

Fitness und gesellschaftlicher Erfolg

Norden, Gilbert

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Norden, G. (1989). Fitness und gesellschaftlicher Erfolg. In H.-J. Hoffmann-Nowotny (Hrsg.), *Kultur und Gesellschaft: gemeinsamer Kongreß der Deutschen, der Österreichischen und der Schweizerischen Gesellschaft für Soziologie, Zürich 1988 ; Beiträge der Forschungskomitees, Sektionen und Ad-hoc-Gruppen* (S. 608-610). Zürich: Seismo Verl. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-146487>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

wirksame Semantiken abnimmt, da es immer weniger plausibel ist, Ungleichheitsstrukturen nach einem (*quasi*-)ständischen Modell wechselseitig exklusiver Interaktionsnetze, Subkulturen und Milieus zu beschreiben und zu interpretieren. Und für die *kollektiven Akteure*, die in ihrem Bestand auf *Gruppensemantiken* aufbauen, bringt dies eine nachhaltige Irritation ihrer Umweltwahrnehmung mit sich, da für fest und sicher gehaltene Ordnungskriterien ständig unterlaufen werden und es immer weniger möglich wird, aus den Mustern von Ungleichheiten unmittelbar und wie selbstverständlich Kriterien der *Zugehörigkeit* oder gar *Mitgliedschaft* abzuleiten. Hinzu kommt schliesslich, dass auch solche mehr kategorial-exklusiven Strukturierungskriterien wie etwa Beruf, Arbeitsplatz, Wohnort, Familienstand *unsicherer* werden, wenn sich hier Instabilitäten ausbreiten.

Der *Bedeutungsgewinn graduell-quantitativer Ungleichheitslogiken* und die *Zunahme von Instabilitäten* lässt also die Plausibilität solcher Semantiken, die die gesellschaftliche Wirklichkeit nach dem Muster von (Gross-)Gruppen deuten, *schwinden* - und zwar sowohl in der Wissenschaft, wie auch in den politischen Arenen oder im Alltag der Betroffenen. An ihre Stelle treten sehr viel weniger griffige und schon vom Konstruktionsprinzip her "*unübersichtliche*", eher graduell-quantitative Semantiken und statistische Ordnungskriterien, die zwar vielleicht in vielen Aspekten eine "adäquatere" Wirklichkeits"-abbildung" erlauben, aber kaum dazu in der Lage sein dürften, alltägliche *Orientierungsbedürfnisse* zu befriedigen oder den Bestands- und Grenzerhaltungserfordernissen kollektiver Akteure zu genügen.

Literatur:

- BERGER, P.A.*: "Klassen und Klassifikationen. Zur 'neuen Unübersichtlichkeit' in der soziologischen Ungleichheitsdiskussion", in: KZfSS, Jg. 39/1987, S. 59-85.
BERGER, P.A.: "Die Herstellung sozialer Klassifikationen: Methodische Probleme der Ungleichheitsforschung", in: Leviathan, Heft 4/1988.
BERGER, P.A.: "Changement socio-structurell et sémantiques des inégalités", in: Schweizerische Zeitschrift für Soziologie, No. 2/1988, S. 161-176.

Fitness und gesellschaftlicher Erfolg

Gilbert Norden (Wien)

In der Literatur zur sogenannten Fitness-Welle findet man die These, dass körperliche Fitness ein Erfolgsfaktor nicht nur im sozialen, sondern auch im beruflichen Bereich sei. Ein Blick auf das Geschäfts- und Politikleben in den USA scheint diese zu bestätigen: Schlanke Manager verdienen nachweislich mehr als übergewichtige; zu den Auswahlkriterien in Verkaufs-/Serviceberufen gehören physische Parameter wie Figur, Schlankheit; Politiker müssen körperlich fit sein, andernfalls gelten sie als nicht wählbar. Um die Gültigkeit der Erfolgswirksamkeitsthese der Fitness auch für Österreich bzw. andere berufliche Gruppen zu prüfen, haben wir den Einkommenserfolg in verschiedenen beruflichen Status-

gruppen auf seine Abhängigkeit von der körperlichen Fitness hin untersucht. Dem Verständnis der (erwarteten) Zusammenhänge diene ein zweiter Untersuchungsschritt, in dem exploriert wurde, ob körperliche Fitness in unserer Kultur ein "diffuses Statusmerkmal" ist bzw. einen "dynamischen Aspekt" des sozialen Status darstellt. Dabei sind wir vom populären Begriffsverständnis von körperlicher Fitness als einer spezifischen Variante von Gesundheit, nämlich subjektive Bestform körperlicher Verfassung und dem schlanken Aussehen als besonders wichtiger Visualisierungsmöglichkeit derselben, ausgegangen.

