

# DIE UMZUGSENTSCHEIDUNG VON PAAREN ALS VERHANDLUNGSPROBLEM

Eine quasiexperimentelle Überprüfung des Bargaining-Modells\*

Katrin Auspurg und Martin Abraham

*Zusammenfassung:* Verhandlungstheoretische Ansätze haben sich in den letzten Jahren in der Familienforschung als weniger abstrakte Alternative zu haushaltsökonomischen Modellen durchgesetzt. Obwohl es inzwischen eine breite Palette an Fragestellungen gibt, auf die Bargaining-Modelle angewendet werden, lassen sich aufgrund der schlechten Datenlage immer noch wenig direkte Überprüfungen dieser Theorie finden. Vorliegender Beitrag sucht diesem Desiderat mit dem quasi-experimentellen Erhebungsdesign eines faktoriellen Survey zu begegnen: Experimentell variierte Anreize zu einem Haushaltsumzug dienen dazu, Veränderungen struktureller Rahmenbedingungen – wie beispielsweise der individuellen Verdienst- und Karrierechancen – und damit Machtkonstellationen in der Partnerschaft zu simulieren. Die beobachteten Reaktionen stützen die aus der Verhandlungstheorie ableitbaren Hypothesen: Die Akteure antizipieren sowohl eigene Verschlechterungen der Verhandlungsmacht als auch die der Partner und reagieren mit einer geringeren Umzugsneigung sowie einem erhöhten wahrgenommenen Konfliktpotenzial für die Beziehung. Aufgrund des innovativen, experimentellen Charakters bedürfen diese Befunde weiterer Validierungen, für die Anregungen gegeben werden.

## I. Einleitung

Verhandlungstheoretische Ansätze stellen in der Familiensoziologie inzwischen ein häufig eingesetztes Konzept dar, um das Zusammenspiel individueller Interessen zwischen den Ehe- oder Lebenspartnern zu berücksichtigen. Kernpunkt dieses Ansatzes ist die Annahme, dass sich das Verhalten von Akteuren und die daraus resultierenden Verteilungen in einer Partnerschaft durch die auf den externen Optionen beruhende relative Verhandlungsmacht der Partner erklären lassen. Obwohl in den letzten Jahren einige Arbeiten erschienen sind, in denen verhandlungstheoretische Hypothesen empirisch getestet werden (vgl. z.B. Bernasco und Giesen 2000; Brines und Joyner 1999; Kohlmann und Kopp 1997), steht eine befriedigende Überprüfung der Theorie immer noch aus (vgl. Ott 1992: 177). Ein wesentlicher Grund hierfür besteht in der Schwierigkeit, Veränderungen der Verhandlungsmacht in Partnerschaften systematisch zu beobachten. Erstens werden hierfür notwendigerweise Längsschnittdaten benötigt, um erst diese Veränderung und danach deren Konsequenzen messen zu können. Zweitens lassen sich bestimmte Machtkonstellationen empirisch nur selten beobachten, dies be-

---

\* Die Autoren danken Thomas Hinz und Natascha Nisic sowie einem anonymen Gutachter für wertvolle Anregungen und Kommentare.

trifft insbesondere Situationen, in denen Frauen die besseren Optionen haben oder einen Machtzugewinn erfahren. Diese fehlende Varianz schränkt jedoch die Möglichkeit der Überprüfung theoretischer Vorhersagen erheblich ein (vgl. hierzu Abraham 2006b).

Mit der vorliegenden Arbeit wird daher ein neuer Weg beschritten: Mit einem quasi-experimentellen Verfahren, dem sogenannten mehrfaktoriellen Survey, wird die Verhandlungsmacht von Akteuren systematisch variiert, um Änderungen ihrer Verhaltensbereitschaft zu beobachten. Hierfür wird mit dem Anreiz zu einem Haushaltsumzug eine Situation „simuliert“, die sich besonders dazu eignet, durch Änderungen der strukturellen Rahmenbedingungen die relative Verhandlungsmacht der Partner zu verschieben. Mittels der Reaktionen auf unterschiedliche Machtkonstellationen lassen sich dann die verhandlungstheoretisch begründeten Hypothesen testen. Des Weiteren können auf diese Weise auch Konstellationen beobachtet werden, die real nur selten auftreten, wie z.B. die Kombination der Vollzeitbeschäftigung der Frau und einer Teilzeiterwerbstätigkeit des Mannes. Diesem Vorteil steht der Nachteil gegenüber, dass es sich nur um geäußerte Handlungsbereitschaft und nicht um beobachtbares Verhalten der Befragten handelt. Inwiefern dies die Ergebnisse beeinflusst, soll am Ende des Artikels ausführlich diskutiert werden. Im Folgenden wird jedoch zuerst die Verhandlungstheorie dargestellt und auf das Problem der Umzugsentscheidung in Paarhaushalten angewandt. Die abgeleiteten Hypothesen werden nach einem kurzen Überblick über den Forschungsstand anhand von quasi-experimentellen Daten getestet, deren Aufbau in Abschnitt drei erläutert wird. Schließlich werden die Ergebnisse, die auf einem multivariaten Mehrebenenmodell beruhen, dargestellt und ihre Relevanz abschließend diskutiert.

## II. Das verhandlungstheoretische Modell der Paarbeziehung

Verhandlungstheoretische Modelle wurden in der Familiensoziologie vor allem in Abgrenzung zur Neuen Haushaltsökonomie entwickelt, um Interessenskonflikte zwischen den Haushaltspartnern besser berücksichtigen zu können. Wie dies theoretisch umgesetzt wird, diskutieren wir im folgenden Abschnitt am Beispiel des für die empirische Umsetzung gewählten Problems von Umzugsentscheidungen in Partnerschaften. Dabei leiten wir zugleich konkrete Hypothesen über die Umzugsneigung beider Partner ab.

### 1. Die Standortwahl von Haushalten als Verhandlungsproblem

Für die Analyse von Haushaltsumzügen bildet die neue Haushaltsökonomie einen häufig gewählten theoretischen Ansatz. Diese stellt die Wohlfahrtsmaximierung des Haushalts in den Mittelpunkt (vgl. Becker 1991; Pollak 1985) und sagt daher Umzüge vorher, sobald sich der Gesamtnutzen aller Haushaltsmitglieder erhöht. Dies impliziert in aller Regel, dass sich ein Akteur, der sogenannte „tied mover“, zumindest vorübergehend schlechter stellt, um dem Partner beispielsweise die Annahme einer besser dotierten Stelle zu ermöglichen (Mincer 1978: 756). Gelöst wird dieses Problem im Modell durch entsprechende Ausgleichszahlungen an den tied mover, ausschlaggebend für die

Umzugsentscheidung bleibt aber immer der Nutzen des gesamten Haushalts (Mincer 1978; ähnlich Sandell 1977). Aus empirischer wie theoretischer Sicht wurde an diesem Prinzip kritisiert, dass es Konflikte und Verteilungsprobleme in Haushalten und Familien nicht erfassen kann.

Im Gegensatz zu dieser haushaltsökonomischen Argumentation gehen austausch- und verhandlungstheoretische Ansätze daher durchgängig von individuellen Präferenzen aus. Diese führen in aller Regel neben gemeinsamen auch zu antagonistischen Interessen der Partner und damit zu Anreizen unkooperativen Verhaltens, etwa in Form einer Weigerung, Investitionen für den gemeinsamen Haushalt zu tätigen. Weitere Beispiele sind divergente Konsumwünsche oder Interessenskonflikte, die zwischen einer Leistungserbringung für den Haushalt und privaten Freizeitinteressen bestehen.

Um vor diesem Hintergrund partnerschaftsinterne Verteilungen, wie den Zeiteinsatz und die Kontrolle von Ressourcen, analysieren zu können, werden Partnerschaften als Tauschverhältnisse konzipiert. Diese werden von rationalen Akteuren solange aufrechterhalten, wie sie dem Vergleich mit ihrer besten Alternative – dem Leben als Single oder in einer alternativen Partnerschaft – standhalten (vgl. Hill und Kopp 2004: Kap. 2.3; Nauck 1989). Tauschgüter können dabei so unterschiedliche Aspekte sein wie Liebe, emotionale Zuwendung, finanzielle Ressourcen oder Arbeitsleistungen im Haushalt. In welchem Umfang welche Güter getauscht werden, handeln die Partner stets von Neuem aus. Die zentrale Idee ist nun, dass sich dieses Verhandlungsergebnis nach dem „Prinzip des geringsten Interesses“ bestimmt (vgl. Abraham 2006a: Kap. 2; Nauck 1989): Je besser die externen Alternativen eines Partners zur bestehenden Beziehung sind, umso weniger ist er auf die (Kooperation in der) Beziehung angewiesen, und umso mehr Macht und Ressourcen kommen ihm innerhalb der Partnerschaft zu (vgl. Blau 1964: Kap. 5; England und Farkas 1986: 56; ähnlich bereits Blood und Wolfe 1960). Den extern verfügbaren Alternativen zur Partnerschaft – verhandlungstheoretisch wird von „Drohpunkten“ gesprochen – kommt in diesem Rahmen also gleich eine doppelte Bedeutung zu: Einerseits als maximales Nutzenlevel, das im Falle der Trennung zu erreichen ist; und damit andererseits als Determinante der internen Verteilung. Ändern sich diese „exit options“ für einen der Partner, wird eine Neuverhandlung unterstellt.

Als zentral für die Unabhängigkeit und somit die individuelle Verhandlungsmacht werden insbesondere die Erwerbchancen bzw. das berufliche Humankapital angesehen (vgl. z.B. Blau und Ferber 1992: 45–50; Ott 1989). Die bei einer Spezialisierung auf Hausarbeit gewonnenen Fähigkeiten gelten dagegen als weniger wertvolle Verhandlungsressource, da sie kaum extern auf dem Arbeitsmarkt verwertbar sind und zudem leichter substituiert werden können, z.B. durch die Beschäftigung einer Haushaltshilfe oder durch die Nutzung von Fertigprodukten und Haushaltsgeräten (Ott 1993: 48; ähnlich Abraham 2006a; Bernasco und Giesen 2000). Wenngleich ein anderer Mechanismus unterstellt wird – Macht statt gemeinsamer Nutzenmaximierung – führen diese tauschtheoretischen Überlegungen in einer *statischen* Betrachtungsweise dennoch zur Vorhersage der Haushaltsökonomie: Der Haushalt richtet sich nach den Bedürfnissen des Besserverdienenden aus. Anders stellt sich dies aber in einer *dynamischen* Sicht dar, in der die partnerschaftsinternen Ressourcenverteilungen und Machtverhältnisse nicht länger als konstant gegeben, sondern ebenso als Ergebnis von Verhandlungen zwischen

den Partnern betrachtet werden (vgl. Beblo 2001: 23). Ergebnisse in einer Periode bilden dann die Basis für die Verhandlungsergebnisse späterer Perioden, was zu zweierlei neuen Erkenntnissen verhilft: (1) Entscheidungen sind nicht mehr notwendig effizient, sondern können den Charakter eines „sozialen Dilemmas“ annehmen; und (2) sind auch Strategien der Risikovermeidung bzw. das Ausmaß an Vertrauen zwischen den Partnern verhaltensrelevant.

