

# Entscheidungen in Paarbeziehungen

Erich Kirchler

## 1. Einleitung

Partner, die gemeinsam "unter einem Dach" leben, treffen Entscheidungen selten nur aufgrund sachlicher Überlegungen. Meistens spielen Gefühle eine wesentliche Rolle, vor allem dann, wenn es Meinungsverschiedenheiten zwischen den Partnern oder zwischen Eltern und Kindern gibt.

In diesem Beitrag wird ein Überblick über einige Ergebnisse von wissenschaftlichen Untersuchungen geboten, die sich vor allem auf ökonomische Entscheidungen beziehen. In diesen Studien wird danach gefragt, wer sich durchsetzt, wenn es um Geldausgaben geht: die Frau, der Mann oder die Kinder? Weiter wird untersucht, wie sich die Partner durchzusetzen versuchen, das heißt, welche Einflusstaktiken sie anwenden. Schließlich ist es wichtig zu überlegen, wie Meinungsverschiedenheiten und deren Bewältigung auf das Beziehungsklima, die Zufriedenheit der Partner, abfärben. Bevor auf ökonomische Entscheidungen eingegangen wird, wird aber ein Überblick über Gesprächsthemen in der Partnerschaft angeboten. Viele Befunde wurden in Kirchler, Rodler, Hölzl und Meier (2000) veröffentlicht.

## 2. Worüber reden die Partner zu Hause?

In der Partnerschaft gibt es viel zu bereden. Neben Beziehungsangelegenheiten spielen Freunde und Verwandte eine wichtige Rolle. Die Kinder, Freizeitgestaltung und natürlich "das Geld" sind weitere Themengebiete.

In einer Tagebuchstudie ließen Kirchler et al. (2000) 40 Ehepaare, die zumindest ein Kind im schulpflichtigen Alter hatten, täglich über den Zeitraum eines Jahres aufschreiben, ob sie miteinander gesprochen hatten, wie lange und worüber. Aus *Tabelle 1* ist ersichtlich, dass die Partner einander beinahe jeden Tag sehen – auf die Wachzeit bezogen, etwa drei bis vier Stunden lang - und miteinander sprechen. Die Gesprächsdauer beträgt weniger als eine Stunde, Wochenenden und Urlaubszeit inbegriffen.

Die Gesprächsinhalte beziehen sich meist auf die Kinder, zumindest dann, wenn Kinder im schulpflichtigen Alter da sind. Etwa in 80 Prozent der Gespräche wird unter anderem von den Kindern, in etwa 50 Prozent der Gespräche über Freizeitaktivitäten gesprochen. Aber auch ökonomische Angelegenheiten und die Beziehung zu Freunden und Verwandten oder Beziehungsangelegenheit werden häufig (je in 40 Prozent der Gespräche) thematisiert. Interessant ist, dass vor allem die Gespräche über das Geld konfliktreich sind und das Wohlbefinden der Partner in Entscheidungen über Ausgaben, Sparformen oder das Geldmanagement generell am geringsten ist.

Tabelle 1: Überblick über Interaktionshäufigkeit und Gespräche von 40 Paaren mit zumindest einem Kind im Schulalter im Verlauf eines Jahres (Kirchler et al., 2000)

	Frauen		Männer	
	M	SD	M	SD
Tage gemeinsamer Gespräche im Jahr	320		320	
Tägliche Zeit miteinander (Minuten)	221.25	87.89	220.50	87.04
Tägliche Gesprächsdauer (Minuten)	54.63	37.83	57.44	35.83
Gesprächsthemen:				
(a) Ökonomische Angelegenheiten				
Ausgaben (Gesprächshäufigkeit)	.40	.21	.41	.21
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.29	.60	6.34	.53
Sparthemen (Gesprächshäufigkeit)	.05	.04	.05	.05
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.22	1.21	6.39	.68
Geldangelegenheiten (Gesprächshäufigkeit)	.15	.11	.15	.11
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.21	.78	6.28	.70
(b) Arbeit				
Berufsarbeit (Gesprächshäufigkeit)	.41	.22	.40	.20
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.29	.81	6.35	.65
Hausarbeit (Gesprächshäufigkeit)	.27	.16	.25	.16
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.06	.75	6.13	.67
Wohnung (Gesprächshäufigkeit)	.17	.21	.17	.12
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.28	.68	6.31	.62
(c) Beziehungsangelegenheiten				
Selbst/Partner (Gesprächshäufigkeit)	.39	.23	.36	.24
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.10	.90	6.22	.70
Beziehung (Gesprächshäufigkeit)	.23	.18	.23	.18
Grad der Meinungsverschiedenheit	5.73	1.04	6.08	.83
(d) Kinderangelegenheiten (Gesprächshäufigkeit)				
Grad der Meinungsverschiedenheit	.82	.17	.79	.17
	6.45	.60	6.51	.47
(e) Freizeit				
Freunde/andere Personen (Gesprächshäufigkeit)	.52	.17	.48	.17
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.43	.38	6.47	.50
Freizeitthemen (Gesprächshäufigkeit)	.43	.18	.42	.18
Grad der Meinungsverschiedenheit	6.36	.56	6.44	.49
(f) Andere Themen (Gesprächshäufigkeit)				
Grad der Meinungsverschiedenheit	.04	.06	.04	.05
	5.04	2.62	5.64	2.12