Zur Analyse der Zusammenhänge Fitness - Einkommenserfolg standen uns Befragungsdaten zur Verfügung. Getrennt für verschiedene berufliche Statusgruppen durchgeführte multiple Varianzanalysen, bei welchen neben demographischen Merkmalen, die bekanntermassen zur Erklärung der Varianz des Verdienstes beitragen (Geschlecht, Alter, Bildung), noch Indikatoren für Fitness (subjektive körperliche Fitness und Schlankheit) als unabhängige Variable verwendet worden sind, um die abhängige Variable "persönliches Nettoeinkommen" zu erklären, ergaben, dass subjektive körperliche Fitness bei Landwirten, (insbesondere männlichen) un-/angelegerten Arbeitern und Geschäfts-/Betriebsführern (Freiberufler, Selbständige, leitende Angestellte) einen positiven Effekt auf das erzielte Einkommen hat. Bei Facharbeitern sowie einfachen und qualifizierten Angestellten (auch in Verkaufsberufen) hingegen ist körperliche Fitness im Hinblick auf den Verdienst unerheblich oder es bestehen sogar negative Zusammenhänge. Diese Ergebnisse sprechen zwar dafür, dass unter Geschäfts-/Betriebsführern die Fit-Trainierten mehr Erfolg haben, zumal in dieser Statusgruppe die Bedeutung von Sport- und Bewegungsaktivitäten (die freilich keinen direkten Effekt auf den Einkommenserfolg haben) für subjektive körperliche Fitness besonders gross ist; überzeugend sind diese Belege dennoch nicht. Entgegen unseren Erwartungen hat nämlich Schlankheit keinen Einfluss auf das Einkommen; dies bedeutet auch, dass der für US-amerikanische Manager beschriebene Zusammenhang zwischen Schlankheit und Einkommen nicht auf Österreich übertragbar ist. Einen positiven Effekt auf das Einkommen hat Schlankheit hierzulande nur bei jüngeren (< 40 J.) Landwirten.

Zur Untersuchung der Bedeutung von Fitness als Faktor der Statuswahrnehmung haben wir eine Gelegenheitsstichprobe aus einer berufsmässig (Angestellte/Beamte) und geographisch (Stadt Wien) begrenzten Population (n=126) einer Zweiteilung unterzogen und schriftlich befragt, wobei der Fragebogen hierzu Beschreibungen fiktiver Angehöriger der wichtigsten Berufsgruppen mit Angaben zur körperlichen Fitness in einer von 2 Versionen (körperlich fit versus unспортlich, übergewichtig) enthielt. Die Befragten wurden gebeten, nacheinander von allen geschilderten Personen das Einkommen zu schätzen (Fitness als "diffuses Statusmerkmal" bei nichtmanuellen und "spezifisches Statusmerkmal" bei manuellen Berufsgruppen); danach sollte jede beschriebene Person in ein 5-stufiges Schichtschema eingeordnet werden (Fitness als dynamischer Faktor des sozialen Status). Als Ergebnis der beiden Teilsplits zeigte sich, dass die Zusatzin-

formation bezüglich Fitness nur bei einem der geschilderten Fälle den Bewertungsprozess beeinflusst, nämlich beim Landwirt. Das Einkommen eines körperlich fiten Landwirtes wird signifikant höher geschätzt als das eines übergewichtigen, unportlichen Landwirtes; ebenso wird ersterem ein deutlich höherer Status zugewiesen als letzterem. Dieser Zusammenhang Fitness - Statureinstufung besteht auch dann, wenn man den Effekt der Einkommensschätzung auf die Statuszuweisung kontrolliert. Dies bedeutet, dass körperliche Fitness, zumindest in der Wahrnehmung der von uns Befragten, ein dynamischer Aspekt des sozialen Status von Landwirten ist. Was alle anderen Berufsgruppen betrifft, ist Fitness aber kein Bewertungskriterium. Nach unseren Daten ist Fitness somit auch kein "diffuses Statusmerkmal".

Ungleichheit von Lebensstilen bei gleicher Position in der Schichtungshierarchie

Gudrun Eger (Augsburg)

1. Konzeptionelle und empirische Grundlagen

Im Anschluss an aktuelle Diskussionen der Ungleichheitsforschung wird in diesem Beitrag vornehmlich der Frage nachgegangen, ob es in der Bundesrepublik innerhalb von Schichten oder Klassen tatsächlich wesentliche Unterschiede in der alltäglichen "Lebenspraxis" gibt, die es gerechtfertigt erscheinen lassen, auch von unterschiedlichen Lebensstilen zu sprechen. Gleichzeitig wird geprüft, ob es dabei auch übergreifende Gemeinsamkeiten gibt sowie Zusammenhänge mit subjektiven Bedeutungsmustern und sozial-demographischen Gegebenheiten.

Die Analyse beschränkt sich auf Daten einer explorativen Studie über zwei eng begrenzte Erwerbsgruppen, die nach den herkömmlichen Sozialstrukturmodellen einerseits beide der unteren Mittelschicht angehören, andererseits aber zwei verschiedenen Klassen und in einer speziellen Perspektive dem "alten" und dem "neuen Kleinbürgertum". Einmal handelt es sich um 30 "kleine Selbständige" des Einzelhandels, wobei 70% höchstens ein oder zwei Familienmitglieder als MitarbeiterIn hatten und weitere 23% maximal drei Angestellte von ausserhalb der Familie. Zum anderen handelt es sich um 30 kaufmännische oder kaufmännisch-technische Angestellte der Sachbearbeiterebene aus drei Grossunternehmen.

Die Befragten wurden auf der Basis von Listen, die vom Einzelhandelsverband und den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellt wurden, weitestmöglich nach Zufalls Gesichtspunkten ausgewählt. Mit den kleinen Befragtenzahlen und einer sehr geringen Teilnahmebereitschaft der Selbständigen (17%) können die Ergebnisse aber nur vorläufigen Charakter haben, was vor allem die jeweiligen Häufigkeitsverteilungen betrifft. Diese Beschränkungen werden zum Teil jedoch durch eine hohe Homogenität der Befragten nach weiteren Merkmalen sowie den Einsatz offener Fragen und fragen- sowie variablenübergreifende Auswertungen aufgewogen. Eine starke Homogenität oder weitgehende Parallelen finden sich u.a. bei den folgenden Faktoren: