

zeptualisierungen von Intrahaushaltsentscheidungsfindung in Kapitel 2, diskutieren wir unsere spezifischen Hypothesen in Kapitel 3. Kapitel 4 beschreibt die Daten und Methoden, die in der empirischen Analyse verwendet werden. Das vorletzte Kapitel stellt unsere Ergebnisse dar, und das abschließende Kapitel diskutiert die Implikationen der Erkenntnisse.

## **2. Ökonomische Konzeptualisierungen der Intrahaushaltsentscheidungsfindung**

### **2.1 Neoklassische Modelle der Intrahaushaltsverteilung**

Bis vor Kurzem behandelten ÖkonomInnen den Haushalt, als ob die individuellen Nutzenfunktionen der einzelnen Familienmitglieder konvergieren, und nahmen an, dass Haushalte eine einzige einheitliche Nutzenfunktion und eine gemeinsame Budgetbeschränkung haben. Traditionelle ökonomische Modelle zu Entscheidungsfindung und Verhalten in Haushalten gehen also davon aus, dass alle Familienmitglieder so agieren, dass sie eine einzige Nutzenfunktion maximieren. Daher ignorieren diese Modelle auch die Intrahaushaltsverteilung von Macht und Ressourcen weitgehend.

Samuelsons (1956) Konsensmodell bot die erste formale Begründung für diese Vernachlässigung: In seinem Modell wird der Haushalt als eine Einheit definiert, in der sich alle Familienmitglieder nach der gemeinsamen Familiennutzenfunktion verhalten. Beckers (1981) Haushaltsmodell, das weitgehend zum ökonomischen Standardmodell für Verteilung in Haushalten wurde, stützt sich auf die Vorstellung von Altruismus, auf Basis dessen individuelle Präferenzen zu einer einzigen Nutzenfunktion zusammengefasst werden: Denn in jeder Familie gibt es ein altruistisches Individuum, den Ehemann, Vater oder Patriarchen, dessen Präferenzen seine Sorge um die Wohlfahrt der Familie widerspiegeln. Entsprechend versucht er stellvertretend für seine Familie seine Nutzenfunktion zu maximieren, womit Beckers Modellannahmen mit jenen des Konsensmodells übereinstimmen. Die Schlüsselemente dieser beiden Modelle sind die Behandlung von Einkommen als gemeinsames Haushaltseinkommen und die Annahme, dass die Heterogenität der individuellen Präferenzen und autonome Kontrolle über das Einkommen unwesentlich sind.<sup>2</sup>

In den letzten zwei Jahrzehnten gelangten zunehmend die (manchmal konfliktbeladenen) Entscheidungsfindungsprozesse innerhalb des Haushalts ins Blickfeld.<sup>3</sup> Dies wurde vor allem von dem methodologischen Argument unterstützt, dass Individuen anstatt von Haushalten Präferenzen haben und damit die Vorstellung einer einzigen Nutzenfunktion für einen Haushalt übermäßig restriktiv sei. Außerdem zeigte auch die wachsende empirische Evidenz, dass das traditionelle Modell der Realität nicht stand-

hält.<sup>4</sup> Feministische ÖkonominInnen kritisierten das traditionelle Modell vorrangig aufgrund seiner „*tendency to justify discriminatory allocational outcomes on the grounds of economic rationality*“,<sup>5</sup> was bedeutet, dass die Modelle ungleiche Verteilungen von Macht in einem Haushalt als zulässig, ja sogar gewünscht sehen.

