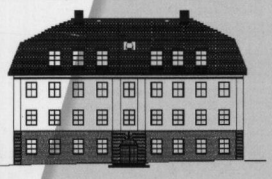
SOCIALA NÄTVERK OCH FÄLT



Opuscula Historica
Upsaliensia 28

Åter till historiens nätverk

Ylva Hasselberg, Leos Müller & Niklas Stenlås

Tankearbetet bakom detta inledande kapitel gjordes i stor utsträckning under några år i mitten på 1990-talet. Författarna till artikeln var då doktorander vid Historiska institutionen i Uppsala, halvvägs komna i avhandlingsarbetet och i full färd med att formulera idéer utifrån källmaterialet. Alla tre arbetade vi med en ekonomisk elit i någon mening: Leos Müller med köpmän i det tidigmoderna Sverige, Ylva Hasselberg med brukspatroner och andra ståndspersoner i det tidiga 1800-talets Dalarna och Niklas Stenlås med det svenska näringslivets elit under 1940-talet.[1]

De historiska kontexter vi arbetade med var sinsemellan mycket olika, men när vi jämförde våra idéer var det ändå slående många insikter och funderingar som var överlappande. Det tycktes finnas gemensamma drag hos de grupper vi undersökte, något som vi misstänkte inte bara berodde på att vi alla tre baserade vår analys på korrespondens. Detta gemensamma gods bestod i vissa typer av iakttagelser av hur de historiska aktörerna tänkte och handlade: vad de lade ner tid på, hur de själva uppfattade sina liv och sin verksamhet. Framför allt blev vi intresserade av aktörernas inbördes relationer. Vi drog alla tre slutsatsen att vår gemensamma upptäckt utgjorde underlag för kritik av tidigare forskning, eftersom de fenomen som intresserade oss inte var närvarande i de forskningslägen vi som unga doktorander sökt orientera oss i. Framväxten av vårt interna diskussionsforum var inget planerat och utgick inte från tankar om det omdebatterade informations- eller nätverkssamhället. Det växte spontant fram som ett sätt att diskutera gemensamma problem, inte minst problem med källmaterialet.

---

[1] Ylva Hasselberg, *Den sociala ekonomin. Familjen Clason och Furudals bruk 1804–1856,* 1998; Leos Müller, *The Merchant Houses of Stockholm, c. 1640–1800, Uppsala* 1998; Niklas Stenlås, *Den inre kretsen. Den svenska ekonomiska elitens inflytande över partipolitik och opinionsbildning 1940–1949*, Lund 1998.

Tillsammans formulerade vi en idé om att det vi arbetade med kunde sammanfattas som *nätverk*. Det var med viss tveksamhet vi anammade detta begrepp, eftersom vi hade noterat att det ofta användes i helt andra sammanhang. När vi sökte i biblioteksdatabaser efter litteratur med anknytning till nätverk fann vi stora mängder titlar som mest innehöll för oss ganska obegripliga formler och mycket komplicerade kartor och diagram, men inga upplysningar om vad andra forskare ansåg att fenomenet nätverk betydde vare sig för de individer som utgjorde nätverken eller för samhället i stort. Utifrån denna insikt tvingades vi arbeta ganska aktivt med vårt nätverksbegrepp, både var och en och tillsammans. Vi utarbetade helt enkelt en egen teori om nätverk. Vi ville lyfta fram andra aspekter av nätverksanalys än de som presenterades i de kvantitativa undersökningarna. Vi vände oss till teoretiker som inte traditionellt förknippats med nätverksbegreppet. Det nätverksbegrepp vi propagerar för är kvalitativt: det är *ett sätt att definiera en viss typ av relation och avskilja den från andra relationer*, för att sedan kunna bedöma vilken roll sådana relationer spelat i en specifik historisk situation. Vi intresserar oss framför allt för innehållet i relationer, för deras funktion för individen och i förlängningen för den sociala gruppen och för samhället.