Anmerkung: Durchschnittswerte der Zeit in Minuten; Gesprächshäufigkeit als relative Häufigkeit von Gesprächen an den Interaktionstagen (Mehrfachnennungen); mittlerer Grad der Meinungsverschiedenheiten (Skala von 1 = völlig unterschiedliche Meinungen bis 7 = völlig gleiche Meinungen) .

### 3. Wer setzt sich in ökonomischen Entscheidungen durch?

Wer hat in Entscheidungen über den Kauf von Lebensmitteln, von Frühstücksflocken oder der Kaffeesorte, in der Auswahl eines Restaurants oder des Theaterstücks, in Entscheidungen, ein Auto zu kaufen, in der Wahl der Wohnung und Wohnungseinrichtung oder des nächsten Urlaubes, in Entscheidungen über Versicherungen und Sparformen und vielen anderen ökonomischen Belangen das Sagen? Worauf begründet sich der Einfluss der Frau, des Mannes oder der Kinder?

Bevor der Versuch unternommen wird, eine Antwort auf diese Fragen zu geben, muss klargestellt sein, um welche Art von ökonomischen Entscheidungen es sich handelt. Meist wurden Entscheidungen über Ausgaben untersucht. Dabei kann es sich um Waren, wie Lebensmittel oder Heizmittel, handeln, um Dienstleistungen, wie die Wahl des Arztes oder Urlaubes, um die Entscheidung, ins Kino oder ins Theater zu gehen usw. Wichtig ist zu unterscheiden, ob es sich um Kaufentscheidungen von häufig benötigten Gütern handelt, die im Regelfall häufig gekauft und kurzfristig konsumiert werden, oder um Gebrauchsgüter oder Güter des gehobenen Bedarfs, die teuer sind und selten angeschafft werden. Je häufiger ein Gut gekauft wird, je weniger Geld es kostet, je weniger Personen im Haushalt das Gut benötigen und je weniger es Aushängeschild für Status und Luxus ist, um so eher wird eine einzige Person entscheiden. Entscheidungen laufen nach Routine ab, und selten kommt es zu Konflikten zwischen den Partnern.

