

Stefan Groth

Vergleiche als antizipierende und relationale Praxis

Stefan Groth

Comparisons as Anticipatory and Relational Practice

Abstract: Comparisons play a central role in socio-spatial and cultural localizations. They are a necessary condition for establishing difference which actors need to locate themselves. In this article I discuss an empirical cultural-scientific perspective on comparisons and, in particular, shed light on the role of anticipation and relationality in comparisons. For this purpose, in a first step, criteria of quantitative and qualitative comparison are discussed. Then their relationship to expectations is questioned in order to approach concepts of rationality and the contingent content of comparisons. On this basis, the significance of anticipatory and relational dimensions for comparisons is outlined. The article concludes with a plea for an empirical cultural-scientific perspective on comparisons as anticipatory and relational practice.

Keywords: comparison, anticipation, relationing, socially comparative action orientations

Vergleiche gehören in der Empirischen Kulturwissenschaft als „vergleichende Kulturwissenschaft“ – diesen Namenszusatz tragen einige Institute im deutschsprachigen Raum – und in der Sozialanthropologie (Gingrich/Fox 2002; Eggan 1954) historisch und aktuell zum methodologischen Repertoire, um unterschiedliche Gegenstände oder Phänomene miteinander in Beziehung setzen zu können. Sie greifen auf vergangene Entwicklungen zurück, um gegenwärtige Zustände einordnen zu können; setzen Kennzahlen unterschiedlicher Zeitabschnitte in Beziehung, um Unterschiede oder Gemeinsamkeiten zu identifizieren; und vergleichen die Ausprägung unterschiedlicher Merkmale zu einem klar definierten Zeitpunkt. Wissenschaftshistorisch sind die Stufen des Evolutionismus ein Beispiel dafür, wie in den Anthropologien über den Vergleich verschiedener Kulturen Aussagen über deren Entwicklung getroffen worden sind (Morgan 1976). Ethnografische Längsschnittstudien sind empirisches Vergleichsmittel, um Wandlungsprozesse im Sinne einer ethnografischen Temporalisierung nachzuverfolgen und historisch dimensionieren zu können (Welz 2013).¹ Zur Zeit lässt sich in den Kultur- und Sozialwissenschaften ein gesteigertes Interesse an den Methoden und Problemen des wissenschaftlichen Vergleichs konstatieren (Schnegg 2014; Scheffer/Niewöhner 2010), in dessen Rahmen auch untersucht wird, wie Sozialwissenschaftler (Deville et al. 2016a) und unterschiedliche Expertenkul-

1 Das seit 1984 bestehende *Sozio-oekonomische Panel* (SOEP) hingegen kann für Deutschland als maßgebliches Beispiel für eine Längsschnittforschung der *empirisch-analytischen* Sozialforschung gesehen werden.

turen bei Vergleichen genau vorgehen. Mit Bezug auf das Gewohntsein von Veränderungen in Städten hat Thomas Hengartner von „Doing Transformation“ (2016) als habitualisiertem Umgang mit dem Wandel gesprochen, bei dem Wandel kaum noch explizit wahrgenommen wird. Für den Vergleich lässt sich analog dazu von *Doing Comparison* sprechen, um den umfassenden Einsatz von Vergleichen in unterschiedlichen Lebenswelten und Dimensionen zu beschreiben. Die ethnografische Erkundung und methodische Fruchtbarmachung von solchen feldspezifischen Arten des „comparing and categorizing“, die „native‘ to the field“ sind, beschreiben Sørensen, Marlin und Niewöhner (2018) auch – im Gegensatz zu „scholastic comparison“ – als „emischen Vergleich“.

Bei sozialräumlichen und kulturellen Verortungen spielen Vergleiche eine zentrale Rolle: Akteure gleichen ihre Lebensstile oder ihre Konsumpraktiken mit denen anderer Akteure ab, vergleichen Produkte oder unterschiedliche Lösungswege und setzen Leistungen und Errungenschaften mit anderen in Beziehung. Vergleiche sind eine notwendige Bedingung, um Differenz fest- oder herzustellen, über die sich Akteure sozial und politisch verorten. Dabei, so das Kerninteresse des Beitrages, spielen Elemente der Antizipation und Relationierung zentrale Rollen. In diesem Beitrag möchte ich daher fragen, wie eine empirisch-kulturwissenschaftliche Perspektive auf Vergleiche im Anschluss an bestehende Forschungen zu Vergleichen aussieht und welche Rolle diese beiden Elemente dabei spielen. Hierfür werden in einem ersten Schritt Kriterien des quantitativen und qualitativen Vergleichs erörtert und anschließend auf ihre Beziehung zu Erwartungen befragt, um sich Rationalitätsvorstellungen und dem Kontingenzgehalt von Vergleichen annähern zu können. Davon ausgehend wird die Kernfrage des Beitrages diskutiert, welche Bedeutung antizipative und relationale Dimensionen für Vergleiche haben. Der Beitrag schließt mit einem Plädoyer für einen empirisch-kulturwissenschaftlichen Blick auf Vergleiche als antizipierende und relationale Praxis.

1. Vergleiche als Sozialform

Die Soziologin Bettina Heintz konzeptualisiert in ihrem Versuch, eine „Soziologie des Vergleichs“ zu begründen, Vergleiche als „grundlegende Sozialform“ (Heintz 2010: 162) und als „soziales Phänomen eigenen Rechts“ (Heintz 2016: 306). Sie sind damit nicht lediglich wissenschaftliche Methode in unterschiedlichen Disziplinen, sondern eine grundlegende soziale Praxis. Erweiternd lässt sich anmerken, dass sie eine *Kulturtechnik*² darstellen, mit derer Hilfe Akteure ihre Alltage bewältigen. Ähnlich dem Umgang mit ethnografischem Wissen (Köstlin/Nikitsch 1999), das etwa als Ressour-

2 Winthrop-Young (2013) verweist auf die Genese des Begriffs der *Kulturtechnik* aus der Landwirtschaft seit dem späten 19. Jahrhundert (Urbarmachung von Land als Kulturtechnik) und seit den 1970er-Jahren aus der Medienforschung (alltägliche Nutzung neuer Medien und Technologien als Kulturtechnik). Hier findet er in einem dritten kulturwissenschaftlichen Sinn Verwendung, um die Verwobenheit von Akteuren, Techniken und Objekten zum Ausdruck zu bringen.

ce zur Selbststilisierung und Identitätsbildung herangezogen werden kann, lassen sich auch Vergleiche als Kulturtechnik verstehen, über die lebensweltliche Akteure sich in Beziehungen zu anderen setzen, sich sozialräumlich verorten und dabei auf kulturelle Repräsentationen oder symbolische Bedeutungen zurückgreifen. Katrin Amelang und Stefan Beck (Amelang/Beck 2010) sprechen mit Bezug auf Wissen in Abgrenzung zu wissenschaftlichen Praktiken des Vergleichs von „comparisons in the wild“: Sie sind eine epistemische Praxis, mit der Wissensbestände geordnet, vermittelt und verhandelt werden, und zwar ebenso in nicht-wissenschaftlichen Alltagskontexten. Helge Gerndt führt – in der *Enzyklopädie des Märchens* – aus, dass der Vergleich, etwa in Form von Metaphern oder als Teil von Narrationen, ein allgegenwärtiges Sprachmuster und ein wirkmächtiger Faktor menschlichen Denkens ist (Gerndt 2014). Solche Sprachmuster erstrecken sich zudem auf Skalen, Tabellen und Rankings als hochgradig verbreitete kommunikative Formen, die den Vergleich auch visuell ordnen und materialisieren. Zudem sind Vergleiche – etwa durch Messinstrumente oder Online-Vergleichsplattformen – technisch grundiert und vermittelt. Vergleiche verstehe ich damit hier nicht als methodologischen Zugang, sondern als alltägliche Praxis, die soziale, kulturelle, materielle, kognitive und sprachliche Dimensionen aufweist.

Als Praxis, die zwei oder mehrere Phänomene oder Tatsachen gedanklich nebeneinanderhält, um zwischen ihnen Gemeinsamkeiten oder Unterschiede herauszustellen, dienen Vergleiche dazu, Sachverhalte „anhand einer dritten Größe auf ihre Unterschiede oder Ähnlichkeiten hin zu beobachten und sie dadurch zueinander in Beziehung zu setzen“ (Heintz 2016: 307). Vorausgesetzt wird dabei, so Heintz, eine *Gleichheitsunterstellung*, die für die zu vergleichenden Phänomene grundsätzlich annimmt, dass sie vergleichbar sind und beide einer „wie auch immer abstrakten Kategorie“ zugeordnet werden können. Zu dieser Gleichheitsunterstellung kommt eine *Differenzbeobachtung*, die auf Kriterien des Vergleichs – die dritte Größe – zurückgreifen muss, um überhaupt unterscheiden zu können (Heintz 2016: 307). Empirisch-kulturwissenschaftlich ist nun im Anschluss hieran von besonderem Interesse, wie solche Einstufungen von Vergleichbarkeit und Kriterien des Vergleichs aus einer Mikroperspektive des Alltages zustande kommen: Was wird von konkreten Akteuren anhand welcher Kriterien miteinander verglichen und auf welche Vorstellungen, Ordnungen und Größen wird dabei Bezug genommen?

