2 Theoretische Grundlagen der Familienwissenschaft

2.1 Vorbemerkungen

Die existierenden theoretischen Zugänge der Familienwissenschaft speisen sich aus unterschiedlichen Disziplinen. Sie umfassen beispielsweise pädagogische, psychologische, soziologische und ökonomische Arbeiten. Die vollständige Genese familienwissenschaftlicher Theorien kann hier nicht diskutiert werden[1]. Stattdessen sollen im Folgenden die für diese Arbeit relevanten theoretischen Grundlagen skizziert werden. Der Schwerpunkt liegt auf Arbeiten, die in soziologischer oder ökonomischer Tradition stehen und für die Analyse von Ehestabilität und Scheidungsauswirkungen relevant sind. Die bestehende Forschung lässt sich im Wesentlichen in zwei Stränge unterscheiden. Zum einen sind dies eher rollenbasierte Theorien und zum anderen austausch- und ressourcentheoretische Ansätze[2]. Im Folgenden werden beide dargestellt.

Auf die insbesondere aus soziologischer Perspektive formulierten, umfassenden empirischen Bestandsaufnahmen von familialen Strukturen und deren Wandel wird nicht im Detail eingegangen. Exemplarisch sei auf Huinink und Konietzka (2007) verwiesen. Darüber hinaus gibt es eine umfassende Debatte um die Definition des Familienbegriffs und damit einhergehend um die ‚Zuständigkeit' der Familienwissenschaft (Lenz 2009; Marbach 2008). Zwar gibt es interessante Arbeiten zu Transsexuellen (Hirschauer 1993) oder zur Arbeitsteilung gleichgeschlechtlicher Paare (Oreffice 2011), diese werden hier aber nicht weiter verfolgt. Zum einen ist diesen Personen zumindest teilweise die Eheschließung versagt, weshalb sie auch keine Ehescheidung erleben können, und zum anderen gibt es in den sozialwissenschaftlichen Datensätzen, die für diese Arbeit in Frage kommen, kaum verwertbare Informationen. Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf heterosexuelle Ehen.

[1] Eine erste Orientierung liefert Wingen (2004).

[2] Diese Differenzierung beansprucht nicht die familienwissenschaftliche Theorie vollständig ordnen zu können. Sie gibt lediglich die Strukturierung des folgenden Kapitels vor. Zur Einführung in die sehr vielfältigen soziologischen Theorien der Familie sei auf Hill und Kopp (2012), sowie Burkart (2006) verwiesen. Auf soziobiologische Ansätze (Troost und Filsinger 2009) wird hier ebenso verzichtet wie auf Modelle des Familienzyklus' (Glick 1947). Beide Zugänge liefern nur wenige Anknüpfungspunkte für Aussagen über Wirkungszusammenhänge.

B. Hartmann, *(K)Ein Bund fürs Leben,* Familie und Familienwissenschaft,
DOI 10.1007/978-3-658-09257-3_2, © Springer Fachmedien Wiesbaden 2015

2.2 Rollenbasierte Theorien

Rollenbasierte Theorien erklären individuelles Handeln mit dem Verweis auf Normen und Erwartungshaltungen, die an den Träger einer bestimmten sozialen Rolle gerichtet sind. Eine prominente Begründung für die Existenz solcher Rollen und dazugehöriger Erwartungshaltungen liefert die struktur-funktionale Theorie. Sie geht im Wesentlichen auf Arbeiten von Parsons (1951) zurück. Die familienwissenschaftliche Anwendung hat besonders Goode (1960) betrieben.

Die struktur-funktionale (auch funktionalistische) Theorie setzt zunächst auf der Makroebene an und teilt die Gesellschaft analytisch in hierarchisch gegliederte Teilsysteme auf. Diese Teilsysteme sind voneinander abhängig und haben Funktionen für andere Teilsysteme oder zur Aufrechterhaltung der Gesellschaft zu erfüllen. Die Gesellschaft ist das Zusammenspiel und gemeinsame Funktionieren der einzelnen Teilsysteme. Die Identifikation von Teilsystemen und deren Funktionen ist sodann das eigentliche Interesse dieser Theorie. So werden beispielsweise die Wirtschaft oder die Rechtsprechung als Systeme identifiziert (Hill und Kopp 2012: 61). Hierauf aufbauend entwickelt Parsons sein bekanntes AGIL-Schema, welches im Grunde genommen den Aufgabenkatalog jedes gesellschaftlichen Teilsystems definiert[3] (Parsons 1951).

In der Anwendung auf die Familie, die ebenfalls als Teilsystem verstanden wird, ergeben sich hieraus mehrere Interessenschwerpunkte der Theorie. Neben der Suche nach universellen Eigenschaften der Familie sind dies insbesondere die Identifikation ihrer strukturellen Aufgaben und die Analyse des familialen Wandels. Zu universellen Eigenschaften verweisen Hill und Kopp (2012: 60) auf Arbeiten zum Inzesttabu und die in vielen Gesellschaften zu beobachtende Entwicklung zur Kernfamilie.

Der Katalog an strukturellen Aufgaben, die das System Familie zu erfüllen hat, unterscheidet sich je nach Autor. Exemplarisch sei auf Goode (1960: 32) verwiesen. Demzufolge hat die Familie fünf Funktionen für die Gesellschaft zu erfüllen: „Reproduktion, Statuszuweisung, Sozialisierung, biologische sowie emotionale und wirtschaftliche Erhaltung des Individuums“. Bei anderen Autoren finden sich mitunter leicht veränderte Funktionsbeschreibungen, sie haben in der Regel aber alle einen ähnlichen Kern. In unterschiedlichen Varianten sehen funktionalistische Arbeiten in der Fertilität und Sozialisation der Nachkommen die wichtigsten Funktionen der Familie für die Gesellschaft (Hill und Kopp 2012: 62).

Spätestens hier wird die makrosoziologische Perspektive der Theorie deutlich. Zunächst wird nicht nach den Handlungen der Akteure oder deren individuellen

[3] Die Abkürzung setzt sich zusammen aus den englischen Begriffen für Anpassung (Adaptation), Zielverfolgung (Goal Attainment), Integration (Integration) und Aufrechterhaltung (Latency).

Motivationen gefragt. Die Analyse erfolgt vielmehr aus dem Blickwinkel der gesamtgesellschaftlichen Bedürfnisse. Nicht der elterliche Kinderwunsch steht im Vordergrund, sondern das Interesse der Gesellschaft an einer gut ausgebildeten nachwachsenden Generation.

Die Argumentation weist an dieser Stelle Ähnlichkeiten mit einer ökonomischen Interpretation des Zusammenhangs von Familie und Gesellschaft auf. Ausgehend von allokationstheoretischen Überlegungen zeigt Ott (2000b) familiale Leistungen auf, von denen die Gesellschaft profitiert. Auch hier liegt ein Schwerpunkt auf der Reproduktion und Ausbildung der Nachkommen. Die positiven Effekte sind beispielsweise bei der Analyse sozialer Sicherungssysteme – insbesondere eines umlagefinanzierten Rentenversicherungssystems – zu beobachten[4]. Darüber hinaus ist zu erwarten, dass gegenseitige Unterstützung und Pflege innerhalb der Familie die sozialen Sicherungssysteme entlastet. Andererseits sind aber auch negative Folgen „einer mangelhaften Funktionsausübung“ (ebd.: 192) denkbar. Während in der soziologischen struktur-funktionalen Theorie Leistungen der Familie für die Gesellschaft als deren wichtigste Eigenschaft gesehen werden, geschieht die Analyse in der ökonomischen Theorie aus Sicht der Individuen. Im Kern geht es um die Fertilitätsentscheidung der Eltern[5]. Der gesellschaftliche Nutzen ihrer Entscheidung ist als externer Effekt nicht Teil ihres Entscheidungskalküls, trotzdem wird die Bedeutung familialer Leistungen betont. Diese Leistungsbeziehungen lassen sich unter dem Begriff des Generationenvertrags subsumieren. Eltern investieren beispielsweise in die Erziehung und Ausbildung ihrer Kinder, während die Kinder in der folgenden Periode ihre Eltern versorgen, wenn sie dies selbst nicht mehr können.

Der Generationenvertrag ist eng mit gesellschaftlichem Wandel verbunden. Ott (2009) argumentiert, dass im Zuge gesellschaftlicher und wirtschaftlicher Entwicklungen die Leistungsverflechtungen zwischen den Generationen von der individuellen auf die kollektive Ebene verlagert wurden (siehe auch Werding (1998)). Während die Leistungsbeziehungen zwischen Eltern und Kindern zunächst nur innerhalb einer Familie galten, wird der Generationenvertrag nun zwischen Kollektiven geschlossen, indem die ganze Elterngeneration für die Kindergeneration einsteht und so einen Anspruch an deren späterer Wertschöpfung erlangt. In Deutschland ist die umlagefinanzierte Alterssicherung ebenso hierunter zu fassen wie ein hauptsächlich aus Steuern finanzierter Bildungssektor. Die kollektiven Regelungen bergen aber die Gefahr von Fehlanreizen. So besteht beispielsweise der Anreiz sich nicht

4 Ergänzend sei an dieser Stelle auf Werding und Hofmann (2005) verwiesen, die in einer „fiskalischen Bilanz eines Kindes“ auch in monetären Größen zeigen, wie die Gesellschaft von Kindern profitiert.

5 Zur Einführung in die ökonomische Theorie der Fertilität sei auf Werding (2014) verwiesen.

an den Kosten der Humankapitalinvestitionen der Kindergeneration zu beteiligen, wenn der Anspruch an deren späterer Wertschöpfung nicht unmittelbar an die eigene Finanzierungsleistung geknüpft ist[6]. Parallel dazu steigen zum einen die Anforderungen an die Ausbildung und Sozialisation der Kinder und zum anderen die Verdienstmöglichkeiten und damit die Opportunitätskosten potentieller Eltern (Ott 1999a, 2009). Der individuelle Nutzen eigener Kinder sinkt somit[7].

Die veränderten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen betreffen darüber hinaus die Beziehungen zwischen den Geschlechtern. Dies wird im anschließenden Kapitel beschrieben. Dort wird sich auch die Relevanz der gewandelten Rahmenbedingungen für die Erklärungskraft der Handlungstheorien zeigen.

In der soziologischen funktionalistischen Theorie nimmt die Debatte um den Wandel der Funktionen oder gar den Funktionsverlust der Familie ebenfalls wichtigen Raum ein. Hier werden insbesondere die parallel verlaufenden Entwicklungen der Ausdifferenzierung der Gesellschaft und der Reduzierung der familialen Strukturen auf die Kernfamilie betont. So zeigen etwa Popenoe (1993) sowie Neidhardt (1975: 67), dass sich die strukturellen Aufgaben der Familie im Laufe der Zeit verändert haben. Vormals familiale Aufgaben würden nun von anderen Institutionen wie dem Bildungssystem und der Wirtschaft erbracht und parallel sei die Bedeutung anderer Funktionen der Familie – Popenoe (1993: 538) nennt hier „childrearing and the affections of its members and companionship“ in den letzten Jahrzehnten eher gestiegen. Insbesondere die Platzierungsfunktion habe durch die gestiegene soziale wie lokale Mobilität an Bedeutung verloren. Die Kernfamilie habe sich somit im Zuge der Industrialisierung herausgebildet, da sie den Anforderungen der Industrialisierung besonders gut entspräche (Goode 1971: 196). Hier zeigt sie die grundsätzliche top-down Perspektive der Theorie. Die Familie passt sich den Erfordernissen der Gesellschaft an – nicht umgekehrt.