## 2.2 Aushandlungsmodelle

Ökonomische Macht und Verhandlungsmacht als wesentliche Charakteristika von Entscheidungsfindung im Haushalt wurden von Manser/Brown (1980) und McElroy/Horney (1981) eingeführt. Sie schlugen Nash-Bargaining-Modelle von Ehe und Haushaltsverhalten vor, wobei Ehe als ein kooperatives Spiel behandelt wird, in dem die Eheleute eine Nutzenfunktion und einen Drohpunkt haben. Ihre konfliktreiche Interessen und Präferenzen werden durch Nash- oder andere ähnliche explizite Aushandlungslösungen beseitigt. Die Ergebnisse der Ressourcenverteilung innerhalb des Haushaltes variieren systematisch aufgrund der jeweiligen Verhandlungsmacht der einzelnen Haushaltsmitglieder. Die Verhandlungsmacht wird wesentlich durch den Zugang zu Ressourcen außerhalb des Haushaltes bestimmt – also vor allem durch Erwerbsarbeits- und Nicht-Erwerbsarbeitseinkommen, wie Transferzahlungen. Der Drohpunkt wird als das Ergebnis definiert, das auftritt, wenn keine Übereinstimmung erlangt wird. Spezifiziert wird dieser Drohpunkt zumeist als Wert einer Scheidung<sup>6</sup> oder alternativ als ein nicht-kooperatives Gleichgewicht innerhalb der Ehe. Der Drohpunkt „Scheidung“ hängt dabei wesentlich von seinem „Preis“ ab, vom individuellen Einkommen der Eheleute sowie von externen Bedingungen, sogenannten „*extra-household environmental parameters*“ ab, beispielsweise von der Frauen-Männer-Relation am Heiratsmarkt, von rechtlichen und politischen Regulierungen und Begünstigungen von Ehe und Scheidung sowie sozialen und religiösen Normen und Traditionen. Kooperative Aushandlungsmodelle basieren auf der Annahme, dass die Ressourcenverteilung im Gleichgewicht Pareto-optimal ist und fokussieren auf die Formierung von Koalitionen und die Verteilung des Nutzens von Kooperationen.

Lundberg/Pollak (1993) entwickelten das „*separate spheres bargaining model*“, indem sie den Drohpunkt als innerhalb einer Ehe und nicht wie bislang als außerhalb, als Scheidung, definierten. Wenn ein Paar seine Differenzen durch Nash-Aushandlungsprozesse beseitigt, ist die Alternative zu einer Übereinstimmung ein „*inefficient non-cooperative equilibrium within marriage*“.<sup>7</sup> Dabei stellt jedes Haushaltsmitglied freiwillig „öffentliche Güter“ für den Haushalt unter Berücksichtigung der Aktionen des/der Partner/in sowie der Annahme der Nutzenmaximierung zur Verfügung. Diese Bereitstellung von Gütern ist geschlechtsspezifisch ausdifferen-

ziert, die Aufteilung von bezahlter und unbezahlter Arbeit im Haushalt basiert auf sozial anerkannten und sanktionierten Geschlechterrollen, die in diesem Modell explizit kein Resultat von Verhandlungen sind, jedoch aber den Drohpunkt darstellen, von dem aus verhandelt wird. Verhandlungsmacht und Ergebnis der Verhandlungen hängen von dem Drohpunkt und dem Einkommen ab, das die Partnerin/der Partner kontrolliert, wenn dies den Drohpunkt beeinflusst. Dementsprechend haben öffentliche Politiken wie Steuer- oder Transfergestaltungen wesentliche Effekte auf die Ressourcenverteilung innerhalb von Haushalten.

Die feministische Kritik an diesen Modellen entwickelte sich vor allem aufgrund der Annahme, dass diese Individuen als symmetrisch bezüglich ihrer Rollen in dem Aushandlungsprozessen behandeln, was problematisch ist, weil dies kein Licht auf die tatsächlichen Prozesse wirft.<sup>8</sup> Abgesehen davon werden die Annahmen der Modelle – ähnlich der Modelle von Samuelson und Becker – als zu restriktiv erachtet, vor allem im Hinblick auf die Annahmen der vollständigen und symmetrischen Information aller Haushaltsmitglieder, der vollständig erzwingbaren Vereinbarungen und der Paretoeffizienz der Ressourcenallokation.

Dementsprechend stieg das Interesse an nicht-kooperativen Ansätzen. Diese gehen nicht davon aus, dass ein Paar bindende und kostenlos vollziehbare Vereinbarungen eingeht, die mit den Strategien, die sich der/die jeweilige Partner/in ausgesucht hat, korrespondieren. Vielmehr basiert die Behandlung von Haushalten als nicht-kooperative Einheiten auf drei Merkmalen: asymmetrische Information, Vollziehbarkeitsprobleme und Ineffizienzen. Obgleich die meisten nicht-kooperativen Modelle nicht vollständig nicht-kooperativ sind, sondern zumeist durch einen zweiphasigen Entscheidungsfindungsprozess, der sowohl kooperative als auch nicht-kooperative Spielelemente enthält, charakterisiert sind, können im Groben drei Varianten identifiziert werden:

Erstens die Cournot-Nash-Modelle, in denen die Haushaltsmitglieder Entscheidungen über ihre individuellen finanziellen Ausgaben treffen und dabei das Verhalten des/der Partner/in als gegeben annehmen; die Ergebnisse dieser Modelle zeigen, dass die Ausgaben eines Haushalts stark danach variieren, wer im Haushalt ein Erwerbseinkommen bezieht und/oder Transferzahlungen erhält.<sup>9</sup>