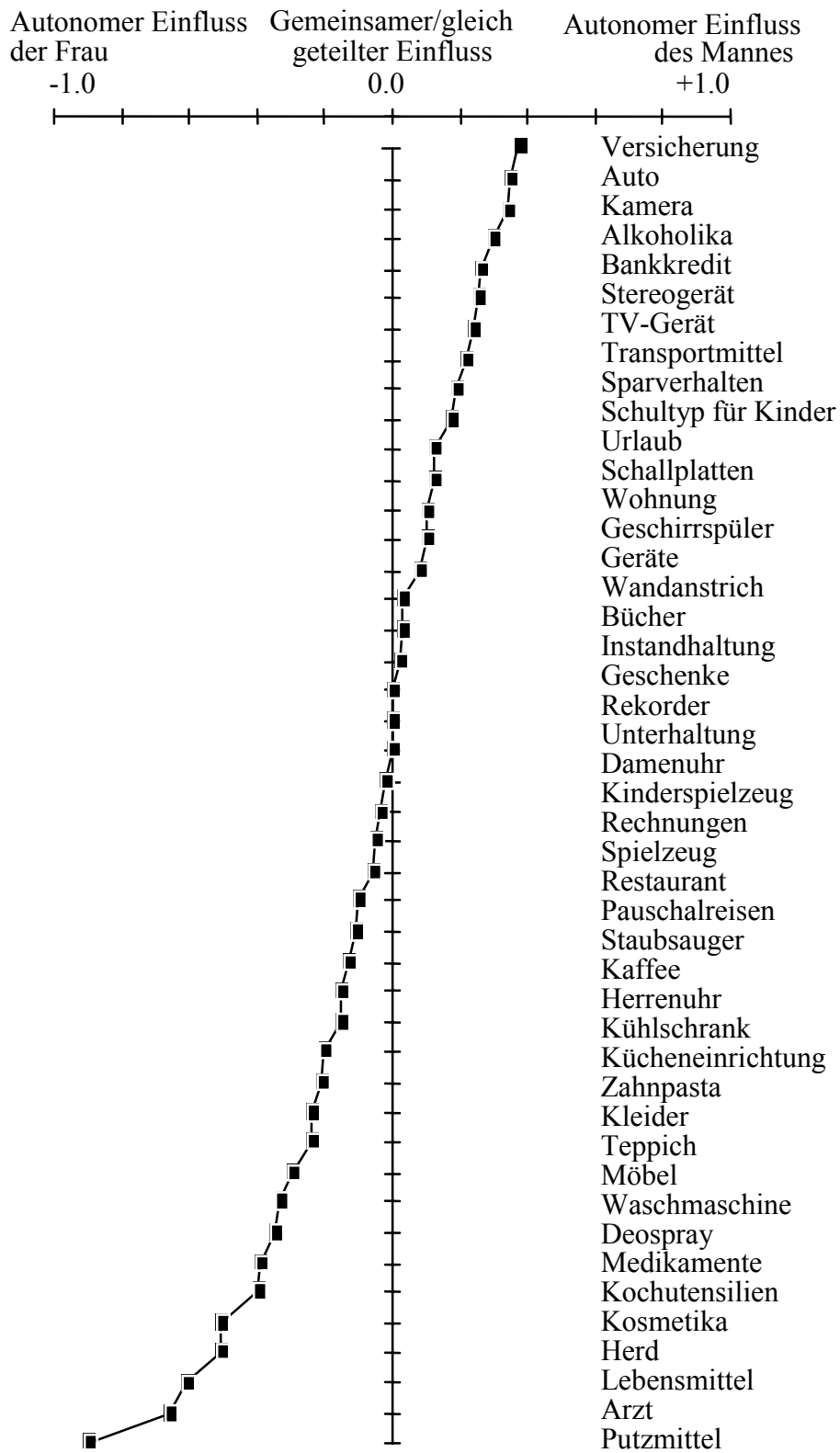
Werden selten benötigte Güter angeschafft, verfügen die Partner beziehungsweise die Familie im allgemeinen nicht über sogenannte Routineprogramme, welche die Entscheidung steuern. Oft sind langwierige Entscheidungsprozesse nötig, um eine vernünftige Auswahl zu treffen und gleichzeitig bestehende Meinungsunterschiede zwischen den Familienmitgliedern so zu lösen, dass das Beziehungsklima darunter nicht leidet. Teure Güter werden üblicherweise gründlicher überlegt als billige; differenzierte Entscheidungsprogramme liegen seltener vor, und weil ein erheblicher Teil des gemeinsamen finanziellen Budgets gebunden wird, nehmen alle Beteiligten an der Entscheidung teil.

Wenn eine Person allein die Entscheidung trifft, kann sie spontan oder gewohnheitsmäßig entscheiden. Dies ist beispielsweise dann der Fall, wenn im Lebensmittelgeschäft an der Kassa nach Süßigkeiten gegriffen wird oder wenn so wie immer die gleiche Sorte Joghurt oder Kaffee gekauft wird. Eine Person kann auch Informationen einholen, Alternativen vergleichen und nach langen Überlegungen die ihr besonders geeignete Alternative kaufen. Besonders interessant sind Entscheidungsprozesse dann, wenn mehrere Personen gemeinsam überlegen, welches Gut sie anschaffen wollen.