Zum einen sind hier weitere Arbeiten zur Ausdifferenzierung der Gesellschaft anschlussfähig (siehe etwa Herlth et al. (1994)). Zum anderen führen, wie beispielsweise Burkart (2006: 178) zusammenfasst, Prozesse der Modernisierung und Ausdifferenzierung zu einem „zunehmenden Bedarf an Individualität und Selbstthematisierung“. Daher ist an dieser Stelle auch die Verknüpfung zu individualisierungstheoretischen Arbeiten deutlich. Aufgrund des geringen explanativen Gehaltes für die vorliegende Arbeit werden diese Ansätze hier nicht weiter diskutiert.

---

6 Mit ökonomischem Vokabular kann hier von fehlender oder unzureichender Internalisierung des externen Effekts gesprochen werden. Mit der Theorie des Marktversagens kann auf diese Weise die geringe Geburtenrate erklärt werden.

7 Konkret mündet dieses Argument etwa in den Vorschlägen die Kindererziehung in der Rentenversicherung stärker zu berücksichtigen (Werding 2003).

Obwohl der strukturell-funktionalen Theorie für die Vergangenheit viele Verdienste zugeschrieben werden (Hill und Kopp 2012: 59), sieht sie sich starker Kritik ausgesetzt. Dies äußert sich sowohl in dem Vorwurf fehlender Objektivität als auch in Kritik an ihrem Verständnis von sozialen Rollen. So bescheinigen Hill und Kopp (ebd.: 59) Teilen der struktur-funktionellen Arbeiten einen „konservativ-pessimistischen Beigeschmack" und auch Glenn (1993) fordert zu mehr Objektivität in der theoretischen Debatte auf. Inwiefern diese Vorwürfe gerechtfertigt sind, und ob der Theorie tatsächlich eine gewisse Normativität innewohnt, soll hier nicht weiter diskutiert werden. Relevanter sind in diesem Zusammenhang eher Schwierigkeiten, die Leistungserbringung von Subsystemen tatsächlich zu operationalisieren und empirisch zu überprüfen. So ist es beispielsweise fraglich, ob die einzelnen Funktionen tatsächlich von den jeweiligen Systemen erbracht werden und ob dies die einzige Möglichkeit der Funktionserfüllung ist. Daher ist die Frage nach der Systemrelevanz einzelner Strukturen kaum zu beantworten. Es kann lediglich angenommen werden, dass die Existenz eines Subsystems dessen Relevanz belegt – was letztlich aber tautologisch ist. Dies zeigt sich exemplarisch an den Analysen zur Ehestabilität. Ob von Scheidungen eine Gefahr für die Gesellschaft ausgeht oder ob sie nicht sogar funktional und, da die Familie ihre Funktion nur erfüllen kann, wenn sie intakt ist, somit stabilisierend sind, wird unterschiedlich beantwortet (Hill und Kopp 2012: 69, König 1977: 126). Zur empirischen Überprüfung kann lediglich auf aggregierte Makrodaten zurückgegriffen werden. Die Identifizierung von Ursache-Wirkungszusammenhängen, die in der Sozialwissenschaft ohnehin schwierig ist, ist hier nahezu unmöglich. Ähnliches gilt auch für Arbeiten zur gesellschaftlichen Pluralisierung und Modernisierung (Hill und Kopp 1990: 215).

Ein weiterer Kritikpunkt an der strukturell-funktionalen Theorie ist ihre Konzeption der sozialen Rolle: Aus den Funktionsanforderungen an die gesellschaftlichen Teilsysteme ergeben sich Erwartungen, weshalb jede gesellschaftliche Position mit gewissen Rollenerwartungen verbunden ist. Besonders deutlich wird dieses Rollenverständnis bei Dahrendorf (2006: 37), der in Anlehnung an Theaterrollen schreibt, das Individuum werde durch die Übernahme einer Position „zur Person des Dramas, das die Gesellschaft [...] geschrieben hat". Aus theoretischer Sicht ist das individuelle Verhalten der Akteure dann unmittelbar auf die jeweiligen Rollenerwartungen zurückzuführen (Hill und Kopp 2012: 79). Hier wird kritisiert, dass mit dem Verweis auf eine bestimmte Rolle das individuelle Verhalten jedoch noch keineswegs hinreichend erklärt werden kann. In der Realität steht es den Trägern von Rollen frei, sich nicht rollenkonform zu verhalten, und auch rollenkonformes Verhalten ist vielfältiger als die funktionale Theorie es vermuten lässt. Jede Rolle muss vom Individuum situationsspezifisch interpretiert werden. Kritiker werfen der funktionalen Theorie vor, eben diese Interpretation und somit die „subjektiven

Dimensionen sozialen Handelns“ (Bösel 1980: 28) zu vernachlässigen. Aus dieser Kritik ist der Symbolische Interaktionismus als Antwort auf funktionale Ansätze entstanden. Dessen Vertreter sind demnach besonders an Symbolen und deren Interpretation interessiert.

Die Interpretation von Symbolen muss auch innerhalb von Familien erfolgen, indem jedes Paar sich eine gemeinsame Wirklichkeit konstruiert. Dies erfolgt durch gemeinsame Interaktion und wiederholten Austausch zwischen den Partnern. Berger und Kellner (1965: 225) bezeichnen dies als „geschlossene[s] Gespräch“ innerhalb der Partnerschaft. Die subjektive Definition der Situation geschieht vor dem Hintergrund der gesellschaftlichen Vorgaben in Form von Rollenerwartungen. Diese werden nicht geleugnet, sie erlauben aber eben jenen Interpretationsspielraum, den der Symbolische Interaktionismus zu analysieren versucht. Die gemeinsame Interpretation der Wirklichkeit beeinflusst dann das Verhalten der Akteure und ist entscheidend für die individuellen Identitäten der Partner und die Stabilität der Ehe (Nave-Herz 2004: 150). Gelingt die gemeinsame Konstruktion der Wirklichkeit nicht, wird die Ehe folgerichtig scheitern.

Zur Analyse dieser Realitätskonstruktion gibt es verschiedene Zugänge. So untersuchen beispielsweise Eckert et al. (1989) die Konstruktion einer gemeinsamen Wirklichkeit in den ersten Jahren nach einer Eheschließung und gelangen unter Anderem zu der Feststellung, dass über die Definition der Situation zwischen den Partnern häufig nur ein fiktiver Konsens besteht. Andere Arbeiten untersuchen die Interpretation von kurzfristigen oder vermeintlich simplen und alltäglichen Interaktionen zwischen Partnern (Kaufmann 1994, 2005). Die Frage, wie die gemeinsame Interpretation konkret funktioniert, können aber auch diese Arbeiten kaum beantworten. Für die Entwicklung empirisch überprüfbarer Thesen über individuelles Verhalten, fehlt es noch an theoretischen Vertiefungen (Hill und Kopp 2012: 83).

2.3 Austauschbasierte Theorien

Während die bisher dargestellten Theorien überwiegend eine soziologische Perspektive einnehmen, speisen sich austauschtheoretische Ansätze sowohl aus soziologischen als auch aus ökonomischen Arbeiten. Die Betitelung der im Folgenden zu diskutierenden Arbeiten als „Austauschtheorien“ mag auf den ersten Blick verwundern und als zu kurz gegriffen erscheinen. Im engeren Sinne fassen etwa Hill und Kopp (ebd.) hierunter soziologische Arbeiten in der Tradition von Blau (1964), Homans (1958) und Thibaut und Kelley (1961) und grenzen diese von ökonomischen Modellen ab. Einige aktuelle familienwissenschaftliche Arbeiten (beispielsweise Breitenbach (2013) und Tachtsoglou (2011)) übernehmen diese Gegenüberstellung

bewusst. Bei genauerem Hinsehen offenbaren sich aber erhebliche Gemeinsamkeiten zwischen den genannten soziologischen Austausch- und Ressourcentheorien und der ökonomischen Verhandlungstheorie (Manser und Brown 1980; McElroy und Horney 1981; Ott 1992a). Zwar gibt es unterschiedliche Herangehensweisen und ökonomische und soziologische Ansätze haben unterschiedliche theoriehistorische Ursprünge, letztlich hat aber die Diskussion zwischen beiden Disziplinen sehr zu Erkenntnisfortschritten beigetragen. Diese Diskussion entzündet sich insbesondere an der Ausweitung der ökonomischen Theorie auf vermeintlich fachfremde Bereiche, wie sie zum einen von Ökonomen wie Gary S. Becker und zum anderen aus soziologischer Perspektive betrieben worden ist[8]. Aufgrund der erheblichen Schnittmenge in den aktuellen theoretischen Diskussionen und in deren empirischen Anwendungen werden soziologische und ökonomische Arbeiten hier unter dem Begriff der Austauschtheorie gemeinsam diskutiert[9].

Ohne dies explizit zu nennen, führt Homans (1958) wichtige ökonomische Argumente in eine soziologische Handlungstheorie ein. Soziales Verhalten wird hier als der Austausch von Gütern verstanden, die mit Kosten und Belohnungen verbunden sind. Je mehr Güter ein Individuum im Rahmen von Tauschprozessen abgibt, desto mehr möchte es im Gegenzug von einem Anderen bekommen. „For a person engaged in exchange, what he gives may be a cost to him, just as what he gets may be a reward“ (ebd.: 606). Die Kosten einer Handlung im austauschtheoretischen Verständnis sind noch in die tatsächlichen Tauschkosten und die Opportunitätskosten zu unterscheiden (Hartmann 2003: 66). Bei anderen Autoren (Nye 1982; Thibaut und Kelley 1961) finden sich ähnliche Konstruktionen. All diesen Kosten-Nutzen Überlegungen liegen letztlich, wenn auch implizit, individuelle Maximierungsprobleme zu Grunde.

Der Austausch ist nicht auf materielle Güter beschränkt. Vielmehr räumt Homans dem Tausch von immateriellen Dingen wie Dank und Anerkennung großen Stellenwert ein. So konstruiert er ein Beispiel, in dem Arbeitskollegen gegenseitige Hilfe und Dankbarkeit miteinander tauschen und analysiert unter welchen Bedingungen es zu einem Tausch kommt. (Homans 1968: 27). Hierzu leitet er fünf Aussagen zu individuellen Tauschvorgängen ab: Demnach wird ein Individuum den Tausch von Gütern dann anstreben, wenn es in ähnlichen vergangenen Situationen gelernt hat, dass dies mit einer Belohnung einhergehen kann (ebd.: 44). Handlungsalternativen, die sich in der Vergangenheit bereits bewährt haben, werden somit in ähnlichen

8 Der ökonomischen Theorie brachte dies den Vorwurf des „Imperialismus“ ein. Siehe hierzu etwa Aretz (1997), Kirchgässner (2008) sowie Ott (2000a).

