

Kunskap och handling för företagande och regional utveckling

Eskil Ekstedt (red)

ARBETSLIV I OMVANDLING | 2001:4

ISBN 91-7045-596-1

ISSN 1404-8426



Arbetslivsinstitutet

ARBETSLIV I OMVANDLING

Redaktör: Eskil Ekstedt

Redaktion: Christina Bergqvist, Erling Bjurström, Marianne
Döös, Jonas Malmberg och Ann-Marie Sätre Åhlander

© Arbetslivsinstitutet & författare, 2001

Arbetslivsinstitutet,
SE-112 79 Stockholm

ISBN 91-7045-596-1

ISSN 1404-8426

Tryckt hos Elanders Gotab, Stockholm

Förord

Det paradoxala är att i en globalt alltmer sammanbunden värld spelar de lokala och regionala utvecklingsprocesserna en växande roll. Uppgiften för den nationella nivån blir i ökad utsträckning att understödja och uppmuntra en mångfald lokala och regionala innovationsmiljöer. Helheten blir inte bättre än dess direkt utövande nivåer. Erfarenheter från andra länder och från forskning om innovationer och utvecklingsprocesser talar för en forskning som uppmuntrar till ökade horisontella kopplingar mellan forskare och praktiker. Den utövande nivån i ett forskningsinstitut är forskarna som arbetar gemensamt med ”praktikerna” i arbets- och näringslivets innovations- och utvecklingsprocesser.

Arbetslivsinstitutet har ett särskilt ansvar för att bedriva forskning som är tillämpbar och utvecklingsstödande. Denna uppgift har numera även universiteten och högskolorna genom tillägget av den så kallade tredje uppgiften i högskolelagen. Trots att det under de senaste decennierna har talats mycket om tvärdisciplinär och mångvetenskaplig forskning som stödjer arbets- och näringslivets utvecklingsprocesser har få sådana forskningsmiljöer byggts upp. Även om svensk forskning många gånger sökt förebilder exempelvis i USA så har varken amerikansk pragmatism, konsultbaserad forskning eller entreprenörskap knuten till högre utbildning och forskning några direkta motsvarigheter i Sverige. Med forskningsprogrammet ”Forskning om Utvecklingsprocesser” (FOUP) bygger Arbetslivsinstitutet upp ett program som direkt deltar i olika utvecklingsprocesser.

Hur ser utvecklingsprocesserna ut i det neo-industriella arbets- och näringsliv som växer fram? Vilken roll spelar lokala kulturer, kön, andra identiteter och gemensamma förhållningssätt/socialt kapital för initiativförmåga, entreprenörskap och växtkraft? Hur formas kunskap i en ekonomi som kännetecknas av att permanenta organisationer paras med ett stort antal temporära organisationer, och där organisationer med global spännvidd verkar i lokala miljöer? Hur skiljer sig dessa utvecklingsprocesser från dem som karaktäriserade det gamla industrisamhället? Hur hanterar företag samt samhällets organisationer och institutioner denna till stora delar nya situation? Vilken roll kan lokala samhällsorgan, som utvecklingscentra och regionala högskolor, och centrala myndigheter som Arbetslivsinstitutet och Vinnova spela? Hur organiseras utvecklingsprocesser i områden där den ekonomiska strukturomvandlingen har varit dramatisk som i Bergslagen och Kista och där den ännu ej varit så påtaglig som i Östersund?

FOUP-programmet samlar forskare med olika bakgrund och från olika discipliner. Handlingsorienterad och utvecklingsstödande forskning lägger grunden till reflexion och kontextuella analyser. Genom att delta i och generera kunskap inifrån olika utvecklings- och förändringsprocesser kan vi fördjupa förståelsen för den ekonomiska och sociala utvecklingens problematik. Ansatserna är

många; de handlar om att medverka till uppbyggnaden av nätverk, plattformar och arenor för möten och utvecklingsdialoger mellan olika aktörer på många olika orter och i olika regioner. Men det handlar också om att sätta in processerna i bredare sammanhang som bl a innefattar nya tillämpningar och snabb utbredning av informationsteknologin, en internationalisering som ändrar karaktär och utvecklingen av flexibla organisationsformer.

I FOUP programmet finns redan erfarenheter från projektet ”Lärande företagsnätverk” som några av de största gnosjöföretagen och deras underleverantörer samt Gnosjöregionens industriella utvecklingscentrum har medverkat i. Tanken i projektet var att vidga lärcirkelarna från företagarna till andra kategorier av medarbetare. Därmed involverades många yrkeskategorier och fackliga organisationer. Dessa lärcirkelklar understödjer hela den regionala innovationsmiljön i Gnosjöregionen. Lärandet mellan företagen har gällt de flesta områden: från hur man förändrar arbetsorganisationen till hur man förbättrar konstruktionsarbetet. Man kan tycka att gnosjöföretagen skulle kunna klara att driva sådana här projekt själva. Det har emellertid visat sig att Arbetslivsinstitutets forskare har en viktig roll att fylla både som inspiratörer och som förmedlare av internationella kontakter och erfarenheter. För Arbetslivsinstitutet innebär samarbetet med Gnosjöregionens industriella utvecklingscentrum stora möjligheter att sprida erfarenheter av nätverkande till övriga delar av landet. I FOUP programmet finns också medlemmar som har flerårig erfarenhet från Arbetslivsinstitutets satsning på Forskarstation Bergslagen.

Nämnda erfarenheter kommer pågående aktiviteter tillgodo. Programmets forskare tar del i utvecklingsarbete på många olika håll i landet. Olika projekt stödjer och studerar utvecklingsprocesser i orter som Karlskrona, Södertörn, Söderhamn, Tensta, Norrköping och Östersund. I t ex ”Tillväxtavtalsprojektet” undersöks om och hur arbetet med avtalet skapar arenor som stimulerar lärprocesser och främjar innovativa miljöer i åtta län från norr till söder. Inte minst belyses avtalets förmåga att engagera olika människor och grupper med avseende bl.a. på kön, klass och etnicitet. Med Dalarnas träindustri som utgångspunkt belyser ”gruppen för arbetsmiljöutveckling” de processer som kan undanröja hinder för framväxten av en god arbetsmiljö i industrin. Dålig arbetsmiljö medför på kort sikt arbetsohälsa, otrivsel och ökad sjukfrånvaro. På lång sikt innebär dålig arbetsmiljö att branscher och företag får svårt att konkurrera om välutbildad personal. Hittills har utformning av regleringar och gränsvärden varit i fokus för undersökningar av detta slag. Den utvecklingsstödjande arbetsmiljöforskningen berör däremot områden som kompetensutveckling av personal, metoder för visualisering av miljöfaktorer och ungdomars krav på arbete. Inom ramen för FOUP programmet finns också projekt som stödjer och studerar lokal utveckling på andra sätt. I Söderhamn förbereds en grupp studenter för utvecklingsstödjande forskarstudier.

Redaktören för denna antologi, Eskil Ekstedt, och övriga medarbetare på FOUP-programmet har bjudit in fyra forskare som intresserat sig för innovationsprocesser och lokal/regional utveckling att skriva varsitt kapitel. Även om boken har framställts inom ramen för FOUP-programmet svarar de olika författarna naturligtvis själva för innehållet i sina bidrag. Hur skall kunskap omvandlas till handling? Finns det alternativa sätt att se på kunskapens roll i utvecklingsarbetet? Vilka hinder finns för olika grupper, t.ex. kvinnor, att bli företagare? Hur kan man utveckla nya affärsidéer utifrån akademisk kunskap? Hur kan potentialen hos olika grupper och individer tas till vara? Detta är några av de frågor som tas upp i boken. Tanken är att bokens fokus på innovationsprocesser samt lokal och regional utveckling skall stimulera till annorlunda diskussioner och konstruktiva dialoger om ekonomisk tillväxt och strukturomvandling bland människor som arbetar i dessa processer. Förhoppningsvis kan dessa dialoger i sin tur leda till praktisk handling på många håll i landet. I några fall kommer ett sådant arbete att ske i samarbete med något av de projekt som finns inom ramen för FOUP-programmet.

Göran Brulin

Programchef ”Forskning om utvecklingsprocesser”

Innehåll

Inledning <i>Eskil Ekstedt</i>	1
Lokala miljöer för industriell innovations- och utvecklingskraft <i>Anders Malmberg</i>	13
Om regionala innovationssystem, lärande, komplexitet och tillit <i>Åke Uhlin</i>	37
Finns det ett speciellt företagsklimat för kvinnor som driver företag? <i>Inger Danilda</i>	77
Dialogik för affärsutveckling – exemplet Stockholm School of Entrepreneurship <i>Sven Hamrefors</i>	99

Inledning

Eskil Ekstedt

Ekonomisk tillväxt – eller snarare bristen på tillväxt – har på senare tid fått mycket stor uppmärksamhet i Sverige. Från att ha varit ett de rikaste länderna i Europa under 1960-talet hamnade Sverige på efterkälken under 1900-talets senare del. *The golden age* hade övergått till en period som kännetecknades av stora strukturella problem. Företag i branscher som var centrala för svensk ekonomi genomgick djupa kriser. I hela landsändar som Norrlands inland och Bergslagen försvann huvuddelen av arbetsplatserna i de traditionella näringarna. Vissa orter drabbades mycket hårt. Till detta kom stora problem med statens finanser som bidrog till en allmänt pessimistisk syn på ekonomin och en dämpad framtidstro. Efter en period av kraftiga nedskärningar i offentlig verksamhet, som ytterligare försvagade arbetsmarknaden för stora grupper, har vi under seklets sista skälvan- de år fått uppleva högre ekonomisk tillväxt. Nya näringar har börjat blomstra och gamla har omstrukturerats. Arbetstillfällena har blivit flera och framtidstron ökar, åtminstone för vissa. Webb företag och andra vinnare på börserna tar glädjeskutt, som dock vid förändrade förväntningar lätt kan övergå till kullerbyttor.

De beskrivna problemen har tveklöst bidragit till att ekonomisk tillväxt och utveckling kommit högt upp på den politiska agendan. Detta manifesterats bl a av att det idag finns tillväxtavtal, strukturfonder och ett näringsdepartement som har till uppgift att skapa förutsättningar för svensk ekonomi att åter inta en topposition. Dessutom får man inte glömma att utvecklingsproblemen på många håll i landet lett till en lokal mobilisering. Lokala aktörer och aktionsgrupper har genom egna initiativ sökt skapa ekonomisk utveckling för sin ort. Samhälls-entreprenörer av olika slag har fått ett stort utrymme att agera i. Orter som Karlskrona och Uppsala omvandlas och dess företrädare utstrålar ett stort mått av framtidstro.

Bland forskare har intresset för ekonomisk tillväxt och utveckling tilltagit på motsvarande sätt. Företrädare från olika discipliner har närmat sig problemområdet. Nationalekonomer har fått sällskap av geografer, historiker, statsvetare, företagsekonomer och beteendevetare. Genom att företeelsen nu betraktas från många olika håll har perspektiven på tillväxt blivit flera och bredare. De kontextuella aspekterna i form av tid och rum har kommit att betonas. Den s k nya ekonomin anses ha andra egenskaper än den gamla traditionella. Vissa geografiska områden anses ha bättre förutsättningar för utveckling än andra. De olika forskningstraditionerna har dessutom bidragit till ett mer mångsidigt förhållningssätt till fenomenet tillväxt. Forskarnas roll i utvecklingsprocesserna diskuteras och omformas. Skall den bara vara betraktarens och beskrivarens eller även den delaktiges? Och hur långt skall delaktigheten sträcka sig? Är det legitimt att söka

påverka skattepolitik och stödpolitik men inte att stödja och delta i faktiska utvecklingsprocesser? Är det dags för forskarna att ta steget från att enbart syssla med kunskapsbildning till att också bli handlingsorienterade? Till denna fråga återkommer vi. Men innan dess kommer olika perspektiv på den nya ekonomin att presenteras.

En neo-industriell ekonomi

Det talas allt oftare om att vi lever i en tid med en ny slags ekonomi. En ekonomi till vilken de traditionella industrisamhällets institutioner är illa anpassade. Vad är det då som kännetecknar denna ekonomi? Det första man tänker på är naturligtvis dagens revolution inom informations- och kommunikationsteknologi (*information and communication technology, ICT*) som strängt taget påverkar all ekonomisk verksamhet. Dessa förändringar är numera uppenbara för var och en, men det finns också långsiktiga trender som redan tidigare skvallrat om att ett nytt försörjningssystem höll på att växa fram. Från 60-talet och framåt har andelen anställda i tillverkningsindustrin i Sverige och i USA minskat på ett trendmässigt sätt. I andra industrialiserade länder kommer tillbakagången något senare. Denna tendens var en av utgångspunkterna när forskare och andra skribenter kom att tala om att vi är på väg in i ett postindustriellt samhälle. Andra satte fokus på det nya som utvecklades i stället. De talade bl.a. om övergången till ett tjänstesamhälle, ett informationssamhälle eller ett kunskapssamhälle.

Vid närmare studier av utvecklingen fann emellertid empiriskt inriktade forskare att själva utgångspunkten för dessa framtidsbeskrivningar haltade, ty samtidigt som antalet sysselsatta i tillverkningsindustrin går tillbaka ökar antalet sysselsatta i de tjänsteföretag som stöder industrin. Tjänsteexpansionen kompenserar således inte tillbakagången i industrin utan den var och är ett komplement till en livskraftig industri. Industrins död är således mycket av en myt. Särskilt under 1990-talet har expansionen av ICT- och organisationsföretag som stöder industrin varit mycket snabb. Vad vi ser är istället en ny industriell ekonomi med en annan arbetsdelning och med helt nya egenskaper än den som dominerade under den traditionella industrikapitalismen. En tredje industriell revolution för oss således in i en Neo-industriell ekonomi (Ekstedt et al, 1999, Magnusson, 2000). I det följande pekar vi på några egenskaper som är centrala om man vill förstå den nya ekonomin. Särskilt tjänstefieringen, den tilltagande kunskapsintensiteten, den större utbredningen av projektorganisation och ekonomins geografiska aspekter kommer att betonas. Men först några ord om den nya teknikens inflytande.

Under en lång tid tolkades den nya teknikens inflytande utifrån den s.k. Solowparadoxen: ”Vi ser datorer överallt i ekonomin utom i produktivitetsstatistiken”. Denna föreställning har på senare tid kommit att ifrågasättas. ICT-teknikens utbredning och applicering ibland producenter och användare är ett viktigt inslag i den amerikanska ekonomins strukturomvandling och exempellösa

tillväxt under en lång rad av år. Även Finland och Sverige som är de två andra länderna som spelar i högsta divisionen då det gäller ICT-täthet har börjat kunna se resultat av investeringarna i modern teknik. Finland som under andra delen av 1990-talet passerade Sverige då det gäller per capita inkomst har haft stora internationella framgångar inom mobiltelefonin som mer än väl har kompenserat efterfrågebortfallet av den tunga industrins produkter efter Sovjetunionens kollaps. Men även i Sverige har vi börjat kunna skörda frukterna av ICT-teknikens utveckling och större användarnärhet. Liksom i Finland har kopplingen mellan kommunikations- och informationstekniken varit befruktande tack vare några större och mycket kunniga aktörer. Men därtill kommer en oändlig ström av idéer på nya tillämpningar från små företag och individer inom inte minst Internetområdet. Handeln över nätet är en källa till en rad nya affärsidéer. Webb företag och mäklar- och postorderliknande företag inom olika affärssegment bildas i hög takt. Inte sällan köps de efter en ganska kort tid upp av äldre stora företag som är rädda att halka på efterkälken i den snabba teknikutvecklingen. Grunden till den stora ICT-tätheten står emellertid att finna i den stora utbredningen av tekniken i samhällets olika delar. Den finns i företag av alla storlekar, offentliga organisationer och även i hemmen.

Den neo-industriella ekonomin kännetecknas också av *hög tjänsteintensitet*. Många tjänster som förr utfördes i hemmet har flyttat ut på marknaden. Sjukvård, omsorg och utbildning har byggts ut under efterkrigstiden och sysselsätter en betydande del av arbetskraften, inte minst kvinnorna. Men även tjänster som i högre grad förknippas med privat verksamhet har expanderat. Det gäller t.ex. konsultverksamhet och under senare tid arbetskraftsuthyrning och ”callcenterverksamhet”. Vi ser alltså en långsiktig förskjutning från traditionell industri mot tjänsteverksamhet inklusive en tjänstestödd industri. På många mindre orter skapar detta stora problem för individens möjligheter att byta jobb. Det är t.ex. inte lätt att omskola en skogsarbetare till förskolelärare, även om det finns exempel på att man gjort just detta. Men tjänstefieringen innebär också att tjänsteverksamhet i företagen expanderat. Idag sysslar en stor del av de anställda med marknadsföring, utvecklingsverksamhet, personalfrågor, utbildning etc. I de större företagen arbetar upp till hälften av alla anställda med denna typ av verksamhet.

Tjänstefieringen har därtill en dimension som på sikt kommer att beröra de anställdas arbetsinnehåll, nämligen vad företaget producerar. Det blir allt vanligare att de avancerade företagen säljer varor i kombination med tjänster. I själva verket flyter varu- och tjänsteproduktionen samman. I t.ex. den expanderande ICT-sektorn är detta uppenbart. Säljare av IT- och organisationslösningar arbetar vanligen i projekt direkt tillsammans med kunden. För denna typ av företag är det därför viktigt med en lokalisering nära marknaden, dvs. där det redan finns industriföretag eller omfattande offentlig verksamhet. För företag där den personliga kontakten spelar mindre roll, dvs. för dem som sysslar med ren varuproduktion

eller med enklare tjänsteproduktion kan avstånden överbryggas med hjälp av tekniska hjälpmedel. Exempel på det senare är s.k. *callcenters*.

Användningen av *projekt och temporära organisationer* har ökat i industrin och i samhället som helhet. Många av de branscher som expanderar är projektorganiserade samtidigt som traditionell industri och offentliga organisationer allt oftare utnyttjar projektlösningar i sin verksamhet. Projekt är den lämpligaste organisationsformen vid tidsbegränsade åtaganden som har till syfte att uppnå specifika mål. Att kombinera varor och tjänster på ett särskilt sätt är ett uttryck för anpassning till individuella eller unika kundönskemål. Företagets åtagande omvandlas till ett projekt. En tidsram ställs upp och ett team med en projektledare bildas. Projekt är handlingsorienterade, vilket är helt uppenbart vid t ex byggprojekt och IT-projekt, men mindre klart vid utvecklings- eller förnyelseprojekt. I de senare fallen finns dock alltid ett mål även om detta kan ha formen av en vision. I det här sammanhanget kan det vara viktigt att påpeka att projektorganisation inte automatiskt medför projektanställning. I de branscher där projektorganisation är mest utbredd, dvs bygg- och IT-branschen är tillsvidareanställning snarare regel än undantag. Detta är ej heller så märkligt med tanke på den höga, till stora delar erfarenhetsbaserade, kompetens som vanligtvis krävs av medlemmar i projektorganiserad verksamhet. Byte av medarbetare medför stora kostnader (Ekstedt et al, 1999).

När dagens ekonomer talar om den nya ekonomin är det främst *kunskapsaspekten* som framhålls. Det finns många indikatorer på att näringslivet blir allt mera kunskapsintensivt. Utbildningsnivåer, forsknings- och utvecklingsaktivitet och internutbildningssatsningar pekar åt det hållet. Flera av de nya snabbväxande branscherna är mycket kunskapsintensiva. Det är vanligt att dessa projektorganiserade företag nämner kunskap som sin främsta resurs. Medarbetarna har ofta lång formell utbildning. Många konsultinriktade IT-företag uppger att ca 70 procent av deras anställda har akademisk utbildning (Ekstedt et al, 1999). Fokuseringen på kunskapsfaktorn har också medfört att kunskapsutveckling blir mer central än kapitalackumulation i modern tillväxtteori. Hur denna kunskapsutveckling skall gå till eller vad den skall bestå utav är dock föga problematiserat bland ekonomer, utan man nöjer sig i regel med att konstatera att företagen och det övriga samhället bör satsa på FoU och utbildning, och att det finns ett behov av livslångt lärande. Det är däremot sällan som relationen mellan kunskap, praktik och handling diskuteras.

I organisationsteori behandlas organisationers kunskapsbildning mera ingående. Vid sidan av det individuella lärandet framhålls organisationers och företags kollektiva lärande. Det något diffusa begreppet ”lärande organisationer” antyder att lärandet relateras till verksamhet, dvs. någon form av handling. Kunskapen måste omsättas i praktik. Men i dessa föreställningar, liksom hos dem som framförs av ekonomerna, är organisationen något permanent som lever vidare även om verksamheten blir en annan. Kunskapsbildning kan äga rum utan direkt

koppling till verksamhet. I en sådan situation, som sannolikt är ganska vanlig, kan kunskap och kunskapsbildning alltså bli obsolet i relation till företagets produktion och affärsverksamhet. Kunskapsbildning är således inte den enda förutsättningen för ekonomisk utveckling. Kunskapen får ju ej effekt förrän den kopplas till handling. Det är just detta som är styrkan med en projektorganisation, ty projektet bildas ju för att en specifik handling skall genomföras. Resurser och medarbetare med speciella egenskaper och speciell kunskap anlitas och kombineras i projektet för att åstadkomma en viss handling. Denna form av kunskapsbildning, som helt skiljer sig från lärande i t.ex. lärande organisationer, har vi valt att kalla ”kombinatorik”. Kopplingen mellan kunskapsbildning och handling blir direkt. Det handlingsorienterade förhållningssättet vid projektorganisation inbegriper således även kunskapsaspekten (Ekstedt et al 1999).

En lokalt förankrad global ekonomi

Den nya ekonomin har också speciella geografiska förtecken. Redan under 1980-talet kom vissa forskare att rikta blicken mot det s.k. tredje Italien. Där fanns ekonomiska system som klart skilde sig från dem som dominerade i norra Europa eller USA. Ett exempel var det industriella distriktet kring staden Prato inte långt ifrån Florens. Ett mycket stort antal små företag bildade ett nätverk som med framgång kunde hävda sig på den internationella tygmarknaden. Med hjälp av sammankopplande företag (*impanatores*) lyckades de italienska mikroföretagen marknadsföra och sälja sina produkter till världens stora mode- och varuhus. Italienska forskare karaktäriserade företeelsen med uttrycket ”flexibel specialisering”.

De amerikanska forskarna Piore och Sabels bok ”The Second Industrial Divide” bidrog till att intresset för industriella distrikt och lokal ekonomisk utveckling spred sig utanför geografernas led. De visade att det finns alternativ till ett industriellt system som domineras av stora företag med förmåga att bära kostsamma FoU-avdelningar och en stor marknadsföringsapparat. Små flexibla företag i nätverksbildningar som i många fall också innefattar delar av samhällets infrastruktur kan hävda sig väl inom vissa segment. Vid en jämförelse mellan den amerikanska och den danska vindturbinsektorn kan konstateras att den danska småskaligheten haft väl så stora framgångar som den amerikanska storskaligheten. När företagen gick in i den nya sektorn aktiverade de respektive lands rutiner som fanns bundna (*embedded*) till det praktiska agerandet i många olika organisationer. I det amerikanska fallet var t.ex. skilsmässan mellan FoU-verksamheten och produktionen nästan total. I det danska fallet var det helt annorlunda: de yrkesskickliga arbetarna deltog i företagets successiva utvecklingsarbete. I den danska projektbaserade ekonomin finns starka länkar mellan organisationer av olika storlek och med olika uppgifter i det ekonomiska systemet. Små och medel-

stora entreprenörer skapar affärsidéer och kombinerar aktörer med speciella kunskapsprofiler i olika projekt.

Kunskapsfaktorn har under senare år blivit central vid diskussioner om de närbesläktade företeelserna utvecklingsblock, industriella distrikt, lokala nätverk, kluster och innovationssystem. Kravet på närhet mellan aktörer med olika eller kompletterande kompetens anges ofta som orsak till att kunskapsintensiva lokala eller regionala utvecklingsområden växer fram. Sinnebilden för denna utveckling är Silicon Valley med Stanford Universitetet och omgivande forskningsorganisationer som motorn i den lokala utvecklingen. Många av dagens ledande internationella IT-företag föddes en gång i denna miljö. Universitets ovanliga öppenhet mot företagsvärlden anses av dess företrädare vara en bidragande orsak till det innovativa klimatet och till att Stanford idag är ledande inom IT-forskningen. Silicon Valley har med tiden blivit en slags förebild för lokal samhällsplanering och mobilisering över hela världen. Få platser torde dock ha förutsättningar att imitera den ”spontana” eller organiska utveckling som en gång ägde rum i garagen och bland fruktträden i Santa Clara Valley. I området fanns redan bl.a. avancerad flyg- och rymdindustri, starka forskningsinstitutioner och god tillgång på välutbildade människor. Exemplet visar dock med all tydlighet det stora behovet av närhet mellan universitet och näringsliv för ömsesidig utveckling. Här var högskolans s.k. tredje uppgift en inbyggd självklarhet (Brulin, 1998). Men även de bästa av världar kan få problem; den allmänna krisen i amerikansk ekonomi i slutet på 1980-talet drabbade även Silicon Valley. Lokala samhälls-entreprenörer och industrins företrädare samlade sig till nya tag och ”dalen” befäste sin ledande position i den starka nya amerikanska ekonomi som växte fram under 1990-talet.

Det neo-industriella produktionssystemet kännetecknas av att det lokala kombineras med det globala. Denna det moderna näringslivets dubbelhet har illustrerats på olika sätt. Forskare har använt uttryck som *think global and act local* eller *the global village* och ABB använde ett tag den fyndiga devisen *The Art of Being Local Worldwide* i sin reklam. Dubbelheten kan relateras till de tendenser vi redan beskrivit. Den moderna tekniken överbrygger avstånd; det blir möjligt för företag att nå kunder och att marknadsföra sina produkter på de mest avlägsna platser. Globala marknader blir en realistisk möjlighet även för mindre företag. Den senaste tidens snabba utbyggnad av Internet med möjligheter till omfattande handel över nätet understryker tendensen ytterligare. Teknikens bidrag till tillväxt är emellertid i första hand att skapa förutsättningar för nya relationer att utvecklas, att underlätta globala transaktioner och global marknadsföring samt ett snabbt ekonomiskt utbyte. Detta utbyte måste dock fyllas med innehåll. Kravet på individuella lösningar av det människor eftertraktar ökar efterfrågan på tjänster och tjänster i kombination med varor. Tjänsteverksamhet kräver vanligtvis närvaro och kontakt mellan transaktionens aktörer. Den lokala dimensionen blir uppenbar. Ett rikt ekonomiskt utbyte förutsätter ett mångfacetterat utbud av tjänster inom ett inte allt för stort geografiskt område.

Denna dubbelhet kommer klart till uttryck i IT- och organisationskonsulternas sätt att organisera sin verksamhet. Dessa företag tenderar att bli stora och internationella, ofta genom uppköp, samtidigt som de behåller lokal verksamhet genom att ingå i projekt med lokala industriföretag och offentlig sektor. De bygger alltså upp ett globalt renommé, samtidigt som deras aktivitet kräver lokal närvaro. De får sina uppdrag mycket tack vare sin internationella status, medan lokalt verkande medarbetare utför arbetet hos kunden.

Under senare år har de informella institutionernas betydelse för såväl politisk som ekonomisk utveckling rönt stor uppmärksamhet. Förmågan att lösa konflikter, att motverka destruktiv opportunistik och att bygga institutioner som gynnar ekonomisk förnyelse anses vara relaterat till en bred social interaktion. Mjuka lösningar, dvs. frivilligt samarbete, är lättare att utveckla i ett samhälle som genom tradition byggt upp ett starkt socialt kapital. Det något diffusa begreppet socialt kapital syftar på ett tillstånd i vilket normer, relationer och nätverk baseras på stort ömsesidigt förtroende mellan samhällets medlemmar. Men man kan verkligen fråga sig om denna beskrivning av ett homogent nästan idylliskt samhälle verkligen är den miljö som gynnar ekonomisk utveckling, om man menar utveckling med stora inslag av innovativ verksamhet. Det har också visat sig svårt att empiriskt finna ett klart samband mellan socialt kapital och ekonomisk tillväxt. Det behöver emellertid inte betyda att det inte finns ett sådant, utan det kan bero på att operationaliseringarna i dessa mätningar av socialt kapital (bl.a. utgående från Putman) är för triviala. God tillgång på frivilliga organisationer, som används som en indikator, är kanske ett tecken på att många av dem formaliserats till den grad att de stelnat. För detta talar en annan tanke: nämligen att kreativitet främjas i organisationer och institutioner där tänkesätt och föreställningar från många kulturer kommer till tals. Det sociala kapitalet består under sådana förhållanden av en institutionell miljö som uppmuntrar och tolererar pluralism (Ekstedt, 1999). Det kanske är en "pluralistisk integration" som är hemligheten bakom Florens eller Silicon Valleys framgångar.

Benämningen pluralistisk integration kan låta som en motsägelse. Pluralism står för mångfald medan integration vittnar om enhetlighet. Kombinationen pekar emellertid på det förhållandet att pluralism sällan kan göra sig gällande utan ett övergripande och integrerande norm- eller regelsystem som upprätthålls av makthavande organisationer. Hur det nu förhåller sig med dessa relationer vet vi egentligen inte. Det behövs mycket mer forskning som närmare skärskådar dessa utvecklingsprocesser.

Forskning om utvecklingsprocesser

Inledningsvis ställdes frågan om det är dags för forskare som sysslar med ekonomisk utveckling att bli mera handlingsorienterade. Det är mycket som talar för att svaret på frågan måste bli ett ja. I vilket fall som helst behövs forskning som

direkt konfronteras med lokal utvecklingspraktik – i olika slags företag, i olika samhällen – eftersom den i så många fall uppenbarligen skiljer sig från den utveckling som forskare och politiker i allmänhet uttalar sig om. Forskarens möjligheter att förstå processerna ökar självfallet om hon eller han arbetar med praktiker inom olika utvecklingsprojekt. Inifrånperspektivet ökar förståelsen för hur processerna fungerar, vilket i sin tur kan lägga grunden till att utforma brett upplagda undersökningar (Ennals och Gustavsen 1998). Det behöver alltså inte vara en motsättning mellan handlingsorienterad forskning och annan forskning. Metoderna kan istället komplettera varandra. Den handlingsorienterade forskningen kan bidra med en djupare förståelse av olika processer, medan den traditionella forskningen kan vidga perspektiven och öka generaliserbarheten.

Resonemanget kan illustreras med en parallell inom ämnet företagsekonomi. För många år sedan beslöt sig Sune Carlsson, som var den förste professorn i företagsekonomi vid Uppsala universitet, att studera företag genom att delta i deras vardagliga verksamhet. Han menade att man inte kan förstå hur ett företag fungerar om man inte studerar det inifrån. Carlssons metod var revolutionerande vid den tidpunkten, men har utan tvivel bidragit till helt nya insikter om hur organisationer fungerar. Idag är situationen liknande när det gäller lokal ekonomisk utveckling. Det finns många modeller av hur lokala agglomerationer tänks fungera, men den empiriska kunskapen är synnerligen sparsam.

Det finns också ett annat starkt skäl för en satsning på handlingsorienterad forskning. Det pekas ofta på att det är den industriella strukturen tillsammans med FoU-strukturen, både den offentliga och den privata, som skapar förutsättningarna för den långsiktiga teknologiska och ekonomiska utvecklingen i ett land. Vid diskussioner om detta nationella innovationssystem är det dock vanligtvis den tekniska kunskapsuppbyggnaden som kommer i fokus. Men man skulle kunna argumentera för att forskning och utveckling som handlar om organisationsutveckling och annan kunskapsuppbyggnad i näringslivet också är en väsentlig del av det nationella innovationssystemet. Det är mycket som talar för att organisatorisk kunskap och annan kunskap vid sidan av den teknologiska har en avgörande betydelse för den ekonomiska utvecklingen. Nya organisatoriska lösningar kan t.o.m. vara en förutsättning för att ny teknologi skall få genomslag (Beniger, 1986). Ett framgångsrikt nationellt innovationssystem borde således innefatta utvecklingsbanor för såväl teknik som organisation. I praktiken vet vi emellertid att institutioner som sysslar med organisationsutveckling sällan innefattas i diskussioner om det nationella innovationssystemet. Detta är således en uppenbar brist. Tomrummet kan emellertid till en del fyllas av Arbetslivsinstitutet och dess handlingsorienterade forskningsprogram.

Den tekniska kunskapsbildningen kan utgöra en intressant förebild då det gäller samspelet mellan kunskap och handling. Inom många teknikområden går utveckling och forskning hand i hand. Forskningsresultat appliceras och utvärderas direkt i den industriella verksamheten. Arbetsmetoderna för organisationsut-

veckling skulle i stort sätt kunna vara desamma. Forskarna kan vara bollplank, bidra med referenser och stödja kunskapsöverföring som t.ex. benchmarking och olika former av nätverksbyggen. De kan också vara direkt delaktiga i det lokala relationsbyggandet. Forskarna får samtidigt möjlighet att reflektera över praktiken och relatera den till olika forskningsperspektiv och internationella diskurser. Hur utvecklas kunskap i samspel med handling? Hur utformas och utnyttjas den kunskap som sprids? De kan också hjälpa praktikerna med att sortera bort de mest ihåliga modeyttringarna inom organisationstänkandet.

Det är också viktigt att den handlingsorienterade forskningen blir en del av hela det nationella innovationssystemet och inte bara en slags hjälpgumma som rycker ut då det är kris någonstans. Forskarnas eget kunnande och utgångspunkter vid t.ex. benchmarkingarbete förutsätter goda insikter om vad som händer vid utvecklingsfronten. Det är alltså lika viktigt att studera samhällen med snabb expansion som Kista, Karlskrona och Gnosjö som samhällen med stora omvandlingsproblem som många Bergslagskommuner eller kommuner med militära nedläggningar som Söderhamn och Sollefteå. Men det kan också vara så att de snabbt expanderande utvecklingsområdena i sig rymmer omfattande organisatoriska omställningsproblem med t.ex. stora avstånd mellan olika grupper av människor, som i Kista.

En viktig del i det nationella innovationssystemet är således organisationer som kan vara delaktiga i lokalsamhällens ekonomiska omvandling, samtidigt som de kan förmedla denna kunskap till andra lokala aktörer och till nationella organ. FOUP-programmet vid Arbetslivsinstitutet är en av de få organisationer som kan fungera som denna brygga mellan det lokala och det nationella och vice versa.

En antologi om lokal ekonomisk utveckling, kunskapsbildning och företagande

Denna antologi belyser och problematiserar några företeelser som antas vara typiska för den nya ekonomin. Den inledande uppsatsen diskuterar vad som kännetecknar framgångsrika ekonomiska regioner och vilka förklaringar till framgång som förts fram. Kunskapsfaktorn betonas särskilt. Kunskap och kompetens kan emellertid lätt bli allmänna honnörsord och föreställningar om vad för slags kunskap som behövs i utvecklingsprocesser blir lätt schablonmässiga. I en andra uppsats problematiseras kunskapsbildningen långt mer än vad som är brukligt. Kunskapens relation till praktik och handling utvecklas och olika idealtyper diskuteras. I den tredje uppsatsen belyses de strukturella hinder som finns för kvinnligt företagande. Hur kommer det sig att det finns så få kvinnliga företagare och varför är dessa överrepresenterade inom vissa branscher? Avslutningsvis kopplas kunskap samman med entreprenörskap och affärsutveckling. Går det att utbilda entreprenörer? Författaren till den sista uppsatsen besvarar den frågan

med ja, men framhåller samtidigt att det krävs ett nytt förhållningssätt till läroprocesser i jämförelse med de som kommer till uttryck vid traditionell universitetsundervisning. De olika författarnas budskap är i korthet följande.

Anders Malmberg påpekar i uppsatsen "*Lokala miljöer för industriell innovations- och utvecklingskraft*" att det gemensamma för modellerna av industriella distrikt, regionala kluster och kreativa miljöer är att de utgår från att lärande och innovationer uppstår i relationen mellan aktörer med kompletterande kompetenser och att närheten mellan samverkande aktörer förenklar samspelet. Samtidigt påpekas att forskares och politikernas intresse för industriella distrikt vida överstiger det faktiska fenomenets utbredning. De flesta regioner kan inte betraktas som industriella distrikt och de flesta framgångsrika företag ingår inte i sådana system. Men det går ändå att lära sig något från den dynamik och den kollektiva handling som existerar på vissa platser. De nationella innovationssystemen är uppbyggda av många lokala system. I den italienska regionen Emilia Romagna handlade det bl.a. om att skapa fora för olika former av kunskapsbildning och att förbättra regler och service för småföretag.

I uppsatsen "Om regionala innovationssystem, lärande, komplexitet och tillit" av Åke Uhlin hävdas att evolutionärt inriktade ekonomer och geografer sedan början av 1990-talet lanserat idéer om "innovationssystem" och "lärande ekonomi" och att OECD, EU och ett antal regeringar – även den svenska – snabbt anammat de nya idéerna. Uhlin menar att de nya metaforerna riskerar att gå samma öde till mötes som de nu tämligen döda metaforerna "kunskapssamhälle" och "kunskapsföretag". Kunskap, lärande och innovation är inga *quick fix* och kommer aldrig att bli det, utan dessa företeelser är delar av komplexa sociala system som måste hanteras och utvecklas med tålmodiga komplexa resurser. Kunskapsbildningen måste relateras till den sociala praktiken. Dessa processer illustreras utifrån ett norskt regionalt innovationsprojekt.

I uppsatsen med titeln "*Finns det ett speciellt företagsklimat för kvinnor som driver företag?*" frågar Inger Danilda om företagsklimatet för kvinnor är bättre på Gotland än i Gnosjö. Hon ifrågasätter diskussionen om kvinnliga och manliga företagaregenskaper och betonar att företagsfrämjare, forskare och företagare måste utgå från villkoren för kvinnors respektive mäns företagande när de vill skapa ett gott företagsklimat. Författaren hävdar att bilden av "företagaren" fortfarande är en man trots att en tredjedel av alla nyföretagare idag är kvinnor.

Den sista uppsatsen "Dialogik för affärsutveckling – exemplet Stockholm School of Entrepreneurship" är skriven av Sven Hamrefors. Han menar att man alltför länge trott att entreprenörskap kan administreras fram. Hamrefors argumenterar för att denna i stället uppkommer i situationer som sporrar personer med olika kunskap och perspektiv att bidra till kreativ handling. Han pekar på två nyckelbegrepp, nämligen: Kunskap i Mångfald och Kunskap i Handling. Det är utifrån detta koncept som Stockholm School of Entrepreneurship bildats och

redan efter bara några år bidragit till en ökad entreprenöriell temperatur i Stockholmsområdet.

Uppsatserna visar att ekonomisk utveckling långt ifrån är en tydlig och enkel företeelse, som kan belysas och förstås på ett entydigt sätt. Ett utifrånperspektiv måste förankras i den kunskap som endast kan nås med hjälp av ett inifrånperspektiv. Uppsatserna pekar ej heller på att det finns någon enskild metod som leder till ekonomisk utveckling. Författarna visar emellertid på olika aktiviteter, strukturer och förhållningssätt som kan bidra till utveckling. Deras idéer och erfarenheter kan i sin tur tas som en utgångspunkt för fortsatta diskussioner och ett fortsatt utvecklingsarbete bland praktiker och forskare. Särskilt tydlig är diskrepansen mellan kunskapsbildning och handlande. Hur dessa två sidor av förnyelse kan bindas ihop till fungerande utvecklingsprocesser är en fråga som tål att fundera vidare på.

Referenser

- Beniger RJ (1986) *The Control Revolution - Technological and Economic Orgins of the Information Society*. Cambridge and London: Harvard University Press.
- Brulin G. (1998) *Tredje uppgiften. Högskola och omgivning i samverkan*. Stockholm: SNS Förlag.
- Ekstedt E, Lundin R A, Söderlund A och Wirdenius H (1999) *Neo-Industrial Organising . Renewal by action and knowledge formation in a project-intensive economy*. London and New York: Routledge.
- Ennals R och Gustavsen B. (1998) *Work Organisation and Europe as a Development Coalition*. Amsterdam: John Benjamins.
- Magnusson L (2000) *Den tredje industriella revolutionen*. Stockholm: Prisma/Arbetslivsinstitutet.

Lokala miljöer för industriell innovations- och utvecklingskraft

Anders Malmberg

Näringslivet omvandlas. Vi ser allt oftare referenser till begreppet ”den nya ekonomin”. Förändringen innebär bl.a. en övergång till en mer kunskapsbaserad ekonomi där utvecklingen av informationsteknologi och dess användning spelar en central roll. Gränsdragningen mellan företag tenderar att bli mindre skarp. Företagen verkar med ökad lätthet över nationsgränserna och omstruktureras efter delvis nya principer.

Utvecklingen mot en kunskapsbaserad ekonomi har ökat intresset för att studera kunskapsbildningsprocesser och innovationer i näringslivet. För ett tiotal år sedan lanserades begreppet nationella innovationssystem för att lyfta fram skillnaderna mellan olika länder i de institutionella förhållanden som tenderar att prägla företagens innovationsprocesser trots de i övrigt starka internationaliseringstendenserna (Lundvall, 1992, Nelson, 1993). Dessa förhållanden kan röra allt från kapitalmarknadens funktionssätt till organiseringen av offentligt finansierad forskning. Senare har begreppet regionala innovationssystem tillkommit utifrån tankegången att det kanske inte är i nationell skala, utan med utgångspunkt i mindre regioner, som innovations- och näringslivsutvecklingsprocesser bäst studeras (Asheim & Isaksen, 1996, Cooke, 1996).

Omslaget på tidningen Affärsvärldens första nummer på 2000-talet visar en bild av en overallklädd man under en vägs skylt vid en av infarterna till Gnosjö. Huvudrubriken lyder: ”Här finns tillväxten. Sveriges välstånd skapas i Småland och Stockholm”. I tidningen redovisas sedan en studie där man försökt fastställa tillväxten i Sveriges 81 lokala arbetsmarknadsregioner genom att mäta hur lönesumman i regionerna förändrats under perioden 1990-1998.¹ Högst på listan återfinns arbetsmarknadsregionen Värnamo/Gnosjö/Gislaved, följt av Stockholm, Umeå och Uppsala (Affärsvärlden, 2000). De tre sistnämnda regionernas placering förvånar knappast, medan smålandsregionens tätposition uppfattas som mer överraskande, i synnerhet för dem som utgår ifrån att framgång i den framväxande kunskapsekonomin är reserverad för de individer, företag och regioner som bär med sig ett betydande kunskapskapital i form av hög formell utbildningsnivå.

Affärsvärldens resultat kommer dock knappast som någon nyhet för de forskare som under den senaste femtonårsperioden intresserat sig för utvecklingen i de småindustriella distrikt som, runt om i västvärlden, uppvisat stark konkurrens-

1. Detta är i sig kontroversiellt ur metodmässig synpunkt, men det är inte syftet med föreliggande kapitel att diskutera metodproblem förknippade med regional tillväxt.

och utvecklingskraft trots uppenbara brister i den formella kunskapsstrukturen (Beccatini, 1991, Asheim 1997, Amin, 2000, Piore & Sabel, 1984). Dessa forskare har länge hävdade att det finns en småföretagsbaserad och mer lågteknologisk väg till industriell konkurrenskraft, också i de delar av världen som kännetecknas av höga kostnader, såsom i Västeuropa och Nordamerika.

Vad är det då som gör att vissa platser – vissa lokala miljöer – tycks ha särskilt god förmåga att generera och attrahera konkurrenskraftig ekonomisk verksamhet? I detta kapitel skärskådas relationen mellan lokala miljöer och företags utvecklings- och konkurrenskraft. I sökandet efter vilka egenskaper i en lokal eller regional miljö som understödjer företags förmåga till lärande och innovation har under 1990-talet ett antal angränsande discipliner såsom ekonomiska geografi, institutionell och evolutionär ekonomi, företagsekonomi, innovationsforskning och ekonomisk sociologi allt mer kommit att närma sig varandra. En rad olika förklaringsansatser och modeller har lanserats för att identifiera de avgörande faktorerna bakom industriell och regional konkurrenskraft.

Vissa forskare lägger störst vikt vid *företagsstrukturen* i den lokala miljön, t.ex. om den domineras av små eller stora företag, inhemska eller utifrån ägda företag, många företag med likartad verksamhet eller stark diversifiering. Andra pekar på betydelsen av den omkringliggande *kunskapsinfrastrukturen*, främst förekomsten av utbildnings- och forskningsinstitutioner. Åter andra lägger vikt vid mer subtila egenskaper, knutna till de *sociala, kulturella eller institutionella faktorer* som tillsammans skapar det allmänna klimat i vilket företag interagerar och utvecklas. Här finns begrepp som ”socialt kapital”, ”entreprenörsanda”, samarbets- och utvecklingsanda. I Sverige har just begreppet ”Gnosjöanda” kommit att representera föreställningen att ett lokalt samhälle kan genomsyras av värderingar och hållningar som skapar en grogrund för livskraftigt och dynamiskt företagande.

I kapitlet görs en genomgång av några olika ”modeller” som syftar till att identifiera faktorer i en lokal miljö som skapar innovation och dynamik: *industriella distrikt*, *regionala kluster* respektive *kreativa miljöer*. Vidare formuleras en kritik mot försöken att generalisera framgångsfaktorer från vissa specifika lokala miljöer, liksom allmänt sett mot bristen på brett upplagda försök att empiriskt pröva de teoretiska samband som förs fram i modellerna. Allra först ges emellertid en forskningsmässig bakgrund till varför dessa modeller under senare år kommit att röna så stort intresse inom ekonomisk geografi och angränsade discipliner.