2. Kriterien des quantifizierenden und qualifizierenden Vergleichs

Von metrisierten Rankings bis zur sozialen Distinktion spannen sich ganz unterschiedliche Phänomene auf, die je spezifische Arten und Praktiken des Vergleichs betreffen, für die jeweils ein Drittes des Vergleichs notwendig ist – ohne Vergleichskriterien kann es keinen Vergleich geben. Ein solches *tertium comparationis* findet sich zum Beispiel in gesellschaftlichen Normen wieder, anhand derer sich Akteure

miteinander vergleichen. Timo Heimerdinger hat am Beispiel von Praktiken der Elternschaft aufgezeigt, wie quantifizierende Vergleiche mit der Norm – also etwa der motorischen und kognitiven Entwicklung von Kindern – mit Prozessen der Quantifizierung und Metrisierung zusammenhängen, wenn Eltern ihre Kindern mit Normkurven oder normierten Entwicklungsstufen vergleichen (Heimerdinger 2013); ebenso lässt sich etwa bei Forschungen zu Breitensportlichen Rennradfahrern zeigen, wie SportlerInnen ihre Leistungen messen, mithilfe etwa von technischen Messinstrumenten und Auswertungssoftware (vgl. Groth 2017) in normierte Modelle einordnen und mit denen anderer vergleichen³ – wobei vielfach nicht die Spitze, sondern eher ein subjektiviertes Mittelmaß als Ziel in den Blick genommen wird (Groth 2019c).⁴ Auch bei Bettina Heintz ist es insbesondere der quantitative Vergleich, bei dem auf Grundlage von Metrisierung und Quantifizierung „numerische Differenzen“ erzeugt werden (Heintz 2010).

Dieser quantitative Vergleich kann jedoch an seine Grenzen stoßen. Die Beiträge in Beckert und Musselin (2013a) zeigen auf, wie bei der „classification of goods in markets“ nicht nur quantitative Elemente, sondern ebenso nur indirekt quantifizierbare Aspekte wie Unsicherheiten, Mehrdeutigkeiten, individuelle Präferenzen oder moralische Bewertungen einfließen und Klassifizierungen kein eindeutiger Prozess, sondern ein Zusammenspiel von Produzenten, Konsumenten und Zwischeninstanzen des Marktes sind (Beckert/Musselin 2013b).⁵ Kontingenz ist damit ein bedeutender Teil von quantitativen Vergleichen, aber auch von Vergleichen insgesamt. Deutlicher wird die Begrenzung durch den Perspektivwechsel weg von Versuchen der Klassifikationen zu Situationen, in denen Dinge und soziale Tatsachen ihre Bedeutung gerade aus dem Umstand ziehen, dass sie nicht miteinander vergleichbar sind – bzw. eine solche Unvergleichbarkeit konstruiert wird. Lucien Karpiks „Ökonomie des Einzigartigen“ (2011), Andreas Reckwitz' Ausführungen zur Bedeutung von Singularitäten (Reckwitz 2017) oder Luc Boltanski und Arnaud Esquerres (2018) „Bereicherungsökonomie“ kommen hier in den Sinn. Boltanski und Esquerre bezeichnen mit dem Begriff den Umstand, dass nicht mehr die fordistische Produktion und der Massenkonsum von standardisierten Konsumgütern paradigmatische Merkmale der Warenwelt sind. Als kennzeichnend für die *économie de l'enrichissement* beschreiben sie stattdessen den Konsum von Waren, die sich durch ihre Außergewöhnlichkeit und Einzigartigkeit auszeichnen und die durch entsprechende narrative Zuschreibungen und Rechtfertigungen ihres Wertes symbolisch, aber auch ökonomisch angereichert (*enrichir*) werden. Bei solchen Instanzen der gewissermaßen aktualisierten *conspi-*

3 Die Ausführungen Hermann Bausingers zum „Tabellensport“ (2015: 13–27) sind aus empirisch-kulturwissenschaftlicher Sicht ein weiteres Beispiel für solche ordnenden Vergleiche im Sport.

4 Vgl. zu Prozessen der Quantifizierung des Sozialen bspw. Mau 2017, Lupton 2016.

5 Sarah Mays Forschungen zu regionalem Essen (2013) oder Gisela Welz' Analysen zu europäischen Produkten (2015) zeigen auf, wie in solchen Prozessen Zuschreibungen an Produkte an kulturelle Repertoires gebunden und Teil komplexer, auch politischer Aushandlungsprozesse sind.

cuous consumption (Veblen 2007, im englischsprachigen Original 1899 ersterschieden), von z.B. Reisen, Restaurantbesuchen, teuren Weinen, Kunstwerken oder Luxusimmobilien wird auf öffentliche Wirksamkeit gezielt. Im Geltungskonsum liegt ein kommunikativer Akt vor, der aus einzigartigen Gütern eine Differenz auf der Ebene sozialen und kulturellen Kapitals herstellt.⁶ Güter sind hier nicht darüber hinaus vergleichbar, dass sie „anders“ sind und Differenzen zu anderen ähnlichen Dingen aufweisen, oder der Vergleich wird rhetorisch als unzulässig gerahmt (mit entsprechenden Formulierungen über „unvergleichbare Erlebnisse“ oder Produkte in einer „*class of its own*“) – das ist nachgerade die Spezifik von Singularität und Geltung.

Es werden hier jedoch, wie Frank Nullmeier (2016) es nennt, sozialkomparative Handlungsorientierungen wie etwa Neid und Missgunst wirkmächtig, die ebenso auf Vergleichen beruhen – Habitus und Praktiken der sozialen Distinktion also als Vergleich, Differenzbeobachtung als Distinktion. Mit Neid und Missgunst oder auch mit Bewunderung und Gönnen treten *qualitative* Dimensionen des Vergleichs in den Vordergrund, die eine Engführung auf quantitative Vergleiche problematisch erscheinen lassen: Quantifizierung von Neid und Missgunst ist zwar etwaig ein ökonometrisch gangbares Verfahren, entspricht aber nicht einer empirischen-kulturwissenschaftlichen Zugangsweise. Eine Engführung auf quantitative Dimensionen des Vergleichs ist jedoch nicht nur problematisch, da es solche indirekten komparativen Effekte oder indirekt quantifizierbare Elemente des Güterkonsums gibt, indem z.B. die Unvergleichbarkeit von Gütern konstruiert wird. Mit dem Vergleich von Gütern werden jeweils auch soziale Beziehungen, Konsumpraktiken, Lebensstile und Zuschreibungen verglichen. Die Spezifik einer empirisch-kulturwissenschaftlichen Perspektive auf den Vergleich liegt darin, dass eine Trennung etwa zwischen dem Vergleich von Gütern, Leistungen, Eigenschaften oder Erwartungen nicht als kategorialer Ausgangspunkt genommen werden kann. Was miteinander verglichen wird, spielt für die Kontextualisierung *spezifischer Vergleichskonstellationen* eine Rolle, stellt aber keine Möglichkeit zur grundlegenden Abstraktion unterschiedlicher Formen des Vergleichs dar. Nadine Wagener-Böcks (2015) und Moritz Eges (2013) Studien zu vestimentären (Konsum-)Praktiken zeigen, wie der Abgleich von Kleidungsstilen oder Bewertungen von Kleidung als intergenerationelle oder szenespezifische Praktiken verstanden werden können. Der Gebrauch oder Konsum von Gütern wird nicht mit Bezug auf deren Qualität untersucht, sondern mit Blick auf sozialkomparative Effekte, die die Zugehörigkeit zu Szenen oder intergenerationelle Differenzen und Ähnlichkeiten hervorheben – und im Prozess des Vergleichens Dinge in ihrer Besonderheit erst mitproduzieren. Damit richtet sich die Betrachtung von Gütern auf deren soziale

6 Boltanski und Esquerre gehen hier noch weiter, indem sie nicht bei der Beobachtung sozialer Distinktion stehenbleiben, sondern die mit der Bereicherungsökonomie einhergehenden ökonomischen Wertsteigerungen und damit verbundene Aufwertungsprozesse in den Blick nehmen.

Eingebettetheit (vgl. Groth 2015b)⁷, versteht man Konsum als kulturelle Praxis, die der Kontextualisierung bedarf und zeigt auf, wie soziokulturelle, kognitive und kommunikative Vorannahmen in Vergleiche einfließen – etwa bei Versuchen, möglichst objektive Vergleichsprozeden zu konstruieren in Tests oder Rankings. Eine solche Perspektive findet sich ebenso bei der kulturwissenschaftlichen Erforschung von (kulturellem) Eigentum, wo nicht Güter oder das Eigentum an ihnen, sondern soziale Beziehungen vermittelt dieser Objekte (als Prozess der Anerkennung und Abgrenzung von auf ein Objekt gerichteten Begierden) untersucht werden.⁸ Damit einher geht auch die Erforschung der soziokulturellen Eingebettetheit von Gütern im Sinne von Dingbiografien, dem „social life of things“ (Appadurai 1986) oder der Rolle von Dingen für Biografien und soziale Verortungen (Miller 2010). Der Vergleich von Gütern oder vermittelt Gütern ist damit immer auch ein Vergleich von sozialen Beziehungen, da Eigentumsbeziehungen sozial konstituiert sind. Eine Trennung zwischen dem Vergleich von Gütern, wie er bei Beckert und Musselin thematisiert wird, und Vergleichen etwa von vestimentären Praktiken und damit zusammenhängenden sozialen Beziehungen (eingedenk indirekter komparativer Effekte wie Wertschätzung oder Neid) würde in diesem Zusammenhang eine verkürzende Dichotomie einführen.

Vergleiche als soziale Praxis sind damit nicht begrenzt auf den sehr kleinen Teilbereich *quantitativer* Vergleichsdimensionen. Auf der anderen Seite kann eine Fixierung auf *qualitative* Elemente zwar punktuell eine sinnvolle Fokussierung sein, jedoch generell auch die Gefahr einer Reduktion mit sich bringen. Im Sinne einer Erforschung spezifischer und situierter Vergleichskonstellationen geht es eher darum, wie diese beiden Elemente sowie zudem auch materielle und technische Artefakte in Vergleichen in alltäglichen Kontexten zusammenkommen.