9 Dies soll aber nicht über bestehende Unterschiede der Disziplinen hinwegtäuschen. Zur Beziehung von Soziologie und Ökonomie in der Sozialwissenschaft sei exemplarisch auf Lehner (2010) verwiesen.

Situationen wieder gewählt. Dies führt zur Verstetigung der Tauschbeziehungen. Inwiefern es sich hierbei immer um kalkulierte Wahlentscheidungen des Individuums handelt oder um Automatismen, die eher einer rollentheoretischen Perspektive entsprechen, bleibt hier zunächst offen. Neben den Erfahrungen aus ähnlichen Situationen ist entscheidend, welchen Wert das Individuum der potentiellen Belohnung beimisst. Je positiver die Belohnung (oder allgemein die Konsequenz der Handlung) bewertet wird, desto wahrscheinlicher wird diese Handlung durchgeführt. Dies beutetet auch, dass das Individuum bereit ist, bei steigendem Wert der Belohnung mehr Güter zum Tausch anzubieten (Homans 1968: 47). Mit ökonomischem Vokabular kann hier also eine steigende Zahlungsbereitschaft bei steigender (Grenz-)Wertschätzung attestiert werden. Gleichzeitig bemerkt Homans, dass die Bewertung eines Gutes von dessen Verfügbarkeit und dem bisherigen Bezug abhängig ist. Je häufiger ein Individuum ein Gut bereits erhalten hat, desto geringer wird es dieses wertschätzen. Lange Phasen der Entbehrung lassen den Wert und damit die Zahlungsbereitschaft ansteigen. Dies entspricht dem ökonomischen Gesetz des abnehmenden Grenznutzens. Abschließend diskutiert Homans noch die Konsequenzen von als nicht angemessen empfundenen Belohnungen. Der Maßstab für die Angemessenheit der Belohnungen ergibt sich aus Erfahrungen und letztlich mittels Rückgriff auf ein „Normgefüge“ (Hill und Kopp 2012: 91). Als ungerecht empfundene Tauschergebnisse können folgerichtig zum Abbruch der Beziehungen führen.

Ein ähnlicher Ansatz findet sich bei Blau (1964). Auch hier werden Tauschprozesse zwischen Individuen analysiert, die sich nutzenmaximierend verhalten. Blau führt die Unterscheidung zwischen dem sozialen und dem ökonomischen Tausch ein. Der ökonomische Tausch ist reglementiert und Leistung und Gegenleistung stehen in einem engen (zeitlichen) Zusammenhang. Hierunter fallen Tauschprozesse von Waren und Geld. Der soziale Tausch ist hingegen diffuser. Leistung und Gegenleistung sind, so Blau, nicht explizit formuliert und müssen auch nicht unmittelbar aufeinander folgen. Hier werden laut Blau (ebd.: 95) auch „symbols of supportiveness and friendliness“ getauscht, was zur Verstetigung sozialer Beziehungen führt[10]. Die Entstehung von Gefühlen wie Schuld, Vertrauen oder Dankbarkeit sei ausschließlich in sozialen Tauschprozessen möglich. Ökonomischer Tausch sei hingegen nicht von derlei Dingen betroffen[11].

[10] Becker (1993: 325) weist darauf hin, dass die Interaktionen, die Blau als sozialen Tausch versteht, mitunter von anderen Autoren fälschlicherweise als Altruismus bezeichnet würden.

[11] Aus einer rein ökonomischen Perspektive würde diese Einschätzung nicht geteilt und der Begriff des ‚ökonomischen Tausches‘ weiter gefasst. Zudem wird in vielen Arbeiten sehr deutlich auf die wichtige Rolle von Vertrauen als Institution zur Reduzierung von Transaktionskosten hingewiesen (Akerlof 1970).

Die Beschaffenheit der Tauschgüter wird im Rahmen der Ressourcentheorie konkretisiert (für eine Einführung siehe Foa et al. (1993)). Foa (1971: 347) differenziert die sechs Güterklassen Liebe, Status, Information, Geld, (materielle) Güter und Dienstleistungen, die sich hinsichtlich ihrer Konkretheit („concreteness“) und Exklusivität („particularism“) unterscheiden lassen. So sind materielle Güter konkretere Tauschgüter als Informationen. Liebe ist nur in sehr exklusiven Beziehungen tauschbar, während Geld ein universal akzeptiertes Tauschgut ist. Außerdem können nicht alle Ressourcen problemlos gegeneinander getauscht werden. Die Einordnung entlang dieser beiden Eigenschaften spiegelt wider, ob und wie ein direkter Tausch möglich ist. So ist beispielsweise der Tausch von Liebe gegen Geld unüblich, Geld gegen Güter zu tauschen ist hingegen sehr verbreitet. Mit dem Ansatz können zwar empirische Beobachtungen gut beschrieben werden, eine wirkliche Erklärung der Tauschrestriktionen wird aber nicht geliefert (Hill und Kopp 2012: 88).

Thibaut und Kelley (1961) haben austauschtheoretische Überlegungen für die Analyse familialer Beziehungen fruchtbar gemacht. Sie versuchen die Entscheidungsfindung und die Wahl verschiedener Handlungsalternativen formaler zu beschreiben. Dazu stellen sie die Handlungsalternativen zweier Partner inklusive der entsprechenden Kosten und Nutzen kreuztabellarisch gegenüber (ebd.: 13). Aus der Kombination der eigenen Handlung und dem Verhalten des Interaktionspartners ergeben sich für das Individuum entsprechende Auszahlungen[12]. Zur anschließenden Bewertung der Handlungsalternativen führen Thibaut und Kelley (ebd.: 81) zwei Parameter CL und CL_{alt} ein. CL (comparison level) steht für die Auszahlung, die ein Individuum zu verdienen glaubt (ebd.: 21). Der Wert ergibt sich letztlich aus dem gewichteten Mittel der möglichen Auszahlungen und kann darüber hinaus von weiteren Faktoren wie Vergleichs- und Erfahrungswerte und dem „Zeitgeist“ (Lenthall 1977: 25) beeinflusst werden, wobei die genaue Entstehung bei Thibaut und Kelley (1961) freilich unspezifiziert bleibt. CL ist somit eine Art innerer Referenzwert, an dem sich die jeweilige konkrete Auszahlung messen lassen muss. Ein Ergebnis über dem Vergleichsniveau wird als positiv, ein Ergebnis darunter hingegen als enttäuschend aufgefasst – eine passendere Übersetzung für CL wäre demnach eher „Anspruchsniveau“. Zur endgültigen Handlungswahl ist aber noch das Vergleichsniveau CL_{alt} relevant. CL_{alt} wird definiert als „lowest level of outcomes a member will accept in the light of available opportunities“ (ebd.: 21). Es ergibt sich aus der Qualität der Alternativen, die einer Person zur Verfügung stehen. Während also die Differenz der tatsächlichen Auszahlung und CL als Indikator für die Zufriedenheit mit der Situation (beispielsweise der Ehe) gilt, gibt die Differenz aus tatsächlicher Auszahlung und CL_{alt} Aufschluss über die Abhängigkeit. CL_{alt}

[12] Die Darstellung ähnelt hier sehr stark spieltheoretischen Auszahlungsmatrizen. An der Identifizierung etwaiger Lösungsstrategien scheinen die Autoren jedoch nicht interessiert zu sein.

ergibt sich aus den Auszahlungen, die eine Person notfalls alleine, also ohne den familialen Austausch, generieren kann. Dies lässt sich unmittelbar auf die Frage der Ehestabilität anwenden. Je schlechter die Alternativen sind, desto eher muss sich ein Individuum mit einer unzufriedenen Situation abfinden. Im Umkehrschluss ist eine stabile Ehe somit nicht unbedingt zufriedenstellend, sondern ihre Stabilität möglicherweise Ausdruck mangelnder Alternativen.

Zwar scheint der Einsatz der spieltheoretischen Auszahlungsmatrizen hier eher heuristischen Zwecken zu dienen, die grundlegende Argumentation ähnelt aber einigen verhandlungstheoretischen Arbeiten zur innerfamilialen Arbeitsteilung und Ehestabilität (Ott 1992a). Hier wird der Unabhängigkeit, welche Frauen durch eigene Erwerbstätigkeit erlangen können, große Bedeutung beigemessen. Eine ähnliche Argumentation wird auch in der Analyse von Ehequalität und -stabilität von Lewis und Spanier (1979) angedeutet. Derlei Überlegungen werden im Laufe der folgenden Ausführungen konkretisiert.

Eine konsequentere Anwendung der ökonomischen Analyse auf familiale Prozesse findet sich in den Arbeiten der New Home Economics. Hier erfolgt die Analyse der Familie erstmals aus rein ökonomischer Perspektive. In der traditionellen Mikroökonomik werden familiale Entscheidungen nicht thematisiert. Zwar spielt der Haushalt in der ökonomischen Theorie eine wichtige Rolle (etwa bei der Wahl des optimalen Arbeitsangebots oder der Nachfrage nach Konsumgütern), er wird dabei jedoch immer durch einen einzelnen nutzenmaximierenden Akteur und nicht als Zusammenschluss mehrerer Personen repräsentiert. Gewissermaßen werden lediglich die Außenbeziehungen des Haushaltes thematisiert, während Allokations- und Distributionsentscheidungen innerhalb der Familie nicht betrachtet werden. Zur Analyse familialer Prozesse ist die traditionelle Mikroökonomik somit nicht geeignet – wobei dies auch nicht ihr Anspruch ist[13]. Erst mit Gary S. Beckers Bestrebungen, die ökonomische Theorie für alle Bereiche des menschlichen Lebens anwendbar zu machen, und im Zuge der von ihm (mit)begründeten New Home Economics wurde die Black Box der Familie geöffnet (Becker 1981)[14].

Die entscheidende Neuerung Beckers gegenüber konventionellen ökonomischen Arbeiten war die Feststellung, dass die bloße Nachfrage nach und der Besitz von Konsumgütern noch keinen Nutzen stiften. Vielmehr müssen Marktgüter (etwa Nahrungsmittel) im Haushalt veredelt werden, bevor sie ihre nutzenstiftende Wirkung

[13] Die im Folgenden zu diskutierenden Ansätze der Familienökonomik zeigen jedoch, dass die Nicht-Berücksichtigung der inneren Prozesse der Familie zu Verzerrungen führt.