Zweitens die Modelle, die die Echtzeit-Dimension von Aushandlungen ebenso wie Diskontraten berücksichtigen und zeigen, dass Intrahaushaltsungleichverteilung von Macht vor allem aufgrund der gesamten Haushaltsressourcen variiert.<sup>10</sup>

Drittens die Prinzipal-Agent-Modelle, die Familien analog zu Arbeitnehmer-Arbeitgeber-Beziehungen behandeln, bei denen ein/e Partner/in den Vorteil hat, die Ressourcenallokation des Haushaltes zu beeinflussen, da er oder sie über Eigentumsrechte der Produktionsmittel verfügt.<sup>11</sup>

Grundsätzlich interpretieren Aushandlungsmodelle die Allokation von Ressourcen eines Haushalts als Ergebnisse von Aushandlungsprozessen. Diese Aushandlungsperspektive ermöglicht es, zwischen der Kontrolle über Güter und Leistungen, die auf sozialen Normen und Gewohnheiten basiert und der Verteilung von Ressourcen durch Auseinandersetzungen und Verhandlungen zu unterscheiden. Die Theorien variieren vorrangig in ihren Hypothesen, worin sich Verhandlungsmacht begründet, betonen aber im Allgemeinen ihre materielle Basis, wie beispielsweise die Höhe des Erwerbseinkommen oder die Kontrolle über Ressourcen.<sup>12</sup> Aushandlungsmodelle ermöglichen damit eine Alternative zur hegemonialen Annahme einer einzigen Nutzenfunktion für einen Haushalt, indem sie Konflikte, Kooperationen, Austausch und Verhandlungen innerhalb des Haushalts berücksichtigen und deren Effekte auf die Allokation von Ressourcen eines Haushaltes analysieren. Obgleich nicht-kooperative Aushandlungsmodelle weniger agnostisch sind und unterschiedliche Aspekte wie beispielsweise das soziale Geschlecht der Akteure berücksichtigen, argumentieren FeministInnen die Notwendigkeit *„to move toward a less restrictive formulation which incorporates qualitative aspects and greater complexity“*.<sup>13</sup> Das Ziel feministischer ÖkonomInnen ist es, die Rolle sozialer Normen vermehrt in die Analyse von Intrahaushaltsentscheidungsprozessen einzubeziehen, um Erklärungen zu erarbeiten, *„how changing norms affect microeconomic resource allocation and how intra-household resource allocation itself – and the strategic interaction that determines it – reinforces and challenges prevailing social norms“*.<sup>14</sup> Die Hauptforschungsfragen feministischer ÖkonomInnen sind dementsprechend: Wie wird die Verhandlungsmacht innerhalb von Haushalten bestimmt? Wie beeinflussen soziale Normen die Verhandlungsmacht? Und welche Interdependenzen gibt es zwischen Intrahaushaltsaushandlungen und Aushandlungen am Markt, der Gemeinschaft oder des Staates?<sup>15</sup>

### 2.3 Kooperative Konflikte

Während Aushandlungsmodelle, wie bereits erwähnt, Intrahaushaltsungleichverteilung von Macht vorrangig über die Verteilung von Ressourcen erklären und auf deren materielle Basis fokussieren, soll Sens *Capability*-Ansatz hauptsächlich die Möglichkeiten der einzelnen Haushaltsmitglieder evaluieren. Der Ansatz ermöglicht dabei den Fokus auf Macht und Geschlechterverhältnisse zu legen und ist daher äußerst attraktiv für feministische Analysen von Aushandlungsprozessen in einem Haushalt. Für die Analyse sind zwei Faktoren wesentlich, die die Verhandlungsmacht einer Person bestimmen:

Erstens Ausstattungen (sogenannte *„endowments“*), die zusammenfas-

sen, was eine Person besitzt – ihre Arbeitskraft, Ressourcen und Einkommen.

Zweitens, Tauschberechtigungen („*exchange entitlement mapping*“) umfassen alle wirtschaftlichen Möglichkeiten, die einem Individuum bei gegebenem Eigentumsbündel für den Konsum offenstehen, beispielsweise Produktion oder Handel.