Bakgrund: den ekonomisk-geografiska forskningens grundfrågor

Den ekonomiska geografins klassiska grundfrågor kan formuleras:

- Hur påverkas företags utveckling och konkurrenskraft av den lokala miljö där de lokaliserade?

- Varför är vissa regioner mer ekonomiskt framgångsrika än andra?
- Varför ansamlas likartade och relaterade företag på vissa platser?
- Varför blir platser och regioner industriellt specialiserade?

Dessa fyra frågor är självfallet nära relaterade med varandra. Den första frågan handlar om att de förhållanden som råder i ett företags närmiljö påverkar dess utveckling. Kostnaden för arbetskraft och mark, men även tillgången till infrastruktur, transporter och service, liksom det lokala utbudet av arbetskraft med olika kunskap och kvalifikationer och den allmänna samhällsanda som råder på orten, har traditionellt ansetts vara av betydelse i detta sammanhang.

Den andra frågan handlar mer generellt om ojämn regional utveckling. I vissa regioner skapas arbetstillfällen och ökat välbefinnande, medan andra regioner tycks släpa efter. Forskare träder om de exakta orsakerna bakom denna process, och i vilken utsträckning den beror på skillnader i exempelvis naturresursunderlag, geografiska lägesegenskaper, befolkningsstruktur eller utbildningsnivå. Det råder också delade meningar om huruvida välbefinnandet i de mest utvecklade regionerna förutsätter de eftersläpande regionernas brist på utveckling, eller om – principiellt – alla regioner kan bli ”vinnare” samtidigt. Att ett mönster av ojämn utveckling existerar – inom enskilda länder likväl som globalt – är dock odiskutabelt, liksom att det reproduceras över tiden.

Dessa båda frågor är förstås relaterade till varandra. Den region som erbjuder gynnsamma villkor för de företag som är lokaliserade där borde rimligtvis också få en mer gynnsam ekonomisk utveckling. Frågorna är dock inte identiska. Den förra söker förklaringar på mikro- eller mesonivå, d.v.s. i det sätt ett företag bedriver sin verksamhet och är länkat till sin omgivning, medan den senare frågan hör hemma på makronivå, genom att den handlar om hur summan av människors och företags aktiviteter ger mer eller mindre gynnsam utveckling i regionen som helhet.

De två senare frågorna handlar om ett mer specifikt ekonomisk-geografiskt problemområde. Fråga tre handlar om vad det är som gör att likartade och relaterade ekonomiska verksamheter så ofta ansamlas i omedelbar geografisk närhet av varandra. Den gäller vad som på fackspråk kallas för agglomeration, ett klassiskt begrepp som länge intresserat forskare inom ekonomisk geografi och angränsande discipliner. Fråga fyra gäller motsvarande fenomen på makronivå: vad är det som gör att en samlad miljö, det kan handla om allt från en stads- eller landsdel till hela länder, så ofta kommer att specialiseras på en viss typ av ekonomisk aktivitet, och vilka mekanismer är det som gör att sådana mönster reproduceras över tiden?

I detta kapitel bildar dessa fyra frågor utgångspunkt. Diskussionens tyngdpunkt ligger på mikro- och mesonivå. Den handlar primärt om hur företag utvecklar sin konkurrenskraft i interaktion med andra företag och med sin vidare samhällsrelaterade omgivning. Även om frågorna är klassiska har svaren under det se-

naste decenniet sökts i delvis nya riktningar, och det är denna moderna utveckling som introduceras i kapitlet. Efter en inledande diskussion om forskningsfältets bakgrund i studiet av agglomeration och specialisering, görs en genomgång och kritisk granskning av aktuell forskning om vilka miljöegenskaper som mer allmänt gör en plats attraktiv att lokalisera verksamhet till.

Teoretiska rötter: agglomeration och näringslivsutveckling²

Agglomerationbegreppet syftar på ett fenomen som i global skala ofta illustreras med exempel som Hollywood eller Silicon Valley, och i svenskt sammanhang Kista, Sjuhäradsbygden eller Glasriket. Dessa är alla geografiska miljöer som i så hög grad präglats av en specifik typ av verksamhet att man svårt kan tänka på platsen utan att associera till verksamheten i fråga. I extremfallen kan man faktiskt knappast heller tänka på branschen eller dess produkter utan att associera till platsen. Fler exempel på detta agglomerationsfenomen ges i Box 1, nedan.

Box 1: Exempel på industriagglomerationer

Hollywood	Spesfilm, underhållning
Silicon Valley	Datorer, internet
Detroit	Biltillverkning
Maddison Avenue, NY	Reklambyråer
Nürnberg, Tyskland	Pennor, skrivdon
Montebelluna, Italien	Skidpjäxor
Grasse, Frankrike	Parfym
The City of London	Finansiella tjänster
Kista	Mobil telekommunikation
Sjuhäradsbygden/Borås	Konfektion, postorder
Kosta, Boda	”Glasriket”
Bergslagen	Järn och stål
Sundsvallsdistriktet	Trä, papper och massa
Bankeryd	Penslar, rollers
Tibro	Möbler

Agglomerationsfenomenet har under lång tid dragit till sig forskares intresse. Under 1900-talet har en omfattande litteratur vuxit fram som bidragit till utvecklingen av en teori om hur och varför industriell agglomeration uppkommer, och på vilket sätt lokalisering i anslutning till likartade eller relaterade verksamheter kan öka ett företags konkurrenskraft. Till denna litteratur har främst ekonomer och geografer bidragit.³

2. Detta avsnitt baseras delvis på Malmberg (1998).

3. Bland ”klassikerna” kan nämnas Marshall (1890/1916), Weber (1909/1929), Hoover (1937, 1948), Myrdal (1957), Hirschman (1958), och Ullman (1958). Mer sentida bidrag har signe-

Agglomerationsbegreppet används normalt i två olika betydelser, dels förknippat med företeelsen att *människor och ekonomisk verksamhet i allmänhet* tenderar att koncentreras i stora städer och industriella kärnområden, dels i samband med att *företag i samma eller nära relaterade branscher* tenderar ansamlas på vissa platser. Det är agglomerationsbegreppets senare betydelse som illustreras i de inledande exemplen, och som står i fokus i här. Efter en period av relativ undanskymdhet under 1970- och 1980-talet fick forskningen om agglomerationfenomenet ett markant uppsving under 1990-talet. Av exemplen i Box 1 ser vi att agglomerationer inte tycks vara begränsade till någon specifik typ av ekonomisk verksamhet. Tvärtom kan vi finna exempel på agglomeration i alla upptänkliga typer av branscher: nya respektive mer mogna branscher; hög- respektive lågteknologiska branscher; tung industri respektive ren tjänsteproduktion.

Hur uppstår agglomeration?

Ett sätt att förklara agglomerationsfenomenet är att studera existerande agglomerationer med avseende på hur de uppstått och utvecklats över tiden. Det visar sig då att deras ursprung ofta kan hänföras antingen till någon mer eller mindre traditionell lokaliseringsfaktor (d.v.s. något naturgeografiskt eller samhällsligt förhållande som stimulerade den ursprungliga lokaliseringen), eller till någon mer eller mindre slumpartad händelse. Den traditionella beskrivningen av Silicon Valleys historiska bakgrund är i detta avseende typisk. Frederick Terman, som flyttat från MIT i Boston till en professur i elektroteknik vid Stanforduniversitetet, uppmuntrade sina två studenter William Hewlett och David Packard att försöka finna kommersiell avsättning för ett instrument som Hewlett hade designat under arbetet med sin Master-uppsats. I ett litet garage i Palo Alto i slutet av 1930-talet tog så den verksamhet sin början som några årtionden senare utvecklats till världens utan konkurrens viktigaste agglomeration inom dator- och elektronikindustrin (Saxenian 1994).

När väl en verksamhet kommit igång på en viss plats finns det två mekanismer som medverkar till den fortsatta utvecklingen. En är att en framgångsrik verksamhet ofta åtföljs av flera likartade eller kompletterande verksamheter på samma plats. Ofta handlar det om att anställda vid den ursprungliga verksamheten hoppar av och startar eget (avknoppning), men det kan också helt enkelt vara så att ett företags framgång inom ett visst verksamhetsområde inspirerar andra personer på orten att pröva lyckan inom samma näring (imitation). En annan mekanism som medverkar till att agglomerationer utvecklas är att verksamheter, när de väl rotat sig på en plats, mycket sällan byter lokalisering.

Vi kan således argumentera för att agglomerationers uppkomst utveckling fångas av tre faktorer: de går ursprungligen tillbaka på ett relativt slumpmässigt

rats av bl.a. ekonomerna Porter (1990, 1994) Krugman (1991a, 1991b, 1991c) och Enright (1998), samt geografer som Scott (1988), Storper (1995) och Malmberg & Maskell (1997).

initiativ som leder till att ett företag grundas på initiativtagarens hemort; de byggs upp via avknoppning och imitation i den lokala miljön, och de reproduceras via trögheter som gör att verksamheter sällan flyttar när de väl en gång rotat sig på en plats.

Vari består agglomerationsfördelarna?

Den mer teoretiskt inriktade litteraturen behandlar inte primärt frågan om hur agglomerationer uppkommer, utan försöker förklara existensen av industriell agglomeration med att det finns ekonomiska fördelar att vinna för de företag som är lokaliserade i omedelbar närhet av varandra. Begreppet agglomerationsfördelar (på engelska: *localisation economies*) avser de ekonomiska vinster som ett företag kan erhålla genom att vara lokaliserat i omedelbar anslutning till andra relaterade företag. Minst fyra mekanismer bakom dessa möjliga vinster kan identifieras.

För det första kan produktionen förbilligas genom möjligheten att dela kostnaderna för vissa resurser mellan flera företag. Detta gäller inte minst kostnaderna för infrastruktur och andra kollektiva nyttigheter. När en industriell agglomeration etableras på en plats ökar också möjligheten att specialanpassa infrastruktur, utbildningssystem m.m. efter det lokala näringslivets behov.

För det andra kan företagets transport- och transaktionskostnader sänkas eftersom samspelet mellan företag som gör affärer med varandra underlättas och förbilligas om avståndet mellan dem är litet. Närhet gör det enklare att reglera villkoren för en transaktion mellan företag (specifisering av produktens egenskaper, villkor för leverans och betalning mm) och gör dessutom transporten snabb och billig.

För det tredje uppstår en lokal arbetsmarknad med specialiserad kompetens.⁴ Om flera likartade eller relaterade verksamheter samlokaliseras anses den lokala arbetsmarknaden fungera bättre för både företag och arbetstagare.

För det fjärde så bildar agglomerationen en lokal miljö som kan stimulera lärande och innovation. Detta är den aspekt av industriell agglomeration som under 1990-talet tilldragit sig störst forskarintresse (Porter 1990, Malmberg et al. 1996, Maskell et al. 1998). Det generella argumentet är att en lokal industristruktur med många företag i relaterade branscher eller flera samlokaliserade konkurrenter i en och samma bransch, tenderar utlösa processer som skapar såväl dynamik och flexibilitet som lärande och innovation. I en miljö med många relaterade företag ökar sannolikheten att få kontakt med aktörer som tidigt tagit till

4. Just framväxten av en yrkesskicklig arbetskraft har ingått bland de oftast påtalade agglomerationsfördelarna alltsedan Alfred Marshall för mer än ett sekel sedan så målande beskrev det industriella distriktets kännetecken i termer av att "(when) an industry has thus chosen a locality for itself, (the) mysteries of the trade become no mysteries; but are as it were in the air, and children learn many of them unconsciously" (Marshall 1890/1916: 271). Se vidare nedan.

sig eller utvecklat ny teknik. I sådana miljöer flödar också allmänt sett information och kunskaper snabbare till samtliga närvarande företags fördel. En lokal kultur med specifika normer, värderingar och informella spelregler utvecklas och denna miljö gör att även vad som brukar kallas ”tyst” kunskap kan överföras från en aktör till en annan. Med tyst kunskap (på engelska: *tacit knowledge*) avses sådan erfarenhetsbaserad kunskap som man inte kan läsa sig till utan som man bara kan lära sig ”praktiskt”, oftast genom att arbeta nära tillsammans med någon som redan kan.

Lock-in, förfall, renässans

Ovanstående genomgång kan ge intrycket att en agglomeration, när den väl en gång etablerats, kommer att fortsätta att utvecklas för evigt. Så är det självfallet inte. Historien ger flerfaldiga exempel på att en gång dynamiska agglomerationer av relaterad verksamhet mer eller mindre plötsligt kan slås ut. Så gick det på 1960-talet för den svenska konfektionsindustrin, med dess starka fäste i Sjuhäradsbygden, och på 1970-talet för varvsindustrin. Detroit i USA dominerade den globala bilindustrin under en stor del av 1900-talet, men drabbades hårt av lågkonjunktur och konkurrens från Japan och övriga Asien från mitten av 1970-talet. Ofta handlar det då om att den institutionella och ”mentala” struktur som byggts upp i en region visar sig bli för trög för att hantera de omställningskrav som skapas av exempelvis teknologiska skiften eller dramatiska efterfrågeförändringar på den globala marknaden.

Emellertid är det grundläggande draget att agglomerationer är seglivade. När de väl etablerats tenderar de att bestå. Faktum är att agglomerationer som drabbas av kriser ofta tycks kunna omstruktureras så att de i en eller annan form kan komma tillbaka. Detroit har under 1990-talet återfått en hel del av sin forna storhet, och i Sjuhäradsbygden finns fortfarande ett antal företag som är framgångsrika inom konfektionsindustrin. Dock handlar det nu snarare om kunskapsintensiva nischföretag som utvecklar och tillverkar kläder för specialändamål (t.ex. skyddskläder för vissa yrkesgrupper) snarare än massproduktion av ”gångkläder”.

Agglomerationsforskningens problem kan tyckas trivialt. Vi har ett fenomen som kan observeras i verkligheten. Företag i samma eller relaterade branscher tenderar ofta – om än inte alltid – att lokaliseras på samma platser och detta borde rimligtvis innebära att det finns fördelar förbundna med ett sådant lokaliseringsmönster: agglomeration existerar och detta borde innebära att en sådan rumslig struktur i någon mening är effektiv eller rationell. Samtidigt har det visat sig svårt att påvisa existensen av de mekanismer som ansetts ligga till grund för agglomerationsfördelarna – frekventa lokala transaktioner, lokalt innovationsinriktat samspel, fördelar av delade resurser eller branschanpassad ”kultur” – i

systematiskt genomförda empiriska studier. Här finns ett metodologiskt – och teoretiskt — dilemma som vi återkommer till kapitlets avslutning.

Förändrade perspektiv på konkurrenskraft och lokalisering

Den ekonomiska geografins traditionella perspektiv på vilka faktorer som styr verksameters lokalisering utgick ifrån begreppet kostnadsminimering. Den tankemodell, som främst brukar förknippas med Alfred Webers klassiska lokaliseringsteori (Weber 1909), bygger på att den optimala lokaliseringen för en ekonomisk verksamhet är den punkt där de samlade produktionskostnaderna, inklusive kostnaden för att frakta insatsvaror till anläggningen och de färdiga produkterna till kunderna, är som allra lägst. Utifrån ett sådant perspektiv är det framför allt tre faktorer som kan skilja olika lokaliseringar från varandra: produktionskostnader (främst arbetskraftskostnader), transportkostnader samt den lokala marknadens storlek.

Ny syn på konkurrenskraft

Dagens syn på vad som skapar konkurrens- och utvecklingskraftiga företag, och vilken roll geografisk lokalisering spelar i sammanhanget, är ganska annorlunda. Det moderna synsättet kan sammanfattas i fem punkter:

- Innovationsförmåga är viktigare än kostnadseffektivitet
- Innovationer är mer än high-tech
- Innovationer uppstår i samspel inom industriella system
- Närhet är viktig i detta samspel
- Lokala kunskaper är viktigare än råvaror

En modern syn på lokalisering, agglomeration och konkurrenskraft utgår inte primärt ifrån kostnadsfördelar, utan snarare ifrån att företags långsiktiga konkurrenskraft bestäms av deras innovationsförmåga och förmåga till ”ständigt lärande”. Kostnadsfördelar kan självklart på kort sikt göra konkurrenssituationen för ett företag gynnsam, men långsiktigt är det förmågan att generera ny kunskap och omsätta den i successivt bättre produkter och effektivare processer som ger ett företag överlevnads- och utvecklingsförmåga.

Begreppen kunskap, lärande och innovation skall tolkas brett. Ofta kopplas innovationsbegreppet till investeringar i FoU och utveckling av spjutspetsteknologi. Betydelsen av lärande och innovation är dock alls inte begränsad till den typen av verksamhet. Lärande och innovationer är avgörande också i det som brukar betraktas som lågteknologisk verksamhet. Det är, med andra ord, lika viktigt för företag också i traditionella branscher att vara innovativa i det sätt på vilket de hanterar sina vardagliga aktiviteter vad avser produktionens organisation, logistik, marknadsföring, försäljning och distribution, arbetskraftsrelationer och liknande (Maskell m.fl. 1998).

Hur företag utvecklar och reproducerar kunskaper och kompetenser har därför blivit en central fråga när vi studerar deras utvecklingsbetingelser och potential. Eftersom relativt entydiga forskningsresultat visar att företags innovations- och lärförmåga i hög grad utvecklas i samspelet med aktörer i omgivningen (OECD 1996) är det viktigt att analysera företags kontaktnät och interaktionsmönster, och då är flöden av information och kunskap på många sätt viktigare än flöden av varor och pengar. Av detta följer att industriell omvandling och konkurrenskraft bäst kan förstås utifrån ett synsätt där det enskilda företaget betraktas som en del av ett system, bestående av alla de företag, organisationer och andra aktörer med vilka företaget samspelar. Därför fokuseras i modern ekonomisk-geografisk forskning industriella system (nätverk eller kluster av relaterade verksamheter) snarare än enskilda företag eller branscher.

Geografisk närhet mellan aktörer kan på olika sätt underlätta det informationsutbyte som ligger till grund för innovation och lärande. Trots den snabba teknikutvecklingen på kommunikationsområdet tycks ändå det personliga mötet fortsatt spela stor roll när det gäller att överföra och utbyta komplicerad information. Av detta följer också att de egenskaper i en lokal miljö som är värdefulla för företagets utveckling mer har att göra med kunskapsstrukturen än med fysiskt givna omgivningsegenskaper.

Företag ingår i system

Företag som interagerar med varandra och/eller ingår i samma samhällsliga omgivning kan alltså sägas bilda industriella system. Det finns två sätt att uppfatta industriella system: antingen med utgångspunkt i en arena, eller som ett kontaktnät för interaktion. I ett *arenaperspektiv* avgränsas systemet utifrån de företag som verkar inom samma, geografiskt avgränsade, samhällsliga omgivning. De förhållanden, attityder, spelregler och allmänna rambetingelser som råder på en plats anses då utöva ett sådant inflytande på företags beteende, att det är meningsfullt att betrakta företagen som delar av ett geografiskt avgränsat system. I ett *interaktionsperspektiv* står istället företagets omgivningskontakter i fokus. Företag och andra aktörer som knyts samman av olika typer av relationer betraktas som delar av ett system. Ett systemperspektiv på näringslivsomvandling kan således dels betyda att intresset riktas mot relationer och interaktion mellan företagen, dels mot företagets kopplingar till sin vidare samhällsliga omgivning.

Föreställningen att företag ingår i system har under senare år blivit allt mer central, både i ekonomisk forskning och i näringspolitiskt tänkande. Det existerar ett stort antal ”systembegrepp” som delvis kompletterar och delvis konkurrerar med varandra (se vidare nedan). De flesta systembegrepp utgår ifrån att företag är kopplade till varandra via olika typer av relationer:

- Transaktionslänkar (kund-leverantör)
- Konkurrens (på samma avsättningsmarknad, eller faktormarknad)

- Spill-overs (kunskapsöverföring från ett företag till ett annat)
- Tekniskamarbete (gemensamma projekt)

Andra systembegrepp utgår alltså från arenan. System av företag kan då definieras utifrån:

- Geografisk närhet (gemensam lokalisering ger ett bättre informationsflöde)
- Delade rambetingelser/gemensam arena (i samma nationella eller regionala miljö)

Samtliga systemansatser förenas också av att de strävar efter att överskrida ett antal i grunden onaturliga uppdelningar av näringsliv och samhälle, som alltför ofta präglar tänkandet kring näringslivsutveckling och näringspolitik. Sådana ”falska dikotomier” inkluderar uppdelningar mellan:

- Små och stora företag
- Varu- och tjänsteproduktion
- Hög och låg teknologinivå
- Mogna och nya branscher
- Privat och offentlig verksamhet
- Marknad och hierarki (d.v.s. vad som sker mellan respektive inom företag)
- Ekonomi och samhälle (d.v.s. vad som sker inom respektive utom ”ekonomin”)

När industriella system tas som utgångspunkt blir dessa distinktioner mindre intressanta. I ett och samma industriella system ingår oftast både små och stora företag, både varu- och tjänsteproducenter, både privata och offentliga verksamheter etc. Poängen med systemsynsättet är just att de enskilda aktörernas/företagens utveckling i betydande grad bestäms av utvecklingskraften i den större struktur – det industriella system – i vilket de ingår. Bland de ”systembegrepp” som under senare år haft stort genomslag i forskningen om industriell dynamik ingår:

- *Innovationssystem*. Ekonomen Bengt-Åke Lundvall med kollegor i Danmark har parallellt med amerikanska forskare utvecklat begreppet nationella innovationssystem för att beskriva hur den industriella strukturen och FoU-systemens utformning tillsammans medverkar till att skapa distinkta industriella och teknologiska utvecklingsbanor i olika länder (se Lundvall 1992).
- *Teknologiska system*. Liknar innovationssystem, men definieras smalare, mer kopplat till en viss teknologi (se Carlsson 1997)
- *Kluster*. Begreppet myntades i Michael Porters studie av olika länders internationella konkurrenskraft och syftar på grupper av branscher som är relaterade via kund-leverantörsrelationer eller gemensam teknologianvändning och därmed förstärker varandras utveckling (Porter 1990, se vidare nedan).

- *Utvecklingsblock*. Ett begrepp som utvecklades av den svenska ekonomen Erik Dahmén redan på 1950-talet och som har tydliga likheter med klusterbegreppet (se Dahmén 1988).
- *Kompetensblock*. Ett begrepp som ekonomen Gunnar Eliasson med kollegor utvecklat i en serie arbeten under 1990-talet (Eliasson 1998). Konkurrenskraft skapas enligt detta synsätt när olika typer av kompetenser samverkar så att synergier uppstår. I sammanhanget identifieras fem typer av entreprenörer/aktörer: kompetenta kunder som ställer krav; innovatörer som skapar; entreprenörer som identifierar innovationer och affärsmöjligheter; ”venturekapitalister” som upptäcker och finansierar innovatörer och entreprenörer; samt industrialister som producerar och marknadsför i stor skala.
- *Nätverk*. Svenska företagsekonomer har varit internationella föregångare när det gäller att beskriva, analysera och förstå hur nätverksrelationer mellan företag byggs upp, reproduceras och påverkar t ex. teknologiska utvecklingsprocesser (se Håkansson 1989, Axelsson & Easton 1992). Nätverksansatsen utgår ifrån det enskilda företaget och dess externa relationer och har inte som primärt fokus att definiera större sammanhängande system.
- *Regionala agglomerationer*. Inom ekonomisk geografi och relaterade ämnen har, som nämnts, 1990-talet inneburit en pånyttfödelse inom forskningen om rumsliga agglomerationer av likartad och relaterad verksamhet (se Malmberg 1998 för en översikt).

Det är i detta sammanhang viktigt att ha klart för sig att det inte finns något ”sant” systembegrepp. I verklighetens ekonomi finns verksamheter (människor och maskiner i arbete), företag (organisationer och legal struktur) och relationer/interaktion (inom och mellan verksamheter/företag och andra institutioner). Alla begrepp ”av en högre ordning”, såsom branscher, nätverk, kluster, block och system, ligger ”i betraktarens öga”. De är analytiska i den meningen att de definieras/konstrueras för att möjliggöra beskrivning, analys och förståelse, och de kan därmed bara vara bättre eller sämre konstruerade, aldrig sanna eller falska. Valet av systembegrepp är därför med nödvändighet, till syvende och sist, subjektivt. De olika begrepp som presenteras ovan skiljer sig i vissa avseenden, men det finns också mycket som förenar dem: de betonar alla relationer mellan olika aktörer liksom den samhällsliga omgivningens inflytande på näringslivets utveckling.

Industriella system förankrade i rummet: modeller av innovativa miljöer

1900-talets sista decennium innebar en renässans för ”den regionala frågan” i ekonomisk forskning. Det finns många orsaker till detta (Hallin & Malmberg 1996). Stor betydelse hade säkert att ett antal inflytelserika ekonomer vid decenniets början kraftfullt började plädera för att frågor om lokal miljö, regioners ut-

veckling, och geografisk närhet borde flytta från den ekonomiska forskningens utmarker till dess centrum. De mest inflytelserika personerna i det sammanhanget var utan tvekan Krugman (1991a, 1991b, 1991c) och Porter (1990, 1994).

I det följande skall vi kortfattat gå igenom tre ”modeller” som syftar till att identifiera faktorer i en lokal miljö som skapar innovation och dynamik: *det industriella distriktet* såsom de under det senaste decenniet presenterats av italienska och andra forskare, *det regionala klustret* såsom det framträtt i analyser av Michael Porter och hans efterföljare under 1990-talet, respektive *den kreativa miljön* såsom den presenterades av svenska forskare under 1980-talet.

Det industriella distriktet

Det industriella distriktet är en särpräglad form av industriell agglomeration. Sedan 1980-talet har ekonomer och andra samhällsforskare låtit sig fascineras av de regioner där – till synes i otakt med den globala strukturomvandlingens trend mot företagssammanslagningar i syfte att mobilisera resurser för att möta kraven på ständigt expanderande FoU-investeringar och global närvaro – små och medelstora företag fortsätter att frodas och vidmakthålla sin konkurrenskraft via en kombination av flexibilitet och effektivitet (se Amin 2000 eller Asheim 1997 för översikter. En introduktion på svenska ges i Berggren m.fl. 1998).

Begreppet industriellt distrikt myntades av ekonomen Alfred Marshall i slutet av 1800-talet när hand studerade dåtidens knivtillverkning i Sheffiled och ylleindustrin i västra Yorkshire, i England. För Marshall var det den geografiska koncentrationen av små företag i samma bransch och den täta kopplingen mellan det lokala industriella systemet och det lokala samhället som utmärkte det industriella distriktet. Marshalls analys av det industriella distriktet är idag i långa stycken fortfarande giltig inom agglomerationsforskningen (jfr ovan). Han sammanfattade orsaken till det industriella distriktets uppkomst, liksom till dess fortsatta konkurrenskraft, i tre faktorer: närheten mellan företag skapar låga transaktions- och transportkostnader, det industriella distriktet möjliggör specialiseringsvinster både utåt (distriktet som sådant specialiserar sig på en eller några få produkter) och inåt (enskilda företag kan specialisera på enskilda produktionsled inom det lokala industriella systemet) och för det tredje att specialiseringen och det omfattande företagandet i sig bildar grund för ständigt fortsatta avknoppningar och förnyat entreprenörskap. Till den sista punkten knyts Marshalls begrepp industriell atmosfär: framväxten i ett industriellt distrikt av specifika sociala normer och värderingar som är av betydelse för innovation och ekonomisk koordinering.

Efter att ha legat bortgömd i närmare ett sekel plockades Marshalls modell fram under 1980-talet när först ett antal italienska forskare (Beccatini, Brusco m.fl) och senare amerikanska och europeiska kollegor ”upptäckte” att industriella formationer liknande de som Marshall analyserat alls inte tillhörde det förgångna utan levde och frodades på olika håll i världen. Mest omtalat i detta sammanhang

har Italien varit, där det i vissa regioner, främst Toscana, Emilia-Romagna och Venetia, ett stort antal industriella distrikt existerar. När dessa på nytt kom ställdes i fokus kom de, med syftning på Marshalls "klassiska" distrikt, att benämnas "nya industriella distrikt" eller ibland "Neo-Marshallianska distrikt".

Gnosjö – exempel på ett svenskt industriellt distrikt

I Sverige är det främst Gnosjö som uppmärksammas som ett industriellt distrikt. Gnosjö är Sveriges mest industrialiserade kommun om vi ser till tillverkningsindustrins andel av den samlade sysselsättningen. Ingen annan del av Sverige är så starkt förknippad med småindustri. I kommunen, vars invånarantal uppgår till 9000 finns omkring 300 tillverkande företag. Fyra av fem företag återfinns inom verkstadsindustrin, där i synnerhet metallvarutillverkning dominerar. Även plastvaruindustrin är av betydande omfattning (Berggren m.fl. 1998, Karlsson m.fl. 1992). Begreppet "Gnosjöanda" uppstod redan på 1920-talet och det syftar på det för Gnosjö typiska fenomenet att befintliga företag kontinuerligt avknoppar nya företag. På "Gnosjöspråk" kallas detta att företagen ynglar av sig. Företagen i Gnosjö är små. De flesta är enmansföretag och det största företaget har drygt 300 anställda.

Enligt en utbredd uppfattning är det själva "andan" i Gnosjö som förklarar kommunens industriella framgång. Människorna i Gnosjö anses ha en attityd till företagande – och till livet – som gör dem särdeles ägnade att bedriva småskalig tillverkning. Mer konkret brukar den starka religiositeten i området betonas som en viktig faktor. En femtedel av invånarna i Gnosjö är medlemmar av någon frikyrkoförsamling, pingstkyrkan är den största. Frikyrkan är en viktig social samlingsfaktor och den bidrar också till att den sociala kontrollen är stark, liksom lojaliteten gentemot familjen och det lokala samhället. Synen på arbete anses präglad av ideal om hög arbetsmoral, flit och noggrannhet.

Ett annat ofta uppmärksammat drag är den goda balansen mellan konkurrens och samarbete mellan företagen i Gnosjö. Företagarna själva hävdar ofta att de har ett gott samarbete. Det är vanligt att ett företag som inte har tillräcklig kapacitet för att utföra en beställning hänvisar kunden till något av grannföretagen. Samtidigt strävar man ofta efter att finna egna marknadssegment, eller nischer, för att på så sätt undvika direkt priskonkurrens. Genom att personliga relationer, släktskap och kyrkliga aktiviteter på olika sätt griper in i företagande, näringsliv och lokal politik blir informationsspridningen informell och effektiv. Därför är företagen relativt snabba att anamma tekniska och affärsmässiga nyheter trots att den formella utbildningsnivån hos företagare och arbetskraft är låg.

Konkurrens mellan de lokala företagen finns ändå hela tiden eftersom många av dem tillverkar snarlika produkter. En knapp tredjedel av företagen producerar färdigvaror. Det rör sig i första hand om enkla och massproducerade varor som

köksredskap och klädhängare. Gnosjös största företag tillverkar bl.a. takräcken och skidboxar för personbilar.

De flesta företag fungerar emellertid som underleverantörer till annan industri. Här är spännvidden stor. Det finns företag som tillverkar avancerade formverktyg för bilindustrin men också företag som stansar enkla metall detaljer ur plåt. En betydande del av företagen bedriver enbart legotillverkning, vilket innebär att de saknar egna produkter. Kunden kommer med färdiga ritningar och material och köper produktionskapacitet snarare än produkter. Inte sällan rör det sig om lokala kunder, t.ex. en tidigare arbetsgivare.

Huruvida Gnosjömodellen skulle vara möjlig att ta efter för andra regioner är en omdiskuterad fråga. Genom åren har många varnat för att Gnosjöindustrin har en begränsad framtidspotential på grund av produkternas låga kunskapsinnehåll och företagens begränsade kapacitet för teknologisk utveckling. Därför utgör regionen knappast en lämplig förebild för andra regioner. Icke desto mindre är det intressant att notera att industrin i Gnosjö, liksom i angränsande kommuner i västra Småland (Gislaved, Vaggeryd, Värnamo) fortsatte att expandera också under 1980- och 1990-talet samtidigt som industrin gick tillbaka, inte minst systerländerna, i Sverige som helhet.

Gnosjö uppvisar många drag som utmärker de ”nya industriella distrikt” som under 1980-talet tilldragit sig stor uppmärksamhet. Företagen i Gnosjö utgör i betydande utsträckning ett nätverk med en betydande branschkoncentration, ett stort antal lokala underleverantörer och flera tillverkare av maskiner och verktyg som utnyttjas av företagen i området. Däremot är kapaciteten för att i regionen utveckla nya produkter begränsad. Två tredjedelar av företagen är underleverantörer och en betydande andel är enbart legotillverkare, men även hos andra företag är produktutvecklingsförmågan mycket begränsad. Detta sätter en gräns för hur långt Gnosjö kan användas som modell för näringslivsutveckling i andra delar av Sverige.

Studier av industriella distrikt, inte minst i Italien, betonar den roll som olika former av kollektivt handlande spelar. Amin (2000) beskriver hur, i regionen Emilia Romagna, de lokala myndigheterna på 1970-talet började erbjuda småföretag lokaler och service. Fackföreningar, branschorganisationer, småföretagssammanslutningar och lokala handelskammare utvecklade system för att göra forskningsresultat tillgängliga för sina medlemmar och bidrog, via livaktigt deltagande i seminarier och konferenser, till att skapa allmänna fora för kunskaps- och åsiktsutbyte. Mer konkret handlade det om att bedriva lobbyverksamhet för mer förmånliga lagar och regler för småföretagen, att skapa branschpassade utbildningsprogram och att erbjuda en rad olika företags-tjänster (se även Glasmeier, 1999).

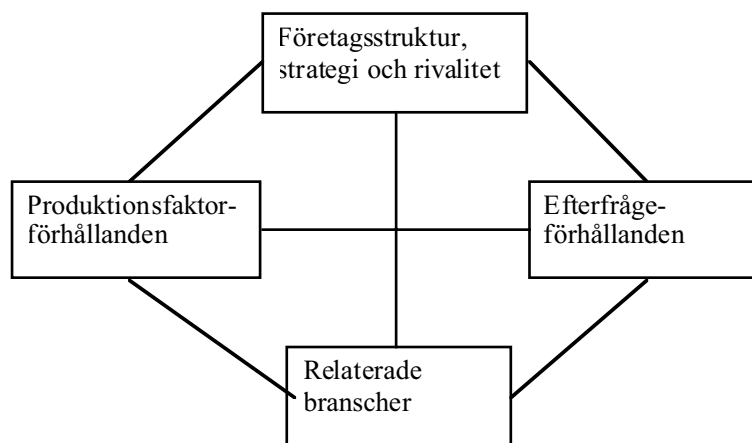
Samtidigt kan man hävda att forskares och näringspolitikens intresse för industriella distrikt vida överstiger det faktiska fenomenets empiriska utbredning (Amin, 2000). I själva verket är de ”rena” industriella distrikten relativt fåtaliga.

De flesta regioner är inte industriella distrikt och de flesta framgångsrika företag ingår inte i sådana industriella system. Därmed inte sagt att det inte finns något att lära från den utvecklingsdynamik och de kollektiva handlingsformer som uppenbarligen existerar på vissa platser med ”distrikts-struktur”.

Regionala klusters innovationskraft

Michael Porter’s modell för hur långsiktig industriell konkurrenskraft skapas har kommit att betraktas som en modell för en dynamiska lokala miljöer. Porter (1990) argumenterar för att de nationella eller regionala egenskaper som bestämmer företags innovationsförmåga fångas in av fyra relaterade drivkrafter (se figur 1).

Figur 1: ”Diamantmodellen” – faktorer som gör ett regionalt kluster dynamiskt och utvecklingskraftigt.



Källa: Porter (1990)

Dessa fyra krafter utgör tillsammans den s.k. diamantmodell, som under 1990-talet fått stor internationell uppmärksamhet i såväl forskning som i näringspolitiska sammanhang. De fyra faktorerna fyller alla sin funktion, och det går inte att säga att någon av dem är viktigare än de andra. Tvärtom är det först när samtliga faktorer finns på plats och förstärker varandra som ett regionalt ”kluster” av branscher och företag kan förväntas gå ”på högvarv” och generera maximal dynamik.

Utgångspunkten för analysen av *produktionsfaktorernas roll* är att generella produktionsfaktorer – tillgång till mark/råvaror, arbetskraft och kapital – till stor del spelat ut sin roll som källor till uthållig konkurrenskraft, eftersom alla utvecklade länder idag har väl utbyggda transport- och kommunikationssystem och en utbildad arbetskraft. Dagens avgörande produktionsfaktorfördelar framspring-

er ur specialiserade kunskaper och färdigheter, ur teknologisk know-how och infrastruktur som är skräddarsydd för att passa specifika industrier. De ger konkurrensfördelar just för att de är unika och svåra att kopiera på andra platser. Produktionsfaktorer av detta slag är i allmänhet inte naturgivna – istället är de skapade av företag och institutioner i en historisk process. Det är inte heller så att den resursrikaste omgivningen automatiskt genererar de mest konkurrenskraftiga företagen. Tvärtom, hävdar Porter, kan brister i tillgången till produktionsfaktorer – det kan vara höga arbetskraftskostnader till följd av stark konkurrens om arbetskraft med specifika kvalifikationer, höga energikostnader eller brist på råvaror – bidra till att företag tvingas till innovationer som på längre sikt leder till förstärkt konkurrenskraft. I själva verket kan alltför riklig tillgång till produktionsfaktorer leda till att de utnyttjas på ett ineffektivt sätt. Brister eller svårigheter –s.k. begränsade faktor-nackdelar (på engelska: *selective factor disadvantages*) – tenderar däremot att driva fram innovationer, och därmed stärkt konkurrenskraft, under förutsättning att de lokala betingelserna i övrigt är rimligt gynnsamma.

En andra faktor som bestämmer ett lands eller en regions konkurrenskraft har att göra med *efterfrågeförhållanden*. Enligt ett traditionellt synsätt är den lokala marknadens storlek viktig för företags konkurrensförmåga. Enligt Porter är det inte i första hand storleken, utan snarare den lokala efterfrågans kvalitet som är betydelsefull. De företag vars lokala kunder ställer hårda och utmanande krav har störst chans att nå internationell konkurrenskraft. Sofistikerade kunder formulerar stränga krav för de produkter de vill köpa. Genom att möta sådana krav redan på hemmaplan tvingas företag att ständigt förbättra sina produkter. Särskilt viktig är närvaron av sofistikerade kunder i närmiljön om deras kravspecifikationer i något avseende förebådar krav som senare kommer att bli standard på världsmarknaden.

En tredje bestämningsfaktor har att göra med närvaron av *relaterade eller understödjande företag* i den lokala miljön. Det handlar här inte i första hand om att det är bra att ha huvuddelen av sina leverantörer i närheten, utan mer om att sofistikerade leverantörer i den lokala miljön kan bidra till innovationer och uppgradering genom utvecklandet av täta kund-leverantörsrelationer. Kunder, leverantörer och företag inom relaterade teknologier vilka är lokaliserade till samma land eller region, s.k. industriella kluster, kan dra nytta av ett snabbare informationsflöde och gemensamt utvecklingsarbete.

Den sista faktorn, som behandlar *strategi, struktur och rivalitet*, verkar på ett liknande sätt. Lokala konkurrenter inom samma eller relaterade branscher tenderar att sporra varandra till utveckling. Detta sker dels genom att lokal rivalitet är extra prestigefylld och därmed leder till extra ansträngningar, men också genom att information och kunskaper tenderar att spridas från ett företag till ett annat i den lokala miljön, även i de fall när företagen är bittra konkurrenter.

Denna modell för industriell dynamik utvecklades ursprungligen för att förklara varför vissa industriella kluster är särskilt konkurrenskraftiga i vissa länder, men den har sedan i olika sammanhang också använts som en modell för att förklara agglomeration av likartad och relaterad verksamhet (Porter 1994, Malmberg m.fl. 1996, Enright 1998, Larsson 1998).

Kluster- och diamantperspektivet har haft stort genomslag inom såväl forskning som näringspolitik under 1990-talet. Ett problem i sammanhanget är att denna ansats primärt tendera fokusera på utveckling av spjutspetsteknologi och de mest globalt konkurrenskraftiga delarna av ett lands- eller en regions näringsliv, och att den därför ganska påtagligt ställer de stora företagen i fokus. Andra problem är förknippade med att den geografiska skala i vilken vi skall förvänta klusterdynamik att uppstå förblir diffus. Det senare gäller också näringspolitikens roll i sammanhanget. I Porters analyser spelar offentliga aktörer en underordnad roll vilket gör situationen problematisk när just denna typ av aktörer sedan försöker formulera policy utifrån kluster- och diamantmodellen (se vidare avsnitt 6, nedan).

Kreativa miljöer

I mitten av 1980-talet behandlades frågan om vilka egenskaper i en region som tenderar att understödja kreativa processer i ett par svenska studier (Andersson, m.fl., 1984, Andersson, 1985). Den kreativitet som studerades var inte begränsad till industriella innovationer. Intresset var i lika hög grad riktat mot kreativt skapande i konst, litteratur eller vetenskap. Därav följde att man primärt studerade historiska ”kreativa miljöer” – såsom antikens Aten, renässansens Florens, sekelskiftets Wien liksom tider av kulturell blomstring i Paris, London, Stockholm och Berlin – i ett försök att identifiera de platsspecifika karaktärsdrag som synes främja kreativitet.

Utgångspunkten var att kreativitet förutsätter förmåga att kombinera relevanta kunskaper på ett nytt sätt. Möjligheten till sådan ”kreativ synergi” ökar om fler människor med olika kompetens- och kunskapsstruktur samarbetar, och sannolikheten för sådana kombinationer växer, kan man anta, med antalet kreativa människor i en miljö. Här identifieras en motsättning. Medan effektiviteten i resursanvändningen främjas av specialisering, förutsätter den kreativa miljön mångfald och variation. Motsättningen mellan effektivitet och kreativitet kan emellertid överbryggas av storlek och kommunikation. En större region ger utrymme för flera specialiseringar. Förbättrade kommunikationer kan skapa nödvändiga möten även om aktörerna är spridda över en större yta. Den slutsats som presenterades var att flera faktorer måste samverka för att en kreativ miljö skall uppstå. Den kreativa regionala miljön beskrivs som storskalig men ändå kulturellt mångsidig, rik på djupgående originell kunskap och kompetens och präglad av goda kommunikationer, såväl inåt som utåt. Det faktorer i en regional miljö

som tillsammans bildar grogrund kan förenklat sammanfattas i tre punkter (Andersson m.fl. 1984):

- mångfald: rik och varierad kompetens
- inre och yttre kommunikationskanaler
- strukturell instabilitet

De flesta exemplen på kreativa miljöer hämtades från storstadsregioner. Det sammanhänger, enligt Andersson m.fl (1984, s. 126f), med den stora stadens roll som mötesplats. I stadsmiljöer pressas olika specialiteter och kompetenser samman på en liten yta, och i sådana täta miljöer utvecklas lättast de nödvändiga sociala nätverken. Förutom de ”statiska” miljöegenskaperna, d.v.s. mångsidig kunskap och kompetens samt välutvecklade inre och yttre kommunikationskanaler, anförs som en hypotes att det också krävs någon form av strukturell instabilitet för att den kreativa processen skall starta. Stabila perioder och noga reglerade och planerade miljöer är sällan kreativa. Kreativa miljöer är oftast mer eller mindre kaotiska.

Jämförelse och kritisk granskning av modellerna

Gemensamt för modellerna av industriella distrikt, regionala kluster och kreativa miljöer, liksom andra liknande modeller, är att de utgår ifrån att innovationer och lärande uppstår i relationen mellan olika aktörer med kompletterande kompetenser, och att detta samspel äger rum i ett samhälleligt och geografiskt sammanhang. De betonar vidare att geografisk närhet mellan samverkande aktörer på olika sätt förenklar och förbättrar samspelet. Samtidigt finns det betydande oklarheter inom, och skillnader mellan, de tre modellerna, vilket i det följande kortfattat skall diskuteras.

Begreppsliga oklarheter

En genomgående oklarhet gäller *vad som menas med begreppet likartade och relaterade verksamheter*, och vari samspelet mellan sådana verksamheter består? De flesta forskningsansatser som rör industriell agglomeration utgår, som nämnts, ifrån någon form av systemsynsätt, vilket tydligt framgår av den rikhaltiga floran av ”systembegrepp” i litteraturen (se avsnitt 3 ovan). Denna begreppsliga mångfald gör att det ibland kan vara svårt att avgöra hur de relationer som håller samman ett system av ekonomisk aktivitet bäst skall definieras för att möjliggöra analys av de krafter som skapar industriell dynamik, liksom i vilket sammanhang geografisk agglomeration blir central i analysen.

En agglomeration av relaterade ekonomiska aktiviteter kan således hänga samman på flera olika sätt. De flesta välkända exempel på sådana agglomerationer består uppenbarligen av företag i samma industribransch—textilföretag i Sju-

häradsbygden och glasblåsare i Småland. Detta är också urtypen för det industriella distriktet, som ju brukar definieras just utifrån förekomsten av ett antal fristående mindre och medelstora företag inom samma bransch. Branscher definieras ju med utgångspunkt i slutprodukten, vilket betyder att företag i samma bransch producerar likartade varor eller tjänster. Företag som producerar likartade varor konkurrerar, i princip, med varandra vilket betyder att denna typ av industriagglomerationer kan sägas bestå av *konkurrenter* som kommit att lokaliseras på samma plats. Samtidigt är de dynamiska effekterna av att ha konkurrenter i den egna närmiljön är dock relativt försummade i analyserna, som ju oftast betonas de tillitsfulla samarbetsrelationerna inom distriktet (Larsson 1998).

