

BIELEFELDER ARBEITEN ZUR SOZIALPSYCHOLOGIE

Nr.197

(Februar 2001)

Ina Grau

Fünf Formen der Macht
in Partnerschaften

Psychologische Forschungsberichte,
herausgegeben von Hans D. Mummendey,
Universität Bielefeld, Fakultät für Soziologie,
Postfach 10 01 31, 33501 Bielefeld
hans.mummendey@uni-bielefeld.de

Fünf Formen der Macht in Partnerschaften

Ina Grau

Zusammenfassung

Verschiedene Definitionen von relativer Abhängigkeit und Macht in Partnerschaften werden einander gegenübergestellt. In zwei Studien ($N = 100$ bzw. $N = 110$) werden diese Ansätze operationalisiert und miteinander in Zusammenhang gebracht. Die verschiedenen Formen der Macht korrelieren nur in geringem Maße miteinander und müssen als sehr heterogene Indikatoren für Macht aufgefaßt werden. Als Validitätshinweise für die Skalen werden die Zusammenhänge der verschiedenen Machtindikatoren mit Zufriedenheit, Bindungsdimensionen und Geschlechtsrollenorientierung sowie die Übereinstimmung beider Partner hinsichtlich der Beurteilung der Machtrelation in der Partnerschaft dargestellt.

Einleitung

Beim Phänomen der Macht handelt es sich keineswegs um ein einheitliches Konstrukt. Unter dem Begriff werden jeweils unterschiedliche Inhalte verstanden, je nachdem, ob er im Kontext von sozialem Einfluß im allgemeinen, Politik, Gewalt, Psychotherapie, Familie oder Partnerschaft verwendet wird. Macht in sozialen Interaktionen, speziell in Partnerschaften, ist auf verschiedene Weise definiert worden:

- Sozialer Einfluß: Eine Person (P) hat Macht über ihren Partner (O), wenn sie das Verhalten und die Einstellungen von O beeinflussen kann (McCormick & Jessor, 1982). Dazu zählt auch das Treffen wichtiger Entscheidungen in der Beziehung (Huston, 1983).
- Einfluß auf Ergebnisse: P hat Macht über O, wenn P die Interaktionsergebnisse für O (Belohnungen und Kosten, die O durch die Interaktion erfährt) mehr beeinflussen kann, als es umgekehrt der Fall ist, z.B. wenn eine gemeinsame Unternehmung O glücklich und zufrieden macht, aber P unbeeindruckt läßt (Thibaut & Kelley, 1959).
- Geringeres Interesse: P hat Macht über O, wenn ein Abbruch der Beziehung für P den geringeren Verlust bedeuten würde, während O mehr an der Beziehung interessiert ist (Waller, 1937; Waller & Hill, 1951).
- Bessere Alternativen: P hat Macht über O, wenn O weniger gute Alternativen zu der Beziehung zur Verfügung stehen als P. Alternativen können andere Beziehungen sein, aber auch das Alleinleben. Schlechte Alternativen binden O auch dann an die Beziehung, wenn diese nicht zufriedenstellend ist (Thibaut & Kelley, 1959).
- Kontrolle über Ressourcen: P hat Macht über O, wenn P Ressourcen kontrolliert, die für beide Partner wichtig sind. Insbesondere ist hier die größere Kontrolle von Männern über das Familieneinkommen zu nennen in den Familien, in denen das Einkommen ganz oder überwiegend aus dem Gehalt des Mannes besteht (Simon, 1957). Weitere Ressourcen sind Attraktivität, soziale Fertigkeiten, gesellschaftlicher Status etc. (Peplau, 1978).

Diese verschiedenen Formen der Macht in Partnerschaften werden häufig nicht klar voneinander abgegrenzt, unüberprüft gleichgesetzt oder beliebig als unabhängige und abhängige Variablen miteinander in Beziehung gesetzt, wobei allerdings noch in keiner Studie alle genannten Formen der Macht untersucht wurden. Huston (1983) spricht von einer Begriffskonfusion und schlägt eine Unterscheidung zwischen sozialem Einfluß, Dominanz (ein Partner hat mehr Einfluß als der andere) und Macht (die Fähigkeit, Einfluß auszuüben) vor. In der Regel wird allerdings der Begriff „sozialer Einfluß“ mit Macht gleichgesetzt (z.B. Sprecher, 1985), während andere Variablen, die ebenfalls als Machtindikatoren verstanden werden können (z.B. unterschiedlicher Zugang zu Ressourcen), als Ursache für sozialen Einfluß untersucht werden. Im folgenden werden diese genannten Aspekte als „gleichberechtigte“ Indikatoren für Macht nebeneinandergestellt. Ziel der vorliegenden Untersuchungen ist es, einige Formen der Macht zu operationalisieren, die Skalen zu validieren und die Zusammenhänge zwischen ihnen zu ermitteln.

Zur Begriffsklärung wird zunächst vorgeschlagen, daß nur dann von „Macht“ gesprochen werden soll, wenn ein Unterschied zwischen zwei Interaktionspartnern hinsichtlich des Einflusses, des Interesses, der Alternativen etc. besteht. Damit ist Macht eine dyadische Variable und sagt nichts über das absolute Ausmaß an Einfluß, Ressourcen etc. aus. Das Gegenteil von Macht ist „relative Abhängigkeit“. Ein Partner O ist relativ abhängig von seinem Partner P, wenn seine Abhängigkeit (Dependenz, Angewiesensein auf den Partner) größer ist als P's, gleichzeitig hat P Macht über O.

Der Begriff Abhängigkeit wird in der Interdependenztheorie von Thibaut und Kelley (1959, Kelley & Thibaut, 1978) definiert, dort aber im doppelten Sinne verwendet. Zunächst stellt Abhängigkeit eine konstituierende Bedingung für jede soziale Interaktion dar in dem Sinne, daß sich Personen (oder Gruppen) grundsätzlich gegenseitig beeinflussen. Jede Interaktion führt zu einem

positiven oder negativen Interaktionsergebnis und beinhaltet für beide Belohnungen und Kosten. Hieraus ergibt sich bereits die erste Definition für Macht: Derjenige Partner, der die Interaktionsergebnisse des anderen durch seine individuellen Verhaltensweisen stärker beeinflusst, hat mehr Macht. Diese Form der Macht wird von Thibaut und Kelley als Schicksalskontrolle bezeichnet. Eine weitere Form von Macht, die Thibaut und Kelley ebenfalls nennen, ist die Verhaltenskontrolle. Diese ist vergleichbar mit dem sozialen Einfluß. Ein Partner hat über den anderen Macht, wenn er (gewollt oder ungewollt) dessen Verhalten beeinflussen kann. Ein Beispiel soll dies verdeutlichen: Ein Mann und eine Frau müssen zwischen zwei Verhaltensalternativen wählen (Fernsehen oder ins Kino gehen). Der Mann möchte unabhängig von den Präferenzen der Frau lieber ins Kino gehen als fernsehen, während die Frau unabhängig von der Art der Aktivität lieber etwas mit dem Mann zusammen unternehmen möchte als allein. In dieser Situation ist sie gezwungen, sich seiner Entscheidung anzuschließen.

Sozialer Einfluß ist laut Huston (1983) klassifizierbar nach den Inhalten (z.B. Planung einer Urlaubsreise), der Intention (absichtlicher oder unbewußter Einfluß), dem Modus (Versprechungen machen, bestrafen, fordern; vgl. Hatfield & Rapson, 1993), der Intensität (Reichweite, Dauer) und dem Erfolg. Determinanten des Einflusses sind Persönlichkeitsmerkmale des Einflußnehmers (Machiavellismus) des Beeinflußten (Konformität, externale Kontrollüberzeugung), kulturelle Normen sowie die Interaktionsgeschichte beider Partner (Huston, 1983; Tedeschi & Bonoma, 1972).