Som en frukt av vårt samarbete kom i januari 1997 en liten skrift som hade rubriken *History from a Network Perspective. Three Examples från Swedish Early Modern and Modern History c. 1700–1950*. Det var ett försök att formulera en egen nätverksdefinition, och den teoretiska diskussionen kompletterades med korta historiska texter baserade på våra egna avhandlingsprojekt. Denna ganska anspråkslösa rapport fick stor spridning, kanske för att det, som vi ska återkomma till, har börjat komma en allt stridare ström av texter som i någon mening förhåller sig till ett nätverksbegrepp. Därmed har behovet av att skriva om och utveckla det vi tänkt, framför allt med utgångspunkt från våra nu avslutade avhandlingsprojekt, men också med utgångspunkt från pågående forskning, blivit allt mer påträngande.

Den föreliggande texten är en utvecklad och kompletterad form av den artikel som kom 1997, med undantag för de empiriska delarna, som vi med hänsyn till att författarna också skrivit andra bidrag till

denna antologi, inte ansett behövas. Vi har försökt att tillhandahålla hänvisningar till våra och andras mer empiriskt inriktade arbeten i notapparaten.

Nätverk: form eller innehåll?

Vårt syfte med denna artikel är att argumentera för bruket av nätverksbegreppet i historisk forskning, att föreslå nya områden där det skulle kunna komma till användning och peka på nya typer av forskningsresultat som ett nätverksperspektiv kan leda till. Vi hävdar att nätverksbegreppet, i jämförelse med andra begrepp som använts för att skriva socialhistoria, såsom *klass* eller *organisation*, kan skapa ny förståelse och ge upphov till nya frågeställningar. Den här artikeln ska ägnas åt att etablera grundvalarna för ett alternativt nätverksbegrepp, baserat på sociala relationers innehåll snarare än deras form. Vi vill med ett sådant nätverksbegrepp fånga relationer som kan beskrivas som varaktiga, frivilliga, icke-formaliserade och icke-hierarkiska.

Hur har då begreppet nätverk använts i tidigare forskning och vilken kritik kan man då rikta mot tidigare användning av begreppet? Kortfattat skulle man kunna säga att nätverksbegreppet använts antingen med för stor precision eller med för lite precision. I båda fallen sker detta med alltför svag teoretisk problematisering. Med för lite precision används begreppet då det brukas som metafor för någonting som är svårt att beskriva på annat sätt. Detta bruk av begreppet är tämligen vanligt idag och vi möter det såsom "nätverksamhället" eller staten som ett nätverk, varför inte Hansan som ett nätverk? Nätverksbegreppet blir med detta bruk "etiketterande", något av en "restpost" för allt som är svårt att beskriva på något annat sätt. Med för stor precision används begreppet när det operationaliseras till en mätmetod. Nätverk blir namnet på en uppsättning metodregler. Eftersom allting låter sig mätas eller metaforiskt omnämnas såsom nätverk är det mycket svårt att dra generella slutsatser baserade på dessa sätt att använda nätverksbegreppet. Inget av dessa användningssätt har därför framtvingat någon analytisk användning av begreppet. Resonemang om vad sociala nätverk betyder för enskilda

aktörer, hur de påverkar politik, ekonomi, historisk utveckling eller hur de påverkar vår syn på samhället lyser därför ständigt med sin frånvaro i den befintliga litteraturen om sociala nätverk.

Större delen av den existerande forskningen om sociala nätverk är *geografisk* eller *morfologisk* till sin inriktning, dvs. den inriktar sig mot att beskriva eller mäta nätverkens yttre former. Denna inriktning växte framför allt fram i USA vid tiden för de kvantitativa metodernas genombrott i samhällsforskningen i slutet av 1960-talet. Inom traditionen har man utvecklat komplicerade matematiska modeller eller speciellt tillverkade dataprogram. Nätverk karaktäriseras främst genom strukturella mönster, form och intensitet, egenskaper som vaskas fram genom den kvantitativa analysen. Nätverk diskuteras i termer av "kluster", "länkar" eller "noder". Centralitet, räckvidd och täthet är mätbara egenskaper hos nätverk.[2]