Klusteransatsen syftar snarare till att överskrida den traditionella branschindelningen genom att introducera *komplementaritet* som den viktigaste dimensionen. Komplementaritet implicerar länknings- och samarbete snarare än konkurrens. Företag som producerar komplementära varor och tjänster formar system (produktions- eller förädlingskedjor, produktionskomplex etc.) på så sätt att ett företags output utgör ett annat företags input. Denna typ av transaktionslänkar utgör kärnan i många analyser av rumslig agglomeration trots att få empiriska studier kan styrka att sådana transaktionslänkar i betydande utsträckning är lokala.

Modellen av den kreativa regionen säger inget explicit beträffande frågan om konkurrens eller samarbete mellan företag. Betoningen av mångfald och differentiering skiljer dock denna modell från övriga i detta sammanhang. Genom att just förekomsten av många olikartade kompetenser framställs som förutsättningen för kreativiteten i en miljö kan vi dock sluta oss till att det knappast kan vara en miljö av många företag med identisk eller likartad verksamhet som bäst skulle motsvara detta ideal.

Ett annat problem gäller *rumslig skala*. Begreppen *lokal* och *regional*, som ofta är centrala i analyser av industriella distrikt, lokaliserade kluster och kreativa miljöer, kan tyckas vara oerhört tånjbara. De används ofta mer eller mindre synonymt i litteraturen, och kan avse geografiska skalor som sträcker sig från ett kvarter eller en stadsdel till hela länder eller t.o.m. grupper av länder. Likartade mekanismer används för att förklara såväl att reklambyråer flockas längs en viss gata (Maddison Avenue) i New York, som att det under förra 1800-talet växte fram som ett kärnområde för tung industri som sträckte sig över flera västeuropeiska länder (vad som ibland kommit att kallas den "europeiska bananen"). Det verkar inte rimligt att hävda att det finns en bestämd skalnivå vid vilken man kan hävda att den lokala dynamiken har särskilt stark påverkan. Istället bör skalan få variera beroende vilka mekanismer man lägger tonvikt vid i analysen.

Om man i första hand fokuserar det vardagliga, ofta informella utbytet av olika typer av information som äger rum vid mer eller mindre oplanerade möten och därigenom bildar grogrund för nya idéer och innovation, blir den relevanta skalan i allmänhet liten. Vi talar då ofta om mindre orter, eller delar av större funktio-

nella regioner (stadsdelar, kvarter). Det är ofta på denna skalnivå som analyserna av industriella distrikt och kreativa miljöer återfinns. Om intresset främst riktas mot affärsmässiga transaktioner mellan relaterade verksamheter blir skalan glidande. I princip kan man tänka sig att transaktionskostnaderna ökar proportionellt med avståndet så att agglomerationsfördelen är som störst vid omedelbar samlokalisering och sedan avtar successivt med stigande avstånd. Om tonvikten istället läggs på formella institutioner (regelsystem) eller kulturella och språkliga förhållanden kan nationen ofta tjäna som approximation för den "lokala miljön". I Porters analys av vilka faktorer som bestämmer ett klusters konkurrenskraft har just den nationella arenan bildat utgångspunkt, men efterhand har samma tankegångar kommit att tillämpas i en mindre geografisk skala. Regionala kluster identifieras då med utgångspunkt antingen i funktionellt definierade regioner (t.ex. storstadsområden) eller utifrån territoriellt administrativa regioner (t.ex. län).

Brist på empiriskt stöd

Det finns i den moderna litteraturen om lokalisering, lärande och industriell konkurrenskraft en ganska sofistikerad teoretisk analys av hur den lokala miljön i allmänhet, och närhet mellan likartade och relaterade företag i synnerhet, påverkar företags utveckling. Den svaga punkten i aktuell forskning är utan tvekan empirisk validering. Det finns en uppenbar brist på brett upplagda försök att empiriskt fastställa agglomerationsfördelarnas innehåll och styrka (Sabel 1989, Malmberg 1997, Markusen 1998, Larsson 1998), liksom mer generellt den lokala miljöns påverkan på företags utveckling (se dock Lundqvist 1996 och Larsson 1998). Medan ekonom-geografer och andra lagt viss möda på att dokumentera existensen av industriella agglomerationer av likartade företag och ibland därtill försökt mäta omfattningen av lokala ekonomiska transaktioner inom sådana agglomerationer, har de i mindre grad lyckats påvisa skillnader i konkurrenskraft eller tillväxt hos de studerade företagen (Appold 1995).⁵

Två frågor är höggradigt intressanta i detta sammanhang, och bör därför stå högt på forskningsagendan: I vilken omfattning och på vilket sätt interagerar företag i agglomerationer? Vilka egenskaper i en lokal miljö är särskilt viktiga för företags konkurrenskraft, och är företag i agglomerationer mer konkurrenskraftiga än andra företag?⁶

5. I detta avseende är Affärsvärldens studie, som refererades i kapitlets inledning, värd att notera. Den påvisar ju faktiskt att "Gnosjö-fenomenet" inte bara är intressant på så sätt att en "udda"/otidsenlig företagsstruktur lyckats överleva, utan att den faktiskt också kan generera betydande inkomstillväxt i en region.

6. Se Malmberg (1998) för en översikt över studier som, med blandade resultat, försökt belysa dessa frågeställningar empiriskt.

Avslutning: plats för närings- och utvecklingspolitik?

Trots att de exakta orsakssambanden mellan agglomeration, lokal miljö och näringslivsutveckling fortsatt är delvis oklara, så torde frågan om lokala miljöers betydelse för näringslivets utveckling också framgent att ha en central plats, både i forskningen och på den närings- och regionalpolitiska dagordningen.

I det senare sammanhanget är det särskilt angeläget att navigera rätt i det begreppsliga vågskvalp som forskningsfältet ännu utgör. En första, varnande, ledfyr bör vara att de analyser av fall där en dynamisk industriell miljö vuxit fram sällan tilldelar politiska åtgärder eller beslut någon avgörande roll. Dynamiska miljöer har oftast vuxit fram spontant, över lång tid, och är sällan resultatet av någon välplanerad utvecklingsstrategi. Betyder då detta att näringspolitiken inte har någon roll? Så behöver inte vara fallet, men uppgiften är svår. Läsning av den litteratur som behandlats i detta kapitel ger en bild av paradoxala drivkrafter bakom den industriella dynamiken. Företag och industriella system behöver både utmaningar och stöd för att kunna utvecklas!

Samtliga modeller som presenterats säger att företags innovationsförmåga fordrar både utmaning och stöd, både konkurrens och samarbete. Det är hård konkurrens, i den lokala miljön likväl som på den globala marknaden, som tvingar företag att sträva efter ständig förbättring, ständiga innovationer. Samtidigt är det i samspel med kunder, leverantörer och andra aktörer som sådana utmaningar kan mötas. I detta sammanhang torde politikens roll primärt ligga på konkurrenslagstiftningens och -bevakningens område. En näringspolitik med sikte på innovation och dynamik måste balansera de två kraven att till varje pris upprätthålla en hård konkurrens – också på hemmamarknaden – utan att för den skull förhindra nödvändiga samarbetsrelationer.

Av modellerna kan vi också läsa ut att den lokala miljön skall vara både gynnsam och krävande. Medan företagen självklart är betjänta av gynnsamma förutsättningar när det gäller beskattning, fungerande kapital- och arbetsmarknader, energipriser och kommunikationer, säger modellerna samtidigt att det är brister i faktorförutsättningar som tvingar fram innovationer och förbättringar. Av detta kan man naturligtvis inte dra slutsatsen att näringspolitiken skall försvåra företagets villkor för att därmed tvinga dem att bli bättre, men det är inte heller säkert att det är ekonomiska lättnader som långsiktigt är mest fördelaktiga.

På samma sätt är det med frågan om stabilitet respektive flexibilitet. När företag tillfrågas om vad som är viktigast när det gäller affärsklimatet kommer regelstabilitet undantagslöst högt på listan. Samtidigt säger analysen av kreativa regioner att ett mått av ”strukturell instabilitet” synes vara en av kreativitetens förutsättningar. Inte heller här är policyslutsatsen självklar. Det går knappast att argumentera för att politik som skapar en turbulent situation för företag är gynnsam, men motsatsen är inte heller självklar.

Slutsatsen av föreliggande kapitel torde därför vara att näringspolitikens uppgifter skall ligga på ett generellt plan: att så långt möjligt garantera rimligt stabila rambetingelser för näringslivets utveckling, att svara för såväl hård som mjuk infrastruktur (både kommunikationer och skola), att upprätthålla konkurrens samt att säkra öppenheten för inflöde av kunskaper, människor och kapital. Hur innovativ och dynamisk en lokal miljö än är, kommer det alltid att vara så att merparten av alla nyheter uppstår på annat håll. En dynamisk lokal miljö är en öppen miljö.

Referenser

- Affärsvärlden (2000): Tema regioner: Gnosjö slår Stockholm. nr. 1-2,0 28-45.
- Andersson, Å.E. (1985): Creativity and regional development. *Papers of the Regional Science Association*, 56, 5-20.
- Andersson, Å.E., Snickars, F., Törnqvist, G. & Öberg, S. (1984): *Regional mångfald till rikets gagn*. Stockholm: Liber.
- Appold, S.J. (1995): Agglomeration, interorganizational networks, and competitive performance in the U.S. metalworking sector. *Economic Geography*, 71:27-54.
- Amin, A. (2000): Industrial districts. In: Sheppard, E. & Barnes, T. eds. *A companion to economic geography*. Oxford: Blackwell. (Forthcoming).
- Asheim, B. (1997): "Learning regions" in a globalised world economy: towards a new competitive advantage of industrial districts? In: Conti, S. & Taylor, M. (eds.) *Global-local perspectives*. London: Avebury.
- Asheim, B.T. & Isaksen, A. (1996): Location, agglomeration and innovation: towards regional innovation systems in Norway? Paper presented at the 28th International geographical Congress, The Hague, The Netherlands, 5-10 August.
- Axelsson, B. and Easton, G. (eds.) (1992): *Industrial Networks – A New View of Reality*. London: Routledge.
- Beccatini, G. (1991): Italian industrial districts: problems and perspectives. *International Studies of Management and Organization*, 21, 1: 83-89.
- Berggren, C., Brulin, G. & Gustafsson, L.-L. (1998): Från Italien till Gnosjö. Om det sociala kapitalets betydelse för livskraftiga regioner. *Nya jobb & företag. Rapport nr. 2*. Stockholm: Rådet för arbetslivsforskning.
- Carlsson, B. (ed.) (1997): *Technological systems and industrial dynamics*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Chandler, A. D. (1992): Organizational Capabilities and the Economic History of the Industrial Enterprise. *Journal of Economic Perspectives* 6, 3: 79-100.
- Cooke, P. (1996): Regional innovation system: an evolutionary approach. In: Braczyk, H., Cooke, P. & Heidenreich, R. (eds.). *Regional innovation systems*. London: UCL Press.
- Dahmén, E. (1988): 'Development Blocks' in industrial economics. *Scandinavian Economic History Review*, XXXVI, 3-14.

- Eliasson, G. (1998): *Industrial policy, competence blocks and the role of science in economic development*. Research report. Department of Industrial Economics and Management, Royal Institute of Technology, Stockholm, August.
- Enright, M.J. (1998): Regional clusters and firm strategy. In: Chandler, A.D., Hagström, P. & Sölvell, Ö. (eds.) *The dynamic firm. The role of technology, strategy, organization and regions*. Oxford: Oxford University Press.
- Glasmeier, A. (1999): Territory-based regional development policy and planning in a learning economy: the case of 'Real Service Centers' in industrial districts. *European Urban and Regional Studies*, 6, 1: 73-84.
- Hallin, G. & Malmberg, A. (1996): Attraction, competition and regional development in Europe. *European Urban and Regional Studies*, 3 (4), 323-337
- Hirschman, A.O. (1958): *The strategy of economy development*. New Haven: Yale University Press.
- Hoover, E.M. (1937): *The location theory and the shoe and leather industries*. Cambridge, Mass.: The Harvard University Press.
- Hoover, E.M. (1948): *The location of economic activity*. New York: McGraw-Hill.
- Håkansson, H. (1989): *Corporate technological behavior: co-operation and networks*. London: Routledge.
- Karlsson, C., Larsson, J. & Wiklund, J. (1992): Gnosjöfenomenet. *Ds 1992:91*. Stockholm: Arbetsmarknadsdepartementet.
- Krugman, P. (1991a): *Geography and trade*. Cambridge, Mass: MIT Press.
- Krugman, P. (1991b): Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99, 483-499.
- Krugman, P. (1991c): History and Industry Location: The Case of the Manufacturing Belt. *The American Economic Review*, 81, 80-83.
- Larsson, S. (1998): Lokal förankring och global räckvidd. En studie av teknikutveckling i svensk maskinindustri, *Geografiska regionstudier nr. 35*. Uppsala: Kulturgeografiska institutionen. Uppsala universitet.
- Lundvall, B.-Å. , ed. (1992): *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*. London: Pinter.
- Lundquist, K.-J. (1996): Företag, regioner och internationell konkurrens. Om regionala resursers betydelse. *Meddelanden från Lunds universitets geografiska institutioner, Avhandlingar nr. 129*. Lund: Lund University Press.
- Malmberg, A. (1997): Industrial geography: location and learning. *Progress in Human Geography*, 21, 573-582.
- Malmberg, A. (1998): Den gäckande agglomerationsfördelen: teoretiska principer och empiriska paradoxer. *Svensk Geografisk Årsbok årgång 74*. Lund: Sydsvenska Geografiska Sällskapet, 110-124.
- Malmberg, A. & Maskell, P. (1997): Towards and explanation of regional specialization and industry agglomeration. *European Planning Studies*, 5, 25-41.
- Malmberg, A., Sölvell, Ö & Zander, I. (1996): Spatial clustering, local accumulation of knowledge and firm competitiveness. *Geografiska Annaler*, 78B, 85-97.
- Marshall, A. (1890/1916): *Principles of economics. An introductory volume*. Seventh Edition. London: Macmillan.

- Markusen, A. (1998): Fuzzy concepts, scanty evidence, wimpy policy: The case for rigor and policy relevance in critical geography. Paper presented at the Annual American Association of Geographers Meeting, Boston 25-29 March.
- Maskell, P. , Eskelinen, H., Hannibalsson, I., Malmberg, A. & Vatne. E. (1998): *Competitiveness, localised learning and regional development. Specialisation and prosperity in small open economies*. London: Routledge.
- Myrdal, G. (1957): *Economic theory and the underdeveloped regions*. London: Ducksworth.
- Nelson, E.R. (ed.) (1993): *National innovation systems: A comparative analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- OECD (1996): The knowledge-based economy, in *Science, Technology and Industry Outlook 1996*. The Organisation for Economic Co-Operation and Development, Paris: OECD.
- Piore, M. & Sabel, C. (1984): *The second industrial divide*. New York: Basic Books.
- Porter, M.E. (1990): *The competitive advantage of nations*. London and Basingstoke: Macmillan.
- Porter, M. E. (1994): The role of location in competition. *Journal of the Economics of Business*, Vol. 1, 35-39.
- Porter, M. E. (1998): Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, November/December: 77-90.
- Sabel, C.F. (1989): Flexible specialisation and the re-emergence of regional economies, in: Hirst, P. and Zeitlin, J. (eds.) *Reversing industrial decline? Industrial structure and policy in Britain and her competitors*. Oxford: Berg Publishers Limited.
- Saxenian, A. (1994): *Regional advantage. Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, Mass. & London: Harvard University Press.
- Scott, A.J. (1988): *New industrial spaces: Flexible production organisation and regional development in North America and Western Europe*. London: Pion.
- Storper, M. (1995): The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. *European Urban and Regional Studies*, 2, 191-221.
- Ullman, E.L. (1958): Regional development and the geography of concentration. *Papers and Proceedings of the Regional Science Association* , IV, 179-198.
- Weber, A. (1909/1929): *Theory of the location of industries*. Chicago: The University of Chicago Press.

Om regionala innovationssystem, lärande, komplexitet och tillit

Åke Uhlin

Inledning

Evolutionärt inriktade ekonomer har sedan början av 1990-talet lanserat idéer om innovationssystem och lärande ekonomi. OECD och EU har snabbt anammat de nya idéerna. Ett antal besläktade och i huvudsak tvärvetenskapliga idéströmningar har under senare år också satt spår i diskussionen om ekonomi, organisation och arbetsformer i det framtida samhället. Gemensamt för dessa nya ansatser är idén om kunskap och lärande som de viktigaste förutsättningarna för samhälls-ekonomisk utveckling.

Idén om kunskap som produktionsfaktor utvecklades som bekant i USA i början av 1960-talet. Det var då man började tala om kunskapsamhället, och så småningom om kunskapsregioner, kunskapsindustrier och kunskapsföretag. Under 1990-talet har man därtill börjat tala om lärande ekonomi och lärande regioner; EU stöder t o m ett projekt om intelligenta regioner.

Mycken möda har lagts ned på att försöka definiera vad kunskap och lärande är, hur kunskapsbildningen går till, och vilken roll kunskapen och lärandet spelar i samhället i allmänhet och i ekonomin i synnerhet. Men det är inte meningsfullt att försöka definiera vad vare sig kunskap eller lärande är. De är inga absoluta begrepp, och inga eviga kategorier. Människor har sett på kunskap och lärande på olika sätt under olika tider och i olika sammanhang. Hur dessa begrepp skall förstås är en (begrepps)historisk fråga. Men det finns *benämningar* på kunskap som trots allt följt oss – om än på olika sätt – inte bara under decennier och sekler, utan under millennier. Aristoteles benämningar på tre skilda kunskapsformer är exempel på detta. Jag är aristoteliker och pragmatiker och skall utgå från dessa tre benämningar i min diskussion, som i sin tur består av tre delar.

I den första presenterar och problematiserar jag ett antal aktuella idéer om hur kunskapsbildningen i samhället går till och vilka strategier de implicerar. I den andra delen redovisar jag hur Norges forskningsråd har tagit fasta på en del av dessa idéer för att i REGINN-programmet utveckla regionala innovationssystem. I den tredje delen reflekterar jag över dels mina erfarenheter som ”fölgeforsker” i detta program, dels några olika sätt på vilka man kan förhålla sig till komplexa sociala system.

Ett analysinstrument

Aristoteles benämnde sina tre kunskapsformer *episteme*, *techne* och *fronesis*. Den första formen, *episteme*, är vetenskapligt vetande, som är universellt, invariabelt, oberoende av kontext och som är baserat på generell analytisk rationalitet. Det ursprungliga begreppet återspeglas ännu idag i orden ”epistemologi” och ”epistemisk” som används i stort sett synonymt med ”kunskapsteori” och ”kunskapsteoretisk”.

Techne är vetande som utvecklas inom hantverk och konst, men då inte bara konst förstådd som t ex målar Konst och danskonst, d v s konst i ett ”finkulturellt” perspektiv, utan även i sådana betydelser som läkekonst, ingenjörskonst och matlagingskonst. Detta handlar således om ett vetande som är pragmatiskt, variabelt, beroende av kontexten och som är orienterat mot produktion. Det är baserat på praktisk medelrationalitet och styrt mot ett medvetet och tydligt mål. Begreppet *techne* återspeglas idag i ord som t ex ”teknik” och ”teknologi”.

Fronesis, slutligen, är Aristoteles benämning på vetande som grundas på reflektion, värderingar och intressen och som syftar till praxis. Detta vetande är, likt *techne*, också pragmatiskt, variabelt och beroende av kontexten samt orienterat mot handling. Men det är olikt *techne* inte baserat på mål-medel-rationalitet utan på värderationalitet. I moderna översättningar av Aristoteles har man haft notoriskt svårt med ordet *fronesis*; i brist på bättre har man översatt det med ”praktisk visdom”, ”klokhet”, o dyl. Det ursprungliga begreppet återspeglas emellertid inte helt i något nutida ord. Benämningen ”*fronesis*” har helt enkelt försvunnit från språket. Och det benämnda, d v s begreppet ”*fronesis*”, ja det har det cartesienska, moderna och analytiska projektet ständigt ansträngt sig att förvisa till historiens skräpkammare - och man har sänär lyckats. Men bara sänär. Intresset för *fronesis* har aldrig helt dött. Det överlevde som en slags intellektuell motståndsrörelse under upplysningstiden, och det fanns med, trots allt, men halvt dolt, under positivismens, den logiska empirismens och den analytiska filosofins glansdagar. Och nu växer återigen intresset (t ex Dunne, 1993; Nussbaum 1995).

Idag kan man se Aristoteles tre kunskapsformer som weberska idealtyper, som kan användas som ett instrument för att analysera kunskapsbildningen i samhället. Och om vi dessutom ser dessa tre typer som ”de tre musketörerna” – jag räknar med att ni kommer ihåg Dumas gamla äventyrshjältar! - kan vi skärpa analysinstrumentet en smula. Alltså: Athos är den epistemiska, deduktivistiska och vetenskapliga idealtypen, den kyligt aristokratiske och objektivistiske musketören (som dock i hemlighet kokar av undertryckta känslor för Milady); Aramis är den målrationella, men samtidigt humanistiska och induktivistiska idealtypen, den teologiskt intresserade musketören vars konst det är att förstå sina medmänniskor och deras existentiella situation; Porthos är den passionerade, värderationella, pragmatiska och abduktivistiska idealtypen, den skarpögde och fantasirike

musketören, som bakom sin fasad av bullrig fryntlighet besitter en stor portion praktisk erfarenhet och klokskap.

I denna metafor symboliserar naturligtvis d'Artagnan den unga, oerfarna men samtidigt oförvägna människan, som först med en gränslös aptit på lärande tillägnar sig de olika kunskapsformer som hans tre mer erfarna kamrater erbjuder, och som sedan utvecklar dessa till musketörernas gemensamma strategi: "En för alla, alla för en!". Detta illustrerar, att en kunskapsstrategi kan ha sin bas i en av kunskapsformerna men ändå vara av betydelse för de andra, t ex som inspirationskälla eller jämförelseobjekt. Men en kunskapsstrategi kan också alludera på var och en av de tre formerna. Alla tre konstituerar då tillsammans en systemtyp. D'Artagnan är sinnebilden för en sådan systemtyp. Han lyckas inte bara bli musketör. Så småningom blir han rent av utnämnd till gardets kapten, ett mål som alla musketörer strävar mot, men som bara han når.

Men det är kardinalen, Richelieu, som ser den här kapaciteten hos d'Artagnan. Och det är Richelieu som ger honom hans första officersfullmakt vid gardet. Richelieu, Ludvig XIII:s premiärminister, statsmannen, politikern och strategen som bäddade för Frankrikes stormaktsställning i 1700-talets Europa. Det är denne statsman som "slogs av de utomordentliga kvaliteter som fanns hos denne unge man, och som såg vilken skatt av energi, mod och begåvning han erbjöd den som förstod att handskas med honom" (Dumas, [1844] 1952; min övers.).

Alltså: Athos, Porthos och Aramis representerar varsin (idealiserad) kunskapsstyp av första ordningen. D'Artagnan lär sig att bemästra dessa tre typer, dvs. han lär sig om kunskap och skaffar sig därmed kunskap om kunskap. Detta är kunskap av andra ordningen och därmed på systemisk nivå. Richelieu, i sin tur, lär sig i sina sammanstötningar med d'Artagnan om dennes kunskap om kunskap, dvs han skaffar sig kunskap om (d'Artagnans) kunskap om (de tre musketörernas) kunskap, och han sätter in denna kunskap av andra ordningen i ett större sammanhang. Uttryckt på ett annat sätt: Richelieu representerar kapacitet för lärande och kunskap av tredje ordningen. Han ser potentialen hos den unge mannen ur ett didaktiskt perspektiv. Det omogna hos d'Artagnan ser han inte som ett handikap utan som en gränslös tillgång för den som förstår att handskas (lat. *manus* = hand; "management", att handskas, leda, styra) med kunskap av andra ordningen. Richelieu representerar således ett metasystemiskt perspektiv på kunskap och lärande. – Låt oss nu med detta analysinstrument i högsta hugg se på ny teoribildning om kunskapsbildningen i samhället.

Idén om innovationssystem och lärande ekonomi

I den ekonomiska debatten hör man nu alltså allt oftare talas om "national innovation systems" och "learning economies" (t ex Nelson, 1993; OECD 1996). Kärnpunkterna i de båda koncepten utgörs av fem deskriptiva och normativa påståenden: (1) Kunskap är den mest fundamentala resursen i en modern ekonomi,

och den viktigaste processen är lärande; (2) Lärande är i första hand inte en individuell process utan en social och interaktiv process, som bara kan förstås i sin institutionella och kulturella kontext; (3) Att människor tillsammans gör och använder saker indikerar dessutom lika viktiga lärprocesser för ekonomin och samhället i stort som de lärprocesser som äger rum inom den obligatoriska skolan och inom högre utbildning och forskning; (4) Kollektivt lärande och entreprenörskap överskrider det enskilda företaget, kluster av företag, ja företagandet överhuvud taget, det omfattar hela nationen, det är t o m internationellt till sin karaktär; (5) I en modern ekonomi måste regeringen spela en medveten och aktiv roll i den didaktiska processen (Uhlin 1996).

De nya koncepten innebär ett tydligt avståndstagande från den sedan 70-talet dominerande neoklassiska ekonomiska skolan. Medan de neoklassiska ekonomerna fokuserar på individer är ”de nya ekonomerna”¹ intresserade av kollektiv av olika slag: lokala, regionala nationella och globala innovationssystem, och därmed även nätverk, kluster, industriella distrikt, osv. De intresserar sig mer för produktion, distribution och konsumtion än för transaktioner, som neoklassikerna fokuserar. Jämte lärande och innovation sätter de också institutionerna i centrum för intresset istället för optimerande beteenden. De riktar intresset mot osäkerhet, okunnighet och lärprocesser istället för på antaganden om fullständig kunskap. De utgår också från ett historiskt perspektiv, d v s de intresserar sig för processer över tiden istället för att som neoklassikerna förutsätta ahistoriska jämviktslägen som ett slags idealtillstånd.

Man kan därmed säga, att de ekonomer (och ekonom-geografer) som börjat arbeta med de nya koncepten har övergivit, eller åtminstone starkt ifrågasätter, de ideal som neoklassikerna hämtat från naturvetenskaperna, och då särskilt från fysiken. De nya idealen är istället evolutionistiska, institutionella, systemorienterade och kognitivistiska, d v s de är på en gång både biologiskt och samhällsvetenskapligt färgade. En strategisk konsekvens av dessa nya ideal är – om man verkligen tror på dem – att det är hög tid att rensa ut de sista kvardröjande föreställningarna om linjär teknologiöverföring (”technology transfer”) och kunskapsspridning från FoU-systemet till företagen som det viktigaste medlet för nå

¹. Kategorin ”de nya ekonomerna” är naturligtvis i högsta grad ”fuzzy”. Här avses dock i första hand nationalekonomer (”economists”) till skillnad från företagsekonomer (”business administrators”). Industriekonomer och regionalekonomer utgör en ”mellangrupp”, som dock generellt sett torde vara mer ”economists” än ”administrators”. De tydligt institutionellt och evolutionärt inriktade ekonomerna (som Nelson, Winter och Hodgson) tillhör min kategori ”de nya ekonomerna”, medan de ursprungliga institutionalisterna (som Veblen, Commons, Mitchell and Ayres) inte gör det. De neo-institutionella ekonomerna (som North och Fogel) anses egendomligt nog inte alls vara institutionalister utan egentligen neoklassiker, som visar intresse för institutionell teori. Ekonom-geografer (som Amin, Aasheim och Storper) kan i många sammanhang också räknas in bland ”de nya ekonomerna”, särskilt när det gäller frågor om regionalekonomisk utveckling. Översikter av vilka de ledande nya ekonomerna är och viktiga bidrag till deras teoribildning finns i t ex Lundvall, 1992; Nelson, 1993; Amin & Hausner 1997; Edquist, 1997.

målet ökad sysselsättning, bibehållet bosättningsmönster, o dyl. Detta får också konsekvenser för hur man skall förstå högskolans s k tredje uppgift.

Koncepten ”innovation systems” och ”learning economies” är otvivelaktigt ett stort steg framåt i förhållande till vad den neoklassiska skolan står för. Detta innebär emellertid inte att man reservationslöst kan acceptera de nya koncepten. Framför allt gäller det att se upp med hur de har börjat användas i regionalpolitiken. Här finns flera frågor och problem som kräver diskussion och fördjupning. Ett sådant problem – och det är fundamentalt – har två av de nya ekonomerna själva formulerat:

För en industriekonom är det ett riskfyllt företag att ge sig in på en diskussion om hur man skall definiera kunskap och lärande. Dessa begrepp berör områden där många vetenskapliga discipliner har viktiga saker att säga och där det ekonomer har att erbjuda inte nödvändigtvis är det mest intressanta. Men om det vi sagt ovan bara är delvis sant så har vi ekonomer egentligen inget annat val än att ge oss in i diskussionen. (Lundvall & Johnsson 1994; min övers.)

Det de syftar på är framför allt de två första – och centrala – hypoteserna ovan: (1) Kunskap är den mest fundamentala resursen i en modern ekonomi medan den viktigaste processen i en sådan ekonomi är lärande; (2) Lärande är i första hand inte en individuell process utan en social och interaktiv process, som bara kan förstås i sin institutionella och kulturella kontext. Nå, om de nya ekonomerna nu trots allt vill försöka sig på att ”definiera” vad kunskap och lärande är måste de ge sig in i den inomvetenskapliga diskussionen om denna fråga, en diskussion som ekonomer i allmänhet hittills inte ansett sig ha haft anledning att delta i eftersom de betraktat kunskapen som något absolut och därmed givet. Men därtill kommer, vilket man nu alltså påpekar, att kunskap också utvecklas utomvetenskapligt, i arbetslivet och i människors vardagliga liv.

Här har vi nu två olika källor för kunskap och lärande: en inomvetenskaplig och en utomvetenskaplig. Den inomvetenskapliga torde rimligen avse filosofisk, idéhistorisk, vetenskapsteoretisk, kunskaps sociologisk och annan liknande kunskap om hur kunskap och lärande uppstår, d v s kunskap av andra ordningen. Det kan kanske t o m handla om den tredje ordningen; kunskapsdiskussionen kommer trots allt in på både meta-filosofiska och meta-metodologiska frågor. Det utomvetenskapliga perspektivet påminner oss å andra sidan om den gamla frågan om deltagarperspektiv respektive åskådarperspektiv: Kan man verkligen skaffa sig genuin kunskap som åskådare, måste man inte delta i processen för att verkligen förstå den? Å andra sidan: Blir man inte närsynt, korrupt, o dyl av att ”go native”? Frågorna berör som bekant många olika metodologiska problem, bl a aktionsforskningens hela ”raison d’être”. Men de berör också konkreta strategiproblem på policynivå. Ett sådant problem gäller frågan om man kan designa, planera, implementera och ”styra fram” ett innovationssystem, t ex en ”lärande

region”? Innovationssystem handlar alltså om lärande, inte bara om *kollektivt* lärande, utan om kollektivt *expansivt* lärande. Kan man styra fram kollektiva och expansiva lärprocesser? Är det teoretiskt möjligt, och hur omsätter man i så fall teorin i handling? Är det praktiskt möjligt, även om teorin säger att det inte går? (Tänk på talesättet om humlan som kan flyga trots att aerodynamikens lagar säger att det är omöjligt!) Jag återkommer till frågan om styrning av komplexa system i Del II. Men först ett resonemang om hur de nya ekonomerna ser på lärande.

Den centrala frågan

OECD och EU, och ett växande antal regeringar, har alltså snabbt tagit till sig idéerna om innovationssystem och lärande ekonomi; den brittiska regeringen talar t o m om ”The Learning Age: a Renaissance for a New Britain”. Men forskarna på området är ännu inte beredda att tala om nya teorier. Det är för tidigt, säger de. De föredrar istället att tala om ”frameworks” och ”approaches”. Oavsett terminologin är lärbegreppet det centrala. Bengt-Åke Lundvall, en av de ledande ekonomerna inom den här nya ”tanke-stilen” skriver t ex:

Ekonomisk standardteori och policy har blivit alltmer inadekvat eftersom vi har gått in i en ny fas av ekonomisk utveckling som jag hänvisar till som *den lärande ekonomin*. Detta återspeglas i en kris för den ekonomiska teorin där mer och mer av observerade empiriska mönster framträder som paradoxer – det de visar går rakt emot vad ekonomisk standardteori predikterar. Det visar sig också i en kris för ekonomisk politik där de ansvariga alltmer tvingas ge upp sina ambitioner att lösa de mest allvarliga socio-ekonomiska problemen (Lundvall, 1996).

Vad man vill få oss att förstå är, att så snart vi accepterar tanken på att ekonomin är ett lärande system så kommer paradoxerna att lösas upp. Nå, vi kanske kan tänka oss att acceptera denna idé, vi kanske t o m tror på den, ja vi kanske rent av är absolut övertygade om att ekonomin *är*, eller åtminstone är *som*, ett lärande system. För egen del är jag benägen att acceptera idén att lärande är den viktigaste processen inom en ekonomi. Men gör man det får man också lov att acceptera en viktig metodologisk likhet mellan denna nya idé och den gamla ”standardteorins” idé om kunskap som den viktigaste produktionsfaktorn.

Vad jag syftar på är Abramowitz, Solows och andras upptäckter på 60-talet, att det inte räcker att förstå ekonomisk tillväxt som en funktion av mark, arbete och kapital. De började som bekant misstänka att det finns en mystisk restfaktor. Så småningom kom de på att det är möjligt att eliminera alla paradoxer och egendomliga anomalier om man för in en fjärde produktionsfaktor i bilden, nämligen kunskap. Men det är faktiskt exakt vad de nya ekonomerna *också* gör, de

för in lärande som en ny faktor i ekvationen, en faktor som löser upp ”de mest allvarliga socio-ekonomiska problemen”.

Är inte det tillåtet? Naturligtvis! Men bara under förutsättning att man är beredd att acceptera konsekvenserna. Vad Abramowitz, Solow och andra gjorde för mer än trettio år sedan, och vad de nya ekonomerna gör nu, förefaller vara ett klockrent exempel på abduktiv slutledning: Man står inför den paradoxala eller problematiska situationen C; men om man för in A i bilden löses paradoxerna och problemen upp och situation C blir koherent, tydlig och förståelig; slutsats: A är då *förmodligen* riktig eller sann.

När man arbetar med slutledningar måste man komma ihåg två saker. För det första: Det som logiskt följer av deduktiva slutledningar finns redan i premisserna, d v s slutsatsen kan inte innehålla något nytt, bara det som med logisk nödvändighet följer av premisserna, ingenting mer och ingenting mindre. Med hjälp av deduktion kan man prediktera framtiden; det är det neoklassikerna gör. Givet vissa postulat och antaganden följde rent logiskt att framtiden gestaltar sig på ett visst sätt. Det är dessa postulat, teorier, axiom osv som de nya ekonomerna inte accepterar. Nå, i motsats till deduktiv slutledning är induktiva och abduktiva slutledningar förstorande, d v s de säger något mer än vad som finns i premisserna. Å andra sidan, i motsats till induktiv slutledning, som handlar om vad som är statistiskt sannolikt så handlar abduktiv slutledning om vad som är *troligt*, *trots* statistiska odds. Det är det som är så fascinerande (och ofta förledande) med abduktiva slutledningar, de föreslår inte bara något nytt och innovativt utan också det psykologiskt sannolika som ett resultat av välinformerade, intelligenta och intuitiva gissningar. Abduktionslogikens och den pragmatiska filosofins ”fader”, Charles Sanders Peirce, talade i det här sammanhanget om ”den abduktiva blixten”, d v s plötsligt inser vi vad som är den felande länken, lösningen på problemet, gåtans lösning, eller det mönster som förklarar den komplexa processen.

Tänker man nu efter en stund, så inser man snart att den här ganska triviala observationen har djup metodologisk och kunskapsteoretisk betydelse. William James, en annan av den pragmatiska filosofins portalfigurer, höll 1896 en ännu idag mycket omdiskuterad föreläsning med rubriken ”The Will to Believe”. I föreläsningen försvarade han abduktiva slutledningar som psykologiska fenomen. Han kallade dem ”levande hypoteser”, d v s hypoteser som vi omedelbart tror är sanna och som uppfordrar till pragmatisk handling, detta till skillnad från ”döda hypoteser” som kan vara fullständigt logiskt och vetenskapligt korrekta, men som vi trots allt inte tror på och som därmed egentligen inte får någon praktisk betydelse (James, 1995). En annan av de tidiga pragmatikerna, John Dewey, frågade ett kvartsekel senare (när den analytiska filosofin redan börjat tränga undan pragmatismen) om inte en återgång till den pragmatiska filosofin trots allt skulle kunna ha ett mycket gott inflytande på den samtida filosofiska diskussionen:

Är det inte så att en stor del av våra kunskapsteoretiska problem beror på att vi försöker definiera ”verkligheten” som någonting som kommer före vår reflektiva undersökning (”reflective inquiry”) istället för det som denna undersökning bör leda fram till, och till vilket vi sedan kan fästa vår tro (Dewey, [1923] 1998:308; min övers.)?

Tro (”belief”) är ett fundamentalt begrepp inom den pragmatiska filosofin. Inte tro *a priori*, t ex tro på en naturlag, utan tro som resultat av egna undersökningar och reflektioner. Och naturligtvis inte tro istället för vetenskap, utan tro där vetenskapen inte räcker till, eftersom vi trots allt måste erkänna att vetenskapen har sina begränsningar. Vi tvingas ibland konfrontera problem i den vardagligt verkliga världen, t ex inom affärlivet, som är så komplexa att vetenskapen inte räcker till. Det är alltså *inte* så, att vi bör hålla tillgodo med stark tro *istället* för vetenskapen. Nej, det här handlar om två olika sfärer och om demarkationslinjen mellan dessa: en sfär (i huvudsak *episteme*, men med inslag av *techne*) där vetenskaperna och vetenskapliga metoder med fördel är tillämpliga, och en annan (i huvudsak *fronesis* men med inslag av *techne*) där tro som resultat av reflektiva undersökningar och abduktiva slutledningar är att föredra. Problemet är att den ena sfären inte alltid vill erkänna den andras existens. Detta är ett problem för de flesta samhällsvetenskaper, inklusive de ekonomiska disciplinerna; de står inte bara med ett ben på vardera sidan om demarkationslinjen, några discipliner, t ex kunskapssociologi, mer eller mindre konstituerar den. En del sociala fenomen kan vi således som bäst *förstå*. Vi kan aldrig fullständigt *förklara* dem.

För det andra (när det alltså gäller vad vi inte får glömma när vi arbetar med abduktiva slutledningar): Även om vi är absolut övertygade om att A (kunskap, lärande eller vad det nu kan vara) löser upp och förklarar en paradoxal eller svår-förståelig situation på ett tillfredsställande sätt så måste vi komma ihåg, som en logisk nödvändighet, att situationen inte bara kan lösas upp av A utan även av B eller D. Det vill säga, problemet med den abduktiva blixten, eller den ”primära abduktionen” som Peirce också talade om, är att den kan visa sig vara fullständigt fel. Lösningen kan vara både logiskt och i övrigt förnuftsmässigt tillfredsställande, men ändå vara otillräcklig i det verkliga livet. Eller för att uttrycka sig sant pragmatiskt: Med tanke på de *konsekvenser* som lösningen leder till kan det finnas utomvetenskapliga lösningar som är bättre än den aldrig så inomvetenskapligt korrekta. Den här insikten är heller inte trivial. Den utgör i sig, som många har påpekat, en förutsättning för kunskapsbildning, d v s för lärande.² I den verkliga världen är de flesta problem komplexa och icke-linjära (jag kommer tillbaka till detta). Härav följer också att lösningarna oftast blir provisoriska. Om vi inser det och ständigt funderar på bättre lösningar – det är det Dewey uppmanade oss till – börjar vi närma oss en sann lärprocess.

². Popper, t ex, medgav att Peirce hade förstått falsifikationens betydelse för kunskapsbildning långt innan han själv gjorde det (Popper, 1985:240).

Sammanfattningsvis så här långt: Neoklassikerna ser alltså kunskapen som den viktigaste produktionsfaktorn; kunskapen är en struktur som de tar för given. De nya ekonomerna säger att de istället satt lärande som *process* i centrum för sitt tänkande. Det är emellertid mycket som talar för att lärbegreppet för de nya ekonomerna lika mycket är en ”black box” som idén om kunskap visade sig vara för neoklassikerna. Idén att vi befinner oss i en lärande ekonomi är således ännu långt ifrån en nomologisk utsaga. Den kan möjligen förstås som en levande hypotes, eller en tro, som är värd att undersöka och utveckla – och att reflektera över, allt för att öka lärandet.

Men vad är det då *egentligen* i hypotesen om lärande ekonomi som vi behöver reflektera över för att lära oss mer om lärande? Låt mig först ge ett konkret exempel, ett exempel som också tjänar syftet att ytterligare något vässa mitt analysinstrument.

Ett exempel

Mina studenter fick uppdraget att undersöka hur företagsledningarna resonerar när de skall fatta beslut om investeringar. Resultatet blev i stort följande: Inför små investeringar var företagsledningarna noga med att göra systematiska analyser, de använde sig av vad vi vanligen kallar analytiska resonemang och vetenskapliga modeller. Inför beslut om stora investeringar visade det sig emellertid, att ett allt mer känslöbetonat agerande tog överhanden. Man ”kände i magen” att ett visst beslut var det rätta. I några fall avstod man från att investera därför att ”signalerna” inte var bra. Man talade visserligen en del om ”erfarenheter”, men desto mer om ”intuition”, ”affärskänsla”, osv. Studenterna var förbluffade. De hade förväntat sig det omvända: små beslut grundade på känsla och stora beslut med hjälp av vetenskapliga analysmodeller.

Hur skall vi förstå företagsledningarnas agerande? Var de okunniga offer för tillfälliga ingivelser? Eller skall vi tvärtom se deras agerande som exempel på en sorts rationalitet och kunskap som (ekonomisk) forskning och vetenskap ännu inte har kunnat förklara? Eller handlar detta möjligen om sådant som konventionell vetenskap inte *vill* veta något om, och som vi därför inte tar upp i utbildningen?³

Inför de stora besluten agerade företagsledningarna uppenbarligen inte epistemiskt, d v s de arbetade inte med generella, kontextoberoende, ”klassiskt” vetenskapliga modeller och metoder. Det verkar heller inte sannolikt, att forskande

³. Donald Schön skrev för en del år sedan: ”Jag har blivit övertygad om att universiteten i allmänhet inte är besjälade av idén om produktion och distribution av fundamental kunskap i stort. De är för det mesta institutioner som bundit upp sig kring en *särskild* sorts epistemologi, ett sett att se på kunskap som utvecklar selektiv ouppmärksamhet vad gäller praktiskt kompetens och professionell konst” (Schön, 1983:vii; min övers).

ekonomerna av vare sig neoklassiskt eller institutionellt snitt skulle ha kunnat tillföra dem någon epistemiskt relevant kunskap i den givna situationen.

Då verkar *techne*-alternativet i förstone mer användbart. Det är pragmatiskt, beroende av kontexten, orienterat mot produktion, baserat på praktisk medelrationalitet (d v s mål-medel-tänkande). Företagsledningarna kanske egentligen visade studenterna sin teknik, eller möjligen ”konst”, att fatta beslut om stora investeringar. Men känslorna, emotionerna, hur skall vi förstå dessa? Vad är känslor i ett sammanhang som detta?

Fronesis handlar om kvaliteter och värdeomdömen, om värderingar av kvalitativa fenomen, om känslor för vad som är rätt och fel, vilka känslomässigt grundade argument som leder till kloka beslut, osv. *Fronesis* handlar m a o om värderationalitet, d v s om *förnuftsmässigt grundade värderingar*. Enligt detta sätt att se på beslutsfattarnas agerande har företagsledarna inte agerat känslomässigt och ansvarslost. De har agerat på känslomässiga grunder och *just därför* har de agerat både rationellt och ansvarsfullt.

Låt mig utveckla detta en smula närmare med hjälp av tre aristoteliska principer för värderationellt tänkande (Nussbaum, 1995). Den första handlar om kvaliteters ojämförbarhet vad gäller enhet och mått. Kvaliteter är både skilda och olika. Man kan således inte reducera skilda kvaliteter, t ex kvaliteterna ”vacker” och ”mjuk”, till en gemensam enhet, inte utan att de unika egenskaperna i de ursprungliga kvaliteterna går förlorade. Man kan inte heller jämföra olika kvaliteter med varandra. Vilket skulle det mått vara som skulle göra det möjligt att jämföra vackert med mjukt? Konsekvensen av detta sätt att se på kvaliteter är att medan den epistemiska vetenskapen *a priori* (men enligt Aristoteles förgäves) försöker se något generellt hos mångfalden av kvaliteter i sociala situationer, så har företagsledarna i vårt exempel förmodligen lärt sig att hantera och utnyttja denna mångfald. Hur de då bär sig åt kan de dock inte alltid redovisa explicit.