#### 3.1 Zum Einfluss von Frauen und Männern

In zahlreichen Studien wurden Partner danach gefragt, wer zu Hause worüber entscheidet. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse vieler Studien, die in den vergangenen 50 Jahren durchgeführt wurden, stammt von Kirchler (1989). In *Abbildung 1* sind die Ergebnisse dargestellt. Deutlich zeigt sich, dass die Frau für innerfamiliäre Bereiche zuständig ist, wie Küche und Kinder, während der Mann die "Außenpolitik" betreibt, für Bankangelegenheiten und Versicherungen verantwortlich ist und über das Auto entscheidet. Über Freizeitbelange entscheiden beide Partner gemeinsam.

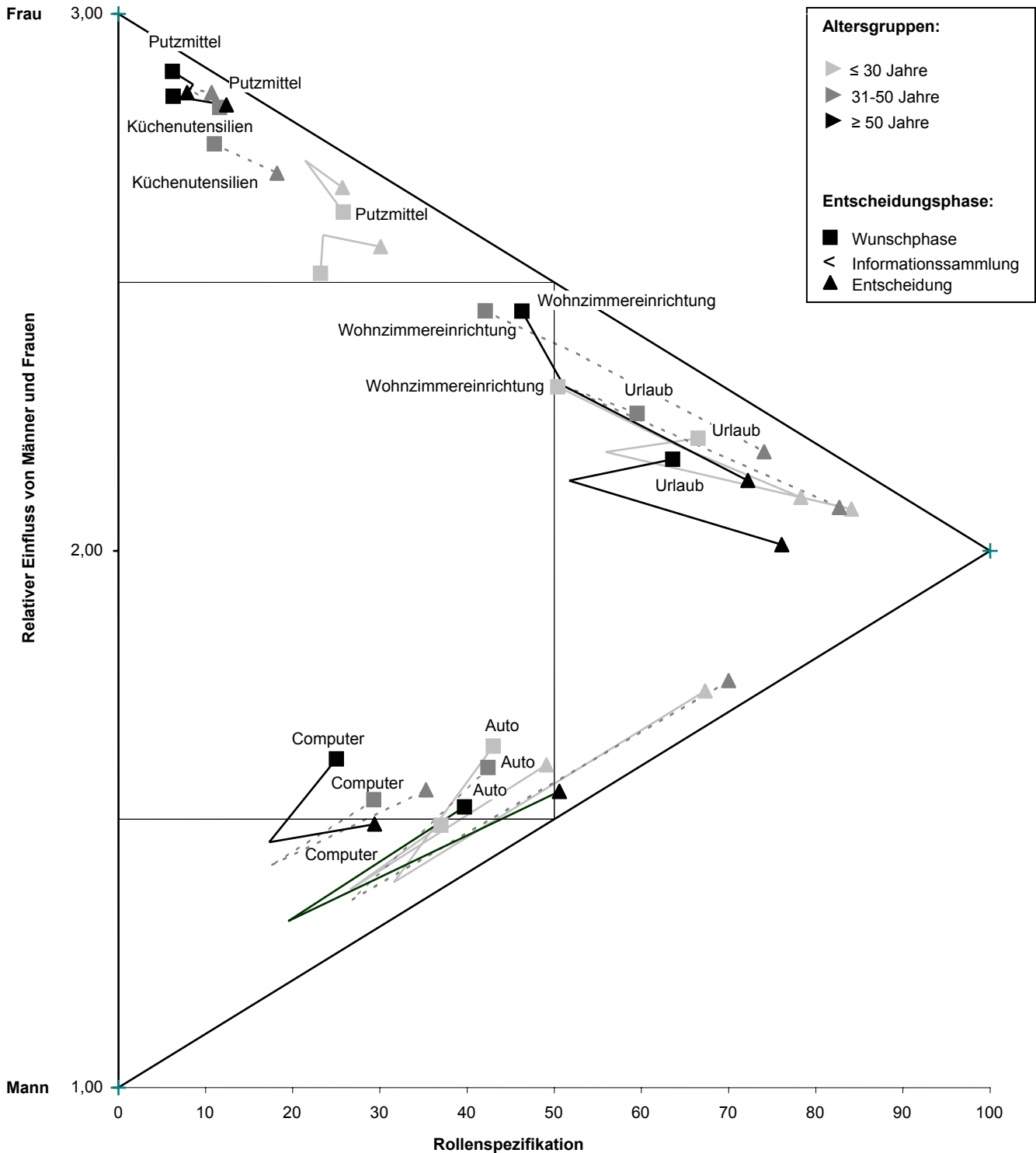
Abbildung 1: Einflussverteilung zwischen Frauen und Männern in Abhängigkeit vom Typ der anstehenden Güter (nach Kirchler, 1989)