[14] Ein Teil der Argumentation findet sich bereits in Becker (1974b) und Becker (1974a). Eine Einführung in Beckers gesamte Arbeiten findet sich bei Becker (1976, 1993). Ähnliche, aber weniger populäre Ansätze verfolgten auch andere Autoren. Exemplarisch sei auf Lancaster (1966) verwiesen.

entfalten können. Nicht der Besitz einer Waschmaschine stiftet Nutzen, sondern saubere Wäsche. Becker sieht Haushalte nicht mehr ausschließlich als Konsumenten, sondern als „kleine Fabrik“, in denen Haushaltsgüter – so genannte commodities – produziert werden. Neben materiellen zählen hierzu auch immaterielle Dinge. Becker meint mit commodities, “die Qualität der Mahlzeiten, die Qualität und Quantität der Kinder, Prestige, Erholung, Kameradschaft, Liebe und Gesundheit“ (Becker 1993: 228). Die Produktion der Haushaltsgüter erfolgt unter Einsatz von Marktgütern und einer Produktionstechnologie sowie der Zeit der Haushaltsmitglieder. Es gilt

$$U = U(Z_i)$$
$$Z_i = f(x_i, t_{hi}, E_i) \qquad \text{für } i = m, f \qquad h = 1, 2, \ldots H$$

mit:

$U =$ Nutzen
$Z =$ commodities
$x =$ Marktgüter
$t =$ eingesetzte Zeit
$E =$ Produktionstechnologie
$H =$ Haushalte

Zur Maximierung des Nutzenniveaus müssen also die commodities maximiert werden. Dadurch wird die zur Verfügung stehende Zeit neben dem verfügbaren finanziellen Budget zur entscheidenden Restriktion. Der im Haushalt geleisteten Arbeit wird somit ein Wert (und auch ein Schattenpreis) zugewiesen. Aus dem Produktionsgedanken ergibt sich Beckers grundsätzliche Begründung für die Existenz von Familien. Die Familie ist eine bestimmte Produktionsform, die bei der Herstellung von commodities spezifische Produktivitätsvorteile aufweist. Sie entsteht immer dann, wenn unter den gegebenen Restriktionen innerhalb einer Familie commodities günstiger hergestellt werden können als außerhalb[15]. Gegen das Konzept der Haushaltsproduktion kann angeführt werden, dass ein Großteil der commodities nicht exklusiv in Familien produziert werden muss, sondern durch Marktgüter

[15] Einer ähnlichen Argumentation folgt auch Ben-Porath (1980), welcher von Überlegungen zu Transaktionskosten ausgehend die Familie als Produktions-, Konsum- und Versicherungsgemeinschaft charakterisiert.

substituiert werden kann. Dies trifft aber nur für einige Güter (wie etwa Mahlzeiten oder saubere Wäsche) zu. Für Becker gelten aber das Interesse an eigenen Kindern sowie die emotionale Anziehung beider Partner als gewichtigste Gründe für die Bildung einer Familie. Kinder werden so als langfristiges Konsumgut ihrer Eltern in das Entscheidungskalkül aufgenommen, für dessen Produktion es Mann und Frau bedarf. Darüber hinaus betont Becker (1993: 232) „die physische und emotionale Anteilnahme, die man ‚Liebe' nennt, tritt ebenfalls primär zwischen Personen unterschiedlichen Geschlechts auf", um so die Existenz der klassischen Kernfamilie zu rechtfertigen. Mit derlei Rückgriffen auf biologistische Annahmen sowie der starken Betonung der Komplementarität von Mann und Frau als entscheidende Quelle des Gewinns der Ehe handelte sich Becker auch aus feministisch-ökonomischer Perspektive Fundamentalkritik ein (Beblo und Soete 2000; Witt 1987).

Zur Nutzenmaximierung im Haushalt gilt es nun die Ressourcen effizient einzusetzen. Besondere Bedeutung wird hier der Zeit der Haushaltsmitglieder zuteil, die sich entweder der Markt- oder der Hausarbeit widmen können[16]. Letztere wird als Arbeit verstanden, weil sie theoretisch ebenfalls auf einem Markt gehandelt werden könnte. Ott (1999a: 37) unterscheidet beide Arten von Arbeit hinsichtlich ihrer Transaktionskosten. Während Marktarbeit als unmittelbarer Tausch von Leistung und Gegenleistung geringe Transaktionskosten aufweist, liegen diese bei Hausarbeit deutlich höher. Hausarbeit meint spezifische Tauschprozesse von Gütern, die sich meist nur an einen kleinen Adressatenkreis richten und daher ein hohes Maß an Informationen erfordern (etwa hinsichtlich der Bedürfnisse der Tauschpartner). Letztlich können beide Arten von Arbeit von Dritten übernommen werden. Je höher die Transaktionskosten sind, desto eher wird das jeweilige Gut im Rahmen der Hausarbeit produziert[17].

Für Beckers Modellierung ist entscheidend, dass durch Spezialisierung komparative Produktionsvorteile der Partner genutzt werden können und die kleine Fabrik der Familie durch Arbeitsteilung effizienter arbeitet. Becker identifiziert komparative Kostenvorteile von Frauen bei der Hausarbeit. Diese begründet er mit biologischen Unterschieden zwischen den Geschlechtern. Aufgrund von Erwerbsunterbrechungen durch Schwangerschaften und Geburten haben Frauen geringere Verdienstmöglichkeiten. Hinzu kommt noch die Komplementarität von Kindererziehung und Hausarbeit bei gleichzeitiger Schwangerschaft (Becker 1981: 38). An anderer Stelle führt Becker außerdem statistische Diskriminierung von Frauen auf dem Arbeitsmarkt als komparativen Nachteil bei der Erwerbsarbeit an. Arbeitgeber erwarten eine geringere Erwerbsneigung und höhere Wahrscheinlichkeit von

16 Freizeit wird als rein privates Gut verstanden. Siehe etwa Gronau (1977) und Seel (1991)

17 Dieses Verständnis von Hausarbeit liegt auch den Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats für Familienfragen der Bundesregierung zugrunde. Siehe etwa BMFJG (1984) sowie BMFSFJ (2001).

Erwerbsunterbrechungen bei Frauen, weshalb deren Beschäftigungs- und Verdienstmöglichkeiten schlechter sind als die der Männer. Diese Lohnunterschiede führen zu einer Zeitallokation im Haushalt, bei der sich der Mann auf Erwerbsarbeit und die Frau auf Hausarbeit spezialisiert (Becker (1985), siehe auch Franz (2009)). Mag die biologische Begründung Beckers durchaus angreifbar sein, offenbart der Blick in die Empirie unzweifelhaft erhebliche Verdienstunterschiede zwischen Männern und Frauen.

Auch Ben-Porath (1980: 19) begründet den Charakter der Ehe als Produktionsgemeinschaft zumindest teilweise mit der Gegensätzlichkeit ihrer Mitglieder. Ob die unterschiedlichen Fähigkeiten biologisch oder gesellschaftlich bedingt sind, ist hier nicht entscheidend. Vielmehr muss auf die Bedeutung der Rahmenbedingungen hingewiesen werden (Ott 2009). Die Rentabilität von Hausarbeit ergibt sich in erster Linie aus den geltenden Preisen und Transaktionskosten. Wenn der Marktpreis für ein Gut sehr hoch ist, die Kosten bei der Produktion mittels Hausarbeit aber gering, ist es rational das Gut im Haushalt zu produzieren. Die Preise haben sich aber im Laufe der Zeit stark verändert. Etliche Güter, die früher nur im Haushalt günstig zu produzieren waren, sind heute kostengünstig über den Markt zu beziehen. Ott (1999a: 43) zeigt dies sehr deutlich an der Preisentwicklung von bereits verarbeiteten Nahrungsmitteln wie Tiefkühlkost und folgert, die Hausarbeit reduziere sich angesichts in Relation zum Einkommen sinkender Preise auf die „individuelle Endmontage von industriell gefertigten Zwischenprodukten“.

Die zentrale Idee der Familienökonomik Becker‘scher Prägung ist das Verständnis der Familie als Produktionseinheit und die Realisierung des Ehegewinns. Beckers Unterscheidung zwischen Markt- und Haushaltsgütern (commodities) erinnert an die bereits skizzierte Ressourcentheorie. Eine solch detaillierte Unterscheidung in verschiedene Haushaltsgüter trifft Becker aber nicht. Er geht vielmehr von der Annahme aus, dass sich sämtliche commodities in einem Aggregat zusammenfassen lassen (Becker 1993: 229). Ohnehin betont Becker eher die Produktion der commodities und weniger deren Austausch – im Gegensatz zu Thibaut und Kelley (1961) oder Foa (1971). Hill und Kopp (1990: 237) verallgemeinern dies und schlussfolgern, dass sich die ökonomische Theorie der Familie grundsätzlich eher auf die Produktion und die Zusammenlegung der Ressourcen bezieht und somit nicht die Individuen, sondern der Haushalt die Analyseeinheit darstellen. Diese Verallgemeinerung mag auf Beckers Arbeiten zutreffen, greift aber angesichts von Verhandlungsmodellen, die detailliert die Beziehungen der Partner innerhalb des Haushaltes analysieren, zu kurz.

In Beckers Modell ergibt sich die Budgetrestriktion des Haushaltes aus der zur Verfügung stehenden Zeit und den jeweiligen Grenzerträgen der einzelnen Zeitverwendungsarten Erwerbs- und Hausarbeit. Fraglich ist noch, woraus sich die

Nutzenfunktion und damit die Indifferenzkurven (McElroy und Horney (1981: 337) bezeichnen diese als „iso-gain product function“) des Haushaltes ergeben. Hierbei stehen Modelle mit einer gemeinsamen Nutzenfunktion für den kompletten Haushalt („unitary models“) Modellen gegenüber, die individuelle Nutzenfunktionen für die einzelnen Haushaltsmitglieder annehmen („bargaining“ oder „collective models“). Becker nimmt eine gemeinsame Nutzenfunktion für den Haushalt an und konstruiert hierfür einen altruistischen Haushaltsvorstand, in dessen Nutzenfunktion die der übrigen Haushaltsmitglieder enthalten sind[18]. Die Nutzenfunktion des Haushaltes entspricht somit der des Haushaltsvorstands. Diese Interdependenz der Nutzenfunktionen führt zu Beckers viel zitiertem „Rotten-Kid Theorem“ (Becker 1974b: 1080). Es besagt, dass es auch für nicht altruistische Haushaltsmitglieder rational ist zur Maximierung des Gesamtoutputs beizutragen, sofern der Ertrag anschließend unter allen Haushaltsmitgliedern aufgeteilt wird. Dies mag zwar als unkomplizierte Annahme erscheinen und die Analyse der Allokationsentscheidung im Haushalt vereinfachen, Ott (1992a) weist aber nach, dass die Annahme zu Fehlern führt. Außerdem können innerfamiliale Verteilungsfragen hiermit nicht analysiert werden. Beckers ursprüngliche Argumentation geht vielmehr davon aus, dass Fragen der Aufteilung des Kooperationsergebnisses bereits im Zuge der Partnersuche und Haushaltsgründung von beiden Partnern verbindlich festgelegt werden können.