Aus der Interdependenztheorie lassen sich weitere Formen der Macht ableiten. Die Theorie befaßt sich mit der Vorhersage der Zufriedenheit in und der Stabilität von Interaktionen. Die Zufriedenheit mit einer Beziehung und die Stabilität der Beziehung hängen neben dem Interaktionsergebnis (Belohnungen minus Kosten) von zwei weiteren Größen ab, dem Vergleichslevel (CL) und dem Vergleichslevel für Alternativen (CLalt). Eine Beziehung ist umso zufriedenstellender, je mehr das tatsächliche Interaktionsergebnis das Vergleichsniveau übersteigt, das ist jenes Ergebnis, das man in der Beziehung verdient zu haben meint. Dieses Anspruchsniveau hängt von eigenen Erfahrungen und der Beobachtung von Beziehungen anderer Personen ab. Die Stabilität der Beziehung ist umso wahrscheinlicher und die Abhängigkeit im Sinne von Dependenz umso größer (hier wird die zweite Bedeutung des Begriffs „Abhängigkeit“ bei Thibaut und Kelley zu Grunde gelegt), je mehr das tatsächliche Ergebnis das Vergleichsniveau für Alternativen übersteigt, das ist die Qualität der besten verfügbaren Alternative zur Beziehung einschließlich dem Alleinleben. Eine Person, deren Interaktionsergebnis unterhalb CL und oberhalb CLalt liegt, dürfte demnach unzufrieden sein, aber mangels Alternativen in der Beziehung verbleiben, da sie von der Beziehung abhängig ist. Abhängigkeit steigt demnach mit zunehmend positivem Interaktionsergebnis und zunehmend schlechter Qualität der Alternativen. Thibaut und Kelley (1959) unterscheiden zwischen dem Grad der Abhängigkeit und der Gegenseitigkeit der Abhängigkeit. Letztere bezieht sich darauf, ob sich die Partner in ihrer Abhängigkeit unterscheiden. Ein Aspekt von Macht, der sich auf unterschiedliche Interaktionsergebnisse bezieht, wurde oben bereits angesprochen. Ein weiterer Aspekt von Macht, der sich aus der Interdependenztheorie ergibt, bezieht sich auf unterschiedlich gute Alternativen. Derjenige Partner, der die besseren Alternativen zur Verfügung hat, hat mehr Macht.

Ein weiterer Machtaspekt bezieht sich darauf, welcher Partner das geringere Interesse an der Beziehung hat. Das Prinzip des geringeren Interesses (Kelley, 1979; Waller, 1937; Waller & Hill, 1951) besagt, daß die mächtigere Person an der Beziehung weniger interessiert ist und eine Auflösung der Beziehung für sie den geringeren Verlust bedeuten würde. Die Situation des weniger mächtigen Partners impliziert die Vorstellung, ohne den Partner nicht zurechtzukommen zu können, und ein gering ausgeprägtes Gefühl persönlicher Identität (Mathes & Severa, 1981). Der abhängigere Partner wird als unsicher und eifersüchtig beschrieben (Buunk, 1982; Rusbult & Buunk, 1993), ist mehr involviert und engagiert (White, 1981), liebt den Partner intensiver und

leidenschaftlicher (Peplau, 1978) und würde von sich aus keine Trennung initiieren (Kelley, 1979).

Als letzter Aspekt von Macht ist die unterschiedliche Verfügbarkeit von Ressourcen, wie z.B. Geld, zu nennen. Häufig sind Männer in dieser Hinsicht mächtiger als Frauen, da der Status als Hauptverdiener in vielen Fällen auch größere Entscheidungskompetenz in bezug auf das Einkommen impliziert. Kontrolle und Besitz von materiellen Ressourcen sind im Gegensatz zu den bisher genannten Machtformen Aspekte der familiären Struktur und beziehen sich weniger auf innere Zustände wie „Machtgefühl“ oder „Abhängigkeitsgefühl“. Laut Hatfield und Rapson (1993) scheint die Bedeutung von materiellen Ressourcen als Machtfaktor in Gesellschaften mit zunehmender Gleichberechtigung zwischen den Geschlechtern immer geringer zu werden. Weitere Ressourcen sind Attraktivität sowie andere sozial erwünschte Eigenschaften, die bislang vor allem als Korrelate des sozialen Einflusses untersucht wurden; außerdem erhöhen sie die Chancen, alternative Partner zu finden (Peplau, 1978).

Zusammenhänge zwischen den Formen der Macht

Es stellt sich die Frage, inwieweit diese fünf Indikatoren für Macht miteinander zusammenhängen. Hinweise für Zusammenhänge liefert die Klassifikation der Grundlagen sozialen Einflusses von French und Raven (1959): Einfluß kann auf Belohnungen (reward power) und Bestrafungen (coercive power) im Sinne der operanten Konditionierung (Skinner, 1950) beruhen, auf einen Expertenstatus (expert power) des Einflußnehmers, auf eine Akzeptanz der sozialen Rolle des Einflußnehmers durch den Beeinfluften (legitimate power) oder auf eine Identifikation des Beeinfluften mit dem Einflußnehmer aufgrund von Attraktion (referent power). Daraus ergibt sich, daß die Kontrolle von Ressourcen einen höheren sozialen Einfluß zur Folge haben kann, da Ressourcen dazu benutzt werden können, Verhaltensänderungen des Partners zu belohnen (Homans, 1961). Kontrolle über Ressourcen wird bei Dahl (1961) mit potentiell Einfluß gleichgesetzt; Merkmale wie Fähigkeiten, Status und Bildung werden als Determinanten des Einflusses bezeichnet (Hovland, Janis & Kelley, 1953). Das Zurückhalten oder Gewähren von Ressourcen kann (außer als Belohnung im Rahmen sozialen Einflusses zu dienen) auch die Interaktionsergebnisse des Partners direkt beeinflussen.

Eine hohe Attraktivität des Einflußnehmers gilt zum einen als Basis für sozialen Einfluß (referent power), kann zum anderen aber auch ein großes Interesse (Attraktion) beim Beeinfluften hervorrufen. Daraus ergibt sich die Vermutung, daß der Machtaspekt sozialer Einfluß mit Macht im Sinne von geringerem Interesse zusammenhängt. Dieser Zusammenhang wurde bereits von Peplau (1978) berichtet. Ein großes Interesse an der Aufrechterhaltung der Beziehung geht mit einem Bedürfnis nach bestimmten Belohnungen einher, das anfällig für Beeinflussung macht (Tedeschi & Bonoma, 1972). Tedeschi und Bonoma nehmen an, daß das größere Interesse des einen Partners eine Grundlage für den Einfluß des anderen Partners ist („we influence those who like us“, S. 42), und verstehen das Zurückhalten von Liebesbekundungen als ein Mittel, Einflußversuchen des Partners zu widerstehen.

Die beiden Aspekte bessere Alternativen und geringeres Interesse haben gemein, daß der Partner, über den Macht ausgeübt wird, die Beziehung mehr braucht, um seine Interaktionsziele zu erreichen. Beide Aspekte werden oft in einem Atemzug genannt in dem Sinne, daß diejenige Person mehr Macht besitzt, „die durch einen Beziehungsabbruch den geringeren Verlust erleiden würde, weil sie die besseren Alternativbeziehungen zur Verfügung hat“ (Mikula, 1985, S. 289). Natürlich muß eine Person, für die sich noch andere potentielle Partner interessieren, am eigenen Partner nicht zwingend geringeres Interesse haben. Allerdings ist zu vermuten, daß hoch interessierte Partner sich stark an die Beziehung gebunden fühlen, und von Personen mit hohem Commitment ist bekannt, daß sie dazu neigen, alternative Partner abzuwerten (Johnson & Rusbult, 1989; Lydon et al., 1999).

Zusammenhänge mit Außenkriterien

Vermutlich sind Personen, die eine gleich hohe Dependenz beider Partner wahrnehmen, zufriedener als Personen, die über eine ungleiche Machtverteilung berichten, da in unserer Gesellschaft eine Norm der Gleichberechtigung existiert (Hatfield & Rapson, 1993). Nach Peplau (1978) wünschen sich 95% der Frauen und 87% der Männer gleiche Macht (gemeint ist hier sozialer Einfluß). Studien zeigen, daß Paare mit gleicher Macht am zufriedensten sind, während es für beide Partner am ungünstigsten ist, wenn die Frau mächtiger ist als der Mann (Gray-Little & Burks, 1983). Das gilt auch für mit der Zufriedenheit korrespondierende Merkmale wie Depressivität (Mirowski, 1985). Die höhere Zufriedenheit von Paaren mit gleicher Macht läßt sich auch dadurch erklären, daß bei ihnen eine Trennungsbarriere entfällt, z.B. wenn es sich um finanzielle Ressourcen handelt (Steil, 1984). Ein abhängiger Partner ist auch bei bestehender Unzufriedenheit gezwungen, in der Beziehung zu verbleiben, während gleichberechtigte unzufriedene Partner sich leichter trennen können. Dies sollte dazu führen, daß bei gleich mächtigen Partnern die Zufriedenen überrepräsentiert sind. Untersuchungen im Rahmen der Equity-Theorie zeigen, daß ausgewogene Beziehungen mit mehr Zufriedenheit verbunden sind als unausgewogene und die Position des Benachteiligten dabei mit besonders großer Unzufriedenheit verbunden ist (Hatfield et al., 1985). Somit ist zu vermuten, daß Personen, die in Partnerschaften mit gleich verteilter Macht leben, am zufriedensten, und Personen, über die Macht ausgeübt wird, am unzufriedensten sind.