Vor kurzem fragten Mühlbacher, Hofmann und Kirchler (2004) mehr als 800 verheiratete Frauen und Männern, wer in ihrer Partnerschaft über Reinigungsmittel und Küchenutensilien, die Wohnzeimereinrichtung, den Urlaub, Auto und Computer entscheidet. Die Studie sollte prüfen, ob herkömmliche Befragungsarten immer noch die Rollenverteilung bestätigen, die in den vergangenen fünf Jahrzehnten gefunden wurde. Entsprechend einer Studie von Davis und Rigaux (1974) befragten sie Paare danach, wer bei welchen Anschaffungen den Wunsch nach einem Gut äußert, wer Informationen über Alternativen einholt und wer letztlich das Sagen hat. Weiter differenzierten sie zwischen den Auskünften junger Partner unter 30 Jahren, älteren (31-50 Jahre) und über Fünfzigjährigen.

Die Ergebnisse zeigten sehr traditionell Muster. Aus *Abbildung 2* wird klar, dass für die Küche und Reinigung die Frau zuständig ist, für das Auto und den Computer der Mann, und dass Wohnzimmermöbel und der Urlaub von beiden Partnern gemeinsam entschieden wird. Diese Ergebnisse gelten für die befragten Frauen und Männer gleichermaßen. Diese Einflussmuster sind bei jungen Paaren nur etwas weniger ausgeprägt als bei älteren.

Abbildung 2: Einflussverteilung zwischen Frau und Mann in Entscheidungen über die Anschaffung von sechs verschiedenen Güterarten, erfasst nach Davis und Rigoux (1974; nach Mühlbacher et al., 2004)



Fraglich ist, ob diese Ergebnisse Entscheidungsmuster in der Familie widerspiegeln oder ob sie mehr den Rollenstereotypen als dem Verhalten im Alltag entsprechen. Wahrscheinlich ist es notwendig, die Methode der Befragung kritisch zu überlegen, so dass nicht nur stereotype Antworten gegeben werden, sondern tatsächlich erfasst wird, wer wann das Sagen hat. In

Tagebuchstudien sind die so plakativen Trennungen in frau- und mannspezifische Güterbereiche weit weniger deutlich.

### 3.2 Zum Einfluss der Kinder

Häufig wird davon gesprochen, dass in der Familie ein "Demokratisierungsprozess" stattgefunden hat und die Kinder heute wesentlich mehr Mitsprache haben als in der Vergangenheit. Mauri (1996) stellte fest, dass Kinder beim Kauf von Spielzeug mitreden dürfen. In 61 Prozent der Fälle hört die Mutter auf den Wunsch des Kindes. Auch bei Eiscreme, Süßigkeiten und Limonaden, Jausen, Snacks etc. reden die Kinder mit. Bei anderen Gütern werden sie aber wenig gehört (*Tabelle 2*).

*Tabelle 2: Häufigkeit der reklamierten Mitsprache von Kindern beim Kauf verschiedener Produkte (Ausschnitt aus Mauri, 1996)*

Produkte	Durchschnittliche Mitsprache (1 = sehr selten; 5 = sehr häufig)	Prozentsatz "häufiger" und "sehr häufiger" Mitsprache
1. Spielzeug	3.71	61
2. Eiscreme	3.69	60
...		
11. Kleider	2.71	20
12. Brot	2.66	33
13. Zahncreme	2.47	33
...		
25. Tierfutter	1.57	9
26. Kaffee	1.13	2

Diese Ergebnisse entsprechen denen von Kirchler et al. (2000), wonach Kinder mit zunehmendem Alter zwar mehr Mitsprache eingeräumt wird, im wesentlichen aber Kinder kaum direkten Einfluss ausüben, wohl aber indirekt als Koalitionspartner der Mutter oder des Vaters Einfluss nehmen, wenn diese eine Meinungsverschiedenheit in Geldangelegenheiten austragen.