Geografiska eller morfologiska nätverksundersökningar har bara själva metoden som gemensam nämnare. Någon styrande frågeställning med anknytning till den geografiska nätverksdefinitionen existerar inte. Strukturjämförelser mellan sinsemellan helt oberoende sociala nätverk blir därför sällan intressanta. Man kan rikta berättigad kritik mot denna forskningstradition på minst två sätt. För det första har forskningsinriktningen funnits länge utan att förnya sig på något annat sätt än rent metodologiskt. Frågan om vad nätverket är bortom själva operationaliseringsreglerna uppfattar nätverksforskarna sällan som intressant. För det andra ger den upphov till mycket precisa svar på tämligen ointressanta frågor. Man kan på decimalen mäta ett nätverks täthet men man vet fortfarande inte vilken betydelse nätverket har eller vilken roll det spelar för sin omgivning. Precisionen i nätverksforskningens metoder skymmer alltså ofta det faktum att relevanta frågeställningar saknas. All möda som läggs ner på att först

[2] Se t.ex. David Knoke & James H. Kuklinski, *Network Analysis*, London & New Delhi 1982; David Knoke & James H. Kuklinski, "Network Analysis. Basic Concepts" i Thompson et al. (red.), *Markets, Hierarchies and Networks. The Coordination of Social Life*, London & New Delhi 1991; John Scott, *Social Network Analysis. A Handbook*, London 1991; Stanley Wasserman & Katherine Faust, *Social Network Analysis. Methods and Applications*, Cambridge 1994; Joseph Galaskiewicz & Stanley Wasserman, "Social Network Analysis. Concepts, Methodology, and Directions for the 1990s" i *Sociological Methods & Research*, Vol. 22, No. 1, 1993, s. 213–237.

operationalisera empiriska iakttagelser och sedan på att utföra mätningar inom modellen förefaller vara till ingen nytta då det visar sig att de resultat som framräknas inom modellen sedan inte ger upphov till relevanta slutsatser.[3]

Detta innebär dock inte att det enligt vår mening är omöjligt eller ointressant att kvantifiera de nätverksrelationer man undersöker. Det innebär dock att man, för att kunna kvantifiera nätverksrelationer först bör analysera relationernas innehåll, för att över huvud taget kunna definiera dem som nätverksrelationer. Alla relationer är nämligen inte nätverksrelationer, enligt den teoretiska konstruktion vi arbetar med. I motsats till den traditionella nätverksforskningens formanalys syftar denna artikel till att formulera en teori om sociala nätverks innehåll. Vi vill rikta forskningsintresset mot de mellanmänskliga relationer som utgör ett socialt nätverk. Hur fungerar de och vilken roll spelar de för sin omvärld? Detta, menar vi, är ett starkt eftersatt område som inte tidigare beforskats per se.

I vår strävan att formulera en teori om nätverksrelationernas betydelse har vi influerats av forskare som inte definierar sig själva som nätverksforskare eller ens använder begreppet nätverk. Den viktigaste av dessa influenser är kanske Pierre Bourdieu och hans kapitalbegrepp. Andra teoretiker som har påverkat den teoretiska konceptionen är sociologen Niklas Luhmann och antropologen Marcel Mauss. En sak som är gemensamt för de forskningsinriktningar som inspirerat vårt tänkande är intresset för *det subjektiva*, för det personligas påverkan på samhällsutvecklingen. Det går inte att studera den här typen av frågor om man inte är beredd till en studie av individuella aktörer, deras val och strategier, och hur de förhåller sig till varandra. Dialogen mellan aktörerna blir det centrala underlaget för analysen. Därför hamnar denna typ av nätverksanalys ofta mellan eller utanför de organisationer som genererar källmaterial. Kommunikationen inom en organisation är till viss del möjlig att undersöka med källmaterial som protokoll som underlag, men om det inte är

[3] Se t.ex. forskningsområdet överlappande styrelseposter inom storföretag, som råkat i kris på grund av tilltagande osäkerhet om hur stora resultatmängder ska tolkas. Mark S. Mizruchi, recension av "Interlocking Directorates" av Johannes M. Penning i *Administrative Science Quaterly*, March 1984, 142; Sandberg, *Historisk Tidskrift* 1995, s. 262.

organisationen som är den egentliga ramen för ett visst skeende, vilket källmaterial undersöker man då?