Dies lässt sich anhand unseres Umzugsbeispiels veranschaulichen. Wir greifen dazu auf ein zweistufiges, spieltheoretisches Bargaining-Modell zurück, wie es von Ott ursprünglich zur Analyse der familialen Arbeitsteilung vorgeschlagen wurde (vgl. Ott 1989).<sup>1</sup> Die beiden Partner müssen sich in diesem Verhandlungsspiel über die Verteilung ihrer Haushaltsressourcen einigen. Da es sich um eine freiwillige Beziehung handelt und somit beide Partner jederzeit den Haushalt verlassen können, stellt das minimal akzeptable Verhandlungsergebnis jeweils das außerhalb der Partnerschaft erwirtschaftbare Nutzenlevel dar. Im Modell wird nun angenommen, dass die Akteure sich in einer ersten „Verhandlungsrunde“ am Ausgangsort bereits erfolgreich über die Verteilung der Ressourcen geeinigt haben. Diese bildet die Ausgangslage für den nächsten Schritt, in dem ein Partner z.B. aufgrund einer besseren Verdienstmöglichkeit einen Anreiz für einen Umzug erhält, durch den sich der gesamte Haushaltsnutzen erhöht. Damit müssen die Partner in einer zweiten Verhandlungsrunde am Zielort erneut über die Verteilung des nun größer gewordenen „Kuchens“ verhandeln.

Aus Sicht der neuen Haushaltökonomie würde diese Situation nun zu einem eindeutigen Ergebnis führen, da die gesamte Wohlfahrt des Haushalts gesteigert wird und der Umzug somit effizient ist. Aus Sicht der Verhandlungstheorie beginnt hier jedoch das eigentliche Problem, da zwar der Kuchen insgesamt größer wird, sich jedoch gleichzeitig die relative Verhandlungsmacht der Akteure verschiebt. Der mitziehende Partner hat am neuen Wohnort meist weniger outside options, da er in der Regel nicht sofort einen neuen Arbeitsplatz findet. Zudem wird er oder sie langsamer ein Netzwerk am neuen Wohnort aufbauen können als der Partner, da soziale Kontakte am Arbeitsplatz tendenziell leichter entstehen als zu Hause. In dieser Situation wird die Abhängigkeit vom arbeitenden Partner erhöht und die eigene Verhandlungsmacht reduziert. Für den verhandlungsstärkeren Partner bedeutet dies einen Anreiz, von dem größeren Kuchen ein noch größeres Stück zu beanspruchen und somit den tied mover schlechter zu stellen als vor dem Umzug.

Diese Logik werden die Akteure nun bereits in der Ausgangssituation am Herkunftsort antizipieren und versuchen, eine für beide Seiten befriedigende Verteilung nach dem Umzug vorab festzulegen – nur dann ist der potentiell benachteiligte Partner bereit, dem Umzug überhaupt zuzustimmen. Dies generiert jedoch ein Vertrauensproblem, da die Akteure nicht in der Lage sind, wirklich bindende Vereinbarungen über

---

<sup>1</sup> Es handelt sich um ein kooperatives Nash-Verhandlungsspiel, das wir hier lediglich informell erläutern, Einzelheiten wie die Herleitung der exakten Lösungsmöglichkeiten sind für die hier vorgetragene Argumentation unerheblich (für eine formelle Darstellung s. z.B. Ott 1992). Aus dem gleichen Grund verzichten wir auf die Diskussion anderer (nicht kooperativer) Verhandlungsspiele. Für allgemeine spieltheoretische Grundlagen vgl. z.B. Harsanyi (1977), Kalai und Smorodinsky (1975), Rubinstein (1982). Für eine entsprechende Übertragung auf Umzugsentscheidungen Jürges (2005); Kalter (1998); Lundberg und Pollak (2003).

die Verteilung der Haushaltsressourcen abzuschließen. Bindende Vereinbarungen erfordern die Existenz eines externen Sanktionsmechanismus wie beispielsweise Gerichte, mit dem die vereinbarte Lösung auch gegen den Willen eines Akteurs durchgesetzt werden kann. Aufgrund des Mangels an möglichen Sanktionen sind die diesbezüglich abgegebenen Versprechen des später besser gestellten Partners schließlich nur eingeschränkt glaubwürdig. Zudem müssen die Akteure die Möglichkeit mit bedenken, dass sich eine Beziehung auch auflösen kann. Um einer Umzugsentscheidung zuzustimmen, muss sich der tied mover folglich darauf verlassen, dass sich einerseits die Beziehung als hinreichend stabil erweist, andererseits der Partner seine gestiegene Verhandlungsmacht nicht dazu nutzt, ihm die versprochene Beteiligung am Umzugsgewinn zu verwehren. Wie Ott darlegt, sind die Anreize zu einem derartigen „Vertragsbruch“ hoch (vgl. Ott 1989: 104): Der begünstigte Partner kann sich weiter verbessern, während sich sein Partner darauf einlassen muss, da er so immer noch besser gestellt ist als im Konfliktfall. Ohne Verbindlichkeit liegt eine Entscheidungsstruktur nach Art des klassischen Gefangenendilemmas vor, da sich rationale Akteure trotz des potentiellen Haushaltsgewinns bei zu asymmetrischer Verschiebung der Verhandlungspositionen gegen die *gemeinsame* (Umzugs-)Option entscheiden.<sup>2</sup>

Aus diesem Grundmodell lassen sich nun mehrere Hypothesen über die Umzugsneigung der Akteure ableiten. Erstens wird die Umzugsbereitschaft des tied movers umso geringer sein, je größer der mit dem Umzug verbundene Verlust der relativen Verhandlungsmacht in der Partnerschaft sein wird. Allerdings wird dies auch der andere Partner bereits ex ante antizipieren und daher in Rechnung stellen, dass er den tied mover mit möglichst glaubwürdigen Versprechen überzeugen muss. Die Suche nach Lösungen und die Gefahr negativer Konsequenzen wie z.B. eine mögliche Trennung sind aus theoretischer Sicht Transaktionskosten, die auch auf den Partner umzugshemmend wirken, der ursprünglich den eigentlichen Umzugsanreiz erhalten hat.<sup>3</sup> Somit lässt sich schlussfolgern:

H1: *Je größer die antizipierte Veränderung der relativen Verhandlungsmacht durch einen Umzug ist, desto geringer ist die Umzugsneigung beider Partner.*

Allerdings reagieren die beiden Akteure nicht im gleichen Ausmaß auf die Veränderung der Drohpunkte durch die Umzugsentscheidung. Der umzugswillige Akteur wird dem tied mover Lösungen in Form impliziter Vereinbarungen vorschlagen, deren Glaubwürdigkeit jedoch naturgemäß unterschiedlich eingeschätzt wird: Man wird sich selbst

---

2 Welche der Alternativen dann gewählt wird – die Trennung oder das gemeinsame Verbleiben am Herkunftsort – ist wiederum abhängig von dem Wert, den die Akteure dem Zusammenleben mit dem Partner beimessen (vgl. Kalter 1997: 59). Messen beide Partner dem Zusammenbleiben einen höheren Wert bei als dem alleinigen Wandern oder Verbleiben am Herkunftsort, ist das Verhandlungsergebnis nicht eindeutig bestimmbar. Analog zum originären Battle-of-the-sexes-Spiel existieren zwei Nash-Gleichgewichte: Ob umgezogen wird oder nicht, ist abhängig davon, wer als erstes am Zug ist (vgl. Lundberg und Pollak 2003: 159–162).

3 Dies entspricht der Argumentation Kalters, der auf Basis eines verhandlungstheoretischen Modells die geringere Umzugsneigung von Paaren im Vergleich zu Singles analysiert (Kalter 1998). Dabei greift er ebenfalls auf das Argument zurück, dass die mit dem bilateralen Entscheidungsprozess verbundenen Transaktionskosten eine Eintrittsschwelle in die Verhandlungen darstellen, die eine Thematisierung der Umzugsoption häufig von vornherein verhindert.

wohl für glaubwürdiger halten als andere das tun. Neben diesem psychologischen Argument gilt es zu bedenken, dass Beziehungen unabhängig von der Umzugsentscheidung scheitern können. Ein Verzicht des umzugswilligen Partners auf die höheren individuellen Umzugsgewinne lohnt sich jedoch nur dann, wenn die Beziehung am alten Ort auch weiter bestehen bleibt (wie sich umgekehrt die Aufgabe der eigenen Beschäftigung für den tied mover nur lohnt, wenn die Beziehung am neuen Ort Bestand hat). Diese Argumente führen zu der Hypothese

H<sub>2</sub>: *Die antizipierte Veränderung der relativen Verhandlungsmacht durch den Umzug reduziert die Umzugsneigung des tied movers stärker als die des umzugswilligen Partners.*

Diese Differenz kann nach unserer Meinung auch als *Konfliktpotenzial* des Umzugentscheids in der Partnerschaft interpretiert werden: Je schwieriger die Garantie der Ausgleichszahlungen ist, desto größer ist die Differenz der Umzugsneigung zwischen den Akteuren und desto konfliktbehafteter ist der Verhandlungs- und Entscheidungsprozess.

Wie bereits deutlich wurde, hängt die Umzugsneigung beider Akteure von der erfolgreichen Lösung des Vertrauensproblems ab, das durch die mangelnde Festlegbarkeit der Ressourcenverteilung nach dem Umzug entsteht. Dabei spielt die Beziehungsstabilität eine zentrale Rolle, da diese die Glaubwürdigkeit impliziter Vereinbarungen beeinflussen wird. Je länger die Partner bereits zusammen sind, desto genauer kennen sie sich und können die Verlässlichkeit einer Zusage einschätzen. Zudem sammeln die Akteure mit der Zeit Erfahrungen, wie Konflikte in der Partnerschaft gelöst werden können. Diese Lerneffekte führen zu unserer dritten Vorhersage

H<sub>3</sub>: *Je länger die Beziehungsdauer, desto geringer wird das Konfliktpotential (d.h. die Differenz der Umzugsneigung zwischen beiden Partnern).*

Auf Basis dieser drei Hypothesen, die sich unseres Erachtens nicht aus der neuen Haushaltsökonomie ableiten lassen, kann die Verhandlungstheorie nun prinzipiell empirisch überprüft werden. Allerdings stellt sich hier das Problem, die Veränderung von Drohpunkten und das durch einen Umzugsanreiz verursachte Konfliktpotenzial zu messen. Will man hierfür Daten der klassischen Umfrageforschung heranziehen, benötigt man nicht nur Längsschnittdaten, sondern auch eine Paarbefragung sowie eine hinreichende Anzahl von Umzügen bzw. Umzugsanreizen. Wie der kurze Überblick im folgenden Abschnitt zeigt, existieren derartige Datensätze so gut wie nicht und verhandlungstheoretische Konzepte wurden deshalb – wenn überhaupt – bislang eher indirekt getestet. Daher schlagen wir im dritten Abschnitt ein quasi-experimentelles Verfahren vor, für das die allgemeinen Vorhersagen anhand spezifischer Operationalisierungen in spezielle, direkt testbare Hypothesen überführt werden können.

