

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.²

In den letzten zwei Jahrzehnten gelangten zunehmend die (manchmal konfliktbeladenen) Entscheidungsfindungsprozesse innerhalb des Haushalts ins Blickfeld.³ 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.⁴ Feministische ÖkonominInnen kritisierten das traditionelle Modell vorrangig aufgrund seiner „*tendency to justify discriminatory allocational outcomes on the grounds of economic rationality*“,⁵ 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 Scheidung⁶ 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*“.⁷ 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-