

## **Die Soziologie des Essens**

---

Das Thema Essen erfuhr verstärkt soziologische Aufmerksamkeit in den letzten Jahren (vgl. Barlösius 1999; Brunner 2000; Kutsch 1992, 2000; Prahl/Setzwein 1999), denn Nahrung ist nicht nur eine »Reihe von Produkten, die statistischen und diätetischen Studien unterworfen sind, sondern zugleich auch ein Kommunikationssystem, ein Vorrat an Bildern, ein Regelwerk des Gebrauchs, des Reagierens und des Sich-Verhaltens.« (Barthes 1982: 67) Es macht daher Sinn, sich mit der sozialen Dimension des Essens zu beschäftigen, um weitere Einflussgrößen beim alltäglichen Umgang mit Lebensmittelskandalen auszuleuchten. Die Skandalforschung hob bereits die Bedeutung der moralischen Verfehlung hervor und deren differenzielle Rezeption in der Öffentlichkeit. Die Risikosoziologie betonte dagegen für die Einschätzungen von Laien prägende soziale, kulturelle und lokale Kontexte. Dieses Kapitel widmet sich dagegen der Bedeutung von Essen und Speisen in verschiedenen sozialen Kontexten, um die soziale Dimension der Ernährung zu verdeutlichen. Gerade die Diskussion um die Relevanz sozialer Bedingungsgefüge, die bestimmte Essgewohnheiten bzw. Stilisierungen hervorbringen, wirft die Frage auf, ob diese auch die Deutungen und das Verhalten bei Lebensmittelskandalen beeinflussen. Schließlich können solche Skandale verfestigte Ernährungsweisen durchkreuzen und problematisieren. Bilden sich also Bewältigungsformen heraus, die sich aus den Essgewohnheiten ergeben? Dazu müssen wir aber erst einmal wissen, wie sich die Menschen über Essen und Trinken sozial differenzieren.

### **Die soziale Dimension des Essens**

So wie der moderne Mensch seinen Schlaf braucht, sich in Kleidung hüllt, muss er auch essen und trinken. Der Mensch tut dies aber nicht versteckt von den anderen oder absorbiert dazu unauffällig nebenbei seine Nahrung,

sondern die Nahrungsaufnahme gehört zu seinen expressiven Tätigkeiten. So kleidet und bettet er sich nicht nur nach bestimmten sozialen Vorgaben, die er mit anderen teilt oder über die er sich von anderen abhebt, auch das Essen ist ein sozialer Akt, der Identität und Distinktion fördert. Schließlich sind Nahrungsmittel und Speisen mehr als nur materielle Ressourcen, da die Menschen sie durch den gesellschaftlichen Gebrauch und das Sprechen willkürlich mit unterschiedlichen Bedeutungen belegen können. Roland Barthes (1964) unterscheidet daher zwischen zwei Termini: das *Bedeutende* und das *Bedeutete*. Das Bedeutete gibt dem Bedeutenden einen Sinn. Die assoziative Gesamtheit der beiden Begriffe bildet das Zeichen. Im Zeichen ist ein herausgestelltes Objekt (Bedeutendes) mit einer Bedeutung vereint: »[D]as Bedeutende ist leer, das Zeichen ist erfüllt, es ist ein Sinn« (Barthes 1964: 91). Das Bedeutende ist beispielsweise eine Speise, die mit einem bestimmten Sinn (Bedeutetes) belegt wird. So ist ein *Snack* neben seiner physiologischen Befriedigung ein Zeichen für eine kompakte, leichte und schnelle Nahrung des modernen Menschen. Oder *Kaffee* ist ein Bild für die Pause, Erholung und Entspannung, welcher, als Situation wahrgenommen, ein willkommener Anlass zur Unterbrechung der Arbeit ist (vgl. Barthes 1982).

Nahrungsmittel können aber auch moralische Standards reproduzieren (vgl. Douglas 1966, 1979; Eder 1988). So ermöglicht die kognitive Ordnung der Esstabus einen moralischen Standard; beispielsweise lassen sich über die binäre Schematisierung von *normal* und *anormal* Klassifikationen bilden. Anormale, also problematische bzw. verwirrende Zuordnungen werden dann mit einem Esstabu belegt. Douglas (1966) zeigt dies an der Unschärfe bei der Einordnung von Tieren. Mit einem Esstabu werden all jene Tiere ausgeschlossen, die den folgenden Kriterien nicht entsprechen: vier Beine, laufend, Paarhufer und Wiederkäuer (Douglas 1966: 56f.). In der Erstellung einer Ordnung lassen sich dadurch ungewöhnliche Phänomene ausschließen und moralisch als anormal aufladen, um dann die gewonnene Ordnung auf gesellschaftliche Verhältnisse zu übertragen: »Die logischen Relationen zwischen den verbotenen Tieren stehen vielmehr zugleich für moralische Relationen. Die Welt der Tiere (= Natur) ist immer auch eine moralische Welt, die als Metapher für die Welt der Menschen (= Gesellschaft) dienen kann.« (Eder 1988: 153)

Douglas und Isherwood (1996) betonen dagegen den sozialen und kulturellen Gebrauch von Waren. Sie gehen davon aus, dass Konsumgüter an sich neutral sind. Waren können also mit Bedeutung aufgeladen werden, das heißt, sie machen in ihrem sozialen Gebrauch kulturelle Kategorien sichtbar und stabil. Zugleich können Konsumgüter als Zeichen (*social marker*) innerhalb der kulturellen Kategorien dazu dienen, andere auszuschließen oder zu integrieren. Eine beständige Reproduktion und Neu-bestimmung des symbolischen Gehalts von Konsumgütern ermöglicht es

schließlich einem Individuum, eine Identität zu entwickeln und zu bestätigen:

»The choice of goods continuously creates certain patterns of discrimination, overlaying or reinforcing others. Goods, then, are the visible part of culture. [...] Within the available time and space the individual uses consumption to say something about himself, his family, his locality, whether in town or country, on vacation or at home. The kind of statements he makes are about the kind of universe he is in, affirmatory or defiant, perhaps competitive, but not necessarily so.« (Douglas/Isherwood 1996: 44-45)

Douglas und Isherwood (1996) heben aber auch hervor, dass der Gebrauch von Konsumgütern durch die Einbettung in bestimmte soziale Strukturen geprägt ist. Sie unterscheiden drei Konsumbereiche, in denen sich verschiedene Möglichkeiten des Konsumgebrauchs entsprechend zugrunde liegender, notwendiger Routinen (*periodicity*) ergeben. Die Notwendigkeit, alltägliche Tätigkeiten (Essen machen, Wäsche waschen, Bad reinigen etc.) unausweichlich auszuführen, ohne die Arbeit durch technische Geräte zu erleichtern oder durch Haushaltsskräfte zu ersetzen, entspricht dabei einem niedrigen sozialen Rang. Auf der Basis notwendiger Routinen und des Ausgabeanteils des Einkommens für Lebensmittel unterscheiden die beiden Autoren schließlich folgende Konsumgruppen:

- *Geringer Freiheitsgrad*: ein großer Teil des Einkommens fließt in die Beschaffung von Nahrungsmitteln.
- *Mittlerer Freiheitsgrad*: der Konsument muss anteilmäßig weniger vom Einkommen für Lebensmittel aufbringen, so dass er ein Teil der Einnahmen für repräsentative, fortschrittliche Technologien ausgeben kann.
- *Hoher Freiheitsgrad*: nur ein geringer Anteil des Geldes verwendet der Konsument für die Ernährung, was einerseits mehr Freiraum für die Anschaffung von Technologien und andererseits für die Investition in Bildung (*information*) ermöglicht (vgl. Douglas/Isherwood 1996: 133f.).