## 2. Empirische Überprüfung der Verhandlungstheorie der Familie: Stand der Forschung

Obwohl in den letzten Jahren zunehmend verhandlungstheoretische Modellierungen für familiensoziologische Fragen herangezogen wurden,<sup>4</sup> erweist sich ihre empirische Überprüfung nach wie vor als lückenhaft. Gut nachgewiesen werden konnte die Notwendigkeit getrennter Nutzenmodellierungen sowie die Relevanz der individuellen Verdienstkazipitäten. So identifizieren Studien zu den Konsumausgaben, dass die Ausgaben für private Güter – wie z.B. Kleidung oder individuelle Hobbys – die Einkommensgewichte der Partner widerspiegeln (z.B. Gerfin und Wanzenried 2003; Phipps und Burton 1998; Woolley 2000). Ähnliche Evidenzen liegen für Gesetzesänderungen vor, welche bei unverändertem Haushaltsbudget Ressourcenverteilungen herbeiführen und somit als „natürliche Experimente“ gedeutet werden können – auch sie zeigen allesamt, dass es durchaus eine Rolle spielt, wer über das Geld verfügt (Lundberg und Pollak 1996; Aura 2002).<sup>5</sup>

Obwohl diese und weitere Studien damit relativ deutlich belegen, dass die Annahme einer gemeinsamen Haushaltsnutzenfunktion für viele familienbezogene Forschungsprobleme zu abstrakt ist, stellt dies noch nicht zwangsläufig eine gelungene Überprüfung des verhandlungstheoretischen Modells dar. Dieses unterstellt nicht nur ein individuelles Entscheidungskalkül in Paarbeziehungen, sondern auch einen strategischen Bezug der individuellen Entscheidungen, da die Situation des Partners jeweils antizipiert und bei der eigenen Entscheidung mit berücksichtigt wird.<sup>6</sup> Da dieser nur schwer zu beobachten ist, stehen explizite, stichhaltige Tests verhandlungstheoretischer Modelle im Familien- oder Partnerschaftskontext immer noch aus (zu einem Überblick über die Befundlage siehe z.B. Beblo 2001; Ott 1992).

Eine gängige Herangehensweise besteht bislang darin, den Zusammenhang zwischen Verhandlungsschwierigkeiten und deren Lösungsmöglichkeiten zu beobachten. Hierbei wird argumentiert, dass in Partnerschaften mit höherem Konfliktpotenzial auch eher (institutionalisierte) Lösungen des Verteilungsproblems zu finden sind. Dabei findet sich erwartungsgemäß ein höheres Ausmaß der Spezialisierung bei verheirateten als bei unverheirateten Paaren (Bernasco und Giesen 2000; Brines und Joyner 1999). In ähnlicher Weise sprechen Vergleiche von beruflich Selbständigen mit abhän-

4 Vgl. hierzu z.B. Brines und Joyner (1999), Kalter (1998), Kohlmann und Kopp (1997), Scanzoni (1979).

5 Lundberg und Pollak finden in Großbritannien erhöhte Ausgaben für Kinder, nachdem Müttern durch eine Umstellung in der Auszahlung des „child allowance“ ein größerer Anteil an den Haushaltsressourcen eingeräumt wurde (Lundberg et al. 1997). Ähnlich zeigen sich veränderte Ausgabenmuster, wenn Kontrollrechte über Pensionsgelder zwischen den Ehepartnern verschoben werden (Aura 2002).

6 Angemerkt sei hier auch, dass die Verhandlungstheorie keine Aussagen über einen real beobachtbaren Aushandlungsprozess und dessen Verlauf macht. Es ist nicht notwendig, dass sich die Akteure bewusst und verbal in einen Verhandlungsprozess begeben; die Aushandlungsprozesse können genauso implizit und unbewusst verlaufen. Da die Theorie selbst rationale, vollständig informierte Akteure unterstellt, ist ein realer Aushandlungsprozess nicht notwendig. Entscheidend ist, dass das Drohpotential des Partners antizipiert wird und die eigenen Entscheidungen daran ausgerichtet werden (und vice versa).



gig Beschäftigten dafür, dass Akteure mit höheren beziehungsspezifischen Investitionen aktiv auf stabilisierende Mechanismen wie Eheschließungen, Immobilienbesitz und frühzeitige Familiengründungen zurückgreifen (Abraham 2003b). Als einschlägiger Beleg für die verhandlungstheoretischen Thesen wird zudem der Befund gewertet, dass Kinder in Partnerschaften umso unwahrscheinlicher sind, je höher das Einkommen und die Aufstiegschancen der Frauen sind und je symmetrischer diese Indikatoren der Verhandlungsmacht zwischen den Partnern verteilt sind (vgl. Kohlmann und Kopp 1997; Ott 1992: Kap.10). Andere Autoren untersuchen den Effekt externer Ressourcen – wie den Chancen auf dem Wiederverheiratungsmarkt (gemessen am „Sex-Ratio“) oder der gesetzlichen Unterhaltshöhe im Scheidungsfall – auf die Arbeitsnachfrage von Frauen. Dahinter steht die Annahme, dass sich Frauen wenigstens ein Minimum an Konfliktauszahlung bzw. Verhandlungsmacht erhalten wollen (zu diesen Befunden siehe Beblo 2001).

Das Problem all dieser Herangehensweisen ist, dass stets nur indirekt auf die Entscheidungsprozesse geschlossen werden kann und somit alternative Interpretationen nicht auszuschließen sind.<sup>7</sup> Mit Querschnittsdaten lassen sich Veränderungen in den Drohpunkten gar nicht erfassen. Aber selbst mit Längsschnittsdaten sind die Verhandlungsmacht der Akteure und die innerfamiliären Wohlfahrtsverteilungen nur sehr mittelbar zu beobachten. Wenig schlüssig sind insbesondere die Versuche, die Ineffizienz von Haushaltsentscheidungen zu messen (dazu Beblo 2001: 30–32): Mangels Informationen zu den nicht verwirklichten Alternativen (wie z.B. ausgebliebenen Familiengründungen) lässt sich schwerlich identifizieren, inwieweit antizipierte Drohpunktverschiebungen der Realisierung von Kooperationsgewinnen entgegenstanden. Dies gilt speziell auch im Hinblick auf Umzugsentscheidungen. In den vorliegenden Datensätzen (wie zum Beispiel dem Sozioökonomischen Panel) sind Gründe für die Immobilität von Haushalten oder Trennungen nicht hinreichend erfasst. Ein instruktiver Vorher-Nachher-Vergleich der Partnerschaftsorganisation umzugsmobiler Paare scheitert dagegen daran, dass zur Operationalisierung der Verhandlungsmacht erforderliche Parameter, wie etwa die langfristigen Verdienst- und Aufstiegschancen, wenig greifbar sind und zudem stark mit dem Geschlecht der Akteure korrelieren: Paare, bei denen die Mobilität in erster Linie Frauen einen Verdienst- und damit Machtzuwachs gewährt, sind nach wie vor kaum zu beobachten.<sup>8</sup> Würde also bereits von anderen Autoren erkannt, dass die mit Umzügen verbundenen Änderungen struktureller Rahmenbedingungen der Partnerschaft ein geeignetes Testfeld für die verhandlungstheoretischen Argumente darstellen, scheiterten überzeugende empirische Umsetzungen bislang an geeignetem Datenmaterial (siehe z.B. Cuberes 2003; Jürges 2005; Abraham 2003a; Abraham und Nisic 2005; für internationale Migrationen Chen et al. 2006).

---

7 Als problematisch erweist sich insbesondere die mangelnde Trennbarkeit von Opportunitätskosten von Indikatoren für die Verhandlungsmacht. Da erstere ebenso in der Haushaltsökonomie eine zentrale Rolle spielen und die von ihr vorhergesagten Effekte in die gleiche Richtung weisen, wird die Diskriminierung zwischen den beiden Modellen anhand dieser Indikatoren erschwert, wenn nicht unmöglich (vgl. Ott 1991: 398).

8 Inwieweit hier normative Erwartungen oder allein der „gender wage gape“ den Verhandlungsspielraum begrenzen, ist offen: Trotz zahlreicher empirischer Versuche, zwischen diesen beiden Erklärungen für das Phänomen des weiblichen „tied movers“ zu diskriminieren, ist keine abschließende Urteilsbildung möglich (zu dem entsprechenden Forschungsstand Auspurg 2005).



Alles in allem steht somit eine befriedigende empirische Überprüfung verhandlungstheoretischer Konzepte noch aus. Zudem erscheint es aufgrund der skizzierten Umsetzungsprobleme sinnvoll, über Alternativen zu den bisherigen Teststrategien nachzudenken. Im Folgenden stellen wir daher die Ergebnisse eines ersten Versuchs vor, quasi-experimentelle Verfahren zur Überprüfung des Verhandlungsmodells einzusetzen. Aufgrund der mit allen experimentellen Verfahren verbundenen Validitätsprobleme kann und soll dies die Survey-Forschung nicht ersetzen, sondern eine Ergänzung im Rahmen eines kumulativen Forschungsprogramms darstellen (ausführlicher dazu unten *Abschnitt V* sowie Abraham 2006b).

### III. Daten und Operationalisierung

Um die beschriebenen Restriktionen zu überwinden, erproben wir mit einem faktoriellen Survey einen innovativen Zugang.<sup>9</sup> Die Grundidee dieses auch als Vignettenstudie bekannten Verfahrens besteht darin, den Befragten eine oder mehrere hypothetische Objekt- oder Situationsbeschreibungen (sog. „Vignetten“) zur Bewertung vorzulegen (zu einer Einführung siehe z.B. Rossi und Anderson 1982; Beck und Opp 2001; Jasso 2006). Indem in diesen Beschreibungen interessierende Merkmalsausprägungen systematisch variiert werden, lässt sich der exakte Einfluss dieser Variablen (die in der Realität oft nicht zu trennen sind) auf die abgefragten Urteile oder Entscheidungen prüfen. Durch das mehrfaktorielle Design – es können mehrere Faktoren simultan variiert werden – erlaubt das Verfahren zugleich eine alltagsnahe Rekonstruktion komplexer Entscheidungsprozesse. Den Vorteil für unser Forschungsinteresse sehen wir aber vor allem darin, mit den exogen variierten Situationsvorgaben eine direktere Operationalisierung der Drohpunkte bzw. exit options vornehmen zu können, als dies mit herkömmlichen Survey-Daten möglich ist. Dieser höheren internen Validität steht allerdings der Nachteil gegenüber, lediglich geäußerte Verhaltensbereitschaft statt reale Entscheidungen zu messen. Inwieweit dies die Aussagekraft unserer Befunde einschränkt, wird noch diskutiert (*Abschnitt V*).