Die gemeinsame Haushaltsnutzenfunktion wurde vielfach kritisiert (Galler und Ott 1992) und wie gezeigt werden wird, scheitert die Theorie dadurch bei der Erklärung wesentlicher Entwicklungen der letzten Jahrzehnte. So genannte Verhandlungsmodelle greifen diesen Punkt auf und nehmen individuelle Präferenzen und Nutzenfunktionen für die einzelnen Haushaltsmitglieder an. Die Produktionseigenschaft des Haushaltes wird dabei zwar nicht verneint, der Haushalt wird jedoch nicht mehr als ein einzelner Akteur gesehen. Stattdessen wird er als Institution betrachtet, in dessen Rahmen Ehepartner die Maximierung ihres eigenen Nutzens betreiben (Ott 1992a). Aus den einzelnen Nutzenfunktionen der Individuen muss eine gemeinsame Funktion für den gesamten Haushalt entstehen. Dies führt zu innerfamilialen Auseinandersetzungen und Verhandlungen.

Die Familienmitglieder (in der Regel sind hiermit nur die beiden Ehepartner gemeint) verhandeln also über die Zeitverwendung und die Investitionen in ihr jeweiliges Humankapital, die Aufteilung des Kooperationsgewinns und Fertilitätsentscheidungen. Derlei Verhandlungen können mit Modellen der Spieltheorie analysiert werden, welche hier konsequenter zum Einsatz kommen als noch in den

[18] Eine ähnliche Modellierung findet sich bereits bei Samuelson (1956). Hier wird die Verwendung einer aggregierten Haushaltsnutzenfunktion vorgeschlagen, über welche zwischen den Haushaltsmitgliedern Konsens besteht.

Arbeiten von Thibaut und Kelley (1961)[19]. Verhandlungsmodelle unterteilen sich in kooperative und nicht-kooperative sowie statische und dynamische Modelle. Ein Überblick über verschiedene Modellierungen findet sich bei Browning et al. (2004). Die unterschiedlichen Modelle eignen sich je für unterschiedliche Fragestellungen.

Die ersten kooperativen Modelle finden sich bei Manser und Brown (1980) und McElroy und Horney (1981). Charakteristisch für kooperative Spiele ist die Möglichkeit der Spieler verbindliche Vereinbarungen zu treffen. Häufig werden axiomatische Modelle verwendet aus denen sich die Nash-Verhandlungslösung ergibt. Im Rahmen des Spiels maximieren die Partner das Produkt ihrer Kooperationsgewinne N.

$$\max \quad N = [U_m(x) - D_m(x)] \cdot [U_f(x) - D_f(x)]$$

Hierbei gibt U_i das Nutzenniveau im Falle einer Einigung an. D_i hingegen steht für das Nutzenniveau, welches die Partner ohne die Kooperation erlangen könnten – den Drohpunkt[20]. Die Zustimmung zur Kooperation ist nur dann rational, wenn gilt $U_i \geq D_i$. Darüber hinaus ist der Drohpunkt für die Aufteilung des Kooperationsergebnisses wichtig. Derjenige Partner, der weniger auf eine Kooperation angewiesen ist (dessen Drohpunkt sehr hoch ist), hat eine bessere Verhandlungsposition und kann einen größeren Anteil der Kooperationsgewinne für sich beanspruchen. Hier gibt es durchaus Ähnlichkeiten zum Vergleichsniveau, wie es Thibaut und Kelley (1961) in die Analyse einführen – wenngleich der Drohpunkt in spieltheoretischen Verhandlungsmodellen ausführlicher analysiert wird. Nutzenniveau U_i und Drohpunkt D_i sind abhängig vom Gütervektor (x), welcher sowohl Marktgüter als auch haushaltsöffentliche und rein private Güter umfasst, und folgerichtig von den entsprechenden Preisen. Hiervon ausgehend analysieren McElroy und Horney (1981: 339) die Folgen relativer Veränderungen der Preise und Lohnsätze. Preisveränderungen haben wie in der klassischen mikroökonomischen Analyse Substitutions- und Einkommenseffekte auf die Nachfrage des gesamten Haushaltes. Da aber auch die Drohpunkte von Preisveränderungen betroffen sind, offenbart sich ein weiterer Effekt, der die Preisveränderungen in eine Nachfrageveränderung des Haushaltes (oder allgemeiner eine Reallokation der Haushaltsressourcen) übersetzt. Dieser Effekt würde in einem klassischen Modell der Haushaltsnachfrage auf eine Veränderung der Präferenzen zurückgeführt (Ott 1991).

In der Literatur finden sich unterschiedliche Definitionen des Drohpunkts. Es können sowohl externe als auch interne Drohpunkte angenommen werden (Ott 1992a: 31). Die Auflösung der Ehe gilt als externer Drohpunkt. In diesem Fall

[19] Zur Einführung in die Spieltheorie empfiehlt sich Holler und Illing (2009).

[20] Häufig werden die Begriffe Drohpunkt, Konfliktpunkt oder exit-option synonym verwendet.

hängt der Drohpunkt von den Alternativen außerhalb des Haushaltes ab. Hierzu zählen neben dem eigenen Einkommen (inklusive eventueller privater und staatlicher Transfers) unter Umständen auch die Möglichkeiten der Kinderbetreuung, soziale Netzwerke oder die Chancen einer Neuverheiratung. Modelle mit externem Drohpunkt (Manser und Brown 1980; McElroy und Horney 1981) gehen somit von der Drohung eines Partners aus die Ehe zu verlassen. Für viele Situationen, insbesondere bei Verhandlungen um vermeintlich weniger wichtige Entscheidungen, erscheint diese Drohung aber unverhältnismäßig. Bei geringfügigem Dissens zwischen den Partnern ist die endgültige Trennung nicht unbedingt eine tatsächliche Option, weshalb auch die entsprechende Drohung nicht glaubwürdig wäre. Es ist auch möglich, dass sich die Ehepartner trotz gescheiterter Verhandlungen nicht trennen, da dies mit erheblichen Transaktionskosten verbunden wäre[21]. So ist denkbar, dass die Verhandlungen in der Ehe scheitern, die Ehe aber nicht unmittelbar geschieden wird. Stattdessen ziehen sich beide Partner auf ihren internen Drohpunkt zurück. Ein solches Modell schlagen etwa Lundberg und Pollak (1993) vor. Beide Partner ziehen sich bei gescheiterten Verhandlungen auf ein nicht-kooperatives Verhalten zurück und kooperieren nicht mehr bei der Produktion der Haushaltsgüter. Lundberg und Pollak (ebd.: 994) zeigen, dass dies bei starken gesellschaftlichen Vorgaben (letztlich sind dies Rollenerwartungen) zu einer rollenspezifischen Arbeitsteilung führen kann, wie sie sich unter Umständen auch in nicht-kooperativen Spielen ergibt.

Die konkrete Modellierung der Drohpunkte hat erhebliche Bedeutung für die politischen Implikationen. Da in Modellen mit externem Drohpunkt (Manser und Brown (1980), McElroy und Horney (1981)) die Verhandlungsposition der Eheleute von ihrer (potentiellen) Situation als Geschiedene abhängt, kann dies beispielsweise durch die Regulierung des nachehelichen Unterhalts beeinflusst werden. In Modellen mit internem Drohpunkt (Lundberg und Pollak 1993) hätte dies hingegen keinen Einfluss. Stattdessen ist die Verhandlungsposition der Partner hier beispielsweise davon abhängig, an welchen Partner soziale Transfers (etwa das Kindergeld) während der Ehe ausgezahlt werden. Die unterschiedlichen Auswirkungen der Konstruktion der Drohpunkte ergeben sich aus der Frage des Einkommenspoolings in Haushalten (Lundberg und Pollak 1997). In unitären Modellen spielt es keine Rolle, welcher der Partner welchen Anteil zum Haushaltseinkommen beisteuert. Hier werden sämtliche Einkommen zusammengefasst und auch das Konsumverhalten ist von den Verdienstanteilen der Partner unberührt. In Modellen mit internem Drohpunkt werden die Einnahmen gemeinsam verwendet, das Ausgabeverhalten des Haushaltes kann aber sehr wohl Ausdruck der unterschiedlichen Verhandlungs-

[21] Levinger (1976: 24) spricht in einer ähnlichen Argumentation von „barriers“.

macht der Partner sein (Phipps und Burton 1998: 600). Diese ergibt sich aus dem Einkommensanteil. In einer exemplarischen empirischen Arbeit können Phipps und Burton (ebd.) die Pooling-These für einige Ausgabenkategorien bestätigen, für andere hingegen verwerfen.

Die Unterscheidung spieltheoretischer Modelle in kooperative und nicht-kooperative Spiele ist recht geläufig (Beblo und Soete (2000); Boll und Beblo (2013); Konrad und Lommerud (1995)), wobei sich Letztere dadurch auszeichnen, dass es den Spielern nicht möglich ist zu kommunizieren oder verbindliche Vereinbarungen zu treffen. Die Gültigkeit dieser Annahme ist bei der Anwendung auf familiale Prozesse durchaus zu hinterfragen. So kritisiert Ott (1992a: 23), es sei nicht klar, „what non-cooperative behavior in the family means“. In Familien sei durch Kooperation überhaupt erst mit entsprechenden Gewinnen zu rechnen. Auch für Lommerud (1997: 45) ist die Annahme von Kooperation in Familien „perhaps not a hopeless assumption“, allerdings sei der Unterschied zwischen unitären Modellen und Nash-Verhandlungsmodellen sehr gering, da Letztere a priori effiziente Entscheidungen unterstellen. Nicht-kooperative Modelle erlauben hingegen auch ineffiziente Ergebnisse und erfordern überdies eine konkretere Modellierung des Verhandlungsprozesses. Beblo und Soete (2000) sowie Katz (1997) weisen darauf hin, dass nicht-kooperative Modelle so die explizite Analyse des Verhandlungsprozesses und die Berücksichtigung von Machtbeziehungen zwischen Familienmitgliedern erlauben.

Unabhängig von inhaltlichen Zweifeln an der Anwendbarkeit der Annahmen erscheint die Unterteilung in kooperative und nicht-kooperative Modelle ungenau (Holler und Illing 2009: 181ff). In dynamischer Perspektive wird nämlich deutlich, dass kooperative und nicht-kooperative Elemente durchaus kombiniert werden können. Eine klarere Differenzierung könnte folglich zwischen axiomatischen, komparativ-statischen Modellierungen und strategischen Spielen erfolgen. Erstere vergleichen in einer statischen Analyse verschiedene Zustände und konzentrieren sich besonders auf das Ergebnis der Verhandlung. Hiervon sind strategische Spiele abzugrenzen, die besonders auf den Verhandlungsprozess abstellen. Dies kann beispielsweise sequenziell, also durch aufeinanderfolgende Spielzüge der Akteure, geschehen oder durch Modellierungen zu unterschiedlichen Zeitpunkten.

