

# 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 Abwechslungsdämpfung 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