### 3.3 Determinanten des Einflusses

Die Frage danach, wer beim Kauf welcher Güter die Entscheidung trifft, bietet einen schnellen Einblick in die Rollen der Frauen, Männer und Kinder. In vielen Partnerschaften ist aber die Verteilung des Einflusses nicht so deutlich auf die Partner verteilt. Vielmehr wird sich der Partner durchsetzen, der über ein Entscheidungsgebiet mehr weiß oder der mehr am Gut interessiert ist. In der Vergangenheit hatte auch der Partner mehr Sagen, der das Geld nach Hause brachte. Schließlich ist es wichtig zu berücksichtigen, dass Entscheidungen in der Familie nicht isolierte Ereignisse sind. Entscheidungen setzen an Erfahrungen in vergangenen Entscheidungsprozessen und an Entscheidungsergebnissen an. Und all das, was in der

Partnerschaft rund um einen Entscheidungsprozess auch noch geschieht, wird sicher die Entscheidungsdynamik beeinflussen.

Auf die Bedeutung vergangener Erfahrungen für die aktuelle Entscheidungsdynamik hat Pollay (1968) schon früh hingewiesen. Seinem Konzept der Nutzenschulden zufolge müsste jener Partner, der in der Vergangenheit seine Wünsche realisieren konnte oder sich durchgesetzt hat, Nutzenschulden einzulösen haben und durch sein Entgegenkommen ein fiktives Nutzenkonto in Balance bringen. Auch der relative Einfluss eines Partners in einer Entscheidung wird "verbucht", und in zukünftigen Entscheidungen muss derjenige, der sich früher durchsetzte, wieder nachgeben.

In Kirchlern et al. (2000) Tagebuchstudie zeigte sich deutlich, dass der Partner, der mehr über ein Entscheidungsthema weiß, also höhere Kompetenz besitzt, sich eher in einer Meinungsverschiedenheit durchsetzt als der Andere. Weiter zeigte sich, dass der Partner in einer aktuellen Entscheidungssituation eher nachgibt, der in der Vergangenheit Einfluss hatte. Ob ein Partner mehr Geld nach Hause bringt als der Andere, scheint keine Rolle zu spielen.

#### **4. Wie setzen sich die Partner durch?**

Häufig versuchen die Partner, gemeinsam eine Entscheidung herbei zu führen, und stehen dabei vor der Aufgabe, den eigenen Willen und die eigene Meinung durchzusetzen, ohne dabei das emotionale Klima zwischen den Partnern zu beeinträchtigen. Die Bereitschaft der Partner, einander entgegenzukommen, hängt von der Qualität der eigenen Sachargumente und der des Anderen ab, aber auch Emotionen sind nicht zu vernachlässigen. Die Partner wenden verschiedene Taktiken an, um den Anderen zu überzeugen. In Meinungsverschiedenheiten werden Aufklärungs-, Überredungs- und Verhandlungsversuche unternommen – je nach Art des Entscheidungsinhaltes und der Qualität der Beziehung unterschiedlich.

In einem Forschungsprojekt wurden Taktiken der Partner in Kaufentscheidungen untersucht (Kirchler et al., 2000). Unterschieden wurde zwischen Taktiken zur Konfliktvermeidung, Überzeugung- und Überredungs- und Verhandlungstaktiken. Insgesamt konnten 18 Taktiken festgestellt werden, die in *Tabelle 3* zusammengefasst sind.

*Tabelle 3: Einflusstaktiken von Frauen und Männern (Kirchler, et al., 2000)*

Taktiken	Frauen	Männer
1. Positive Emotionen	3.46 (1.49)	3.40 (1.33)
2. Negative Emotionen	2.17 (1.04)	2.19 (1.09)
3. Hilflosigkeit	2.09 (1.20)	1.84 (.98)
4. Körperlicher Druck	2.78 (1.29)	2.62 (1.32)
5. Angebot von Ressourcen	2.87 (1.32)	3.09 (1.31)
6. Entzug von Ressourcen	1.72 (.84)	1.74 (.94)
7. Beharren	3.06 (1.44)	2.98 (1.37)
8. Rückzug	3.88 (1.38)	3.60 (1.31)
9. Sachverhalte offen darlegen	4.99 (1.20)	4.84 (1.28)
10. Falsche Tatsachen vorspielen	3.10 (1.19)	3.10 (1.30)
11. Indirekte Koalitionen	4.25 (1.34)	4.26 (1.31)
12. Direkte Koalitionen	3.27 (1.67)	3.08 (1.68)
13. Vollendete Tatsachen	1.92 (1.17)	2.36 (1.34)
14. Entscheidung aufgrund von Rollen	1.94 (1.15)	2.42 (1.44)
15. Entgegenkommen aufgrund von Rollen	2.32 (1.41)	2.16 (1.18)
16. Trade-offs	3.10 (1.46)	2.86 (1.33)
17. Integrative Verhandlung	5.71 (1.07)	5.46 (1.07)
18. Sachargumentation	5.33 (1.13)	5.50 (1.05)