Konkret konfrontieren wir Befragte mit verschiedenen Anreizen zu einem Haushaltsumzug. Als Stimulus verwenden wir jeweils ein attraktives überregionales Stellenangebot für die Befragten selbst. Um die für unseren Theorietest erforderlichen Entscheidungsdilemmata zu simulieren, skizzieren wir in den Vignetten zugleich die Merkmale eines fiktiven Lebenspartners. Die damit verbundene Standardisierung der Partnerschaftskonstellation erscheint uns im Hinblick auf die Testung unserer Hypothesen gewinnbringend (Ausschluss von Drittvariablen). So können wir insbesondere eine andernfalls nicht gegebene Unabhängigkeit zwischen dem Geschlecht der Akteure und ihrer Stellung im Beruf bzw. der Partnerschaft arrangieren. Dabei lassen wir die Befragten die Vignetten nicht nur im Hinblick auf ihre eigene Umzugsbereitschaft bewerten, sondern verlangen ihnen zugleich jeweils eine Einschätzung der Mitzugsbereitschaft ih-

---

<sup>9</sup> Die mit dieser quasi-experimentellen Methode gegebene Möglichkeit zur Simulation spieltheoretischer Dilemmasituationen hat sich bereits in anderen Forschungszusammenhängen bewährt (vgl. Seyde 2004; Vieth 2004). Dennoch ist uns keine Studie bekannt, in der sie für das hier interessierende Entscheidungsverhalten in Partnerschaften genutzt wurde.

rer fiktiven Partner ab. Die Differenz dieser beiden elfstufigen Likertskalen dient dann – wie angekündigt – als Indikator für das mit der Umzugsentscheidung verbundene Konfliktpotential.<sup>10</sup>

Als unabhängige Variablen wählen wir Vorgaben, welche die Drohpunkte der Akteure möglichst gut widerspiegeln und zugleich plastisch genug sind, den Probanden eine Vorstellung von der Situation zu vermitteln. Zunächst variieren wir mit sechs Ausprägungen den *Einkommensgewinn*, den die Befragten mit dem überregionalen Stellenwechsel erzielen können. Dieser dient uns primär zur Abschätzung der Validität unseres Instrumentes, schließlich lässt sich erst bei einem hinreichend attraktiven Umzugsanreiz von einem Kooperationsproblem in der Partnerschaft sprechen.<sup>11</sup> Des Weiteren konzentrieren wir uns aufgrund der limitierten Anzahl variabler Dimensionen<sup>12</sup> auf die Operationalisierung der Verhandlungsmacht des Partners. Dazu variieren wir zunächst drei Merkmale seiner am Ausgangsort bestehenden Beschäftigungssituation: Dies sind erstens sein *Beschäftigungsumfang* (arbeitslos/halbtags/Vollzeit) und zweitens – sofern eine Beschäftigung vorgegeben wurde – die mit ihr verbundenen *Aufstiegschancen* (keine/einige/viele). Da den theoretischen Überlegungen zufolge aufgekündigte Erwerbchancen einen Verlust an Verhandlungsmacht und in der Folge eine Erhöhung der Transaktionskosten bedeuten, sollte sich *jeweils ein negativer Effekt auf die beidseitige Umzugsbereitschaft zeigen (H1-1)*.

Als dritten Indikator für den drohenden Verlust an Verdienstkapazitäten verwenden wir den aktuellen *Beruf des Partners*, da dessen Angabe allein schon für eine hinreichend plastische Situationsschilderung unabdingbar scheint.<sup>13</sup> Im Allgemeinen liegt der Verdienst von Akademikern über dem von Personen mit einem Ausbildungsberuf. Ähnlich sind kaufmännische und betriebswirtschaftliche Tätigkeiten (z.B. solche von Betriebswirten) gegenüber sozialen (z.B. Tätigkeitsfelder von Psychologen und Erziehern) durch tendenziell steilere Lohn- und Aufstiegsprofile gekennzeichnet, was ebenso höhere relative Einbußen bei einem ungeplanten Stellenwechsel impliziert. Demzufolge erwarten wir eine *beidseitig geringere Umzugsneigung, wenn der Partner mit einem akademischen statt Ausbildungsberuf oder einer betriebswirtschaftlichen statt sozialen Tätigkeit beschrieben ist (H1-2)*.

Zur Abschätzung dessen, was mit dem Umzug an Verhandlungsmacht auf dem Spiel steht, sind gleichfalls die am Zielort bestehenden Optionen relevant. Diese sind

10 Um diesbezüglich eindeutiger Interpretationen zu gewährleisten, haben wir die Alternative einer Fernbeziehung explizit ausgeschlossen. Dies geschah in den einleitenden Instruktionen zusammen mit einigen weiteren Vorgaben, die für konsistente Vorstellungen unabdingbar erschienen (wie z.B. Angaben zum Freizeitangebot am Zielort, den Lebenshaltungskosten etc.).

11 Dazu geben wir bewusst mit einem konstanten Ausgangsgehalt von 1500 Euro netto ein für angehende Akademiker (mehr zur Stichprobe unten) unterdurchschnittliches Gehalt am Ausgangsort vor. Die Umzugsgewinne variieren von 200 bis 1500 Euro netto.

12 Im Hinblick auf die kognitiven Restriktionen der Befragten – die Bewertungsaufgabe sollte nicht zu komplex sein – liegen bislang mit etwa sechs Dimensionen gute Erfahrungen vor (vgl. Beck und Opp 2001; Rossi und Anderson 1982).

13 Von einer direkten Angabe des Verdienstes des Partners wurde zudem abgesehen, um a) bei den Befragten nicht den Eindruck einer „Rechenaufgabe“ entstehen zu lassen und b) die bei einer spiegelbildlichen Operationalisierung der Merkmale von Ego und Alter größere Gefahr sozial erwünschten Antwortverhaltens zu bannen.

allerdings realistischerweise gerade für den mitziehenden Partner ex ante nur vage abschätzbar – so dürften z.B. die andernorts bestehenden Verdienst- und Karrieremöglichkeiten oder auch Chancen, alternative Tauschpartner kennenzulernen, vorab nicht exakt bekannt sein. Um diese Ungewissheit abzubilden, geben wir lediglich die *Beschäftigungsaussichten* mit drei verschiedenen Ausprägungen (gering/mittelmäßig/gut) vor. Aufgrund ihrer Relevanz für das künftige Machtverhältnis ist davon auszugehen, dass die *Umzugsneigung beider Partner mit der Güte der Beschäftigungsaussichten des Partners am Zielort steigt* (H<sub>1-3</sub>).

Weisen die Umzugsneigungen der beiden Partner demnach in die gleiche Richtung, sind nach unseren theoretischen Überlegungen dennoch Divergenzen zu erwarten. Das durch die mangelnde Verbindlichkeit privater Absprachen begründete Glaubwürdigkeitsproblem lässt ebenso wie das Risiko einer Trennung erwarten, dass die Akteure in ihrer Entscheidungsperspektive stets die *eigene Position* etwas stärker gewichten als die des Partners. Es ergeben sich hieraus die folgenden Hypothesen: *Der mit dem Stellenwechsel verbundene Einkommensgewinn erhöht die eigene Umzugsbereitschaft der Befragten stärker als die des Partners* (H<sub>2-1</sub>); *dagegen üben die Beschäftigungsmerkmale des Partners (sein Beschäftigungsumfang, seine Aufstiegschancen, seine Art der Berufstätigkeit sowie seine am Zielort bestehenden Beschäftigungsaussichten) jeweils einen stärkeren Effekt auf seine Umzugsneigung aus als auf die der Befragten* (H<sub>2-2</sub>).

Die resultierende Differenz der Umzugsneigungen zwischen beiden Partnern bildet unseren Indikator für das Konfliktpotenzial. Dieses hängt der theoretischen Argumentation zufolge nicht allein von der Aufgabe von outside options ab, mit der die Bindung an einen gemeinsamen Ort bezahlt wird, sondern ebenso von dem Vertrauen in den Partner. Dieses dürfte wiederum umso belastbarer sein, je länger sich die Partner bereits kennen. Mit der Dauer der gemeinsamen Beziehung – unserer letzten Vignettenvariablen – soll die dritte Hypothese geprüft werden: *Je länger die Beziehungsdauer ist, desto geringer ist das Konfliktpotential* (H<sub>3</sub>).

Abbildung 1 präsentiert eine Beispielvignette zusammen mit den beiden Antwortskalen. Jedem Befragten wurden acht Vignetten vorgelegt, wobei insgesamt zehn verschiedene, zufällig verteilte Fragebogenversionen („Vignettendecks“) zum Einsatz kamen. Insgesamt wurden von den Befragten also 80 (acht mal zehn) verschiedene Vignetten aus dem „Universum“ aller möglichen 2016 Vignetten bewertet.<sup>14</sup> Für die Bildung dieser Vignettenstichprobe wurden mehrfach Zufallsziehungen aus dem Universum vorgenommen, bis eine Stichprobe die verschiedenen Vignettendimensionen hinreichend effizient abbildete und sich zugleich durch eine möglichst geringe Korrelation

14 Dieses errechnet sich als karthesisches Produkt der Ausprägungen aller sechs Vignettenvariablen, bereinigt um unplausible Kombinationen – im vorliegenden Fall sind dies solche mit einem arbeitslosen Partner, der gegenwärtig über berufliche Aufstiegschancen verfügt. Da eine relativ komplexe Bewertungsaufgabe auf gleich zwei Antwortskalen verlangt wird, setzen wir eine im Vergleich zu anderen Studien geringere Anzahl an Vignetten ein. Die Stichprobengröße von insgesamt 80 Vignetten erklärt sich als Kompromiss zwischen einer hinreichenden Variation in den Vignetten und zugleich ausreichenden Urteilszahl für die einzelnen Vignetten und Vignettendecks. Letztere dient einer Vermeidung der Konfundierung von Befragten- und Vignettenmerkmalen sowie der Kontrolle eventueller Deckeffekte (wie z.B. Ausstrahlungseffekte eingangs platzierter Vignetten auf die Beurteilung nachfolgender). Zu derartigen methodischen Aspekten vgl. z.B. Beck und Opp (2001), Jasso (2006), Wason et al. (2002).