Institutionaliseringen av samhället, där den icke-organiserade delen av samhällslivet gör mycket få avtryck i jämförelse med den organiserade, skapar en akut informationsbrist för en forskare som vill följa det personligas osynliga trådar och se hur det påverkar samhället. Denna brist på information har tidigare uppmärksammats i samband med exempelvis den svarta eller informella ekonomin. Den informella ekonomin skulle vi också kunna benämna nätverksekonomin, eftersom informella transaktioner är beroende av existensen av personligt förtroende mellan parterna. Det finns ju ingen formell väg att sanktionera den som bryter en sådan överenskommelse. Den kvittolösa ekonomin kan inte följas i någon statistik, och vi vet inte med säkerhet hur den fungerar, hur den interagerar med den vita ekonomin, eller ens hur omfattande den är.[4] Överför nu detta problem till andra områden, och precis samma informationsbrist uppstår. Precis som vi har svårt att få grepp om den svarta ekonomin har vi svårt att få grepp om det informella beslutsfattandet inom den politiska sfären. Vi vet att det informella beslutsfattandet finns, men inte hur det påverkar besluten. Sådana analyser görs närmast i form av undersökande journalistik, och brukar basera sig på indiciebevisföring, där man tar fasta på kända "jävsförhållanden" eller beroendeförhållanden och deras påverkan på de politiska besluten. Forskningen har i stället koncentrerat sig på att konstruera den politiska processen utifrån formella beslut, klart synliga och byggda på rationella bedömningar av möjligheten att genomföra de egna idéerna.

Inte bara de politiska besluten har sin dolda undertext, detta gäller även den vetenskapliga utvecklingen, den tekniska utvecklingen och förmodligen alla andra intressanta företeelser man som forskare kan vilja undersöka. Konsten är bara att finna ett källmaterial som ger tillgång till denna undertext. Som historiker har man dock i många fall tillgång till ett källmaterial som uppfyller dessa krav, nämligen korrespondens. Korrespondens ger rikligt med information om personliga relationer, och man kan följa den process genom vilket exempelvis ett

[4] Se dock Riksrevisionsverket (RRV) 1997:59; 1998:28; 1998:29 samt 1998:36.

beslut (om vi nu tar beslutsprocessen som exempel) kommer till. Man kan följa informationsinsamling, strategiska överväganden och försök till påverkan. Man kan se vilka sociala hänsyn den individuella aktören tar. Man kan också se hur aktörerna rättfärdigar sina beslut, det vill säga hur en "berättelse" om hur beslutet kom till i efterhand konstrueras. Möjligheten för historiker (eller för forskare inom andra discipliner med ett historiskt djup i sina undersökningar) att anlägga vad vi menar med ett nätverksperspektiv, är således mycket god.[5]

Den metod vi förordar för en innehållslig nätverksanalys är alltså kvalitativ analys av individuella aktörers tänkande och handlande och framför allt deras interna relationer, företrädesvis genom studier av korrespondens. Men, vilket förmodligen framgår mellan raderna, denna metod för nätverksanalys är sammanlänkad med ambitionen att använda "nätverk" som en förklaringsmodell. Analysmetoden är en följd av en ambition att komplettera den forskning som baserar sig på protokollförda beslut, medvetna (och nedtecknade) idéer och bokförda ekonomiska transaktioner med en forskning som analyserar det som ovan kallats den dolda undertexten. Vilken roll spelar de personliga relationerna inom eliten för dess möjlighet att reproducera sig som elit? Vilken roll spelar en företagsledares eller en politikers personliga relationer för företagets utveckling eller för ett politiskt ställningstagande? Det är inte bara grunderna för en kvalitativ nätverksmetod vi här vill skissera, utan också grunderna för en teoretisk modell, som ska kunna användas för att ställa frågan om vilken *nätverkslogikens roll är i den kontext som studeras.*

