

Inhalt

Zur Einführung.....	7
1. Die zwei Erklärungsprobleme der Soziologie	11
1.1 Die Aufgabe der Soziologie: Soziologische Rätsel.....	11
1.2 Das Wechselverhältnis von sozialem Handeln und sozialen Strukturen.....	16
1.3 Erklärung von Handlungen und Erklärung von Handlungswirkungen	23
2. Soziales Handeln, Akteure und Akteurmodelle.....	28
2.1 Verhalten und Handeln	28
2.2 Soziales Handeln und soziale Beziehungen.....	38
2.3 Akteure und Akteurmodelle.....	44
3. Homo Sociologicus.....	49
3.1 Normorientiertes Handeln.....	49
3.2 Das „normative Paradigma“.....	52
3.3 Die strukturfunktionalistische Rollentheorie.....	58
3.4 Das „interpretative Paradigma“ des Rollenhandelns.....	66
4. Homo Oeconomicus	83
4.1 Nutzenorientiertes Handeln.....	83
4.2 Rationale Zielverfolgung	88
4.3 Soziales Handeln als Interdependenzbewältigung	96
4.4 Relativierungen und Rahmungen rationaler Nutzenverfolgung.....	102
5. „Emotional man“ und Identitätsbehaupter.....	128
5.1 Emotionen als Handlungsantriebe.....	128
5.2 Identitätsbehauptung als Handlungsantrieb.....	142
6. Die Zusammenfügung der Akteurmodelle.....	166
6.1 Die analytische Priorität des Homo Sociologicus	166
6.2 Der theoretische Primat des Homo Oeconomicus in der modernen Gesellschaft.....	176
6.3 Vier Akteurmodelle für den soziologischen Werkzeugkasten	182

7.	Handelndes Zusammenwirken und Modelle sozialer Struktur­dynamiken	186
7.1	Intentionsinterferenzen und die Transintentionalität des Sozialen.....	186
7.2	Akteurkonstellationen und soziale Strukturen	202
7.3	Soziale Struktur­dynamiken	207
7.4	Offene und geschlossene Dynamiken	215
8.	Struktur­dynamiken in Beobachtungskonstellationen.....	226
8.1	Konstellationen wechselseitiger Beobachtung.....	226
8.2	Dynamiken der Abweichungsdämpfung und -verstärkung.....	235
8.3	Kollektive Mobilisierung	252
9.	Struktur­dynamiken in Beeinflussungskonstellationen.....	267
9.1	Konstellationen wechselseitiger Beeinflussung	267
9.2	Strategien und Dynamiken wechselseitiger Beeinflussung.....	279
9.3	Struktureffekte bei wechselseitiger Beeinflussung	294
10.	Struktur­dynamiken in Verhandlungskonstellationen.....	305
10.1	Konstellationen wechselseitigen Verhandeln.....	305
10.2	Dynamiken und Struktureffekte in Verhandlungskonstellationen.....	314
10.3	Überindividuelle Akteure.....	327
11.	Der analytische Bezugsrahmen zur Erklärung sozialer Phänomene	342
11.1	Die Verknüpfung der Konstellationsarten.....	342
11.2	Der analytische Bezugsrahmen als „Werkzeugkasten“	350
	Abbildungsverzeichnis	353
	Literatur.....	354