Insbesondere die Konsumgruppe mit einem hohen Freiheitsgrad kann sich durch die Investition in Bildung Fähigkeiten zur Beurteilung von Informationen aneignen, die sie wiederum für einen höher bezahlten Arbeitsbereich qualifizieren.

Es geht also nicht darum, was Nahrungsmittel sind, sondern wie die Menschen sie strukturieren und gebrauchen. Insbesondere zur expressiven Zurschaustellung der eigenen Lebensweise nutzen verschiedene soziale Gruppen Lebensmittel und Speisen als *kulturelle Zeichen* unterschiedlich. Sie sind dann Ausdrucksmittel für eine bestimmte Schicht, Klasse, Geschlecht, Alter etc. Diese Nutzung von Nahrungsmitteln als kulturelle Zeichen findet sich in historischen sowie in gegenwärtigen Gesellschaften.

Beispielsweise beschreibt Veblen (1958) den demonstrativen Konsum (*conspicuous consumption*). Die finanzielle Stärke eines Haushalts repräsentiert sich demnach über Prestige, das heißt über Muße und demonstrativen Konsum. Dies bedeutete einerseits den demonstrativen Verbrauch von Gütern und andererseits die Trennung von niedrigen und ehrenwerten Tätigkeiten. Ehrenwert ist dabei verbunden mit der Befreiung von meiner Arbeit. Veblen zufolge bemühen sich alle Klassen um die Repräsentation von Prestige. Nur unter den Bedingungen äußerster Not gibt man dies auf, da es unter extremen Verhältnissen allein um die finanzielle Aufrechterhaltung der Wohlstandsfähigkeit des Haushaltes geht.

Robert Elias (1990, 1988) beschreibt dagegen in seinem zweibändigen Werk *Über den Prozess der Zivilisation* die Herausbildung des Höfischen als Distanzierung der Oberschicht von den nacheifernden Unterschichten, wobei das Höfische vor allem verfeinerte Gesten und eine Selbstkontrolle der Affekte meint. Nach Elias ist dieser Wandel der Verhaltensweisen und Persönlichkeitsstruktur jedoch kein reiner Willensakt der oberen Schichten, sondern ist eng mit einer Veränderung von Interdependenzverhältnissen der Menschen untereinander verbunden. So beobachtet er im historischen Verlauf, dass sich die Verflechtungsordnung aufgrund der Ablösung gewalttätig konkurrierender Feudalherren und Krieger durch einen absoluten Staat änderte. Mit der Ballung des Gewaltmonopols in einem Souverän entstanden dadurch nicht nur größere befriedete Räume und eine wachsende Stabilität, sondern die Menschen rückten auch in dichter werdenden Interdependenzgeflechten zusammen. Schließlich zeigten sich die Veränderungen zuerst beim Adel, der seine militärische und wirtschaftliche Autarkie verlor. Dieser habe sich daraufhin dem aufstrebenden Bürgertum und seinen kaufmännischen Tugenden anschließen können, aber aus dem Verlangen heraus, sich zu unterscheiden, suchte er die Nähe des Königs, um Prestigeaufgaben zu übernehmen. Das Streben nach sozialem Prestige beförderte letztlich die Ausbildung von Selbstzwängen. Der frühere kriegerische Adel musste lernen, seine Leidenschaftsausbrüche zu kontrollieren, um die Gunst des Königs durch Intrigen und psychologische Taktiken zu gewinnen. Mit der Selbstkontrolle ging zugleich eine Dämpfung und Zurückhaltung der Affekte und die vorausschauende Sicht auf die möglichen Konsequenzen der eigenen Handlungen einher. So versuchte sich der Adel über die verfeinerten Gesten und Umgangarten bei Hofe von den unteren Schichten und ihrem als vulgär wahrgenommenen Verhalten abzugrenzen. Elias beschreibt dies beispielsweise auch an einer Reglementierung und Stilisierung der Essensaufnahme: die Benutzung von Besteck, die Einführung von Verhaltensregeln bei Tisch oder die Reglementierung der Essenswahl.

Im Anschluss an Elias zeigt Stephen Mennell (1988) die geschichtliche Kultivierung des Essverhaltens in Großbritannien und Frankreich. Auch Mennell möchte die strukturierten Wandlungsprozesse ästhetischer As-

pekte von Essen, Kochen und kulinarischem Geschmack freilegen. Dazu geht er von den extremen Schwankungen zwischen ausreichender und karger Kost im Mittelalter aus, die als äußere Zwänge das Essverhalten der mittelalterlichen Menschen bestimmten. Erst eine verbesserte Lebensmittelversorgung brachte eine ausgewogenere Verteilung der Nahrungsmittel, eine größere Einheitlichkeit der Ernährung, weniger extreme Unterschiede zwischen Festessen und Alltagskost und letztlich eine größere Ebenmäßigkeit der Kontrolle über den Appetit.

»Zivilisierung der Eßlust [...] ist teilweise im Zusammenhang mit der wachsenden Sicherheit, Regelmäßigkeit, Verlässlichkeit, und Vielfalt in der Lebensmittelversorgung zu sehen. [...] Bereits eine kleine Verbesserung reichte aus, um eine kleine, mächtige Minderheit in den Stand zu setzen, sich durch die pure Menge dessen, was sie verzehrten, und durch die Regelmäßigkeit, mit der sie das taten, von den unteren Stufen der Gesellschaft zu unterscheiden. In dem Maße, wie die allgemeine Lage sich weiter verbesserte, verfügten breitere Segmente der wohlhabenderen gesellschaftlichen Gruppen über die notwendigen Mittel zur Nachahmung der Eliten.« (Mennell 1988: 55-56)

Aufgrund der zeitgleichen Staatenbildung und Arbeitsteilung verlängerten sich auch die Interdependenzketten, was die Machtbalance zugunsten der unteren Gesellschaftsschichten verlagerte. Der Strukturwandel förderte damit einen erhöhten Druck *von unten* und verstärkte die soziale Konkurrenz. Für das Distinktionsbestreben der aristokratischen Schicht bedeutete dies, dass die soziale Abgrenzung über die aufgenommene Menge an Nahrungsmitteln erschöpft war und sie in der Verfeinerung der Speisen eine neue Distinktionslinie suchen mussten, was insbesondere für Frankreich gilt. Der englische Adel behielt im Gegensatz dazu bis weit ins 19. Jahrhundert seine eigene politische Macht. Damit verfügten sie zur sozialen Distinktion zugleich über andere Mittel als allein den repräsentativen Konsum. Für die Entwicklung der deutschen Küche ist dagegen ein Nord-Süd-Gefälle zu beobachten (vgl. Barlösius 1988). Entsprechend der regionalen Nähe zu Frankreich bzw. England finden sich Einflüsse auf die Speisezubereitung im nord- und süddeutschen Raum. So waren im Norden die Handelskontakte nach England und den Niederlanden prägend. In aristokratischen Kreisen zeigt sich indessen über lange Zeit ein stark französischer Einfluss auf die gehobene Küche. Dies ändert sich erst durch eine betonte Nutzung regionaler Rezepturen mit lokal erzeugten und gezüchteten Lebensmitteln in der Neuen deutschen Küche der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts.

Auch Georg Simmel (1957) stellt in seiner Abhandlung *Soziologie der Mahlzeit* von 1910 fest, dass der Mahlzeit als sozialisierender Kraft auch formale Vorschriften zum Essen und Trinken unterliegen. Zu den Formen ihrer Konsumierung gehören erstens die *Regelmäßigkeit der Mahlzeiten*: Menschen finden sich zu festgesetzten Zeiten an einem Tisch zusammen.