3. Vergleiche und Zukunft

Ein Blick darauf, was Vergleiche mit Zukunft zu tun haben, erlaubt wichtige Einblicke, wie sich ein solches Zusammenkommen gestalten kann. Grundlegend hierfür ist, dass Konsumpraktiken mit Erwartungen verbunden sind – dies gilt besonders für den Geltungskonsum. Im Versuch der Distinktion über z.B. Konsumgüter zeigt sich ein Vergleich mit den Erwartungen anderer, der über Wahrscheinlichkeiten der erfolgreichen Distinktion Auskunft gibt. Ein wesentliches Element sozialen und kulturellen Kapitals liegt in der Fertigkeit, auch die Temporalität von Distinktion einschätzen zu können – sind Praktiken heute also auch künftig in der Lage, Dis-

7 Der Begriff der Eingebettetheit geht auf Mark Granovetter (1985) zurück, der damit die soziokulturelle Grundierung wirtschaftlichen Handelns bezeichnet und für eine Perspektive plädiert, die Modelle rationalen Entscheidens und die sozialen Kontexte, in denen Entscheidungen getroffen werden, zusammendenkt. Wirtschaftliches Handeln wird damit nicht auf formale Modelle reduziert, aber ebenso wenig wird die Rolle des Sozialen überbetont. In der Wirtschaftsethnologie ist der Begriff im Rahmen der Formalismus-Substantivismus-Debatte aufgegriffen und diskutiert worden, vgl. Spencer 2002.

8 Vgl. Kojève 1969: 40; Hann 1998; Groth 2011: 14; Groth 2015a: 66.

tinktionsgewinne zu produzieren? Sie sind dann nicht nur eine „capacity to aspire“, mit der Appadurai (2004) die Fähigkeit von Akteuren beschreibt, zukünftige Entwicklungen kollektiv anzustreben und zu verfolgen, sondern auch eine stärker individuelle *capacity to anticipate*. Folgt man Boltanski und Thévenot (2006) in den Grundannahmen einer pragmatischen Soziologie und geht von einer Entdifferenzierung von Lebensstilen aus (im Sinne einer Dekonstruktion sozialer Kategorien und einer Kritik an der Vorstellung der Reproduktion von Praktiken), aufgrund derer keine relativ stabilen Erwartungshaltungen mehr ermöglicht werden, so wird deutlich, dass die Pluralisierung von Möglichkeiten zur legitimen Abgrenzung (als alltägliche Tests und kritische Momente) auch die Vielfalt solcher auf Zukunft ausgerichteten Erwartungen bedeutet. Boltanski und Thévenot und andere VertreterInnen der pragmatischen Soziologie betonen gerade die Fragilität, Unsicherheit und Unordnung des Sozialen – und damit auch die Pluralität von Interpretationen, die die Komplexität des Umgangs mit Erwartungen vergrößert. Diese stellen, neben anderen Formen des In-Beziehung-Setzen zu Anderen, auch für Vergleiche eine komplexe und kontingente sozialräumliche Verortung dar, die als Ergebnis des Vergleichs die Position des Vergleichenden im jeweiligen Vergleichsraum anzeigt (oder: anzuzeigen scheint) und dabei immer auch Zukünftiges antizipieren muss: Mit welchen Erwartungen sind auf die Zukunft ausgerichtete Handlungsorientierungen verknüpft?

Wie kann man sich solchen Erwartungen nun annähern? Ich möchte hier einen kursorischen Exkurs hin zu Erwartungen aus ökonomischer Perspektive machen, der Aufschluss über wichtige Elemente eines, so möchte ich es nennen, *antizipierenden Vergleichs* geben kann. Ganz grundlegend wird im Rahmen einiger ökonomischer Theorien, u.a. bei Robert E. Lucas, von rationalen Erwartungen („rational expectations“) ausgegangen: Akteure, so die Annahme, bilden mit den ihnen zur Verfügung stehenden Informationen rationale Erwartungen, auf deren Grundlage sie nutzenmaximierend handeln (Lucas 1972). Erwartungen über Marktentwicklungen lassen sich demnach weitgehend rational begründen. Weitgehend deswegen, da Lucas in Abgrenzung zur Neoklassischen Ökonomie nicht von „vollkommenen Märkten“ ausgeht, die sich durch eine vollständige Transparenz und eine vollständige Rationalität der Marktteilnehmer auszeichnen. Wesentlich für rationale Erwartungen sind die Marktteilnehmern zur Verfügung stehenden *unvollständigen* Beobachtungen vergangener (Windmüller 2018: 362–365) und gegenwärtiger Entwicklungen auf Märkten, die genutzt werden, um schrittweise zu rationalen Lösungen zu gelangen. Paul Davidson spricht auch davon, dass „future outcomes are merely the statistical shadow of past and current market signals“ (Davidson 1996: 480)⁹. Die Unvollständigkeit von Informationen und damit die Kontingenz rationaler Erwartungen werden im Rahmen der Neuen Institutionenökonomik und spezifisch über die Prinzipal-Agenten-Theorie

9 Friedemann Schmoll (2008: 74) zitiert Alfred Schütz mit den in eine ähnliche Richtung weisenden Worten, dass „Wissen über die Zukunft ... nichts anderes als eine Form der nach vorne projizierten Vergangenheit“ sei.

(Jensen/Meckling 1976) noch stärker betont, indem etwa Informationsasymmetrien zwischen den Marktteilnehmern („hidden characteristics“, Akerlof 1970) und deren begrenzte Rationalität („bounded rationality“, Simon 1982) hervorgehoben werden. Erwartungen sind aufgrund dieser Faktoren kontingent, nur begrenzt rational und nicht vollständig effizient. Die damit einhergehende Ungewissheit kann aus Sicht der Neoklassik reduziert werden auf eine, wie André Orléan es formuliert, „probablizable list of events that can be defined in advance“ (Orléan 2014: 70), deren Optionen im Verlauf miteinander verglichen und gegeneinander abgewogen werden können. Ganz grundlegend sieht Keynes dagegen Intuition und „animal spirits“ („animalische Instinkte“), also auf die menschliche Natur zurückgehende Praktiken, als wichtige Faktoren des spontanen Umgangs mit Kontingenz (Keynes 2018: 141f.), bei dem der Vergleich zwischen unterschiedlichen Optionen entweder implizit bleibt oder ganz wegfällt. In der Verhaltensökonomik (Kahneman/Tversky 1979) wird davon ausgegangen, dass Akteure mit dieser relativen Unsicherheit umgehen, indem sie z.B. mit heuristischen Abkürzungen arbeiten (sich auf eingeübte Abläufe und Regeln verlassen, statt alle Möglichkeiten miteinander zu vergleichen) oder in ihren Entscheidungen durch die Art und Weise beeinflusst werden, wie eine bestimmte Aufgabe gerahmt wird (wodurch sich Kriterien des Vergleichs ändern können). Unter dem Eindruck der weltweiten Finanzkrise von 2007, die – so die öffentliche Kritik – durch Theorien effizienter Märkte und rationale Verhaltensannahmen der Ökonomie nicht erklärt werden kann – fassen Akerlof und Shiller (2009) solche *irrationalen* Elemente des Marktes zusammen und bringen damit die Annahmen von Keynes mit neueren Ansätzen der Verhaltensökonomik zusammen, um psychologische, intuitive, sozialkulturell geprägte und auch affektive Praktiken in die ökonomische Theoriebildung miteinzubinden. Dazu gehört nicht zuletzt auch der Abgleich mit den teilweise rationalen Erwartungen anderer Akteure, um sich auf unvollkommenen Märkten orientieren zu können.

Der Zürcher Ethnologe Stefan Leins schreibt in seiner kürzlich publizierten Studie zu den *Stories of Capitalism* (Leins 2018: 96f.) über Finanzanalysten, die Marktentwicklungen vorhersagen und Empfehlungen zur Investition aussprechen, von „affective elements“ der Vorhersage und der zentralen Rolle von Narrativen, um Erwartungen zu plausibilisieren. Der von Leins geschilderte Umgang mit Kontingenz ist subjektiv, wird von sinnlichen Praktiken und kulturellen Formen des Erzählens beeinflusst. Diese Kontingenz und teilweise Subjektivierung von Finanzmärkten ist jedoch kein grundlegendes Problem, sondern, so Jens Beckert in seiner jüngst auf Deutsch erschienenen Monografie über „fiktionale Erwartungen“, treibende Kraft kapitalistischer Dynamik. Kontingenz wird damit nicht als Problem gesehen, sondern zunächst als Möglichkeit (Beckert 2018). In ähnlicher Form beschreibt Arjun Appadurai (2016) die Finanzkrise als „gebrochenes Versprechen“, das hauptsächlich auf sprachlich vermittelte Erwartungen in Verträge auf dem Derivatemarkt

zurückzuführen sei. Appadurai zeigt den Zusammenhang zwischen unzulänglicher Regulierung, Ignoranz und dem unverantwortlichen Umgang mit Risiken auf, der durch linguistische Macht verstärkt in einer Art Schneeballsystem von Erwartungen mündete. Diese in der Krise endenden sprachlich vermittelten Versprechen, die nicht einzulösen waren, sind zur gleichen Zeit jedoch der maßgebliche Grund für Wertschöpfungen: das „Banking on Words“ baut nachgerade darauf auf, das Gewinne *versprochen* werden, aber in dem Sinne fiktional sind, dass nicht *alle* Versprechen eingelöst werden können. Über die Arbeiten von Appadurai, Leins und anderen wird zudem deutlich, dass für ein Verständnis von Erwartungen nicht lediglich Handlungen und Entscheidungen sowie deren rationale oder irrationale Grundlagen entscheidend sind, sondern Praktiken von Akteuren im Sinne sozio-materieller Arrangements. Es geht also beispielsweise darum, wie Finanzanalysten und Broker technische Systeme, Nachrichtenströme und Indikatoren zusammenbringen, dabei Bildschirmtechnologien wie „trading screens“ als „scopic media“ nutzen (Knorr Cetina 2012) und in Kontakt mit anderen Akteuren treten, um Erwartungen und Einschätzungen in solchen Arrangements abzugleichen.

