“ (Kroneberg 2005, S. 345). Es ist davon auszugehen, dass Individuen nicht in allen Situationen rational kalkulierend abwägen, sondern in bestimmten Momenten auf Routinen zurückgreifen oder unhinterfragt Normen und Emotionen folgen (Hill und Kopp 2006, S. 127). Diese Annahme einer variablen Rationalität trifft bereits Weber (1976) in seiner Unterscheidung zwischen wertrationalem, zweckrationalem, affektuellen und traditionalem Handeln (Münch 2002, S. 145; Kroneberg 2005, S. 344). Kritik bringen Lüdemann und Rothgang (1996) auch bei der Bestimmung des Nutzens von Handlungsalternativen in Lindenberg's Modell an: Unklar bleibt hier, inwiefern der Nutzen der jeweiligen Zielrealisierung eine Rolle spielt, oder vielmehr nur die subjektive Wahrscheinlichkeit der Zielrealisierung Berücksichtigung findet (ebd. 1996, S. 280).⁴ Positiv anzumerken ist, dass die TSPF sich von der Mehrzahl psychologischer Bedürfniskonzepte absetzen vermag, die zum einen keine Restriktionen bei der Zielrealisierung definieren und zum anderen keine Substitution von Zielen zulassen (Klaus 2008, S. 100).

Durch die gesamte Konzeptualisierung kann der Ansatz der sozialen Produktionsfunktion flexibel auf die individuelle Situation des Akteurs zur Modellierung mehrdimensionaler sozialer Prozesse angewendet werden (Esser 1999a, S. 245). Die gewählten Handlungen werden wie erläutert über Erwartungen und Bewertungen erklärt. Übertragen auf den generationalen Übergang bedeutet dies, dass Erwartungen an die individuelle Situation gestellt werden und eine

⁴ Kritik an Lindenberg's Modell findet sich auch bei Bernholz (1992); Sekulic (1992); Lüdemann und Rothgang (1996).

Bewertung dieser erfolgt. Ob jedoch eine generative Entscheidung getroffen wird, hängt zudem vom Wert eines Kindes für seine potentiellen Eltern ab. Dazu wird im nächsten Kapitel der *Value of Children* Ansatz beschrieben, der sowohl positive als auch negative Aspekte von Kindern integriert, und somit deren Wert für Akteure definiert. In der Weiterentwicklung des Ansatzes werden die Werte von Kindern in die Theorie der sozialen Produktionsfunktion integriert und Kinder dabei als Produktionsfaktoren aufgefasst (Nauck 2001; Klaus 2008; Rudolf 2010).

2.1.3 Der Wert von Kindern für ihre Eltern und Alternativen in der Theorie der sozialen Produktionsfunktion

Der Ansatz zum „Wert von Kindern“ (*Value of Children* Ansatz, VOC) wurde 1973 von Hoffman und Hoffman definiert und diente ursprünglich dazu, Fertilitätsentscheidungen in verschiedenen Gesellschaften zu erforschen. In dem von ihnen entwickelten Kausalmodell versuchen sie, die Motivationen Kinder zu gebären in Abhängigkeit des antizipierten Wertes der Kinder für potentielle Eltern zu erklären (Hoffman und Hoffman 1973, S. 20; Hoffman und Manis 1979). Weitere Faktoren, die herangezogen werden, sind alternative Quellen, die denselben Nutzen realisieren können, der von Kindern erwartet wird. Darunter fallen beispielsweise Güter, aber auch Personen und Aktivitäten, soziale Institutionen und staatliche Absicherungen wie die Kranken- oder Rentenversicherung. Daher steht der immanente Wert von Kindern für (potentielle) Eltern auch in Abhängigkeit von der vorherrschenden institutionellen Ausgestaltung von Generationenbeziehungen. Des Weiteren werden Anreize und Barrieren berücksichtigt, welche die Realisierung des Nutzens von Kindern erleichtern oder erschweren. Unter Barrieren sind beispielsweise Krankheiten gemeint, die zur Unfruchtbarkeit führen oder fehlende finanzielle Mittel, Arbeitslosigkeit oder negative Einstellungen gegenüber Kindern, die die Umsetzung eines Kinderwunsches verhindern. Auch werden im Modell Kosten (sogenannte Opportunitätskosten) berücksichtigt, wie beispielsweise der Verzicht auf zusätzliche Erwerbstätigkeit oder Freizeitangebote, die bei einer Elternschaft zu erwarten sind. Anreize stellen dagegen eine gute Wohn- und Finanzsituation sowie eine positive Grundeinstellung gegenüber Kindern

dar (Kohlmann 2000, S. 80ff.; Klaus 2008, S. 94ff.; Rudolf 2010, S. 71ff.), aber auch ein unterstützendes Umfeld, das beispielsweise Großeltern bieten können. Es wird davon ausgegangen, dass diese Kosten-Nutzen-Rechnung, die in der Tradition des ökonomischen Verhaltensmodell zu verorten ist, in Abhängigkeit von kulturellen und historisch differenzierten Mustern variiert. Somit kann der VOC-Ansatz als Instrument herangezogen werden, der „im Kausalmodell zur Erklärung von Fertilitätsentscheidungen als zentrale Moderatorvariable auf der Individualebene konzeptualisiert“ (Rudolf 2010, S. 74) ist. Hoffman und Hoffman (1973) entwickeln dazu neun Dimensionen, die die Werte von Kindern für potentielle Eltern beinhalten (ebd. 1973, S. 46f.):

- „Adult status and social identity
- Expansion of the self, tie to a larger entity, „immortality“
- Mortality: religion; altruism; good of the group; norms regarding sexuality, impulsivity; virtue
- Primary group ties, affiliation
- Stimulation, novelty, fun
- Creativity, accomplishment, competence
- Power, influence, effectiveness
- Social comparison, competition
- Economic utility“

Die Hauptkritik an diesem Ansatz liegt primär in der Vorgehensweise der Entwicklung dieser Dimensionen, da dieser nicht eine deduktive Theoriebildung vorausging, sondern sie vielmehr induktiv aus empirischen Studien abgeleitet wurden. Des Weiteren fehlt die Verbindung zwischen der Ausgestaltung des VOC-Ansatzes und dem Mehrebenenbezug (Cromm 1988; Nauck und Kohlmann 1999, S. 64f.; Nauck 2001, S. 409; Steinbach 2010, S. 56; Rudolf 2010, S. 77).

Durch die handlungstheoretische Neukonzeptualisierung des VOC-Ansatzes und die damit verbundene Integration in die Theorie der sozialen Produktionsfunktion (die im Abschnitt 2.1.2 vorgestellt wurde), wird das Modell zu einem mehrdimensionalen Erklärungsmodell ausgestaltet (Nauck 2001, S. 413f.; Klaus und Suckow 2005, S. 90): Das generative Verhalten kann in der Theorie der sozialen Produktionsfunktion als Produktionsfaktor zur Realisierung der instrumentellen Ziele herangezogen werden. Inwiefern diese zum Einsatz kommen, bestimmen wie oben erwähnt die jeweilige Bewertung des Nutzens und Erwartung an den Handlungskontext, welche nicht zuletzt in

Die Geburt des ersten Enkelkindes
Zur Adaption von Generationenbeziehungen
Salzburger, V.
2015, XVIII, 283 S. 18 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-06924-7