Zweitens zählt dazu die *Hierarchie der Mahlzeiten*: beim Ablauf der Essenseinnahme müssen die Anwesenden eine bestimmte Reihenfolge einhalten. Drittens soll sich der Naturalismus des Essens über ästhetische Stilisierungen in Form von schematisierten und überindividuellen Regulierungen aufheben. Die Anleitungen ermöglichen zugleich eine bewusste Wahl, das heißt, Verhaltensmuster und Konsumpräferenzen sind nicht allein durch die materiellen Ressourcen und sozialstrukturellen Merkmale bestimmt, sondern auch durch Stilisierungs- und Differenzierungsabsichten. Insbesondere in gebildeten Kreisen sieht er die ästhetische Stilisierung verwirklicht:

»Die Eßgebärden des Ungebildeten sind hart und ungelenk, aber ohne über persönliche Reguliertheit; die des Gebildeten besitzen diese Regulative, indem sie beweglich und frei wirken - wie ein Symbol davon, daß die soziale Normierung ihr eigentliches Leben erst an der Freiheit des Individuum gewinnt (Simmel 1957: 246f).

So zeigt Pierre Bourdieu (1999) in seiner Studie der feinen Unterschiede, dass privilegierte, materiell besser gestellte Kreise in Frankreich das Essen zu einem besonderen Ereignis (Qualität vor Quantität, Form vor Substanz oder Etikette statt Gelage) stilisieren, wogegen die Nahrung in den unterprivilegierten, armen Verhältnissen hauptsächlich satt machen soll. Jedoch reduziert sich selbst in den unterprivilegierten Schichten die Nahrungsaufnahme auf keinen rein physiologischen Akt, sondern man identifiziert sich mit der deftigen und kräftigenden Kost.<sup>1</sup> Die unterschiedlichen Ernährungsweisen korrespondieren bei Bourdieu mit den drei Arten des Geschmacks als je eigene Verhältnisse zur Kunst. Erstens: der *legitime* Geschmack (Luxusgeschmack), der sich an anerkannten, legitimen Werken der Kunst orientiert und in der herrschenden Klasse mit steigender Bildung zu finden ist. Zweitens: der *mittlere* (prätentiöse) Geschmack, der sich auf

1 Unterschiede lassen sich aber nicht nur zwischen sozialen Klassen finden. Beim Fleischkonsum in Kleingruppen manifestieren sich auch Geschlechtertrennungen (vgl. Bourdieu 1999: 309; Feichtinger 1995). Es muss aber nicht immer ein asymmetrisches Gefälle zwischen den Geschlechtern sein, wenn es um die Bedeutung von Speisen geht. Innerhalb einer Gemeinschaft kann eine bestimmte Speise symbolisch für die Männer stehen und eine andere für Frauen. Krasberg (1997) beobachtete beispielsweise in einem griechischen Dorf, dass sich Männer über Vieh und Fleisch identifizieren, wogegen Frauen eher ölige Speisen verzehren. Generell sieht Wirz (1997) die kulinarische Geschlechterordnung zwischen Mann und Frau auf der Ebene des Fleischkonsums, das heißt der Mann verzehrt Fleisch, wogegen die Frau eher zu Gemüse und Süßspeisen neigt, als ein historisches Phänomen des bürgerlichen 19. Jahrhunderts. Daher interpretierten Männer offensichtlich die Einführung der Bircher-Kost (Rohkost und pflanzliche Ernährung) als Angriff auf ihren patriarchalen Vorrang, weil der Ernährungsreformer Bircher-Brenner die Differenz zwischen starker männlicher (Fleisch) und schwacher weiblicher Kost anführte.

minder bewertete Werke der legitimen Kunst einlässt, und seine Verortung in der Mittelklasse und in der intellektuellen Fraktion der herrschenden Klasse erfährt. Drittens: der *populäre* Geschmack (Notwendigkeitsgeschmack), welcher seinen Platz in der untersten Klasse, mit »leichten« Werken aufgrund ihrer Verbreitung entwerteter »ernster« Werke, hat. Zugleich nimmt der künstlerische, anerkannte Anspruch vom legitimen bis zum populären Geschmack ab (vgl. Bourdieu 1999: 36ff.).

Die Geschmäcker selbst beruhen auf einem erworbenen *Habitus*, der sich als körperliche wie mentale, innere wie äußere Haltung beschreiben lässt. Der Habitus konstituiert sich in einem dreidimensionalen sozialen Raum aus Kapitalvolumen, Kapitalstruktur und zeitlicher Entwicklung, der diese Größen als *inkorporiertes Kapital* hat. Zum Gesamtvolumen des Kapitals einer Hauptklasse der Lebensbedingungen heißt es, sie sei die Summe aller effektiv aufwendbaren Ressourcen und Machtpotentiale. Zur Strukturverteilung schreibt Bourdieu: die Unterteilung in Klassenfraktionen lasse sich an der patrimonialen Struktur ablesen, das heißt anhand des unterschiedlichen Umfangs der einzelnen Kapitalsorten innerhalb des Gesamtkapitals (vgl. Bourdieu 1999: 196f.; siehe auch Bourdieu 1983: 183, 1987: 98ff.).

Zur gängigen Kritik an Bourdieu und seiner Analyse der feinen Unterschiede zählt einerseits die Begrenzung der Aussagekraft seiner empirischen Untersuchung auf das Frankreich der 1970er Jahre und andererseits die einseitig gerichtete Variation der Lebensstile durch die kleinbürgerliche Imitation aristokratischer, großbürgerlicher Ästhetik. Eine Erweiterung erfahren diese Kritiken durch die Arbeiten von Michèle Lamont (1996) und Michel de Certeau (1988).

Lamont (1996) kritisiert an Bourdieu, dass er die Bedeutung kultureller Grenzen überschätzt und die Rolle anderer Grenzen (moralische, soziale) in Frankreich vernachlässigt. Ihre empirische Untersuchung von 160 Interviews in der französischen und amerikanischen oberen Mittelklasse hatte zum Ziel, die Denkstrukturen oder symbolischen Grenzen auszuloten, mittels derer Angehörige der oberen Mittelklasse andere Personen klassifizieren. Sie kommt zu dem Ergebnis, dass es drei vorherrschende Typen von Bewertungsmaßstäben gibt: (1) die kulturelle Grenze verläuft entlang der Bedeutung von ästhetischem Intellektualismus und Kultiviertheit, der Intelligenz und Bildung; (2) die moralische Grenze betont Charaktereigenschaften wie Aufrichtigkeit, Arbeitsethik, Religiosität und Respekt vor anderen; (3) die soziale Grenze bemisst sich auf der Grundlage des materiellen Erfolges oder des zugeschriebenen Status von Prestige, der finanziellen Situation, der Klassenherkunft, Macht und Teilhabe an angesehenen Verkehrskreisen. Im Vergleich zwischen Franzosen und Amerikanern zeigt sich, dass soziale Maßstäbe den wichtigsten Typus in den Vereinigten Staaten darstellen und kulturelle in Frankreich bedeutender

sind. Moralische Maßstäbe haben dagegen in beiden Ländern die gleiche Bedeutung (vgl. Lamont 1996: 24f.).

Certeau (1988) hingegen kritisiert an Bourdieu die Einführung des Habitusbegriffs. Er beklagt einen Verlust an Eigenbewegung menschlicher Praktiken im Übergang vom Strategiebegriff in seinen ethnologischen Studien der Kabylen zur soziologischen Fassung des Habitus und seiner Reproduktionsgesetzmäßigkeit aus der Struktur angeeigneter Kapitalarten: »Von der Ethnologie bis zur Soziologie verändert sich der Held. Ein passiver und finsterer Akteur wird an die Stelle der listigen Vielfalt der Strategien gesetzt.« (Certeau 1988: 125) Der Habitus als Praktik kann dann nur das über Strukturen Verinnerlichte veräußern. Die Strukturen mögen sich zwar selbst noch ändern, aber der Habitus kann lediglich das hervorbringen, was er in den Strukturen erworben hat: »Dieser Analyse zufolge können sich die Strukturen verändern und zum (sogar einzigen) Ursprung sozialer Mobilität werden. Das Erworbene nicht. Es hat keine Eigenbewegung.« (Certeau 1988: 124)

Lamont und Certeau führen somit gegen Bourdieu an, dass soziale Abgrenzungsversuche nicht nur entlang ästhetischer Fragen und innerhalb habituell angeeigneter Verhaltensmuster entstehen, sondern dass sich auch auf anderen Ebenen Distinktionsbemühungen ergeben können. Beispielsweise haben die Stilisierungen des Lebens der mittleren sozialen Lagen über Konsumgüter einen breiten Niederschlag in der Lebensstilforschung gefunden.

## **Lebensstil und Essen**

### **Theoretische Ansätze**

Aus den Themen der Entstrukturalisierung, Auflösung, Individualisierung und Pluralisierung der modernen Gesellschaft ergibt sich auch die Frage nach den Lebensstilen, die seit den 1980er Jahren im Diskurs um die soziale Ungleichheit eine Rolle spielen. Ausgehend von der Annahme einer Auflösung alter Klassen- und Schichtstrukturen, was zu einer Infragestellung des vertikalen Paradigmas führt, widmen Lebensstilstudien gerade den »neuen« strukturierenden Merkmalen wie Freizeit und Konsum mehr Aufmerksamkeit. Damit verbunden sind Vorstellungen, dass es eine gewisse Wahlfreiheit für den Einzelnen gibt und sich die Lebensstilisierungen in den Konsum- und Freizeitgestaltungen äußern.

Welche Bedeutung hätte eine solche gesellschaftliche Veränderung für den Umgang mit Lebensmittelskandalen? Bei strukturell verschiedenen sozialen Gruppen kann man noch von gemeinsam geteilten Handlungsmustern und Wissensformen für Krisensituationen ausgehen, aber eine Entstrukturalisierung wirft das Individuum auf sich selbst zurück. Die zu-

gespitzte Konsequenz daraus wäre, dass das Individuum entweder zum Spielball der Massenmedien, des Konsummarktes und seiner Akteure oder sein eigener Lebensgestalter (Stylist) wird. Unterschiede im Umgang mit skandalisierten Lebensmitteln ergeben sich dann nicht mehr aus verschiedenen sozialstrukturellen Bedingungen, sondern aus den Stilisierungsversuchen auf der einen und den Fremdeinflüssen auf der anderen Seite. Es ist also zu fragen, in welchem Umfang Lebensstilanalysen im Ernährungsbereich diese Verhältnisse bestätigen.

Grundsätzlich ist festzuhalten, dass die These von der Relevanz der Lebensstile für das Alltagsleben der Menschen eine umfassende Kritik erfährt (vgl. Berger 1994; Dangschat 1996; Diewald 1994; Garhammer 2000; Geißler 1996; Hradil 1992, 2001; Karrer 2000; Konietzka 1994; Meyer 2001; Müller 1989, 1993, 1995; Ott 2005; Schulze 2001). Allgemein werfen die Autoren der Vielfalt an Lebensstilansätzen und der festgestellten Pluralität an Lebensstilen eine ungenügende Begriffsschärfe bzw. eine mangelnde substanzelle theoretische Grundlegung vor, da dies zu einer Beliebigkeit der Lebensstildimensionen führe. Kritisch heißt es, dass die Lebensstilansätze generell im Rahmen der Entstrukturalisierungs- und Individualisierungsthese von einer persönlichen Wahlfreiheit eines Individuums ausgehen, wobei sich diese Pluralität an Lebensstilen aber nur in den oberen und mittleren sozialen Lagen nachweisen lasse.<sup>2</sup> Eine Vielfalt an Lebensstilen findet sich demnach in großen Städten, innerhalb einer relativ gut gebildeten und beruflich sowie finanziell abgesicherten Gruppierung in einem Alter zwischen 25-45 Jahren (vgl. Dangschat 1996: 113), so dass es bei der Konzeptualisierung von Lebensstilen in der Gesamtgesellschaft zu einem *blinden Fleck* in den unteren sozialen Lagen kommt.<sup>3</sup> Dies führen die Kritiker auf den fehlenden Zusammenhang zwischen Sozialstruktur und Lebensstil zurück, wobei sie betonen, dass ebenso soziale Faktoren Lebensstilisierungen prägen. Weiterhin sollten nach Karrer (2000) Lebensstilanalysen weniger die Wahl der Güter als vielmehr deren sozialen Gebrauch thematisieren, also anstatt unterschiedliche Praktiken zu registrieren, sollte man nach den Modalitäten der Praktiken fragen, denn was Nähe oder »Distanz schafft, ist nicht das Gut an sich, sondern sein sozialer Gebrauch« (Karrer 2000: 45).

Die Ansätze zu Lebensstilen oder Lifestyles lassen sich ebenso in einen Zusammenhang mit Lebensmitteln und Ernährungsweisen bringen. Insbesondere im Wandel vom Selbstversorger zum Verbraucher spiegelt

2 Eine Differenzierung in untere und obere soziale Lagen findet sich bei Goerg 1998; Hölscher 1998; Schroth 1999.

3 In der Untersuchung zum Verständnis von Gesundheit und Ernährung bei Frauen aus den unteren sozialen Lagen in Großbritannien zeigten sich beispielweise zwei Typen von Sichtweisen. Die *Fatalisten* fühlten sich dem Schicksal ausgeliefert und sahen keine Möglichkeiten der Kontrolle. Ganz anders die *Lifestyle*-Typen, die durch Ernährungsaufsicht eine Kontrolle von Krankheiten für möglich hielten (Pill 1983; Pill/Stott 1985).

sich eine Veränderung maßgeblicher Bedingungen wider: so gehörte ein Großteil der Bevölkerung in vormodernen Zeiten zu den Selbstversorgern, die ihre Nahrungsmittel selbst anbauten oder im direkten Tausch erwarben. Erst die einsetzende Verstädterung machte die städtischen Bewohner von der Zulieferung und Bereitstellung von Nahrungsmitteln durch den Groß- und Einzelhandel abhängig. Diese tief greifenden Strukturveränderungen beschreibt Teuteberg (1987) als den

»Wandel vom äußerst genügsam lebenden, von Missernten, Naturkatastrophen, Seuchen, Teuerungen und Hungersnöten häufig bedrohten ländlichen Selbstversorger zum städtischen Verbraucher, der aus der Fülle von Angeboten auswählen kann und bei wachsendem Massenwohlstand immer neue Bedürfnisse artikuliert, aber auf der anderen Seite vom Medium Geld, anonymen Marktmechanismen und rasch wechselnden Werbe- und Modeeinflüssen abhängig wurde« (Teuteberg 1987: 1).

Neben der zunehmenden Abhängigkeit der Verbraucher von einer externen Lebensmittelerzeugung und -produktion sowie von Experten, Ratgebern und Werbeleuten erfuhr das einzelne Individuum auch mehr Unabhängigkeit. Die neuen Freiheiten und Wahlmöglichkeiten ergaben sich aus der Entstehung neuer Haushaltstechniken, einer größeren Vielfalt an Produkten in Supermärkten, vermehrten Möglichkeiten des Außer-Haus-Essens oder der Veränderung der Haushaltsstrukturen zu einem höheren Anteil von Singlehaushalten (vgl. Warde 1997: 23).

Dieser gesellschaftliche Prozess könnte mit Ulrich Beck (1986) als die Ablösung der alten Klassen und Schichten durch vielfältige, frei florierende Konsumstile beschrieben werden, denn für eine wachsende Zahl an Lebensformen und -wegen gewinnt gerade der Konsum an Bedeutung für die Abgrenzung von anderen. Individuen orientieren sich demnach nicht mehr an traditionellen Regeln, sondern haben mehr Raum für eine persönliche Wahl, wobei die materielle Basis für die gestiegenen Gestaltungsmöglichkeiten einzelner Individuen auf Modernisierungsprozesse zurückgeht, die mehr Wohlstand, Handlungs- und Freizeitspielräume bescheren. Der Prozess wird als *Fahrstuhl-Effekt* (Beck 1986) beschrieben und meint, dass in der ganzen Gesellschaft die Gestaltungsmöglichkeiten gewachsen sind.

Nimmt man diesen Ansatz zur Grundlage für die Beschreibung sozial-struktureller und soziokulturell bedingter Essstile, lässt sich aufgrund der Prozesse der Modernisierung und Individualisierung der Gesellschaft von einer allgemeinen neuen Konsumsform ausgehen. Gerade die wachsende Vielfalt an Produkten und die Fragmentierung des Marktes erlauben es, dass Individuen zunehmend verschiedene Lebensmittel konsumieren. Die massenhaft verfügbaren Waren verlieren dabei ihren alleinigen materiellen Gebrauchswert und lassen sich symbolisch aufladen. Die frei verwendbaren Konsumgüter ermöglichen dann als Zeichen die Kultivierung

eines Lebensstils. In postmodernen Ansätzen wird daher gerne von einer aufkommenden *Ästhetisierung der Lebensformen* (aesthetization of life) oder *Stilisierung des Lebens* (stylization) als einer Kunstform gesprochen, die auf einen unbegrenzten und wandelbaren symbolischen Gebrauch von Waren zurückgreift (vgl. Featherstone 1991). Zu diesen Stilgruppen gehören beispielsweise *neo-tribes*, deren Mitgliedschaft freiwillig, temporär und eine Frage der eigenen Wahl ist:

»The neo-tribe is self-conscious about its rules. Obedience is voluntary, a matter neither of necessity nor habit. Members can drop out at any time, but for so long as they voluntarily subscribe they obey the rules to the letter to confirm their membership.« (Warde 1997: 185)

Aktive Kampagnengruppen sind zwar vielfältig und schließen den Schutz von Tierrechten, den Erhalt von authentischen (*real*) Lebensmitteln, die Unterstützung des Vegetarismus oder der ökologischen Anbauweise etc. ein, aber in Bezug auf Essen ist der *neo-tribalism* letztlich stark auf Jugendliche und Protestgruppen beschränkt (vgl. Warde 1997: 185).

Auch Featherstone (1991) sieht keine umfassende postmoderne Konsumkultur aufkommen, sondern verortet Prozesse der Stilisierung neuer Lebensformen in einem bestimmten Segment der Mittelklasse. Insbesondere die *cultural intermediaries* unter jungen Menschen in den Berufsfeldern des Marketings, der Werbung, der Öffentlichkeitsarbeit, des Designs, in den Medien und in sozialen Berufen (Sozialarbeiter, Therapie- und Beratertätigkeiten etc.) würden durch Konsumaktivitäten neue Lebensstilformen kreieren und diese in der Öffentlichkeit verbreiten: »The new tastemakers, constantly on the look out for new cultural goods and experiences, are also engaged in the production of popular pedagogies and guides to living and lifestyle.« (Featherstone 1991: 35)

In Anlehnung an Bourdieus Studie *Die feinen Unterschiede* (1999) entsprechen nach Featherstone die neuen Geschmacksproduzenten den Gruppierungen des neuen Kleinbürgertums. Diese würden in ihrem Bestreben, sich von den anderen sozialen Klassen und insbesondere von der etablierten Mittelklasse abzugrenzen, ein generelles Interesse an einer Stilisierung des eigenen Lebens verfolgen. Aufgrund ihres geringen ökonomischen und kulturellen Kapitals sind sie dabei gezwungen, ihr Leben einem permanenten Lernprozess zu unterziehen, das heißt, sie machen sich beständig mit den neusten Trends, Geschmäckern, Moden, Stilen und Lifestyles vertraut, um vermehrt hedonistische und expressive Konsumformen zu fördern (vgl. Featherstone 1991: 90ff.).

Eine ähnlich gelagerte anti-hierarchische Einstellung zum Massenkonsum beschreibt Campbell (1987) in der Nachkriegsgeneration der späten 1960er Jahre als *autonomen* oder *imaginativen Hedonismus*. Der Hedonismus ist dabei keine jüngere Erscheinung, sondern lässt sich bis ins 18. Jahrhundert zurückdatieren. Mit den aufkommenden Vorzügen der

Konsumgesellschaft, die für manche Schichten die Situation einer andauernden Deckung der Bedürfnisse realisierte, zog der *traditionelle Hedonist* Genuss aus einem künstlich erzeugten Mangelzustand bzw. aus einer Intensivierung bekannter Genüsse. Der *moderne* bzw. *imaginative Hedonist* zieht sein Vergnügen nicht mehr aus der konkreten Manipulation von Objekten und Ereignissen, sondern erzeugt durch seine imaginative und kreative Kraft mentale Vorstellungen von Produkten, deren intrinsische Genüsse er konsumiert. Neue Waren stimulieren den imaginativen Gebrauch in Form von Fantasien und Tagträumen. »The modern consumer will desire a novel rather than a familiar product because this enables him to believe that its acquisition and use can supply experiences which he has not so far encountered in reality.« (Campbell 1987: 85)

Im Anschluss an Campbells Hedonismus als *ethic of fun* zieht Gronow (1997) Parallelen zur Opposition der neuen Kleinbürger bei Bourdieu (1999) gegenüber der alten Mittelklassenmoral. Überhaupt sieht sie in Bourdieus Beschreibung und Analyse des Lebensstils der neuen Mittelklasse seinen interessantesten Beitrag.

Ihr eigenes Hauptaugenmerk legt Gronow (1997) auch nicht auf die Prägungen hierarchisch geordneter Lebensstile und Traditionen, sondern auf die Einflüsse von Modezyklen. Mode versteht sie als eine Norm oder einen Standard des guten Geschmacks<sup>4</sup>, deren Bedeutung mit der Herausbildung der Konsumgesellschaft zusammen fällt. Heute unterliegen die Modezyklen zwar einer schnelleren und rasanteren Veränderung, aber trotzdem können sie dem Konsumenten in seiner Wahl der richtigen Mahlzeit und gesellschaftlich akzeptierten Speisen und Getränke sozial bindende Geschmacksstandards bieten (vgl. Gronow 1997: 92).

Einen weiteren Essstil innerhalb der Mittelklasse macht Barlösius (1999) aus. Ausgehend von der Aussage Bourdieus (1999: 292), dass die neue Lebensart der Mäßigung um der Schlankheit willen in seiner Anerkennung mit steigender Stufenleiter wächst und sich diese Lebensart von der Moral des guten Essens bei Bauern und Arbeitern absetzt, weist sie die Annahme zurück, dass Mäßigung, Askese und Enthaltsamkeit Kennzeichen des distinguierten Essstils seien. Sie geht vielmehr in ihrer These davon aus, dass die von Bourdieu behauptete Gegensatzstruktur »ein drittes – relativ eigenständiges – Geschmacksmuster [übersieht], das schon sehr früh entstand und stets mit Mäßigung und Natürlichkeit gegen den Luxusgeschmack opponierte. Der dazugehörige Eßstil ist bestimmt vom Streben nach einfacher, frugaler, reiner, gesunder und natürlicher Nahrung« (Barlösius 1999: 117).

Aufgrund geringer Ressourcen teilen somit der mittlere (prätentiöse) und der *naturgemäße Essstil* das Merkmal der Askese, wobei letzterer die Entsaugung wählt. Mit der freiwilligen und bewussten Enthaltsamkeit

4 Geschmack drückt sich für Gronow (1997: 1) durch angenehme und unangenehme Empfindungen aus.

möchten sie ein alternatives Verhältnis zur Natur realisieren, um sich zugleich als moralisch überlegener Essstil von der künstlichen Kultur abzugrenzen:<sup>5</sup> »Der distinguierte Eßstil wird als überfeinert und dekadent und damit als gesellschaftlich und politisch nicht zukunftsfähig kritisiert.« (Barlösius 1999: 118)

Zumeist leben diese Individuen, die als moralischen Standpunkt Enthaltsamkeit statt Maßlosigkeit und Sorglosigkeit vertreten, in Großstädten und in protestantisch geprägten Regionen. Zudem kommen sie oft aus Mittelschichtberufen des Handels, gehen einer freien Tätigkeit nach oder arbeiten im Staatsdienst (vgl. Barlösius 1999: 120f.).

Trotz des Wandels und einer Vervielfältigung von Konsumformen und Essstilen aufgrund von Modernisierungs- und Individualisierungstendenzen können wir nicht von einer umfassenden Flexibilisierung oder Auflösung der Ernährungsweisen ausgehen. Vielmehr ist das Essverhalten heute etwas flexibler, zufälliger und weniger fremdbestimmt als früher, was auch mit einer höheren Akzeptanz für die Vielfalt und einem gewachsenen Bewusstsein für alternative Speisen einhergeht (vgl. Warde 1997: 189).

Diesen Eindruck verstärken noch einige empirische Studien zum Essverhalten. Aus Mangel an entsprechenden deutschen Studien gehe ich an dieser Stelle auf Untersuchungen in Großbritannien und den USA ein. So haben sich beispielsweise Strukturen und Abläufe bei Mahlzeiten als sehr stabil erwiesen, wie Douglas (1979) in ihrer Untersuchung der Strukturen und Regelmäßigkeiten bei Mahlzeiten in Abhängigkeit von dem sozialen Kontext und den unterschiedlichen Gelegenheiten (Abendessen unter der Woche und an Wochenenden, Geburtstage, Feiertage etc.) in Großbritannien zeigt. Demnach unterscheiden sich die Mahlzeiten zwischen niedrig und hochgradig strukturierten Essgelegenheiten. Der Grad der Komplexität von Essnormen und Speiseanordnungen nimmt von der gewöhnlichen Mahlzeit unter der Woche über das Sonntagsessen bis zu besonderen Gelegenheiten (Geburtstag, Hochzeit, Trauermahl) zu. Weiterhin verdeutlichen die aufgezeigten Strukturen, dass die Ernährungsweisen von Familien mit Kindern aus der Arbeiterklasse in Großbritannien relativ stabil sind und sie Neuheiten nur akzeptieren, wenn sie innerhalb dieser Struktur serviert werden. Aus den Ergebnissen kann man daher schließen, dass nicht nur ökonomische Restriktionen und physische Bedürfnisse Einflussfaktoren für die Ernährungsweise sind, sondern auch die Struktur und die Muster von Sequenzen und Kombinationen beim Essen.

Eine weitere nationale Besonderheit ist die universell verbreitete ideale Vorstellung von einer richtigen Mahlzeit (*proper meal*) in Großbritannien. Damit sind Erwartungen an eine soziale Zusammenkunft der Familie beim

---

<sup>5</sup> So verstehen sich die Vegetaristen bereits Anfang des 19. Jahrhunderts als eine Gegenkultur zu den bestehenden Verhältnissen (vgl. Barlösius 1999: 119f.).

Essen und die Zubereitung der Speisen durch die Frau verbunden (vgl. Charles/Kerr 1988; Murcott 1982, zitiert in Murcott 2003).

Andere Untersuchungen offenbaren Grenzen gesteuerter Ernährungs-umstellung. So wurden die Ernährungswissenschaften und ihre Bemü-hungen, eine gesunde Ernährungsweise aufgrund ihrer Kenntnisse über Fette, Proteine und Kohlenhydrate zu vermitteln, oft in ihre Schranken verwiesen, weil beispielsweise die Arbeiterschaft in den USA ihren Status durch den Konsum von teureren Lebensmitteln wie Rindfleisch aufwertete (vgl. Levenstein 1988: 56), Mütter mit der Weigerung der Umstellung von Ernährungsgewohnheiten innerhalb der Familien zu kämpfen hatten (vgl. Wilson 1989: 177) oder sich die Einführung neuer Produkte trotz ver-stärkter Bemühungen der Werbung als sehr schwierig erwies (vgl. Fiske 2000b: 26; Levenstein 1988: 33; Warde 1997: 35)

Generell ist daher zu vermuten, dass sich bestimmte Essstile weiterhin innerhalb sozialer und kultureller Kontexte ausbilden und bestehen, wo-gegen Auflösungsprozesse und Lebensstilisierungen im Ernährungsbereich nur einen geringen Teil erfasst haben. Der nächste Abschnitt soll daher ei-nen Eindruck von verschiedenen, empirisch untersuchten Geschmacks-formen und Ernährungsweisen geben.

## **Empirische Lebensstilstudien**

Die bekannteste Lebensstilstuntersuchung basiert auf der Analyse von Daten der INSEE-Erhebung (Institut national de la statistique et des études éco-nomiques) von 1970. Pierre Bourdieu (1999) leitet daraus auf der Grund-lage von Unterschieden beim Essen und des Körperfildes soziale Diffe-renz und Distinktion in der französischen Gesellschaft ab, wobei er zwi-schen zwei zentralen gegensätzlichen Geschmacksformen<sup>6</sup> unterscheidet: zum einen den *Luxusgeschmack*, der auf Freiheit beruht und sich durch ei-ne Vorliebe für leichte, feine und raffinierte Speisen auszeichnet und zum anderen den aus Not und Zwang geborenen *Notwendigkeitsgeschmack*. Letztere Geschmacksform zieht beim Essen eher schwere, fette und grobe Kost sowie ausgelassene Feste vor. Der Gegensatz von Form und Substanz drückt sich zudem im Kleidungsstil, in der Wohnungseinrichtung und beim Musik- und Kunstgeschmack aus. Den gesellschaftlichen Grund sieht Bourdieu in der Erfordernis der unteren Klassen, ihre Arbeitskraft effektiv und kostensparend zu reproduzieren, wobei sich die obere Klasse von der körperlichen Notwendigkeit distanziert und somit den Genuss der Bedürf-tigkeit vorzieht.

6 Bourdieu schreibt über das Klassifizierende des Geschmacks folgendes: »Die sozialen Subjekte, Klassifizierende, die sich durch ihre Klassifizierun-gen selbst klassifizieren, unterscheiden sich voneinander durch die Unter-schiede, die sie zwischen schön und hässlich, fein und vulgär machen und in denen sich ihre Position in den objektiven Klassifizierungen ausdrückt und verrät« (1999: 25).

Unabhängig von der Analyse durch Bourdieu unterscheidet auch Goblot (1994) in Frankreich zwischen einem bourgeois und einem proletarischen Nahrungsmuster. Die bourgeois Ernährungsweise betont dabei die Anordnung der Speisen sowie die Art und Weise ihrer Konsumierung, wogegen die proletarische auf die sättigenden Speisen setzt. Deutlich ist auch hier der Gegensatz zwischen Form und Substanz. Ebenso weisen Grignon und Grignon (1980)<sup>7</sup> Unterschiede zwischen verschiedenen Klassen<sup>8</sup> in Frankreich aus, die sich anhand der Wahl von Speisen und ihren Zubereitungsweisen im sozialen Raum differenzieren. Es sind die *herrschenden Klassen*, die überwiegend teure Fleischsorten, Fisch, Käse, frisches Gemüse und Obst mit einem einfachen und schnellen Kochstil verbinden. Die *unteren Klassen* ernähren sich dagegen vermehrt von Kartoffeln, Teigwaren, Brot und Margarine. Diese Produkte sind zwar billiger, erfordern aber einen zeit- und arbeitsaufwendigeren Kochstil.