Diese doppelte Rolle von Imaginationen für fiktionale Erwartungen, von Sprache für Versprechungen auf dem Derivatemarkt oder von Erzählungen für Anlageberatungen¹⁰ als Problem und Möglichkeit, die Beckert, Appadurai und Leins herausarbeiten, schließt praktische und affektive Dimensionen mit ein. Es geht ihnen nicht nur um angenommene Kausalketten und rationale Reduktionen von Kontingenz, sondern darum, wie ein begrenzt rationaler Umgang mit Kontingenz *in der Praxis* und *als Praxis* aussieht. Intuition, die Orientierung an Anderen, kulturelle Repertoires der Thematisierung von Unsicherheit sowie Narrative über Zukunft spielen für diesen Umgang eine wesentliche Rolle. Das rückt auch die Tatsache in den Mittelpunkt, dass Imaginationen, Narrationen und Sprache Erwartungen prägen und evoziert Fragen danach, wann Szenarien der Prognose glaubwürdig sind und wann nicht. Diese beiden Punkte sind nicht auf die Ökonomie beschränkt, sondern spielen ebenso für den Vergleich in anderen Feldern eine zentrale Rolle. Was hier zusammenkommt, sind quantifizierende und qualifizierende Praktiken von Erwartung und Vergleich, die Gisela Welz im Kontext der Bewertung von Konsumgütern im Anschluss an Michel Callon und Fabian Muniesa als *Qualkulation* (Welz 2006) bezeichnet. Intuition, Bewertung und Schätzung treffen auf quantitative Elemente, die dem Schein nach metrisierbar und damit auch rationalisierbar sind.

Der Vergleich – bei Welz von „europäischen Produkten“ – ist nicht beschränkt auf quantitative Elemente und wird um die Dimension der Zukunft erweitert. Der linguistische Anthropologe Michael Silverstein (2004: 640–644) zeigt auf, wie beim Weinkonsum *Oinoglossia* („wine-talk“) als sprachliches Register nicht nur die soziale Stellung der GesprächsteilnehmerInnen anzeigt, sondern gleichsam Erwartungen

10 Vgl. hierzu auch Heid 2017.

und Versprechen über Qualität im Vergleich zwischen Weinen vermittelt. Das Reden über Produkte und deren Konsum als Praxis (zu der weitere Aspekte wie der Konsum selbst, die Umgebung oder auch Dinge wie Weingläser oder Weinetiketten gehören) konstituiert die „cultural bases for the aesthetic experience“ (Silverstein 2006: 484) und reduziert über die sprachliche Konstruktion der sozialen Figur des *Connaisseurs* die Komplexität unüberschaubarer Märkte.

Bei diesem Abgleich des Konsums und dem Vergleich von Produkten treten Spezifika des Vergleichs deutlich auf, da die Indexikalität sozialer Stellungen als soziales Phänomen über die Weinkennerschaft kulturell codiert ist, auf deren Grundlage dann der Konsum als ästhetische Erfahrung kognitiv verarbeitet sowie kommunikativ im Register der *Oinoglossia* in spezifischen Settings (Weinproben, Weintests, Weinkauf) mediatisiert wird. Ergänzend werden hier noch weitere Elemente deutlich, die Teil von Vergleichen sein können: Sie fungieren als Zwischenspiel von Irrationalität und Rationalität, indem sie unterschiedliche Rationalitätsvorstellungen referenzieren. Dazu gehören differenzierte Versuche, Kontingenz kategorial zu ordnen und zu bewerten (in Weinratings, der Explikation unterschiedlicher geschmacklicher Faktoren oder dem Bezug auf Wissensbestände über Terroir, Rebsorten und Jahrgänge) ebenso wie „Bauchentscheidungen“ als Affirmation nicht-rationaler Momente ästhetischer Wahrnehmung. Dieses Spektrum zwischen der Konstruktion vollständiger Rationalität bis hin zur Negation rationaler Kriterien ist gekoppelt mit Elementen der Quantifizierung und Qualifizierung, die sich insbesondere in der Bewertung von Gütern, aber auch in anderen Fällen des lebensweltlichen Vergleichs zur Qualkulation verdichten und sich nur schwer voneinander trennen lassen. So ist etwa die rein quantitativ scheinende Entscheidung für einen Wein allein aus Preisgründen grundiert durch eine explizite oder implizite Bewertung des Stellenwertes von Qualität.

Gerade hier liegt ein Grund dafür, solche Formen des alltagskulturellen Vergleiches als Praxis zu verstehen, bei der zwar auch Entscheidungen getroffen und rationalisiert werden, die aber erst im Zusammenspiel ganz unterschiedlicher Faktoren ergründbar werden: Wahrnehmung und Ästhetik, Rationalisierung und Quantifizierung, Mediatisierung und Materialisierung. Ebenfalls verknüpft mit Fragen der Rationalität, aber über diese hinausgehend ist die Rolle von Intuition und Affekten, die zwar *ex post* rationalisiert werden können, jedoch über ihre epistemische Qualität der Unmittelbarkeit und Präreflexivität nicht vollständig auf das Treffen von Entscheidungen gerichtet sind. So mag die intuitive Schätzung eines Weins über die Ausbildung eines guten Geschmacks plausibilisiert werden, der als habituelle kulturelle Codierung bereits *für sich* und gesellschaftlich vermittelt ist. Mit dem Begriff des Affekts meine ich hingegen den „precultural ‘first step’ in an emotional process“ (Scheer 2012: 198). Scheer lehnt den Begriff „affect“ für die Erforschung von Emotionen ab, da er den Blick auf diesen ersten Schritt reduziert, eine lineare Abfolge der Emotionsbildung evoziert und von soziokulturellen Aspekten abstrahiert. Mir

geht es mit Bezug auf den Vergleich aber nachgerade um Affekte als unvermittelte kognitive Elemente *an sich*, die noch nicht in Prozesse der vergleichenden Praxis eingebunden sind. Diese Elemente sind zwar kulturell codiert und werden kognitiv geordnet, haben allerdings eine andere epistemische Qualität, die methodologisch schwer greifbar ist, aber als ein Aspekt von Vergleichen im Zusammenspiel mit anderen eine wichtige Rolle spielt.

Weitergehend sind Vergleiche als Kippfigur zwischen Versprechen und Enttäuschung zu verstehen: Indem sie mit Unsicherheit, Kontingenz und damit auch mit Risiken umgehen, sind die durch sie erzeugten Erwartungen per se ebenfalls risikobehaftet, kontingent und unsicher. Der verglichene und für gut befundene Wein kann enttäuschen, wie fiktionale Erwartungen auf Märkten in ihr Gegenteil umschlagen können. Das liegt nicht nur an begrenzten Informationen und begrenzter Rationalität und an der relativen Unvorhersagbarkeit zukünftiger Weinqualität wie Börsenentwicklungen, sondern ebenso daran, dass die Legitimitätslogiken kultureller Felder stark ausdifferenziert sind und sich auf unterschiedliche Rationalitätsverständnisse beziehen; dass es keine homogenen Gruppen mit geteilten Erwartungen oder universalen Geschmackspräferenzen gibt; dass kognitive und affektive Prozesse sowie die Vermischung qualitativer und quantitativer Momente bei Vergleichen eine wichtige Rolle spielen¹¹.

Solche Erweiterungen von auf die Zukunft gerichteten Vergleichen um kulturtheoretische Facetten und weg von methodologischen Individualismen machen deutlich, wie komplex komparative Mechanismen auf Märkten, im Konsum und in anderen Alltagskontexten sind. Das ist nachgerade dann der Fall, wenn es um prognostische Einordnungen von erwartbaren Ereignissen geht, also etwa um fiktionale Erwartungen auf Grundlage soziokulturell und institutionell eingebetteter Imaginationen. Zentral dabei ist – in dem Sinne, dass Vergleiche soziale Phänomene sind – der Abgleich mit Erwartungen anderer: Die Börse etwa als reflexiver Vergleich von Erwartungen über Marktentwicklungen, der Praktiken des Kaufens und Verkaufens auf Grundlage von begrenzt rationalen Prognosen evoziert. Aus der Erwartung wird die unsichere Prognose, die sich in Marktkursen abbildet, in Kaufempfehlungen materialisiert, zum Abschluss von Verträgen führt oder Grundlage von Konsumpraktiken ist.

4. Antizipierender Vergleich

Der Begriff der Prognose scheint hingegen für alltagskulturelle Vergleiche der falsche Begriff zu sein, und dies aus drei Gründen: Erstens erfordert die Prognose ein aktives Handeln, um Prognosen zu treffen. Die Theorie rationaler Erwartungen etwa

11 Neben Akerlof und Shiller betonen etwa auch Slovic et al. 2007 („affect heuristic“) oder Kahneman 2011 („fast and slow thinking“) affektive und instinktive Elemente für Entscheidungen, die in der Verhaltensökonomik inzwischen einen größeren Stellenwert einnehmen.

grenzt zwar Annahmen über vollständige Informationen und Rationalität bis zu einem gewissen Grad ein, geht aber dennoch davon aus, dass Akteure kognitiv rationalisierbare Überlegungen anstellen, um auf Basis unvollständiger Informationen nutzenmaximierend zu handeln. Dies ist auch dann der Fall, wenn Prognosen unter Einbezug qualitativer und nicht metrisierbarer Dimensionen getroffen werden. Vergleiche als Praxis hingegen können fallspezifisch zwar auch als aktives Handeln unter Rückgriff auf rationale Prinzipien verstanden werden, gehen aber darüber hinaus. Zweitens erfordert die Prognose einen reflexiven und metrisierenden Abgleich von Erwartungen, der zwar durch Affekte und intuitive Praktiken beeinflusst werden kann, im Kern jedoch auf rationale Prinzipien, Kausalitäten oder Modelle zurückgreift – das „Entscheidende an Prognosen“ sind Kausalitäten (Schmoll 2008: 81), die auf Annahmen von Gesetzmäßigkeiten und Regeln basieren. Drittens sind qualitative wie affektive Dimensionen im alltagskulturellen Vergleich, aber etwa auch im Vergleich von Konsumgütern, deutlich stärker ausgeprägt und insbesondere nicht als fehlerhaft (als Ineffizienz, Marktversagen oder Modellierungsfehler) konnotiert.