Vi vill därmed inte påstå att det vi kallar nätverkslogik är menat att ersätta andra typer av (historiska) förklaringar. Snarare anser vi att det är nödvändigt att komplettera andra förklaringsmodeller med något som vi betraktar som en relativt ouppmärksammad aspekt av den historiska utvecklingen.[6]

---

[5] Ett problem med korrespondens som källmaterial är att det, åtminstone för äldre tider, finns relativt lite material författat av grupper som inte tillhört eliten. Det är alltså svårare att studera bönder än brukspatroner, om man konsekvent använder sig av vårt synsätt. Denna nackdel har korrespondens dock gemensam med många andra källmaterial som historiker regelbundet använder sig av.

[6] En hypotes om anledningen till nonchalansen av aspekten *nätverk* i många av de samhällsvetenskapliga ämnena finns i Hasselberg op. cit., s. 15–16.

Vad är nätverk?

Det första steget i en nätverksanalys är att särskilja nätverk som organisationsform från andra organisationsformer. På så vis kan man undvika den ganska vanliga fallgropen att beskriva allting som nätverk. Sådan svepande användning är till exempel synen på staten, kyrkan, skråväsendet och liknande som nätverk.[7] Ett annat exempel är den amerikanske sociologen Manns modell av samhällen som "organised power networks"[8] Alltför generell användning av begreppet resulterar i intetsägande självklarheter. Begreppets förklaringsvärde minskar med ett sådant användningssätt. Med nätverk avser vi en särskild typ av organisation av mellanmänskliga relationer.

Den amerikanske sociologen Walter W Powell skiljer mellan tre idealtypiska sätt att organisera samhället: marknader, hierarkier och nätverk. Den idealtypiska marknaden karaktäriseras nog bäst av den klassiska eller neoklassiska ekonomiska teorin, den som tydligast förknippas med Adam Smith. Marknaden som organisationsform kännetecknas av kortvariga sociala relationer, som helt underordnas utbytesmekanismen. Marknadsaktörer ses teoretiskt som helt oberoende och fria att göra egna val. Utbytet styrs av utbud-efterfrågemekanismen. Alla aktörer har samma förutsättningar att delta i utbyte, med andra ord har alla samma makt.

Det typiska draget för den andra organisationsformen, nämligen hierarki, är just varierande maktresurser. I enlighet med sin placering i hierarkin förfogar aktörer över olika maktresurser och det påverkar naturligtvis deras möjligheter att agera. Ju högre position desto större makt, och ju större makt desto större handlingsfrihet. Hierarkiens agenter har således väldigt olika förutsättningar för sitt handlande. Inom formella organisationer, exempelvis företag eller myndigheter, är organisationsformen hierarki dominerande, även om det förekommer horisontella relationer även här. En annan skillnad mellan marknader och hierarkier är reglernas roll. Hierarkier styrs mycket

[7] På sådant sätt används nätverksbegreppet av Sverker Sörlin, "Vetenskapens vägar – idéhistoriens nätverk" i Anders Karlqvist (red.), *Nätverk. Begrepp och tillämpningar i samhällsvetenskapen*, Stockholm 1990, s. 154–156.

[8] Michael Mann, *The Sources of Social Power. Vol. 1. A History of Power From the Beginning to A.D. 1760*, Cambridge 1986, s. 1–33.

mer formaliserat. Det finns exakta, ofta nedtecknade regler för hur en aktör i en viss position skall handla. Även marknadsutbyte styrs av vissa regler, eller bättre sagt institutionella ramar, men dessa är inte formaliserade i lika hög grad.[9]

Nätverk kännetecknas till skillnad från hierarkier av relativt platt struktur. De vanligast förekommande relationerna kan beskrivas som mer eller mindre jämbördiga. Relationerna mellan nätverkets aktörer kan lämpligen karaktäriseras med termen ömsesidigt beroende. Till skillnad från den idealtypiska marknadsrelationen är nätverksrelationer varaktiga. Banden mellan nätverkets aktörer kan med tiden stärkas. Det betyder dock att nätverkets aktörer har olika positioner inom nätverken, och att deras positioner kan kopplas till maktresurser ungefär på samma sätt som i en hierarkisk organisation. Nätverken är i högsta grad maktförmedlande. Till skillnad från hierarkier kännetecknas dock nätverksrelationer snarare av ömsesidighet än av strikt formaliserade positioner. Nätverksrelationer styrs inte av formella regler, även om det finns gemensamma koder för hur nätverksaktörer skall förhålla sig till varandra.[10]