Anmerkung: Die angeführten Mittelwerte (und Standardabweichungen in Klammern) beziehen sich auf Angaben auf sieben-stufigen Antwortskalen von 1 = eine Taktik wird ganz sicher nicht angewandt bis 7 = eine Taktik wird ganz sicher angewandt.

(a) Taktiken zur Konfliktvermeidung (Taktiken 13, 14, 15 in *Tabelle 3*): Durch die Übernahme von Rollen legen die Partner fest, wer in Zukunft welche Aufgaben übernimmt, dafür die Verantwortung trägt und in Entscheidungen die Kontrolle darüber hat. Sind die Aufgabenbereiche einmal abgegrenzt, so akzeptiert der eine Partner weitgehend, dass der "Spezialist" anstehende Entscheidungen unter der Berücksichtigung der Wünsche des Anderen, also unter dem Gesichtspunkt gemeinsamer Nutzenmaximierung, autonom fällt.

(b) Problemlösungstaktiken (Taktik 18): Sachliche Argumentationen und Erörterungen, die vorwiegend auf Sachinformationen basieren und zur Klärung eines Sachverhaltes dienen, werden als Problemlösungstaktiken bezeichnet. Wenn sich die Partner über die grundlegenden Ziele einig sind und gemeinsam versuchen, ihre Ziele zu verwirklichen, sind Problemlösungstaktiken wahrscheinlich. In diesen Fällen geht es häufig darum, Informationen über verschiedene Produktalternativen zu sammeln und Ambivalenzen zu klären. Laut Auskünften von Frauen und Männern (*Tabelle 3*) wird diese Taktik besonders oft angewandt.

(c) Persuasionstaktiken (Taktiken 1 bis 12): Bestehen grundlegende Divergenzen in Wertfragen, so dass durch sachliche Argumentation nicht logisch zwingend einer der vertretenen Standpunkte als der richtige ausgemacht werden kann, sind Persuasionstaktiken

naheliegender, wie Zwang und Koalitionsdruck, Drohungen, sich der Verantwortung entziehen, und permanente Kritik oder Nörgelei.

(d) Verhandlungsstrategien (Taktiken 16, 17): In Verteilungskonflikten wird der Partner zu "günstigen" Konzessionen bewegt. Je größer die Schritte des Entgegenkommens seitens des Anderen und je kleiner die Angebote, die ihm dafür gemacht werden müssen, um so vorteilhafter ist aus ökonomischer Sicht die Verhandlung gelaufen.

In Entscheidungssituationen werden je nach emotionalem Klima unterschiedliche Taktiken gewählt, und die verschiedenen Taktiken wirken auf das Beziehungsklima. Partner in engen Beziehungen teilen bereits vor Verhandlungsbeginn ein breites Spektrum gemeinsamer Erfahrungen: Je nachdem, ob ein Klima des Vertrauens oder des Misstrauens besteht, die Partner zu Kooperation oder Wettbewerb neigen, ob sie bestrebt sind, den gemeinsamen oder den eigenen Nutzen zu maximieren, ist der Verhandlungsverlauf unterschiedlich.

Als besonders beziehungsförderliche Verhandlungstaktiken werden Kooperation und Konzessionsbereitschaft bezeichnet. Kooperation und Konzessionsbereitschaft heißt, Kompromisse eingehen. Kompromisse sind jedoch meist die zweitbeste Lösung für beide Partner, denn Entgegenkommen heißt Verzicht auf die bevorzugte Alternative. Wenn Verhandlungen nicht als Nullsummenspiele verstanden werden, sondern die Möglichkeit einer Vergrößerung des Entscheidungsraumes gesehen wird, dann sind integrative Lösungen möglich, die für beide Partner optimale Lösungen darstellen.