Eine weitere Annahme bezieht sich auf den positiven Zusammenhang zwischen Macht und maskuliner Geschlechtsrollenorientierung (vgl. Peplau, 1978), die Aspekte wie hartnäckig, entschlossen und konsequent beinhaltet und daher Fähigkeiten zur Ausübung sozialer Kontrolle und zum Erwerb von Macht bereitstellt. Von einer femininen Geschlechtsrollenorientierung, die Weichherzigkeit impliziert, wird ein negativer Zusammenhang mit Macht erwartet.

Persönlichkeitsmerkmale wie ein hohes Affiliationsmotiv, Unsicherheit und ein niedriges Selbstwertgefühl wurden bereits als mögliche Determinanten von Machtlosigkeit erwähnt, allerdings kaum untersucht (Rusbult & Buunk, 1993). Diese Merkmale sind kennzeichnend für Personen mit einer ängstlichen Bindungsrepräsentation. Eine ängstliche Bindung beinhaltet die Furcht vor Trennung und mangelnder Nähe (Grau, 1999). Ängstlich gebundene Personen sind stark an der Aufrechterhaltung der Beziehung interessiert und befürchten beim Partner Desinteresse, so daß sie für eine benachteiligte Position prädestiniert sind und sich im Vergleich zum Partner als abhängiger darstellen müßten. Die ängstliche Bindung hängt ebenfalls mit der wahrgenommenen Gerechtigkeit im Sinne der Equity-Theorie zusammen (Walster, Berscheid & Walster, 1973): ängstlich gebundene Personen sehen sich in einer benachteiligten Position (Grau & Doll, in Vorb.). Die vermeidende Bindung (diese beinhaltet die Vermeidung von Nähe und Intimität) hängt nicht mit dem Gerechtigkeitserleben zusammen, dementsprechend wird auch kein Zusammenhang zwischen Vermeidung und Macht postuliert.

STUDIE 1

In dieser Studie sollen die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Machtindikatoren untersucht werden. Es werden durchgängig positive Zusammenhänge erwartet, insbesondere die einleitend ausgeführten. Zur Validierung der Meßinstrumente für Macht sollen Zusammenhänge mit folgenden Außenkriterien überprüft werden: Macht hängt positiv mit einer maskulinen und negativ mit einer femininen Geschlechtsrollenorientierung sowie mit einer ängstlichen Bindungsrepräsentation zusammen, außerdem hängt Macht (codiert von „weniger Macht als der Partner“ über „gleich viel Macht“ bis zu „mehr Macht“) kurvilinear mit der Zufriedenheit zusammen. Zudem wird die Korrelation zwischen Macht und der Tendenz, sozial erwünscht zu antworten, untersucht, da Machtlosigkeit wahrscheinlich sozial unerwünscht ist und es daher möglich ist, daß diese nicht offen eingestanden werden könnte.

Methode

Stichprobe

An der Studie nahmen 100 Studierende der Universität Bielefeld aller Fachrichtungen teil (51 Männer, 49 Frauen). Die befragten Personen waren zwischen 18 und 39 Jahren alt ($M = 26.7$, $s = 5.2$). In die Stichprobe wurden nur Personen aufgenommen, die eine Partnerschaft hatten; die Partnerschaften bestanden zwischen einem Monat und 17.5 Jahren ($M = 37.0$, $s = 36.3$ Monate). Dreißig Personen lebten mit ihrem Partner in einer gemeinsamen Wohnung, 11 waren verheiratet und 8 hatten Kinder bzw. ein Kind. Die Probanden erhielten für die Teilnahme 5 DM.

Meßinstrumente

Zunächst wurden demographische Variablen (Alter, Geschlecht, Heirat, gemeinsames Wohnen, Beziehungsdauer, Vorhandensein von Kindern) erfragt.

In dieser Studie wurden die vier Machtaspekte „sozialer Einfluß“, „Einfluß auf Ergebnisse“, „geringeres Interesse“ und „Alternativen“ erhoben (die Messung von Ressourcen erfolgt zusätzlich in Studie 2). Zur Messung des sozialen Einflusses wurden einige Items aus der Einflußskala aus dem Relationship Closeness Inventory von Berscheid, Snyder & Omoto (1989) ausgewählt, die sich in einer früheren Studie (Bierhoff, Grau & Ludwig, 1993) als besonders trennscharf erwiesen haben. Zwei Items wurden neu konstruiert. Beispielitem: „Wer beeinflusst mehr, was Sie zusammen unternehmen?“ Die Formulierung und das Antwortformat wurden von einer unipolaren in eine bipolare Form abgeändert („Er/Sie beeinflusst X“ in „Wer beeinflusst mehr X“), die Endpunkte der 7-stufigen Antwortskala wurden mit „Partner/in“ und „ich“ markiert. Die ursprünglich bipolaren Antwortmöglichkeiten 3, 2, 1, 0, 1, 2, 3 wurden für die Auswertung in 1-7 recodiert, wobei größere Zahlen größere Macht bedeuten. Die Skala erreicht eine innere Konsistenz von $\alpha = .71$. Bei der Messung des Einflusses auf Ergebnisse lag der Schwerpunkt auf affektiven Interaktionsergebnissen, es wurden vier Items zum Einfluß auf Stimmung und Zufriedenheit formuliert und dasselbe Antwortformat (s.o.) verwendet ($\alpha = .75$). Beispielitem: „Wer beeinflusst mehr die Stimmung des anderen Partners?“ Zur Messung des geringeren Interesses wurden 9 Items mit demselben Antwortformat formuliert, die sich auf das Interesse an der Beziehung und Probleme bei einem eventuellen Beziehungsabbruch konzentrieren ($\alpha = .81$). Beispielitem: „Wer käme ohne den Partner besser zurecht?“ Zur Messung der Alternativen und der Zufriedenheit wurde die deutsche Version (Grau, Mikula & Engel, im Druck) eines Fragebogens zum Investitionsmodell von Rusbult (Rusbult, Marz & Agnew, 1998) verwendet. Beispielitems für die Konstrukte sind „Meine sexuellen Bedürfnisse könnten auch in anderen Beziehungen erfüllt werden“, „Ich bin mit unserer Beziehung zufrieden“. Es wurden 7-stufige Antwortskalen vorgegeben (1=„stimmt nicht“, 7=„stimmt völlig“). Die Reliabilitäten betragen $\alpha = .88$ (Alternativen) und $\alpha = .93$ (Zufriedenheit). Da die Studie gleichzeitig dem Zweck der Überprüfung der deutschsprachigen Skalen des Investitionsmodells diene, konnte die Qualität der Alternativen nicht in Relation zu den Alternativen des Partners untersucht werden, dies wird in Studie 2 geschehen.

Zur Messung der Bindungsdimensionen Angst und Vermeidung wurde der Fragebogen von Grau (1999) verwendet. Der Fragebogen enthält 10 Items, die die Angst vor Trennung und Lieblosigkeit des Partners erfassen („Ich bin besorgt, für meinen Partner nicht genügend wichtig zu sein“), und 10 Items zur Messung der Vermeidung von Nähe („Meinem Partner erzähle ich durchaus nicht alles über mich“). Die Skalen haben Reliabilitäten von $\alpha = .91$ und $\alpha = .81$ und werden auf 7-stufigen Zustimmungsskalen erhoben.

Weiterhin wurde ein Fragebogen von Strauß, Köller und Möller (1996) zur Erfassung maskuliner und femininer Geschlechtsrollenorientierung vorgegeben. Die Probanden sollten 16 Eigenschaften danach beurteilen, wie zutreffend sie für sich selbst sind (z.B. romantisch, hartnäck-

kig), und hatten dazu ebenfalls eine 5-stufige Antwortskala („stimmt nicht“ bis „stimmt völlig“) zur Verfügung. Die Skala Maskulinität (8 Items) hat eine Reliabilität von $\alpha = .71$, die Skala Femininität von $\alpha = .86$.