Für alltagskulturelle Vergleiche insgesamt möchte ich den Begriff der Antizipation vorschlagen, der präreflexive, affektive, emotionale und kulturelle Dimensionen des Vergleichs stärker berücksichtigt, dabei jedoch prognostische Elemente der Quantifizierung und Metrisierung nicht ausschließt. Deutlicher werden über den Begriff der Antizipation auch passive, habitualisierte und implizite Elemente. In Anlehnung an Polanyi (1966) kann man auch von einer *tacit anticipation* als Kulturtechnik im Umgang mit unsicheren Zukünften sprechen. Auch das, was Andreas Hartmann und Oliwia Murawska (2015) als individuelle, kollektive und kulturelle Speicher bezeichnen, die auf Zukunft und Zukunftsmöglichkeiten gerichtet sind, kommen so in den Blick: kulturell geprägte Umgangsweisen mit Erwartungen und Zukunft als Teil der kulturellen Codierung von Vergleichen. Hiermit ist also ein Argument vorgebracht für den Einbezug affektiver, habituellem und impliziter Dimensionen des antizipierenden Vergleichs in eine empirisch-kulturwissenschaftliche Forschung, die qualitative und quantitative Aspekte verbindet und Vergleiche als sozial situierte und kulturell codierte Alltagspraktiken versteht, an und mit denen sich Akteure orientieren können.

Eine solche konzeptuelle Erweiterung des *Vergleichs als Subjektivierungsform* ist auch deswegen wichtig, da der Vergleich mit sich selbst zu einer verbreiteten Sozialform geworden ist – Ausprägungen von *Audit Culture* (Strathern 2003; Shore/Wright 2015) und unternehmerischem Selbst (Bröckling 2007) loten Potenziale des Selbst aus und vollziehen Vergleiche mit Blick auf künftige Entwicklungen; sie sind mit Erwartungshaltungen ebenso verknüpft wie sie eine Möglichkeit zum gegenwärtigen Umgang mit Kontingenz darstellen. Ein Beispiel aus der Lebenswelt der Akademie: die wohl allseits bekannte und vermutlich vielfach auch selbst gestellte Frage, wie lange ein anderer oder eine andere für ihre oder seine Dissertation gebraucht hat,

dient nicht lediglich der Information, sondern auch der Einordnung der eigenen Leistung und kann entsprechend ent- oder belastende Wirkung haben – je nachdem, ob die genannte Zeit über oder unter der eigenen antizipierten Zeitspanne liegt und auch zur Norm konstruiert werden kann. Die Information dient dabei nicht nur der Bestätigung oder Ablehnung gegenwärtiger, sondern auch der künftigen Handlungsorientierung. Wissenschaftler sind, so Deville, Guggenheim und Hrdličková, nicht nur vergleichende Agenten, sondern zugleich verglichene Objekte und Vergleichsmaßstäbe (Deville et al. 2016b) – sie sind also eingebunden in komparative Regime, die Publikationsoutputs, Antragsvolumen und Karriereverläufe miteinander in Beziehung setzen – und dies wohlgerne nicht (nur) metrisiert und quantifiziert, sondern auch mit Bezug auf qualitative, nicht oder nicht-vollständig quantifizierbare Elemente. Dazu gehören Aspekte wie Originalität, Exzellenz, aber eben auch subjektive und affektive Elemente des Vergleichs und individuelle Lebensentwürfe. Dass der akademische Vergleich mit sich selbst nicht in der Quantifizierung aufgeht, zeigen etwa Fochler, Felt und Müller (2016) am Beispiel österreichischer Doktoranden und Postdoktoranden und ihrer Vergleichspraktiken. Sie sprechen dabei von „narrowing evaluative repertoires“: Doktoranden verorten sie in einem „heterarchichal“ Vergleichsregime mit multiplen nebeneinander stehenden Vergleichsdimensionen (und nicht in einer hierarchischen Vergleichskonstellation mit nur einem übergeordnetem evaluativen Prinzip), die nicht nur auf wissenschaftliche Aspekte ausgerichtet sind, sondern auch andere private Interessen fassen – in einem Bericht über eine Studie zu den Orientierungen Studierender durch die Unternehmensberatung *Ernst & Young* war jüngst die Rede von der „Familie-Freunde-Freizeit-Trias“ (Stoldt 2018), die bei Doktoranden *noch* eine Rolle spielt; bei Post-Docs sei jedoch eine klare Hierarchie mit der Zentralität von „academic tokens“ auszumachen – akademische Leistungen stehen also über allem anderen.

Es kommt in diesem Fall zu einer Verengung von Vergleichskriterien die deutlich macht, dass solche Vergleiche des Selbst situativ und situationsbedingt sind, also biographische und zeitliche Komponenten haben und dabei auch auf die Zukunft ausgerichtet sind. Die Repertoires des Vergleichs verschmälern sich aufgrund eingegrenzter Möglichkeitshorizonte, also einer Schließung von Kontingenz mit Blick auf zukünftige Chancen des Erfolges im Wissenschaftssystem – wohlgerne nicht mit Blick auf Risiken. Der Vergleich ist situativ und hochgradig subjektiviert, erscheint also als Möglichkeit und Begrenzung von Möglichkeiten zugleich (Groth 2019a; 2019b). Dabei ist er ausgerichtet auf die Zukunft und muss zukünftige Kriterien des Vergleichs antizipieren (*capacity to anticipate*), also etwa auch einschätzen, wie und anhand welcher Kriterien bestimmte Leistungen in der Zukunft wohl bewertet werden (und von wem). An diesem Beispiel wird deutlich, dass Vergleiche jeweils auch an andere Vergleiche geknüpft sind. Die idealtypische Setzung der Vergleichstriade aus verglichenen Elementen und dem dritten des Vergleichs, dem Vergleichskriterium, ist

eben das: ein Idealtyp, der in der empirischen Beobachtung ergänzt ist durch andere Vergleiche. An der Akademie also nicht lediglich der Vergleich anhand von „academic tokens“, sondern etwa auch der Vergleich von Vergleichskriterien: wie verhalten sich diese „tokens“ zu anderen Motiven wie etwa der Familie-Freunde-Freizeit-Trias?

5. Relationierender Vergleich

Zudem zeigt das Beispiel des Vergleichs im Wissenschaftssystem, dass Vergleiche bestimmte Dimensionen ausblenden, während andere betont werden – Vergleiche sind damit auch eine Fokussierung, eine Kontingenzreduktion, die über die Setzung von Vergleichskriterien eine Auswahl trifft. Während in der ökonomischen Theorie hier von einer Verengung auf eine Liste wahrscheinlicher Ereignisse gesprochen wird, die aufgrund rationaler Kriterien bestimmt wird (Orléan 2014), verlaufen diese Prozesse durchaus auch implizit, spontan und situativ und sind gekoppelt an Emotionen – dazu kann etwa das Ausblenden emotional negativ besetzter Dimensionen des Vergleichs gehören. Bei solchen Vergleichen spielen zudem jeweils Andere eine Rolle, mit denen man sich vergleicht, etwa bezüglich akademischer Leistungen oder der benötigten Zeit für Qualifikationsarbeiten. Fochler, Felt und Müller argumentieren, dass dabei veränderbare Sets von Faktoren berücksichtigt werden müssen, die die verglichenen Elemente mit anderen Interessen oder Motiven in Beziehung setzen. Diese Vergleichskonstellation, in der ein Vergleich mit anderen Akteuren verknüpft ist mit unterschiedlichen Motiven, trifft beispielsweise auch für Breitensportliche Rennradfahrer zu. Bei ihnen lässt sich eine Pluralisierung und Personalisierung von Motiven zeigen, über die in den Blick genommen werden kann, wie sich verschiedene Vergleichskriterien zueinander verhalten (Groth 2014). Die idealtypische Setzung einer Sieg-Niederlage-Codierung des Sports als maßgebliches Vergleichskriterium (zwischen Siegern und Nicht-Siegern) ist dabei nicht ausreichend, um alltagskulturelle Deutungen auch des kompetitiven Vergleichs zu fassen (Groth 2019c). Andere Motive für das Sporttreiben – Vorteile für die Gesundheit, Ausgleich vom Berufsleben – müssen im Sinne einer Stratifizierung von Motiven reflektiert werden, um situative Vergleiche analysieren zu können. Vergleiche sind damit nicht nur eine Unterscheidungstechnik zwischen Sieg und Niederlage, sie sind damit zusammenhängend auch ein *Relationierungsinstrument*, das sozialräumliche Verortungen in Relation zu anderen Akteuren vornimmt (Groth 2014c).