Den andra principen handlar om det enskildas principiella företräde framför det generella. Aristoteles exemplifierar med vänskap mellan två personer: Man kan inte hantera sin vänskap till en annan människa enligt generella regler, t ex regler som säger att i en viss situation gör man si eller så gentemot sin vän. Nej, varje vänskap är unik och måste odlas därefter. Denna princip om det enskildas företräde framför det generella har naturligtvis också att göra med den första principen; kvaliteterna i ett vänskapsförhållande kan inte på mer än ett mycket allmänt plan jämföras med kvaliteterna i ett annat. I detta ligger också ett etiskt perspektiv, d v s ingen människa vill bli behandlad av sin vän enligt en generell regel som säger vad som kvalitativt konstituerar vänskap.

Överfört till exemplet med företagsledningarna innebär denna andra princip att vad gäller små beslut kan man eventuellt ha råd att tillämpa generella regler – man spar kanske en del tid –, men stora beslut måste behandlas som unika fall där det enskilda, ja varje enskild förnimmelse, måste ges företräde framför generella teorier och modeller. Ett annat sätt att benämna preferensen i denna andra

princip är att tala om det kontextberoende framför det kontextoberoende, om det partikulära framför det universella, om det idiografiska framför det nomotetiska, och om t ex kunskap *i* och *på* marknaden framför kunskap *om* marknaden.

Den tredje principen handlar om känslans skärpa och tankens inlevelse. Principen säger dels att känslor, även de oartikulerade och t o m de oartikulerbara, *ytterst grundar sig på faktiska förnimmelser och iakttagelser*, dels att tankar, även de mest rationella, ständigt rör sig både om kvantitativa förhållanden som objektivt kan registreras i valda enheter och mått, *och* om kvalitativa förhållanden som bara subjektivt kan förnimmas i all sin komplexitet.

Den här tredje principen knyter som synes an till de båda första. I själva verket utgör de tre principerna ett sammanhängande helt som i sig utgör ett kraftfullt angrepp på idén att *episteme* skulle ha något slags företräde framför *techne* och *fronesis*. Detta betyder emellertid inte att Aristoteles ville utmönstra den epistemiska kunskapen, långt därifrån, han var en bestämt förespråkare för balans mellan de tre intellektuella dygderna: ”En för alla, alla för en!”

Det torde nu vara uppenbart vad dessa principer har med lärande att göra. Allt som sker äger inte bara rum någon stans och någon gång, som geografen Torsten Hägerstrand har påpekat. I den mån en människa är involverad så sker *också* alltid ett lärande, med känslans skärpa och tankens inlevelse, och där den enskilda kvaliteten i varje förnimmelse har företräde framför generella regler eller teorier. Det går helt enkelt inte att inte lära sig. Så länge man lever lär man sig, och att leva är i sig en lärande handling. Detta är en del av den djupare innebörden i Deweys slagord om såväl ”livslångt lärande” som ”learning-by-doing”. De här tre aristoteliska principerna går inte igen bara hos Dewey, utan också hos Lev Vygotsky, Donald Schön, och hos många andra som har utvecklat genomtänkta principer för lärande, som har prövat sina principer i praktisk undervisning, som har förenat forskning och företagande, osv.

Om allt detta säger de nya ekonomerna än så länge inte mycket när det sätter lärande i centrum för ekonomisk utveckling.⁴ De identifierar ”learning-by-searching”, d v s forskning som vi kan hänföra till *episteme*. De använder benämningarna ”learning-by-doing”, ”learning-by-using” och ”learning-by-interacting”, som vi för enkelhetens skull kan säga har med *techne* att göra, men utan att närmare undersöka och diskutera det benämnda, d v s begreppen. Och då återstår ändå vad jag vill kalla ”learning-by-deliberating”⁵, som har med *fronesis* att göra, men som ekonomerna överhuvud taget inte berör.

4. De är dock intresserade av Thorstein Veblens idéer. Veblen betraktas av många ekonomer som den institutionella och evolutionära ekonomins fader. Vad man än så länge inte har diskuterat särskilt mycket är att han också var influerad av pragmatikerna (framför allt av James och Dewey) och utvecklade avancerade idéer om kollektivt och expansivt lärande.

5. ”Deliberate” = överväga, överlägga, eftertänksamt nå fram till ett värderationellt beslut. Verbet används genomgående av de filologer som översatt Aristoteles nichomachiska etik till engelska. Se t ex David Ross’ klassiska översättning från 1925 och Martha Nussbaums översättning från senare år.

Sambanden mellan dessa former för lärande är naturligtvis komplexa, hur pass komplexa kan vi bara ana när vi ser hur de idé- och begreppshistoriskt har förändrats och utvecklats.⁶

Två notoriska problem med lärbegreppet

Det finns naturligtvis en nära koppling mellan lärande och innovation. Teknologisk innovation, t ex, handlar enligt de nya ekonomerna om att producera ny kunskap, eller att kombinera gammal kunskap på ett nytt sätt. En del av denna nya kunskap emanerar då från formell skolning och FoU-aktiviteter av olika slag. Men all innovation kommer inte från det hållet. Mycket innovation har istället sina rötter i läroprocesser som finns inbäddade ("embedded") i vanliga ekonomiska aktiviteter och då i form av just "learning-by-doing", "learning-by-using" and "learning-by-interacting" (Edquist, 1997).

Här ställs vi emellertid inför ett notoriskt problem vad gäller de nya ekonomernas syn på lärande. De gör i allmänhet inte klart vilken metodologisk ansats de har, individualistisk eller kollektivistisk (Uhlin 1996, 1999b). Utgår lärandet från individerna, eller är det kollektivet som lär? I förstone tycks svaret självklart: kollektivet! De nya ekonomerna är ju trots allt till skillnad från neoklassikerna i första hand intresserade av kollektiv. Men de har hittills inte förklarat vad de menar med kollektivt lärande. Innebär det att många individer lär sig samma sak samtidigt? Eller menar de att det finns former för lärande som är genuint kollektiva och som i så fall innebär att grupper, företag, kluster, branscher och t o m regioner lär, d v s lärandet sker inte så mycket inom människor som mellan dem? Det är sannolikt det senare de menar, men de är inte tydliga. Och under alla omständigheter redovisar de inga idéer om hur genuint kollektivt lärande går till. Detta är faktiskt desto märkligare som många andra teoribildningar och discipliner sedan länge har omfattat dessa frågor: managementteori, organisationsteori, systemteori, kunskapssociologi, kulturpsykologi, arbetslivsvetenskap, osv.

Ett annat notoriskt problem gäller vad som brukar kallas expansivt lärande. Populärt innebär detta att "en struktur kan utveckla en struktur mer komplex än sig själv"; eller individer eller kollektiv kan ta sig upp på högre kunskapsnivåer "utan att det finns något att klättra på". Detta har uppenbarligen just med innovation att göra: Hur utvecklas det *genuint* nya? Det som ingen förut någonsin har hört talas om. Det som ingen har begrepp och ord för. De nya ekonomerna tycks obekymrade om problemet. Ett exempel på en disciplin där man emellertid

⁶. Deweys begrepp "learning-by-doing", för att ta ett exempel, har djupa rötter i aristotelisk filosofi, i medeltida retorik, i romantikens motupplysning, men framför allt i amerikansk pragmatisk filosofi, alltifrån mitten av 1800-talet och fram till våra dagar. Donald Schöns omdiskuterade begrepp "reflection-in-action" från början av 1980-talet, som betytt så mycket för många professionsutbildningar, t ex arkitektutbildningen, är en direkt vidareutveckling av Deweys "theory of inquiry", som utgör den filosofiska kärnan i begreppet "learning-by-doing".

utvecklat ett avancerat teoretiskt resonemang och en omfattande praktik vad gäller expansivt och kollektivt lärande är den korsning mellan pedagogik och arbetslivsvetenskap som kallas "Developmental Work Research", och som har ett starkt fäste vid Helsingfors universitet. Här har man dessutom tagit hjälp av den ryske filosofen Bachtins språk teori för att lösa problemet med det genuint nya (Engeström, 1987). Greppet att ta hjälp av språk teori är för övrigt inte unikt; på andra håll har systemteoretiker bl a hänvisat till postmoderna språkfilosofer som Lyotard och Derrida för att förklara samma fenomen (Cilliers, 1997).

Vi står således inför två problem. För det första: Mycket tal om "lärande" i den ekonomiska litteraturen sysslar såtillvida med lärande i inskränkt mening att det handlar om att utföra det redan kända, men på ett mer effektivt sätt. Detta har i annat sammanhang kallats "single-loop-learning". Däremot diskuterar man inte överhövan lärande av andra ordningen (d"Artagnan), som vi också kallar "double-loop-learning", eller "deutoro-learning". Man diskuterar ännu mindre lärande av tredje ordningen (Richelieu). För att finna förklaringen till denna självpåtagna restriktion tror jag man måste acceptera tanken att makroekonomer egentligen inte varit särskilt intresserade av vad som i lärhänseende händer på företagsnivån, för att inte tala om vad som händer på individnivå. Inom andra ämnesområden överflödar det å andra sidan av litteratur (och kunskap) om lärande på mikronivån, alltifrån pedagogik till managementteori. För det andra: Det finns inte mycket skrivet om lärande på makronivån överhuvud taget. Och det som finns hittar man i alla händelser långt från de makroinriktade ekonomiska disciplinerna.

Om tvärdisciplinära ansatser

Men det finns alltså trots allt några spirande tvärdisciplinära ansatser. Jämte idéer om "systems of innovation" och "learning economies" har åtminstone ett par andra idéströmningar under senare år satt spår i diskussionen om ekonomi, organisation och arbetsformer i det framtida samhället. Man bör se de här strömningarna i ett sammanhang. Det är tydligt att de påverkar och befruktar varandra. Som vi sett när det gäller den nya ekonomin kan en disciplin t ex behöva "låna" teori och begrepp av en eller flera andra discipliner för att utveckla sin egen teorbildning. Discipliner möts också i "gräns-zonerna" mellan makro-, meso- och mikroperspektiven i samhällsdiskursen och påverkar varandra på det sättet. För att återknyta till "Developmental Work Research" så har t ex Yrjö Engeström (1987) pekat på hur forskningsaktiviteterna i samhället har förändrats från att först vara närmast hantverksmässiga, till att bli en allt mer rationaliserad och industrialiserad aktivitetsform, och som nu utvecklas mer och mer till ett kollektivt och samhälleligt aktivitetssystem som syftar till expansiva transformationer, dvs till kollektivt lärande. Och Peter Galison (1997), industrianthropologen, för att ge ytterligare ett exempel, har empiriskt visat hur modern fysik i praktiken inte läng-

re utvecklas av enbart fysiker, utan av stora grupper av matematiker, tekniker, ingenjörer och experimenter, d v s grupper som både tänker olika och som har egna, distinkta professionella identiteter. Galison för fram tanken att dessa grupper möts i en slags gränsöverskridande "tradingzone", en zon som bildas ("emerges") i all denna heterogenitet och som egentligen varken är multidisciplinär eller interdisciplinär, utan som överskrider såväl discipliner som teori och praxis.

I en rapport nyligen från "forskningsrådets expertgrupp för tvärvetenskap" tar man därtill upp begreppet "transdisciplinaritet" som man säger "hänför sig till sådana aktiviteter som samtidigt är mellan disciplinerna, tvärs olika discipliner och bortom alla discipliner". Vad som menas med "bortom alla discipliner" preciseras inte närmare. Dock påpekar man att en "växande sektor av forskningsaktivitet av tvärvetenskaplig art etablerat sig [...] i en sakta ökande institutssfär, i näringslivets organisationer och i andra kunskapsproducerande företag exempelvis inom konsultbranschen."⁷

Termen "transdisciplinaritet" är inte ny men den aktualiserats i början av 90-talet av en internationell grupp forskare som av den svenska forskningsrådsnämnden fick i uppdrag att diskutera kunskapsbildningen i samhället (Gibbons *et al*, 1994). Gruppen menar att transdisciplinaritet är det centrala konceptet i det de uppfattar som en helt ny form ("Mode 2") för kunskapsproduktion i det kunskapsintensiva och industrialiserade samhället. Kunskapen i samhället är socialt distribuerad, säger de. Den överskrider discipliner och ämnesområden. Transdisciplinariteten i Mode 2 överskrider också universitetsgränserna och omfattar näringslivet och samhället som helhet. Andra nyckelord i deras koncept är reflexivitet och heterogenitet. Problemen och möjligheterna i samhället definieras och behandlas inte längre i huvudsak av inomakademiska aktörer och intressenter ("Mode 1") utan av kunskapens användare, främst av de professionella.

I Sverige blev reaktionerna för och emot bokens centrala teser starka. En del kritiker hävdade att författarna saknade empiriska belegg för sina teser (Karlsson & Melin 1998). Annan kritik gällde universitets roll: Mode 2 sades vara ett hot mot det fria och oberoende universitetet, en institution som är absolut nödvändig för att värna demokratin (Gustavsson, 1998). Förespråkarna hävdade å andra sidan att det inte handlar om Mode 1 *eller* 2, utan om Mode 1 *och* 2 (Landberger & Svensson 1998).

På senare år har ännu ett koncept lanserats: "The Triple Helix", trippelspiralen.⁸ Konceptet, och metaforen, säger att de tre institutionella sfärerna "university, industry, government" – det är svårt att undvika att tänka på Athos, Aramis och Porthos! – förr höll sig på armlängds avstånd från varandra, men att

7. Rapport 2 sept 1999 från forskningsrådets expertgrupp för tvärvetenskap, s 18.

8. "Triple Helix" alluderar naturligtvis på den dubbelspiral-metafor ("Double Helix") som Crick och Watson använde för att visa på genstrukturen i DNA-molekyler (Watson, 1968).

de nu arbetar i ett allt större och alltmera ömsesidigt beroendeförhållande. Ett spiralliknande mönster av kopplingar utvecklas mellan de tre sfärerna och en trippel-spiral framträder. Konceptet antas fånga ”hur multipla kopplingar mellan de tre sfärerna evolverar under olika skeden av kunskapens kapitalisering” (Leydensdorff & Etzkowitz 1998).

Komplexiteten i den verklighet som spiralkonceptet indikerar beskrivs som fyra dimensioner i vilka kopplingarna utvecklas. För det första äger dramatiska transformationer rum inom var och en av de tre sfärerna; ny teknik omformar näringslivets villkor; universitet och högskolor möts av statens uppmaning ”support yourself” och tvingas utveckla alltmer entreprenöriella strategier; för stat och kommun har det nationella perspektivet ersatts av ett internationellt, osv. För det andra influeras var och en av sfärerna alltmer av de andra; stat och kommun arbetar alltmer på ett företagsliknande sätt; stora företag startar egna universitet; betydande delar av universitetens verksamhet bedrivs i konsultmässiga former, osv. För det tredje utvecklas nätverk mellan de tre sfärerna, nätverk som i sin tur föder gemensamma projekt inriktade mot exempelvis regional utveckling; REGINN-programmet, som jag skall beskriva i nästa avsnitt, är ett utmärkt exempel på detta. För det fjärde uppstår rekursiva effekter från alla dessa utbyten mellan sfärerna, både inom sfärerna och på samhället i stort. Den institutionella grunden för hela konceptet kan ses som ett slags laboratorium för testning av ömsesidiga förväntningar. Kunskapen överförs därför inte längre linjärt från FoU-systemet till främst näringslivet, säger man, den blir istället icke-linjärt ”co-developed”.

Triple-helix konceptet är uppenbarligen ett försök att fixera vad som egentligen är omöjligt att fånga i en statisk modell, d v s en interaktiv och evolverande process, en agglomeration av expanderande kommunikationsnätverk, ett dynamiskt hypernätverk. Metaforen ”triple helix” har trots detta (eller just därför) dragit till sig en hel del uppmärksamhet, inte minst från politiskt håll. Det är emellertid också fråga om en forskningsmodell. Mer precist: det är en framväxande modell *av* en förmodad samhällelig process. Frågan är om den kan användas som en modell *för* utveckling av innovationssystem, *för* en lärande ekonomi? Fallstudier finns det redan gott om, men själva ”forskningsobjektet” är svårfångat.⁹ En konsekvens av detta är uppenbar: Konceptet är ännu inte instrumentellt i den meningen att det kan användas operationellt, t ex för att designa, implementera, utveckla och styra trippelspiraler eller innovationssystem. En annan typ av fråga som konceptet implicerar är vilken roll stat och kommun skall spela i förhållande till konceptet, som alltså är självrefererande. Är stat och kommun en aktör på samma nivå som de två andra, eller utgör de ett aktörssystem som kan och bör utveckla strategier för hela trippelspiralen, alltså inklusive sig själva?

⁹. Se t ex på <http://www.chem.uva.nl/sts/loet/th2/>

En didaktiskt roll?

I det här perspektivet är det värt att påminna om att de nya ekonomerna har föreslagit att regeringen bör spela en ”didaktisk roll” i det nationella innovationssystemet och den lärande ekonomin. Didaktik betyder som bekant ”läran om undervisningsmetoder”, d v s didaktik gäller läran om lärande, eller kunskap om kunskap (d”Artagnan!). Man föreslår att regeringen i sin didaktiska roll bör inrikta sig på bl a följande: (1) Investera i utbildningssystemet och se till att detta ständigt förnyas vad gäller form och innehåll. Ta ställning till vilka sociala institutioner som skall prägla utbildningssystemet, och därmed på sikt samhället; (2) Utbildningssystemet bör utveckla normer som snarare premierar kollektiva resultat än individuella; (3) Utbildningsstrategierna och organisationerna bör designas så att människor kan öka sin förmåga att lära. Det interaktiva lärandet mellan företagen behöver underlättas och ökas; (4) Kommunikationen mellan universitetssystemet och företagen, och mellan företagen inbördes, behöver underlättas för att öka lärandet och påskynda innovationsprocesserna. (Dalum *et al*, 1992).

Punkterna (3) och (4) sammanfaller i stort med utgångspunkterna för det norska program för regional innovation som jag nu strax skall redovisa i Del II. Och att en regering kan *påverka* ett samhällssystem är självklart, t ex genom att inrätta nya universitet, ändra beskattningsregler för företag, starta program för regional utveckling, osv. Så långt är den didaktiska rollen tydlig, om än inte lätt. Men frågan är alltså denna: Går det överhuvud taget att designa, planera, implementera och styra innovationssystem, trippelspiraler och transdisciplinär kunskapsproduktion i samhället? Går det att med någon slags rimlig säkerhet prediktera och garantera utfallet av t ex just ett nationellt program för regionalt utveckling? Och kan man överhuvudtaget taget medvetet skapa kollektiv innovation, eller med andra ord, expansivt lärande på kollektiv nivå?

Alla de här frågorna kan sägas handla om d”Artagnan och Richelieu. D”Artagnan som i sig kom att förena de olika kunskapsformerna, både de vetenskapliga och tekniskt rationella, de utomvetenskapliga och de värderationella. Och Richelieu som slogs av de utomordentliga kvaliteter som fanns hos d”Artagnan, och som såg vilken skatt av energi, mod och begåvning han erbjöd den som förstod att handskas med honom. Alltså: Hur skall en regering förstå och handskas med t ex ett nationellt program för regional utveckling? De tre musketörerna – *episteme*, *techne* och *fronesis* – finns på plats. D”Artagnan, d v s kunskap om dessa kunskapsformer, finns också på plats. Men metaforen blir en plattityd om vi inte inser att d”Artagnan egentligen inte skall förstås som en ahistorisk sammansättning eller struktur av kunskaper, om än aldrig så komplicerad. Nej, för det första är det *det över tiden dynamiska och komplexa* hos den unge musketören in spe som fångade Richelieus uppmärksamhet. Och för det andra är det just den uppmärksamheten, eller förmågan, d v s kunskap på nästa

högre systemnivå, som är vårt problem. Kan en regering eller ett forskningsråd utveckla och spela rollen som Richelieu? Och är det i så fall en roll utanför eller innanför det lärsystem som man vill skall utvecklas? Går det över huvud taget för någon – regering, forskningsråd eller styrgrupp – att *hantera* det dynamiska och komplexa?

Kring de här frågorna finns en notorisk spänning mellan de nya och dynamiska men ännu långt ifrån ”färdiga” ”frameworks” som jag berört ovan, och, å den andra sidan, politiska önskemål om att dessa teoribildningar i vardande så snart som möjligt skall avkasta konkreta resultat i form av nya jobb, osv. En del forskare tror dessutom att det är möjligt att designa innovationssystem och att styra och utveckla trippelspiraler (t ex Etzkowitz, 1994). Andra menar att det är svårt, om än inte helt omöjligt, att handskas med ”the new production of knowledge”, (t ex Gibbons *et al* 1994). En tredje grupp anser att en del system är medvetet designade, implementerade och styrda av aktörer, medan andra system uppstår och utvecklas spontant (t ex Edquist, 1997). Nelson och Rosenberg (1993), anser att teknologiska system möjligen kan skapas avsiktligt, men att ”ett nationellt [innovations]system definitivt inte kan designas.”

REGINN-programmet i stort

Akronymen REGINN står för ”REGional INNovasjon”. Programmet drivs av Norges forskningsråd (NFR)¹⁰ på uppdrag av ”Kommunal og Regionaldepartementet” och ”Næringsdepartementet”. Det överordnade målet är att ”bidra til å stimulere og iverksette innovasjonsaktiviteter i de bedriftene som deltar i prosjektsamarbeid.” Det finns två delmål: ”Bedriftsmålet”, som är att ”styrke relasjonsbyggingen og det konkrete samarbeidet mellom regionale FoU-miljøer og utvalgte bransjer eller kluster/næringsklynger i næringslivet i regionen”, och ”infrastrukturmålet”, som är att REGINN-programmet skall ”bidra til etablering av regionale arenaer, møteplasser og arbeidsmåter hvor de regionale FoU-miljøene i større grad arbeider i nettverk med andre aktører i det regionale og nasjonale innovasjonssystemet”.¹¹ Den teoretiska plattformen för programmet sägs uttryckligen vara den innovationsteori som utvecklats under senare år.

REGINN startade i praktiken hösten 1998. Idag består det av sexton regionala projekt, vart och ett med sin egen profil. Den gemensamma nämnaren är att varje projekt är organiserat som ett partnerskap mellan (a) fylkeskommunen (som enkelt kan sägas motsvara en blandning av den svenska landstingskommunen och länsstyrelsen), (b) det regionala FoU-systemet, och (c) ett regionalt kluster av företag, t ex inom elektronik, fiskeindustri, båtbyggeri, träindustri eller utveck-

¹⁰. I mitten av 90-talet omorganiserades den norska forskningsrådsstrukturen. Flera råd slogs samman till ett enda - Norges forskningsråd.

¹¹. Norges forskningsråd, Industri og energi; REGINN – Program for regional innovasjon, Programskrivelse 23.06.97.

ling av plastprodukter. Forskningsrådet inledde programmet med att inbjuda samtliga nitton fylken att komma med ett eller flera förslag till regionala innovationsprojekt; varje inkommet förslag skulle arvoderas med 50 tkr. Rådet deklarerade emellertid samtidigt, att projektförslagen konkurrerade med varandra. En expertpanel granskade de inkomna förslagen och bjöd in en mindre del av de förslagsställande fylkena att genomföra mer ingående innovationsanalyser. Varje genomförd analys finansierades av rådet med 400 tkr. På grundval av de insända innovationsanalyserna valdes till slut nio projekt ut. Dessa projekt erbjöds därmed att delta i REGINN-programmet och rådet tog på sig ett finansieringsansvar som genomsnittligt uppgick till hälften av de föreslagna regionala projektbudgetarna.

Flera projektförslag visade sig alltså inte hålla måtten inför expertpanelens bedömningar. Detta var ett nytt inslag i umgänget mellan den centrala myndighetsnivån och de regionala grupperingarna för ekonomisk utveckling. Efter politiska påstötningar ordnades emellertid ytterligare en ansökningsomgång. REGINN-programmets centrale projektledare reste därför runt i fylkene och redovisade varför deras projektförslag inte hade ansetts hålla måtten. På många håll tog man kritiken *ad notam*, arbetade om sina förslag och skickade in nya ansökningar. Dessa behandlades på samma sätt som i första omgången, flera sållades bort men till slut togs ytterligare sju projekt ut. Hela urvalsförloppet kan således ses som ett led i en interaktiv läroprocess.

REGINN samordnas inom Forskningsrådet av en programkoordinator. Det dagliga operativa arbetet sköts av en central projektledare. Därtill kommer min egen funktion i programmet som ”følgeforsker”, vilket kort kan sägas innebära att jag ägnar mig åt processkonsultation, formativ utvärdering och aktionsforskning. Den centrale projektledaren och ”følgeforskeren” ägnar mycket tid åt att besöka projekten. Två gånger om året kallas dessutom de regionala projektledarna samman till möten där man redovisar och diskuterar resultat och erfarenheter. Två gånger om året ordnas också större seminarier, s k REGINN-Forum, där en bredare krets av forskare, industrialister, politiker och andra också diskuterar resultat och erfarenheter.

Vid det första Forum-mötet i november 1998 underströk statssekreteraren i Kommun og Regionaldepartementet att REGINN är ett experiment. Exakt vad han menade med detta är inte helt klart. Men så mycket är klart, att regeringen med detta program vill pröva något nytt. Till grund för programmet ligger således ny teori som betonar regionala läroprocesser snarare än linjär kunskapsöverföring. Programmet är heller inte generellt inriktad på ”små og mellomstore bedrifter”, som dittills stått i fokus. I de regionala REGINN-projekten medverkar både stora företag (t ex Statoil och Norsk Hydro) och många små. Nytt är också koncentrationen på kluster eller nätverk av företag i samma bransch och med gemensam geografisk förankring (t ex ett tjugotal båtbyggeriföretag i Aust-Agder fylke, och ett tiotal plastföretag i Telemark fylke). Man kan inte bara se detta

som en anpassning till ekonomers och geografers återuppväckta intresse för s k industriella distrikt och agglomerationer av företag utan faktiskt också som ett erkännande av i grunden aristoteliska principer; företagande är sig inte likt överallt utan skiljer sig mellan branscher och geografiska områden, det unika går före det generella, osv. I begreppet experiment ligger emellertid också att inget av de idag sammanlagt sexton projekten inom REGINN-programmet ännu *är* ett regionalt innovationssystem. Avsikten är snarare att man i de olika projekten, var och en på sitt sätt, skall pröva sig fram ("experiment" av *lat. expérior* = jag prövar). Man kan alltså säga att projekten som bäst är potentiella eller "prospektiva" innovationssystem. REGINN-programmet som en helhet går m a o ut på att pröva under vilka betingelser och på vilka villkor det går att utveckla (åtminstone några av) projekten till regionala innovationssystem.

Nu är detta naturligtvis inte ett experiment i klassisk och naturvetenskaplig mening. Benämningen experiment skall snarare förstås som ett sätt att beskriva ett program som i Norge är det första av sitt slag och i vilket man är osäker på mycket, alltifrån de teoretiska utgångspunkterna och genomförandeformerna till resultaten. Det är också mot den här bakgrunden man skall förstå såväl følgeforsker-funktionen som de täta sammandragningarna av projektledare, forskare, företagare, regionala politiker och många andra. Ett särskilt problem som redan antytts i det här sammanhanget är dessutom den otålighet som från politiskt håll riktas mot REGINN – programmet skall avslutas och redovisas redan under år 2001!

Empiri

Det kan alltså tyckas väl tidigt att förvänta sig några som helst svar på frågan om, och i så fall hur, projekten kan utvecklas till innovationssystem. Men frågan *som sådan* har redan hunnit utvecklas till en pragmatisk realitet inom några av de projekt som varit igång längst. Det verkar nämligen som om man just kommit underfund med, ja, kanske till och med *lärt* sig, att "the proof of the pudding is in the eating". Det vill säga, det verkar som om några "styringsgrupper"¹² just har kommit underfund med att ett regionalt innovationssystem inte är något som finns därute, utanför dem själva; det är alltså inte något de kan handskas med "utifrån", som vore det ett objekt av något slag. Men "styringsgruppen" är heller inte ett subjekt som kan kontrollera systemets alla andra subjekt "inifrån". Nej, vad som tycks hända är att man inom några projekt börjat fundera på konsekvenserna av insikten att "styringsgruppen" tillsammans med folk från de regionala FoU-systemet och företagen *är* det "prospektiva" innovationssystemet.

¹². Varje projekt leds av en "styringsgrupp" med (typiskt) representanter för fylkeskommun, (ofta men inte alltid) primärkommuner, företag, det regionala forskningsinstitutet och den statliga högskolan. Därtill kan komma representanter för branschföreningar, andra intresseföreningar, expertorganisationer, osv.

En sådan konsekvens är att man börjat diskutera frågan om ledarskap. Inte ledarskap i formell och administrativ mening, men i systemisk, psykologisk och etisk. I några projekt är det påtagligt att man väntar på att någon skall ta såväl ledningen som ansvaret för situationen i stort. Under tiden man väntar stannar projekten upp, det är som om vinden gått ur seglen, eller, i något fall, som om båten håller på att sjunka. Det är framför allt påtagligt i dessa projekt att tilliten är låg vad gäller såväl självtillit, interpersonell tillit som systemtillit. Å andra sidan sker i några andra projekt det rakt motsatta. Där är tilliten hög i alla tre avseenden och frågan om ledarskap har funnit olika men som det tycks tillfredsställande lösningar. Jag skall ge en kort beskrivning för läget i tre av de senare projekten.

Exemplet Båtsfjord

En grupp forskare från Fiskeriforskning i Tromsø och Finnmarksforskning i Alta har sedan fem år utfört fältarbete i Båtsfjord, som är ett fiskesamhälle vid Ishavskusten öster om Nordkap. Samhället domineras av ett antal fiskeriföretag med starka och ganska "tuffa" ledare. Företagen är mer eller mindre synonyma med kommunen i det att företagen dominerar den lokala ekonomin och i praktiken avgör vad som behöver göras vad gäller den såväl fysiska som sociala infrastrukturen i kommunen. Forskarna bemöttes från början med misstänksamhet men har gradvis lyckats bli accepterade på sina egna meriter. De har kunnat hjälpa både samhället och företagen med praktisk problemlösning, t ex när det gäller IT. När REGINN-projektet startade "ärvde" man sålunda en relation mellan forskare och företagare som utarbetats under flera år. Projektet är nu inriktat på "innovativ bedriftsmiljö" vilket i korthet går ut på att "innovera" industrin så att unga människor från Båtsfjord i synnerhet och Nordnorge i allmänhet vill engagera sig i den lokala fiskeriindustrin. Idag tar ryska trålare in fångsterna till Båtsfjord, och hundrals tamilska män och finska kvinnliga studenter utför det tröstlösa arbetet med att rensa och packa den fångade torsken. Den norska ungdomen flyttar söderut; in- och utflyttningen i Båtsfjordskommun, som har 2500 invånare, har de senaste tio åren uppgått till över 9000 personer.¹³

Mina egna preliminära fältobservationer från hösten 1999 går ut på att innovationsteorin inte räcker långt vare sig för att beskriva eller utveckla det här projektet, det kan heller inte beskrivas och analyseras i vanliga styrnings- och utvecklingstermer. Projektet måste tills vidare snarare förstås i termer av socialt distribuerad tillit mellan forskare och företagare. Jag skall strax närmare redovisa vad jag menar med detta.

¹³. Fältanteckningar från Bodø och Alta januari 1999 och Båtsfjord november 1999.

Exemplet Vestfold

I ”Electronic Coast-projektet” i Vestfold fylke märkte deltagarna tämligen snart efter start att luften började gå ur projektet. Företagens representanter i ”styringsgruppen” kom alltmera sällan till sammanträdena. Fylkeskommunens insatser i projektet motsvarade inte vad företagare och högskola förväntade sig. Högskolan i Vestfold hade problem med att handskas med sina underprojekt. Fylkeskommunens representanter i ”styringsgruppen” blev alltmer bekymrade och frågade den centrale projektledaren vilket strategiskt manöverutrymme fylkeskommunen egentligen hade i ett projekt som REGINN; rollen som aktör i ett regionalt utvecklingsprogram tillsammans med företag och FoU-system var ny för fylkeskommunen. I detta läge beslöt den centrale projektledaren och jag att intervensera. Ett tvådagars krismöte visade bl a att samtliga parter i projektet hade förväntningar på varandra, förväntningar som vartefter hade kommit på skam. För att hjälpa till att staga upp projektet anlätade man så en extern konsult som man hade förtroende för. Genom en tillfällighet kom interventionerna att i tiden samordnas med ett beslut i Oslo att intill högskolan i Vestfold lokalisera ett nationellt centrum för mikroelektronik. Även om lokaliseringsbeslutet var en lycklig omständighet var interventionerna det avgörande för projektets framtid. Kärnan i problematiken var att visa de tre partnergrupperna att en ”university-industry-government”-relation baserad på systemtillit var en absolut förutsättning för att kunna utveckla regionen till den ”electronic coast” som är projektets bärande idé. I det här projektet finns nämligen också en historisk faktor, precis som i Båtsfjords-projektet. Och som en central aktör förklarade: ”Vi vet ju att det är här längs kusten i Vestfold som elektronikkompetensen i Norge är samlad. Vi har hållit på med elektronik här sedan 60-talet. Vi *kan* det här med elektronik.”¹⁴

Mina preliminära fältobservationer från försommaren och hösten 1999 går ut på att det är möjligt att aktivera socialt distribuerad tillit inom ett system som har en lång historia. Detta kan alltså ses som ett exempel, liksom nästa här nedan, på ett socialt system som är rumsligt integrerat och djupt rotat i en region.

Exemplet Rogaland

I Rogaland fylke på norska västkusten har oljan och gasen från Nordsjöfälten utgjort grunden för den regionala ekonomin sedan mitten av 1970-talet. Det finns dock en vitt spridd uppfattning i regionen att oljeboomen relativt snart kommer att ta slut och att det är absolut nödvändigt att innan dess utveckla förutsättningarna för en ny industri. REGINN-projektet i Rogaland utgår från denna medvetenhet och nu vill man i ett innovationsprojekt kombinera oljeindustrins energikunnande med fylkets gamla traditioner som ett ”matfylke”. Man har t ex gamla traditioner inom konservindustrin. I Stavanger-området utvecklades för

¹⁴. Fältanteckningar från Langesund, Tønsberg och Horten mars, maj och september 1999.

mer än hundra år sedan teknologin att konservera sardiner. Redan vid förra sekelskiftet således härifrån know-how till länder som ville bygga upp fiskkonservindustrier. Och man är fortfarande en betydande aktör inom den här branschen. Nu vill man alltså knyta samman dessa traditioner med energiteknologi i ett projekt som officiellt heter ”Matproduksjon i en energibasert synergikjedje”, men som populärt kallas ”Mat og Gas-prosjektet”.

Kärnidén är denna: När olje- och gasbolagen raffinerar rågas använder de fyragradigt havsvatten för att kyla ned processen; enorma mängder tjugogradigt havsvatten blir därmed en ”biprodukt”. I detta varma spillvattnet tänker man nu odla alger och musselyngel som ett första steg i en framtida musselodlingsindustri. Inom innovationsprojektets ram har en försöksanläggning byggts och nyligen invigts. Det är dock inte detta som har visat sig bli själva innovationen i projektet. Enligt ”styringsgruppen” är istället den egentliga innovationen det samarbete som har utvecklats mellan fylkeskommun, primärkommuner, stora och små företag samt flera forskningsorganisationer i och utanför fylket. I det här sammanhanget har man uttryckligen hänvisat till trippel-spiral-modellen som en slags generativ metafor som har hjälpt till att ”förlösa” projektet.¹⁵

Idén att introducera spiralmodellen i REGINN-programmet fick jag när huvudprojektledaren och jag en smula desperat sökte efter sätt att göra klart för oss själva och andra vad ett innovationssystem egentligen är. I samband med urvalsomgångarna till programmet (se ovan) hade forskare vid de regionala forskningsinstituten i projekthandlingarna visserligen hänvisat till den nya innovationslitteraturen - dock med uppenbart varierande grad av förståelse. Expertpanelen (i vilken jag ingick innan uppdraget som ”følgeforsker”) hade i ärlighetens namn heller inte riktigt satt sig in i vad innovationsbegreppet egentligen innebar. Och i fältkontaktarna med projekten märkte vi att representanter för myndigheter och företag som regel hade problem med att förstå vad ”regionale innovasjonssystemer” egentligen handlar om. För att förstå bättre själv skrev jag en uppsats i vilken jag också diskuterade släktskapet mellan innovationsteori, triple-helix-teori och idéerna om Mode 2 (Uhlin, 1999a). Uppsatsen distribuerades bland de regionala projektledarna. I samband med att jag något senare skulle till Stavanger på projektbesök bjöd projektledaren för ”Mat og Gas” in mig att hålla ett föredrag. Av närmast pedagogiska skäl uppehöll jag mig särskilt vid triple-helix-teorin; den var helt enkelt lättare att visa visuellt, på OH-bilder. Man har efteråt berättat för mig att man med introduktionen av denna modell omedelbart fick lättare att organisera sin förståelse för projektet, att se de dynamiska mönstren och att börja förstå idéerna om evolutionär innovation och interaktivt lärande.

¹⁵. Fältanteckningar från Stavanger november 1999 och januari 2000.

De egentliga problemen

Det är lätt att utan eftertanke suga i sig relativa framgångar av det här slaget. Långsamt började jag och huvudprojektledaren emellertid förstå, att det inte var triple-helix-teorin i sig som var förlösande, utan trippel-spiralen som generativ *metafor* och *modell*. Detta har lett oss in på funderingar längs två spår. Det ena gäller den operativa nivån i REGINN, d v s det handlar om frågan hur man i praktisk verksamhet kan underlätta uppkomsten av regionala innovationssystem. Vi tror nu dels att det är möjligt att tillsammans med projektdeltagarna modellera system av det här slaget för att förstå dem bättre, dels att det då är viktigt att utnyttja och förstärka historiska tillitsstrukturer. Det andra spåret gäller den strategiska nivån, d v s frågan är vad REGINN-experimentet hittills egentligen lärt oss, och vad som därför bör bli nästa steg.

I de nio första REGINN-projekten har det alltså visat sig vara i det närmaste omöjligt att arbeta med innovationsteorin som modell, verktyg eller för den delen ens som generativ metafor. Den forskningsmässiga och i allt väsentligt teoretiska innovationsansatsen har visat sig vara alltför abstrakt, komplicerad och därmed otydlig för att kunna användas med framgång i det praktiska arbetet. Detta betyder inte att denna ansats är värdelös. Tvärtom, mycket tyder på att "systems of innovation approaches" är en lovande teoribildning i vardande. Den belyser ekonomiska strukturer och processer på ett betydligt mera tillfredsställande sätt än vad neoklassisk ekonomisk teori gör. De här fördelarna överskuggas inte av det faktum att innovationsteorin fortfarande trots allt står inför både teoretiska och metodologiska problem (Edquist, 1997; Nooteboom, 1999; Uhlin 1999b). Men det är alltså inte detta som är den stora frågan i REGINN.

Nej, frågan är således hur man skall åstadkomma dels kollektivt och expansivt lärande, dels konkret systemtillit inom "prospektiva" innovationssystem. Problemet för REGINN är därmed den uppenbara bristen på förmedlande modeller mellan å ena sidan innovationsteorins abstraktioner på ekonomins makronivå, och å den andra de förförståelser och förväntningar som finns på "marknivån" inom programmets alla olika projekt. Inom samhällsvetenskaperna finns det visserligen nya forskningsskolor på det här området, d v s skolor som undersöker och diskuterar hur man kan modellera och hantera komplexa system i praktiskt arbete (t ex Morecroft & Sterman, 1994; Senge, 1990; Engeström, 1987). I huvudsak arbetar man dock inom dessa skolor med modellering av komplexitet på företagsnivå, medan problemet i REGINN har att göra med komplexitet på kluster- och regionnivå. Eftersom det i båda fallen dock ytterst handlar om huruvida det överhuvud taget är möjligt att designa, implementera och handskas med komplexa system kan det i vilket fall som helst inte vara en trivial sak att modellera sådana system. Peter Senge säger t ex en smula paradoxalt att komplexa system visserligen är "un-figur-out-able", men att det ändå är möjligt att "förbättra vår förmåga att handskas med komplexitet" (Senge, 1990). Möjligheten att mo-

dellera tycks med andra ord vara avhängig den syn man har på komplexitet som sådan.

En ny tankestil

En lämplig utgångspunkt för att se närmare på frågan om komplexitetens egenskaper, åtminstone i detta fall, finns i Richard Nelsons och Sidney Winters *An Evolutionary Theory of Economic Change* (1982). Här presenterades en ny ”tankestil” inom de ekonomiska vetenskaperna. Termen ”tankestil” syftar på Ludwik Flecks idé att vetenskapliga fakta ofta utvecklas långsamt (alltså egentligen tvärt emot Kuhns idé om vetenskapliga revolutioner) och att de så småningom kommer att dominera ett eller flera ”tanke-kollektiv” (Fleck, 1997). Min poäng är att Nelsons och Winters sätt att tänka om ekonomi inte bara har djupa historiska rötter utan att det framför allt just håller på att (långsamt) skapa nya tankekollektiv. Den akademiska, evolutionära ekonomin kan idag således ses som en nod i ett ”socialt distribuerat tänkande” som inte bara långsamt sprider sig inom ”university” och ”government” utan som också genom sin evolutionära inriktning självt gjort sig öppen för inflytande från andra håll.

Nelson och Winter är framförallt starkt influerade av de biologiska vetenskaperna: ”I vår evolutionära teori spelar företagens rutiner samma roll som generna spelar i den biologiska evolutionära teorin” (Nelson & Winter, 1984:14). De ser innovationer i företagen som analoga med genetiska mutationer. De diskuterar inte komplexitet explicit, men deras idé om innovationsprocessen i företaget har starka likheter med ett levande och dynamiskt system. Det är inte förvånande att ordet ”evolutionär” i det här specifika sammanhanget stundom kopplas samman med komplexitetsteori (Hodgson, 1999).

När det gäller den systemiska innovationsansatsen - ”systems of innovation approach” – är kopplingen däremot inte alls särskilt stark. Det evolutionära temat är visserligen påtagligt, ja rent av dominerande, men systemansatsen är ännu förhållandevis svag. I Bengt-Åke Lundvalls grundläggande bok från 1992, *National Systems of Innovation; Towards a Theory of Innovation*, finns det förvånansvärt få hänvisningar till systemteori och inga alls till denna teoriers vidareutveckling inom komplexitetsteorin. Och när en internationell grupp innovationsteoretiker för några år tog sig före att ”stabilize and formalize the systems of innovation approach” summerade man ansatsen med att man tills vidare kunde specificera begreppet ”system” som det ”som inkluderar allt som är viktigt för innovation” (Edquist, 1997:15). Hodgsons (1999) observation, att man inom den evolutionära ekonomin ännu inte använt sig särskilt mycket av komplexitetsteori, framstår närmast som ett understatement. Och vad gäller begreppet ”interaktivt lärande”, som innovationsteoretikerna säger är så centralt inom den lärande ekonomin, har man över huvud taget ännu inte gjort några kopplingar till komplexitetsteorin (Uhlin, 1999b; Nooteboom 1999).

Inom triple-helix-teorin, däremot, använder man sig av komplexitetsteori för att beskriva och analysera nya mönster i samspelet mellan "university-industry-government" (Leydesdorff & van den Besselaar 1994). Detta tankekollektiv består å andra sidan inte enbart av ekonomer utan även av sociologer, statsvetare, osv. Fokus är på relationsmönstret mellan de tre "spiralerna", t ex vad gäller universitetens förändrade roll.

I det tredje tankekollektiv som jag berört ovan, Gibbons *et al* och Mode 2-tänkandet, har komplexitetsteori rent av en framträdande roll. Och "kunskapsproduktionen i samhället" står i fokus. I detta kollektiv spelar ekonomerna dessutom en relativt undanskymd roll vid sidan av sociologer, vetenskapsteoretiker, pedagoger, m fl. Nyckelbegreppet är "emerge", d v s dyka upp, eller uppstå. Kunskapen uppstår i samhället på ett nytt sätt, säger Gibbons *et al*, och den är "socialt distribuerad". Ansatsen är systemisk, men de understryker kraftigt att det inte handlar om den typ av systemteori som var populär bland policyanalytiker i mitten av 80-talet. Istället använder de sig av en mer avancerad form av systemtänkande som sätter just begreppen "emergence" och "distributedness" i centrum för analysen (Gibbons *et al*, 1994:160-161).

Den här skillnaden mellan "äldre" systemteori och dess vidareutveckling i en "yngre" komplexitetsteori är viktig att uppmärksamma. Det är alltså inte längre Ludwig von Bertalanffys allmänna systemteori, Norbert Wieners cybernetik, Claude Shannons informationsteori och Alan Turings och John von Neumans datordesign från 40- och 50-talen som man bygger på. Nej, det är ett transdisciplinärt "paradigm" som från 60-talet har utvecklats ur bl a Heinz von Foersters "order from noise", biologerna Humberto Maturanas och Francisco Varelas kognitiva biologi, fysikern Ilya Prigogines dissipativa strukturer och sociologen Niklas Luhmanns sociala system. Nyckelbegreppet framför andra är "självorganisation i komplexa system", som just har att göra med bl a begreppen "emergence" och "distributedness".

Komplexa system

Här behöver jag nu ge mig in på ett (mycket översiktligt) resonemang om komplexitet. Min idé är alltså att i första hand diskutera frågan om och i så fall på vilket sätt komplexa system kan modelleras och vad det i ett styrperspektiv i så fall skulle innebära för det fortsatta arbetet med (och eventuellt efter) REGINN.