Um den Einfluß von Tendenzen sozial erwünschten Antwortens zu überprüfen, wurde eine SE-Skala von Mummendey und Eifler (1993) verwendet. Der Fragebogen besteht aus 12 Items („Ich kann mich schnell und sicher entscheiden“) und wird auf 5-stufigen Skalen beantwortet („nie“ bis „immer“), die Reliabilität beträgt $\alpha = .75$.

Ergebnisse

Die vier Formen der Macht hängen mit keiner der erhobenen demographischen Variablen zusammen. Die Korrelationen zwischen diesen vier Variablen sind in Tabelle 1 aufgeführt. Diese sind überwiegend gering, auch wenn berücksichtigt werden muß, daß die Alternativen nicht in Relation zum Partner gemessen wurden. Sozialer Einfluß steht in signifikantem, aber numerisch geringem Zusammenhang mit dem Einfluß auf die Interaktionsergebnisse des Partners und mit geringerem Interesse. Das Interesse ist bei Vorhandensein guter Alternativen reduziert. Insgesamt deuten die Ergebnisse auf ein hohes Ausmaß an Heterogenität der vier Aspekte hin.

Tabelle 1: Korrelationen zwischen den vier Formen der Macht

	Einfluß auf Ergebnisse	geringeres Interesse	Alternativen
sozialer Einfluß	.35 ***	.26 *	.04
Einfluß auf Ergebnisse		.05	-.13
geringeres Interesse			.20 *

Anmerkung. * $p < .05$, *** $p < .001$.

Die Zusammenhänge der Machtaspekte mit den Außenkriterien werden in Tabelle 2 dargestellt. Die ängstliche Bindung hängt wie erwartet mit drei Machtindikatoren zusammen, allerdings nicht mit den Alternativen. Hier muß aber berücksichtigt werden, daß die absoluten, nicht die im Vergleich zum Partner relativen Alternativen gemessen wurden. Vermeidend gebundene Personen berichten über bessere Alternativen zur Partnerschaft als nicht-vermeidende. Maskulinität hängt erwartungsgemäß mit sozialem Einfluß und geringerem Interesse zusammen, tendenziell auch mit dem Einfluß auf Ergebnisse, nicht aber mit den Alternativen. Auch hier muß die Art der Messung der Alternativen berücksichtigt werden. Femininität hängt entgegen der Erwartung mit keinem Machtindikator zusammen. Alle vier Formen der Macht können als tendenziell sozial erwünscht angesehen werden. Die Skala zu dieser Antworttendenz korreliert jedoch nicht signifikant mit den Machtskalen.

Tabelle 2: Zusammenhänge zwischen Macht und Außenkriterien

	sozialer Einfluß	Einfluß auf Ergebnisse	geringeres Interesse	Alternativen
ängstliche Bindung	-.29 **	-.23 *	-.38 ***	.04
vermeidend Bindung	-.06	-.12	.01	.30 **
Maskulinität	.23 *	.16	.21 *	.07
Femininität	.02	-.03	.10	.11
soz. Erwünschtheit	.11	.12	.17	.12

Anmerkung. * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$.

Zur Zufriedenheit wurde ein kurvilinearere Zusammenhang der Machtindikatoren vermutet. Daher wurde die Stichprobe in drei Gruppen eingeteilt: Personen mit geringerer Macht, gleicher Macht oder höherer Macht als der Partner. Die Zufriedenheit wurde jeweils als abhängige Varia-

ble in vier Varianzanalysen mit dem Machtstatus als Faktor untersucht, die in Tabelle 3 zusammengefaßt werden. Zu erwarten ist ein signifikanter quadratischer Trend. Im Falle des sozialen Einflusses und des Einflusses auf Ergebnisse ist dieser erwartungsgemäß signifikant. Personen, die ihre Beziehung als ausgewogen erleben, sind am zufriedensten, Personen in der Machtposition etwas unzufriedener und Personen in der unterlegenen Position am unzufriedensten. Mehr Macht als der Partner zu haben ist wie erwartet „besser“, als weniger Macht zu haben, so daß der lineare Trend beim sozialen Einfluß in der Tendenz sichtbar wird und beim Einfluß auf Ergebnisse signifikant wird. Ein unerwartetes Resultat ergibt sich im Zusammenhang mit dem geringeren Interesse. Hier sind Personen mit mehr Macht als der Partner genauso zufrieden wie Personen mit gleicher Macht, so daß entgegen der Hypothese nur der lineare Trend signifikant wird. Die Alternativen hängen nicht mit der Zufriedenheit zusammen; auch hier muß wieder berücksichtigt werden, daß nur die absoluten, nicht die relativen Alternativen gemessen wurden.

Tabelle 3: Zufriedenheit in Abhängigkeit von der Machtposition

	weniger Macht	gleiche Macht	mehr Macht	$F(2, 97)$	linear $t(97)$	quadratisch $t(97)$
sozialer Einfluß	4.98 (1.53)	5.79 (0.91)	5.53 (1.19)	3.22 *	1.74	-2,16 *
Einfl. Ergebnisse	5.02 (1.48)	5.84 (0.73)	5.62 (1.15)	4.44 *	2.11 *	-2.11 *
geringeres Interesse	4.83 (1.33)	5.66 (1.04)	5.79 (1.11)	5.92 **	3.33 **	-1.38
Alternativen	5.74 (1.20)	5.25 (1.28)	5.54 (1.11)	1.37	-	-

Anmerkungen. Die erste Spalte zeigt, worauf sich die Macht (unabhängige Variable) bezieht, abhängige Variable ist stets die Zufriedenheit. Standardabweichungen in Klammern.

* $p < .05$, ** $p < .01$.

Diskussion

Die vier hier untersuchten Formen der Macht ließen sich mit akzeptabler Reliabilität erfassen. Die Reliabilität der Skala „sozialer Einfluß“ ist gemessen an der Länge der Skala (im Vergleich zum Einfluß auf Ergebnisse) eher gering; auf die Schwierigkeiten bei der Messung dieser Variable wird in der zusammenfassenden Diskussion noch eingegangen.

Die vier Machtindikatoren erweisen sich als sehr heterogen. Das Vorhandensein guter Alternativen hängt beispielsweise nicht mit dem Einfluß auf das Verhalten und auf die Interaktionsergebnisse zusammen. Personen mit geringerem Interesse an der Beziehung neigen auch nicht dazu, die Ergebnisse des Partners mehr zu beeinflussen, als es umgekehrt der Fall ist. Die anderen Korrelationen sind signifikant, aber von geringer bis moderater Höhe. Wie erwartet hängt das „geringere Interesse“ sowohl mit den „Alternativen“ als auch mit dem „sozialen Einfluß“ zusammen. Die beiden Variablen „sozialer Einfluß“ und „Einfluß auf Ergebnisse“ sind konzeptionell am ähnlichsten und hängen ebenfalls miteinander zusammen.

Wie von Rusbult und Buunk (1993) vermutet, ist die Persönlichkeit der Partner ein wichtiger Einflußfaktor auf die Machtrelation in der Beziehung. Eine ängstliche Bindungsrepräsentation ist vermutlich die Ursache für einen Status als abhängigerer Partner, wengleich über die Richtung des Zusammenhangs nur spekuliert werden kann. Ängstlich gebundene Personen sind insbesondere anfällig dafür, am Partner höheres Interesse zu haben als dieser an ihnen, und geraten somit in eine abhängige Situation, die sich auch in Beeinflussbarkeit ausdrückt. Eine maskuline Geschlechtsrollenorientierung spricht eher für höheren Einfluß und geringeres Interesse, während zur Femininität keine Zusammenhänge gefunden wurden. Laut Hatfield und Rapson (1993) gibt es durchaus erfolgreiche feminine Methoden, Macht auszuüben, z.B. Manipulation und Supplifikation (weinen, sich hilflos zeigen), so daß der fehlende Zusammenhang zwischen Femininität und Machtlosigkeit post hoc gesehen nicht unplausibel erscheint.

Auffällig ist der nicht immer hypothesenkonforme Zusammenhang zwischen Machtausgewogenheit und Zufriedenheit. Es war erwartet worden, daß Personen, die die Macht in ihrer Beziehung als gleichverteilt wahrnehmen, besonders zufrieden sind, während von Personen, die sich als mächtiger wahrnehmen als der Partner, eine mittlere Zufriedenheit erwartet wurde. Die abhängigeren Partner sollten am unzufriedensten sein, was auch der Fall ist. Die beiden erstgenannten Gruppen unterscheiden sich dagegen kaum. Mirowski (1985) differenziert zwischen dem individuellen Bedürfnis nach möglichst großem Einfluß und der dyadischen Norm der Reziprozität. Für das Individuum stellt Machtlosigkeit eine Basis für Interaktionskosten dar und wird möglichst vermieden. Das Bedürfnis nach Macht, das auf individueller Ebene als Grundmotiv gelten kann (Heckhausen, 1989), stößt in der Interaktion an seine Grenzen durch das Machtbedürfnis des Partners und durch die Norm der Reziprozität. Der Einfluß des Machtmotivs und der Einfluß der Reziprozitätsnorm führen im Endeffekt dazu, daß sowohl der lineare als auch der quadratische Trend beim Zusammenhang zwischen Machtverteilung und Zufriedenheit auftreten können. Daß die Personen mit „geringerem Interesse“ zufriedener sind als erwartet (hier wird der quadratische Trend nicht signifikant), könnte durch den hohen Belohnungswert erklärbar sein, den das große Interesse des Partners bietet. Weitergehende Interpretationen sollten jedoch vor einer Replikation dieser Ergebnisse nicht vorgenommen werden.

Erfreulich ist der nichtsignifikante Zusammenhang zwischen sozialer Erwünschtheit und allen Formen der Macht, so daß bedeutsame Verfälschungen der Angaben über Macht durch diese Antworttendenz nicht zu erwarten sind.

STUDIE 2

In Studie 1 sind die Ergebnisse im Hinblick auf die Alternativen nicht eindeutig zu interpretieren, da diese nicht in Relation zum Partner gemessen wurden. In einer weiteren Studie soll dies nachgeholt werden. Außerdem fehlen bislang Aussagen zur Verteilung von Ressourcen. Eine Untersuchung finanzieller Abhängigkeit bei Studenten ist nicht sinnvoll, da diese selten einen gemeinsamen Haushalt führen. In Studie 2 werden finanzielle und andere Ressourcen bei einer überwiegend nichtstudentischen Stichprobe untersucht und der Zusammenhang zwischen den Machtindikatoren erneut überprüft. Außerdem werden Paare befragt, so daß die Übereinstimmung beider Partner in ihren Urteilen über die Machtrelation als Validitätshinweis für die Messung untersucht werden kann. Wenn ein Partner berichtet, er habe Macht über den anderen Partner, sollte der andere über weniger eigene Macht berichten. In Studie 2 werden die Annahmen überprüft, daß die Formen der Macht untereinander positiv korrelieren, die Machtindikatoren zwischen den Partnern dagegen negativ.

Methode

Stichprobe

Befragt wurden 55 heterosexuelle Paare, die über Zeitungsanzeigen und Aushänge rekrutiert wurden und ohne Bezahlung an der Studie teilnahmen. Die Probanden waren zwischen 21 und 69 Jahren alt ($M = 40.1$, $s = 11,1$). Ihre Beziehungen dauerten zwischen 11 Monaten und 41 Jahren ($M = 13$, $s = 10$ Jahre). Sechsendvierzig Paare lebten in einer gemeinsamen Wohnung, 32 Paare waren verheiratet und 57 Personen hatten Kinder. Nicht berufstätig waren 7 Personen, 18 Personen arbeiteten halbtags oder stundenweise, 59 ganztags, 17 waren Studenten und 8 Hausfrauen. Ein Proband hatte keinen Schulabschluß, 12 hatten Hauptschulabschluß, 27 Realschulabschluß, 37 Abitur und 33 ein abgeschlossenes Studium.

Meßinstrumente

Nach der Erhebung demographischer Variablen wurden sechs Indikatoren der Macht erhoben. Die Variablen „sozialer Einfluß“, „Einfluß auf Ergebnisse“ und „geringeres Interesse“ wurden auf die gleiche Weise erhoben wie in Studie 1, deren Reliabilitäten betragen $\alpha = .81$, $\alpha = .81$ und $\alpha = .75$.

Die relative Zugänglichkeit von Alternativen wurde in Anlehnung an Sprecher (1985) gemessen, die ihre Probanden nach den Chancen fragte, einen neuen Partner zu finden, falls man aus irgendeinem Grund wieder ohne Partner wäre. Ein solches Item wurde in bezug auf sich selbst und in bezug auf den Partner formuliert, die Differenz zwischen beiden Werten ergibt das Maß für den relativ zum Partner höheren Zugang zu Alternativen.

Die Verteilung von persönlichen Ressourcen wurde in ähnlicher Weise erhoben. In einem Item wurde gefragt, inwieweit man sich selbst für einen attraktiven Menschen mit vielen positiven Eigenschaften hält, in einem zweiten Item wurde die Frage im Hinblick auf den Partner gestellt. Die Differenz beider Werte ergibt das relativ zum Partner größere Ausmaß an persönlichen Ressourcen.

Die Verfügung über materielle Ressourcen wurde über die Berufstätigkeit erhoben. Hierzu wurden nur die Personen berücksichtigt, die keine Studenten waren und in einer gemeinsamen Wohnung lebten. Bei diesen Paaren war der Mann jeweils ganztägig berufstätig. Die Fälle, in denen die Frau ebenfalls ganztägig berufstätig war, wurden als egalitäre Paare eingestuft (14 Paare); wenn die Frau nur stundenweise oder gar nicht erwerbstätig war, galt der Mann als ganz oder überwiegend für das Einkommen zuständig (25 Paare). Diese beiden Gruppen von Paaren unterschieden sich nicht hinsichtlich der anderen Formen der Macht; $mF(1, 37) = 1.43$, auch univariat wurde keiner der Zusammenhänge signifikant, so daß im folgenden lediglich auf die persönlichen Ressourcen eingegangen wird.

Ergebnisse

Berechnet werden sollen Korrelationen zwischen den einzelnen Machtindikatoren bzw. zwischen den Partnern. Da die Daten paarweise voneinander abhängig sind, dürfen die Korrelationen zwischen den Machtindikatoren nicht auf der Basis von 110 Individuen berechnet werden, als ob die Daten auf die Einschätzung voneinander unabhängiger Beziehungen beruhen würden. Eine nach Geschlechtern getrennte Analyse hätte dagegen den Nachteil, daß aufgrund der geringeren Stichprobengröße bedeutsame Zusammenhänge nicht signifikant würden. Für solche Fragestellungen sind spezielle Signifikanztests notwendig, bei denen die Zahl der Freiheitsgrade zwischen der Anzahl der Dyaden und der Anzahl der Individuen liegt (Griffin & Gonzales, 1995). Die Korrelationen zwischen den Machtindikatoren und zwischen den Partnern wurden nach dem paarweisen dyadischen Modell für den unterscheidbaren Fall von Griffin & Gonzales (1995; genaue Beschreibung bei Neyer, 1998) durchgeführt¹.

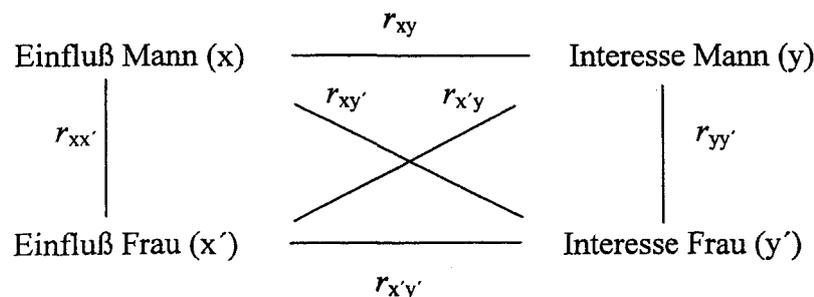


Abbildung 1: Auswertungsschema am Beispiel der Variablen „Einfluß“ und „Interesse“

¹ Die statistischen Voraussetzungen für dieses Verfahren sind nahezu erfüllt.