## **5. Entscheidungsergebnisse**

Während in Arbeitsgruppen die Beschaffung von Informationen oder Geld oder die Ausführung von Dienstleistungen als jeweiliges Ziel vorgegeben sein kann, streben Partner in engen Beziehungen mehrere Ziele gleichzeitig an. In Entscheidungssituationen sind sie einerseits motiviert, die verfügbaren finanziellen Mittel optimal zu verwenden. Andererseits gilt es, die Entscheidungsatmosphäre für alle möglichst angenehm zu gestalten. Weil die Beziehung an sich besonders relevant ist, können manchmal ökonomische Ziele zweitrangig erscheinen. Eine suboptimale, den eigenen Nutzen nicht optimierende, aber der Beziehung förderliche Lösung in einer Entscheidungssituation kann einer ökonomisch vernünftigen – falls eine solche überhaupt im Alltagsdschungel der Ereignisse erzielbar ist – vorgezogen werden.

In Entscheidungen geht es um zufriedenstellende Lösungen. Vor allem in ökonomischen Entscheidungen geht es um die optimale Nutzung der begrenzt verfügbaren Ressourcen und zugleich um die Stabilisierung beziehungsweise Verbesserung der Beziehungsqualität. Wenn es auch praktisch kaum möglich ist, den Verlauf von Entscheidungsprozessen von Ergebnissen zu trennen, so ist es doch den Versucht wert zu erörtern, wie gut eine getroffene Entscheidung im Sinne eines ökonomischen Umganges mit den Mitteln ist und welche Auswirkungen das Verhalten der Partner auf die Beziehungsqualität hat. Als wesentliche Ergebnisvariablen gelten Sparsamkeit, die wahrgenommene Fairness der Lösung von Meinungsverschiedenheiten und die gerechte Verteilung von Einfluss und Nutzen.

Konflikte über ökonomische Angelegenheiten sind wesentlich danach zu bewerten, ob der Umgang mit knappen Ressourcen vernünftig ist. In engen Beziehungen ist der wirtschaftlich

vernünftige Einsatz von Ressourcen nicht immer möglich: In glücklichen Beziehungen könnten Ausgaben getätigt werden, um die Wünsche des Partners zu erfüllen. Wer den Anderen liebt, dessen Wünsche von seinen "Augen abliest" und an deren Erfüllung denkt, kann leicht ökonomische Ziele aus dem Blick verlieren. Wer hingegen mit dem Partner im Streit liegt, mag daran denken, die gemeinsamen Mittel für eigene Zwecke auszugeben, bevor der Andere sie für sich beansprucht.

Die erlebte Fairness einer Entscheidung wurde von Kirchler et al. (2000) untersucht. Im Tagebuch gaben die Partner an, wie fair eine Entscheidung war und wie zufrieden sie mit dem Ausgang der Entscheidung sind. Ganz besonders beziehungsrelevant waren die Wahl der Taktiken. Die Zufriedenheit mit dem Ausgang eines Gesprächs wurde ebenfalls zu einem erheblichen Teil durch die gewählten Taktiken bestimmt. Wichtig war den Partner aber auch, dass Einfluss und Nutzen zwischen ihnen über die Zeit ausbalanciert waren und nicht der eine den Anderen dominierte oder die Situation zu seinen Gunsten ausnutzte.

## **Literatur**

Davis, H. L. & Rigaux, B. P. (1974). Perception of marital roles in decision processes. *Journal of Consumer Research*, 1, 51-62.

Kirchler, E. (1989). Kaufentscheidungen im privaten Haushalt. Eine sozialpsychologische Analyse des Familienalltages. Göttingen: Hogrefe.

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

Mauri, C. (1996). L'influenza dei bambini sugli acquisti della famiglia. *Micro & Macro Marketing*, 1, 39-57.

Mühlbacher, S., Hofmann, E. & Kirchler, E. (2004). Household decision making: changes of female and male partners' roles? Working paper. Universität Wien.

Pollay, R. W. (1968). A model of family decision making. *British Journal of Marketing*, 2, 206-216.

## **Adresse**

Prof. Dr. Erich Kirchler  
Universität Wien  
Fakultät für Psychologie  
Universitätsstrasse 7  
A-1010 Wien  
Tel.: 0043 1 4277/47880  
Fax: 0043 1 4277/47889  
Email: erich.kirchler@univie.ac.at