Det är väsentliga skillnader mellan komplicerade system och komplexa. En extern agent kan förklara hur ett komplicerat system fungerar, både i detalj och totalt sett, eftersom ett sådant system är statiskt och linjärt. Ett komplicerat system kan således designas, planeras, konstrueras, tas isär, sättas ihop, förklaras, ändras för nya ändamål, osv. En jumbo-jet är ett exempel på ett komplicerat system. Ett komplext system, å andra sidan, är dynamiskt och icke-linjärt. Ett regionalt innovationssystem är av allt att döma ett exempel på ett komplext system.

När man säger att system är linjära respektive icke-linjära handlar det om matematik. Linjära ekvationer tillåter problem att reduceras till mindre enheter som kan generera många separata lösningar. Dessa kan adderas tillbaka till en komplett lösning på hela problemet. Icke-linjära ekvationer, och fenomen som sådana ekvationer beskriver, måste däremot ses som totaliteter. De kan inte reduceras till sina konstituerande delar som i sin tur kan sättas ihop igen till en helhet. Nej, de är "ouplösliga". Det här säger en hel del om den utmaning som samhällsvetare ställs inför när de försöker sig på att förstå komplexiteten i den sociala dynamiken (Kiel & Elliot, 1997).

Nå, den här skillnaden mellan komplicerade och komplexa system har trots allt blivit något av en kliché. Det är så "självkänt" att sociala system är komplexa att det verkar som om det ofta tycks fullständigt onödigt att ägna (mer) tid åt att understryka skillnaden. Ändå nalkas samhällsvetare ofta komplexa system som vore de komplicerade. Det vill säga, komplexa system hanteras ofta som "black boxes". Man avstår från att reflektera över "innehållet i den svarta lådan" eftersom det framstår som alltför filosofiskt djuplodande eller t o m existentiellt utmanande. Det finns med andra ord en risk att vi faller offer för vad Popper i ett annat sammanhang kallade "the strain of civilisation", d v s tillvaron är så komplex att vi inte orkar med ännu mer komplexitet. Vi hemfaller då åt populism och intalar oss att det komplexa egentligen är "skitenkelt", som Anders Ehnmark en gång uttryckte det, och att det därmed är hanterbart. Det här har också kallats "the contemporary managerialism", d v s i ett marknadsdrivet samhälle inbillar vi oss att allt kan hanteras med fiffiga management-metoder (Lyon, 1999; Lyotard, 1984).

Detta är naturligtvis ett *memento*. Ändå kan jag inte gå särskilt långt in på frågan om vad som karaktäriserar komplexa system. Men några ytterligare egenskaper är trots allt nödvändiga att nämna. Till att börja med är det viktigt att inse, att varje enskilt element i ett komplext system har ofullständig information om hur hela systemet beter sig. Om varje element i systemet visste vad som händer i hela systemet skulle systemets komplexitet behöva finnas i varje element.

För det andra kan ett komplext system inte reduceras till ett komplicerat system. En konsekvens av detta är att man bara kan närma sig komplexa system med komplexa resurser. Detta är förmodligen orsaken till att de flesta av 80- och 90-talens teknologiöverföringsprogram misslyckades, d v s man närmade sig komplexa system av små och mellanstora företag (SME) med enkla eller, i bästa fall, komplicerade resurser.

För det tredje måste ett komplext system dels ha förmågan att lagra information om sin omgivning för framtida bruk, dels kunna anpassa sin struktur när så behövs. Den första egenskapen handlar om representation, den andra om självorganisation. Varje modell av ett komplext system måste ta hänsyn till de här två egenskaperna. Cilliers (1997) föreslår att vi skall förstå representation som "distribuerad representation", d v s varje elementen i ett komplext system repre-

senterar inte någon särskild mening utan är bara en del i ett relationsmönster tillsammans med många andra element såväl inom som utom systemet. Meningen (eller kunskapen, informationen, tilliten, osv) finns således inte representerad i det enskilda elementet utan i ett relationsmönster i systemet. (Någon har sagt att det inte är "the fittest" som överlever utan "the fitting".)

Självorganisation går ut på att systemet kan förändra och utveckla sin interna struktur *utan* att det *a priori* finns vare sig en extern designer till hands eller ett internt subjekt med förmåga att kontrollera (eller leda) systemet. Hela idén om central kontroll eller ledning, vare sig utifrån eller inifrån, blir i det här perspektivet obsolet. Nej, det handlar istället om en process där ett system av sig självt kan utveckla ett system mer komplext än sig själv. Det vill säga, under inflytande av både omgivningen och systemets egen historia innebär självorganisation att relationerna mellan systemets distribuerade element ändrar sig själva. Nå, här är inte rätt tillfälle att på djupet redovisa hur detta kan gå till. Men om vi tänker på ett språks utveckling är det lätt att acceptera tanken att ingen vare sig extern eller intern person, ledningsgrupp, myndighet, akademi eller regering kan göra anspråk på annat än att på sin höjd påverka dess utveckling. De avgörande förändringarna i språkets utveckling svarar det komplexa och dynamiska språksystemet självt för, d v s alla de ord, uttryck, fraser, meningar, osv som vi använder.

Att modellera komplexa system

Om det således är omöjligt att förklara ett komplext system måste man rimligen fråga hur det ens är möjligt att förstå det, för att inte tala om att handskas med det. Det tycks finnas två skilda huvudstrategier för att möta detta problem. Den ena är matematisk-naturvetenskaplig och utgår från att man kan modellera komplexa system matematiskt. Sådana modeller har applicerats på många typer av sociala fenomen, t ex inom nationalekonomin och statsvetenskapen. Den andra huvudstrategin har en tydligare transdisciplinär framtoning med inslag av språkfilosofi, sociologi och biologi. Den här strategin har inbjudit forskare att även använda komplexitetsteori i metaforisk och/eller postmodernistisk mening. Detta har ofta bemötts med höjda ögonbryn, kritik och t o m tydligt uttalat hån, särskilt från naturvetenskaperna och discipliner som hämtar sina vetenskapsteoretiska ideal från dessa (t ex Sokal & Bricmont, 1999). Av skäl som jag skall utveckla vartefter skall jag koncentrera mig på den senare huvudstrategin.

Sociologen Niklas Luhmanns (1995) sätt att analysera komplexa sociala system hör till denna senare strategi. Han menar att komplexitet i grunden handlar om brist på information; ett komplext system kan aldrig helt och hållet se sig självt eller sin omgivning. Detta tvingar fram selektivitet i systemet, vilket i sin tur leder till reduktion av komplexiteten genom att systemet själv kan organisera sig så att det blir mindre komplext än omgivningen. Utan den här förmågan att själv organisera asymmetri och skillnader i förhållande till omgivningen skulle det

inte finnas några diskreta enheter utan bara kaos. Det här handlar om Kants gamla fråga hur ett subjekt kan skaffa sig objektiv kunskap om verkligheten. Det vill säga, problemet för vetenskapen är att det *varken* finns någon archimedisk punkt utanför samhällets komplexitet där vetenskapen kan se och förstå denna komplexitet i sin helhet, *eller* att samhällets hela komplexiteten kan finnas representerad inom vetenskapen (eller för den delen inom något annat subsystem i samhället). Samhällets komplexitet *kan* alltså inte observeras med mindre än att det sker på ett reducerande sätt. Varje försök att formulera en komplexitetsteori handlar på så sätt om reduktion, vilket innebär att teorin oundvikligen måste bli självrefererande. Luhmann ser därför komplexitetsteori som en teori som *simulerar* komplexitet för att kunna förklara komplexitet. Och det gör den genom att skapa ett flexibelt nätverk av begrepp som kan kombineras på många olika sätt och som således kan användas för att beskriva många olika slags sociala fenomen.

Ett i sak liknande pluralistiskt sätt att se på framför allt samhällsvetenskaplig teori har framförts av Harvey och Reed (1997). De menar att det största hindret för samhällsvetenskaperna att ta till sig komplexitetsteori beror på att man här, liksom inom naturvetenskaperna överhuvud taget, bekänner sig till ett grundläggande metodologiskt antagande, nämligen att det bara finns *ett* "sant" vetenskapligt förhållningssätt och *en* "sann och riktig" uppsättning vetenskapliga metoder. Harvey och Reed avvisar denna monistiska uppfattning och hävdar att inget enskilt vetenskapligt synsätt och ingen specifik uppsättning av metoder kan fullt ut räkna för att förklara det sociala livets komplexitet. Istället föreslår de, och här stöder de sig på filosofen Roy Bhaskars "critical realism", att samhällsvetare har en mångfald av vetenskapliga synsätt och metoder att välja bland och att det är den enskilde forskarens ansvar att välja det eller de synsätt och de metoder som bäst passar det aktuella forskningsproblemets "ontologiska konturer".

Jag har inga svårigheter att acceptera den här pluralismen. Den är också förenlig med den form av värdepluralism som främst filosofen och idéhistorikern Isaiah Berlin har gjort känd (1991; Gray, 1995). Det finns anledning att kort beröra Berlins värdepluralism eftersom även värden självklart är en del av det komplexa samhället - även om många forskare fortfarande bestämt hävdar att vetenskapen skall vara värderingsfri och att forskare således skall hålla sig till "fakta" medan värdefrågor bör överlåtas till politiker, präster, journalister och konsulter.

Nå, Berlin vänder sig mot all form av relativism ("anything goes") och hävdar istället värdepluralism, d v s värden *är verkliga*, men däremot är de ofta både oförenliga (inkompatibla) och ojämförbara (inkommensurabla). Även enskilda värden kan vara konfliktfyllda; jämlika möjligheter står t ex ofta i konflikt med jämlika resultat. Detta innebär att världen är fylld av konflikter som varken kan lösas upp genom att man försöker reducera dem till någon slags entydiga och absoluta grundvärden ("det naturalistiska felslutet") eller som på annat sätt kan hanteras

med vetenskapliga metoder. Vi måste istället lära oss att leva med dessa konflikter som hör hemma i etikens domäner, inte i vetenskapens. De är heller inte enbart av ondo. De skapar tvärtom en mångfald och assymeteri som berikar vår tillvaro.

Berlin har visat att värdepluralism av det här slag har djupa historiska rötter, alltifrån Aristoteles till Herder. Till en sådan lista är det emellertid också lätt att foga tidiga pragmatiker som William James och John Dewey och filosofer av idag som Richard Rorty, Hilary Putnam och Roy Bhaskar. Poängen med denna ”name-dropping” är att antyda att idéer om pluralistiska, pragmatiska (i filosofisk mening) och transdisciplinära ansatser till förståelse av samhället har en lång och obruten tradition. Däremot har den alltså under de senaste hundra åren stått i skuggan av andra och mer populära tankestilar och tankekollektiv, t ex positivismen och den analytiska filosofin. Men en förändring är på väg. Ennals och Gustavsen (1999:13), t ex, skrev nyligen:

Poängen är snarare att teorins roll håller på att förändras; från fokus på att presentera den enda och bästa teorin som kan garantera universell sanning och optimalitet, till en mer pluralistisk och pragmatisk syn på teori. Fler än en teori är möjlig i en och samma situation [...] och teorins primära roll är istället att generera idéer och nya perspektiv, snarare än att garantera sanningen [...].

Komplexitet och postmodernism

Jag har ovan antytt dels att man på flera håll tagit hjälp av språk teori för att bättre förstå kollektivt lärande, dels att man särskilt från naturvetenskapligt håll förhåller sig kritisk till postmodern teori. Paul Cilliers har emellertid i *Complexity and Postmodernism. Understanding Complex Systems* (1997) nyligen gjort en om-tolkning av postmodern teori med koppling till språk teori. Han hävdar att postmodernism alls inte är liktydig med eller leder till relativism, utan att den istället manifesterar en inneboende känslighet för komplexitetens hela väsen och egenart. Han utgår från den franske filosofen Lyotards skepsis mot alla stora metaberttelser (”metanarratives”), såsom hegelianism, marxism, positivism, osv. Eller som han förklarar med hänvisning till Lyotard: ”Istället för att leta efter en enkel diskurs som kan förena alla former av kunskap så måste vi hantera en mängd diskurser och språkspel, som alla bestäms lokalt och som inte legitimeras externt. Olika institutioner och olika kontext producerar olika berättelser som inte är sinsemellan reducerbara” (Cilliers, 1997:114). Istället för att detta skulle innebära ett förnekande av kunskapen menar Cilliers att den här förståelseformen – och här citerar han Lyotard direkt – ”förfinar vår känslighet för skillnader och förstärker vår förmåga att tolerera det inkommensurabla” (Lyotard, 1984:xx).

Det här är naturligtvis ännu en argumentation för pluralism. Lyotards pluralism – och Cilliers accepterar, stödjer och vidareutvecklar den - omfattar inte bara vetenskaplig kunskap utan kunskap överhuvud taget. I det här avseendet liknar den Berlins pluralism, d v s vi måste tolerera och lära oss leva med det inkommensurabla eftersom världen är både plågsam ("agonistic") och asymmetrisk. Men det är å andra sidan exakt detta, vilket ju också är Luhmanns hela poäng, som gör att världen utvecklas. Det motsatta, d v s att längta efter en värld i balans och harmoni, eller att som inom vetenskaperna sträva efter perfekt konsensus om "sanningen", är detsamma som att, som Lyotard uttrycker det, "längta efter en sarkofag". Cilliers sammanfattar Lyotards ståndpunkt:

Olika grupper (institutioner, discipliner, samhällen) berättar olika berättelser om vad de vet och vad de gör. Deras kunskap utgörs inte av logiskt strukturerade och kompletta helheter, utan utgörs snarare av berättelser som är instrumentella i den meningen att de tillåter dem att nå sina mål och skapa mening i vad de gör. Eftersom alla dessa berättelser är lokala kan de inte knytas ihop till en metaberättelse som förenar all kunskap. Det postmoderna förhållandet karakteriseras sålunda av en mångfald av heterogena diskurser – ett förhållande som bedöms olika av olika grupper. De som har ett nostalgiskt förhållande till metaberättelser som förenar och harmoniserar allt – en helt central dröm i den västerländska metafysiken – upplever det postmoderna tillståndet som fragmenterat, anarkistiskt och sålunda fullständigt meningslöst. Det ger dem en känsla av yrsel. Å andra sidan tycker de som omfattar postmodernistiska idéer att dessa är utmanande, spännande och fulla av ännu inte kartlagda rum och de ger dem en känsla av äventyr. Vilken av dessa två värderingar som passar bäst bestäms ofta av huruvida man känner sig tillfreds utan fasta referenspunkter. Valet mellan dem bestäms lika mycket av psykologiska som av teoretiska överväganden (Cilliers, 1997:114; min. övers.).¹⁶

Den här beskrivningen av (och berättelsen om!) det postmoderna samhället är, som jag ser den, en beskrivning av det hyperkomplexa nätverkssamhället och det sätt på vilket det producerar och reproducerar kunskap. Lyotards och Cilliers poäng är uppenbarligen att detta samhälle har blivit alltför komplext för att kunna fångas i *en* allmän och övergripande teori och att det istället karakteriseras av en mångfald av lokala berättelser. Och här kan vi nu tydligt se kopplingarna mellan

¹⁶ Isaiah Berlin för ett i sak likartat resonemang i *The Hedgehog and the Fox. An Essay on Tolstoy's View on History* (1978). Han utgår från ett antikt diktfragment med innebörd att "rävarna vet många saker" (d v s de klarar sig utan fasta referenspunkter i tillvaron), "men igelkottarna vet en stor sak" (d v s de håller sig till *en* allomfattande idé). Berlin påpekar att Aristoteles, Montaigne, Erasmus, Molière, Goethe, Balzac och Joyce var rävar, medan Platon, Dante, Pascal, Hegel, Dostojevski och Ibsen i varierande grader var igelkottar. Tolstojs tragedi var att han var en naturlig räv, men att han hela livet trodde att man måste vara en igelkott.

denna pluralistiska ansats och det sätt att förstå samhällsprocessen som är särskilt tydlig i Gibbons *et al* Mode 2-ansats, men som också är framträdande i trippel-spiral-ansatsen och åtminstone skönjbar i ”the systems of innovation approach”. Som jag ser det är det omöjligt att se någon som helst koherens i dessa tre ansatser såvida man inte förstår dem i ett pluralistiskt perspektiv, som i sin tur direkt (t ex Luhmann och Cilliers) eller indirekt (t ex Lyotard och Berlin) förutsätter idéer om komplexitet.

Öka genomskinligheten och därmed tilliten!

Först som sist: Det går naturligtvis inte att styra komplexa sociala system! Åtminstone inte i konventionell och teknisk-administrativ mening. Däremot menar jag, att det finns möjligheter att förhålla sig till sådana system på ett meningsfullt sätt, ja att det kanske i viss mening t o m är möjligt att hantera dem.

Inget av de sexton projekten inom REGINN är, som sagt, ännu ens i närheten av att kunna definieras som ett regional innovationssystem, åtminstone inte så som sådana beskrivs och diskuteras i litteraturen (t ex Isaksen, 1997; Berggren *et al*, 1999). Å andra sidan, om vi anser att det ligger något i de aristoteliska principerna om kvaliteters ojämförbarhet och det särskildas företräde framför det generella, och om vi därtill accepterar den pluralism som Luhmann, Lyotard, Berlin och många andra för fram, ja då infinner sig frågan om inte regionala innovationssystem närmast måste förstås som kategorier av det slag som Lakoff (1987) kallar ”prototyper” och ”idealiserade kognitiva modeller”. Det vill säga, i den mån något av REGINN-projekten så småningom kommer att kunna klassificeras som ett regionalt innovationssystem så kommer det ändå att vara unikt, ja egentligen ojämförbart med varje annat regionalt innovationssystem. Den gemensamma kategoriseringen har förutom benämningen inget annat gemensamt än prototypiska föreställningar och idealiserade modeller. Eller möjligen kan likheten vara av de slag som Wittgenstein kallade familjelikhet; vi kategoriserar alltså omedelbart både schack och fotboll såsom tillhörande familjen ”spel”, men därmed upphör också all likhet och jämförbarhet.

Så hur kan man då hantera det komplexa och ojämförbara? En första förutsättning tycks ha med tillit att göra. För att ett program som REGINN skall bli framgångsrikt måste det förmodligen bygga på socialt distribuerad tillit. Det måste finnas tillit till programmet som system. Detta leder naturligtvis omedelbart till frågan om, och i så fall hur, man kan utveckla sådan tillit. Ett svar som tonar fram i REGINN är att det är nödvändigt, om än inte tillräckligt, att den strategiska nivån måste vara transparent och trovärdig när det gäller mål och medel, nyckelkoncept och värden. Detta är ett problem i REGINN, och det av ett alltmåra påtagligt och tydligt skäl: Innovationsteorin - som programmet utgår från, och som trots allt är dess egentliga *raison d'être* - är vare sig transparent eller trovärdig sett ur ett projektperspektiv. Det hjälper inte om de nya ekonomerna är

något nytt på spåren, något som är både spännande och som möjligen kommer att bli mycket ”matnyttigt” i framtiden. Det hjälper heller inte att departementen och forskningsrådet tror, eller hoppas, att de nya teorierna skall lösa de regionalpolitiska problemen.

Ty de viktiga koncepten, de som skall bära upp hela programmet, d v s innovation, lärande, institutioner, system, evolution och (indirekt) komplexitet, måste vara rimligt förståeliga på ”marknivån”, ute i projekten. Det är de inte. Det är detta trovärdigheten handlar om: Kan inte koncepten förklaras på ett trovärdigt sätt så sprider sig misstron. Men det omvända gäller också: Om de nya idéerna öppnar upp perspektiv som förut var både okända och oanade, men som vid närmare bekantskap visar sig vara både förståeliga och förnuftiga, ja då ökar tilliten – själv tilliten, den mellanmänskliga tilliten och systemtilliten. Att resa runt och tala, berätta och modellera har hittills, vad gäller åtminstone några av projekten, visats sig vara ett sätt att förbättra genomlysningen av programmet och att därmed öka tilliten.

Aktualisera historisk systemtillit!

En andra nödvändighet, som dock inte heller är tillräcklig, tycks ha att göra med tillit över tiden. Det är påfallande att de projekt inom REGINN som hittills visat sig mest lovande faller tillbaka på historisk tillit. I Båtsfjord har forskarna och företagarna haft fem år på sig att utveckla relationer och tillit. Detta är säkert heller ingen tillfällighet; forskning och företagande har i de flesta industriländer, generellt sett, en lång och gemensam historisk tradition inom de s k primärnärningarna, d v s just fiske och jord- och skogsbruk (Schön, 1971). I ”Mat og Gas-prosjektet” finns också tydliga historiska tillitsmönster att falla tillbaka på. Det samma gäller ”Electronic Coast-prosjektet” i Vestfold

Ett ytterligare sätt att hantera komplexiteten förefaller således vara att lyfta fram och aktualisera historisk systemtillit. Forskning om historiska tillitssystem, både lokala och regionala, har under senare år som bekant också tilldragit sig ökat intresse (t ex Putnam, 1993). Jag tror att anledningen till detta intresse inte bara har med forskares egenintresse att göra, utan att det här också finns ett i förhållande till forskarsamhället ”externt” intresse som handlar om ökad historisk förståelse och systemtillit som upplevd nytta.

Modellera!

En tredje nödvändighet, som inte heller den är tillräcklig, har med modellering att göra. Modellering har förmodligen alltid använts som ett sätt att hantera, pröva, experimentera och bekanta sig med såväl komplicerade som komplexa situationer. Det är lätt att tolka presentationen av trippel-spiral-modellen i ”Mat og Gas-prosjektet” som en framgångsrik modellering av det här slaget. ”Styringsgruppens” mentala modeller utmanades, förändrades och utvecklades

när de konfronterades med trippel-spiral modellen. Men detta är naturligtvis bara ett första steg. Om det inte följs av en allt djupare förståelse för komplexiteten i det sociala system som projektet är en del av så är inte mycket vunnet. Och om inte den förståelsen i sin tur leder till socialt distribuerad tillit, som sprider sig allt mer i systemet, så är prognosen för projektet trots allt inte ljus.

Detta handlar också om skillnaden mellan modellering *av* respektive modellering *för*. Från ett forskningsperspektiv uppfattas ”systems of innovation frameworks” utan tvivel som en modellering *av* empiri från många olika länder, dvs ett begynnande arbete med att kategorisera, sortera och hantera empiriska data på ett meningsskapande sätt. Detta är *inte* detsamma som modellering *för* innovationsprojekt. Från ett departements- eller forskningsrådsperspektiv kan emellertid forskarnas modeller *av* – särskilt om viljan är stark – alltför lätt ses som modeller *för* – t ex för ett framtida innovationssystem. Modellen *för* antar då karaktär av en i klassisk mening retorisk stilfigur, närmast en metafor. Men en del metaforer är platta, som t ex ”innovationssystem”, medan andra inbjuder till kreativitet och generativa språng. Tydligast är detta beträffande metaforen ”the triple helix” som kraftfullt beskriver dynamiken mellan ”university-industry-government”. Men meningsfullheten i sådana ”modeller-som-metaforer” kan sannolikt ändå bara vara lokal; lokal inom ett projekt (som ”Mat og Gas”), men också lokal inom t ex ett forskningsråd. I bästa fall kan sådan lokalt delad meningsfullhet leda till socialt distribuerad kunskap i självorganiserande processer. Och efteråt kan någon försöka förklara vad som har hänt, och sortera in det i en generell teori, en modell *av*. Och sådana berättelser finns det som bekant gott om från Gnosjö, Jæren, Emilia Romagna, osv.

Skapa förklaringskraft!

En fjärde nödvändighet för att hantera komplexitet – och den tycks *ibland* vara tillräcklig – har med modellering som abduktion och retorik att göra. Som vi sett ovan går alltså abduktion ut på, att om den trovärdiga lösningen på den problematiska situationen C förutsätter A, så är A förmodligen sann. Begreppet ”sann” skall förstås i pragmatisk mening, dvs det handlar inte om sanning i absolut eller ens vetenskaplig mening, utan om tillräcklig sanning för det vardagliga livet. Formeln är alltså: Om A så blir C förståelig.

Men A kan vara en metafor (Lawson, 1997). Exempelvis: Om det komplexa systemet C ses *som om det vore* en dynamisk trippel-spiral (A) så blir systemet C hanterligt i den meningen att det blir förståeligt. Metaforen fungerar alltså som en ”abduktiv blix”, den skapar mening och får därmed sk ”explanatorisk kraft”.

Detta är just vad retoriken handlar om, dvs att skapa förklaringskraft. Nåja, inte den nidbild av retoriken som Platon givit och som blivit den normerande uppfattningen; enligt gängse uppfattning är ju retorik snarast ett sätt att slå blå dunster i ögonen på folk, ett slags lurendrejeri för att skymma sanningen, den

sanning som Platon menade att hans egen idélära gav uttryck för och som så småningom vetenskapen hävdade finns i naturlagarna. Nej, här handlar det om den retorik som sofisterna och Aristoteles utvecklade, d v s en retorik som är interaktiv och som förutsätter både dialog, inlevelse och språklig känslighet och skicklighet. Detta är en retorik som skall ses som ett förhållningssätt till utveckling av kunskap som har lika legitima anspråk på att nalkas sanningen som vetenskapen (Perelman, 1982; Rosengren, 1998).

Men det är egentligen en annan historia. Här räcker det att konstatera att retorisk kapacitet tycks vara en nödvändig förutsättning för att hantera komplexa sociala system.

Odlå känslans skärpa och tankens inlevelse!

Att skapa förklaringskraft handlar således inte om billiga retoriska trick, utan förutsätter egen djup förståelse och en särskild känsla för den komplexa verkligheten. Isaiah Berlin har i en lång rad essäer försökt precisera den känsla för verkligheten ("sense of reality") som han menar att en del människor har i högre grad än andra. Det handlar framför allt om uppmärksamhet ("awareness"), säger han, d v s att uppmärksamt bli varse och hantera näst intill oändligt många observationer av den verklighet vi alla är nedsänkta i. "Det handlar om förnimmelser av sådana karakteristika", skriver han på ett språk som inte liknar någon annans, "som gör en situation helt unik i förhållande till alla andra och ytligt liknande situationer, som konstituerar det specifika för en viss historisk händelse; det handlar om den ebb och flod av skillnader som ger varje stund, varje person, varje handling – och mönstret i varje kultur och mänskligt företag -, vad dessa än handlar om, unikt i förhållande till allt annat" (Berlin, 1996:24; min övers). Det är när vi träffar på människor av det här slaget, människor som sätter vår fantasi och inlevelseförmåga i rörelse – och det kan vara författare, dramatiker, historiker, politiker och vad Berlin kallar "men of action" –, som vi själva kan förstå utan att vi behöver få allt förklarat i detalj. Detta är något helt annat än induktiv eller deduktiv slutledning, säger Berlin, det är inte "ett torrt skrammel av mekaniska formler eller en hopradsad hög med historiska ben." – Den form för "slutledning" beträffande verkligheten som Berlin så värtaligt beskriver, men som han inte direkt benämner, kallade Peirce alltså abduktion.

[Ty det handlar framför allt] om en intensiv känsla av vad som passar ihop med vad, om vad som kommer från vad, om vad som leder till vad; hur saker uppfattas olika av olika observatörer, och vilka effekter det får; det handlar om vilket det troliga resultatet i en konkret situation blir av interaktionen mellan människorna och deras geografiska, biologiska eller psykologiska omgivning. Det handlar om en känsla för vad som är kvalitativt snarare än kvantitativt, för det specifika snarare än det generella; det gäller en slags direkt förtrogenhet till skillnad från kapacitet för analyser och slutsat-

ser; detta kallas ömsom naturlig visdom, insikt, empatiskt förmåga och intuition (som man felaktigt oftast antar handlar om någon slags magisk förmåga) (Berlin, 1996:46, min övers).

Detta kan naturligtvis också kallas *fronesis* och handlar uppenbart om känslans skärpa och tankens inlevelse. Det verkar således rimligt att acceptera dels att känslor ytterst grundar sig på faktiska iakttagelser och förnimmelser, vilket har med rationalitet att göra, dels att tankar rör sig både om det objektivt iakttagbara i tydliga tids-, rums- och kausalitetskategorier och om det som oftast inte ens går att artikulera därför att det subjektivt är (hyper)komplext. Vi tar emellertid för givet, att känslans skärpa och tankens inlevelse har att göra med enskilda människor, att det är egenskaper hos dramatiker, politiker, affärsmän, osv. Men detta kan också vara kollektiva fenomen; kollektiva känslor kan naturligtvis ha skärpa, och tankekollektiv kan visa inlevelse – varför inte?

Så, givet känslors skärpa och tankars inlevelse är det heller inte svårt att föreställa sig att socialt distribuerad inlevelse och socialt distribuerat tänkande har med kollektivt och expansivt lärande att göra. Det är heller inte svårt att föreställa sig att självorganisation i komplexa sociala system har med abduktion, ja t o m med kollektiv abduktion, att göra.

En femte nödvändighet vad gäller möjligheten att hantera komplexa sociala system har således med känslans skärpa och tankens inlevelse att göra.

Utveckla idén om ”En för alla, alla för en”!

Nå, hur åstadkommer man nu denna känslans skärpa och tankens inlevelse? Som jag ser det, och för att nu åter ta fatt i metaforen om de tre musketörerna och d”Artagnan, handlar detta om en utveckling som måste drivas på d”Artagnans nivå. Den unge musketören (det nya innovationsprojektet) är en nod i ett komplext system. Det är inte avgörande att han omedelbart och i detalj förstår Athos information om ny vetenskaplig teori, t ex teorin om hur innovationssystem utvecklas; men det är viktigt att Athos budskap är så pass transparent och trovärdigt att det hos d”Artagnan väcker tilltro snarare än misstro. Det är heller inte avgörande att Aramis information om ny teknologi (hård såväl som mjuk) omedelbart transfereras till d”Artagnan så att han genast kan börja tillämpa den. Slutligen är det heller inte nödvändigt att han snabbt inser hela vidden av den värderationalitet som Porthos står för; men han måste tämligen snart ändå börja bekanta sig med tanken att projektet oundvikligen är fyllt av värdekonflikter som han så småningom måste lära sig att hantera och leva med. Det är däremot *oundgängligen nödvändigt* att d”Artagnan umgås med var och en av sina äldre och mera erfarna kolleger (d v s de tre kunskapsformerna) och att han i praktisk och pragmatisk handling utvecklar idén om ”En för alla, alla för en!”

Återigen frågan: Hur då? Högskolans tredje uppgift (sic!) är naturligtvis viktig i det här sammanhanget. Och det är en uppgift som på ett icke-trivialt sätt måste

få slå igenom i både utbildning och forskning; radikala förslag av det slaget har förts fram från många håll. Ett av de i särklass mest genomtänkta utformades av Giambattista Vico ([1709] 1990) redan för tre hundra år sedan i en liten bok med titeln *Om vår tids studiemetoder*. Vico var retoriklärare och ställde de sofistiska och aristoteliska kunskapstraditionen mot den (då) nya cartesianska vetenskapssynen, den syn som sedan dess, i varierande grad, och på gott och ont, har präglar det svenska högskolesystemet.

Komplexa system måste nalkas med komplexa resurser!

Nu återstår frågan hur Richelieu kommer in i bilden. Låt mig då först konstatera, att den strategiska nivån i program av det slag REGINN representerar självklart är den svåraste att få grepp om; ett komplext system kan alltså aldrig fullständigt se sig självt eller sin omgivning. På den här nivån handlar det alltså om kunskap av tredje ordningen. Och vilken är då Richelieus roll, om han alls har någon? Ty om komplexa system inte kan styras av en extern agent som har kunskap om kunskap (d"Artagnan-nivå) om kunskap (Athos", Aramis" och Pothos" nivå), och om det internt i systemet heller inte kan finns något enskilt element där all kunskap om hela systemet kan finnas samlad, och varifrån det kan styras – vad kan det då finnas för roll för Richelieu? Jag tror svaret ligger i satsen att "man måste nalkas komplexa system med komplexa resurser."

Det finns en berömd bild av den holländske konstnären M. C. Escher som föreställer två händer som tecknar varandra. Bilden visar alltså en hand som håller en penna med vilken den tecknar en annan hand, som emellertid i sin tur håller en penna med vilken den tecknar den första handen, osv. Paradoxen löses upp så fort man inser att det är Eschers hand som tecknat bilden av de två händerna som tecknar varandra. I REGINN-programmet är Forskningsrådets trehövdade programledning (programkoordinatören, den centrale projektledaren och "følgforskeren") inte ett externt element som kan styra programmet med fullständig kunskap om hela systemet. Programledningen är tvärtom, och i allra högsta grad, en del av det komplexa systemet. Men denna ledning utgör heller inte ett element inom systemet i vilket hela systemets komplexitet finns representerat, och som skulle tillåta detta element att kontrollera systemet s a s "inifrån". Så långt paradoxen, som alltså omedelbart löses upp om man ser programledningen som det element inom systemet som (förhoppningsvis) tecknar den mest transparenta och trovärdiga bilden både av vad som *sker* och av vad som *kan komma att ske* inom systemet; eller för att använda Lyotards språkbruk – som berättar den trovärdigaste berättelsen; eller Luhmanns – som kan simulera komplexiteten.

Det vill säga, *det är Richelieus roll att försöka utveckla sin egen och andras förståelse för den rika komplexiteten i programmet*. Det är en komplex roll, som om den utvecklas kan bli den komplexa resurs som Forskningsrådet och dess

programledning på sikt måste utgöra för att med framgång kunna hantera det komplexa REGINN-systemet. Minns att Dumas säger om Richelieu, att denne slogs av de utomordentliga kvaliteter som fanns hos d'Artagnan, och att han såg vilken skatt av energi, mod och begåvning d'Artagnan erbjöd *den som förstod att handskas med honom*; d v s den som är komplex nog för att förstå att handskas med det komplexa.

Referenser

- Amin, A. & Hausner, J. (eds.) (1997): *Beyond Market and Hierarchy: Interactive Governance and Social Complexity*. Edward Elgar.
- Berggren, C., Brulin, G. och Læstadius, S. (1999): Den globaliserade ekonomins regionala paradox. *Ekonomisk Debatt* 1999, årg 27, nr 6.
- Berlin, I. (1978): *The Hedgehog and the Fox. An Essay on Tolstoy's View of History*. Phoenix.
- Berlin, I. (1991): *Against the Current. Essays in the History of Ideas*. Clarendon Paperbacks.
- Berlin, I. (1996): *The Sense of Reality. Studies in Ideas and Their History*. Chatto & Windus.
- Cilliers, P. (1998): *Complexity & Postmodernism. Understanding Complex Systems*. Routledge.
- Dalum, B. et al (1992): Public Policy in the Learning Society. In: Lundvall, B.-Å. (ed.) *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Interactive Learning*. Pinter Publishers.
- Dewey, J. (1923) (1998): The Pragmatism of Peirce. In: Peirce, C.S. *Chance, Love and Logic*. Philosophical Essays, edited and introduced by Morris R. Cohen, University of Nebraska Press.
- Dumas, A. (1844) (1952): *The Three Musketeers*. Penguin Classics.
- Dunne, J. (1993): *Back to the Rough Ground. Practical Judgement and the Lure of Technique*. University of Notre Dame Press.
- Edquist, C. (ed.) (1997): *Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organizations*. Pinter.
- Engeström, Y. (1987): *Learning by Expanding. An Activity-Theoretical Approach to Developmental Research*. Orienta-Konsultit, Helsinki.
- Ennals, R. & Gustavsen, B. (1999): Creating a New European Development Agenda, Learning across cultures. *Concepts and Transformation*, vol. 4, number 1.
- Etzkowitz, H. (1997): The Entrepreneurial University and The Emergence of Democratic Corporativism. In: Etzkowitz H. & Leydesdorff, L. *Universities and The Global Knowledge Economy. A Triple Helix of University-Industry-Government Relations*. Pinter.
- Fleck, L. (1997): *Uppkomsten och utvecklingen av ett vetenskapligt faktum. Inledning till läran om tankestil och tankekollektiv*. Symposium.
- Forskningsrådets expertgrupp för tvärvetenskap (1999): *Tvärvetenskap – hur, av vem och varför* (stencil). Stockholm.

- Galison, P. (1997): *Image and Logic. A Material Culture of Microphysics*. The University of Chicago Press.
- Gibbons, M. et al (1994): The New Production of Knowledge. The Dynamics of Science and Research. In: *Contemporary Societies*. Sage.
- Gray, J. (1995): *Berlin*. Fontana Press.
- Gustavsson, S. (1998): Forskning och folkbildning som motprojekt. *Tvårsnitt* 1998:3.
- Harvey, D.L. & Reed, M. (1997): Social Science as the Study of Complex Systems. In: Kiel, D.L. & Elliot, E. *Chaos Theory in the Social Sciences. Foundations and Applications*. The University of Michigan Press.
- Hodgson, G.M. (1999): *Evolution and Institutions. On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*. Edward Elgar.
- Isaksen, A. (red) (1997): *Innovasjoner, næringsutvikling og regionalpolitikk*. Norwegian Academic Press.
- James, W. (1896) (1995): The Will to Believe. In: *Selected Writings*. Everyman.
- Karlsson, P. & Melin, G. (1998): Om den moderna forskningens villkor. *Tvårsnitt* 1998:1.
- Kiel, D.L. & Elliot, E. (1997): *Chaos Theory in the Social Sciences. Foundations and Applications*. The University of Michigan Press.
- Lakoff, G. (1987): *Women, Fire and Dangerous Things. What Categories Reveal about the Mind*. The University of Chicago Press.
- Landberg, H. & Svensson, R. (1998): Fundamentalism och pragmatism i forskningspolitiken. *Tvårsnitt* 1998:3.
- Lawson, T. (1997): *Economics and Reality*. Routledge.
- Leydesdorff, L. & Etzkowitz, H. (1998): *The Future Location of Research: A Triple Helix of University-Industry-Government Relations II*. Theme paper, Conference New York City, 7-10 January.
- Leydesdorff, L. & van den Besselaar, P. (eds) (1994): Evolutionary Economics and Chaos Theory. New Directions. In: *Technology Studies*. St Martin's Press.
- Luhmann, N. (1995): *Social Systems*. Stanford University Press.
- Lundvall, B.-Å. (ed.) (1992): *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Interactive Learning*. Pinter Publishers.
- Lundvall, B.-Å. (1996): *The Social Dimensions of The Learning Economy*. Druid Working paper No.1 96-1.
- Lundvall, B.-Å. & Johnsson, B. (1994): The Learning Economy. *Journal of Industry Studies*, vol. 1, number 2, December.
- Lyon, D. (1999): *Postmodernism*. Open University Press.
- Lyotard, J.-F. (1984): *The Postmodern Condition*. Manchester University Press.
- Morecroft, J.D.W. & Sterman, J.D. (1994): *Modeling for Learning Organizations*. Productivity Press.
- Nelson, R.R. (ed.) (1993): *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*. Oxford University Press.
- Nelson, R. R. & Winter, S.G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harvard University Press.

- Nelson, R.R. & Rosenberg, N. (1993): Technical Innovation and National Systems. In: Nelson, R.R. (ed.) *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*. Oxford University Press.
- Nooteboom, B. (1999): *Discovery and Organization: Priorities in the Theory of Innovation*. Paper presented at the DRUID conference at Aalborg, 9-12 June 1999.
- Nussbaum, M.C. (1995): Känslans skärpa, tankens inlevelse. *Essäer om etik och politik*. Symposium.
- OECD Documents (1996): *Employment and Growth in the Knowledge-based Economy*. OECD, Paris.
- Perelman, C. (1982): *The Realm of Rhetoric*. University of Notre Dame Press.
- Popper, K. (1985): *Conjectures and Refutations. The Growth of Scientific Knowledge*. Routledge.
- Putnam, R. (1993): *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Rosengren, M. (1998): *Psychagogia – konsten att leda själar. Om konflikten mellan retorik och filosofi hos Platon och Chaim Perelman*. Symposium.
- Schön, D.A. (1971): *Beyond the Stable State*. Random House.
- Schön, D.A. (1983): *The Reflective Practitioner. How Professionals Think in Action*. Basic Books.
- Senge, P.M. (1990): *The Fifth Discipline. The Art and Practice of the Learning Organization*. Doubleday Currency.
- Sokal, A. & Bricmont, J. (1999): *Intellectual Impostures. Postmodern Philosophers' Abuse of Science*. Profile Books.
- Uhlin, Å. (1996): *Kunskapens många språk. Om offentliga strategier för lärande i små och mellanstora företag*. FAFO forlag Oslo.
- Uhlin, Å. (1999a): *Strategies for regional innovation systems. A Counterfactual Analysis of a Norwegian Triple Helix Approach*. Paper presented at the conference Höskolor och Samhälle i Samverkan (HSS 99), Falun, Sweden, March 1999.
- Uhlin, Å. (1999b): *The Concept of Learning within the Systems of Innovation Approaches*. Paper presented at the NECSTS/RICTES-99 conference Regional Innovations Systems in Europe. San-Sebastian, Spain, 30 Sept-2 Oct 1999.
- Vico, G. (1709) (1990): *On the Study Methods of Our Time*. Cornell University Press.
- Watson, J.D. (1968): *The Double Helix*. Penguin Books.

Finns det ett speciellt företagsklimat för kvinnor som driver företag?

Inger Danilda

Det osynliga företagsklimatet

Sedan mitten av 1990-talet har jag haft förmånen att delta i forsknings- och utvecklingsprojekt med fokus på att främja kvinnors företagande. Jag har träffat (blivande) kvinnliga företagare och företagsfrämjare¹ i bland annat Belgien, Italien, Spanien och Storbritannien, och samtalet med dem kring skillnader och likheter mellan villkoren för kvinnors företagande i olika länder. Under samma period har jag även startat två egna företag, vilket givit mig en del praktiska erfarenheter av livet som företagare. Det har varit fascinerande år där jag befunnit mig i två världar; forskarens och företagarens.

Utgångspunkten för mitt arbete har varit ett aktionsforskningsperspektiv och jag har deltagit aktivt i såväl initiering, utveckling och utvärdering av olika projekt samt åtgärder, som syftat till att förbättra villkoren för kvinnors företagande. I mitt arbete har jag försökt att förstå hur (blivande) kvinnliga företagare uppfattar sin omgivning och hur företagsfrämjare samt forskare uppfattar kvinnors företagande. Genom mina samtal med företagare och företagsfrämjare samt vid genomgång av forskningsstudier kring kvinnors företagande har jag börjat fundera över om det finns ”ett speciellt företagsklimat för kvinnor”. Ett företagsklimat, som skiljer sig från det som gäller för män som startar och driver företag.

Både praktik och forskning i Europa och USA har visat att kvinnor (som grupp) möter speciella hinder i sitt företagande. Kvinnor har svårare än män (som grupp) att få tillgång till krediter, service, information och kompetensutveckling. Kvinnor uppmanas att använda den service som erbjuds av befintliga företagsfrämjare trots att servicen utvecklats efter behov, som till stor del uttryckts av män. Naturligtvis möter kvinnor och män som driver företag även liknande hinder i sitt företagande, men trots allt finns det hinder som har en klar könsaspekt (International Labour Organisation 1998, Employment & Social Affairs 1998). Det innebär inte att alla (blivande) kvinnliga företagare möter samma hinder eller ens några hinder som de själva relaterar till kön. Följande citat är dock ett exempel på kvinnor ibland upplever att de möter hinder som har en könsaspekt.

¹. Företagsfrämjare: Aktörer vars verksamhet helt eller delvis syftar till att främja nyföretagande och utveckling av befintliga företag. Som exempel kan nämnas ALMI Företagspartner AB, länsstyrelser, nyföretagarcentra och kooperativa utvecklingscentra.

”Trots att jag driver ett företag som växer tycker grabbarna att det inte är ett riktigt företag. Att syssla med hudvård är ingen intressant verksamhet. Här i Östergötland gäller bara teknikföretag ” (NUTEK 1999, sid. 66).

Citatet kommer från en intervju, som jag gjorde sommaren 1998, med en företagare i Linköping. Hon hade varit aktiv i styrelsen för en av de företagsfrämjande organisationerna i regionen, men av sagt sig uppdraget då hon kände sig som en ”gisslan”. Organisationen ville visa upp att de hade en kvinna i styrelsen, men företagarens upplevelse var att ingen av de övriga ledamöterna i styrelsen, samtliga män, lyssnade på hennes förslag. Hon tyckte att företagsklimatet för kvinnor var sämre än för män i Östergötland. Framförallt på grund av att företagsfrämjarna främst var inriktade på att stödja företag som sysslade med teknik. När kvinnorna kom med sina affärsidéer inom handel och service var inte intresset lika stort hos företagsfrämjarna. Detta trots att många idéer hade god tillväxtpotential, enligt den kvinnliga företagaren.

Syftet med den här artikeln är att försöka belysa skillnaderna i företagsklimat för kvinnor respektive män som driver företag, genom att reflektera över vår bild av ”företagaren”, föreställningar kring kvinnors företagande, kvinnors och mäns olika roller i arbets- och familjelivet samt hur det regionala könskontraktet påverkar utvecklingen av kvinnors företagande. Mina antagande bygger i första hand på kvalitativa studier eftersom antalet kvantitativa studier, som berör kvinnors företagande, hittills är mycket få både i Sverige och andra europeiska länder. Artikeln syftar inte till att presentera generaliserbara resultat utan snarare till att väcka frågeställningar och stimulera till dialog mellan företagsfrämjare, forskare och företagare kring villkoren för kvinnors företagande.