Zur Analyse des Zusammenhangs, z.B. zwischen sozialem Einfluß und geringerem Interesse bei Männern und Frauen (Abb.1), wird zunächst der Datensatz verdoppelt, d.h. die Datenspalte „Einfluß bei Männern“ unter die Spalte „Einfluß bei Frauen“ angefügt und umgekehrt, desgleichen für „Interesse“. Die Gesamtkorrelation r_{xy} zwischen „Einfluß Mann“ und „Interesse Mann“ (mit den angefügten Daten der Frauen) bezeichnet den Zusammenhang zwischen den Machtindikatoren (die Korrelation $r_{x'y'}$ ist damit identisch). Die Gesamtkorrelation wird mit einem modifizierten Z-Test auf Signifikanz geprüft: $Z = r_{xy} \sqrt{k}$, wobei $k = 2N/(1 + r_{xx'} r_{yy'} + r_{xy'}^2)$ die effektive Stichprobengröße ergibt, die sich zwischen der Anzahl der Dyaden (N) und der Individuen ($2N$) bewegt.

Die beiden paarweisen Intraklassenkorrelationen $r_{xx'}$ und $r_{yy'}$ geben die Zusammenhänge der beiden Variablen innerhalb der Paare wieder und werden als Partialkorrelationen berechnet, wobei die Datenhälfte (original bzw. beim Poolungsprozeß hinzugefügt) als Dummy-codierte Variable herauspartialisiert wird. Hiermit wird die mögliche within-dyad-Variation (Geschlecht) kontrolliert. Der Signifikanztest erfolgt nach dem Z - Test mit $k = N$. Die Kreuzkorrelation ($r_{xy'}$ bzw. $r_{x'y}$, die identisch sind) ist für die Fragestellung nicht von Interesse und wird hier nicht aufgeführt.

Tabelle 4 gibt die Zusammenhänge zwischen den Machtindikatoren, die Z-Werte und die jeweils zugrundegelegten effektiven Stichprobengrößen (in Klammern) wieder. Die Korrelationen zwischen den vier Indikatoren, die bereits in Studie 1 untersucht worden sind, stimmen mit den Ergebnissen aus Studie 1 überein. Signifikante Zusammenhänge finden sich zwischen dem sozialen Einfluß und dem Einfluß auf Ergebnisse, dem sozialen Einfluß und dem geringeren Interesse sowie dem geringeren Interesse und den besseren Alternativen. Die in Studie 1 nicht untersuchte Variable „persönliche Ressourcen“ hängt mit allen anderen Machtindikatoren außer „Einfluß auf Ergebnisse“ positiv zusammen.

Tabelle 4: Korrelationen zwischen den fünf Formen der Macht

	Einfl. Ergebnisse	gering. Interesse	Alternativen	Ressourcen
sozialer Einfluß	.42 ** Z = 4.03 (92)	.24 * Z = 2.17 (82)	.10 Z = 0.93 (86)	.25 ** Z = 2.51 (101)
Einfl. Ergebnisse		.18 * Z = 1.80 (100)	.07 Z = 0.71 (102)	.11 Z = 1.13 (105)
gering. Interesse			.20 * Z = 1.87 (87)	.24 ** Z = 2.47 (106)
Alternativen				.52 *** Z = 5.22 (101)

Anmerkungen. Effektive Stichprobengröße in Klammern. Einseitiger Test.

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$.

Tabelle 5 gibt die Zusammenhänge innerhalb der Paare wieder, die jeweils erwartungsgemäß negativ, jedoch nur in drei von fünf Fällen signifikant sind. Je mehr sozialen Einfluß der eine Partner hat, desto weniger hat der andere. Das gleiche gilt für geringeres Interesse und bessere Alternativen. In diesen Einschätzungen sind sich die Partner demnach recht einig. Wer den größeren Einfluß auf die Ergebnisse des Partners und wer die besseren persönlichen Ressourcen besitzt, darüber kommen die Partner nicht zu einem übereinstimmenden Urteil, wengleich eine tendenzielle negative Korrelation bei der erstgenannten Variable gefunden wurde.

Tabelle 5: Korrelationen zwischen den Werten des Mannes und der Frau

sozialer Einfluß	Einfl. Ergebnisse	ger. Interesse	Alternativen	Ressourcen
-.59 ** Z = -4.38	-.17 Z = -1.26	-.51 ** Z = -3.78	-.47 ** Z = -3.49	-.08 Z = -0.59

Anmerkungen. Effektive Stichprobengröße = 55. Einseitiger Test. ** $p < .01$.

Diskussion

Die hier vorgenommene Darstellung der Formen von Macht erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Weitere Formen der Macht sind denkbar, die nicht berücksichtigt wurden. Huston (1983) unterscheidet bei Entscheidungssituationen „outcome power“ und „process power“. Erstere bezieht sich auf den Ausgang der Entscheidung, während sich letztere auf das Gesprächsverhalten und weitere Aspekte der Entscheidungsfindung bezieht und hier nicht berücksichtigt wurde. Weiterhin wäre denkbar, Ungerechtigkeit im Sinne der Equity-Theorie als Machtaspekt zu definieren (Rusbult & Buunk, 1993). Equity ist allerdings hinsichtlich sehr unterschiedlicher Ressourcen untersucht worden (Attraktivität, Liebe), die z.T. schon in den hier erörterten Machtformen enthalten sind und zum anderen gegensätzliche Implikationen für die Machtverhältnisse haben (Überlegenheit in der Attraktivität führt zu umgekehrten Machtverhältnissen wie Überlegenheit in Liebe, vgl. Bierhoff & Grau, 1999). Das Einbringen von affektiven Ressourcen hat entgegengesetzte Folgen wie die Kontrolle dieser Ressourcen (Sprecher, 1985), ist dann aber gleichbedeutend mit „größerem Interesse“ und wurde aus dem Grund hier nicht berücksichtigt.

Die Messung des sozialen Einflusses gestaltet sich schwieriger als die der anderen Formen von Macht. Die Skala zur Messung des geringeren Interesses zeigte auf Anhieb eine zufriedenstellende Reliabilität, während die Einflußskala in Voruntersuchungen gekürzt werden mußte. Einflußskalen haben regelmäßig eine nur geringe innere Konsistenz (Huston, 1983). In der Regel entscheidet ein Partner in bestimmten Bereichen (z.B. Kleidung), der andere auf anderen Gebieten (z.B. Urlaubsplanung). Ein Paar, das eine ausgeglichene Verteilung des Einflusses berichtet, kann entweder bei allen Themen Konsens erzielen oder sich die Einflußbereiche aufteilen (Peplau, 1978). Da Einfluß nicht immer bewußt und absichtlich ausgeübt wird, können die Aussagen eines oder beider Partner auf Fehlattritionen beruhen (Tedeschi & Bonoma, 1972). Wenn z.B. eine Frau einen Vorschlag macht und dabei schon die ihr aus der Interaktionsgeschichte bekannten Vorgaben des Mannes berücksichtigt, wird ihm sein eigener Einfluß nicht bewußt und er geht fälschlicherweise davon aus, daß die Frau die Entscheidung getroffen habe. Vorauseilende Unterwerfung ist deshalb so schwer als Machtausübung des Partners zu erkennen, da dies ohne wahrnehmbare Techniken des mächtigeren Partners geschieht (Hatfield & Rapson, 1993). Denkbar ist auch, daß ein mächtigerer Partner dem anderen von Zeit zu Zeit absichtlich Entscheidungen überläßt, um den Partner nicht zu verärgern oder weil er kein Interesse hat, sich um bestimmte Dinge zu kümmern (Huston, 1983; Peplau, 1978), so daß dem anderen die Macht des Partners nicht offenbar wird. Aus diesen Gründen ist eine valide und reliable Messung des sozialen Einflusses besonders schwierig. Die Konstruktion eines Meßinstruments zum Prinzip des geringeren Interesses ist dagegen unproblematischer, da alle verwendeten Items miteinander korrelieren. Die Messung des „Einflusses auf Ergebnisse“ erscheint vielversprechend, im Hinblick auf die mangelnde Partnerübereinstimmung wäre eine Testverlängerung für zukünftige Studien zu empfehlen.