Helt centralt för typologin marknad, hierarki och nätverk är att den består av idealtyper. En empiriskt iakttagbar organisation är inte en hierarki och inte heller är ett antal personer ett nätverk. Det är de formella och informella principer som organiserar relationerna inom organisationen respektive de informella principer som organiserar personernas inbördes relationer som gör det till en hierarki respektive ett nätverk. De tre organisationsformerna innebär också tre olika sätt att interagera, tre olika *interaktionssätt.* I den offentliga diskussionen kring vårt nätverksbegrepp har vid flerfaldiga tillfällen framkommit ifrågasättanden som berott på att denna insikt saknats. Nätverk finns alltså även inom empiriskt iakttagbara organisationer liksom på

---

[9] Beträffande marknadens institutionella ramar, se exempelvis Douglas North, *Institutionerna, tillväxten och välståndet,* Stockholm 1990.

[10] Walter W. Powell, "Neither Market nor Hierarchy. Network Forms of Organisation" i Thompson et al. (red.), *Markets, Hierarchies and Networks. The Coordination of Social Life,* London 1991, s. 265–276. Liknande sätt att kategorisera socialt och ekonomiskt liv är inte ovanliga. Se t.ex. Robert Heilbronner, *The Worldly Philosophers,* London 1991, s. 18–41.

marknader. Det är principerna som styr agerandet vi talar om och dessa finns ofta parallellt, sida vid sida på samma plats och i samma människa.

Ett annat missförstånd som givit upphov till ifrågasättanden är att nätverk skulle avse alla typer av mellanmänskliga relationer. Det finns många ojämlika, hierarkiska relationer eller maktrelationer för vilka begreppet nätverk inte lämpar sig väl. Nätverksbegreppet lämpar sig bäst för att karaktärisera ömsesidiga och frivilliga relationer mellan likar. Det är just detta Powell lyfter fram som ett utmärkande drag för nätverksrelationen genom att peka på dess icke-hierarkiska natur.[11] Detta betyder inte att maktrelationer saknas i nätverkens värld men väl att dessa maktrelationer bättre beskrivs med hjälp av andra begrepp. Tag t.ex. patron-klientrelationen som i och för sig är en ömsesidig informell relation mellan två parter. Relationen är dock ojämlik och inte självklart frivillig. Att blanda samman denna typ av relationer med nätverksrelationen är att göra sig själv en analytisk otjänst. Patron-klientrelationens specifika ojämlika ömsesidighet beskrivs nämligen bäst med just begreppen patron-klient. För den forskare som söker maktrelationer inom nätverk är alltså nätverksbegreppet inte idealiskt. Däremot finns mycket att hämta för den som söker maktrelationer mellan ett nätverk och dess omgivning.

För en historiker har distinktionen mellan marknader, hierarkier och nätverk en annan viktig sida. Organisationsformer är historiskt föränderliga. Vissa historiska omständigheter passar bättre för vissa organisationsformer. Dagens intresse för nätverksanalyser bland ekonomer, sociologer och andra har sin förklaring i faktum att nätverk uppenbarligen är ett lämpligt sätt att beskriva det samtida samhällets organisationsformer. Den moderna informationsteknologin lämpar sig mycket väl för nätverksbaserad produktion och distribution av varor. Också den moderna politiken kan med fördel analyseras med hjälp av nätverk.[12]

I detta historiska perspektiv kan vi t.ex. karaktärisera omvandlingen av ekonomin mellan 1700- och 1800-talet i termer av över-

[11] Powell, op. cit.