Innan jag går vidare och exemplifierar hur villkoren för kvinnor respektive män som driver företag skiljer sig åt kan det vara på sin plats att fundera över begreppet företagsklimat och dess tillämpning. Som den observante läsaren redan noterat har jag valt att använda citationstecken kring ”ett företagsklimat” då det närmast rör sig om flera olika klimat som varierar över tid, mellan regioner och mellan individer. Företagare i en och samma region kan uppfatta företagsklimatet mycket olika. Exempelvis har jag träffat flera kvinnliga företagare, som till skillnad mot beskrivningen ovan, ansett att företagsklimatet i Östergötland är gynnsamt.

Forskaren Christer Strandberg vid Mitthögskolan (1997) har vid en genomgång av litteraturen funnit att trots att begreppet företagsklimat används flitigt är det sällsynt att forskarna försöker definiera detsamma. När vi i dagligt tal hör talas om ett gott företagsklimat förknippas det inte sällan, med företagarens krav på minskade skatter och regleringar samt förändrad arbetsrättslagstiftning. Detta snäva synsätt har alltmer kommit att ifrågasättas och de senaste åren har både praktiker och forskare börjat tala om något som de valt att benäm-

na det ”osynliga företagsklimatet” (SAF 1996, Berggren, Brulin & Gustafsson 1998).

Det osynliga företagsklimatet har beskrivits i termer av intresset för att bli företagare på en viss ort, attityder till företagande, företagsamheten och företagsstöd samt massmedias bild av företagare. Betydelsen av nätverksbyggande, samarbete mellan företag(are) i horisontella nätverk och den sociala miljön är andra faktorer, som lyfts fram när det osynliga företagsklimatet beskrivits.

Något som verkar klart är att det idag främst är människorna i respektive region som formar framtidens osynliga företagsklimat (SAF 1996, sid. 91)

I den här artikeln utgår jag från tankarna om det osynliga företagsklimatet när jag använder begreppet. Naturligtvis är det inte uteslutet att förändringar av skatter och arbetsrättslagstiftning kan få olika effekter för kvinnor respektive män som driver företag, men de sociokulturella aspekterna framstår för mig som mer intressanta att belysa när jag söker bekräftelse för påståendet att det finns ett speciellt företagsklimat för kvinnor.

I och för sig kan man även ifrågasätta benämningen osynligt företagsklimat eftersom det handlar om mer eller mindre synliga processer när man beskriver villkoren för kvinnors företagande. Bristen på offentlig och/eller privat finansierad barnomsorg är i de flesta europeiska länder, vad jag skulle betrakta som, ett synligt hinder för utvecklingen av kvinnors företagande. Icke desto mindre väljer jag här att lämna diskussionen om vad som är synligt eller osynligt företagsklimat. En sådan diskussion skulle kräva mycket utrymme i artikeln och troligen vara mer förvirrande än förklarande.

Att tillämpningen av begreppet företagsklimat successivt vidgats hoppas jag kommer att bidra till vår förståelse för hur (blivande) kvinnliga företagare uppfattar sin omgivning. Än så länge saknar jag dock könsperspektivet i de beskrivningar som finns av det osynliga företagsklimatet. Det är ovanligt med studier som belyser förhållandet mellan företagsklimatet och kvinnors respektive mäns villkor på arbetsmarknaden. Hur ofta hör vi talas om att en väl utbyggd barnomsorg är en viktig del av ett gott företagsklimat? Om vi vill belysa begreppet företagsklimat ur ett könsperspektiv måste vi ta hänsyn till

- sociala strukturer i form av familjeband och offentligt finansierade tjänster som exempelvis barnomsorg;
- organisatoriska strukturer i form av rådgivning, stöd och service som erbjuds av företagsfrämjare;
- kulturer och värderingar som råder i en region²; och
- våra bilder av ”företagaren”.

². Region avser i den här artikeln ett geografiskt område som kan av vara ett län, en provins eller delar av det som brukar klassificeras som en region inom Europeiska Unionen.

Själv har jag funderat mycket på hur samhället i stort och vi som individer formar bilder av vem som är att betrakta som företagare eller ej. De bilder som jag fått av "företagaren" när jag besökt företagsfrämjare runt om i Europa har inte stämt överens med mina egen bilder, som formats av mötena med de (blivande) kvinnliga företagarna. I broschyrer och presentationsmaterial, som jag fått av företagsfrämjarna, återfinns exempelvis mycket få kvinnor på bilderna. Detta trots att uppskattningsvis en fjärdedel av alla företag i Europa ägs av en kvinna, och att en tredjedel av alla nya företag startas upp av en kvinna.

Det har också visat sig att de företagsfrämjare som valt att illustrera företagen med hjälp av bilder på kvinnor i sitt material mötts med viss skepsis bland såväl kunder som samarbetspartners. Ett exempel på detta var när Närings- och teknikutvecklingsverket (NUTEK) för några år sedan tog fram en bok om företagslån, och valde en kvinna på första sidan. Då var det många som undrade varför NUTEK tagit fram ett material "bara för kvinnor" trots att boken i själva verket vände sig både till kvinnor och män som funderade på att starta företag eller som redan drev företag (CAU 1999).

Är "företagaren" fortfarande en man?

"Kvinnligt nyföretagande tredubblat senaste tio åren" (Svenska Dagbladet)

"Kvinnligt företagande ökar" (Dagens Nyheter)

Den 15 december 1999 återfann jag artiklar med ovanstående rubriker i våra svenska morgontidningar. Av artiklarna framgår att antalet företag som startas av kvinnor i Sverige nästan tredubblats under 1990-talet och att det under 1998 startades ca 11 000 kvinnoägda företag. I artiklarna framkommer vidare att kvinnors andel av nyföretagandet fördubblats under samma period och 1998 startades 31 procent av alla nya företag i Sverige av en kvinna, medan motsvarande siffra var 15 procent i början av decenniet. Totalt finns det ca 80 000 kvinnoägda företag i Sverige och varje år skapas 12 000 nya arbetstillfällen i företag som ägs av kvinnor, enligt artiklarna.³

Kvinnor som startar företag i Sverige väljer främst att starta konsultföretag, bokföringsbyråer och reklambyråer, enligt artiklarna. Ett område som ökat kraftigt på senaste åren är artistföretag. Statistiken visar att konsult- och artistföretag tillhör de snabbast växande branscherna bland såväl kvinnor som män som startar företag. Däremot minskar nyföretagandet inom handel, restaurang och tillverknings.

³. Antalet kvinnoägda företag kan variera något mellan olika källor då statistiken inte kan betraktas som helt tillförlitlig. Källan för de siffror som anges i artikeln och som avser förhållanden i Sverige är Närings- och teknikutvecklingsverket, som i sin tur bearbetat statistik från Statistiska Centralbyrån.

Den genomgående trenden i hela Europa är också att alltfler kvinnor och män startar företag inom tjänstesektorn. Fortfarande finns dock en ganska stor andel kvinnor som driver jordbruksföretag, framförallt i Sydeuropa. Uppskattningsvis återfinns ungefär en fjärdedel av alla kvinnliga företagare i Europa inom jordbrukssektorn och en tiondel inom tillverkningsindustrin. Skillnaderna mellan andelen kvinnor som försörjer sig som företagare är relativt stora mellan olika delar av Europa. I de norra delarna av Europa försörjer sig ungefär fem procent av kvinnorna genom eget företagande medan det är upp till tjugo procent i de södra delarna exempelvis i Portugal (NUTEK1996c, NUTEK1997).

När man följt samhällsdebatten under 1990-talet och det ökade intresset för kvinnors företagande kan man få känslan av att kvinnor som företagare skulle vara ett nytt fenomen, men så är naturligtvis inte fallet. Vi kan konstatera att intresset för kvinnors företagande är en relativt ny företeelse även om kvinnor som företagare inte är ett nytt fenomen. De första beskrivningarna av kvinnors företagande i Sverige härstammar faktiskt från 1500-talet. Före 1921 fick de kvinnliga företagarna söka sig till oreglerade marknader och/eller ansöka om särskilda tillstånd för att driva företag. På 1800-talet var det exempelvis vanligt att kvinnor drev värdshus, tobakshandel eller småskalig produktion, som inte reglerades genom skråväsendet (Näsman 1995). Sedan gifta kvinnor blev myndiga 1921 har det inte funnits några formella hinder kvar för att kvinnor skall kunna fungera som självständiga företagare.

Till följd av intresset för kvinnors företagande har olika riktade åtgärder till förmån för kvinnor sett dagens ljus under 1990-talet. Ett exempel från Sverige är det så kallade "Kvinnolånet", som förmedlas via ALMI Företagspartner AB. Iden om särskilda företagslån för kvinnor kom från en kvinnlig affärsrådgivare i Värmland, där lånen började förmedlas redan 1992. 1994 introducerades Kvinnolånet i hela landet och sedan några år tillbaka finns ett liknande system i Finland. Bakgrunden till Kvinnolånet var den skepsis som många (blivande) kvinnliga företagare beskrivit att de upplevt i samband med sina kontakter med bankerna.

Affärsrådgivare och resurscentra för kvinnor, mentorskapsprogram och företagargutbildningar är andra åtgärder som initierats i olika europeiska länder för att stimulera nyföretagandet bland kvinnor och utvecklingen i befintliga företag ägda av kvinnor. Tack vare dessa åtgärder samt olika forsknings- och utvecklingsprojekt har de hinder som många kvinnor möter i sitt företagande på allvar börjat uppmärksammas.

Dessvärre har många satsningar på kvinnors företagande, framförallt i början av 1990-talet utgått från att kvinnliga företagare är en homogen grupp. Detta trots att de enda de har gemensamt är just att de är kvinnor och att de är företagare. Kvinnor som driver företag utgör lika litet som män en homogen grupp. Istället rör det sig om en mångfacetterad grupp med olika erfarenheter och drivkrafter. Kvinnliga företagare finns i alla branscher, och driver både storföretag, familje-

företag och soloföretag. Företagandet kan både vara ett sätt undvika arbetslöshet, att undvika ”glastaket”, att kombinera familje- och yrkesliv och/eller att utveckla en idé (Muir 1994, NUTEK 1996a).

Om vi betraktar (blivande) kvinnliga företagare som en homogen grupp är risken att vi inte kan erbjuda adekvat rådgivning, stöd och service baserad på den enskilde företagarens behov. Behov som kan variera beroende på en rad olika faktorer som exempelvis företagarens bakgrund (utbildning, familjetraditioner och yrkeserfarenhet), ambitioner med företagandet, branschval, storlek på företaget, vilken roll företaget har på marknaden och var verksamheten är belägen (NUTEK 1999).

Trots det nyvunna intresset för kvinnors företagande, insatser för att främja kvinnors företagande och det faktum att andelen kvinnliga företagare ökar har jag funderat över om vår bild av vem som är företagare eller ej har förändrats i samma takt. Att vi fortfarande använder begrepp som *kvinnliga företagare* och *kvinnors företagande* säger oss implicit att kvinnor som företagare handlar om något som skiljer sig från normen (läs män som företagare). Hur ofta hör vi talas om *manliga företagare* eller *mäns företagande* i samhällsdebatten?

Både företagsfrämjare, forskare och företagare bidrar till att institutionalisera föreställningarna om vad som är att betrakta som ett företag, vilka som skall räknas som företagare samt vilka företag som bör ägnas uppmärksamhet (NUTEK 1996b). Föreställningar som associeras till begreppet företag överförs till bilden av företagaren som person. Egenskaper som i högre grad tillskrivs män än kvinnor associeras till begrepp som ligger nära föreställningarna om företaget såsom autonomt, rationellt och aktivt. Mäns företagande blir normen, medan kvinnors företagande avviker från normen (NUTEK 1996b, NUTEK 1998, Sundin 1999).

Företagande har i Europa länge betraktats som en syssla för män till skillnad från delar av Afrika där företagandet ses som en naturlig del av kvinnors liv. Bilden av en företagare som en man, vars företag tillverkar något, tycks vara djupt rotad i den europeiska kulturen. När jag gått igenom material som produceras av företagsfrämjare både i Sverige och andra europeiska länder förstärker materialet bilden av att majoriteten företagare är män som driver tillverkningsföretag. Detta trots att de företag som startas upp idag både av kvinnor och män är inriktade på tjänster. Resurserna och energin hos många företagsfrämjare fokuseras ofta på det som kallas brukar kallas tillväxtföretag, företrädesvis så kallade high-tech företag. Den allmänna bilden är att de snabbväxande företaganden finns inom high-tech sektorn, trots att forskning visat att så inte behöver vara fallet (ESBRI 1998).

Alltfler forskare och praktiker har också kommit att ifrågasätta den bild som framträder i samhällsdebatten av att Sverige skulle ha alltför få tillväxtföretag. I en rapport om ”*Statens åtgärder för fler och växande företag*”, som publicerades av näringsdepartementet i december 1999, hävdar utredarna att vi bör satsa på åtgärder som syftar till att skapa nya företag snarare än att fokusera på tillväxten i

befintliga företag. Svenska företag har en god tillväxt, men vi behöver öka det totala antalet företag, enligt utredarna (Näringsdepartementet 1999).

De bilder vi formar av företagandet och företagaren kan nyanseras genom ökad kunskap och medvetenhet. Det bristande könsperspektivet i småföretagsforskningen har dock snarast förstärkt de myter som finns kring kvinnors företagande och våra bilder av företagaren.

Kvinnliga och manliga företagaregenskaper – ett otidsenligt synsätt

Forskningen om småföretagande i allmänhet är inte särskilt omfattande och i synnerhet gäller det den forskning som specifikt berör kvinnors företagande eller den forskning som har ett könsperspektiv. Det var först i slutet av 1990-talet som temat kvinnors företagande började få en mer framträdande roll vid internationella konferenser för småföretagsforskare. Innan dess var det vanligt att endast några få artiklar berörde kvinnors företagande vid konferenserna. När jag själv deltog vid en konferens i Frankrike hösten 1999 handlade en fjärdedel av de artiklar som presenterades om kvinnors företagande, vilket måste anses som unikt för sammanhanget.

De första studierna kring kvinnors företagande i slutet av 1970-talet betonade skillnaderna i "företagaregenskaper" mellan kvinnor och män. Från början konstaterades att kvinnor helt enkelt inte fanns med i beskrivningar av "företagaren", och kunskaper om kvinnor som företagare lades därför till där det saknades. Kvinnors företagande jämfördes med normen, som var mäns företagande. Kvinnor respektive män som drev företag betraktades som olika "företagartyper", men de instrument som utvecklats för att mäta egenskaperna var på intet sätt könsneutrala. Konkurrens, oberoende, riskvillighet associerades till ett framgångsrikt företagande. Egenskaper som i högre grad tillskrivs män än kvinnor (Brush 1995, NUTEK 1996b).

Bristen på småföretagsforskning med ett könsperspektiv har lett till att skillnaderna mellan kvinnor och män som företagare överdrivits. Framförallt kvinnors "bristande" företagaregenskaper i jämförelse med mäns. Skillnaderna mellan kvinnor och män har satts i fokus istället för skillnaderna i villkor mellan kvinnor och män som driver företag samt de skilda villkor som gäller för kvinnors företagande i olika regioner, branscher etc. Befintlig forskning i Sverige har visat att skillnaderna mellan kvinnor (som grupp) och män (som grupp) är betydligt mindre än skillnaderna mellan företagare i olika branscher. Den stora skillnaden mellan kvinnor och män, som driver företag, är de facto att de befinner sig i olika branscher (Holmquist & Sundin 1989, Du Reitz 1998).

Den europeiska och amerikanska forskningen om kvinnors företagande domineras fortfarande av studier som försöker belysa skillnaderna mellan kvinnor och män med avseende på individuella faktorer (personlighet, motivation, utbildning

etc.) och/eller organisatoriska faktorer (strategier, ledarstilar etc.). Få studier belyser samspelet mellan (blivande) kvinnliga företagare och deras omgivning samt mellan kvinnors företagande och politiska, kulturella, teknologiska samt sociala faktorer (Brush 1995).

Det svenska forskningsprogrammet ”*Studier av kvinnors företagande*” (NUTEK 1996a) som leds av professor Carin Holmquist och professor Elisabet Sundin hoppas jag kommer att öka vår förståelse för relationen mellan kvinnors företagande och det omgivande samhället. Holmquist och Sundin har varit föregångare när det gäller att lyfta fram kvinnors företagande som ett forskningsfält. De har betonat vikten av att ”använda såväl traditionell småföretags/entreprenörsforskning (vilken bygger på kunskap om mäns företagande) som forskning kring kvinnors liv och villkor” (NUTEK 1996a sid. 3) för att öka kunskapen inom forskningsfältet.

Den begränsade kunskapen bidrar till mytbildning, och till att företagsfrämjare, forskare och företagare inte sällan presenterar schablonbilder av kvinnors företagande:

- Kvinnor som driver företag är mindre intresserade än män av tillväxt och expansion!
- Kvinnors företag har bara en lokal marknad!

En vanlig myt är att kvinnor skulle vara mindre intresserade av tillväxt och expansion i sina företag. Huvudansvaret för hushållsarbetet och familjen är troligen en av förklaringarna till varför kvinnor ofta beskrivs som mindre riskbenägna och mindre intresserade av tillväxt. Ett ansvar som sätter gränser för den tid och kraft som kvinnor kan avsätta för expansion av sina företag. Studier av kvinnors företagande i Halland (Lundkvist 1994) visar också att många kvinnor som driver företag önskar avlastning både i hushållsarbetet och i det administrativa arbetet i företaget, för att kunna satsa mer tid på expansion och tillväxt i sina företag.

I en enkätstudie som genomfördes i Katalonien i Spanien ansåg en majoritet av de kvinnliga företagarna att villkoren för män, som drev företag i regionen, var bättre än för kvinnor. Endast 20 procent av de tillfrågade männen ansåg dock att villkoren var bättre för dem själva än för kvinnorna. De kvinnliga företagarna angav sociokulturella skäl, manligt dominerad företagskultur och hushållsarbetet som hinder för utveckling och tillväxt i sina företag (Barcelona Activa 1991).

En annan myt är att de produkter och tjänster som kvinnliga företagare tillhandahåller per definition skulle ha en lokal marknad. Det finns dock ett stort intresse hos många kvinnliga företagare för att söka nya marknader i andra länder.

Women International (WIN) är ett internationaliseringsprogram för kvinnor som driver mikroföretag⁴, som initierats av Östsvenska Handelskammaren och

⁴. Mikroföretag: Företag med 0-10 anställda, enligt EU:s klassificering.

Handelskammaren Mälardalen. Bakgrunden till programmet var att alltför kvinnor, som driver mikroföretag, vänder sig till handelskammaren för att få hjälp att sälja sina produkter och tjänster utomlands eller att importera produkter och tjänster. Det saknades dock utbildning, rådgivning och stöd, som var anpassat efter mikroföretagens behov. Servicen som fanns tillgänglig riktade sig främst till något större företag.

Sammanlagt har över 40 kvinnliga företagare deltagit i programmet, som fokuserat på export-import, IT, rådgivning och nätverksbyggande. Programmet har delfinansierats av EU, vilket bidragit till ett nära samarbete med organisationer som driver liknande program i andra europeiska länder. Bland de produkter som introducerats på utländska marknader finns exempelvis ullfilter, profilutrustning för hästar och ryttare samt system för ytlivräddning.

För att bilderna av kvinnors företagande skall kunna nyanseras och för att motverka marginaliseringen av kvinnliga företagare som aktörer i det regionala näringslivet måste vi lämna diskussionen om vad som är ”kvinnliga” respektive ”manliga” företagaregenskaper. Vi måste uppmärksamma att kvinnliga företagare liksom sina manliga kollegor har olika motiv, intressen och drivkrafter. Om vi fortsätter att fokusera på skillnaderna i företagaregenskaper förstärker vi myterna och de traditionella föreställningarna istället för att forma nya bilder.

För att kunna skapa ett gott företagsklimat måste vi istället fokusera på vad som påverkar kvinnors och mäns olika roller i arbetslivet och i hemmet. Roller som har betydelse för vårt val att bli företagare eller ej, vilken bransch vi väljer när vi väl bestämt oss för att bli företagare och under vilka villkor vi driver våra företag. Det handlar inte om att kvinnor skall bli mer ”företagsamma” utan snarare om förändra de föreställningar som finns i samhället kring kvinnors företagande. Forskaren Pernilla Nilsson skriver i sin utvärdering av satsningen på affärsrådgivare för kvinnor i de regionalpolitiska stödområden att ”villkorstänkandet i större utsträckning inrymmer en förändringsmöjlighet som egenskapstänkandet inte möjliggör på samma sätt” (NUTEK 1998, sid. 125).

Historiskt kan vi förklara de skilda villkoren mellan kvinnors och mäns företagande mot bakgrund av det faktum att kvinnors möjligheter att självständigt driva företag var begränsade. Idag finns inte några formella hinder kvar utan de hinder som kvinnor möter i sitt företagande har ett sociokulturellt ursprung. Kvinnor och män lever fortfarande under olika livsbetingelser och får olika erfarenheter både i yrkes- och familjelivet. Detta avspeglar sig i företagandet (NUTEK 1996a).

Arbetsdelningen mellan kvinnor och män avspeglar sig i företagandet

Arbetsdelningen mellan kvinnor och män i samhället, på arbetsmarknaden och i hemmet återspeglas i företagandet. Kvinnor och män har fortfarande olika ar-

betsuppgifter, yrken och roller. Det arbete som utförs av kvinnor värderas ofta lägre än det arbete som utförs av män, vilket visar sig bland annat i löneskillnaderna mellan könen. Den könskodning som finns på arbetsmarknaden som helhet har sin motsvarighet i företagandet. Det finns kvinno- och mansdominerade områden även inom företagandet.

Trots att kvinnor som driver företag inte skall eller kan betraktas som en homogen grupp måste vi ändå ta hänsyn till att kvinnor (som grupp) befinner sig i ett underläge i förhållande till män (som grupp) på arbetsmarknaden när vi analyserar företagsklimatet (Forsberg 1998). Könskodningen på arbetsmarknaden får inte bara till följd att normen för en företagare ofta är en man, utan även att de branscher där många kvinnor är verksamma exempelvis handel och service inte betraktas som lika intressanta för företagsfrämjare och forskare som de tekniska branscher där män dominerar. Värderingen av kvinnors och mäns arbete påverkar även de företagsfrämjare som valt att arbeta för att främja kvinnors företagande. ”Att benämnas rådgivare för kvinnor var förknippat med en statussänkning ” (NUTEK 1998, sid. 68).

Företagandet är i Sverige än mer könsuppdelat än arbetsmarknaden som helhet, enligt forskaren Elisabet Sundin (1999). Även om många kvinnor och män idag startar upp exempelvis konsultföretag blir de konsulter inom olika sektorer. Kvinnor (som grupp) söker sig i högre grad än män (som grupp) till utbildningssektorn. Män söker sig i högre grad till IT-sektorn. Det innebär naturligtvis inte att det helt saknas konsulter av det motsatta könet inom utbildningsområdet eller IT-området. Studier på europeisk nivå tyder också på att könsfördelningen är något jämnare i tjänstenäringarna än i industrin, vilket ger visst hopp inför framtiden (NUTEK 1996c).

Förutom att kvinnor och män som driver företag ofta befinner sig i olika branscher, finns det andra skillnader i villkoren mellan kvinnors och mäns företagande. Kvinnor anpassar i högre grad än män sitt företagande till familjelivet. Det egna företagande är för många kvinnor ett sätt att kombinera just yrkes- och familjeliv. När NUTEK satsade på affärsrådgivare för kvinnor i de regionalpolitiska stödområdena visade det sig att intresset bland (blivande) kvinnliga företagare för att träffa just en kvinna som var affärsrådgivare i många fall handlade om att de (blivande) företagarna ville diskutera ansvar för barn och sociala relationer i samband med företagsutvecklingen (NUTEK 1996b).

Ett ökat företagande bland kvinnor i Sverige tycks inte heller ha inneburit att ansvaret för hushållsarbetet och familjen minskat. En omfattande enkätstudie som genomfördes i Stockholms län och som besvarades av cirka 300 företagare visade att de män som drev företag avsatte ungefär 6–10 timmar per vecka för hushållsarbete medan kvinnorna avsatte dubbelt så många timmar i veckan, 15–20 timmar (Länsstyrelsen 1996).

Under mina resor runt om i Europa har också ett och samma tema nästan alltid återkommit i samtalen med de (blivande) kvinnliga företagarna, nämligen rela-

tionen mellan yrkes- och familjelivet. Även om många kvinnor inte upplevt att de mött hinder i sitt företagande med avseende på tillgång till krediter, service, information och kompetensutveckling har de nästan alltid beskrivit att de haft svårt att hitta en balans mellan företagandet och familjelivet. Ett samtal med en kvinnlig företagare i Italien får belysa ovanstående:

Roberta driver två företag i Ravenna, som sysslar med formgjutning av plast. Hon köpte företagen när de var konkursmässiga, men lyckades snabbt vända förlusterna till vinster. Roberta har ett högt anseende bland ortens företagare och är medlem både i den lokala samt den regionala ledningen för en av de italienska småföretagarorganisationerna. Det största hindret för företagsutvecklingen var familjen, enligt henne själv. Hon kämpade med förväntningarna kring kvinnans traditionella roll i familjelivet. Hennes man skickade exempelvis barnen till företagen för att de skulle uppmärksamma sin mamma på att hennes roll framförallt var i hemmet, inte i företagen. Ju bättre företagen gick, desto mer framgångsrik Roberta var, desto svårare hade hon att skapa en balans mellan yrkes- och familjelivet.

Ett gott företagsklimat innebär att vi tar hänsyn till skillnaderna mellan villkor för kvinnors och mäns företagande. Vi måste försöka förstå vilka strukturer som återskapar ojämställdheten i hemmet, i arbetslivet och i företagandet för att veta vilka åtgärder som kan leda till förändring. I annat fall kommer de rådande strukturerna att förstärkas, och om vi fortsätter att betrakta de företagsfrämjande åtgärderna som könsneutrala kommer dessa åtgärder att osynliggöra kvinnors livsvillkor.

Föreställningar om företagaren återspeglas i de företagsfrämjande strukturerna

”En av mina första uppgifter blev att kartlägga hur de regionalpolitiska stöden fördelades mellan kvinnor och män, med det beklämmande resultatet att endast ca 20 procent gick till företag ägda eller ledda av kvinnor. När det gällde tillväxtstöd var det ännu mindre, knappt en procent. Jag fick höra att det berodde på att kvinnor inte sökte och att det inte gick att fastställa av statistiken vilka företag som leddes av kvinnor respektive män” (Sterners, 1998, sid. 126).

Ovanstående citat har jag hämtat från en artikel skriven av jämställdhetsexpert Gunilla Sterners, verksam vid länsstyrelsen i Stockholms län, där hon beskriver situationen när hon tillträdde på sin tjänst 1995. Via kartläggningar av kvinnors och mäns företagande i Stockholms län, information riktad till (blivande) kvinnliga företagare samt olika utvecklingsprojekt har resursfördelningen av stöden blivit mer jämställd idag än då hon tillträdde sin tjänst.

Att så få kvinnliga företagare sökte tillväxtstöd i Stockholms län kunde till viss del förklaras mot bakgrund av många kvinnor drev företag i branscher som inte omfattades av stödet, men det var långt ifrån den enda förklaringen. Snarast var det så att många kvinnliga företagarna inte kände till stöden eller att de upplevde brister i den information som fanns tillgänglig kring stöden. När riktade åtgärder initierades visade det sig att alltför många kvinnliga företagare sökte stöden. Informationen om tillväxtstöden började också spridas via olika nätverk för kvinnliga företagare

En konkret åtgärd som initierades av jämställdhetsexperten, för att fler kvinnor skulle få tillgång till stöden, var också att ta fram en ”*Vägvisare för kvinnliga företagare*” som gav tips om vart (blivande) företagare kunde vända sig för att få rådgivning, stöd och service från olika företagsfrämjare i Stockholms län. Vägvisaren har blivit mycket populär och vänder sig idag till både kvinnor och män, som vill starta eller som redan driver företag. Den finns tillgänglig som broschyr och på Internet.

Vid första anblicken kan de företagsfrämjande åtgärderna verka könsneutrala, men får ofta olika effekter för kvinnor (som grupp) respektive män (som grupp). Det könsneutrala synsättet utgår från att de (blivande) kvinnliga företagarna kan ta del av åtgärderna i lika stor utsträckning som sina manliga kollegor. Ett av hindren är dock, som redan nämnts, att åtgärderna utformats efter behov som företrädesvis uttryckts av män. Den information som produceras av företagsfrämjarna är sällan designad på ett sätt som gör att (blivande) kvinnliga företagare identifierar sig med den service som erbjuds.

De företagsfrämjande åtgärderna både i form av rådgivning, service och ekonomiska resurser⁵, blir mot bakgrund av fokuseringen på tekniska branscher svåra att få tillgång till för de flesta kvinnor som driver företag. Män har fortsatt en dominerande position inom de tekniska branscherna. I det här sammanhanget är det dock viktigt att påpeka att det naturligtvis även finns många män som driver företag i branscher, som inte omfattas av åtgärderna.

De riktade åtgärder till förmån för kvinnors företagande, som initierats på 1990-talet har visat på det stora behovet av att rikta sig direkt till kvinnor. Intresset för affärsrådgivare för kvinnor, företagskolor för kvinnor, IT-utbildning och nätverk för kvinnliga företagare har varit mycket stort. Många företagsfrämjare har exempelvis berättat för mig vilken betydelse det haft att de anordnat utbildningar som riktat sig direkt till (blivande) kvinnliga företagare. När IT-utbildningar erbjudits ”företagare” har nästan uteslutande män deltagit medan få kvinnor anmält sig. När samma utbildning erbjudits direkt till ”kvinnliga företagare” har dock intresset varit mycket stort för att delta. Det har inte funnits några formella hinder för kvinnor att delta i den utbildning som vänt sig till

⁵. Debatten om huruvida det skall finnas företagsstöd eller ej diskuteras inte i den här artikeln. Så länge det finns ekonomiska stöd är det rimligt att dessa fördelas jämställt.

”företagare”, men våra föreställningar kring vem utbildningen riktar sig till påverkar vårt intresse för att delta.

Trots att de riktade åtgärderna lett till goda resultat frågar sig fortfarande många företagsfrämjare, forskare och företagare om det verkligen finns ett behov av riktade åtgärder till förmån för kvinnor. Huvudargumenten för att inte erbjuda service, som riktar sig direkt till kvinnor är ofta något av följande påståenden:

Kvinnor kan väl använda sig av den service som finns!

Kvinnor vill inte bli särbehandlade!

Vi kan inte starta en konkurrerande service bara för kvinnor!

Argumentet att kvinnor kan använda sig av den service som finns och att de inte vill bli särbehandlade underbyggs med uttalanden från kvinnliga företagare, som inte upplevt att de mött några hinder i sitt företagande på grund av sitt kön. De har kanske istället upplevt att det varit en fördel att vara kvinna i företagarkvinnors värld. Detta tas som ett bevis på att alla kvinnor har tillgång till den service som finns. Efterfrågan på exempelvis affärsrådgivare för kvinnor både i Sverige och andra europeiska länder tycker jag tyder på motsatsen.

Argumentet att det inte går att starta konkurrerande service bara för kvinnor underbyggs med påståendet att det redan finns för många företagsfrämjare. En service för kvinnor skulle konkurrera med andra aktörernas verksamheter och förvirra de (blivande) företagarna. De praktiska erfarenheter, som finns av rådgivningsservice, visar istället att den service som utvecklats för kvinnor gynnar utvecklingen av de företagsfrämjande åtgärderna som helhet i en region. Två exempel från Emilia Romagna i Italien och Wales i Storbritannien får belysa detta påstående.

Det första centrat för kvinnors företagande i Italien, Incubatore Impresedonne, startades i Bologna 1990. Bakgrunden var att man ville förbättra kvinnors situation på arbetsmarknaden i kommunen. Centrat fungerar som en mötesplats för (blivande) kvinnliga företagare där de kan få stöd, personlig rådgivning och individanpassad utbildning. Det fungerar även som en mötesplats för privata och offentliga företagsfrämjare i kommunen med syftet att uppnå ett bättre samspel mellan olika åtgärder som genomförs. Sedan 1998 är centrat öppet även för (blivande) manliga företagare eftersom det visade sig att den service som utvecklats var mycket efterfrågad även bland män. Samarbetet mellan företagsfrämjarna har lett till en ökad kommunikation mellan privata och offentliga aktörer i kommunen, vilket i sin tur bidragit till att (blivande) företagare idag har lättare att hitta rätt stöd vid företagsstarten.

Antur Dwyryd Llyn är ett företagscentra på landsbygden i norra Wales. Centrat etablerades 1988 för att stödja nyföretagande och småföretagsutveckling i ett skede då flera större industrier på orten tvingades att slå igen. När den första

kvinnliga affärsrådgivaren anställdes vid centrät 1992 frågade hon sig, varför det var en så låg andel kvinnor som besökte Antur Dwyryd Llyn, bara 15 procent. Det visade sig att många kvinnor på orten dels kände sig främmande inför eget företagande, dels uppfattade att centrät ”var till för män”.

Den kvinnliga affärsrådgivaren initierade därför ett program, som syftade till att öka antalet kvinnor som fick del av servicen vid centrät. De mål som formulerades för programmet var att utveckla ett bredare serviceutbud samt att integrera den service som utvecklades med utgångspunkt från de behov som kvinnorna uttryckte, i den ordinarie verksamheten. Tack vare programmet ökade andelen kvinnor som besökte centrät till 25 procent under perioden 1992–1998 och antalet nystartade företag ledda av kvinnor ökade markant. Successivt har de metoder som tagits fram inom ramen för programmet integrerats i den ordinarie verksamheten och kvalitén på servicen utvecklats. Till gagn för alla (blivande) företagare på orten (Danilda & Nyrinder 1999).

Det behövs så vitt jag kan bedöma riktade åtgärder till förmån för kvinnors företagande en lång tid framöver för att forma nya mer adekvata bilder av verkligheten i de företagsfrämjande strukturerna. Målet måste dock vara att kvinnor som företagare inte skall behöva betraktas som en ”speciell målgrupp” då det riskerar att förstärka mytbildningen. Vi måste arbeta både med riktade åtgärder och integrering av könspektivet (mainstreaming⁶) i de ordinarie företagsfrämjande åtgärderna för att skapa förutsättningar för att kvinnor i högre utsträckning än idag skall få del av samhällets resurser. Att det skapas tillväxt i branscher där många kvinnor och män är verksamma och att nya innovativa idéer föds, som tar sin utgångspunkt i kvinnors och mäns vardag. En vardag som skiljer sig åt mellan olika europeiska länder, men även mellan olika regioner i ett och samma land.

Könskontraktet mellan kvinnor och män i en region påverkar företagsklimatet

Även om (blivande) kvinnliga företagarna möter liknande hinder oavsett var de är verksamma i Europa finns även stora skillnader. Skillnaderna mellan regioner i ett och samma land kan ibland vara större än skillnaderna mellan regioner i olika länder. I mina egna och andras jämförelser mellan villkoren för (blivande) kvinnliga företagare i olika europeiska regioner framstår exempelvis skillnaderna mellan Emilia Romagna och Sicilien, i Italien, som mycket större än mellan Emilia Romagna och Sverige.

Emilia Romagna anses ha ett gott företagsklimat (Berggren, Brulin & Gustafsson 1998) och arbetslösheten är låg. Sicilien har ett sämre företagsklimat,

⁶. Mainstreaming (jämtgrering) innebär att jämställdheten skall genomsyra alla program, åtgärder och aktiviteter som genomförs inom ett visst område.

en låg andel småföretagare och bland Europas högsta arbetslöshetstal. I Emilia Romagna har kvinnorna under 1980- och 1990- talet förbättrat sin position i arbetslivet avsevärt. Idag har kvinnorna i regionen den högsta förvärvsfrekvensen i hela Italien medan det omvända förhållandet gäller för kvinnorna på Sicilien (Danilda & Nyrinder 1999, Comitato Impresa Donna 1995). Emilia Romagna har den högsta andelen kvinnliga företagare i Italien medan de kvinnoägda företagen är mycket få på Sicilien. De kvinnliga företagarna på Sicilien är ofta beroende av män för att få tillgång till information, rådgivning och krediter. Ett av mina samtal med en siciliansk företagare får belysa ovanstående.

Paula är VD för en av Siciliens största koncerner med verksamheter inom hotell, restaurang och IT. När hennes far dog och hon och hennes bror ärvde företaget var det naturligt att hennes yngre bror skulle ta över som VD. Men han var, enligt Paula, aldrig intresserad av företagandet. Han gjorde flera dåliga affärer som orsakade koncernen stora förluster och till slut blev Paula mer eller mindre tvungen att ta över. Trots att hon nu leder en av Siciliens största koncerner måste Paula ta med sig sin bror eller sin revisor, som är man, till banken när hon vill genomföra större affärer eller ansöka om krediter.

Någon liknande berättelse som den Paula gav mig när jag besökte henne i Palermo har jag inte fått när jag samtalat med (blivande) kvinnliga företagare i Emilia Romagna. Kvinnorna i Emilia Romagna, som Roberta vars historia återfinns i den här artikeln, talade i första hand om svårigheterna att kombinera företagande med att skaffa barn. Värt att notera är att Emilia Romagna har ett av Europas absolut lägsta födelsetal. Kanske har kvinnorna där tvingats välja mellan yrkesliv och familjebildning (Danilda & Nyrinder 1999, NUTEK 1999)

Varje regions historia, institutionella och politiska förhållanden ger sin karaktär åt utvecklingen av kvinnors företagande. I varje region finns mer eller mindre uttalade normer för vad som är tillåtet för kvinnor och män, vad som betraktas som udda eller rent av olämpligt. Det finns (informella) könskontrakt som reglerar vardagslivet, kvinnors och mäns ansvarsområden och villkoren för kvinnors företagande på olika sätt i skilda regioner (Hirdman & Åström 1992). Det är osynliga sociala kontrakt vars gränser kan förflyttas och omprövas över tid. Både kvinnor och män bidrar till att upprätthålla könskontrakten som reproduceras i en ständigt pågående process i vardagslivet. Könskontrakten finns på olika nivåer mellan kvinnor och män, i förhållanden på en arbetsplats eller i en region. Den regionala kulturen är inte enhetlig utan upplevs på olika sätt av skilda personer och grupper. I själva verket består den av många kulturer och värderingar.

Forskaren Gunnel Forsberg (1997) har beskrivit olika typer av regionala könskontrakt i Sverige:

- traditionella könskontrakt, som ofta finns i så kallade bruksbygder;
- modernistiska könskontrakt som är mer jämställda, och finns i till exempel residensstäder samt på utbildningsorter; och

- otraditionella könskontrakt, som återfinns i autonoma regioner till exempel Jämtland och Gotland.

I regioner med mer jämställda könskontrakt (modernistiska och otraditionella) är arbetsmarknaden inte lika könssegregerad, löneskillnaderna inte lika stora och de politiska strukturerna inte lika mansdominerade. Modernistiska och otraditionella könskontrakt bidrar till ett bättre företagsklimat för kvinnor. Regioner med starka småföretagartraditioner gynnar i och för sig utvecklingen av nya företag, men det är inte alltid som dessa regioner har en högre andel kvinnor som driver företag än genomsnittregionen i samma land. Starka småföretagartraditioner i en region innebär inte att regionen har ett mer jämställt könskontrakt än andra regioner i samma land som i exemplet Emilia Romagna.

Gnosjö som lyfts fram som Sveriges ”småföretagsmecka”, med ett gott företagsklimat har exempelvis, enligt Forsberg, ett mycket traditionellt könskontrakt.

”Det har pratats mycket om Gnosjö. Men jag tycker att vi måste se vad vi får på köpet med Gnosjöandan. Där finns den mest traditionella könsstrukturen” (Forsberg 1999, sid. 27–28).

Andelen kvinnor, bland nyföretagarna var under 1998 högst i regioner med otraditionella könskontrakt som Gotland (38 procent) respektive Jämtland (35 procent) medan andelen kvinnor bland nyföretagarna var lägst i hela Sverige i Jönköpings län, där Gnosjö återfinns. Det förefaller inte alltför långsökt att fundera över om företagsklimatet för män är bäst i Gnosjö och företagsklimatet för kvinnor är bäst på Gotland. Kanske är det en alltför långtgående slutsats att dra av statistiken, men vi måste ändå våga ställa oss frågan. I dagsläget är det alltför få forskare och företagsfrämjare som tar hänsyn till att det överhuvudtaget skulle finnas några skillnader.

Att det skulle finnas några skillnader i företagsklimat för kvinnor respektive män återspeglas varken i forskningen, hos företagsfrämjarna eller när de europeiska regionerna försöker överträffa varandra och beskriva sig som den mest företagsvänliga. Det är sällsynt att det att regionerna lyfter fram en bred arbetsmarknad för kvinnor samt en väl utbyggd barnomsorg som viktiga delar av ett gott företagsklimat. Det finns dock undantag som Modena, i Emilia Romagna, där kommunen satsar på att bygga ut barnomsorgen just för att skapa bättre villkor för kvinnor på arbetsmarknad och ett bättre företagsklimat. Offentliga satsningar på barnomsorg som affärsidé och stöd till företagare som vill etablera sig inom barnomsorgssektorn i Storbritannien är ett annat initiativ, som fångat upp behovet av att skapa bättre villkor för kvinnors företagande.

Trots att det finns stora skillnader mellan hur (blivande) kvinnliga företagare uppfattar sin omgivning och företagsklimatet i olika europeiska regioner är ändå en gemensam utgångspunkt om vi vill skapa ett gott företagsklimat att utgå från bägge köns vardag. De hinder som kvinnor möter i sitt företagande har ett so-

ciokulturellt ursprung och det kommer krävs ett långsiktigt attitydförändrande utvecklingsarbete för att åstadkomma nya strukturer. För att skapa ett gott företagsklimat för kvinnor och män krävs jämställda könskontrakt. Det räcker det inte med företagstraditioner, horisontella nätverk och/eller satsningar på teknisk infrastruktur.

Företagare, främjare och forskare i dialog för att skapa ett gott företagsklimat

Att söka förklaringar till varför villkoren mellan kvinnors och mäns företagande skiljer sig åt är bara fruktbart om vi kan hitta modeller för att utjämna dessa skillnader. Hittills har den här artikeln främst varit inriktad på att presentera ett antal frågeställningar snarare än att visa på modeller. Med utgångspunkt från aktionsforskningsperspektivet är det nu dags att fundera över hur vi som företagare, företagsfrämjare och forskare tillsammans aktivt kan delta i arbetet för att utjämna dessa skillnader.

Företagsfrämjarna har en central roll att spela i utvecklingen av ett gott företagsklimat. Attityderna hos företrädare för exempelvis företagscentra, handelskamrar, företagsorganisationer och länsstyrelser har en betydelse för hur många kvinnor uppfattar företagsklimatet. För att uppnå effekter krävs det att det finns en uttalad vilja att öka jämställdheten i de företagsfrämjande åtgärderna. Idag skapar många (blivande) kvinnliga företagarna egna mötesplatser där de kan formulera sina perspektiv på företagandet. Uppbyggnaden av nätverk för (blivande) kvinnliga företagare både lokalt och regionalt spelar en viktig roll i det arbetet. Nätverken är dels en strategi för att undvika marginalisering i det regionala näringslivet, dels en strategi för att påverka de befintliga strukturerna. Dessa nätverk fungerar ofta som en länk mellan företagarna och företagsfrämjarna

Forskarna har också en central att spela i utvecklingen av ett gott företagsklimat. Forskningen behövs som underlag för att företagsfrämjare och beslutsfattare skall kunna föreslå adekvata åtgärder för att förbättra villkoren för både kvinnors- och mäns företagande. Genom ökad forskning kring kvinnors företagande samt integration av könsperspektivet i småföretagsforskningen och forskningen kring regional utveckling kan vi öka kunskapen om företagandet som helhet, regionala utvecklingsfrågor och relationerna mellan könen. Forskarna kan även bidra med kunskaper när vi skall designa jämställdhetsutbildningar för företagsfrämjare, beslutsfattare och företagare. Utbildningar som påskyndar processen mot ett gott företagsklimat, attitydförändringar och en ökad förståelse för villkoren för kvinnors och mäns företagande.

Idag talas allt oftare talar om partnerskap mellan olika aktörer i samhället för att skapa ett gott företagsklimat, men det är fortfarande sällsynt att (blivande) kvinnliga företagare finns representerade i de församlingar där besluten fattas. Genom att bjuda in fler kvinnor att delta i partnerskapen och genom att stimulera

dialoger mellan företagsfrämjare, företagare och forskare kan vi ytterligare påskynda processen.

Ett konkret exempel på samverkan och dialog mellan företagare, företagsfrämjare forskare som jag själv deltagit i är GROW (a Guidance to Raise Opportunities for Women). Under 1995–1999 arbetade jag vid Centrum för Arbetslivsutveckling ⁷, Högkolan i Halmstad och deltog i det transnationella EU projektet GROW, vars syfte var att skapa just en dialog mellan företagsfrämjare, företagare och forskare. GROW finansierade med medel dels från EU:s program för utbildning och kompetensutveckling, Leonardo da Vinci, dels från NUTEK och dels från de organisationer som ingick i partnerskapet. Ett partnerskap som bestod av regionala myndigheter, universitet och företag. Syftet med GROW var att utveckla modeller för att integrera ett jämställdhetsperspektiv i de företagsfrämjande åtgärderna.