Die Übereinstimmung zwischen den Paaren ist überwiegend gut, d.h. je mehr Macht der eine Partner hat, desto weniger hat der andere. Diese Übereinstimmung ist als Validitätshinweis zu werten und deutet darauf hin, daß die Einschätzungen nicht nur auf individuellen Kognitionen, sondern auf sich gegenseitig ergänzenden Kognitionen der Paare bezüglich ihrer Interaktion beruhen. Die Übereinstimmung bei der Skala „Einfluß auf Ergebnisse“ ist nur tendenziell vorhanden. Möglicherweise würde sich das anders verhalten, wenn ein differenzierterer Fragebogen verwendet würde, andererseits ist es durchaus plausibel, daß die Stimmung und die Zufriedenheit mit der Beziehung dem Partner weit weniger bekannt sind als die Beeinflußbarkeit im täglichen beobachtbaren Handeln. Die Übereinstimmung im Hinblick auf die persönlichen Ressourcen ist dagegen nahezu Null. Das kann durch eine unzureichend differenzierte Messung erklärbar sein, was mit einer verlängerten Skala überprüft werden sollte. Allerdings stimmt dies Ergebnis mit ähnlichen Analysen zur Equity-Theorie überein: Auch bei differenzierten Skalen zur Messung

von in die Beziehung eingebrachten persönlichen Ressourcen hängen die Werte beider Partner kaum miteinander zusammen. Wenn sich ein Partner im Nachteil sieht, sieht sich der andere Partner keineswegs automatisch im Vorteil (Grau, 1994). Im Gegensatz zu den anderen Machtindikatoren ist die Partnerübereinstimmung in bezug auf Ressourcen auch bei differenzierten Fragebögen gering.

Als Fazit bleibt festzuhalten, daß die Operationalisierung der verschiedenen Formen der Macht im Hinblick auf sozialen Einfluß, geringeres Interesse und Alternativen gut gelungen ist und bei den anderen Indikatoren aus den genannten Gründen noch differenzierte Instrumente entwickelt werden sollten. Die vorliegenden Studien haben gezeigt, daß eine solche Differenzierung fruchtbar ist, da die verschiedenen Variablen tatsächlich sehr unterschiedliche Konstrukte und damit unterschiedliche Formen von Macht darstellen, die nur gering miteinander korrelieren. Die Einkommenssituation in der Partnerschaft hängt mit den anderen Machtformen überhaupt nicht zusammen. Korrelationen zwischen strukturellen und psychologischen Maßen sind zwar generell geringer als zwischen psychologischen Maßen untereinander, möglicherweise spricht das Ergebnis auch für eine abnehmende Bedeutung der Einkommensverteilung für das subjektive Machtgefühl. Allerdings muß im Hinblick auf die hier vorgenommene Operationalisierung einschränkend hinzugefügt werden, daß die Unterscheidung „ein Hauptverdiener vs. zwei Verdienner“ zum einen nichts über die Höhe des Einkommens und der Einkommensunterschiede zwischen beiden Partnern und zum anderen nichts über die Entscheidungsgewalt über das Einkommen aussagt.

Die Zusammenhänge zwischen dem sozialen Einfluß, dem Einfluß auf Ergebnisse, dem geringeren Interesse und den Alternativen waren in beiden Studien trotz der unterschiedlichen Messung der Alternativen und trotz der unterschiedlichen Stichproben identisch. Sozialer Einfluß hängt mit dem Einfluß auf die Interaktionsergebnisse positiv zusammen. Außerdem neigt der Partner mit dem größeren Interesse dazu, beeinflusbarer zu sein und Alternativen eher abzuwerten. Denkbar ist auch der umgekehrte kausale Zusammenhang, so daß ein Mangel an Alternativen das Interesse am aktuellen Partner vergrößert. In Studie 2 wurden zusätzlich persönliche Ressourcen erhoben, die mit den anderen Indikatoren höhere Zusammenhänge zeigten als die anderen Indikatoren untereinander und daher als Ausgangspunkt für die machtbezogene Interaktion zwischen den Partnern interpretiert werden können: Wie einleitend bereits ausgeführt, hat der Partner mit höheren Ressourcen die Möglichkeit, das Verhalten des anderen Partners zu beeinflussen, erweckt beim Partner größeres Interesse und findet eher alternative Partner. Nicht signifikant wurde der Zusammenhang zwischen den Ressourcen und dem Einfluß auf Ergebnisse. Hier wäre zu erwarten gewesen, daß Ressourcen (wie Attraktivität) belohnend wirken und die Interaktionsergebnisse direkt beeinflussen. Allerdings beeinflußt nicht jeder Typ von Ressourcen jeden beliebigen Typ von Ergebnissen. Der Einfluß auf Ergebnisse wurde hier als Einfluß auf die Stimmung und die Zufriedenheit operationalisiert, die vermutlich eher von affektiven Ressourcen wie Liebe und Zuwendung als von positiven Eigenschaften des Partners abhängig sind (zur vergleichenden Darstellung affektiver und sozial erwünschter Ressourcen siehe Bierhoff & Grau, 1999).

Obwohl Ressourcen als Quelle der Macht (neben weiteren Determinanten wie Persönlichkeitsmerkmale, vgl. Studie 1) vorstellbar sind, können anhand der Ergebnisse über kausale Zusammenhänge keine Aussagen gemacht werden. Die Studien erlauben ebenfalls keine Aussagen über die Stabilität bzw. die Entwicklung der Machtverhältnisse. Darüber, mit welchen Taktiken sozialer Einfluß ausgeübt wird, läßt sich ebenfalls nichts sagen. Vermutlich kann der Stellenwert der verschiedenen Formen der Macht für die Beziehung, besonders auch im Hinblick auf die Zufriedenheit, genauer abgeschätzt werden, wenn Techniken der Machtausübung, Fragen der zeitlichen Stabilität von Machtungleichheit sowie Attributionen ungleicher Machtverhältnisse in weiteren Studien mitberücksichtigt werden.

Literaturverzeichnis

- Berscheid, E., Snyder, M. & Omoto, A. M. (1989). The Relationship Closeness Inventory: Assessing the Closeness of Interpersonal Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 792-807.
- Bierhoff, H.W. & Grau, I. (1999). *Romantische Beziehungen*. Bern: Huber.
- Bierhoff, H.W., Grau, I. & Ludwig, A. (1993). *Enge Beziehungen*. Unveröffentlichter DFG-Projektbericht.
- Buunk, B.P. (1982). Anticipated Sexual Jealousy: Its Relationship to Self-Esteem, Dependency, and Reciprocity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 310-316.
- Grau, I. (1994). *Entwicklung und Validierung eines Inventars zur Erfassung von Bindungsrepräsentationen in Paarbeziehungen*. Unveröffentlichte Dissertation, Universität Marburg.
- Grau, I. (1999). Skalen zur Erfassung von Bindungsrepräsentationen in Paarbeziehungen. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 20, 142-152.
- Grau, I. & Doll, J. (in Vorb.). Effects of attachment styles on the experience of equity in intimate relationships.
- Grau, I., Mikula, G. & Engel, S. (im Druck). Skalen zum Investitionsmodell von Rusbult. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*.
- Gray-Little, B. & Burks, N. (1983). Power and satisfaction in marriage: A review and critique. *Psychological Bulletin*, 93, 513-538.
- Griffin, D. & Gonzales, R. (1995). The correlational analysis of dyad-level data: Models for the exchangeable case. *Psychological Bulletin*, 118, 430-439.
- Dahl, R.D. (1961). *Who governs*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- French, J.R.P. Jr. & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright (ed.), *Studies in social power* (pp. 150-167). Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Hatfield, E. & Rapson, R. (1993). *Love, Sex, and Intimacy*. New York: HarperCollins College Publishers. Kap. 6.
- Hatfield, E., Traupmann, J., Sprecher, S., Utne, M. & Hay, J. (1985). Equity and intimate relationships. Recent research. In W. Ickes (ed.), *Compatible and incompatible relations* (pp. 91-117). New York: Springer.
- Heckhausen, H. (1989). *Motivation und Handeln* (2. Aufl.). Berlin: Springer.
- Huston, T.L. (1983). Power. In H.H. Kelley et al. (Eds.), *Close relationships*. (pp. 169-219). New York: W.H. Freeman and Co.
- Homans, G.C. (1961). *Social behavior: its elementary forms*. New York: Harcourt, Brace.
- Hovland, C.I., Janis, I.L. & Kelley, H.H. (1953). *Communication and persuasion*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Johnson, D.J. & Rusbult, C.E. (1989). Resisting Temptation: Devaluation of Alternative Partners as a Means of Maintaining Commitment in Close Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 967-980.
- Kelley, H.H. (1979). *Personal relationships: Their structures and processes*. New York: Lawrence Erlbaum.
- Kelley, H.H. & Thibaut, J.W. (1978). *Interpersonal relations: A theory of interdependence*. New York: Wiley.
- Lydon, J.E., Meana, M., Sepinwall, D., Richards, N. & Mayman, S. (1999): The commitment calibration hypothesis: When do people devalue attractive alternatives? *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25, 152-161.
- Mathes, E.W. & Severa, N. (1981). Jealousy, Romantic Love and Liking: Theoretical Considerations and Preliminary Scale Development. *Psychological Reports*, 49, 23-31.