Drittens umfasst sein Ansatz zur Erklärung von Intrahaushaltsungleichverteilung ein Set an richtungsweisenden Merkmalen wie das „*breakdown well-being*“, die wahrgenommenen Interessen („*perceived interests*“) und die gefühlten Beiträge („*perceived contributions*“). Das „*breakdown well-being*“ beschreibt die Stärke oder die Verwundbarkeit einer Person im Aushandlungsprozess. Die wahrgenommenen Interessen bezeichnen den Wert, den eine Person seinem/ihrem Wohlergehen beimisst. Über die gefühlten Beiträge zum Haushalt erklärt Sen, wie wesentlich und relevant eine Person sein/ihr Eigeninteresse im Zuge einer Aushandlung einschätzt. „*Given other things if in the accounting of the respective outcomes, a person was perceived as making a larger contribution to the overall opulence of the group, the collusive solution, if different, would be more favorable to that person.*“<sup>16</sup>

Sen argumentiert, dass Frauen ihre Eigeninteressen oftmals weniger wichtig nehmen, da ihre Identitäten eng mit den Interessen und dem Wohlergehen des Haushaltes bzw. der Familie verknüpft sind. Dieses Überlappen von persönlichen und Familieninteressen erhält die ungleiche Intrahaushaltsverteilung von Entscheidungsmacht und Ressourcen. Außerdem verstärkt die systematische Minderwertschätzung von Beiträgen zum Haushalt und Bedürfnissen von Frauen die geschlechtsspezifische Deprivation in Haushalten: Frauen haben weniger Entscheidungsmacht, weil ihre Beiträge zum Haushalt weniger wertgeschätzt werden als jene von Männern. Gleichzeitig wird durch diese Wahrnehmungen auch die Entscheidungsmacht von Frauen außerhalb des Haushaltes definiert und weist ihnen die Rolle als Zusatzverdienerin rein auf Basis ihres Geschlechts zu. Dies wiederum reduziert die Entscheidungsmacht von Frauen im Haushalt und führt zu einer Minderwertschätzung ihrer Bedürfnisse sowie im Besonderen ihrer Beiträge zum Haushalt.<sup>17</sup>

## 2.4 Determinanten der Verhandlungsmacht von Frauen

Abgesehen von diesen vielfältigen Ansätzen zur Erklärung von Intrahaushaltsverhandlungsprozessen, kritisieren feministische ÖkonomInnen, dass Haushalte nach wie vor eine Art „*Black Box*“ in Bezug auf individuelle Präferenzen und die Rolle von Geschlecht und Geschlechterverhältnissen in Entscheidungsprozessen sind. Wie bereits herausgearbeitet, werden Individuen und Familien oftmals gleichgesetzt. Dies basiert auf

den Annahmen, dass Paare ihre Einkommen bündeln oder dass sie gleiche Nutzenanteile haben, sowie auf der Annahme, dass es keine Ungerechtigkeiten in Haushalten gibt. Intrahaushaltsungleichverteilungen wurden zu einem großen Teil auch deshalb ignoriert, weil die Familie bzw. der Haushalt als private und nicht ökonomische Angelegenheit wahrgenommen wird.<sup>18</sup> Diese Standardannahmen erweisen sich jedoch in der Empirie als unrealistisch.<sup>19</sup> Feministische Ökonominen sehen es daher als wesentlich an, diese vermeintlich „private“ Sphäre in den Mittelpunkt zu rücken, um zu zeigen, wie deren Funktionieren die ökonomischen Schlüsselvariablen wie Ausgaben, Arbeitskräfteangebot oder Humankapitalformation beeinflusst.<sup>20</sup>

Um ein besseres Bild von Haushalten – vor allem hinsichtlich ihrer Bedeutung für die Ökonomie – zeichnen zu können, ist es nötig, die den Haushalten inhärente Komplexität als gleichzeitige Produktions-, Konsumtions-, Investitions- und Reproduktionseinheit sowie als Einheiten der zwischenmenschlichen Zusammengehörigkeit zu erfassen. Diese Komplexität erhöht sich durch die unterschiedlichen und variierenden Präferenzen und Interessen der einzelnen Familienmitglieder sowie deren unterschiedliche Möglichkeiten, ihre Präferenzen und Interessen durchzusetzen. Daher ist der Haushalt aus einer feministischen Perspektive nicht nur als Ort der Entscheidungsfindung zu betrachten, sondern auch als Ort der Entstehung und Verfestigung von Verteilungs(un)gerechtigkeit zu verstehen.<sup>21</sup>