Abbildung 1: Beispielvignette (die variierten Dimensionen sind unterstrichen)

<b>Stellen Sie sich vor, sie verdienen mit einer Vollzeitstelle etwa 1500 Euro netto und bekommen nun an einem etwa 400 km entfernten Wohnort eine interessante berufliche Vollzeitstelle angeboten.</b>											
<b>Dabei ...</b>											
1) ... beträgt das Ihnen angebotene Gehalt <u>2200</u> Euro netto. Ihr Lebenspartner ist derzeit <u>halbtags</u> als <u>Bankkaufmann</u> beschäftigt. Die momentane Stelle Ihres Partners bietet ihm <u>keine</u> Aufstiegschancen. Die Aussichten Ihres Partners, am Zielort eine neue Stelle zu finden, sind <u>gering</u> . Ihre Beziehung besteht seit <u>acht</u> Jahren.											
		<b>sicher nicht</b>								<b>sicher schon</b>	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Sie selbst</b> würden umziehen: ...		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Angenommen, Sie selbst würden umziehen. Wie schätzen Sie die Umzugsbereitschaft des Partners ein?											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Ihr Partner</b> würde mit umziehen: ...		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

der Dimensionen untereinander auszeichnete (zu einem ähnlichen Vorgehen siehe Liebig und Mau 2002). Die Verteilung der so gewählten Vignetten auf die zehn verschiedenen Fragebogenversionen geschah anschließend zufällig.

Der empirische Ertrag von Vignettenstudien hängt wesentlich davon ab, inwieweit es den Befragten gelingt, sich in die Situationen hinreichend hineinzusetzen. Speziell in unserem Anwendungsfall sollten die realen „Drohpunkte“ der Befragten, wie ihre tatsächlichen Verdienst- und Karrierechancen, zu keinem substantiellen Bias in ihrem Antwortverhalten führen. Diesbezüglich interessiert vor allem auch, ob eine Abstraktion von einer eventuell vorhandenen realen Beziehung geglückt ist. In einem Rahmenfragebogen wurden daher drei verschiedene Arten von Befragtenmerkmalen erhoben: Erstens aus der Mobilitätsforschung bekannte Faktoren der Umzugsbereitschaft (wie z.B. das Vorhandensein von Kindern und die Wohnortverbundenheit); zweitens die aktuelle familiäre bzw. partnerschaftliche Lebensform; und drittens die Studienrichtung sowie die antizipierten tatsächlichen beruflichen und familialen Entwicklungen (zur Erfassung der langfristig erwarteten Verdienstpoteziale, welche Karriereinvestitionen in Form beruflicher Umzüge unterschiedlich attraktiv erscheinen lassen können). Theoretisch zu erwarten sind Effekte dieser Kontrollvariablen auf die *generelle Umzugsbereitschaft*, sie sollten jedoch nicht die *Antwortreaktionen* auf die Vignettenvariablen beeinflussen.

Das Experiment fand im Frühjahr 2005 in Form einer schriftlichen Befragung von gut 400 Studierenden betriebswirtschaftlicher, technischer und sozialer Fachrichtungen an drei Münchner Hochschulen statt. Um Selektionsverzerrungen durch Teilnahmeverweigerung (Unit-Non-Response) gering zu halten, wurden die Erhebungen ausschließlich während Seminar- oder Vorlesungszeiten durchgeführt. Da wir allein theoretisch gestützte Hypothesen prüfen und keine deskriptiven Aussagen über die Mobilitätsbereitschaft bestimmter Bevölkerungsgruppen treffen wollen, ist eine repräsentative Stichprobe entbehrlich. Im Gegenteil erscheint uns eine im Hinblick auf Personenmerkmale

(wie den Familienstatus, Lebensabschnitt und Bildungsgrad) möglichst homogene Stichprobe ideal, um Verzerrungen durch die persönliche biographische Situation gering zu halten.<sup>15</sup>

Bei der statistischen Auswertung der Vignettenurteile ist zu beachten, dass gewöhnliche Regressionsschätzungen zu Fehlschlüssen führen können. Der Grund ist, dass für jeden Befragten gleich mehrere Vignettenurteile vorliegen, die einzelnen Beobachtungen somit nicht unabhängig voneinander sind. Beispielsweise weisen einzelne Befragte aufgrund von unbeobachteter Heterogenität eine generell höhere oder niedrigere Umzugsbereitschaft auf als andere. Dies führt zu einer Korrelation ihrer Fehlerterme, womit die herkömmlichen Schätzungen der Standardfehler nicht mehr korrekt sind (vgl. Greene 2003; Hox et al. 1991). Zur Lösung greifen wir auf einen Mehrebenenansatz zurück, welcher eine simultane Berücksichtigung von Befragten- und Vignettenmerkmalen zulässt und daher nicht nur in statistischer Hinsicht effizient ist (vgl. Hox et al. 1991). Das hier gewählte „Random-Intercept-Modell“ ermöglicht bei gruppierten Daten unverzerrte Schätzungen, in dem für jeden Befragten ein individuenspezifischer Term mit aufgenommen wird. Die Schätzgleichung lautet:

$$Y_{ij} = \beta_0 + \beta X_{ij} + \gamma Z_j + v_j + \varepsilon_{ij}; i = 1, \dots, N; j = 1, \dots, M$$

$Y_{ij}$  ist das Urteil von Person  $j$  zu Vignette  $i$ .  $\beta_0$  stellt als Achsenabschnittsparameter das mittlere Urteil aller Befragten dar;  $X_{ij}$  ist ein Vektor mit den  $N$  Vignettenvariablen,  $Z_j$  ein Vektor mit den  $M$  Befragtenmerkmalen.  $v_j$  ist der befragtenspezifische Term, welcher hier im Gegensatz zu den verwandten „Fixed-Effects-Modellen“ als Zufallsvariable und damit als ein weiterer, befragtenspezifischer Fehlerterm aufgefasst wird. Dies ist aus schätztechnischen Gründen erforderlich, da sich andernfalls – aufgrund vollständiger Kollinearität – der Einfluss der interessierenden Befragtenmerkmale  $Z_j$  nicht mehr bestimmen ließe. Es wird also ein gemeinsamer, zufälliger Effekt für alle zu *einer* Person gehörenden Beobachtungen geschätzt, welcher – vereinfacht gesprochen – die unbeobachtete und damit schätztechnisch problematische Heterogenität im Urteilsverhalten der Befragten auffängt.<sup>16</sup>

Ein Vorteil dieser Mehrebenenmodellierung ist, dass sich ohne Weiteres Interaktionsterme zwischen Befragten- und Vignettenmerkmalen (sog. „cross level interactions“) aufnehmen lassen. Die entsprechend erweiterte Schätzgleichung lautet:

$$Y_{ij} = \beta_0 + \beta X_{ij} + \gamma Z_j + \delta Z_j X_{ij} + v_j + \varepsilon_{ij}$$

Die im Vektor  $\gamma$  enthaltenen Steigungskoeffizienten geben an, inwieweit Befragtenmerkmale zu einer systematischen Verschiebung im *Niveau* der Umzugsbereitschaft führen. Derartige Niveaueverschiebungen tangieren den von uns geplanten Hypothesen-

<sup>15</sup> Die Wahl speziell von Studierenden ist dabei nicht nur dem einfachen Zugang geschuldet, sondern sie repräsentieren zugleich eine Gruppe, der aufgrund des bevorstehenden Arbeitsmarkteintrittes ein realistisches Entscheidungsproblem gestellt werden kann und die außerdem – relativ zu einer langjährig verheirateten Person – weniger Probleme haben dürfte, sich gedanklich in eine fiktive Beziehung zu versetzen.

<sup>16</sup> Da sich an der Interpretation der Koeffizienten nichts ändert, verzichten wir auf eine vertiefte Darstellung. Für einen Überblick über Mehrebenenansätze s. z.B. Snijders und Bosker (1999), Engel (1998).

test nicht weiter. Die den Interaktionstermen zugeordneten Koeffizienten  $\delta$  zeigen dagegen systematische Unterschiede in dem Urteilsverhalten einzelner Subgruppen von Befragten an. Entsprechende Signifikanzen würden indizieren, dass sich die Befragten in ihrem Antwortverhalten nicht allein von den Vignettenvorgaben leiten lassen, sondern diese mit ihrem persönlichen (beruflichen) Hintergrund oder auch normativen Einstellungen gewichten.<sup>17</sup> Im ersten Fall wäre die Validität unserer Vorgehensweise, im zweiten zumindest die von der Verhandlungstheorie angenommene, rein ökonomische Rationalität infrage gestellt.

#### IV. Empirische Ergebnisse

Im Folgenden werden die Resultate des Vignettenexperiments präsentiert, wobei der Hypothesentestung mittels multivariater Analysen zunächst einige deskriptive Befunde vorangestellt werden. Ein erstes interessantes Ergebnis stellt die hohe Antwortquote dar. Von den insgesamt 407 Befragten hat lediglich eine Person keine einzige Vignette beurteilt. Bei drei weiteren Befragten fehlt jeweils für eine der acht Vignetten die Angabe der eigenen Umzugsbereitschaft. Somit fehlen für diese Antwortskala lediglich elf (0,3 Prozent) der insgesamt 3256 (407 mal acht) möglichen Vignettenurteile. Die Einschätzung der Umzugsbereitschaft des Partners ist den Befragten anscheinend etwas schwerer gefallen. Hier fehlen insgesamt 54 Werte (1,7 Prozent), die sich auf 17 Befragte verteilen. Somit liegen auch für diese zweite abhängige Variable von 390 Befragten (95,8 Prozent) vollständige Vignettenurteile vor. Insgesamt hat unser Erhebungsinstrument somit keine auffälligen Abbruchquoten verursacht. Die mittlere Angabe für die eigene Umzugsbereitschaft beträgt auf der vom Wert Null bis Zehn reichenden Skala 5,33 (S.D. = 2,87), die für den Partner 4,89 (S.D. = 2,80). Für beide abhängigen Variablen haben die Befragten die ganze Breite der Antwortskalen genutzt. Nur bei jeweils etwa zwölf Prozent der Vignetten wurde ein eigener Umzug bzw. der des Partners klar bejaht oder verneint. Im Gegensatz zu vielen anderen Vignettenstudien ist es mit unseren Vorgaben also gelungen, eine annähernd normale Verteilung der Response-Werte und damit hinreichende Varianz für die statistischen Analysen zu erzielen. Eine Übersicht dieser und weiterer Variablen und deren Verteilungen lässt sich *Tabelle 1* entnehmen.

Ursprünglich nominale oder ordinale Variablen gingen in die Regressionsanalysen in Form der hier ausgewiesenen Dummyvariablen ein. Die etwa gleichstarke Besetzung der Kategorien der Vignettenvariablen bildete – wie erläutert – eines der Auswahlkriterien für die Vignetten. Lediglich die theoretisch weniger interessante Kategorie „arbeitsloser Partner“ wurde gezielt unterrepräsentiert. Die für unsere Hypothesentestung interessierenden Mehrebenenmodelle präsentiert *Tabelle 2*.