Im Bereich des Breitensportlichen Rennradfahrens lässt sich – im Rahmen sogenannter Jedermannrennen – eine sozialkomparative Orientierung konstatieren, die sich Platzierungen im Mittelfeld zum Ziel setzt. Es gibt zwar eine große Leistungsbereitschaft und einen hohen Trainingsaufwand unter den Freizeitsportlern, die an solchen Rennen teilnehmen, aber zugleich eine Wettbewerbsorientierung, die sich entweder nur an der eigenen Leistungsentwicklung (also an der Steigerung der eigenen Leistung von Saison zu Saison) oder an vergleichbaren Gruppen im Nahbereich

orientiert – die eigene Altersklasse, Sportler, die eine ähnliche Erfahrung haben oder die eigene Trainingsgruppe. Orientierungen zur Spitze hingegen sind selten, womit man es in diesem Bereich mit einem Wettbewerb ums Mittelmaß (Groth 2014c) zu tun hat, der sich positiv nach oben und unten abgrenzt – zur Spitze mittels einer Motivstratifizierung, die den Wettbewerb eher im Hintergrund verortet und Aspekte wie den Ausgleich vom Berufsleben oder gesundheitliche Gründe in den Vordergrund stellt. Stattdessen lassen sich *relative Vergleichsdimensionen* feststellen, wie die Verbesserung der eigenen Zeit oder das in Beziehung setzen zu Leistungs- und Sozialgruppen, die ‚realistische‘ Vergleichsgrößen darstellen. Ein Erreichen dieser relativen Ziele – der Zugehörigkeit zum sportlichen Mittelfeld – ist nichtsdestotrotz hochgradig voraussetzungsvoll und beinhaltet eine Abgrenzung nach unten, also gegenüber schlechteren Sportlern. Eine Verfolgung von absoluten Zielen der Spitze hingegen wäre nicht effizient, da sie mit zu hohen Risiken, zu hohem Aufwand oder mitunter auch der Einsicht, dass man die Spitze in diesem sportlichen Feld einfach nicht erreichen kann, verbunden wäre.¹² Diese Konkurrenz des Mittelmaßes im Freizeitsport geht einher mit einer Selbstbeschränkung auf mittlere Ziele. Es werden keine absoluten Ziele gesetzt, die in Konkurrenz zu anderen Akteuren erreicht werden sollen, sondern es findet eine Relativierung von Zielen in Beziehung zu anderen Akteuren statt, die gleiches oder ähnliches zu leisten vermögen. Das Mittelmaß ist hier relational zu verstehen und es ist zudem dynamisch: verbessert sich die eigene Leistung oder nimmt der Trainingsaufwand ab, dann kann damit einhergehend auch eine Steigerung oder Senkung des mittleren Maßes vorgenommen werden. Der Vergleich kann sich hierbei zum einen auf das Selbst beziehen, indem also die aktuelle Leistung mit der zu einem früheren Zeitpunkt verglichen wird.

Ähnliches lässt sich auch für den Bereich des Arbeitslebens feststellen, in dem die Orientierung am Mittelmaß sich zwar an statistischen Durchschnittswerten wie dem mittleren Einkommen festmachen kann, in der Explikation dieser Bezüge dann aber wieder auf den sozialen Nahraum – also auf den Freundeskreis, die Verwandtschaft oder Arbeitskollegen – gewechselt wird. Die Begrenzung oder Beschränkung auf ein mittleres Maß verläuft entsprechend auch hier relational mit Bezug auf die eigene Lebenswelt, und weniger mit Bezug auf statische oder statistisch gemittelte Werte. Und

12 Hierzu ist anzumerken, dass auch im Breitensport, insbesondere im Ausdauerbereich, die Einnahme von Medikamenten und spezifisch von leistungssteigernden Mitteln eine Rolle spielt. Vor allem nichtsteroidale Antirheumatika werden zum ‚Schmerzmanagement‘ (Nina Degele spricht in diesem Zusammenhang auch vom „Schmerznormalisieren“, Degele 2006) in Training und Rennen konsumiert (vgl. Groth 2014: 52f.), aber auch Fälle des Dopings in diesem Bereich sind in den letzten Jahren bekanntgeworden. Diese lassen sich in den meisten Fällen in der sportlichen Spitze des Breitensports finden und weniger als Massenphänomen. Eine Studie zu Hobbytriathleten hat zudem gezeigt, dass es AthletInnen insbesondere um eine generelle Verbesserung, nicht aber um Spitzenleistungen in spezifischen Rennen geht (Dietz et al. 2013: 8). Damit ist – trotz der bestehenden Studienlage zum Einsatz von Medikamenten – unklar, inwieweit Doping im sportlichen Mittelfeld eine Rolle spielt.

auch diese sind situativ veränderbar, wandeln sich entsprechend mit Veränderungen im sozialen Nahraum wie auch in der Arbeitsleistung, der Struktur des Unternehmens, etc. In solchen Fällen ist Vergleich also auf das soziale Selbst bezogen, also auf Leistungen oder Positionen in Bezug auf das jeweilige soziale Umfeld. Was Mittelmaß ist, wird subjektiv und in Relation zur je eigenen Lebenswelt ausgehandelt. Es geht in diesen Fällen um einen Vergleich im sozialen Nahraum, weniger jedoch um einen Vergleich, der sich auf Durchschnittswerte – wie zum Beispiel ein mittleres Einkommen – bezieht. Der soziale Nahraum ist unterdessen nicht auf direkte Kontakte beschränkt, sondern kann ebenso aus Bekanntschaften aus Online-Foren und -Plattformen bestehen, auf denen sich etwa Breitensportler miteinander vergleichen (Groth 2019c; Krahn 2019). Wichtig ist hier, dass nicht eine Gesamtkohorte für den Vergleich herangezogen wird, sondern eine Auswahl nach variablen Kriteriensets getroffen wird. Zu diesen können ein vergleichbares Alter und Gewicht, eine ähnliche (Sport-)Karriere und Leistungsfähigkeit¹³ oder die direkte wie indirekte Bekanntschaft zählen.

Handlungsorientierungen am Mittelmaß sind sozialkomparativ in dem Sinne, dass sie relational und subjektiviert sind. Es geht entsprechend nicht um fixe sozialdemographische Merkmale oder politische Selbstverortungen, sondern um subjektive und situative Deutungen und Interaktionen, die einen wechselnden Grad an Stabilität aufweisen können. Mitte und Mittelmaß sind entsprechend keine klar abgrenzbaren oder objektiv bestimmbaren Verortungen, die beispielsweise in einem bestimmten Einkommen, einer spezifischen Wohnungsgröße oder einer klar bestimmbaren Leistungsfähigkeit ihren Ausdruck finden. Damit hat man es mit Handlungsorientierungen mit unterschiedlichen Sozialrelationen zu tun. Vergleich ist hier eine soziale Praxis mit einer subjektivierten, relationalen und situierten Konstruktion von Vergleichsmaßstäben, zu der auch die Wahl oder das Ausblenden von bestimmten Vergleichsdimensionen gehört. Damit kommt eine weitere Dimension des Vergleichs in den Blick, bei der nicht nur die Vergleichskriterien, sondern auch die Bezugsgrößen des Vergleichs situativ und subjektiv angepasst werden – mit wem vergleicht man sich also? Für breitensportliche Rennradfahrer lässt sich zeigen, dass dies auch mit der antizipierten eigenen Leistung einhergeht, also der Erwartung einer spezifischen Differenzbeobachtung. Nimmt man also zum Beispiel an, dass man im Vergleich zur absoluten Spitze deutlich schlechter abschneiden wird, dann kann es zu einer Relationierung gekommen, bei der etwa Sportler der eigenen Altersklasse oder im eigenen sozialen Nahraum als Vergleichsgruppe dienen.

6. Vergleiche als antizipierende und relationale Praxis

Vergleiche können als soziale Praxis verstanden werden, die kulturell codiert ist, kognitiv geordnet und verarbeitet, kommunikativ in unterschiedlichen Formen me-

13 Vgl. zur Einschätzung und Messung von Leistung im breitensportlichen Rennradfahren und der Rolle von technischen Hilfsmitteln wie Leistungsmessgeräten Groth 2017 m.w.N.

diatisiert wird und materielle wie technische Dimensionen aufweist. Der Abgleich mit Anderen, der Vergleich von Gütern als Vergleich sozialer Beziehungen, die vergleichende Nachverfolgung des Selbst in Entwicklungsprozessen: In unterschiedlichen Kontexten und Konstellationen werden Vergleiche angestellt, ohne dass diese dabei immer explizit gemacht werden würden. Als Umgang mit Unsicherheit, Kontingenz und Komplexität dienen Vergleiche zur Orientierung und fungieren dabei als Zwischenspiel von Irrationalität und Rationalität, indem sie unterschiedliche Rationalitätsvorstellungen referenzieren. Im Vergleich kommen Elemente der Quantifizierung und Qualifizierung zusammen, die sich im lebensweltlichen Vergleich zur unvollständigen Qualkulation verdichten und sich nur schwer voneinander trennen lassen. Ihre Doppelrolle als Versprechen und Enttäuschung ist dabei ebenso relevant wie antizipierende Elemente des Vergleichs: Der Vergleich mit besseren Athleten im Breitensport bleibt meist nicht bei der Feststellung des Leistungsunterschiedes stehen, sondern lotet Möglichkeiten aus, zukünftig selbst vergleichbare Leistungen zu erbringen; im Berufsleben, dient der Vergleich mit den Erwerbs- und Leistungsbiografien anderer auch dazu, die eigenen Karrierechancen oder die eigene finanzielle Situation im Alter einschätzen zu können. Bei diesen und weiteren Beispielen handelt es sich nicht um systematische, sondern um antizipierende Vergleiche, die Aussagen über künftige Entwicklungen auf Grundlage unsicherer und selektiver Daten treffen und als Subjektivierungsform verstanden werden können, die den individuellen Umgang mit gesellschaftlichen Anforderungen mitgestalten. Dabei sind Vergleiche des Selbst situativ und situationsbedingt, haben also biographische und zeitliche Komponenten und sind zudem jeweils auch an andere Vergleiche geknüpft. Sie sind dynamische Relationierungsinstrumente wie auch subjektive und situative Deutungen und Interaktionen, die einen wechselnden Grad an Stabilität aufweisen können. Wesentliches Element der Konstituierung von Vergleichen ist die subjektivierte, relationale und situierte Konstruktion von Vergleichsmaßstäben, zu der auch die Wahl oder das Ausblenden von bestimmten Vergleichsdimensionen gehören kann. Bei einem Verständnis von Vergleichen als soziale Praxis geht es darum, wie Vergleichsmaßstäbe konstruiert werden, wann Vergleiche als legitim empfunden werden und wann nicht, wie über Zukunftsprognosen mit Unsicherheiten umgegangen wird und wie über die soziale Praxis des Vergleichens künftige Entwicklungen oder Zustände antizipiert werden. Die Rolle von Imaginationen und Narrativen darin ist verknüpft mit nicht-rationalen, fiktionalen Erwartungen über Möglichkeiten.