Feministisch heißt dementsprechend im Kontext der Intrahaushaltsverteilung, dass Haushaltsmitglieder nicht als unabhängige Individuen betrachtet werden können, sondern dass ihr (soziales) Geschlecht die wesentliche strukturierende Kategorie ist. Feministische Analysen, die herausfinden wollen, wer warum wie viel Entscheidungsmacht und Ressourcen innerhalb eines Haushaltes zur Verfügung hat, müssen demgemäß die „Männlichkeit“ und „Weiblichkeit“ der Haushaltsmitglieder in den Blick rücken. Soziale Normen sind von großer Bedeutung, denn sie definieren wesentlich, wie sich Haushaltsmitglieder verhalten. Die soziale und kulturelle Konstriktion von vermeintlich angemessenen männlichen und weiblichen Verhalten beeinflusst deren Entscheidungsmacht im Haushalt.<sup>22</sup>

Die geschlechtsspezifischen Ungleichheiten in der Entscheidungsfindung können jedoch zumeist nicht gänzlich eindeutig identifiziert werden: *„The actual process of shopping and deciding whether broccoli or cauliflower is the best buy is a routine, time consuming and occasionally tedious task. If there are inequalities between spouses, one manifestation of the inequality may be that the more powerful spouse is able to delegate the more tiresome aspects of shopping while maintaining control over decisions.“*<sup>23</sup> Dies wird auch als Inszenierungsmacht („orchestration power“) bezeichnet.

beschrieben. Hierbei verfügt ein Teil des Paares über die Macht, wichtige und unregelmäßige Entscheidungen, die die wesentlichen Charakteristika des Haushaltes ausmachen, selbst zu treffen und unwichtige, zeitaufwändige und tägliche Entscheidungen an die zweite Person zu delegieren. Abgesehen davon zeigt sich die geschlechtsspezifische Arbeitsteilung auch bei der Entscheidungsfindung: Ausgaben für Essen, Haushaltsartikel, Kleidung oder Geschenke erweist sich oftmals als Frauenaufgabe, während finanzielle Entscheidungen wie die über Versicherungen oder Kredite typisch männliche Aufgaben sind.<sup>24</sup>

Bislang konnte auch von feministischer Seite noch nicht klar herausgearbeitet werden, wie (finanzielle) Entscheidungen in der „Black Box“ Haushalt tatsächlich vor sich gehen und wer warum wie viel Entscheidungsmacht hat. Entscheidungsmacht aus einer feministischen Perspektive umfasst jedenfalls aber eine Reihe von Faktoren: *„some quantifiable, such as individual economic asset, others less so, such as communal/external support systems or social norms and institutions, or perceptions about contributions and needs“*.<sup>25</sup>

### **3. Empirische Betrachtungen der Entscheidungsmacht innerhalb von Haushalten: Hypothesen**

Wie die Aushandlungsmodelle gezeigt haben, wird die Entscheidungsmacht einer Person traditionellerweise über ihre Ressourcen gemessen: ihre (bezahlte) Arbeitskraft, Erwerbs- und Nichterwerbseinkommen, Transferzahlungen und ihr Vermögen. Auch der Bildungsabschluss einer Person kann als eine Ressource angesehen werden, die zu ihrer Entscheidungsmacht beiträgt.<sup>26</sup> Sen (1990) fokussierte beispielsweise auf die Erwerbsbeteiligung von Frauen und Alphabetisierung, da er beides als die wesentlichen Mittel zur Stärkung der Entscheidungsmacht von Frauen innerhalb des Haushaltes sah. Andere, wie beispielsweise Osmani (2007), beobachteten die Entscheidungsmacht von Mikrokreditnehmerinnen in Bangladesch anhand der folgenden Indikatoren: Besitz (Vermögen und Landbesitz), Alter, Ausbildungsgrad und Anzahl der Kinder. Eine der umfangreichsten Arbeiten zu möglichen Indikatoren, um weibliche Entscheidungsmacht in Ländern des Südens zu beobachten und zu messen, diskutiert die Rolle von Einkommen und Beschäftigung (Erwerbs- und Nichterwerbseinkommen, Beschäftigungsstatus, Migrationsstatus), Besitz (derzeitiges Vermögen, ebenso wie das Vermögen, das in die Ehe gebracht wurde), Humankapital (Ausbildung) im Rahmen von Intrahaushaltsentscheidungsfindung, aber auch die Rolle von Wissen und Einstellungen (über Gesetze, Möglichkeiten, Rolle von Frauen, soziale Rollen etc.).<sup>27</sup>