Ein sequenzielles Modell zur Analyse familialer Machtbeziehungen legt etwa Bolin (1997) vor. Er modelliert die Entscheidungsfindung als so genanntes Stackelberg-Spiel mit aufeinanderfolgenden Spielzügen der Akteure. Der dominierende Partner (hier der Mann) trifft seine Entscheidung zuerst und legt das Ausmaß seiner Erwerbstätigkeit fest. Anschließend kann der zweite Akteur seine Entscheidung treffen, gegeben die Zeitverwendung des ersten Spielers. In Bolins Modell führt dies zu einer spezialisierten Arbeitsteilung zwischen Mann und Frau,

bei welcher der Mann mehr Erwerbsarbeit nachgeht, die Frau sich hingegen auf die Hausarbeit spezialisiert. Interessant ist, dass dieses Ergebnis auch eintritt, wenn es zum Entscheidungszeitpunkt keine komparativen Produktionsvorteile zwischen den Partnern gibt. Beblo und Robledo (2008) erweitern das Modell und analysieren die drei Zeitverwendungsarten bezahlte Erwerbsarbeit, unbezahlte Hausarbeit und Freizeit. Auch hier wird dem Mann ein first-mover Vorteil gewährt. Dieser wird in einer empirischen Überprüfung mit der Altersdifferenz der Partner abgebildet, wodurch die empirisch beobachtbare, zusätzliche Freizeit von Männern bei steigender Altersdifferenz erklärt werden kann. Darüber hinaus kommen nicht-kooperative Verhandlungsmodelle bei der Analyse von haushaltsinternen öffentlichen Gütern zum Einsatz. Exemplarisch sei hier auf Konrad und Lommerud (1995) verwiesen.

Eine weniger formale und eher in soziologischer Tradition stehende Möglichkeit einer expliziten Modellierung des Entscheidungsprozesses schlagen Scanzoni und Polonko (1980) vor. Zentral für ihre Argumentation ist die Identifizierung von Kontextvariablen. Diese beeinflussen den Verhandlungsprozess, an dessen Ende letztlich ein Verhandlungsergebnis steht. Die Kontextvariablen sind sehr weit definiert und umfassen vier Kategorien. An erster Stelle sind Charakteristika der Ehe wie deren Länge oder das Alter der Eheleute zu nennen. An zweiter Stelle stehen die Ressourcen der Akteure wie Einkommen, Status aber auch Verhandlungserfahrung und -geschick. Aus den ersten beiden Kategorien resultiert die Verhandlungsmacht der Partner. „The expectation is that disparity tends to contribute to asymmetry of power, defined as the capability to achieve modifications in Other at minimal cost to Actor“ (ebd.: 35). Hinzu kommen aber noch zwei weitere Arten von Kontextvariablen, welche die Verhandlungsmacht moderieren können. Zum einen sind dies „orientations governing the use of bargaining power“ (ebd.: 32), worunter beispielsweise das Interesse am Verhandlungsgegenstand und das eigene Selbstbewusstsein gezählt werden. Zum anderen fließen auch Bewertungen der bisherigen Verhandlungen mit ein. Insbesondere dem Verhalten des Verhandlungspartners in Form von Fairness oder Kooperationsbereitschaft sowie den Ergebnissen vorheriger Verhandlungen werden große Bedeutung beigemessen. An dieser Stelle ermöglicht die Argumentation also direkte Auswirkungen vergangener Verhandlungen auf die aktuelle Situation. Aus der Konstellation der Kontextvariablen beider Partner ergeben sich bestimmte Verhandlungsstrategien. So wird beispielsweise angenommen, dass eine asymmetrische Ressourcen- und Machtverteilung zwanghafte Strategien ermöglicht. Ökonomische Kriterien, etwa Pareto-Effizienz, werden hier nicht angelegt.

Die konkrete Analyse des Verhandlungsprozesses erlaubt, unabhängig von dessen formaler Modellierung, wichtige Erkenntnisgewinne hinsichtlich des strategischen Verhaltens der Partner. Die empirische Überprüfung von Modellen des Verhand-

lungsprozesses stößt jedoch schnell an die Grenzen der verfügbaren Daten. Neben den genannten Beispielen kommen meist Daten der Konsumforschung (Bethmann und Berngruber 2012; Browning und Chiappori 1998; Kirchler 1993, 1995) oder Daten aus experimentellen Studien zum Einsatz (Bruyneel und Cherchye 2012). Hier gibt es enge Verknüpfungen mit der Frage nach dem Einkommenspooling innerhalb von Ehen. Die an das Modell von Scanzoni und Polonko (1980) anschließenden empirischen Anwendungen haben hingegen eher explorativen Charakter und sind an der Identifikation von Kontextvariablen und Verhandlungsstilen interessiert (Hill und Scanzoni 1982; Kingsbury und Scanzoni 1989). Letztlich bleibt das konkrete Verhandlungsverhalten der Partner aber unbeobachtet[22]. Darüber hinaus kann in den bisher dargestellten Modellen eine wichtige Komponente von Verhandlungen nicht berücksichtigt werden.

Sowohl die Überlegungen von Thibaut und Kelley (1961) als auch die bisher diskutierten komparativ-statischen Verhandlungsmodelle sind von einer ähnlichen Kritik betroffen. Beide Zugänge analysieren familiale Entscheidungen mit einer kurzfristigen Perspektive oder als einmalige Entscheidungssituation. So prognostiziert die Theorie von Thibaut und Kelley ein sofortiges Ende der Tauschpartnerschaft, sobald die Auszahlung des Tausches (in der Ehe) unterhalb des Vergleichsniveaus der besten Alternative CL_{alt} liegt – unabhängig davon, ob sich die Auszahlung verschlechtert hat oder die Alternativen verbessert haben (Hartmann 2003: 67). Die bestehende Ehe erscheint hier als das passive Warten auf eine bessere. Die Bewertung von eventuellen zukünftigen Erträgen sowie bereits vollzogenen Transaktionen findet nur unzureichend Berücksichtigung. Homans (1968: 44) und Blau (1964: 95) verweisen zwar auf die Verstetigung und Langfristigkeit familialer Beziehungen, analysieren diese aber faktisch nicht. In der Argumentation von Scanzoni und Polonko (1980: 36) finden sich ebenfalls durchaus interessante Andeutungen, etwa zu Verhandlungen mit einem fixen Zeithorizont, eine explizite Analyse strategischen Verhaltens findet aber nicht statt. Die vierte Gruppe der Kontextvariablen, die eine solche Analyse erlauben würde, bezieht sich lediglich auf die Bewertungen des Akteurs und eben nicht auf die Ergebnisse vorheriger Verhandlungen. Die Möglichkeit die eigenen Ressourcen durch Verhandlungen zu verbessern und dies wiederum in der darauf folgenden Nachverhandlung einzusetzen wird nicht thematisiert. Eine solche Kritik an der fehlenden Berücksichtigung der Zeit in der Entscheidungsfin-

[22] Zumindest gilt dies für aktuell verfügbare quantitative Datensätze. Mittelfristig verspricht der PAIRFAM-Datensatz hier interessante Anwendungsmöglichkeiten, die aber aufgrund der geringen Fallzahlen (noch) nicht hinsichtlich Fragen der Ehestabilität genutzt werden können. Zur Auswahl und Beschreibung der hier verwendeten Daten siehe Kapitel 5.1. In qualitativen Erhebungen stehen freilich andere Möglichkeiten zur Verfügung.

dung kann auch an den komparativ-statischen Verhandlungsmodellen wie denen von McElroy und Horney (1981) und Manser und Brown (1980) formuliert werden.

Es handelt sich letztlich um statische Analysen, die lediglich zwei unterschiedliche Situationen miteinander vergleichen. Die Modelle sind damit in gewisser Weise zeitlos. Die sequenzielle Modellierung der Spielzüge, wie sie etwa bei Bolin (1997) oder Beblo und Robledo (2008) formuliert wird, überwindet zwar die den statisch-komparativen Verhandlungsmodellen implizite Zeitlosigkeit der Entscheidungsfindung. Dies stellt aber noch keine dynamische Perspektive im eigentlichen Sinne dar. Hierfür bedarf es der Analyse der Verhandlungssituationen zu verschiedenen Zeitpunkten. Strategisches Verhalten und Veränderungen der Rahmenbedingungen können so explizit analysiert werden. An diesem Punkt setzen dynamische Modellierungen von Verhandlungen an.

Ein solches Verhandlungsmodell formuliert Ott (1992a) und analysiert insbesondere, inwiefern Entscheidungen im Haushalt auch unter langfristigen strategischen Gesichtspunkten getroffen werden. Konkret geht es hier um die Veränderungen der individuellen Drohpunkte. Solche Veränderungen führen zu veränderten Machtverhältnissen, woraus ein Anreiz zu Nachverhandlungen entstehen kann. Da Absprachen zwar möglich sind, in der folgenden Periode aber auch gebrochen werden können, beinhaltet das Modell sowohl kooperative als auch nicht-kooperative Elemente. Konrad und Lommerud (2000) stellen ebenfalls ein dynamisches Modell vor, welches kooperative und nicht-kooperative Elemente kombiniert. Sie modellieren zunächst eine Phase der vorehelichen Bildungsinvestitionen. Anschließend wird in einer zweiten Verhandlung über die Zeitallokation innerhalb der Familie verhandelt. Während die erste Entscheidung nicht-kooperativ gefällt wird, verhalten sich die Partner in der Ehe kooperativ. Der Output des nicht-kooperativen Verhaltens wird als Drohpunkt der zweiten Verhandlung interpretiert. Beblo (2001: 40ff) stellt eine Weiterentwicklung des Modells von Ott vor, welches ebenfalls eine voreheliche Phase der Ausbildung umfasst. Sowohl Konrad und Lommerud (2000) als auch Beblo (2001) konzentrieren sich auf voreheliche Bildungsinvestitionen der Partner und zeigen, dass es hierbei zu verzerrten Ergebnissen kommen kann. Da diese theoretischen Implikationen hier jedoch nicht relevant sind, werden sie nicht weiter ausgeführt.

Zentral für das dynamische Modell von Ott (1992a) sind Anleihen aus der Humankapitaltheorie. Demzufolge wird Erwerbstätigkeit unter anderem als Investition in das eigene Humankapital verstanden. Die eigene Berufstätigkeit generiert nicht nur ein Lohneinkommen, sondern verbessert auch das Potenzial zukünftiger Erträge – etwa durch berufsbegleitende Weiterbildung oder Berufserfahrung (training-on-the-job). Mit großen Humankapitalinvestitionen steigt die Grenzproduktivität der Arbeit und somit der Lohn. Dies gilt auch in umgekehrter Richtung. So ist bei lan-

gen Phasen der Erwerbslosigkeit mit einer Entwertung des eigenen Humankapitals zu rechnen. Einmal erlernte Fähigkeiten werden vergessen oder entsprechen nicht mehr den Beschäftigungsanforderungen. Dies verschlechtert zukünftige Wiedereinstiegschancen und die Verdienstmöglichkeiten.