Nicht nur die Vergleichskriterien, sondern auch die Bezugsgrößen des Vergleichs (mit wem vergleicht man sich) werden situativ und subjektiv angepasst. Eine Sichtweise auf den Vergleich als soziale Praxis ist nicht zuletzt in der Lage, Vergleich und Anpassung analytisch zusammenzubringen, aber nicht zu vermischen: Wenn Akteure also Dinge oder sich selbst vergleichen, dann liegt darin bereits auch immer ein gesellschaftlich vermittelter Umgang mit dem Vergleich, mit eigenen Erwartungen

und den Erwartungen anderer – Vergleich, zusammengefasst also, als multidimensionale, alltägliche Praxis, die relationale und antizipierende Elemente aufweist. Eine solche empirisch-kulturwissenschaftliche Konzeption von Vergleichen, die ich in diesem Beitrag skizziert habe, ist in der Lage, spezifische Vergleichskonstellationen in ihren unterschiedlichen – nicht zuletzt auch sowohl rationalen wie affektiven – Dimensionen in den Blick zu nehmen und in ihrer Bedeutung für unterschiedliche Felder zu fassen.

Literatur

- Akerlof, George A. 1970. "The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism". *The Quarterly Journal of Economics* 84/3: 488–500.
- Akerlof, George A., and Robert J. Shiller. 2009. *Animal Spirits. How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Amelang, Katrin, and Stefan Beck. 2010. "Comparisons in the Wild and More Disciplined Usages of an Epistemic Practice". In *Thick Comparison: Reviving the Ethnographic Aspiration*, hrsg. von Thomas Scheffer, and Jörg Niewöhner, 155–179. Leiden: Brill.
- Appadurai, Arjun. 2016. *Banking of Words. The Failure of Language in the Age of Derivative Finance*. Chicago: University of Chicago Press.
- Appadurai, Arjun. 2004. "The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition". In *Culture and Public Action*, ed. by Vijayendra Rao, and Michael Walton, 59–84. Palo Alto: Stanford University Press.
- Appadurai, Arjun. 1986. "Introduction: Commodities and the Politics of Value". In *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*, 3–63. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bausinger, Hermann. 2015. *Ergebnisgesellschaft. Facetten der Alltagskultur*. Tübingen: Tübinger Vereinigung für Volkskunde.
- Beckert, Jens. 2018. *Imaginierte Zukunft: Fiktionale Erwartungen und die Dynamik des Kapitalismus*. Frankfurt a. Main: Suhrkamp.
- Beckert, Jens, and Christine Musselin. 2013a. *Constructing Quality: The Classification of Goods in Markets*. Oxford: Oxford University Press.
- Beckert, Jens, and Christine Musselin. 2013b. "Introduction". In *Constructing Quality: The Classification of Goods in Markets*, 1–28. Oxford: Oxford University Press.
- Boltanski, Luc, und Arnaud Esquerre. 2018. *Bereicherung. Eine Kritik der Ware*. Berlin: Suhrkamp.
- Boltanski, Luc, und Laurent Thévenot. 2006. *On Justification: Economies of Worth*. Princeton: Princeton University Press.
- Bröckling, Ulrich. 2007. *Das unternehmerische Selbst: Soziologie einer Subjektivierungsform*. Frankfurt a. Main: Suhrkamp.
- Davidson, Paul. 1996. "Reality and Economic Theory". *Journal of Post Keynesian Economics* 18 (4): 479–508.

- Degele, Nina. 2006. „Sportives Schmerznormalisieren: Zur Begegnung von Körper- und Sportsoziologie“. In *Body Turn: Perspektiven der Soziologie des Körpers und des Sports*, hrsg. von Robert Gugutzer, 141–161. Bielefeld: Transcript.
- Derville, Joe, Michael Guggenheim, and Zuzana Hrdličková, ed. 2016a. *Practising Comparison: Logics, Relations, Collaborations*. Manchester: Mattering Press.
- Derville, Joe, Michael Guggenheim, and Zuzana Hrdličková, ed. 2016b. „Same, Same but Different: Provoking Relations, Assembling the Comparator“. In *Practising Comparison: Logics, Relations, Collaborations*, ed. by Joe Derville, Michael Guggenheim, and Zuzana Hrdličková, 99–129. Manchester: Mattering Press.
- Dietz, Pavel et al. 2013. „Associations between Physical and Cognitive Doping – A Cross-Sectional Study in 2.997 Triathletes“. *PLOS one* 8 (11): e78F02.
- Ege, Moritz. 2013. „Ein Proll mit Klasse“. *Mode, Popkultur und soziale Ungleichheiten unter jungen Männern in Berlin*. Frankfurt a. Main: Campus.
- Eggan, Fred. 1954. „Social Anthropology and the Method of Controlled Comparison“. *American Anthropologist* 56 (5): 743–763.
- Fochler, Maximilian, Ulrike Felt, and Ruth Müller. 2016. „Unsustainable Growth, Hyper-Competition, and Worth in Life Science Research: Narrowing Evaluative Repertoires in Doctoral and Postdoctoral Scientists’ Work and Lives“. *Minerva* 54 (2): 175–200.
- Gerndt, Helge. 2014. „Vergleich“. In *Enzyklopädie des Märchens. Handwörterbuch zur historischen und vergleichenden Erzählforschung*, hrsg. von Rudolf Wilhelm Brednich, Heidrun Alzheimer, Hermann Bausinger, Wolfgang Brückner, Daniel Drascek, Helge Gerndt, Ines Köhler-Zülch, Klaus Roth, and Hans-Jörg Uther, 28–33. Berlin. <https://www.degruyter.com/view/EMO/emo.14.005>.
- Gingrich, Andre, and Richard G. Fox, Hrsg. 2002. *Anthropology, by Comparison*. London: Routledge.
- Granovetter, Mark. 1985. „Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness“. *American Journal of Sociology* 91 (3): 481–510.
- Groth, Stefan. 2019a. „Zwischen Ermöglichung und Begrenzung: Zur subjektiven Plausibilisierung des Mittelmaßes als normative Orientierung“. In *Wirtschaften. Kulturwissenschaftliche Perspektiven*, hrsg. von Karl Braun, Johannes Moser, and Christian Schönholz, 479–487. Marburg: MakuFEE. Im Erscheinen.
- Groth, Stefan. 2019b. „Of Good Averages and Happy Mediums: Orientations towards an Average in Urban Housing“. In *The Vulnerable Middle Class? Strategies of Housing in Prospering Cities*, ed. by Johannes Moser, und Simone Egger. München: Herbert Utz. Im Erscheinen.
- Groth, Stefan. 2019c. „Konkurrenz um die Mitte? Kompetitive Orientierungen im breiten-sportlichen Rennradfahren“. In *Auf den Spuren der Konkurrenz. Kultur- und sozialwissenschaftliche Perspektiven*, hrsg. von Karin Bürkert, Alexander Engel, Timo Heimerdinger, Markus Tauschek, und Tobias Werron, 199–219. Münster: Waxmann.
- Groth, Stefan. 2017. „Subjektiver Sinn, objektive Indikatoren? Zum Verhältnis von Wahrnehmung und Vermessung im freizeitsportlichen Rennradsport“. In *Kulturen der Sinne. Zugänge zur Sensualität der sozialen Welt*, hrsg. von Karl Braun, Claus-Marco Dieterich, Thomas Hengartner, und Bernhard Tschofen, 481–491. Würzburg: Königshausen und Neumann.