GROW-partnerskapet bildades sommaren 1995 och bestod av organisationer i sju europeiska regioner; Emilia Romagna, Halland, Sicilien Spanien, Wales, Verviers och Östergötland. Nyckelbegrepp i utvecklingsarbetet var bottom-up perspektiv, nätverkande och dialog. Det övergripande målet var att stärka kvinnors position på den europeiska arbetsmarknaden samt att främja kvinnors företagande. Strategin i GROW var att genomföra parallella aktiviteter i de deltagande regionerna, som sedan länkades samman genom olika transnationella aktiviteter för att få ut det mesta av den mångfald av kunskaper och erfarenheter, som fanns i partnerskapet.

I regionerna träffades företagsfrämjare, forskare och företagare i referensgrupper (partnerskap) för att kartlägga villkoren för kvinnors företagande, identifiera modeller som gick att överföra från en region till en annan samt för att utveckla kunskaper och förhållningssätt. Partnerskapen bildades med hänsyn till förutsättningarna i respektive region, vilket påverkade bland annat antalet deltagare i grupperna som varierade från sex-sju deltagare ända upp till ett trettiotal deltagare. I de flesta partnerskapen deltog både kvinnor och män. Många företagsfrämjare hade aldrig tidigare träffats för att diskutera hur man kunde samverka för att främja kvinnors företagande innan de engagerade sig i GROW. Än mindre hade de deltagit i regionala partnerskap tillsammans med forskare och kvinnliga företagare.

Samtliga partnerskap träffades vid en transnationell utbildning där deltagarna fick berätta om sina erfarenheter i respektive region samt möta olika kulturer och perspektiv på jämställdhet och företagande. Genom dialogerna inom de regionala partnerskapen och mellan dessa samt med utgångspunkt från deltagarnas gemensamma kunskaper kunde grupperna designa åtgärder, som utgick från de kon-

⁷. Centrum för Arbetslivsutveckling har sedan 2000-01-01 integrerats i en ny Enhet för Arbetsvetenskap

kreta behoven i respektive region, men som byggde på erfarenheter från sju olika regioner.

Dialogerna i partnerskapen stimulerades dels genom den heterogena sammansättningen av grupperna, dels genom att gruppernas arbete utgick från företagarnas behov och dels genom att beprövade metoder för att komma igång med utvecklings- och förändringsarbete användes exempelvis sökkonferenser. Sökkonferensen bygger på antaganden om att människor är villiga att lära, att de vill vara med och skapa sin egen framtid, och att utveckling bygger på människors förmåga att kommunicera med varandra.

Det som skilde GROW från många EU-projekt med inriktning mot kvinnors företagande var dess starka fokus på att nyansera företagsfrämjarnas syn på kvinnors företagande, snarare än att satsa på åtgärder direkt riktade till de (blivande) företagarna. Genom att skapa ett engagemang hos företagsfrämjarna för frågor kring kvinnors företagande samt att etablera ett forum för samverkan dem emellan resulterade projektet ändå i en rad nya insatser för att utveckla kvinnor företagande (Danilda & Nyrinder 1999, NUTEK 1999).

Samarbetet mellan olika europeiska regioner och organisationer har satt fokus på kvinnors företagande och betydelsen av att skapa ett gott företagsklimat för att skapa tillväxt. Den europeiska dimensionen i forsknings- och utvecklingsarbete skapar möjligheter till såväl transnationellt som regionalt samarbete. Den transnationella dimensionen utmanar deltagarnas föreställningar och inspirerar till förnyelse av det egna arbetet. Att jämföra sina egna modeller med andras stimulerar deltagarna att utvärdera sitt eget arbete från mer kritiska utgångspunkter. Genom att jämföra situationen i olika europeiska regioner ökar vår förståelse för och kunskapen om hur ett gott företagsklimat för kvinnors företagande ser ut, hur det kan utvecklas, och hur åtgärder till förmån för kvinnor skall kunna integreras i de befintliga företagsfrämjande strukturer.

När jag nu ser tillbaka på några fascinerande år som företagare och forskare kan jag konstatera att mina egna bilder av kvinnors företagande fått nya perspektiv. Från början hade jag en bild av att kvinnors företagande uppvisade liknande mönster i olika länder, och att de hinder som kvinnor mötte i sitt företagande främst handlade om information, utbildning, krediter och barnomsorg. Det är bara att konstatera att för mig har frågor kring kvinnors företagande blivit alltmer komplexa, vilket inte kommer att hindra mig från att fortsätta min spännande upptäcktsresa. En upptäcktsresa som alltmer kommit att handla om ökad förståelse och att hitta modeller för att förändra, än absoluta sanningar och svar på alla frågor.

Avslutningsvis skulle jag vilja framhålla att jag själv mött relativt få hinder i mitt företagande, som jag direkt kunnat relatera till mitt kön. Istället har jag mött en välvillig attityd från både banken, handelskammaren och andra främjare. Till saken hör ju att jag driver mina företag i Stockholms län, vilket torde vara en region med ett mer jämställt könskontrakt än många andra europeiska regioner.

Däremot har jag mött en bristande förståelse för mitt intresse av att arbeta med frågor som rör kvinnors företagande. I samband med att jag skulle skriva den här artikeln fick jag följande kommenterar från en småföretagsforskare och en företagsfrämjare när jag berättade att jag arbetade med den.

- Är det fortfarande modernt med kvinnors företagande?
- Sysslar du fortfarande med kvinnofrågor – är det inte dags att du breddar dig?

Dessa uttalanden tycker jag ytterligare bekräftar mitt påstående om att det finns ett speciellt företagsklimat för kvinnor som driver företag, samt att klimatet påverkar de som väljer att engagera sig i arbetet för att förbättra detsamma. Trots det hoppas jag att alltfler vill engagera sig i dialoger kring villkoren för kvinnors och mäns företagande. Det finns mycket spännande att utforska....

Referenser

- Barcelona Activa (1991): Diana 91. *Results on the survey to male/female entrepreneurs*. Barcelona Town Hall.
- Berggren, C., Brulin, G. & Gustafsson L.-L. (1998): *Från Italien till Gnosjö*. Nya jobb & företag. Rapport nr. 2. Stockholm. Rådet för Arbetslivsforskning.
- Brush, C.G. (1995): *Women-owned businesses: The state of our knowledge and issues for the future*. Working paper. January 1995. Boston University School of Management.
- CAU (1999): *En utvecklingsdag om kvinnors företagande. Rapport från en konferens*. Centrum för Arbetslivsutveckling. Rapport 1999:5. Högskolan i Halmstad.
- Comitato, I.D. (1995): *Created by women: Strategies for the creation, development and innovation of women's enterprise*. Bologna. CNA.
- Danilda, I. & Nyrinder, B. (eds.) (1999): *GROWth in your region - the partnership approach to support women entrepreneurs*. Linköping. Länsstyrelsen i Östergötland.
- Du Reitz, A. (1998): *Do Female Entrepreneurs Differ from Male?* Stockholm School of Economics. Dept of Economics.
- Employment & Social Affairs (1998): *Strengthening women's entrepreneurship. The ADAPT and EMPLOYMENT Community Initiatives*. Innovations no 4. Brussels. European Commission.
- ESBRI (1998): *Forskning om entreprenörskap*. Nr 1 1998. Stockholm. Institutet för entreprenörskaps- och småföretagsforskning.
- Forsberg, G. (1997): Rulltrapperegioner och social infrastruktur. I: Sundin, E. (red) *Om makt och kön*. Stockholm. Fritzes.
- Forsberg, G. (1998): *Könskvoteringen i regionalpolitiken – förslag till framtida åtgärder*. Närings- och teknikutvecklingsverket. Stockholm.
- Forsberg, G. (1999): Nya kulturgeografiska perspektiv på tillväxt. I: *Nya perspektiv på tillväxt. En dokumentation från en temakonferens*. R 1999:7. Stockholm. Närings- och teknikutvecklingsverket.

- Hirdman, Y. & Åström, G. (red) (1992): *Kontrakt i kris: om kvinnors plats i välfärdsstaten*. Stockholm. Carlsson.
- Holmquist, C. & Sundin, H. (1989): *Kvinnor som företagare, osynlighet, mångfald och anpassning - en studie*. Malmö. Liber.
- ILO (1998): *Gender Issues in Micro-enterprises*. Turin. International Labour Organization. Enterprise and Cooperative Development Department.
- Lundkvist, G. (1994): *Kvinnliga företagare i Halmstads kommun. Rapport från en träff 6 september 1994*. Halmstad. Centrum för Arbetslivsutveckling. Högskolan i Halmstad.
- Länsstyrelsen (1996): *Företagaren Hon och Han*. Rapport 1996:4. Länsstyrelsen i Stockholms län.
- Muir, E.J. (1994): *Enterprising Women in Europe*. Brussels. European Commission.
- NUTEK (1996a): *Studier av kvinnors företagande. Ett forskningsprogram*. R 1996:32. Stockholm. Närings- och teknikutvecklingsverket.
- NUTEK (1996b): *Affärsrådgivare för kvinnor. Att främja kvinnors företagande – Slutrapport oktober 1996*. R:1996:55. Stockholm. Närings- och teknikutvecklingsverket.
- NUTEK (1996c): *Småföretagen i Sverige 1996*. B 1996:11. Stockholm. Närings- och teknikutvecklingsverket.
- NUTEK (1997): *Att delta i EU-projekt för att främja kvinnors företagande regionalt*. R 1997:34. Stockholm. Närings- och teknikutvecklingsverket.
- NUTEK (1998): *Affärsrådgivare för kvinnor. Utvärdering del 2. Identitetskapande inom lokalt näringslivsarbete*. R 1998:55. Stockholm. Närings- och teknikutvecklingsverket.
- NUTEK (1999): *Infrastruktur för kvinnors företagande i sju europeiska regioner*. Stockholm. R 1999:13. Stockholm. Närings- och teknikutvecklingsverket.
- Näringsdepartementet (1999): *Statens åtgärder för fler och växande företag*. Rapport 6 december. Stockholm. Näringsdepartementet.
- Näsman, B. (1995): *Kvinnoföretagare: förutsättningar – attityder, bilder – erfarenheter, omvärld – framtid*. Stockholm. School of Business' Research Reports No 1995:4. Stockholms Universitet.
- SAF (1996): *Välståndets Regionala grunder*. Stockholm. Svenska Arbetsgivarföreningen.
- Sterner, G. (1998): *Delad makt, delat ansvar. I: Genus i praktiken – på hans eller hennes villkor*. Baude, A., Hansson, P., Olsen, D., Persson, I.-M. & Robertsson, H. (red). Stockholm. Jämställdhetsarbetarnas förening.
- Strandberg, C. (1997): *Företagsklimat, tillväxt och strategier: en studie av småföretagarna i Sundsvall*. Rapport 1997:4. Östersund. Mitthögskolan.
- Sundin, E. (1999): *Women in technology and entrepreneurship – an unclear picture*. Artikel, Entrepreneurship: Building for the future. Rennes/Saint Malo. October 1999.

Dialogik för affärsutveckling – exemplet Stockholm School of Entrepreneurship

Sven Hamrefors

Inledning

”Det upphör mig aldrig förvånas med vilken dårskap världen styres!” utropade Axel Oxenstierna, riksföreståndare för kung Gustav II Adolfs kansli. Jag känner likadant då jag betraktar samhällets och vetenskapens förhållande till affärsutveckling.

Det är förvånande att våra offentliga organ så ihärdigt försöker *styra* uppkomsten av nya verksamheter och utvecklingen av affärsprocesser i befintliga. Man lägger sin näsa i blöt i sådana saker som det offentliga inte har näsa för. Affärsnäsan saknas. Attityden till dem som har affärsnäsa är oftast nedlåtande, ibland gränsande till diskriminerande. Det var inte så många år sedan som enskilda näringsidkare betraktades av myndigheterna som ”ännu icke straffade”, vilket återspeglade sig i utformningen av fåmansbolagslagarna. Säkert är detta engagemang ett uttryck för välmening, men det urartar oftast i att man anser att företagarna inte vet sitt eget bästa.

Förundrad blir jag också när jag ser på vetenskapens syn på den kunskap som genereras bland praktiker. Oftast ser de vetenskapliga institutionerna, påhejade av politikerna, det som nödvändigt för framgångsrik samhällsutveckling att praktikerna tar till sig den kunskap som teoretikerna har att komma med. Få talar om den viktiga kunskap som utgörs av praktikernas erfarenhet. Den s.k. ”tredje uppgiften” har oftast tolkats så att universitet och högskolor skall gå ut i samhället och tala om hur verkligheten egentligen är, som om den verklighet som praktikerna upplever inte är verklig. Med denna förnumstighet är detta ännu mer häpnadsväckande att beskåda samhällsvetenskapens otillräcklighet i att komma med djärva förslag till samhällsförändring. Samhällsvetare sitter på sina kammare och funderar, men när man blir tillfrågad hur något bör utvecklas kommer man med ”å ena sidan, å andra sidan”- resonemang, med hänvisning till att forskningen inte ännu givit några bevis. Man mörkar i detta samtal det faktum att samhällsvetenskapen aldrig kommer att leverera sådana bevis. Men det vågar man inte säga för att man tror att man då blir av med sina forskningsanslag. Ett annat förvånande drag i samhällsvetenskapen är dess oförmåga att ta till sig den mest uppenbara naturvetenskapliga kunskapen om människans natur. Detta bottnar i den totalitära makt som det sociologiska synsättet haft över samhällsvetenskapen i många år. I konsekvens med det förfasar sig samhällsvetarna över det framväx-

ande intresse som finns för att beakta människors biologiska sidor. Man kallar det för ”biologism” med en anspelning på att ett sådant synsätt kan leda till att nya små ”Dr. Mengele” kommer att poppa upp och styra och ställa. Därför tiger samhällsvetarna i sina forskningsbåsar och låter myndigheter och byråkrater ”Leka Affär” med samhället och försvåra för dem som är bättre skickade att utveckla riktiga affärer som skapar värden.

I mitt bidrag till den skrift du nu håller i din hand har jag tagit avstamp i denna min förvåning och jag skall här beskriva ett projekt som jag initierat i Stockholms högskolemiljö kallat Stockholm School of Entrepreneurship (SSES), med syfte att åstadkomma en ordentlig förändring för att utveckla förutsättningarna för entreprenörskap.

Med en bakgrund i min erfarenhet av både samhällsvetenskap och affärsutveckling har jag blivit intresserad av hur utbildningen på högskolorna kan bidra till en utveckling av entreprenörskap i samhället. Utgångspunkten har varit det berömda citatet ”Det finns inget så praktiskt som en bra teori”. Jag har alltså använt mina vetenskapliga och praktiska kunskaper för att mejsla ut en teori om mekanismerna bakom de processer som leder till utveckling av affärer. Denna teori, som jag kallar för ”Dialogik”, har jag inte underkastat någon vetenskaplig hypotesprövning, utan den har oprövat använts för att utgöra motorn i en förändringsprocess. Även om denna förändringsprocess skulle bli lyckosam, vilken den förefaller att bli, kommer jag aldrig kunna verifiera om min teori är sann eller falsk. Men det struntar jag i. Om den varit användbar för att inspirera till ökat entreprenörskap i samhället är det fullt tillräckligt. Jag är nämligen övertygad om att det enda värdet i samhällsvetenskap är att utgöra inspiration till samhällsutveckling. Den kan varken vara sann eller falsk utan enbart ge mer eller mindre inspirerande perspektiv. I min teori har jag låtit mig inspireras av naturvetenskapliga rön om människors sätt att tänka och utbyta tankar.

Här följer en ”executive summary” av min teori:

Människor är fångna i sina minnen då det gäller att uppfatta verkligheten. Det känns därför bäst om man utbyter tankar med likasinnade. Det känns bäst, men resultatet blir inte bäst. Risken är snarare att likheten tar överhand och perspektiven blir utslätade. Effektiv affärsutveckling sker därför om människor med mycket olika bakgrund utbyter tankar. Dock kan detta leda till att utbytet bara stannar vid ord och kanske inte gör bruk av den mångfald som finns i olikheten. Ytlighet kan då bli effekten av utbytet. För att deltagarna i utbytet skall bli motiverade att genomföra detta på ett grundligt sätt krävs att motivet för utbytet är att åstadkomma något praktiskt. Tanken med dialogik är därför att affärsutvecklingsprocesser bör genomföras i en dialog mellan olik tänkande inom ramen för en handlingslogik. Dialog + Handlingslogik = Dialogik. Om du är mer intresserad av denna teori kan du

fortsätta läsa. Om du inte vill läsa mer om teori kan du gå direkt till rubriken ” Exemplet Stockholm School of Entrepreneurship (SSES)”.

Dialog

Dialog är ett märkligt begrepp. När jag håller föreläsningar i olika sammanhang brukar jag ofta vid en punkt i föreläsningen resonera med auditoriet vad dialog är för något. Ofta ser människor något snällt i det. Man är återhållsam i dialogen – man säger inte riktigt vad man tycker och tänker för att inte sår någon annan. En relaterad syn på detta är att man skall lyssna mer än man pratar. Det följer ju lätt på den återhållsamma synen. Så en möjlig syn på dialog är att den förutsätter en viss försiktighet, vilken ju kan leda till att många åsikter får möjlighet att komma till tals. Men i sin mest negativa form kan denna syn på dialogen leda till att mångfalden av perspektiv inte kommer fram ändå, för man inte vill vara ”besvärlig”. En annan syn som ibland kommer fram är att dialog är en företeelse med kvinnliga förtecken. Grunden för den synen är att man anser att kvinnor är mindre revirförsvarande än män. En konsekvens av detta synsätt är att bristen på dialog i grupper i arbetslivet skulle vara en effekt av mansdominansen i arbetsgrupperna. De som ansluter sig till en sådan position, baserad på ett genustänkande, anser därför att grupper som är dominerade av kvinnor skulle uppvisa en mer fungerande dialog än manliga grupper. Ytterligare en variant på perspektiven kring dialogen är att den underlättas av att deltagarna är så lika som möjligt. Logiken bakom detta synsätt säger att människor som har liknande kunskap och intressen lättare delar perspektiv med varandra.

Den gemensamma nämnaren för dessa synsätt att man anser det viktigt att dialogen leder fram till en samsyn. Man ser mindre till vad denna samsyn representerar och hur den skiljer sig från den syn som deltagarna hade innan de engagerade sig i dialogen.

Sociala konflikter kan förändra människors tänkesätt om de företräder olika ståndpunkter och är motiverade att uppnå något slags enighet i perspektivbildningen (Doise & Mugny, 1984; Perret-Clermont & Nicolet, 1988). Det har också visat sig att organisationer där människor är oense presterar bättre än de där människor är ense (Bourgeois, 1985). Oenighet förefaller vara en viktig drivkraft för prestationsförmågan. Då kan man ställa sig frågan om det verkligen är effektivt med dialog, eftersom den ju tenderar att göra folk eniga! Min ståndpunkt är att dialogen är nödvändig för effektiv perspektivbildning, vilken ligger till grund för handlingsförmågan, men det gäller att undvika den nivilerande, utslätande bieffekt som dialogen kan ha. Jag kan belysa den ståndpunkten med en liknelse från vår kropp. Syret är en viktig komponent för energiomsättningen i våra celler. Utan denna komponent upphör energiomsättningen i cellerna och organismen dör. Syret är emellertid en mycket reaktiv komponent och det syre som blir över i

processen far runt i cellerna som fria syreradikaler. Dessa reagerar på alla möjliga sätt och tenderar att försämra effektiviteten för många funktioner i cellerna. På detta sättet tenderar syret gradvis föråldra cellerna och dess funktioner degenererar. Dialogen är syret i organisationens perspektivbildning, men den kan minska effektiviteten i den intellektuella skärpan hos individerna.

Det är skillnad på dialog och debatt. Dialogen är en process där deltagarnas perspektiv, mer eller mindre väl, bygger upp konstruktionen av nya perspektiv. I sin ideala form leder dialogen till att gruppen producerar ett helt nytt perspektiv som inte fanns i gruppen innan dialogen inleddes. För många år sedan hörde jag en professor i fysik beskriva hur detta hände på hans institution när de hade lyckade utvecklingsseminarier. Han uttryckte det som att ”en ny tanke plötsligt började sväva över huvudena på deltagarna i gruppen, likt en rörlig elektron i en sluten ring av kolutomer”. Det är uppenbart att denna effekt hade stöd av det faktum att alla deltagarna var tämligen lika i sin bakgrund och kompetens. Men i detta exempel kan man också skönja att en viktig komponent även var att deltagarna hade ett gemensamt definierad process. Och att man producerade det nya perspektivet för denna process och inte för att det skulle verka utslätande på deras egna perspektiv.

Debatt är något fundamentalt annorlunda. Den bygger på att deltagarna tävlar inbördes med styrkan i sina argument. Detta leder till en fokusering på de argument som presenteras och benägenhet att hålla sig till dem. I debatten vinner det perspektiv som har övertygat gruppen och då minskar sannolikheten för att gruppen skall förändra det. Det vann ju p.g.a. sin förträfflighet och då kan det ju per definition inte finnas så stort utrymme för förändring av perspektivet – annars hade det ju inte vunnit. Så effekten av en debatt är att perspektivet som leder till handling inte är nytt, utan fanns tidigare i organisationen. Dessutom har det upplyfts till norm i gruppen på bekostnad av andra perspektiv, som det ju slagit ut i konkurrensen. I och med det har mångfalden av perspektiv i organisationen blivit mindre. Debatt leder alltså till en likriktning och utarmning av perspektiv i organisationen.

Utgångspunkten för denna uppsats är därför att dialog är en viktig process för utvecklingen av verksamheten i organisationer och mitt syfte är att beskriva hur organisationer kan hantera dialogprocessen så att den bidrar till att den handlar på ett intelligent sätt i sin omvärld.

Den yttre effektiviteten

De flesta organisationer har ett mål att försöka vara så effektiva som möjligt. Åtminstone i teorin. Effektivitet i praktiken är mer besvärlig att hantera (Karlöf, 1999). Graden av effektivitet är beroende av vad man gör, hur man gör det och när. Alla dessa dimensioner kan man ställa i relation till en omvärld. Organisationer är så effektiva i den utsträckning som omvärlden så bedömer. Här i ligger

ett problem eftersom domarna tenderar sitta utanför organisationen, medan de som försöker mäta dess effektivitet främst sitter internt. Den effektivitet som i slutändan är den som avgör organisationens överlevnad är dess yttre; att man gör det som mottagarna i omvärlden uppskattar. Den gör att man blir kvalificerad som ett valalternativ. Om man också gör de ”rätta sakerna” på ”rätt sätt” (= inre effektivitet), så ökar sannolikheten för att man skall bli vald framför någon annan (Hill, 1991). Grunden är således att vara valbar i omvärldens ögon och då gäller det att vara känslig för vad omvärlden vill ha.

Dialogen är speciellt viktig för att den ligger till grund för den yttre effektiviteten. Den ger, idealt, en förmåga att ta hänsyn till många aspekter i perspektivbildningen, vilket i sin tur leder till en större förmåga att förstå mottagaren av den egna prestationen.

Den kognitiva grunden

För att förstå mekanismerna bakom perspektivbildning måste man förstå de fundamentala mekanismerna för kognitiva processer i den mänskliga hjärnan. Beteckningen kognitiv avser hur vi använder hjärnan för tänkande. När man affärsutvecklar måste man tänka på ett sådant sätt att man är tillräckligt fokuserad på uppgiften, för att inom en rimlig tid kunna prestera. Samtidigt måste man vara tillräckligt vidsynt så man inte missar något. Annars blir man som uppfinnaren i TV-serien Lorry. Han fick ideligen erkänna: ”tänkte inte på det!”. Den kände entreprenören Leif Lundblad, som introducerade bankomaterna i vår vardag har ett namn på den här företeelsen. Han kallar det för ”rullgardinsyndromet”; Uppfinnaren sitter bakom sin rullgardin och hittar på och går sedan ut i verkligheten. I mötet med denna får han erkänna att det finns något han inte tänkt på, går in på sin kammare igen och fortsätter sin kreativa process bakom sin rullgardin. Detta upprepas om och om igen och han kommer aldrig att kunna presentera något som omvärlden tycker är intressant. *Perspektiv för effektiva affärer är alltså de som är tillräckligt vida för att uppfånga det oväntade utan att de förlorat sitt fokus på uppgiften.*

Jag påstår att denna förmåga till perspektivbildning är beroende av människors spontana bevakning av sin omvärld (Hamrefors, 1999). Med detta menar jag den uppmärksamhet som människor har mot sin omvärld i sin vardag utan att egentligen vara speciellt medvetna om det. Man blir alltså medveten om verkligheten genom en i stort sett omedveten process. Människor är speciellt känsliga för omvärldssignaler inom den delen av omvärlden som man själv är med och agerar i— jag kallar den delen av omvärlden för denna persons *handlingsmiljö*. Denna förmåga är beroende av personens tidigare erfarenheter och påverkas av den situation som han/hon befinner sig i. Jag skall här ge en mer detaljerad beskrivning av hur dessa processer fungerar.

Minnenas betydelse

Fundamentet för en individs omvärldsbevakning är minnena. Ett minne är en mental konstruktion. Det består av sammanfogade bitar av upplevda stimuli. Delarna till minneskonstruktionerna har man upplevt, men helhetsbilden av minneskonstruktion har man aldrig upplevt utan den är egenkonstruerad. För att ytterligare beskriva hur detta fungerar använder jag följande liknelse: En minneskonstruktion kan liknas vid ett stenhus. Stenarna som stenhuset är byggt av kommer från sinnevärlden, men helheten som beskriver vad som är meningen med stenhuset är en konstruktion i idévärlden. Det finns ett grundläggande problem med dessa stenhus och det är att hela tiden faller det ut stenar ur husen. De håller alltså på att falla sönder. Och om minnen tillåts falla sönder kommer de att förlora sin förmåga att representera vad den verklighet de är avsedda att belysa (Solomon, 1961; Zubeck, 1969). Det enda sättet som människor kan reparera sina mentala stenhus är att finna nya stenar som skall ersätta de gamla som fallit ur. Dessa finns att hämta från den verklighet man upplever i nu-situationen. Minnenas förfall går dessutom snabbt, vilket innebär att en människa har ett dagligt stort behov av information för att vidmakthålla sitt omfattande mentala reparationsarbete.

För att öka sannolikheten för att man skall få tag på sådana informationsbitar som passar till minnesstrukturerna söker sig därför individen till sådana situationer som man är van vid. Minnena tenderar alltså att styra vilken verklighet vi väljer. Den verklighet som är mest familjär för oss är den som vi är vana att agera i, alltså den jag kallar handlingsmiljö. Det har visat sig att människor är mycket receptiva för omvärldssignaler från den egna handlingsmiljön. Problemet är således inte att man inte uppfattar vad som händer utan att man tolkar in för mycket i det (Jennings *et al*, 1982; Kylén, 1985). Det finns en annan egenskap i den mänskliga hjärnan som spelar en stor roll för hur vi uppfattar verkligheten och det är det som David Ingvar (1991) kallat för "tidspil". Genom denna funktion kan vi behandla *tid* som ett abstrakt fenomen. Denna egenskap innebär att allt tänkande färgas av en tidsuppfattning, även minnena. De är ju som jag tidigare nämnt inte speciellt bra representationer för dåtiden utan är snarare representationer för vad vi förväntar oss av framtidssituationer (Ingvar, 1985). Minnena är i själva verket kategoriserade och stereotypa representationer av förväntningar.

Individens perspektivutveckling

Kombinationen av koncentrationen till handlingsmiljön och den dynamiska tidsuppfattningen ger den förmåga som människor har att avläsa vad som händer i deras omvärld. Jag vill även här använda mig av en liknelse för att beskriva hur detta går till. Vi "läser spelet". Man säger ju om bra fotbollsspelare eller ishockeyspelare att de kan läsa spelet. Med detta menas att de har god förmåga att för-

utse vad som kommer att hända i spelet. Den kände ishockeyspelaren Wayne Gretzky har uttryckt detta på följande sätt:

” I skate to point where the puck will be.”

På ett liknande sätt hanterar vi alla våra vardagssituationer. Vi försöker förutse vad som kommer att hända för att kunna bete oss på ett intelligent sätt. Minnena tenderar att vägleda oss till de situationer vi känner igen och de utgör ofta våra handlingsmiljöer. De får oss med andra ord att välja verklighet. I denna valda verklighet fortsätter minnena att påverka intaget av information. De får oss att fokusera på sådana händelser som relaterar till de minnesfragment som vi håller på att förlora. Vi söker alltså efter stenar för att reparera våra stenhus. Innebörden i detta är att våra hjärnor egentligen inte vill lära sig något utan de skulle trivas bäst med att all information passade perfekt till de minnen som redan finns. Vi söker alltså efter de perfekta informationsbitarna. Nu har Moder Natur ordnat det så vist att vi inte får exakt den information vi söker efter. Visserligen kommer information mer eller mindre väl passa till minnena, men inte perfekt. Tyvärr har vi inte tid att vänta på den perfekta informationen därför att alla intryck vilar i hjärnans intagningsdepå i endast 5 sekunder (Neisser, 1967). Inom den tidsramen måste hjärnan bestämma sig för att ta in intrycket för bearbetning och då finns inte tid att vänta på den perfekta information utan hjärnan måste nöja sig med den minst dåliga. Den informationen som alltså används för att reparera minnena blir alltså en orsak till att minnena förändras. Här sker alltså ett lärande som utmynnar i nya minnesbilder som används för handling i situationen. Dessa minneskonstruktioner är också tidsfärgade och anknutna till situationen för handen. Vi använder dem för att förutse vad som kommer att hända i situationen. Därefter får vi återkoppling från den faktiska händelseutvecklingen och får därmed en kvittens på i vilken utsträckning vi har förmåga att ”läsa spelet”. Om vi får en positiv återkoppling på detta uppstår en känsla av att ”vara med och förstå” och den är en av de mest eftertraktade känslor vi kan uppleva. Alternativet till denna känsla är ju alienation och är det något vi minst av allt vill uppleva så är det främlingskap i tillvaron. Därför försöker vi uppnå denna känsla till varje pris. Vi är till och med benägna att avstå från återkopplingen för att lura oss själva att vi förstår. Det händer när vi går ifrån bilden vi fått av situationen till känslan av att förstå utan att göra oss mottagliga för återkopplingen. Då uppstår en speciell form av lärande, som man kan kalla vidskepelse. Risken för att råka ut för vidskepligt inlärande ökar om vi aktiverar situationen på ett bristfälligt sätt. Ju mer vi är med och agerar, desto mindre blir risken för vidskeplighet. Eftersom vi under tillvaron successivt bygger upp kunskaper om kategorier av situationer så påverkas inlärandet av den graden av aktivering i alla dessa situationer. Man kan därför tänka sig att olika mönster på denna inlärningsresa medför olika typer av perspektivbildning. Det har att göra med hur mycket man tidigare varit aktiverad i liknande situationer och hur mycket man är aktiverad i nuvarande situation.

Om man har varit lite aktiverad både förr och nu så är sannolikheten hög att man successivt byggt upp alltmer vidskepliga perspektiv kring situationen. Man tror sig förstå situationen utan att egentligen göra det. Peter Lynch (1993) hävdar att detta ofta drabbar aktieanalytiker. De använder en mängd finansiella nyckeltal för att kunna förstå företagen som de satsar pengar i. Dock har de ofta lite kunskap om de faktiska förhållandena på företagen, vilket medför att man ofta fattar beslut på dålig grund. Lynch har funnit att förskolebarn fattar bättre beslut om aktieköp än analytikerna, genom att de bara väljer den typen av företag som de har egen erfarenhet av; godisfabrikanter, hamburgerkedjor och leksaksfabrikanter.

Om man har varit mycket aktiverad förr men inte nu så ökar sannolikheten att perspektiven kring situationerna blir konservativa. Det drabbar ofta chefer i företag. De kommer ofta från "golvet" och har jobbat sig upp. I sin chefsposition sitter de i en situation som består av en mängd abstrakta faktorer och därför tenderar man att bedöma situationen i ljuset av sin tidigare erfarenhet. Bob Garratt (1994) har beskrivit hur detta medför att mellanchefer som blir befordrade till VD ofta blir osäkra i sin nya roll och snabbt återfaller till sin gamla roll. F.d. marknadschefen, t.ex. som nyligen blivit VD börjar driva hela företaget som en marknadsavdelning. I konservatismen ligger givetvis ett värde i att man har en stor erfarenhet att bygga sina bedömningarna på, men problemet är att denna erfarenhet blir snabbt mindre användbar. Ofta blir därför en VD tvungen att hitta på knep för att bibehålla sin känsla för den verklighet man är satt att leda. I ett föredrag jag hörde för ett tag sedan beskrev en VD att han hade löst detta genom att varje morgon när han kom till jobbet ringa 5 kunder. Han uttryckte det som att han ville "ha kvar fingrarna i syltburken".

Om man har varit med lite förr men mycket nu ökar sannolikheten för nytänkande perspektiv. Varje människa har handlingsbaserad erfarenheter från tidigare situationer. Det som händer när en människa kommer in i en situation man inte varit i tidigare, men är konkret engagerad i nu, är att man gör associationer till de situationer man varit med om. Detta kan öka förmågan att komma med något nytt som de andra i sin invanda situation inte kommer att tänka på. För den sakens skull är det inte givet att perspektiven blir användbara. I vissa fall blir de det och då kallar vi dem innovativa.

Om man varit med mycket förr och mycket nu i den aktuella typen av situation ökar sannolikheten för att perspektiven blir konstruktiva. En kontinuerlig återkoppling genom att man agerar i situationerna medför att man vidmakthåller en känsla för dem. Samtidigt ökar utbyggnaden av de egna tolkningsmekanismerna, vilket innebär att man blir alltmer beroende av dessa. I förlängningen kan detta innebära att man utvecklar en expertis inom det aktuella området och med det kan följa en egen övertro på den egna tolkningsförmågans förträfflighet. Donald Schön (1983) har beskrivit hur experter kan bli sämre i sin bedömningsförmåga trots att man utvecklat omfattande erfarenhet inom sitt expertområde. Detta

beror på att experten blir van att vissa frågor blir naturliga medan man inte ens kommer på att se verkligheten ur andra perspektiv. Därför kan expertens erfarenhet leda till en allt mindre förmåga till innovativitet och den typiske expertens karriärutveckling kan beskrivas som den startar i innovativitet för att övergå i konstruktivitet för att avslutas i konservatism. Vissa forskare, såsom Argyris & Schön (1978) påstår att denna risk för instängdhet i de egna perspektiven kan balanseras med ett lärande till lärande, s.k. "double-loop-learning". Jag tror också att detta är möjligt, men att det kräver att man utsätter sig för en ökad mångfald av perspektiv, genom att man låter sig uppleva olika ovanda situationer och/eller effektiv dialog med personer med annorlunda perspektiv.

Gruppens perspektivutveckling

Människor bildar inte sina perspektiv om tillvaron i en isolering från andra. Nästan alltid är vi tillsammans med andra under det att vi skall "läsa spelet". När människor är tillsammans påverkar de varandra i sin perspektivbildning. För det mesta innebär detta att man hjälper varandra till att öka konstruktiviteten i perspektiven, men det kan också innebära motsatsen.

Dels kan det finnas gemensamma begrepp som alla delar men inte kanske är helt medvetna om. Psykologen Paul Moxnes (1998) har beskrivit hur de personlighetstyper som vi lär oss via våra barnsagor påverkar de sociala roller vi sätter in varandra i. Det gör att vissa personer i en grupp lättare får tolkningsföreträde än andra. Dels är gruppens perspektivbildning känslig för situationen den befinner sig i. Jag skall här begränsa min genomgång hur grupper bildar perspektiv till två huvudtyper av mekanismer. Den första kallas för *compliance*, vilket jag översatt till *majoritetsanpassning* och den andra för *conversion*, vilket jag översatt till *minoritetsanpassning* (Moscovici 1980).

Majoritetsanpassningens inverkan på perspektivbildningen

Majoritetsanpassningen är viktig för att perspektivbildningen i en grupp skall kunna fungera smidigt. Om man vid varje beslut måste ta allting från början kommer man ingen vart.

Majoritetsanpassningen baseras på de interna regler gruppen bildar för att hantera information. Detta kan gå så långt att dessa regler blir helt dominerande för sättet att tolka information. I en sådan situation är helt avgörande att deltagarna är aktiverade i sina handlingsmiljöer för att det skall bli hög kvalitet i perspektivbildningen och om man har en utvecklad dialog i beslutsprocessen kan detta leda till väl fungerande demokrati. Om denna aktivering är bristfällig kan majoritetsanpassningen leda till att gruppen leds in i en perspektivbildning med

bristfällig verklighetsanknytning. Detta kan ske huvudsakligen på två sätt: Group-Think och förskjutning av referenspunkter¹ (Janis, 1982).

Om en beslutsgrupp, i vilken medlemmarna har en bristfällig aktivering i sina handlingsmiljöer, blir utsatt för en stark emotionell press kan den fatta ett beslut som är förorenat av en hög grad av vidskeplighet. Detta har kallats för Group-Think i litteraturen. Ett exempel på detta är besluten i rådgivningsgruppen kring den amerikanske presidenten John F. Kennedy i början av 1960-talet. Händelsen har kallats för ”Cuba Missile Crisis” och har beskrivits av Allison (1971). Gruppen var övertygad om att Sovjetunionen var i färd med att installera kärnvapenbestyckade medeldistansrobotar på Kuba. De hade ganska dåliga underrättelser om vad som faktiskt pågick och tidsandan präglades av stark kommunistiskräck. Det var på vippen att denna grupp personer i sin panik orsakade ett tredje världskrig. Det som händer i en sådan grupp är att det gemensamma normativa synsättet tar överhand och fördunklar tolkningsförmågan.

Om en beslutsgrupp successivt blir utsatt för en tillvänjning kan de förskjuta sina referenspunkter och det som inledningsvis skulle vara otänkbart blir efter ett tag fullt rimligt i gruppens ögon, trots att det är orimligt. Ett exempel på detta finns också hämtat från den amerikanska presidentvärlden (Cialdini, 1993). I gruppen kring president Richard Nixon fanns en person vid namn Gordon Liddy. Han kom ofta med förslag till vad republikanerna skulle göra för att vinna politisk terräng från demokraterna. I början presenterade han ett 20-tal förslag till illegala aktioner mot demokraterna. Dessa refuserades av gruppen. Vid en serie möten reducerade han successivt förslagen, så att det till slut endast återstod ett förslag. Det var att bryta sig in i demokraternas partikonvent i Watergate och installera avlyssning. Alla i gruppen var för detta förslag utom en person. Skälet till att denna enda person inte tyckte att det förslaget var rimligt, var att han inte hade varit närvarande vid den serie av möten som de andra bevistat, så hans referenspunkt hade inte blivit förskjuten. Processen som leder fram till denna effekt är besvärlig att hantera eftersom effekten kommer smygande och besluten ter sig fullt rimliga trots sin orimlighet.

Minoritetsanpassningens inverkan på perspektivbildningen

I en social grupp kan det vara så att en minoritet delar ett visst perspektiv, som inte finns representerat i majoritetsgruppen. Det kan då verka som ett slags ”skuggsystem” (Stacey, 1996) i gruppen och märks inte förrän information, som stödjer detta perspektiv, når gruppen. Det som händer då är att informationens inneboende styrka tillsammans med minoritetsperspektivet kan sätta igång en

¹. Förskjutning av referenspunkter är en effekt av kombinationen av två psykologiska principer; Kontrastprincipen som säger att en person blir benägen att acceptera ett förslag som står i kontrast till ett annat förslag som man tidigare förkastat. Ömsesidighetsprincipen som säger att en person blir benägen att återgälda något till en annan från vilken man upplever att man har fått något.

förändringsprocess. Denna är omärklig i början och kan efter ett tag, antingen dö, neutraliseras, eller växa till sig i gruppen och bli början till en ny majoritetsuppfattning. Det vanligaste är tyvärr att informationen omedelbart stöts bort av gruppen och försvinner i glömska. Det är också vanligt att majoritetsuppfattningen är så stark att den står emot den normativa styrka som informationen kan ha. I det fallet brukar det paradoxala uppstå att gruppen uttrycker gillande om informationen, men sedan gör allt för att inte handla på det sättet (Brunsson, 1989). Detta drabbar ofta t.ex. frågor om jämställdhet. Det är ett fenomen i samhället som stöds av en stark norm. Om förslag för ökad jämställdhet kommer på tal i en organisation kan inte ledningen basunera ut att ”det struntar väl vi i!”, även om de skulle tycka så. Istället är det vanligt att man ordnar så att den grupp frågan gäller, ofta kvinnor, får en plats i styrelsen. Denna kvinna, som fått styrelseplatsen finner sedan sig vara ett slags ”gisslan” och får inte delta i beslutsprocessen för att man flyttat besluten till ett annat sammanhang där hon inte är med, jaktklubben eller bastun t.ex. Så istället för att besluten fattas i den formella beslutsstrukturen, fattas de i gruppens ”småprat” (Sjöstrand & Tyrstrup, 1999). Om en signal in till gruppen är tillräckligt starkt normativ och minoriteten förmår att driva frågan vidare i gruppen uppstår en successiv förändring av perspektiven. Detta sker dock under en viss vända, eftersom den nya frågan upplevs försvåra beslutsprocessen. Till skillnad från den majoritetsanknutna processen, som jag ovan benämnt ”förskjutning av referenspunkter”, som ju inte känns illa, innebär alltså den förändringsprocess, som minoriteten driver oftast en frustration i gruppen. Det är därför inte ovanligt att sådana förändringsprocesser, även om de lyckas, innebär att man offerar vissa av de personer som driver dem. Så har varit fallet med många produkt- och affärsutvecklingsprocesser i större företag, t.ex. när Ericsson utvecklade AXE-växlarna och när Astra utvecklade Losec. Dessa människooffer kan ofta innebära ett stort lidande för dem som utsätts för dem.

Perspektivbildningen i sociala grupper, t.ex. företag, uppvisar av de skäl jag här har gått igenom, många problem, som speciellt drabbar den typen av förändringsprocesser som affärsutveckling innebär.

Affärsutveckling inom ramen för det dominerande perspektivet i en grupp får ett kraftfullt stöd från flera håll. För det första genom att det stämmer väl in på minnesstrukturen hos gruppens medlemmar. Det innebär att de kan använda sin tysta kunskap för att berika processen med kunnande. För det andra genom att den sociala perspektivbildningsprocessen blir av typen ”anpassning till majoriteten” och upplevs därför inte försvåra beslutsprocessen. Detta leder till att människor tenderar att främst utveckla sig inom ramen för det man redan kan, vilket ibland benämns som *Single-loop-learning* (Argyris & Schön, 1978).

Eftersom affärsutveckling många gånger innebär att man skall gå en balansgång mellan att dels kunna tillgodogöra sig det man kan och dels ha förmågan att komma på något nytt, som tillräckligt väl skiljer sig från det man redan kan, så finns ett problem med det sätt som sociala grupper normalt fungerar. Det finns

därför skäl att försöka finna något sätt att öka gruppens förmåga till nytänkande utan att minska dess förmåga att använda sin kompetens effektivt. I denna uppsats föreslår jag ett tänkbart sätt att göra detta. Jag har valt att benämna mitt förslag *Dialogik*. Skälet till den beteckningen är att jag bygger förslaget på två samverkande fenomen; *dialog* och *handlingslogik*. Med dialog menar jag den mellanmänniska process, i vilken deltagarna delar med sig av sina perspektiv för att konstruera ett nytt perspektiv som inte fanns tidigare hos någon av dem. Denna process skiljer sig från debatt, vilken ju är en social interaktion där deltagarna tävlar om att vinna. En fungerande dialog leder till att gruppen berikas med ett perspektiv som inte fanns tidigare, medan debatten leder till att gruppen lyfter upp digniteten hos ett perspektiv som redan fanns tidigare, på bekostnad av de andra perspektiven. Dialog leder därför till en ökning av perspektiv i gruppen och därför en ökning av dess kompetens medan debatt leder till en minskning av kompetensen. Därför är dialog den process som bör användas för affärsutveckling. Dock finns här ett praktiskt problem och det är att dialog mellan människor, som har mycket olika kompetens/perspektiv, inte är så lätt att uppnå därför att de har svårt att förstå varandra.

Dialogikens egenskaper

Med detta resonemang i botten är det nu moget att förklara egenskaperna hos dialogiken. Dialogens styrka är förmågan att ena människor, men den ger upphov till en risk att de kan bli frestade att homogenisera sina perspektiv i fler frågor än de som dialogen avser. Man ”pratar ihop sig” om allt möjligt helt enkelt. Detta kan medföra att man blir bra på att göra bedömningar inom ramen för den konsensus man uppnått. Henry (1992) har beskrivit hur aktörer i det japanska näringslivet pratar ihop sig till gemensamma perspektiv. Det sker i ett system för informationsutbyte, som han kallar för ”The Tokyo Loop”. Inom ramen för detta system byter aktörerna all slags information med varandra och effekten av det blir att man håller sig underrättad om omvärldens förändringar. Samtidigt bygger man in sig i en gemensam uppfattning om vad som är omvärld och vad man rimligen kan förvänta sig av den. Detta ökar således förmågan att förutse det förväntade samtidigt som det ökar sårbarheten för det oväntade. Detta har medfört att det japanska samhället uppvisar en klart lägre grad av entreprenörskap än andra samhällen. Det gäller även i jämförelse med vissa andra asiatiska samhällen, såsom Taiwan (Bonnie *et al*, 1999). En egenskap i dialogiken är att den försöker minska risken för att deltagarna oavsiktligt homogeniserar sina perspektiv alltför mycket och därför blir användbar för att bilda handlingsorienterade perspektiv.