Einigen sich die Ehepartner in einer Verhandlung auf eine sehr arbeitsteilige und spezialisierte Organisation der Haushaltsproduktion, in welcher sich beispielsweise der Mann auf die Erwerbsarbeit und die Frau auf die Haushaltsproduktion spezialisieren, hat dies entsprechende Auswirkungen auf das spezifische Humankapital. Ohne dass der Mann explizit besondere Investitionen in sein Humankapital tätigt, wird der Grenzertrag und sein Ertragspotenzial bei Marktarbeit steigen, was die Abhängigkeitsstrukturen zwischen den Partnern beeinflusst. Hier ist der erneute Verweis auf die Rahmenbedingungen und relativen Preise entscheidend. Sofern wichtige Güter im Haushalt zu günstigeren Preisen zu produzieren sind als auf dem Markt zu zahlen wären, sind Mann und Frau in einer arbeitsteiligen Ehe gegenseitig aufeinander angewiesen. Angesichts der wirtschaftlichen Entwicklung und sinkender Marktpreise von Gütern der Haushaltsproduktion ist die Substitution von Haushaltsgütern einfacher geworden. Dadurch wird aus der gegenseitigen Abhängigkeit der Partner eine einseitige. Der Mann kann die Haushaltsproduktion seiner Frau mit Marktgütern substituieren. Die Frau hingegen ist auf den monetären Verdienst des Mannes und letztlich auf den Tausch mit ihm angewiesen (Ott 1999a, 2009). Die Situation des Mannes hat sich somit gegenüber der seiner Frau deutlich verbessert. Wenn die einmal getroffenen Absprachen nicht bindend sind, hat er den Anreiz, Nachverhandlungen und eine Reallokation der Haushaltsressourcen anzustreben. In dieser zweiten Verhandlung kann er mit einer besseren Exit-Option drohen als zuvor, während sich die der Frau unter Umständen noch verschlechtert hat. Anreize zu Nachverhandlungen entstehen letztlich aus zwei Gründen: Einerseits wenn ein Partner den Grenzertrag seiner Zeitverwendung relativ zu dem des anderen Partner steigern kann und andererseits wenn aus der gegenseitigen Abhängigkeit aufgrund von besseren Substitutionsmöglichkeiten eine einseitige wird. Ott (1992a, 1995b) analysiert diese Prozesse in einem dynamischen Verhandlungsmodell, welches zwei Perioden umfasst. N wird hier wie folgt maximiert:

$$\max \quad N = [U_m^1(x) + U_m^2(x) - D_m^1(x)] \cdot [U_f^1(x) + U_f^2(x) - D_f^1(x)]$$

$$\max \quad N^2 = [U_m^2(x) - D_m^2(x)] \cdot [U_f^2(x) - D_f^2(x)].$$

In der ersten Periode ist bereits das Nutzenniveau der zweiten Periode Teil des zu maximierenden Verhandlungsgewinns. In der zweiten Periode geht es dann einzig um die Differenz aus Nutzenniveau und Drohpunkt. Der in der zweiten Periode relevante Drohpunkt ist aber abhängig von den Entscheidungen der ersten Verhand-

lung, weshalb die Entscheidungen der ersten Periode strategisch im Hinblick auf die eigene Situation in der Folgeperiode getroffen werden. Die Partner haben ein Interesse, ihren Drohpunkt im Vergleich zu dem des Partners zu verbessern. So ist es möglich, dass Entscheidungen, die den Gesamtoutput des Haushaltes steigern würden, zu einer Redistribution der Wohlfahrt innerhalb des Haushaltes führen. Sofern ein Partner Einschränkungen zu erwarten hätte, würde er die Zustimmung verweigern. Dies zeigt sich beispielhaft an Fertilitätsentscheidungen (Ott 1992a: 105ff). Angenommen eine Entscheidung für ein Kind erhöht das Nutzenniveau der Ehepartner (den Output des Haushaltes), dann würden statische Modelle eine Entscheidung für ein Kind prognostizieren. In dynamischer Perspektive zeigt sich aber, dass die Fertilitätsentscheidung zu einer Erwerbsunterbrechung eines Partners (in der Regel der Frau) und zur Verschlechterung des Drohpunkts führt[23]. Die Partner müssten sich mit der Fertilitätsentscheidung auf eine langfristige Aufteilung des Kooperationsgewinns verständigen – auf Grundlage der jeweiligen Drohpunkte vor der Erwerbsunterbrechung. Der Mann muss also versichern, die sich verschlechternde Verhandlungsbasis der Frau nicht bei Nachverhandlungen zu seinem Vorteil auszunutzen. Sofern die Absprache langfristig bindend wäre, stünde einem kooperativen Verhalten in der ersten Verhandlung und der Entscheidung für ein Kind nichts im Wege. Problematisch ist aber das zeitliche Auseinanderfallen der Leistungen der Partner. Während die Frau ihre Erwerbstätigkeit direkt unterbrechen muss, muss der Mann sein Versprechen erst in der Zukunft einhalten. Die Entscheidung der Frau wäre dann bereits irreversibel. In der – allerdings unsicheren – Erwartung, dass die Vereinbarung eben nicht langfristig bindend ist, wäre es aus Sicht der Frau rational die Fertilitätsentscheidung zu verneinen.

Die Verhandlungstheorie stellt die Grundlage für viele Analysen familialer Entscheidungen dar. Insbesondere sind Fertilitätsentscheidungen, die innerfamiliale Arbeitsteilung und die Stabilität der Ehe Gegenstände der einschlägigen Literatur[24]. Entscheidungen über Fertilität werden beispielsweise hinsichtlich der Frage untersucht, ob überhaupt um selbige verhandelt wird (Hener 2010) und wodurch die Verhandlungen beeinflusst werden. So legt etwa Rasul (2008) eine Analyse vor, in welcher kulturelle Unterschiede zwischen Bevölkerungsgruppen als unterschiedliche Drohpunkte interpretiert werden. Komura (2013) hingegen steht exemplarisch für Analysen des Einflusses der Familienbesteuerung auf die Verhandlungsposition der Frau und deren Einfluss auf die Fertilität. Analysen zur Arbeitsteilung zwischen

23 Zur Analyse der tatsächlichen Einkommensverluste im Zuge einer Erwerbsunterbrechung siehe Beblo und Wolf (2000). Eine aktuellere Darstellung der Schwierigkeiten eines beruflichen Wiedereinstiegs skizzieren Diener et al. (2013)

24 Den aktuellen Stand der familienökonomischen Forschung zu Fertilität, Arbeitsteilung und der Verwendung des Einkommens diskutieren Boll und Beblo (2013).

Ehepartnern nehmen ebenfalls häufig die Perspektive von Verhandlungsmodellen ein. Ausdruck der innerfamilialen Zeitallokation ist meist die Erwerbspartizipation der Frau. Dieser werden Auswirkungen auf das Machtverhältnis zwischen den Partnern und eine strategische Bedeutung zugeschrieben (Kühhirt 2012; Pollak 2005). Hier ist eine interessante Erklärung zur Arbeitsmarktdiskriminierung von Frauen anschlussfähig: In Erwartung einer geringeren Erwerbspartizipation von Frauen erscheinen Investitionen in das Humankapital für Frauen bereits vor der Eheschließung weniger rentabel als für Männer. Dies führt zu geringeren Verdienstmöglichkeiten von Frauen und im Haushalt zu einer stärkeren Arbeitsteilung. Die Erwerbsunterbrechung zur Kinderversorgung obliegt ebenfalls der Frau, wodurch sich die beruflichen Perspektiven weiter verschlechtern. Resultat ist eine geringere Erwerbsbeteiligung von Frauen, die wiederum Anlass zu geringen Renditeerwartungen der Humankapitalinvestitionen von Frauen gibt und das Verhalten reproduziert. Jede einzelne Entscheidung ist dabei stets rational und angesichts der Restriktionen nutzenmaximierend. Diese einzelnen Argumente finden sich bereits bei Gary S. Becker, sie werden dort aber nicht konsequent miteinander verbunden. Besonders durch die Kombination der Aspekte und im Zeitverlauf offenbaren sich aber erhebliche Pfadabhängigkeiten und ein „Teufelskreis ökonomischer Rationalität“ (Ott 1999b: 172). Aufgrund des besonderen Stellenwerts für diese Arbeit werden vertiefende Analysen zur Ehestabilität im Kapitel 3.1 ausführlicher behandelt. Zunächst sollen aber noch die unterschiedlichen theoretischen Zugänge knapp hinsichtlich ihrer Erklärungskraft diskutiert werden.

2.4 Zur Erklärungskraft der Theorien

Das wesentliche Anliegen dieser Arbeit ist es individuelles Scheidungsverhalten und die Auswirkungen von Scheidungen für Betroffene zu erklären. Hierfür ist eine auf der Mikro-Ebene operierende Handlungstheorie erforderlich. Perspektiven, die auf der Makroebene ansetzen, sind kaum geeignet forschungsleitende Thesen für die folgenden empirischen Analysen zu generieren. Dies betrifft besonders die auf der Makroebene operierende struktur-funktionalistische Theorie. Zwar verlagern die Arbeiten des Symbolischen Interaktionismus die Perspektive eindeutig auf die Ebene der Individuen, auch hieraus lassen sich aber nur schwerlich empirisch überprüfbare Thesen ableiten. So theoretisch wertvoll der Hinweis auf die Notwendigkeit von Situationsdefinitionen ist, so wenig ist über deren Entstehung bekannt. Hinzu kommen erhebliche Probleme bei der Operationalisierung. Letztlich ist nicht klar, wie die individuelle Interpretation einer Situation empirisch erfasst werden kann. Die austauschtheoretischen, und somit im weitesten Sinne ökonomischen,

Ansätze hingegen sind sowohl theoretisch konsistent als auch in der Lage empirisch falsifizierbare Thesen zu generieren (Brüderl 2006).

Dies zeigt sich exemplarisch an der Analyse der Erwerbstätigkeit von Frauen, welche sich in den letzten Jahren deutlich verändert hat. In den 1950er und 1960er Jahren noch sehr gering, hat die Arbeitsmarktpartizipation von Frauen in den letzten Jahrzehnten deutlich zugenommen. Sowohl das geringe Ausgangsniveau als auch die aufholende Entwicklung könnten mit einem Verweis auf veränderte Rollenerwartungen oder deren Interpretation erklärt werden. Mit ökonomischem Vokabular würde dies als Veränderung der Präferenzen bezeichnet. Ein Verweis auf veränderte Präferenzen ist aus analytischer Sicht jedoch mindestens undankbar (Kirchgässner 2008: 35f), da letztlich keine theoretischen Instrumente vorliegen, um die Entstehung und Veränderungen zu analysieren. Dies betrifft sowohl das soziologische Konzept der Rollenerwartung als auch das ökonomische der Präferenzen. Es wäre nicht viel gewonnen, würde die Black Box der Familie geöffnet, nur um darin die Black Box der Präferenzveränderungen zu finden. Ausgehend von Nutzenbegriff und Maximierungskalkülen innerhalb des Haushaltes kann die ökonomische Analyse zeigen, dass das veränderte Verhalten auf veränderte Rahmenbedingungen zurückgeführt werden kann. Zum einen haben sich die Verdienstmöglichkeiten von Frauen verändert und zum anderen haben sinkende Preise die Substitution von Haushalts- durch Marktgüter vereinfacht. Beides führt dazu, dass sich der Grenzertrag der Erwerbsarbeit von Frauen verbessert und deren Produktionsvorteile bei der Haushaltsproduktion verschlechtern. Eine Ausweitung der Beschäftigung ist die rationale Folge dieser Veränderungen (Ott 1999a, 2009). Auch die Identifikation eines weiteren Effekts in Verhandlungsmodellen, der zusätzlich zu bekannten Substitutions- und Einkommenseffekten Preisveränderungen in Nachfrageveränderungen übersetzt (etwa bei McElroy und Horney (1981)), stellt somit einen Erkenntnisfortschritt dar.