Lebensstilansätze im Zusammenhang mit der Ernährung werden vor allem in der Markt- und Sozialforschung eingesetzt. So hat beispielsweise Plasser (1994) eine Lebensstilanalyse von Ernährungsgewohnheiten für Österreich durchgeführt. Die Lebensstiltypen wurden anhand einer Clusteranalyse der Daten aus einer repräsentativen Bevölkerungsstichprobe (N=4.000) zu den Einstellungen zum Essen und der subjektiven Bedeutung von Gesundheit und Genuss gewonnen. Plasser unterscheidet für Österreich schließlich folgende Typen:

- Rationale Esser (ca. 33 Prozent, häufig ältere, traditionsorientierte Personen): sie legen ein besonderes Augenmerk auf die Effizienz der Ernährung (soll sättigen) und die Mahlzeiten als einen festen Bestandteil des geregelten Tagesablaufs.
- Feinschmecker (ca. 25 Prozent, jüngere bis mittlere Altersgruppen in gehobenen Berufen): als bewusste Genießer ist Essen ein Teil ihrer Identität und Suche nach Lebensfreude.
- Sorglose Esser (ca. 25 Prozent, jüngere Männer, in größeren Haushalten, Arbeitermilieu): sie haben eine undifferenzierte Einstellung zum Essen und somit zeigen sie auch keine Mäßigung aufgrund gesundheitlicher oder rationaler Gründe.
- Gesundheitsapostel (ca. 20 Prozent, überwiegend weibliche Personen): im Gegensatz zu den sorglosen Essern haben sie ein ausgeprägtes Gesundheits- und Ernährungsbewusstsein. Damit verbunden ist eine hohe Akzeptanz von Bio- und Light-Produkten.

Plasser macht durch ihr Ergebnis deutlich, dass die Einbettung des Ernährungsverhaltens nicht allein von den zur Verfügung stehenden mate-

7 Die Darstellung der Ergebnisse von Goblot (1994) und Grignon/Grignon (1980) beruhen auf den Ausführungen bei Barlösius 1999: 110-116.

8 Der Begriff Klasse geht an dieser Stelle auf die Verwendung bei Grignon/Grignon (1980) zurück.

riellen Ressourcen abhängt, sondern ebenso von sozialstrukturellen Merkmalen des Alters und des Geschlechts. Dabei deuten sich zwar mögliche Zusammenhänge zwischen der sozialen Lage der Befragten und ihrem Ernährungsstil an, diese werden aber nicht eingehender untersucht. So versäumt sie die Analyse möglicher Aspekte der Stilisierung von Tischgebräuchen und Speisen durch den Typ des *Feinschmeckers* und der sattmachenden Kost des *rationalen Essers*, um mit dem Lebensstilkonstrukt gesellschaftliche Distinktionsmerkmale zu thematisieren. Letztlich merken Prahl und Setzwein (1999) kritisch an, dass das Raster sehr grob sei, und die Verteilung sich teilweise an Klischees orientiere (vgl. Prahl/Setzwein 1999: 74).

Einige der Ergebnisse zu Alters- und Geschlechterdifferenz bei Plasser (1994) finden sich aber auch in der empirischen Untersuchung nachhaltigen Konsums (vgl. Empacher/Götz/Schultz 2002; Empacher/Schultz 2002) wieder. Im Auftrag des Umweltbundesamtes hatte es sich das Institut für Sozial-Ökologische Forschung (ISOE) zur Aufgabe gemacht, die »Potentiale für nachhaltigen Konsum in unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen zu identifizieren, um zielgruppenspezifische Ökologisierungsstrategien zu entwickeln« (Empacher/Schultz 2002: 199). Im Untersuchungsansatz konzentrieren sich die Autoren vor allem auf die Möglichkeiten und Muster der Alltagsgestaltung in bezug auf nachhaltigen Konsum. Zentraler Gegenstand ist die Identifizierung unterschiedlicher Ansatzpunkte für Ökologisierungsstrategien anhand der Konsumstile als überindividuelle Muster aus Orientierung, Verhalten und sozialer Lage. Aufgrund des funktionellen Charakters war keine vordergründige Rekonstruktion der Typologie aus Lebensstilen bzw. Milieus (als Kombinationen aus sozialstrukturellen Merkmalen wie Einkommen, Bildung, Beruf etc. und subjektiven Wertorientierungen sowie Einstellungen) vorgesehen.

In ihrer Studie unterscheiden sie drei übergreifende Grundorientierungen des Konsums, die wesentlich sind für die Typisierung der Verbraucher und als Anschlusspunkte für die Entwicklung zielgruppenspezifischer Ökologisierungsstrategien dienen. Eine grundsätzliche Einstellung zum Konsum und zur Alltagsgestaltung polarisiert sich in die kreative Gestaltung des Konsums gegenüber dem Konsum als unangenehme Last. In der zweiten Dimension unterscheiden sie zwischen partnerschaftlichem Geschlechtermodell (Gleichberechtigung zwischen den Geschlechtern) und traditionellen Familienstrukturen (der Mann als Alleinverdiener und die Frau als Hausfrau). Weiterhin sehen sie in den Orientierungen an einem ganzheitlichen Körperbild und Gesundheitsbewusstsein (Einheit von Körper und Geist) und einem funktionalistischen (Körper als Mittel zur Leistung) zentrale Einflussgrößen auf die Ausprägung der Konsumorientierungen. In diesen Dimensionen konnten sie eine Vielfalt von Konsumtypen verorten, wobei sie für die Ökologisierungsstrategien die Vielzahl auf vier Zielgruppen reduzierten. Die erste Gruppe sind die *Umweltorientierten*

(partnerschaftlich, ganzheitlich, kreative Ausrichtung), welche vor allem als durchorganisierte »Ökofamilien« in größeren Städten leben, eine höhere Schulbildung haben und finanziell recht gut gestellt sind, ansonsten handelt es sich vorwiegend um junge Leute mit geringem Einkommen und in der Mehrzahl Frauen. Die *Überforderten* sind die zweite Gruppe, die dem Konsum keine große Bedeutung beimessen wollen bzw. können. Die Konsum-Genervten bestehen in der Mehrheit aus Männern, aus spaß- und erlebnisorientierten Jugendlichen und sozial Unterprivilegierten. Die Gruppe der *Traditionellen* bilden einerseits Ältere (konsumieren Qualität und solide Produkte) und andererseits unauffällige Familien, die sich an der Masse orientieren und aus dieser nicht herausfallen möchten. Als letzte Gruppe führt die ISOE-Studie die *Privilegierten* mit einem hohen Konsumniveau an. Sie lehnen jedoch das Label »Öko« ab, da für sie die Umweltdiskussion unter Ideologieverdacht steht.

Erwähnenswert ist auch die Studie *Lebensstile und ihr Einfluss auf das Ernährungsverhalten von Jugendlichen* (2002) von Jürgen Gerhards und Jörg Rössel. Die Autoren haben die Einflüsse von Lebensstilen im Vergleich zur Ressourcenausstattung der Herkunftshaushalte von Schülern auf das Ernährungsverhalten untersucht. Zur Untersuchung kamen N=420 standardisierte Fragebögen sowie 25 Leitfadengespräche mit Schülern aus Leipziger Gymnasien und Mittelschulen. Auf der Grundlage des Ansatzes von Schulze (1996) als Konzept der milieuspezifischen Lebensstile legten sie für die Präferenzmuster sozialen Handelns ein besonderes Augenmerk auf die Freizeitgestaltung. In Anlehnung an das Hochkultur-, Trivial- und Spannungsschema unterschieden Gerhards und Rössel das Spannungsschema in außerhäusliches und innerhäusliches. Ebenso erweiterten sie die Schemata um das Fernseh- und Sportschema, wobei sie kein Trivialschema unter den Jugendlichen feststellten. Zu ihren Ergebnissen zählt, dass die soziale Herkunft keinen Einfluss auf das Ernährungsverhalten hat, wogegen sich entsprechend der Lebensstile Unterschiede abzeichnen. Ihrer Untersuchung zufolge ernähren sich Jugendliche aus dem Sport- und Hochkulturschema bewusster und gesünder. Die schlechtere Ernährung in den Spannungsschemata führen sie darauf zurück, dass das Essen keine Bedeutung für die Lebensführung hat. Besonders prägend ist das Elternhaus mit Hochkulturorientierung und Sportorientierung, wogegen die gestiegene Konsumvielfalt die spannungsorientierten Lebensstile ermöglicht.