Mitt första påstående om dialogikens egenskaper är därför:

Påstående 1:

I en process som bygger på dialogik, sker perspektivutbytet mellan deltagarna helt och hållet fokuserat på att åstadkomma en viss klart definierad handling. Detta ökar gruppens förmåga att bilda effektiva perspektiv för just denna handling utan att riskera att deras perspektiv i övrigt blir alltför homogeniserade.

Olikheten i ståndpunkter och kunskap är svåra att hantera om man inte är överens om vad dessa skall vara bra för och leda till i praktisk handling. Dock kan det ju vara så att denna praktiska handling ligger inom en viss handlingsmiljö som är central för vissa av deltagarna, men inte för andra. Då uppstår problemet med processer av typen ”majoritetsanpassning”, vilket också kan försvåra effektiviteten i dialogen. Samtidigt är det viktigt att handlingsområdet identifieras, av deltagarna själva, som sin gemensamma handlingsmiljö, för att öka sannolikheten för konstruktiva perspektiv och minska risken för vidskepliga. Därför blir mitt andra påstående om dialogikens egenskaper:

Påstående 2:

Dialogik fungerar bara i en situation, som deltagarna själva identifierar såsom sin gemensamma handlingsmiljö, utan att någon av dem har en dominerande expertis.

Slutligen finns det en tredje egenskap, som är väsentlig i dialogiken. Det är dess förmåga att tillgodogöra sig olika perspektiv. Som tidigare nämnts har människor med olika perspektiv ofta svårt att föra en dialog, just på grund av olikheten mellan varandras perspektiv. Samtidigt ökar mångfalden av perspektiv förmågan till att, genom dialog, producera nya perspektiv med hög grad av nytänkande. Dialogiken försöker förena kraften i mångfalden av perspektiv med fokus på handling. Därmed vill jag presentera mitt tredje påstående om dialogikens egenskaper:

Påstående 3:

Dialogiken tar tillvara olikheten i deltagarnas perspektiv genom att perspektivbrytningen sker för ett gemensamt handlingssyfte i en situation som deltagarna gemensamt identifierar som sin gemensamma handlingsmiljö, som är lika familjär för dem alla.

Den motiverande faktorn som ligger i detta är viktig. Kreativiteten i processen stöds av att deltagarna finner en tillfredställelse i själva uppgiften, vilket brukar betecknas som *intrinsic motivation*” (Amabile, 1996). Känslan av att de tillsammans klarar av uppgiften, trots att den uppvisar visst mått av osäkerhet, ger en känsla av ”flyt” (Csíkszentmihályi, 1992).

Dialogikens process

Grunden för dialogikens process är det ömsesidiga avtalet om definitionen av handlingsmiljön. Vad man skall praktiskt åstadkomma är alltså fundamentet för processen. Det är viktigt att definiera detta fundament som just *praktisk handling* för att undvika frestelsen att enbart i ord ta sig an processen. Dialog är ju utbyte av ord, avslutas ofta med ord och leder ofta bara till ord. Dialogik har handlingen som fundament och därför blir dess process en resa från ord till handling.

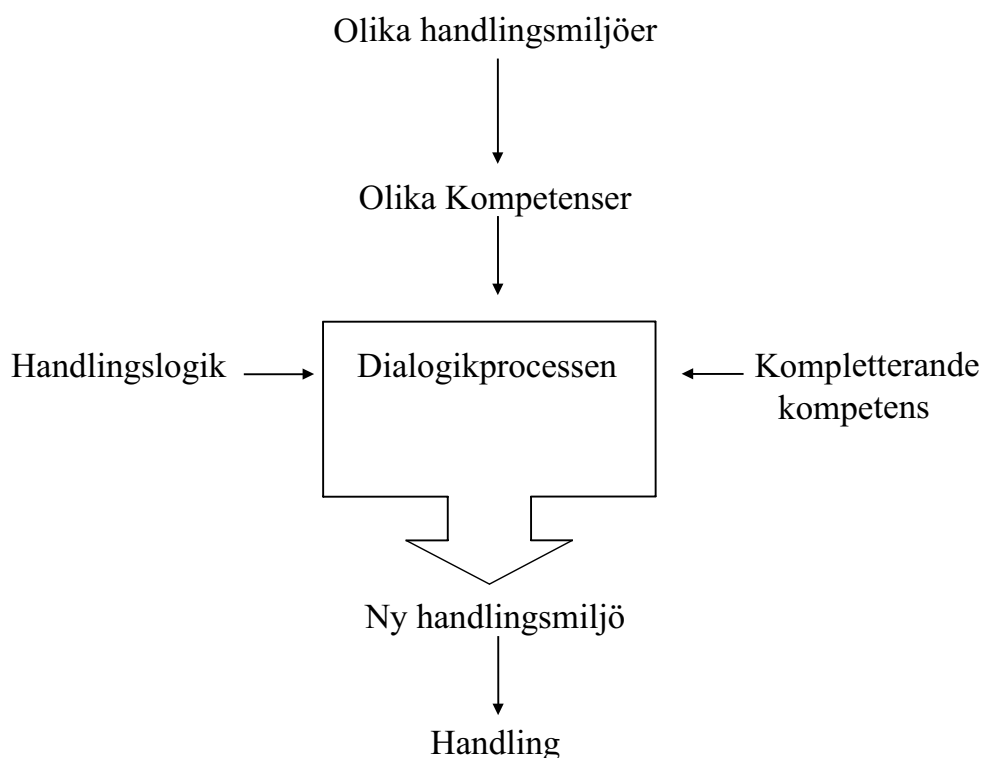
Efter det att deltagarna beslutat sig för handlingsfundamentet kommer bedömningen vilken mångfald av kompetens man bör ha. Detta steg innebär att man kan förändra skaran av deltagare.

Därefter följer själva utvecklingen av det gemensamma perspektivet, vilket sedan resulterar i handling.

Genom att processen på detta sätt går från handling till handling lämnar den aldrig närkontakten med deltagarnas verkligheter utan de leder varandra in i en handlingsmiljö som successivt förändrar deras sätt att tänka och de börjar därefter att handla på ett sätt som de inte gjort tidigare. Med användning av min tidigare liknelse kan man kunna säga att deltagarnas mentala ”stenhus” blir på detta sätt mer förändrade än de skulle ha blivit om de interagerat med likasinnade eller drivit utvecklingsprocessen helt på egen hand.

Dialogikprocessen kan bildligt beskrivas på följande sätt:

Figur 1: Dialogikprocessen.



Exemplet Stockholm School of Entrepreneurship (SSES)

För tre år sedan fick jag ta över ansvaret för entreprenörskurserna på Handelshögskolan i Stockholm (HHS). Omedelbart slog det mig att det fanns behov av att utveckla pedagogiken för dessa kurser. Entreprenörskap är ju lite annorlunda än traditionella akademiska ämnen. Den mesta kunskapen man tillägnar sig under utbildningen till civilekonom är om vad andra gör och har gjort. Genom att lära sig hur ”de bästa” har gjort kan man utvecklas själv är tanken. Detta angreppssätt leder lätt till att utbildningen likriktar människor i *ett* sätt att tänka om vad man kan göra. Det traditionella undervisningssystemet matar studenterna med uppfattningar om framgångsfaktorer. Receptet är: Gör som de andra så går det bra för dig! Många gånger fungerar detta recept, men alltför ofta leder det till besvikelse. Duktiga Annika och Duktige Pelle, som gör som de blivit uppmanade får inte den belöning de väntat sig. De får lång näsa.

Entreprenörskap är att göra något på ett sätt som andra inte har gjort tidigare. Det gör det svårt att använda traditionell pedagogik vid undervisningen för utveckling av entreprenörskap. Ett annat problem man möter då man skall utveckla undervisning inom entreprenörskap är en vida spridd attityd att man inte kan lära

sig det utan att entreprenörskap är ”medfött” och sitter inkorporerat i personligheten. Det är Gossen Ruda som blir entreprenör. Hans egenskaper tycker vi inte är så behagliga, vilket framgår av denna historia:

Lärarinnan i en skolklass skulle berätta om hur man måste bete sig för att komma till Himlen då man dör, så hon vänder sig till Duktige Pelle och säger:

”Du Pelle, som är så duktig, du kommer att bli Ängel i Himlen och få vita fina vingar”.

Sedan kom hon på att hon måste åskådliggöra hur man inte skall göra, men kunde inte med att peka ut Gossen Ruda inför hans kamrater. Så hon sa till Gossen Ruda:

”Du lille Ruda, du kommer nog också till Himlen, men du får nog svarta vingar”.

Varpå Gossen Ruda blixtnabbt kontrade med:

” Det ger jag fan i, bara jag får flyga!”

Denna historia tycker jag uttrycker vår ambivalens mot de entreprenöriella personligheterna. Det är rackarpaltarna som tar sig till med saker. Inte undra på att myndigheter försöker ”styra upp” entreprenörskapet i samhället. Alla inser att vi behöver dessa flygande personer, men vi vågar inte riktigt släppa de fria. I vår välmening håller vi därför entreprenörerna fångna i Herrans Tukt och Förmaning.

Nu är det ju inte så att det finns en enstaka entreprenöriell personlighet utan många (Isachsen, 1996). I stort sett kan man säga att entreprenörer är lika olika som folk är mest. Men det finns något som förenar dem och det är deras beteende, som utmärkes av tre grundläggande drag:

- Förmåga att skaffa sig bra information för att kunna förutse verkligheten
- Förmåga att sluta prata i tid och börja handla i tid så att resultatet av handlingen sker i tid
- Förmåga att anpassa sin handling till omständigheterna i situationen

Alla dessa tre egenskaper, som ligger till grund för entreprenörskap, är något man kan öva upp. Därför finns det ett behov av att utveckla processer som är lämpade för sådan övning. Då jag fick ansvaret att utveckla kurserna inom entreprenörskap på HHS såg jag det som en utmaning att finna nya pedagogiska former för utveckling av entreprenörskapets olika sidor. Inspirerad av min egen forskning och mina egna erfarenheter av entreprenörskap tog jag mig an uppgiften.

På HHS, som ju är en av de mer framträdande svenska specialisthögskolorna, är kunskapsbildningen ganska väl centrerad kring företagandets frågor. Det ger å

ena sidan en god plattform för kunskapsfördjupning inom detta fokalområde, men samtidigt ger det en viss likriktning i perspektivutvecklingen. Eftersom jag tidigt i processen definierade entreprenörskap som en form av beteende, vilket är väl utvecklat i dimensionerna förutseendeförmåga, förändringsförmåga och handlingsförmåga, fann jag att den plattform för perspektivbildning som en enskild specialishögskola kan erbjuda är för smal. Av det skälet inledde jag en process att fördjupa det samarbete som HHS tidigare, informellt, haft med två andra specialishögskolor i Stockholm, Kungliga Tekniska Högskolan (KTH) och Karolinska Institutet (KI). Syftet med att etablera denna relation ytterligare vara att entreprenörsutbildningen skulle få tillräcklig försörjning med mångfald av perspektiv, kunskap och kompetens. Denna process ledde till att rektorerna på HHS, KTH och KI enades kring ett avtal om samverkande entreprenörsutbildning, som sedan resulterade i ett mer formaliserat samarbete i SSES.

Den avgörande anledningen till att bilda SSES för utvecklingen av entreprenörsutbildning, är att dessa högskolor var för sig svårligen skulle kunna erbjuda en tillräcklig mångfald av perspektiv hos deltagarna för att utgöra en lämplig insatsvara för entreprenörsbefrämjande processer. Däremot utgör de tillsammans utmärkta bidragsgivare av kompetens genom att de utvecklar sina studenter till en hög grad av specialistkunnande. Så kunskapsnivån hos deltagarna är mycket hög.

Samtidigt som variation av högt specialistkunnande utgör en god insatsvara för entreprenörsutbildning erbjuder den också svårigheter för dialogprocessen. Om något av de perspektiv som deltagarna representerar tillåts dominera i denna process kan hela meningen med förfarandet försvinna. I utvecklingen av SSES framstod det därför, på ett tidigt stadium, viktigt att etablera dess processer i en miljö som inte var desamma som deltagarna kom ifrån, men samtidigt i dess närhet. SSES processer organiserades därför på "en armlängds avstånd" från de deltagande högskolornas traditionella miljöer. Det sätt som valdes var att bedriva SSES som kurser, likställda på var och en av högskolorna med deras traditionella kurser, men pågående på alla tre högskolor samtidigt. Ur deltagarnas perspektiv skall det alltså inte utgöra någon skillnad om en viss föreläsning eller övning hålls på den ena, andra eller tredje högskolan. Man kan hitta en motsvarighet i detta förfarande i industriföretags sätt att etablera s.k. "Skunk works" (Clark & Wheelwright, 1993). Logiken bakom detta förfarande är att utvecklingsprocesserna inte lämnar deltagarnas handlingsmiljöer, men ingen av dem får tolkningsföreträde framför någon annan i processen.

Deltagarnas specialistkunnande utgör också en mycket potent drivkraft för processerna. SSES pedagogik bygger därför på att deltagarnas eget fokus på uppgiften och uppgiftsrelaterad motivation är den enda drivkraften. Därför innehåller SSES pedagogiska processer en låg grad av planering och programmering. Den pedagogiska ledningen etablerar en infrastruktur för kunskap och pedagogiskt stöd, såsom ett "smörgåsbord". Men det är deltagarna själva som sätter sin

agenda och driver sina processer. Detta förfarande har sin motsvarighet i hur industriföretag istället för planeringsfilosofi för forskning och utveckling inför integrerande eller evolutionära angreppssätt (Adler, 1999)

Den kanske viktigaste pedagogiska egenskapen i SSES kurser är kanske den att alla processer drivs under en klar, tydlig och verkligen uttalad handlingslogik. Alla deltagare i SSES utbildningsmoduler får redan på ansökningsstadiet mycket klart för sig att det endast finns ett enda relevant effektmått och det är att skapa kunskap som kan användas på något sätt. Denna grundfilosofi genomsyrar alla SSES kurser och har t.o.m. införlivats i dess teoretiska kurs om entreprenörskap, i vilken deltagarna examineras genom sina egna förslag till teorier om entreprenörskap. I detta avseende liknar denna pedagogik mycket den som utvecklades av Maria Montessori (Polk Lillard, 1972).

Sammantaget är följande tre komponenter som bygger en kraftfull dialogik i SSES kurser:

1. Deltagarnas bakgrund representerar *kunskap i mångfald*, vilket stärker utgångspunkten för perspektivgenerering.
2. Fokuseringen till deltagarnas egna drivkrafter minskar inslaget av programmerad inläring och ökar det *kreativa utrymmet*.
3. Fokuseringen på handlingslogik ger en generering av *kunskap för handling*.

Kursutbudet inom SSES

Kursutbudet inom SSES är under snabb utveckling. Det programmerande inslaget är inte bara lågt i kurserna utan även i planeringen av dessa. Sålunda blir tidsutdräkten mellan kursidé och kursutveckling minimal, vilket innebär att en beskrivning av SSES kursutbud blir inaktuell redan när den trycks. Jag skall här dock ge en bild av SSES kursutbud, såsom det gestaltar sig i årsskiftet 1999/2000.

SSES kurser kan indelas i två huvudgrupper:

- Utveckling av affärsskapande handling.
- Utveckling av affärsskapande system.

Affärsskapande handling

I kategorin affärsskapande handling ingår tre grundläggande kurser: Skapa affärsidé, Skapa Affärsplan, Skapa Projekt.

- *Skapa affärsidé*. Deltagarna går igenom de mekanismer som omvandlar en idé till affärsidé och de utvecklar också sin egen idé fram till en formulerad, bärkraftig affärsidé.
- *Skapa affärsplan*. Innehåller momenten i att skapa affärsplaner och hur affärsplan ingår som en del i en affärsutveckling. Deltagarna examineras på sin egen affärsplan.

- *Skapa projekt.* Kursen behandlar de mekanismer som för projekt fram till optimal effekt så att affärstillfället skapas innan förhållandena ändrat förutsättningarna för det.

Det gemensamma för dessa kurser är att de behandlar olika handlingsmönster, som ingår i det entreprenöriella beteendet.

Affärsskapande system

I denna kategori ingår sådana kurser som behandlar utveckling och förändring av organisatoriska system och idésystem för att möjliggöra entreprenöriell handling:

1. *Tillväxtmekanismer.* Här studeras de mekanismer som påverkar unga företags tillväxt.
2. *Kunskapsbaserade system.* I den kursen studeras uppbyggnaden och utvecklingen av kunskapsintensiv verksamhet.
3. *Finansiering av tillväxt.* Beskriver hur man finansierar entreprenöriell utveckling.
4. *Förutseendeskapande mekanismer.* Går igenom de åtgärder man kan vidta i organisationer för att öka dess förmåga att förutse omvärldsförändringar.
5. *Teorier om entreprenörskap.* Behandlar olika teorier som har relevans för entreprenörskap.

Det gemensamma för dessa kurser är att de behandlar systemiska aspekter på de miljöer inom vilka entreprenörskap bedrivs. Syftet med kurserna är att de skall ge deltagarna kännedom om dessa systemberoende egenskaper för att de skall kunna utnyttja dem bättre i sitt eget entreprenörskap.

Effekten av det pedagogiska upplägget inom SSES

SSES har gradvis utvecklats sin verksamhet under tre år och det är lite tidigt än att fastlägga hur pass effektivt detta upplägg är. Under denna tid har dock vissa resultat kunnat noteras redan. Ett sådant resultat är att deltagare från SSES, tre år i rad, har vunnit "The Gemini Innovation Award" i "European Business Plan of the Year", vilket är en årlig europeisk tävling för affärsplaner, anordnad av INSEAD och London Business School, med deltagare från ca 15 europeiska högskolor. Ett annat resultat, som har kunnat konstateras, är att deltagare i flera fall startat verksamheter och jag skall här ge prov på några sådana:

- Ett av de första företagen som startades under denna treårsperiod är Glocalnet, ett telefonbolag, som numera är inofficiellt listat på Stockholms Fondbörs.
- Ett annat företag som bildades tidigt är Liftarens Guide, en Internetbaserad tjänst för att möjliggöra samåkning i storstäder.

- Ett tredje exempel är Odin Company, med sin produkt City Key. Det är en handdator för turister med online-koppling till turistinformation och tjänster.
- Slutligen kan nämnas ett projekt som omvandlade en skidbacke i Örebro, Storstenshöjden, till en s.k. "half-pipe" för snowboard-åkning.

En egenskap i SSES som är påtaglig redan är dess förmåga att låta det oväntade inträffa och växa till något skapande. Låt mig ta exemplet hur Wouter och Fredric träffades. Första gången de träffades var på introduktionen till kursen "Skapa affärsplan". Wouter var en doktorand på KTH och Fredric var en internationell student på HHS. Personlighetsmässigt är det svårt att tänka sig något mer olika än dessa två. Wouter gav ett intryck att vara den typiske forskaren, med halvlångt hår och en stil som förde tankarna tillbaka till 1968-års Hippies. Fredric var den världsvane Yupprien, som lika gärna pratar på bred amerikanska som svenska. De första samlingstillfällena på denna kurs har det primära syftet att deltagarna skall finna varandra och bilda de team som skall utveckla affärsplaner. Till min förvåning fick jag veta att Wouter och Fredric valt att bilda ett team. Fastän jag varit van vid att deltagare väljer varandra i alla möjliga konstellationer kunde jag inte låta bli att förundras över detta val och jag kände en viss oro över att detta skulle bli ett av de team som skulle få svårigheter med det interna samarbetet. Tiden gick och alla team försvann ut till sina coacher och arbetet med affärsplanerna framskred. Jag såg Wouter och Fredric vid några föreläsningstillfällen och de såg ut att vara engagerade i sitt projekt. När det sedan var dags för presentation av affärsplanerna framträdde teamet Wouter-Fredric med en imponerande styrka. Det var inte längre en Hippie och en Yupprie utan två samspelade affärsmän med en lysande affärsplan. Arbetet hade inte bara kompetensutvecklat dem utan även påtagligt bidragit till deras personlighetsutveckling. Med sin kraft och trovärdighet gick de vidare till finalen i European Business Plan of the Year och vann the Gemini Innovation Award. I skrivande stund är de i färd med att ordna finansiering av sitt projekt. Det är uppenbart att inga andra än just dessa två personer hade kunnat åstadkomma detta. Den oväntade och lyckosamma kombinationen kunde bli verklighet genom att utrymmet fanns och inget annat än deras egen motivation och expertis styrde processen.

Ett annat exempel är Fahrour från KTH. Han deltog i teorikursen där deltagarna examineras på sina egna teorier om entreprenörskap. Fahrour är tekniker. Trots det valde han att konstruera en teori om entreprenörers personlighet baserad på en kombination av Carl Jungs personlighetstypologi och de beskrivningar av entreprenörer som finns i entreprenörskapslitteraturen. När deltagarna i denna kurs konstruerar sina teorier ifrågasätter vi inte deras expertis eller legitimitet. Hade detta varit ett traditionellt akademiskt forum hade Fahrour omdelbart fått sin legitimitet ifrågasatt. En tekniker som pratar psykologi? Resultatet blev en

mycket kreativ teori om entreprenörers personlighet. Jag utsåg hans teori till den bästa det året.

Ett annat resultat av verksamheten inom SSES är den inverkan den har på de deltagande högskolorna själva. Redan nu kan det märkas att SSES förändrar synsättet på kunskapsbildning inom HHS, KTH och KI. Låt mig ta ett exempel på är vad som hänt på HHS det senaste året. Från att ha varit ett område på undantag har nu entreprenörskap blivit en ämneskurs och en professur är under tillsättning. På kort tid har således entreprenörskap vunnit en mycket stor legitimitet inom HHS. Det har också inneburit att nya metoder för kunskapsbildning har accepterats. Inom ämneskursen har HHS infört två alternativa uppsatsmöjligheter. Förutom den traditionella formen av teoretisk slutuppsats så finns det en praktisk. Den går ut på att de studenter som efter att ha skapat en affärsplan också börjat driva en verksamhet kan skriva en uppsats om sina erfarenheter från sin företagsstart. Dessa erfarenheter presenteras på ett seminarium inom pågående affärsplan kurs och utgör en inspiration för de studenter som går den. Ofta känner deltagarna uppsatsskrivarna personligen och deras värde som förebilder är stort. Sådana erfarenheter som man gör i sin företagsstart är en färskvara och denna uppsatsform gör det möjligt att få tag på denna färskvara och återvinna den. Detta är ett exempel på den katalyserande effekt som SSES har på de högskolor som deltar. Ett fokus på att skapa handlingsmöjligheter utan styrningens tvångströja skapar en generering av nya möjligheter, som ringar på vattnet.

Så det kan konstateras att verksamheten inom SSES har bidragit till en ökad entreprenöriell aktivitet. När verksamheten pågått under en längre tid kommer det att bli möjligt att genomföra en samlad bedömning över tiden, vilken förväntas ge beskedet att SSES, såsom pedagogisk satsning innebär en viktig komponent för utvecklingen av entreprenörskap i Sverige i allmänhet och i Stockholm i synnerhet.

Dialogikens användbarhet för affärsutveckling i olika utvecklingsskeden över tiden

Exemplet med SSES visar på att den speciella form av dialog, som jag valt att kalla dialogik, kan med fördel användas för att utveckla entreprenörskap i utbildningssammanhang. Jag skall här slutligen behandla frågan om dialogik även kan användas för att utveckla affärer i företag. Det är min övertygelse om att detta är möjligt, men att det förutsätter att ledningen för företaget inför ett visst planerande moment. Detta påstående kan synas överraskande med tanke på vad jag tidigare anfört om planeringens destruktiva inverkan på den kreativa processen, men den planering som jag här förordar avser inte utvecklingsprocessen som sådan utan den omvärldsinformation som ledningen kan fokusera organisationen på i olika utvecklingsskeden. Man se det som en fråga om ledarskap av organisatorisk perspektivutveckling.

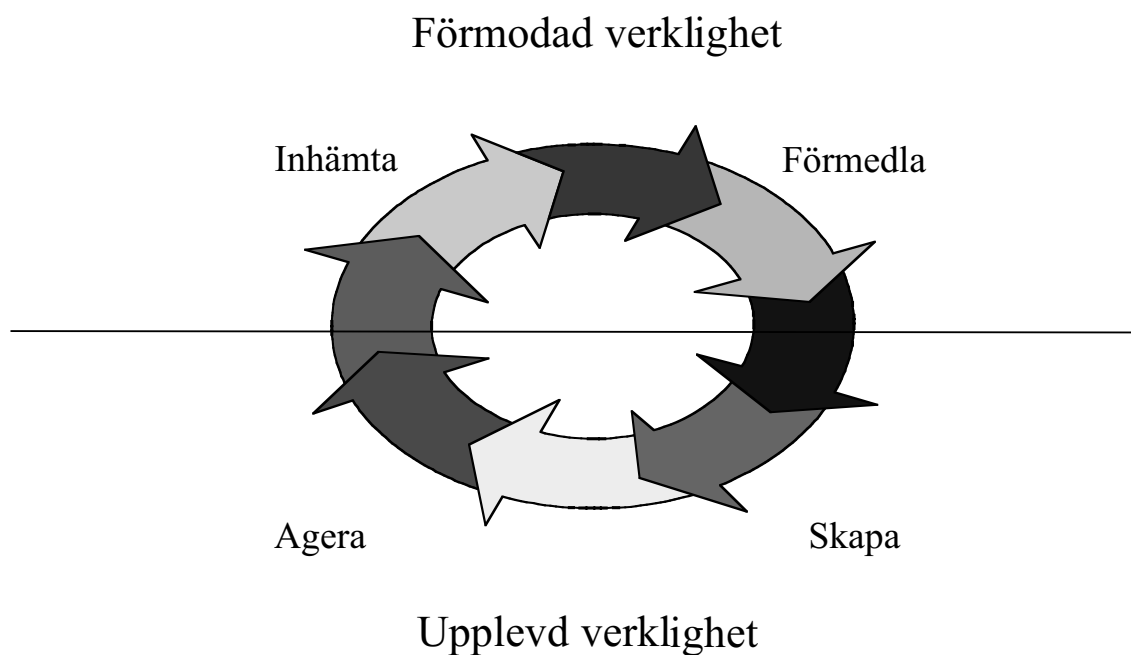
Med utgångspunkt från mitt tidigare resonemang om perspektivbildning kan jag utveckla en mer stiliserad bild av denna process i organisationer. I begynnelsen av organisationens utveckling finns det inget perspektiv som dominerar i gruppen. Perspektiven är många och är baserade tidigare upplevelser som dess medlemmar haft i många olika situationer. Strukturationseffekterna² (Giddens, 1984) har alltså inte ännu gjort sig gällande, men individerna har starka drivkrafter till att vilja relatera det organisatoriska livet till sina handlingsmiljöer. Detta föder en fas av omfattande informationssökning och informationsförmedling. Dessa processer drivs under olika föreställningar som utgör förmodanden hur verkligheten i och kring organisationen kan ta sig ut. Dessa förmodanden är föremål för sociala förhandlingar mellan individerna och gradvis kommer vissa perspektiv att utkristalliseras. I och med att organisationen samlas kring dessa perspektiv kan de användas i den sociala processen för att skapa nya perspektiv på vilka organisationen med viss grad av samfällighet kan agera. Medlemmarna i organisationen tar därmed steget över från förmodad verklighet till upplevd verklighet.

När en kritisk massa av individer utvecklat handlingsmiljöer kring agerandet påverkar det deras sätt att söka ny information. Den tas upp i organisationen under inverkan av sociala processer, främst majoritetsanpassning, för såvitt den upplevda verkligheten blivit tillräckligt homogen. I vissa fall då organisationen går igenom denna cykel kommer dock den inhämtade informationen att avvika kraftigt från de invanda föreställningarna och förhållandena gynnar mekanismerna för minoritetsanpassning. Då kommer den nya förmodade verkligheten att te sig mycket annorlunda från den äldre upplevda. Man kommer i sådana fall tala om "paradigmskiften" och dylikt.

Jag försöker illustrera denna cirkulära process med följande figur:

². Med strukturation menas att organisationers strukturella egenskaper byggs upp av medlemmarnas aktiviteter och därefter återverkar på deras fortsatta möjligheter att agera. Det utmärkande för strukturationseffekten är att den såväl möjliggör handlingar som man inte kunnat utföra tidigare som omöjliggör handlingar man kunnat göra tidigare.

Figur 2: Den organisatoriska perspektivbildningsprocessen



En fråga man kan ställa sig är vilket slags ledarskap man skall ha i en organisation i dessa olika skiften. Å ena sidan måste ledarskapet vara rimligt i harmoni med det rådande sociala läget i organisationen. Å andra sidan måste det fungera som en katalysator, så att övergången mellan förmodad verklighet och upplevd verklighet och vice versa sker på ett sådant sätt att organisationen inte förlorar mer än den vinner. Detta ställer ledarskapets balans mellan att bevara och förändra på sin spets.

I början av en organisations existens är de förmodade verkligheterna många och mycket tid och möda går åt till att kommunicera dessa medlemmarna emellan. Samtidigt börjar aktiviteter ta fart, vilket gör att medlemmarna blir inriktade på vissa verkligheter beroende på vilka arbetsmedel man börjar arbeta med. Om denna process är ostyrd uppstår hög sannolikhet att de medel man använder är liknande de medel som medlemmarna använt i tidigare processer. Detta ger en risk för att organisationen utvecklar en liknande kompetens som andra i redan befintliga organisationer har. Å andra sidan är handlingsmiljöerna inte tillräckligt utvecklade på detta stadium, vilket för med sig att medarbetarna sannolikt inte är receptiva för mer generell riktninggivning från ledningen. Det finns ju inga handlingsmiljöer att applicera sådan information i. Om ledningen skulle ägna sig åt att förmedla abstrakta visioner eller strategier på detta stadium löper man risken att medarbetarna börjar utveckla en pratkultur i organisationen, vilken kommer att minska fokus på handling (Brunsson & Olsen, 1993). Jag kommer därför till den hypotesen att ledningen av en mycket ung, nystartad verksamhet, som

visserligen har sin verksamhetsdomän relativt väl definierad, men där medelsstrukturen inte är ännu utvecklad, skall ägna sig åt att söka och förmedla alternativa verksamhetsmedel till medarbetarna. Genom öka variationen av medel etableras den interna dialogen om hur man skall jobba i handlingsmiljöerna och medarbetarna kan utveckla verksamhetsdomänen i sina handlingsmiljöer.

När utvecklingen i organisationen gått så långt att det finns en viss konsensus om vissa medel börjar strukturationseffekterna göra sig gällande och medlen kommer börja bli uppmärksamhetsdrivande och de kommer utgöra drivkraften för majoritetsanpassningen. I denna fas måste ledningen byta taktik. Att tillföra fler medel i denna situation skulle innebära att mekanismen för majoritetsanpassningen skulle bli påfrestad, vilket i sin tur leder till försvårad beslutsprocess. Det skulle vara olyckligt eftersom medlemmarna ännu inte hunnit utforska sina handlingsmiljöer.

Efter ett tag kommer därför uppmärksamheten att övergå från verklighetsförmodande till verklighetsupplevelse, vilket kommer att hårdare låsa medlemmarnas anknytning till de arbetsmedel de använder. På detta stadium bör ledningen använda speciella funktioner för omvärldsbevakning för att förmedla signaler från omvärlden om de företeelser som hotar det goda resultatet i handlingsmiljöerna, såsom de blivit definierade p.g.a. de använda medlen. Det handlar alltså om systemförändringar i omvärlden, som medarbetarna inte har fokus på i de handlingsmiljöer som de agerar i. Så länge medlemmarna finner att hoten går att möta med de medel de redan har kommer de att fortsätta den inslagna vägen. Om ledningen då fortsätter med att konsekvent utmana medarbetarna med att levandegöra de hot som finns i omvärlden kommer de att börja känna en viss oro över att deras verklighetsuppfattning inte är adekvat. De går då från ett läge att uppleva ”flow” (Csíkszentmihályi, 1992) till viss ångest. Det ökar deras benägenhet för att ifrågasätta sitt sätt att jobba, vilket ger ett läge för ledningen att införa en dialog om vissa fundamentala förändringar i verksamheten och ifrågasätta den rådande systemsynen. I och med att den interna dialogen går över till att beröra systemsyn kan ledningen införa information som starkt avviker från de rådande normerna och på så sätt öppna upp för möjligheten att etablera helt nya verksamhetsfält under tiden som de gamla fortfarande är operativa. Man kan på så sätt underlätta för mekanismen bakom minoritetsanpassning och åstadkomma ett ”mjukt” paradigmskifte i organisationen.

När det nya paradigmet, som kommer ut av denna process, har satt sig i organisationen kan ledningen börja från början igen och söka och konfrontera medarbetarna med många nya verksamhetsmedel som är användbara i det nya verksamhetssystemet.

Genom att på detta sätt växla mellan att utmana uppfattningen av medel och uppfattning av verksamhetssystem kan ledningen successivt föra organisationen framåt i en dialogprocess som är anpassad till medarbetarnas uppmärksamhetsläge. *Dialogiken i denna strategi ligger i att växla basen för dialogen mellan alter-*

nativ handlingslogik och alternativ systemlogik. Nyttan av en sådan strategi är att öka sannolikheten för att organisationen kan uppdatera sitt sätt att se på sitt omgivande affärssystem i den takt som detta förändras samtidigt som den bibehåller sin förmåga till perspektivutveckling med god förankring i handlingslogiken.

Referenser

- Adler, N. (1999). *Managing Complex Product Development.. Three Approaches.* Doktorsavhandling vid Handelshögskolan i Stockholm. Stockholm: Fenix/EFI.
- Allison, G. T. (1971). *Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis.* Boston: Little Brown.
- Amabile, T. M. (1996). *Creativity in Context.* Boulder: Westview Press.
- Argyris, C. & Schön, D. A. (1978). *Organizational Learning: A Theory of Action Perspective,* Reading, MA: Addison-Wesley.
- Bonnier, J., Giertz, S., Menguy, V. & Mehkri, J. (1999). *Made in Taiwan 1999.* Stockholm: Fällgren/ Minimax.
- Bourgeois, L. J. III. (1985). Strategic goals, perceived uncertainty, and economic performance in volatile environments. *Academy of Management Journal.* Sept, 548-573.
- Brunsson, N. (1989). *The organization of hypocrisy. Talk, decisions and actions in organizations.* New York: Wiley.
- Brunsson, N., & Olsen, J. P. (1993). *The reforming organization.* London: Routledge.
- Cialdini, R. B. (1993). *Influence. Science and Practice.* Tredje utgåvan. New York: HarperCollins
- Clark, K. B. & Wheelwright, S. C. (1993). *Managing new product and process development. Text and cases.* New York: Free Press.
- Csikszentmihályi, M. (1992). *Flow. Den optimala upplevelsens psykologi.* Stockholm: Natur och Kultur.
- Doise, W. & Mugny, G. (1984). *The social development of the intellect.* Oxford: Pergamon Press.
- Garratt, B. (1994). *The learning organization.* London: HarperCollins.
- Giddens, A. (1984). *The constitution of society - outline of the theory of structuration.* Oxford: Polity Press.
- Hamrefors, S. (1999). *Spontaneous Environmental Scanning. Putting "putting into perspective" into perspective.* Doktorsavhandling vid Handelshögskolan i Stockholm, Stockholm: EFI.
- Henry, E. K. (1992). Shogai Katsudo (External relations) and the foreign firm. *Sophia University institute of comparative culture business series, Bulletin No 138.* Tokyo: Sophia University.
- Hill, T. (1991). *Production/operations management. Text and cases.* Cambridge: University Press.
- Ingvar, D. H. (1985). "Memories of the future": an essay on the temporal organization of conscious awareness. *Human Neurobiology,* 4, 127-136.
- Ingvar, D. H. (1991). *Tidspilen- Cerebrala essäer.* Stockholm: Alba.

- Isachsen, O. (1996). *Joining the entrepreneurial elite. Four styles to business success.* Palo Alto: Davies-Black Publishing
- Janis, I. L. (1982). *Groupthink.* Andra utgåvan. Boston: Houghton Mifflin.
- Jennings, D. F., Amabile, T. M. & Ross, L. (1982). Informational covariation assessment: data-based vs. theory-based judgements. I Tversky, A., Kahneman, D., & Slovic, P. (red.), *Judgement under uncertainty: heuristics and biases*, 211-230. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Karlöf, B. (1999). *Effektivitet. Balansen mellan kundvärde och produktivitet.* Stockholm: Industrilitteratur.
- Kylén, B. (1985). What business leaders do - before they are surprised. I Lamb, R., Shrivastava P. (red.) *Advances in strategic management*, 3, 181-222, Greenwich, Ct: JAI Press.
- Lynch, P. (1993). *Beating the Street.* New York: Simon & Schuster.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 13, 209- 230.
- Moxnes, P. (1998). Fantasies and Fairy Tales in Groups and Organizations: Bion's Basic Assumptions and the Deep Roles. *European Journal of work and organizational psychology*, 7 (3), 283-298.
- Neisser, U. (1967). *Cognitive psychology.* New York: Appleton
- Perret-Clermont, A.-N. & Schubauer-Leoni, M.-L. (1981). Conflict and cooperation as opportunities for learning. I Robinson, P. (Red.) *Communication in development.* 203-233. London: Academic.
- Polk Lillard, P. (1972). *Montessori. A Modern Approach.* New York: Schocken Books.
- Schön, D. A. (1983). *The reflective practitioner. How professionals think in action.* New York: Basic Books.
- Sjöstrand, S-E & Tyrstrup, M. (1999). Synlig och osynlig företagsledning. I Sjöstrand, S-E, Sandberg, J. & Tyrstrup, M. (red). *Osynlig företagsledning.* Stockholm: EFI.
- Solomon, P (Ed.). (1961). *Sensory deprivation.* Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Stacey, R. D. (1996). Complexity and *Creativity in Organizations.* San Francisco: Berrett-Koehler.
- Zubeck, J. P. (Red.) (1969). *Sensory deprivation: Fifteen years of research.* New York: Appelton-Century-Grofts.

Författare

INGER DANILDA är utbildad psykolog och verksam som jämställdhetskonsult. Hon driver företaget Encounter AB, som erbjuder kunskap inom området Gender & Technology. Tidigare har hon arbetat med transnationella jämställdhetsprojekt bland annat vid Högskolan i Halmstad. Hon har framförallt intresserat sig för villkoren för kvinnors företagande och villkoren för kvinnor inom de tekniska sektorerna.

ESKIL EKSTEDT är docent i ekonomisk historia och arbetar i Arbetslivsinstitutets program Forskning om utvecklingsprocesser (Foup) med lokal ekonomisk utveckling och mobilisering. Han har forskat om de senaste decenniernas ekonomiska strukturomvandling, med fokus på förändrade organisationsformer och kompetensbildning.

SVEN HAMREFORS är forskare på Handelshögskolan i Stockholm och rektor för Stockholm School of Entrepreneurship (SSES). Han har ett 20-årigt förflutet som affärsutvecklare i näringslivet och specialist inom Business Intelligence. 1997 tog han initiativ till bildandet av SSES, vilken idag vuxit till en samlad insats för att utveckla Stockholm som en entreprenöriell region.

ANDERS MALMBERG är professor i geografi med inriktning mot ekonomisk geografi vid Uppsala universitet. Han bedriver forskning och undervisning om näringslivsomvandling, lokal och regional utveckling. I centrum för intresset står frågan om hur lokala och regionala miljöer påverkar företags konkurrenskraft, och hur regioners ekonomiska specialiseringsmönster uppstår och förändras.

ÅKE UHLIN var från början modernhistoriker. Sedan tjänsteman i regeringskansliet. Därefter företagare och konsult. Så åter till forskning och undervisning, men nu som företagsekonom vid Blekinge tekniska högskola. Under senare år engagerad av Norges forskningsråd som följeforskare och processrådgivare i försök med utveckling av regionala innovationssystem. Sedan årsskiftet vid Nordregio.

Senast utgivna nummer i Arbetslivsinstitutets
vetenskapliga skriftserie **ARBETSLIV I OMVANDLING**

2000:1 **Ylva Waldemarson:** Kvinnor och klass – en paradoxal skapelseberättelse. LOs Kvinnoråd och makten att benämna 1898–1967.

2000:2 **Jonas Malmberg (red):** Låglönekonkurrens och arbetstagares integritet. Rapporter till Nordiskt arbetsrättsligt möte 2000.

2000:3 **Cajsa Lagerkvist:** Världar emellan? Frågan om etnisk mångfald i kulturlivet. Förstudie om invandrade kultur- och mediearbetares situation på arbetsmarknaden, med diskussion om vidare forskning.

2001:1 **Birgitta Edelman:** Arbetslivsforskningen – quo vadis? Antropologisk forskning och arbetets kulturer.

2001:2 **Johan M Sanne:** Arbete, arbetsorganisation och arbetsmarknad för kultur- och medieverksamma. Översikt över forskning och utredning.

2001:3 **Amanda Lagerkvist:** Från kulturimperialism till hybriditet. En översikt över teorier och litteratur om kulturspridning.

2001:4 **Eskil Ekstadt (red):** Kunskap och handling för företagande och regional utveckling.

Senast utgivna nummer i Arbetslivsinstitutets
vetenskapliga skriftserie ARBETE OCH HÄLSA

2000

- 5 **G Aronsson, M Dallner och K Gustafsson.** Yrkes- och arbetsplatsinläsning. En empirisk studie av omfattning och hälso-konsekvenser.
- 6 **S E Mathiassen and J Winkel (eds.)** Ergonomics in the continuous development of production systems. A COPE-workshop on methods for collecting and analyzing mechanical exposure data.
- 7 **S Häggqvist.** Elevfrånvaro. Ett mått på skolans arbetsmiljö och elevernas hälsa.
- 8 **K Kuklane and I Holmér (eds.)** Ergonomics of Protective Clothing. Proceedings of NOKOBETEF 6 and 1st European Conference on Protective Clothing held in Stockholm, Sweden, May 7–10, 2000.
- 9 **G Aronsson, K Gustafsson och M Dallner.** Anställningsformer, arbetsmiljö och hälsa i ett centrum-periferiperspektiv.
- 10 **G Wickström (ed).** Intervention studies in the health care work environment. Lessons learned.
- 11 **P Fredlund, J Hallqvist och F Diderichsen.** Psykosocial yrkesexponeringsmatris. En uppdatering av ett klassifikationssystem för yrkesrelaterade psykosociala exponeringar.
- 12 **P Westerholm and S Marklund (eds).** Strategies for Occupational Health research in a changing Europe. Proceedings of a workshop in Brussels 10th–11th January 2000.
- 13 **G Bring.** Whiplash-associated injuries and disorders – Biomedical aspects of a multifaceted problem.
- 14 **K Fredriksson.** On causes of neck and shoulder pain in the general population. Epidemiological studies on associations between workload and leisure-time activities, and disorders in the neck shoulder region.
- 15 **A Härenstam, H Westberg, L Karlqvist, O Leijon, A Rydbeck, K Waldenström, P Wiklund, G Nise och C Jansson.** Hur kan könsskillnader i arbets- och livsvillkor förstås? Metodologiska och strategiska aspekter samt sammanfattning av MOA-projektets resultat ur ett könsperspektiv.
- 16 **E Lagerlöf (ed).** Research Dissemination. Proceedings of a workshop in Brussels November 24th 1998.
- 17 **L Burström, R Lundström och A Sörensson.** Kunskapsunderlag för åtgärder mot skador och besvär i arbete med handhållna vibrerande maskiner. Tekniska aspekter.
- 18 **G Gemne och R Lundström.** Kunskapsunderlag för åtgärder mot skador och besvär i arbete med handhållna vibrerande maskiner. Medicinska aspekter.
- 19 **G Østergaard.** The Nordic Expert Group for Criteria Documentation of Health Risks from Chemicals. 125. Toluene.
- 20 **G Aronsson, M Dallner och T Lindh.** Flexibla inkomster och fasta utgifter – en studie av ekonomisk stress och hälsa bland korttidsanställda.
- 21 **Kriteriegruppen för hygieniska gränsvärden. Ed. Johan Montelius.** Vetenskapliga Underlag för Hygieniska Gränsvärden 21.
- 22 **Criteria Group for Occupational Standards. Ed. Johan Montelius.** Scientific Basis for Swedish Occupational Standards XXI.
- 23 **J-O Levin (red).** Principer och metoder för provtagning och analys av ämnen på listan över hygieniska gränsvärden.
- 24 **H. Stouten, A. A. J. J. L. Rutten, I. A. van de Gevel and F. De Vrijer.** The Nordic Expert Group for Criteria Documentation of Health Risks from Chemicals and The Dutch Expert Committee on Occupational Standards. 126. 1,2,3-Benzotriazole.

2001

- 1 **T Möller.** Mechanical Exposure Variability in Industrial Assembly Work.
- 2 **L Holmquist and O Vesterberg.** Airborne birch and grass pollen allergens in driving compartments of coaches.
- 3 **S Häggqvist.** Verktyg för skolans arbetsmiljö. En uppföljningsstudie av arbetsmiljö och välbefinnande bland personal inom projektet Skolmiljö 2000.
- 4 **Q Geng.** Hand Cooling, Protection and Performance in Cold Environment.