Folgerichtig bezieht ein großer Teil der empirischen Familienforschung Thesen aus austauschtheoretischen Überlegungen. Besonders die theoretischen Modellierungen Gary S. Beckers erfahren dabei starke Kritik und werden in vielen empirischen Anwendungen verworfen (siehe hierzu etwa Boll und Beblo (2013) sowie die Ausführungen im folgenden Kapitel). Relativierend ist hier aber darauf hinzuweisen, dass Beckers Argumentationen ein Stück weit Ausdruck ihrer Zeit sind. Die Komplementarität beider Partner, welcher Becker große Bedeutung beimisst, war zur Zeit der Entstehung der Theorie ausgeprägter als dies heute der Fall ist (erneut sei auf Ott (1999a) verwiesen). Insofern sich die Verdienstmöglichkeiten von Frauen und die Produktivität der Hausarbeit ändern, schwindet folglich auch die Erklärungskraft der Becker'schen Argumentation. Dies gilt es in der Diskussion der Analysen zur Ehestabilität im folgenden Kapitel zu berücksichtigen.

Unabhängig davon wird an der Anwendung des ökonomischen Analyseinstrumentariums auf familiale Prozesse teils harsche Kritik geübt. Auf diese soll im Folgenden knapp eingegangen werden.

Ein prominenter Kritikpunkt bezweifelt grundsätzlich die Anwendbarkeit ökonomischer Konzepte der Ressourcenknappheit und der kalkulierten Nutzenmaximierung auf den von Emotionalität und affektiven Entscheidungen geprägten Bereich der Familie. Ott (1998) verdeutlicht diese Zweifel am Beispiel von Emotionen. So ließe sich zwar annehmen, dass Emotionen getauscht werden können (beispielsweise beim wechselseitigen Austausch von Zuneigung und Geborgenheit unter Partnern), diese seien aber in der Regel nicht knapp. Die Liebe von Eltern sinke beispielsweise nicht bei steigender Kinderzahl[25]. Für rein ökonomische Analysen ist Knappheit der Ausgangspunkt für weitere Analysen, wohingegen sie für die Zugänge von Thibaut und Kelley (1961) und Homans (1968) weniger wichtig ist. Gegen derlei Kritik lässt sich anführen, dass andere Elemente von Familie sehr gut mit ökonomischem Instrumentarium zu erfassen sind. Die Familiengründung, Fertilität, Scheidungen oder die innerfamiliale Arbeitsteilung sind letztlich – zumindest zu einem gewissen Teil – Ergebnisse von Kosten-Nutzen-Abwägungen, die in einem engen Zusammenhang mit ökonomischen Rahmenbedingungen und den daraus resultierenden Anreizen stehen[26]. Veränderte Präferenzen oder affektive Entscheidungen werden in dieser Perspektive nicht geleugnet, solange aber „nicht nachgewiesen werden kann, dass die emotionalen Handlungsbestimmungen die Anreizwirkungen völlig aufheben, vergibt man mit der Nichtanwendung des ökonomischen Ansatzes mögliche Erkenntnisfortschritte“ (Ott 2000a: 183).

Eine Vielzahl weiterer Kritikpunkte formiert sich nicht als Fundamentalkritik, sondern entwickelt das Menschenbild des homo oeconomicus kritisch weiter. Diese theoretischen Bestrebungen aus soziologischer Perspektive lassen sich unter dem Begriff der „Rational-Choice“-Theorie zusammenfassen[27]. Aus der Konfrontation der Menschenbilder der Ökonomik und der Soziologie entstand so das Modell des homo socio-oeconomicus (Lindenberg 1990), in welchem viele Annahmen der Ökonomik in abgeschwächter Form enthalten sind. An anderer Stelle wird der Akteur als „ressourceful, restricted, evaluating, maximizing man“ (Linden-

25 Diesen Zusammenhang äußert Becker in einer unbegründeten Vermutung. Ott (2000a: 182) weist darauf hin, dass es für einen solchen Zusammenhang aus „psychologischer Sicht keinerlei Anhaltspunkte gibt“.

26 Auch der Einwurf, Nutzenmaximierung sei innerhalb von Familien nicht handlungsleitend, greift zu kurz. Hill und Kopp (2012: 110) grenzen egoistisches explizit von altruistischem Verhalten ab. Die Offenheit des ökonomischen Nutzenbegriffs erlaubt es im Gegenteil das Wohlergehen anderer Personen in die Nutzenfunktion des Akteurs aufzunehmen (Andreoni 1990; Roberts 1984).

27 Einen allgemeinen Überblick über die Rational-Choice-Theorie liefern Diekmann und Voss (2004), zur Anwendung auf die Familie siehe White (2004: 95ff).

berg 1985: 100) bezeichnet. Demnach kann das Handeln des Individuums nicht unabhängig von äußeren Restriktionen und Erwartungen anderer gesehen werden. Außerdem werden die Chancen und Risiken des eigenen Handelns durch den Akteur abgeschätzt und bewertet. Dies erfolgt auf der Grundlage subjektiver und eben nicht vollständiger Erwartungen. Hieran anknüpfend weisen einige Autoren darauf hin, dass individuelles Verhalten nicht mehr als „maximicing", sondern eher als „satisficing" bezeichnet werden sollte (Esser 1999: 309ff). Der grundsätzlichen Annahme der Bewertung verschiedener Handlungsalternativen steht dies jedoch nicht im Wege. Die Kritik an der vollständigen Rationalität des Akteurs und die entsprechende Weiterentwicklung hin zum Konzept der begrenzten Rationalität sind auch aus ökonomischer Perspektive berechtigt. Kritik an der Annahme vollständiger Informationen und entsprechende Abwandlungen finden sich in ähnlicher Form auch in den Arbeiten der Neuen Institutionenökonomik.

Ähnliches gilt für die Abhängigkeit individuellen Verhaltens von sozialen Erwartungen. Vertreter der Rational-Choice Theorie gehen nicht davon aus, dass die Erwartungshaltungen individuelles Verhalten determinieren – es kann aber auch nicht losgelöst von den Erwartungen anderer betrachtet werden. Individuelle Kosten-Nutzen Überlegungen werden nicht verneint, sie müssen lediglich um eine weitere Dimension erweitert werden. Soziale Restriktionen können in das Nutzenkalkül des Individuums gewissermaßen eingepreist werden. Mit dieser Perspektive werden also Elemente der Rollentheorie in die austauschtheoretischen Überlegungen integriert. So kann beispielsweise die Analyse von Rasul (2008) verstanden werden. Hier werden kulturelle Unterschiede zwischen ethnischen Gruppen in Malaysia bei der Sanktionierung von Scheidungen als unterschiedliche Drohpunkte interpretiert. Aus den unterschiedlichen sozialen Sanktionen von Ehescheidungen bei Chinesen und Malaien resultieren unterschiedliche Exit-Options, wodurch die Rollenerwartungen in das Entscheidungskalkül aufgenommen werden[28]. Neben der Integration von Wertvorstellungen können andere Faktoren in das Kalkül der Individuen eingepreist werden. So können letztlich Mikro- und Makrotheorien entsprechend der Theorie von Coleman (1990) integriert werden. Dies gelingt beispielsweise in der ökonomischen Analyse der Fertilität. Die individuellen Kosten-Nutzen-Abwägungen potentieller Eltern sind zu einem erheblichen Anteil von der Makroebene abhängig, hier sind etwa eventuelle Einschränkungen der Erwerbstätigkeit und entsprechende kompensierende sozialstaatliche Leistungen zu nennen. Wird die Vereinbarkeit von

[28] Unabhängig von der theoretischen Integration offenbaren sich allerdings Schwierigkeiten bei der Operationalisierung. Kritisch ist anzumerken, dass die unterschiedliche soziale Sanktionierung der Scheidung nicht das einzige Distinktionsmerkmal der beiden Gruppen ist. So könnte auch ein kleinerer Markt für Wiederverheiratungen von Chinesen in Malaysia zu größerer Ehestabilität führen.

Familie und Beruf durch Makrostrukturen sehr erschwert (oder allgemeiner: sind die Kosten aufgrund der Makrostrukturen zu hoch), führt dies im Kalkül der Individuen zu einer negativen Fertilitätsentscheidung. Die Summe der individuellen Entscheidungen hat wiederum Einfluss auf die Makroebene – hier beispielsweise in Form von Nachhaltigkeitsproblemen umlagefinanzierter sozialer Sicherungssysteme.

Ein weiterer prominenter Kritikpunkt an der Rational-Choice Theorie richtet sich gegen die Annahme, Akteure würden in *jeder* Situation kalkulierend und abwägend handeln. Dies sei nicht der Fall. Stattdessen würde ein großer Teil der alltäglichen Interaktion mehr oder weniger automatisiert ablaufen. Die rationale Kalkulation der Handlungsfolgen sei eher die Ausnahme als die Regel. Vielmehr verfüge jedes Individuum über eine Reihe von Handlungsskripten, welche es abrufen und von denen es sich in einer Situation leiten lassen kann. Hieran anknüpfend stellt sich die Frage, in welchen Situationen das Individuum ein bestimmtes Skript automatisch abruft oder reflektiert die eigenen Handlungsalternativen abwägt und sich anschließend für die beste Möglichkeit entscheidet. Den Auswahlprozess bezeichnet Esser (2002) als „Frame-Selektion“. Derlei Kritik wird sowohl von soziologischen Arbeiten (Esser 1996) als auch aus verhaltensökonomischer Perspektive vorgebracht (Wilkinson 2007: 449). Die Wahl zwischen automatisiertem und reflektiertem Verhalten beruht hierbei auf der spezifischen Situationsdefinition des Akteurs, weshalb dieser Ansatz als Integration von interpretativen Theorien und der Rational-Choice Theorie verstanden werden kann (Hill und Kopp 2012: 111ff). Eine Anwendung dieser Überlegungen auf die konkrete Entscheidungsfindung in Ehen und auf die Ehestabilität formuliert Esser (2002). Diese wird in Kapitel 3.1 diskutiert.

http://www.springer.com/978-3-658-09256-6

(K)Ein Bund fürs Leben
Ehestabilität und ökonomische Auswirkungen von Scheidungen
Hartmann, B.
2015, XII, 227 S. 26 Abb., Softcover
ISBN: 978-3-658-09256-6