Weiterhin liegen für den deutschen Raum die Sekundäranalysen von Köhler (1991) für Westdeutschland sowie Thiel und Thai (1995) für Ostdeutschland vor. Die Ergebnisse der Untersuchungen zeigen, dass die Ernährungsweisen nicht nur vom Alter, Geschlecht und Einkommen abhängen, sondern dass insbesondere die Bildung und der berufliche Status wichtige Rollen spielen. So kann Köhler (1991) in Anbetracht gesunder Ernährung (frisches Obst und Gemüse/Salat, Fruchtsäfte, Vollkornbrot und Milchprodukte) anschaulich darstellen, dass gerade der Verzehr von Le-

bensmitteln, denen gesundheitsfördernde Eigenschaften zugesprochen werden, klar mit Geschlecht, beruflichem Status, formaler Berufsbildung und Haushaltsnettoeinkommen korreliert. So ernähren sich vermehrt Frauen sowie Personen mit höheren Abschlüssen (Universität, Hochschule, Fachhochschule) und höherem beruflichen Status (höhere Beamte und Angestellte) gesundheitsbewusster. Das heißt, gegenüber Arbeitern und gleichgestellten Beamten essen sie häufiger Milch, Vollkornbrot, Käse, Joghurt, Gemüse und Salat, aber weniger häufig Fleisch, Wurstwaren oder Schinken. Köhler argumentiert in Anbetracht der Ergebnisse, dass die Chancen einer gesunden Ernährung vom beruflichen Status, Einkommen, Familienstand und der Geschlechterrolle beeinflusst sind. Modernisierungsprozesse vereinheitlichen zwar zunehmend das Konsumangebot und die Zugangschancen, lösen aber nicht die bestehenden Bindungen an Lebensweisen und sozioökonomische Merkmale auf. »Gesellschaftliche Modernisierungsprozesse vollziehen sich bei unterschiedlichen sozioökonomischen und kulturellen Bedingungen mit unterschiedlicher Dynamik für die jeweils Betroffenen, und sei es allein mit unterschiedlicher Geschwindigkeit.« (Köhler 1991: 24f.)

Köhler betont an einer anderen Stelle (1993), dass seit der deutschen Einheit die Ernährungspolitik mit unterschiedlichen Essensmustern in West- und Ostdeutschland rechnen muss. So haben zumindest Thiel und Thai (1995) in einer Sekundäranalyse die Beziehung zwischen sozialer Lage, Armut und Ernährung in Ostdeutschland untersucht. Aus den vorhandenen Studien wählten sie die folgenden Parameter für Armut: Arbeitslosigkeit, Haushaltsnettoeinkommen und Dauer des Schulbesuchs, um so die Abhängigkeit der Ernährungsweisen von diesen Variablen zu analysieren. Dabei konnten sie einen signifikanten Unterschied zwischen hoher und niedriger Bildung feststellen. Die oberen Bildungsgruppen essen demnach mehr Brot, Käse, Fisch, Reis und Gemüse, wogegen die unteren mehr Kartoffeln verspeisen. Erwähnenswert ist, dass bis zur Vereinigung der beiden Staaten die oberen Bildungsgruppen signifikant weniger Wurstwaren verzehrten, wobei das Alter bei diesem Ergebnis einen starken Verzerrereffekt hat (vgl. Thiel/Thai 1995: 144). Weiterhin machte sich der Bildungsunterschied bei der Aufnahme von Vitamin C und Calcium signifikant bemerkbar, insbesondere die Gruppe mit höherer Schulbildung ( $> 12$  Jahre) hatte bessere Vitamin- und Mineralienwerte. Allgemein wird der Verzehr in Abhängigkeit vom Arbeitsstatus gesehen, da die Energieaufnahme bei Arbeitslosigkeit geringer ist: »Arbeitslose essen durchschnittlich signifikant weniger Brot, Streichfette und Wurst, trinken weniger Kaffee/Tee und Alkohol und essen signifikant mehr Kartoffeln« (Thiel/Thai 1995: 150). So steigt auch der Pro-Kopf-Verzehr von Brot, Wurst und Alkohol nachweislich mit steigendem Haushalts-Nettoeinkommen.

## Zusammenfassung

Im Rückblick auf die theoretischen Überlegungen und empirischen Untersuchungen zu Essstilen fällt auf, dass das Essverhalten zwar in manchen Gruppen eine Stilisierung erfährt, zumeist aber habituelle Muster in den sozialen Lagen reproduziert werden. Man kann daher von keiner allgemeinen Auflösung sozioökonomischer oder sozialstruktureller Bedingungen für die Ausbildung von Ernährungsweisen sprechen. Vielmehr beschränken sich Konsumformen wie der *neo-tribalism* im Zusammenhang mit Essen oft nur auf Jugendliche oder Protestgruppen (vgl. Warde 1997).

Die generellen Feststellungen über Ernährungsgewohnheiten und -veränderungen lassen sich zu großen Teilen auf die deutschen Verhältnisse übertragen. Die konkrete Forschung zu Ernährungsstilen und -mustern im deutschen Raum beschränkt sich zwar nur auf wenige Untersuchungen (Empacher/Götz/Schultz 2002; Empacher/Schultz 2002; Gerhards/Rössel 2002; Köhler 1991; Thiel/Thai 1995), aber aus ihnen geht bereits hervor, dass sich bestimmte Ernährungsweisen mit sozialstrukturellen und sozioökonomischen Merkmalen decken. Insbesondere Unterschiede der Bildungsabschlüsse zeigen in allen Studien prägende Auswirkungen auf das Konsum- und Essverhalten der Befragten. Während man sich in den oberen sozialen Lagen bewusster und gesünder ernährt, finden sich in den unteren sozialen Lagen kaum Anzeichen einer Lebensstilisierung durch die Ernährung.

Berücksichtigt man dazu noch die Ergebnisse der bereits vorliegenden Lebensmittelskandalforschung, wonach Ernährungsbewusste für solche Skandale sensibilisiert sind und aktiv reagieren (vgl. Bergmann 2000; Caplan 2000; Meyer-Hullmann 1999), ist eine Beziehung zwischen bestimmten Essstilisierungen und typischen Bewältigungsmustern nahe liegend. Zumindest scheint die Gruppe mit *naturgemäßem Essstil* nicht nur durch eine bewusste und gesunde Ernährung geprägt, sondern ebenso durch Moralisierungen und eine kritische Haltung gegenüber der konventionell-industriellen Landwirtschaft und deren möglichen gesundheitlichen Risiken. Daraus kann sich schließlich eine konkrete Umgangsweise mit spezifischen Sichtweisen und Reaktionen ergeben. Unklar bleibt, wie die Verknüpfungen bei den anderen Ernährungsweisen zu bestimmten Bewältigungsmustern aussehen können, wenn ihre Essgewohnheiten weniger moralisch aufgeladen sind und damit kaum für das Thema Lebensmittel-skandal sensibilisieren.

Mit diesem Kapitel schließe ich die Darstellung und Diskussion der empirischen und theoretischen Kenntnisse zu Lebensmittelskandalen und angrenzenden Themengebieten ab. Sie bilden das Vorwissen für die empirische Untersuchung alltäglicher Bewältigungsmuster, die ich im zweiten Teil dieser Arbeit vorstelle.