[12] Se t.ex. Manuel Castells, *The Information Age. Economy, Society and Culture*, Malden, Mass. 1997.

gång från en nätverksbaserad ekonomi till marknad. Marknadsrelationer var den liberala kapitalismens ideala organisationsform. Det sena 1800-talets omvandling av den klassiska kapitalismen till organiserad kapitalism (eller imperialism) kännetecknas i organisationsavseende av en förskjutning från marknad till hierarki. Denna typ av organisation har varit dominerande under större delen av 1900-talet. Storföretag, statens enorma roll på alla plan, även den keynesianska ekonomiska politiken, visar samhällets tilltro till hierarkiska lösningar av organisationsproblem. 1970-talets kriser skapade ett nytt intresse för både marknader och nätverk. Den klassiska ekonomiska teorin upplevde en ny blomstringstid och marknaden sågs återigen som ett effektivt sätt att lösa alla organisatoriska problem. Tydligast är dock nätverkets renässans. Under de sista två decennierna har nätverk lyfts fram om och om igen som en patentlösning på alla organisatoriska problem: i ekonomin, i politiken, på internationell nivå etc. Det enorma intresset för Castells arbeten är ett tydligt tecken på samhällets omvandling till ett nätverkssamhälle.[13]

Det faktum att vissa organisationsformer lyfts fram som speciellt utmärkande för vissa perioder betyder inte att andra former inte funnits parallellt. När Fernand Braudel talar om marknadsekonomins oljefläckar i 1100- och 1200-talets Frankrike är det just för att peka på en parallell organisationsform i en tid som annars bäst kan beskrivas som nätverkens guldålder. En viktig poäng med Niklas Stenlås avhandling var just att lyfta fram nätverksutbyte i period som traditionellt har beskrivits som keynesianismens guldålder.[14] Vi vill, helt enkelt, lyfta fram att samhällets organisationsformer är historiska och därmed också föränderliga kategorier.

Sammanfattningsvis uppfattar vi liksom Powell nätverk som en specifik form av samhällsorganisation. Denna mer specifika användning av begreppet fördjupar i vår mening nätverksbegreppets förklaringsvärde. Därigenom kan ett steg från nätverk som metod till en nätverk som ett sätt att förklara hur ett samhälle fungerar göras.

---

[13] Se Ylva Hasselbergs bidrag till denna volym, "Vem vill leva i nätverkssamhället?".

[14] Stenlås, op. cit.

Det betyder också att forskaren kan byta fokus från nätverksdeskriptionen till nätverksrelationernas funktioner. Genom att byta fokus kan vi också uppmärksamma nätverkets aktörer som tänkande och handlande individer, och inte som döda noder på nätverkskartan. Den föreslagna strategin är också ett perspektivbyte, från strukturanalys till en mer aktörsinriktad analys.

Vi definierar en nätverksrelation som en horisontell relation byggd på ömsesidigt personligt förtroende. Vi ser också nätverkets funktion för individen som den kanske viktigaste aspekten av nätverk som förklaringsmodell. Vilka funktioner fyller då nätverksrelationer? De primära funktionerna är: utbyte (distribution), uteslängning (exklusion) och sammanhållning (inklusion). Utbyte, den tydligast framträdande funktionen, innebär att nätverkets länkar används för förmedling av olika tillgångar. Utan utbyte skulle sociala nätverk sakna mening. Ingenting skulle ske i ett nätverk och det skulle saknas anledning för människor att engagera sig för att bygga upp och utveckla sociala nätverk. Uteslängning uttrycker nätverkets förmåga att exkludera vissa aktörer från nätverksutbytet. Inklusion syftar på nätverkets förmåga att skapas och reproduceras som en "oberoende" enhet genom att vissa aktörer accepterar de regler för nätverksutbytet som gäller och därmed blir inkluderade. Marknader och hierarkier har delvis samma funktioner. Detta blir ju tydligt om vi t.ex. tänker på marknadens utbytesfunktion. De sociala reglerna fungerar emellertid annorlunda. Marknadens utbyte relateras till prismekanismen. Priser är dock inte särskilt användbara för utbytet inom nätverk. Här kan utbyte beskrivas snarare som en mekanism byggd på gåvor och gengåvor.

