

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-