- McCormick, N.B. & Jessor, C.J. (1982). The courtship game: Power in the sexual encounter. In E.R. Allegier & N.B. McCormick (Eds.), *Changing boundaries: Gender roles and sexual behavior* (pp. 64-86). Palo Alto, CA: Mayfield.
- Mikula, G. (1985). Psychologische Theorien des sozialen Austausches. In D. Frey & M. Irle (Hrsg.) *Theorien der Sozialpsychologie*. Band II: Gruppen- und Lerntheorien. (1. Auflage, S. 273-305).
- Mirowsky, J. (1985). Depression and Marital Power: An Equity Model. *American Journal of Sociology*, 91, 557-592.
- Mummendey, H.D. & Eifler, S. (1993). Eine neue Skala zur Messung Sozialer Erwünschtheit. *Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie*, Nr. 167.
- Neyer, F.J. (1998). Zum Umgang mit dyadischen Daten: Neue Methoden für die Sozialpsychologie. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 29, 291-306.
- Peplau, L.A. (1978). Power in dating Relationships. In J. Freeman (Ed.), *Women: A feminist perspective* (pp. 106-121). Palo Alto: Mayfield.
- Rusbult, C.E. & Buunk, B.P. (1993). Commitment processes in close relationships: An interdependence analysis. *Journal of Social and Personal Relationships*, 10, 175-204.
- Rusbult, C.E., Martz, J.M. & Agnew, C.R. (1998). The investment model scale: Measuring commitment level, satisfaction level, quality of alternatives, and investment size. *Personal Relationships*, 5, 357-391.
- Simon, H.A. (1957). *Models of man: social and rational*. New York: Wiley.
- Skinner, B.F. (1950). Are theories of learning necessary? *Psychological Review*, 57, 193-216.
- Sprecher, S. (1985). Sex Differences in Bases of Power in Dating Relationships. *Sex Roles*, 12, 449-462.
- Steil, J.M. (1984). Marital Relationships and Mental Health: The Psychic Costs of Inequality. In J. Freeman (Ed.), *Woman: A Feminist Perspective* (pp 113-123). Palo Alto, CA.: Mayfield.
- Strauß, B., Köller, O. & Möller, J. (1996). Geschlechtsrollentypologien - eine empirische Prüfung des additiven und des balancierten Modells. *Zeitschrift für Differentielle und Diagnostische Psychologie*, 17, 67-83.
- Tedeschi, J.T. & Bonoma, T.V. (1972). Power and Influence: An Introduction. In J.T. Tedeschi (Ed.), *The Social Influence Processes* (pp. 1-47). Chicago: Aldine.
- Thibaut, J.W. & Kelley, H.H. (1959). *The social psychology of groups*. New York: Wiley.
- Waller, W. (1937). The rating and dating complex. *American Sociological Review*, 2, 727-734.
- Waller, W. & Hill, R. (1951). *The family: A dynamic interpretation*. New York: Dryden.
- Walster, E., Berscheid, E. & Walster, G.W. (1973). New directions in equity research. *Journal of Personality and Social Psychology*, 25, 151-176.
- White, G.L. (1981). Relative Involvement, Inadequacy, and Jealousy. *Alternative Lifestyles*, 4, 291-309.

Anhang

Items zum sozialen Einfluß

1. Wer beeinflusst mehr, welche Partys der/die andere besucht?
2. Wer beeinflusst mehr die grundlegenden Werte, die der/die andere für wichtig hält?
3. Wer beeinflusst mehr, wann der/die andere seine Freunde sieht und wieviel Zeit er/sie mit ihnen verbringt?
4. Wer beeinflusst mehr, wieviel Zeit der/die andere dem Studium oder der Arbeit widmet?
5. Wer beeinflusst mehr das Verhalten des anderen Partners in bestimmten Situationen?
6. Wer beeinflusst mehr, wie der/die andere die Freizeit verbringt?
7. Wer hat in der Beziehung mehr zu sagen?
8. Wer beeinflusst mehr, wann Sie beide sich sehen und wieviel Zeit Sie miteinander verbringen?
9. Wer beeinflusst mehr, was Sie zusammen unternehmen?

Items zum Einfluß auf Ergebnisse

1. Wer beeinflusst mehr, wie glücklich der/die andere im allgemeinen ist?
2. Wer beeinflusst mehr die Stimmung des anderen Partners?
3. Wer beeinflusst mehr, wie der/die andere sich fühlt?
4. Wer beeinflusst mehr die Zufriedenheit des/der anderen mit der Beziehung?

Items zum geringeren Interesse

1. Wer ist stärker an der Aufrechterhaltung der Beziehung interessiert? (-)
2. Wer würde mehr darunter leiden, wenn die Beziehung einmal zuende wäre? (-)
3. Wer braucht die Beziehung mehr? (-)
4. Falls die Beziehung einmal zuende gehen würde, von wem würde eher die Trennung ausgehen?
5. Wer ist eifersüchtiger? (-)
6. Wer liebt den Partner mehr? (-)
7. Wer von Ihnen hat die leidenschaftlicheren Gefühle? (-)
8. Wer ist abhängiger vom Partner? (-)
9. Wer käme ohne den Partner besser zurecht?

(-) = umgepolt

Bielefelder Arbeiten zur Sozialpsychologie

Psychologische Forschungsberichte, herausgegeben von Hans D. Mummendey,
Universität Bielefeld, Postfach 100131, 33501 Bielefeld
hans.mummendey@uni-bielefeld.de

(pro Heft EUR 1,25)

(Das Gesamtprogramm findet sich unter www.uni-bielefeld.de/~mummende)

- Nr.191 H.D.Mummendey: Selbstdarstellungstheorie - ein Überblick (8/99)
- Nr.192 R.Mielke: Soziale Kategorisierung und Vorurteil (11/99)
- Nr.193 U.Clashausen, I.Grau & D.Höger: Konzeptioneller und empirischer Vergleich zweier Instrumente zur Bindungsmessung (2/00)
- Nr.194 S.Eifler: Zu einer empirisch begründeten Taxonomie von Gelegenheiten (5/00)
- Nr.195 J.T.Tedeschi: Social Psychology of Violence (8/00)
- Nr.196 H.D.Mummendey: Sozialpsychologie der Selbstschädigung (11/00)
- Nr.197 I.Grau: Fünf Formen der Macht in Partnerschaften (2/01)
- Nr.198 H.D.Mummendey, I.Grau: Entwicklung eines Self-Handicapping-Fragebogens (SHF) (6/01)
- Nr.199 S.Eifler, C.Seipel: Eine deutsche Version einer Skala zur Erfassung von Self-Control (8/01)
- Nr.200 U.Gebhard, R.Mielke: Selbstkonzeptrelevante Aspekte der Gentechnik (11/01)
- Nr.201 I.Grau: Ein Experiment zum Einfluss der Situation auf physische und psychische Nähe (2/02)
- Nr.202 H.D.Mummendey: Zur Substantialisierung des "Selbst" - Wurzeln und Erscheinungsformen (5/02)
- Nr.203 S.Eifler: Finders are Keepers - Empirical Examinations of Criminal Opportunities using Scenario Techniques (8/02)
- Nr.204 I.Grau, J.Doll: Attachment and Equity (11/02)
- Nr.205 R.Niketta: "11. September 2001: War was?" Konstruktion einer Skala zur Messung der Angst vor terroristischen Bedrohungen (2/03)
- Nr.206 S.Eifler, A.Kimmel: "Günstige" und "ungünstige" Gelegenheiten zu kriminellen Handlungen - eine Anwendung der Conjoint-Analyse (5/03)
- Nr.207 I.Grau: Längsschnittliche Entwicklung partnerschaftlicher Nähe (8/03)