- Groth, Stefan. 2015a. "Between Society and Culture: Recognition in Cultural Heritage Contexts". In *Between Imagined Communities and Communities of Practice: Participation, Territory and the Making of Heritage*, ed. by Nicolas Adell, Regina F. Bendix, Chiara Borlototto, and Markus Tauschek, 59–81. Göttingen: Göttingen University Press. <http://resolver.sub.uni-goettingen.de/purl?univerlag-isbn-978-3-86395-205-1>.
- Groth, Stefan. 2015b. „Situierete Knappeheit: Kooperative und normative Dimensionen des Umgangs mit begrenzten Ressourcen“. In *Knappeheit, Mangel, Überfluss: Kulturwissenschaftliche Positionen zum Umgang mit begrenzten Ressourcen*, hrsg. von Markus Tauschek und Maria Grewe, 57–80. Frankfurt a. Main: Campus.
- Groth, Stefan. 2014. "Quantified Cyclists and Stratified Motives: Explorations into Age-Group Road Cycling as Cultural Performance". *Ethnologia Europaea* 44 (1): 38–56.
- Groth, Stefan. 2011. "Perspectives of Differentiation: Negotiating Traditional Knowledge on the International Level". *Journal of Ethnology and Folkloristics* 4 (1): 7–24. <http://www.jef.ee/index.php/journal/article/view/1>.
- Hann, Chris M. 1998. "Introduction: The Embeddedness of Property". In *Property Relations: Renewing the Anthropological Tradition*, ed. by Chris M. Hann, 1–47. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hartmann, Andreas, und Oliwia Murawska. 2015. „Das Erdächtnis. Zur kulturellen Logik der Zukunft“. In *Representing the Future: Zur kulturellen Logik der Zukunft*, hrsg. von Andreas Hartmann, und Oliwia Murawska, 7–15. Bielefeld: Transcript.
- Heid, Thomas J. 2017. „Die guten Gefühle sind entscheidend! Ästhetiken und Praktiken der Emotions- und Vertrauensarbeit im Private Banking“. In: *Lebenskunst. Erkundungen zu Biographie, Lebenswelt und Erinnerung*, hrsg. von Konrad J. Kuhn, Katrin Sontag, und Walter Leimgruber, 114–124. Wien: Böhlau.
- Heimerdinger, Timo. 2013. „Simply the Best. Elternschaft als kompetitive Praxis“. In *Kulturen des Wettbewerbs. Formationen kompetitiver Logiken*, hrsg. von Markus Tauschek, 249–267. Münster: Waxmann.
- Heintz, Bettina. 2016. „Wir leben im Zeitalter der Vergleichung.' Perspektiven einer Soziologie des Vergleichs“. *Zeitschrift für Soziologie* 45 (5): 915–919.
- Heintz, Bettina. 2010. „Numerische Differenz. Überlegungen zu einer Soziologie des (quantitativen) Vergleichs“. *Zeitschrift für Soziologie* 39 (3): 162–181.
- Hengartner, Thomas. 2016. „Kulturwissenschaftliche Stadtforschung oder: Die Urbanisierung der Urbanität. Prolegomena zur Reformulierung eines Konzepts“. In *Jahrbuch StadtRegion: Planbarkeiten. Herausforderungen und Dynamiken räumlicher Planung*, hrsg. von Frank Othengrafen, Brigitta Schmidt-Lauber, Christine Hannemann, Jörg Pohlen, und Frank Roost, 112–126. Leverkusen: Budrich.
- Jensen, Michael C., and William H. Meckling. 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure". *Journal of Financial Economics* 3, no. 4: 305–360.
- Kahneman, Daniel. 2011. *Thinking, Fast and Slow*. New York: FSG.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1979. "Prospect Theory. An Analysis of Decision Making Under Risk". *Econometrica* 47: 263–292.
- Karpik, Lucien. 2011. *Mehr Wert. Die Ökonomie des Einzigartigen*. Frankfurt a. Main: Campus.

- Keynes, John Maynard. 2018. *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Palgrave Macmillan.
- Knorrr Cetina, Karin. 2012. "What is a Financial Market? Global Markets as Microinstitutional and Post-Traditional Social Forms". In *The Oxford Handbook of the Sociology of Finance*, ed. by Karin Knorrr Cetina, and Alex Preda, 1–21. Oxford: Oxford University Press.
- Kojève, Alexandre. 1969. *Introduction to the Reading of Hegel: Lectures on the Phenomenology of Spirit*. Ithaca: Cornell University Press.
- Köstlin, Konrad, und Herbert Nikitsch, Hrsg. 1999. *Ethnographisches Wissen: Zu einer Kulturtechnik der Moderne*. Bd. 18. Veröffentlichungen des Instituts für Volkskunde der Universität Wien. Wien: Institut für Volkskunde.
- Krahn, Yonca. 2019. „Gegen sich selbst und gegen abwesende Andere. Selbstmesspraktiken und Wettkampfformen im Triathlon“. In *Auf den Spuren der Konkurrenz. Kultur- und sozialwissenschaftliche Perspektiven*, hrsg. von Karin Bürkert, Alexander Engel, Timo Heimerdinger, Markus Tauschek, und Tobias Werron, 179–198. Münster: Waxmann.
- Leins, Stefan. 2018. *Stories of Capitalism: Inside the Role of Financial Analysts*. Chicago: University of Chicago Press.
- Lupton, Deborah. 2016. *The Quantified Self*. London: Polity Press.
- Lucas, Robert E. 1972. "Expectations and the Neutrality of Money". *Journal of Economic Theory* 4: 103–124.
- Mau, Steffen. 2017. *Das metrische Wir. Über die Quantifizierung des Sozialen*. Frankfurt a. Main: Suhrkamp.
- May, Sarah. 2013. "Cheese, Commons, and Commerce. On the Politics and Practices of Branding Regional Food". *Ethnologia Europaea* 43 (2): 62–77.
- Miller, Daniel. 2010. *Der Trost der Dinge*. Frankfurt a. Main: Suhrkamp.
- Morgan, Lewis Henry. 1976. *Die Urgesellschaft. Untersuchungen über den Fortschritt der Menschheit aus der Wildheit durch die Barbarei zur Zivilisation*. Lollar/Lahn: Achenbach.
- Nullmeier, Frank. 2016. „Politische Theorie des Komparativs: Soziale Vergleiche und gerechte Gesellschaft“. *Mittelweg* 36 25 (2): 56–73.
- Orléan, André. 2014. *The Empire of Value: A New Foundation for Economics*. Cambridge: MIT Press.
- Polanyi, Michael. 1966. *The Tacit Dimension*. London: Routledge.
- Reckwitz, Andreas. 2017. *Die Gesellschaft der Singularitäten: Zum Strukturwandel der Moderne*. Frankfurt a. Main: Suhrkamp.
- Scheer, Monique. 2012. „Are Emotions a Kind of Practice (And Is That What Makes Them Have a History)? A Bourdieuan Approach to Understanding Emotion“. *History and Theory* 51 (2): 193–220.
- Scheffer, Thomas, and Jörg Niewöhner, Hrsg. 2010. *Thick Comparison: Reviving the Ethnographic Aspiration*. Leiden: Brill.
- Schmoll, Friedemann. 2008. „Prognose oder Suggestion? Die Zukunft, die Volkskunde und die Geisteswissenschaften“. In *Kulturethnologie zwischen Analyse und Prognose*, hrsg. von Hartmut Heller, 73–83. Münster.
- Schnegg, Michael. 2014. "Anthropology and Comparison: Methodological Challenges and Tentative Solutions". *Zeitschrift für Ethnologie* 139: 55–72.

- Shore, Cris, and Susan Wright. 2015. "Governing by Numbers: Audit Culture, Rankings and the New World Order". *Social Anthropology* 23 (1): 22–28.
- Silverstein, Michael. 2006. "Old Wine, New Ethnographic Lexicography". *Annual Review of Anthropology* 35 (1): 481–496.
- Silverstein, Michael. 2004. "'Cultural' Concepts and the Language-Culture Nexus". *Current Anthropology* 45 (5): 621–52.
- Simon, Herbert A. 1982. *Models of Bounded Rationality*. Cambridge: MIT Press.
- Slovic, Paul, Melissa L. Finucane, Ellen Peters, and Donald G. MacGregor. 2006. "The Affect Heuristic". *European Journal of Operational Research* 177: 1333–1352.
- Sørensen, Estrid, Alison Marlin, and Jörg Niewöhner. 2018. "From Scholastic to Emic Comparison: Generating Comparability and Handling Difference in Ethnographic Research". In *The Sage Handbook of Qualitative Data Collection*, ed. by Uwe Flick, 148–163. London: Sage.
- Spencer, Jonathan. 2002. "Formalism and Substantivism". In *Encyclopedia of Social and Cultural Anthropology*, ed. by Alan Barnard, and Jonathan Spencer, 369–370. London: Routledge.
- Stoldt, Till-Reimer. 2018. „Deutschlands Studenten geben sich der Sorglosigkeit hin“. *Welt Online*, 6. Juli 2018. <https://www.welt.de/politik/deutschland/article178866492/Studenten-Studie-Beruflicher-Erfolg-verliert-extrem-an-Stellenwert.html>.
- Strathern, Marilyn. 2003. *Audit Cultures: Anthropological Studies in Accountability, Ethics and the Academy*. London: Routledge.
- Veblen, Thorstein. 2007. *Theorie der feinen Leute: Eine ökonomische Untersuchung der Institutionen*. Berlin: Fischer.
- Wagener-Böck, Nadine. 2015. *Generation, Garderobe, Geschlecht. Kleidungspraxis bei Mutter-Tochter-Paaren*. Göttingen: Universitätsverlag Göttingen.
- Welz, Gisela. 2015. *European Products. Making and Unmaking Heritage in Cyprus*. New York: Berghahn.
- Welz, Gisela. 2013. „Die Pragmatik ethnografischer Temporalisierung: Neue Formen der Zeitorganisation in der Feldforschung“. In *Europäisch-ethnologisch Forschen. Neue Methoden und Konzepte*, hrsg. von Sabine Hess, Johannes Moser, und Maria Schwertl, 39–54. Berlin: Reimer.
- Welz, Gisela. 2006. „Europäisierung als kalkulativer Regime“. In *Turn to Europe: Kulturanthropologische Europaforschungen*, hrsg. von Kerstin Poehls, und Asta Vonderau, 11–25. Berlin: Lit.
- Windmüller, Sonja. 2018. „Verstoffwechselungen des Zukünftigen. Zur Kultur der Prognostik“. *Rheinisch-Westfälische Zeitschrift für Volkskunde* 62/63: 361–373.
- Winthrop-Young, Geoffrey. 2013. "Cultural Techniques: Preliminary Remarks". *Theory, Culture & Society* 30 (6): 3–19.