Wenden wir uns zunächst der Umzugsneigung der Befragten (Modell 1) sowie der ihrer Partner (Modell 2) zu. Die Beschäftigungsmerkmale sind mit einer Ausnahme alle

<sup>17</sup> Die Wahl von Interaktionstermen stellt hier den „härteren“ statistischen Test dar als der alternative Einsatz von Modellen mit befragtenspezifischen „random slopes“ (vgl. Snijders und Bosker 1999: 96).

Tabelle 1: Übersicht über die verwendeten Variablen

	Anzahl gültiger Fälle	Min	Max	Mittel- wert	Standard- abweichung
<b>Vignettenvariablen</b>					
Einkommensgewinn (Euro)	3256	200	1500	721.35	431.52
Beruf des Partners					
– Akademiker (Ref.: Ausbildungsberuf)	3256	0	1	0.45	0.50
– Sozialer Beruf (Ref.: Betriebsw.)	3256	0	1	0.51	0.50
Beschäftigung des Partners (Ref.: arbeitslos)					
– halbtags ohne Aufstiegschancen	3256	0	1	0.14	0.34
– halbtags mit Aufstiegschancen	3256	0	1	0.30	0.46
– Vollzeit ohne Aufstiegschancen	3256	0	1	0.15	0.36
– Vollzeit mit Aufstiegschancen	3256	0	1	0.30	0.49
Beschäftigungsaussichten am Zielort (Ref.: gering)					
– mittelmäßig	3256	0	1	0.35	0.48
– gut	3256	0	1	0.30	0.46
Beziehungsdauer	3256	1	8	4.27	2.62
<b>Befragtenvariablen</b>					
Eigene Umzugsbereitschaft	3245	0	10	5.33	2.86
Umzugsbereitschaft des Partners	3202	0	10	4.89	2.79
Konfliktpotential	3202	-10	10	0.48	2.60
Zukunftserwartungen					
– hohes Einkommen	401	0	1	0.50	0.50
– familial bedingte Erwerbsunterbrechung	397	0	1	0.32	0.47
Hochschulstudium					
Wirtschaftswissenschaften (Ref.: andere Fachrichtung/FH)	407	0	1	0.24	0.43
Geschlecht (1= weiblich)	407	0	1	0.45	0.50
Verbundenheit mit dem Wohnort (Ref.: gering)					
– sehr stark	399	0	1	0.23	0.42
– stark	399	0	1	0.42	0.49
Eigene Kinder im (Vor-)Schulalter	382	0	1	0.03	0.16
Feste Partnerschaft	403	0	1	0.55	0.50
Alter	403	18	50	24.41	3.56

signifikant<sup>18</sup> und weisen in die von den Hypothesen  $H_{1-1}$  bis  $H_{1-3}$  vorhergesagte Richtung. So verringert eine aktuelle Beschäftigung des Partners wie erwartet die beidseitige Umzugsneigung, wobei der Effekt jeweils stärker ausfällt, wenn es sich um eine Vollzeit- statt Halbtagsbeschäftigung handelt und diese mit Aufstiegschancen verbunden ist (entsprechende t-Tests bestätigen fast ausnahmslos die Signifikanz dieser Unterschie-

18 Zu beachten ist, dass die Analyseeinheiten die Vignettenurteile sind und die Grundgesamtheit somit das Vignettenuniversum. Signifikant auf dem Fünf-Prozent-Niveau bedeutet daher, dass sich die gefundenen Effekte mit einer Irrtumswahrscheinlichkeit von fünf Prozent ebenso dann einstellen, wenn die Analysen mit dem gesamten Vignettenuniversum wiederholt werden.



Tabelle 2: Random-Intercept-Modelle mit Vignetten- und Befragtenmerkmalen

	Eigener Umzug	Umzug Partner	Konflikt- potential
<b>Vignettenmerkmale</b>			
Einkommensgewinn (Tsd.)	2.67***	1.55***	0.78***
Beruf des Partners			
– Akademiker	0.14+	-0.09	0.15**
– Sozialer Beruf	0.29***	0.34***	0.03
Aktuelle Besch. Partner (Referenzkat.: arbeitslos)			
– halbtags ohne Aufstiegschancen	-1.00***	-1.59***	0.44***
– halbtags mit Aufstiegschancen	-1.79***	-2.76***	0.81***
– Vollzeit ohne Aufstiegschancen	-1.21***	-1.91***	0.49***
– Vollzeit mit Aufstiegschancen	-2.30***	-3.21***	0.70***
Beschäftigungsaussichten am Zielort (Referenzkat.: gering):			
– mittelmäßig	0.70***	1.01***	-0.26***
– gut	1.80***	2.40***	-0.61***
Beziehungsdauer (Jahre)	-0.02+	0.08***	-0.08***
<b>Befragtenmerkmale</b>			
Zukunftserwartungen:			
– hohes Einkommen	0.79***	0.39*	0.22+
– familial bedingte Erwerbsunterbrechung	-0.56*	0.01	-0.47**
Hochschulstudium Wirtschaftswissenschaften	0.42*	0.12	0.29**
weibliche Befragte	0.57*	0.07	0.33**
Verbundenheit mit dem Wohnort (Referenzkat.: gering):			
– sehr stark	-1.20***	-0.08	-0.41**
– stark	-0.32	-0.06	-0.09
Eigene Kinder vorhanden	-0.48	0.16	-0.37
Eigene feste Partnerschaft	0.19	0.30+	-0.05
Alter	-0.02	-0.03	0.00
Konstante	4.23***	4.83***	0.44
Varianzkomponenten (Random Effects):			
– Vignettenebene ( $\sigma^2_v$ )	3.26	3.67	1.57
– Befragtenebene ( $\sigma^2_b$ )	2.29***	2.03***	0.84***
Anzahl Fälle	2974	2941	2941
Modellgüte:			
– log likelihood	-6327.52	-6396.10	-5144.26
– LR $\chi^2$	1440.94***	1290.41***	483.66***

Random-Intercept-Modelle (Maximum-Likelihood-Schätzung) mit den abhängigen Variablen eigene Umzugsbereitschaft bzw. Umzugsbereitschaft des Partners/der Partnerin (Likertskala von 0 „sicher nicht“ bis 10 „sicher schon“) sowie dem „Konfliktpotential“ (Differenz dieser beiden Umzugsbereitschaften mit negativen Werten auf Null gesetzt).

Signifikant für:  $\alpha = 0.1$  (+),  $\alpha = 0.05$  (\*),  $\alpha = 0.01$  (\*\*),  $\alpha = 0.001$  (\*\*\*) bei zweiseitigem Test.

de).<sup>19</sup> Inhaltlich sind die Effekte dieser Dummyvariablen so zu lesen, dass z.B. bei einer Vollzeitbeschäftigung mit Aufstiegschancen die Umzugsneigung im Vergleich zur Referenz-Konstellation mit einem arbeitslosen Partner um 2,3 (eigener Umzug) bzw. 3,2 Skaleneinheiten (Umzug des Partners) geringer ausfällt. In Bezug auf den Beruf findet sich nur die angenommene höhere Umzugsbereitschaft bei Partnern mit einer sozialen Tätigkeit. Die Tatsache, ob es sich um einen akademischen oder Ausbildungsberuf handelt, ist dagegen der Effektstärke nach jeweils vernachlässigbar und erreicht für die Umzugsneigung des Partner auch nicht das Zehn-Prozent-Signifikanzniveau. Gut möglich ist, dass dies auf eine zu indirekte und damit unauffällige Operationalisierung rückzuführen ist (zu diesem allgemeinen Problem bei Vignettenstudien vgl. Wason et al. 2002). Da günstige Beschäftigungsaussichten für den Partner wiederum konform mit H<sub>1-3</sub> die beidseitigen Umzugsbereitschaften fördern, wird die erste globale Hypothese der „bremsenden“ Wirkung antizipierter Verschlechterungen der Verhandlungsmacht des Partner alles in allem von den Daten gut gestützt.

Ein Vergleich der beiden Modelle bestätigt zudem unsere Annahme einer jeweils stärkeren Gewichtung *eigener* Optionen. So geht der Einkommensgewinn – konform mit der Hypothese H<sub>2-1</sub> – stärker mit einer Erhöhung der eigenen Umzugsbereitschaft der Befragten einher als der des Partners. Durchgängig Unterstützung findet auch die zweite Teilhypothese H<sub>2-2</sub>: Die Koeffizienten der Beschäftigungsmerkmale und -aussichten des Partners zeigen ausnahmslos einen betragsmäßig höheren Effekt für die Umzugsneigung des Partners an als für die Umzugsneigung der Befragten selbst.

Die getrennte Erhebung der beiden Umzugsneigungen eröffnet uns zudem die Möglichkeit, über ihre Differenz die erwarteten Unterschiede in der Umzugsneigung und damit das mit dem Umzug verbundene Konfliktpotenzial abzubilden. Dessen Verteilung sieht folgendermaßen aus: Bei einem Drittel der Vignetten (34,5 Prozent) stimmen die beiden Einschätzungen der Umzugsbereitschaft exakt überein, treten somit unserer Interpretation nach keine Verhandlungskonflikte auf. Die Abfrage der Umzugsneigung des Partners erfolgte dabei stets für die Bedingung, dass Ego tatsächlich umziehen würde (vgl. *Abbildung 1*).<sup>20</sup> Eine höhere Umzugsbereitschaft von Alter – welche bei etwa einem Fünftel (20,5 Prozent) der Vignetten zu beobachten ist – bedeutet demnach, dass Ego eigentlich nicht umziehen will, aber davon ausgeht, dass Alter ihm mit hoher Wahrscheinlichkeit folgen würde, sollte er doch umziehen. Da dies ebenfalls nicht als ein wirklicher Interessenskonflikt zwischen Ego und dem tied mover zu deuten ist, werden diese Fälle konsequenterweise als konfliktfrei behandelt (d.h. wir setzen das Konfliktpotenzial bei einem höheren Skalenergebnis des Partners auf den Wert Null). Für die übrigen Fälle (45 Prozent) liegt die mittlere Differenz in den Umzugsneigungen und damit das Konfliktpotenzial bei 2,5 Skaleneinheiten (S.D = 1,7).

Über den Einfluss der Vignettenmerkmale auf das so operationalisierte Konfliktpotenzial informiert die dritte Modellschätzung. Mit Ausnahme des sozialen Berufs finden sich wiederum durchgehend signifikante Effekte, welche sich anschaulich folgen-

19 Geprüft wurde jeweils die Nullhypothese der Gleichheit der Koeffizienten für eine halbtags- vs. Vollzeitbeschäftigung sowie Beschäftigung mit vs. ohne Aufstiegschancen (für die Teststatistik Gujarati 1995: 254f.).

20 Schließlich wurde der Umzugsanlass in den Vignetten stets Ego zugeteilt, ein Umzug Alters war somit nur unter dieser Bedingung plausibel zu erheben.

dermaßen deuten lassen: Das Konfliktpotenzial steigt erstens mit dem Einkommensverlust, den Ego bei einem Verbleiben am Ausgangsort hinnehmen muss. Zweitens erhöht sich das Konfliktpotenzial, wenn der Partner bei einem Umzug berufliche Optionen aufgeben muss. Zudem erweisen sich Umzugsverhandlungen mit Akademikern als signifikant konflikträchtiger, was ebenfalls ein verhandlungstheoretisch stimmiges Ergebnis ist. Von Interesse ist in diesem dritten Modell aber insbesondere der Effekt der Beziehungsdauer. Die Argumentation für die dritte allgemeine Hypothese lautete, dass sich die Vertrauensprobleme und damit das Konfliktpotenzial mit der Länge der gemeinsamen Vergangenheit abschwächen. Tatsächlich erweist sich das Konfliktpotenzial als geringer, wenn auf eine längere Beziehung aufgebaut werden kann. Die stimmige Interpretation als Indikator für das erlernte Vertrauen in die (Stabilität) der Partnerschaft vorausgesetzt, finden wir gerade hier einen für die Testung der Verhandlungstheorie aufschlussreichen Befund.

Werfen wir abschließend noch einen Blick auf die im unteren Teil der Tabelle aufgeführten Kontrollvariablen. Bei einer geglätteten zufälligen Verteilung der Vignetten sind die Befragtenmerkmale nicht mit den Vignettenvariablen korreliert, was zur Kontrolle durchgeführte Analysen bestätigen. Der Einbezug der Befragtenmerkmale ändert somit nichts an den Effekten der Vignettenvariablen, weshalb sie gleich in einem gemeinsamen Schätzmodell präsentiert werden. Auffallend ist zunächst, dass sich mehrere signifikante Effekte für die eigene Umzugsbereitschaft und das Konfliktpotential finden. Dagegen tangieren die Befragtenmerkmale die für die Partner angegebenen Umzugsneigungen fast gar nicht, was ein erstes Indiz für die Validität unseres Instrumentes ist. Entsprechend sind nur kurz die Effekte für die eigene Umzugsbereitschaft zu betrachten. Sie zeichnen allesamt ein recht plausibles Bild: So erweisen sich Studierende, die künftig mit einem hohen Einkommen rechnen oder einen in dieser Sicht Erfolg versprechenden, wirtschaftswissenschaftlichen Studiengang absolvieren, als vergleichsweise mobil. Konsistent dazu sind Befragte, die von einer späteren Erwerbsunterbrechung ausgehen, bereits jetzt weniger zu einer Karriereinvestition in Form eines Umzuges bereit. Unter Kontrolle dieses Merkmals erweisen sich weibliche Befragte als etwas mobiler als ihre männlichen Kommilitonen, was sich mit Daten zum realen Umzugsverhalten deckt (Speare und Goldscheider 1987: 461). Der negative Effekt einer hohen Wohnortsverbundenheit repliziert ebenfalls einen aus der Mobilitätsforschung wohl bekannten Befund (vgl. z.B. Schneider et al. 2002). Ähnlich weisen das Alter der Befragten und das Vorhandensein eigener Kinder die zu erwartenden hemmenden Effekte auf. Dass sie nicht signifikant sind, dürfte durch die geringe Varianz dieser Variablen in unserer Stichprobe bedingt sein (vgl. die deskriptiven Kennzahlen in *Tabelle 1*). Die statistische Irrelevanz einer eigenen Beziehung (welche wir alternativ für deren Dauer geprüft haben) kann als Evidenz für die diesbezügliche Abstraktion der Befragten von ihrer privaten Situation gewertet werden.

Auf eine Abbildung der Interaktionseffekte zwischen Vignetten- und Befragtenmerkmalen wird an dieser Stelle verzichtet, da sich signifikante Interaktionen jeweils maximal mit einzelnen Vignettenvariablen zeigen, keinesfalls aber ein konsistentes Bild einer differenten Urteilsbildung aufgrund persönlicher Hintergrundmerkmale.<sup>21</sup> Für die

<sup>21</sup> Getestet wurden die in Modell 1 signifikanten Befragtenvariablen. Zudem wurden Interaktionen mit den Items zu den Erwartungen und Präferenzen der Befragten in Bezug auf Beruf und

Validität des Instrumentes spricht dabei insbesondere, dass weder die eigene Wohnortverbundenheit noch das Vorliegen einer eigenen privaten Paarbeziehung (oder deren Dauer) zu einer differenten Gewichtung der Vignettenmerkmale führen. Diese Merkmale beeinflussen somit vielleicht das absolute Niveau der Umzugsneigung, nicht aber das Urteilsverhalten.

Diese plausiblen und mit herkömmlichen Surveys konsistenten Ergebnisse sprechen für die Verlässlichkeit unserer – im Ganzen positiven – Evidenzen für die Verhandlungstheorie. Mit Ausnahme der möglicherweise zu indirekten Operationalisierung über den Beruf des Partners zeigen die verwendeten Indikatoren der Verhandlungsmacht jeweils die postulierten Effekte. Dennoch sind unsere Analysen mit einigen Einschränkungen verbunden, denen wir uns abschließend zuwenden wollen.

#### V. Diskussion und Ausblick

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, einen Beitrag zur empirischen Überprüfung der Verhandlungstheorie zu leisten. Deren zentrale Argumentation lautet, dass die Akteure in partnerschaftlichen Entscheidungen die künftigen Ressourcenverteilungen und damit Machtrelationen antizipieren, welche tauschtheoretischen Überlegungen zufolge durch die externen Alternativen zur Partnerschaft bestimmt sind. Zu starke Verschiebungen der relativen Verhandlungspositionen bedingen die Gefahr einseitiger Verschlechterungen und damit ein Glaubwürdigkeitsproblem, das der Verwirklichung effizienter Kooperationen im Wege stehen kann – insbesondere wenn noch wenig Vertrauen in den Partner und die Stabilität der Beziehung besteht. Damit liegt ein Modell vor, das Schwächen der klassischen Haushaltsökonomie überwindet, dessen empirische Überprüfung sich aber bislang aufgrund der schwierigen Operationalisierung als problematisch erweist.

Was konnten unsere alternativen Teststrategien hier ergänzend beitragen? Ein zentrales Ergebnis unserer Analysen ist, dass eine Verschlechterung der Verhandlungsposition des Partners tatsächlich die für ihn wahrgenommene Umzugsneigung verringert, in etwas schwächerer Form ebenso die der Probanden. Beides spricht dafür, dass primär ein Interesse am Erhalt eigener Optionen besteht, aber zugleich die Implikationen für den Partner und die damit verbundenen Verhandlungsschwierigkeiten antizipiert werden. Damit konnte empirisch gezeigt werden, dass zwischen dem eigenen Nutzen und dem für den Partner differenziert wird, strategische Aspekte relevant sind und folglich eine Subsumierung der Interessenslagen unter einen gemeinsamen Haushaltsnutzen theoretisch zu kurz gedacht ist.

Die aus der Verhandlungstheorie abgeleiteten Vorhersagen haben somit unseren quasi-experimentellen Test allesamt gut bestanden. Der Vorzug unserer Datenbasis liegt sicher in der vergleichsweise direkten Operationalisierung der Änderungen der Verhandlungsmacht. Indem die Schwierigkeit, die komplexen Konstellationen im Alltag zu messen, umgangen wird, lassen sich Drittvariableneinflüsse kontrollieren und folglich

---

Familie gebildet. Likelihood-Ratio-Tests belegen für keines der geprüften Merkmale eine auf einem Fünf-Prozent-Niveau signifikante Modellverbesserung.

alternative Interpretationen besser ausschließen. Indes unterliegt die Aussagekraft unserer Befunde anderen Restriktionen:

So ist *erstens* noch einmal anzumerken, dass wir lediglich „fiktive“ und keine realen Entscheidungen messen konnten. Diese sind bekanntlich oft zu einem sozial erwünschten Antwortverhalten verzerrt. Da kein besonders „heikles“ Thema abgefragt wurde und die Probanden stets in die gleiche Entscheidungsposition versetzt wurden (stets Erhalt eines eigenen Jobangebotes, nie Position des tied movers), scheint uns die Gefahr eines derartigen Bias insgesamt weniger problematisch. Dennoch sollten unsere Ergebnisse aufgrund der bei Experimenten immer ungewissen externen Validität nur in Kombination mit entsprechenden qualitativen oder quantitativen Daten über tatsächliches Verhalten interpretiert werden. Gezielte Vergleichsmöglichkeiten bieten hier bislang allein unsere mitgeführten Kontrollvariablen. Überlappungen in weiterem Sinne bestehen jedoch auch mit den unter II.2 angeführten Erkenntnissen aus der Surveyforschung – beispielsweise in der Entscheidungsrelevanz individueller Erwerbsoptionen und Lösungen des Vertrauensproblems bei einem hohen Konfliktpotenzial. Die Befunde weisen hier in eine konsistente Richtung, sind aber noch ergänzungsbedürftig.

Zum *zweiten* sind ähnliche Limitationen im Zusammenhang mit unserer Stichprobe zu beachten. Auch hier gilt, dass die hohe Standardisierung – insbesondere durch die Vorgabe fiktiver Lebenspartner – zwar einen Vorteil im Hinblick auf die interne Validität der Befunde darstellt, der aber ebenso mit einer reduzierten externen Validität bezahlt wird. Wenngleich versucht wurde, hier soweit wie möglich durch Kontrollanalysen sicherzugehen, bleibt die kritische Frage bestehen, inwieweit die geäußerte Handlungsbereitschaft der befragten Studierenden die realen Entscheidungsprozesse in Partnerschaften adäquat erfasst.

Dies verweist *drittens* auf weiteren Forschungsbedarf, in inhaltlicher wie methodischer Hinsicht. Der von uns beschrittene Weg einer quasi-experimentellen Testung (verhandlungs-)theoretischer Argumente scheint gangbar, bedarf aber unbedingt der Ergänzung durch andere Forschungsdesigns. Einerseits sollten verstärkt Längsschnittdaten erhoben werden, in denen die (nicht realisierten) Optionen der Akteure detaillierter erfasst und interessierende seltene Populationen, wie etwa umziehende Paare, gezielt oversampelt werden (dazu Abraham 2006b). Andererseits erscheint es lohnend, künftig mit einem ähnlichen Design wie dem vorliegenden die Entscheidungen *beider* Akteure in verschiedenen *realen* Partnerschaftskonstellationen zu erheben. Ein Abgleich der mit diesen Methoden gewonnenen Ergebnisse dient dann nicht nur einer Testung der Verhandlungstheorie, sondern ebenso einer Abschätzung der genannten Validitätsprobleme. Unseren ersten Erfahrungen zufolge können (quasi-)experimentelle Verfahren jedenfalls gewinnbringende Elemente einer kumulativen Forschungsstrategie sein, um den analytisch gehaltvollen Bargaining-Modellen zu einem gesicherteren empirischen Fundament oder einer Weiterentwicklung zu verhelfen.

## Literatur

- Abraham, Martin*, 2003a: Die Konsequenzen regionaler Mobilität für Partnerschaft und Familie. Antrag an die DFG im Rahmen des Schwerpunktprojekts „Familienpanel“. Institut für Soziologie, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- Abraham, Martin*, 2003b: Die Stabilisierung von Partnerschaften durch bilaterale Investitionen. Das Beispiel der Unternehmensbesitzer. *Zeitschrift für Soziologie* 32: 50–69.
- Abraham, Martin*, 2006a: Berufliche Selbständigkeit: Die Folgen für Partnerschaft und Haushalt. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Abraham, Martin*, 2006b: Empirische Forschung und theoretischer Fortschritt in der Familiensoziologie: Koreferat zu Johannes Huininks Beitrag. *Zeitschrift für Familienforschung* 18: 253–259.
- Abraham, Martin*, und *Natascha Nisic*, 2005: Die Konsequenzen regionaler Mobilität für Partnerschaft und Familie. Arbeits- und Ergebnisbericht für das Projekt Ab 111/4-1. Institut für Soziologie, Universität Bern.
- Aura, Saku*, 2002: Does the Balance of Power within a Family Matter? The Case of the Retirement Equity Act. CESifo Working Paper No. 734. Munich: Center for Economic Studies.
- Auspurg, Katrin*, 2005: Partnerschaftliche Umzüge? Ein Vignettenexperiment zu beruflichen Umzugsentscheidungen in Partnerschaften. Unveröffentlichte Diplomarbeit am Institut für Soziologie der Ludwig-Maximilians-Universität München.
- Beblo, Miriam*, 2001: Bargaining over Time Allocation. Economic Modeling and Econometric Investigation of Time Use within Families. Heidelberg/New York: Physica.
- Beck, Michael*, und *Karl-Dieter Opp*, 2001: Der faktorielle Survey und die Messung von Normen. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 53: 283–306.
- Becker, Gary S.*, 1991: A Treatise on the Family. Enlarged Edition. Cambridge, Mass.: Harvard UP.
- Bernasco, Wim*, und *Deirdre Giesen*, 2000: A Bargaining Approach to Specialization in Couples. S. 42–43 in: *Jeroen Weesie* und *Werner Raub* (Hg.), *The Management of Durable Relations. Theoretical Models and Empirical Studies of Households and Organizations*. Amsterdam: Thela Thesis.
- Blau, Francine*, und *Marianne A. Ferber*, 1992: *The Economics of Women, Men, and Work*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Blau, Peter M.*, 1964: *Exchange and Power in Social Life*. New York u.a.: Wiley.
- Blood, Robert O.*, und *Donald M. Wolfe*, 1960: *Husbands & Wives. The Dynamics of Married Living*. Glencoe: Free Press.
- Brines, Julie*, und *Kara Joyner*, 1999: The Ties that Bind: Principles of Cohesion in Cohabitation and Marriage. *American Sociological Review* 64: 333–355.
- Chen, Natalie*, *Paola Conconi* und *Carlo Perroni*, 2006: Does Migration Empower Married Women? CSGR Working Paper No. 193/06. Warwick: Centre for the Study of Globalisation and Regionalisation, University of Warwick.
- Cuberes, David*, 2003: How Do Households Make Migration Decisions? Evidence from the U.S. Working Paper of the Department of Economics, University of Chicago.
- Engel, Uwe*, 1998: Einführung in die Mehrebenenanalyse. Grundlagen, Auswertungsverfahren und praktische Beispiele. Opladen/Wiesbaden: Westdeutscher Verlag.
- England, Paula*, und *George Farkas*, 1986: *Households, Employment, and Gender. A Social, Economic, and Demographic View*. New York: Aldine.
- Gerfin, Michael*, und *Gabrielle Wanzenried*, 2003: Does it Matter who Earns the Bread? A Test of the Income Pooling Hypothesis with Swiss Data. Working Paper of the Department of Economics, Universität Bern.
- Greene, William H.*, 2003: *Econometric Analysis*. New Jersey: Prentice Hall.
- Gujarati, Damodar N.*, 1995: *Basic Econometrics*. New York u.a.: McGraw-Hill.
- Harsanyi, John C.*, 1977: *Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations*. Cambridge, Mass.: University Press.
- Hill, Paul B.*, und *Johannes Kopp*, 2004: *Familiensoziologie. Grundlagen und theoretische Perspektiven*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.



- Hox, Joop, Ita Kreft und Piet Hermkens, 1991: The Analysis of Factorial Surveys. *Sociological Methods & Research* 19: 493–510.
- Jasso, Guillermina, 2006: Factorial Survey Methods for Studying Beliefs and Judgments. *Sociological Methods & Research* 34: 334–423.
- Jürges, Hendrik, 2005: The Geographic Mobility of Dual-Earner Couples: Do Gender Roles Matter? DIW Discussion Paper 474. Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Kalai, Ehud, und Meir Smorodinsky, 1975: Other Solutions to Nash's Bargaining Problem. *Econometrica* 43: 513–518.
- Kalter, Frank, 1997: Wohnortwechsel in Deutschland. Ein Beitrag zur Migrationstheorie und zur empirischen Anwendung von Rational-Choice-Modellen. Opladen: Westdeutscher Verlag.
- Kalter, Frank, 1998: Partnerschaft und Migration. Zur theoretischen Erklärung eines empirischen Effekts. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 50: 283–309.
- Kohlmann, Anette, und Johannes Kopp, 1997: Verhandlungstheoretische Modellierung des Übergangs zu verschiedenen Kinderzahlen. *Zeitschrift für Soziologie* 26: 258–274.
- Liebig, Stefan, und Steffen Mau, 2002: Einstellungen zur sozialen Mindestsicherung. Ein Vorschlag zur differenzierten Erfassung normativer Urteile. *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* 54: 109–134.
- Lundberg, Shelly, und Robert A. Pollak, 1996: Bargaining and Distribution in Marriage. *Journal of Economic Perspectives* 10: 139–158.
- Lundberg, Shelly, und Robert A. Pollak, 2003: Efficiency in Marriage. *Review of Economics of the Household* 1: 153–167.
- Lundberg, Shelly, Robert A. Pollak und Terence J. Wales, 1997: Do Husbands and Wives Pool Their Resources? Evidence from the United Kingdom Child Benefit. *The Journal of Human Resources* 32: 463–480.
- Mincer, Jacob, 1978: Family Migration Decisions. *Journal of Political Economy* 86: 749–773.
- Nauck, Bernhard, 1989: Individualistische Erklärungsansätze in der Familienforschung: Die rational-choice-Basis von Familienökonomie, Ressourcen- und Austauschtheorie. S. 45–61 in: Rosemarie Nave-Herz und Manfred Marckea (Hg.), *Handbuch der Familien- und Jugendforschung*: Band Familienforschung. Neuwied: Luchterhand.
- Ott, Notburga, 1989: Familienbildung und familiäre Entscheidungsfindung aus verhandlungstheoretischer Sicht. S. 97–116 in: Gert Wagner, Notburga Ott und Hans-Joachim Hoffmann-Nowotny (Hg.), *Familienbildung und Erwerbstätigkeit im demographischen Wandel*. Berlin: Springer.
- Ott, Notburga, 1991: Die Wirkung politischer Maßnahmen auf die Familienbildung aus ökonomischer und verhandlungstheoretischer Sicht. S. 385–407 in: Karl Ulrich Mayer, Jutta Allmendinger und Johannes Huinink (Hg.), *Vom Regen in die Traufe: Frauen zwischen Beruf und Familie*. Frankfurt a.M./New York: Campus.
- Ott, Notburga, 1992: Intrafamily Bargaining and Household Decisions. Berlin u.a.: Springer.
- Ott, Notburga, 1993: Zum Rationalitätsverhalten familialer Entscheidungen. S. 25–51 in: Claudia Born und Helga Krüger (Hg.), *Erwerbsverläufe von Ehepartnern und die Modernisierung weiblicher Erwerbsverläufe*. Weinheim: Deutscher Studien-Verlag.
- Phipps, Shelley A., und Peter S. Burton, 1998: What's Mine is Yours? The Influence of Male and Female Incomes on Patterns of Household Expenditure. *Economica* 65: 599–613.
- Pollak, Robert A., 1985: A Transaction Cost Approach to Families and Households. *Journal of Economic Literature* 23: 581–608.
- Rossi, Peter H., und Andy B. Anderson, 1982: The Factorial Survey Approach: An Introduction. S. 15–67 in: Peter H. Rossi, und Steven L. Nock (Hg.), *Measuring Social Judgements: The Factorial Survey Approach*. Beverly Hills: Sage.
- Rubinstein, Ariel, 1982: Perfect Equilibrium in a Bargaining Model. *Econometrica* 50: 97–109.
- Sandell, Steven H., 1977: Women and the Economics of Family Migration. *The Review of Economics and Statistics* 59: 406–414.
- Scanzoni, John, 1979: A Historical Perspective on Husband-Wife Bargaining Power and Marital Dissolution. S. 20–36 in: George Levinger und Oliver C. Moles (Hg.), *Divorce and Separation. Context, Causes and Consequences*. New York: Basic Books.



- Schneider, Norbert F., Ruth Limmer und Kerstin Ruckdeschel*, 2002: Mobil, flexibel, gebunden. Familie und Beruf in der mobilen Gesellschaft. Frankfurt a.M.: Campus.
- Seyde, Christian*, 2004: Beiträge und Sanktionen in Kollektivgutsituationen: Ein faktorieller Survey. Arbeitsbericht des Instituts für Soziologie 42. Leipzig: Institut für Soziologie, Universität Leipzig.
- Snijders, Tom A. B., und Roel J. Bosker*, 1999: Multilevel Analysis. An Introduction to Basic and Advanced Modeling. London u.a.: Sage.
- Speare, Alden, und Frances Kobrin Goldscheider*, 1987: Effects of Marital Status Change on Residential Mobility. *Journal of Marriage and the Family* 49: 455–464.
- Vieth, Manuela*, 2004: Reziprozität im Gefangenendilemma. Eine spieltheoretische Untersuchung mit Hilfe eines faktoriellen Online-Surveys. Arbeitsbericht des Instituts für Soziologie 40. Leipzig: Institut für Soziologie, Universität Leipzig.
- Wason, Kelly D., Michael J. Polonsky und Michael R. Hyman*, 2002: Designing Vignette Studies in Marketing. *Australasian Marketing Journal* 10: 41–58.
- Woolley, Frances*, 2000: Control over Money in Marriage. Carleton Economic Paper 00-07. Department of Economics. Ottawa: Carleton University.

*Korrespondenzanschrift:* Dipl. Soz. Katrin Auspurg, Universität Konstanz, Fachbereich Geschichte und Soziologie, Fach D-40, 78457 Konstanz  
*E-Mail:* [katrin.auspurg@uni-konstanz.de](mailto:katrin.auspurg@uni-konstanz.de)