Jämförelsen med marknadsutbyte aktualiserar frågan om vad det värdefulla som byts inom ett nätverk är och på vilket sätt nätverkets nyttigheter skiljer sig från varor som flödar på marknaden. Tillgångar som byts i ett nätverk måste vara så värdefulla att aktörerna vill ha dem och strävar efter att utestänga andra aktörer från dem. Ett användbart begrepp för att karaktärisera dessa resurser är "kapital", dock inte i ekonomisk utan i sociologisk mening, ungefär i den betydelsen som begreppet kapital ges av Pierre Bourdieu. I det följande skall de tre nätverksfunktionerna diskuteras mer ingående. Vi börjar med den viktigaste: utbyte.

Nätverkets funktion: reproduktion genom utbyte

Utbyte är den viktigaste funktionen i ett socialt nätverk. Detta gäller särskilt de ekonomiska nätverksmodellerna. Den företagsekonomiska nätverksmodellen ser nätverk som ett sätt att minska de s.k. transaktionskostnaderna. Utbyte inom ett stabilt nätverk kan bli billigare än utbyte på en högst instabil marknad. Utbyte inom nätverk kräver inga extra utgifter för marknadsföring, för kontraktsskrivning eller för kontroll av att kontraktsvillkoren fullföljs. Nätverksutbyte kännetecknas av långvariga relationer mellan aktörer, av djup personlig kännedom av de involverade och följaktligen av ömsesidig tillit. Allt detta betyder att transaktionskostnaderna minimeras. En nätverksmodell fungerar i många situationer bättre än den klassiska marknadsmodellen.[15]

Samtidigt är en sådan ensidig kostnadsfokusering är i många avseenden inskränkt. Modellen innebär en utveckling av det klassiska ekonomiska tänkande som ständigt fokuserar på kostnader och vinster. Nätverk blir i enligt en sådan modell bara en ny faktor att ta hänsyn till när man analyserar marknaden. Som vi skall se styrs nätverkslogiken av andra än rent kostnadsmässiga överväganden och utbyte av varor i ekonomisk mening. Nätverksutbyte innefattar mycket ofta utbyte av värden som är omöjliga att prissätta. Det är uppenbart att nätverken skapar tillit mellan medlemmar, men hur kan vi prissätta det minskade behovet av att försäkra sig mot bedrägeri? Kanske är det som gör utbyte inom sociala nätverk särskilt annorlunda i jämförelse med utbyte på en marknad att nätverksutbytets fördelar inte kan kvantifieras. Det som kan konstateras här är att utbytet ändå måste vara fördelaktigt för båda parter.

Det utbyte som sker i ett socialt nätverk kan bäst förklaras genom en hänvisning till gåvoutbyte som det beskrivits av antropologen Marcel Mauss.[16] Hans analys av gåvoutbyte förknippas mest med "primitiva" samhällen. Mauss karaktäristik av gåvan är emellertid användbar även för det moderna samhället, speciellt när vi tittar på

---

[15] Se t.ex. Håkan Håkansson & Ivan Snehota, *Developing Relationships in Business Networks*, London 1995; Jonathan Brown and Mary B. Rose, *Entrepreneurship, Networks and Modern Business*, Manchester 1993.

[16] Marcel Mauss, *Gåvan*, Uppsala 1997.

hur utbytesmekanismen fungerar inom nätverken. Som vi tidigare har konstaterat har marknadsekonomins genombrott inte inneburit att nätverken försvunnit.

Mauss gåvoutbyte förutsätter att gåvan återgäldas med en gengåva. Att ge skapar helt enkelt tacksamhetsskuld. Gåvo- och gengåvomekanismen både skapar, bekräftar och reproducerar det förtroende som måste finnas i nätverket. Gåvoutbyte handlar i första hand inte om utbyte av nyttigheter utan om ett sätt att skapa relation. En sådan relation kan sedan användas i framtiden av både den som ger och den som tar emot.[17]

Gåvoutbyte handlar dock inte bara om att skapa, eller stärka en relation. Det bekräftar också deltagarnas position i nätverket. Gåva och gengåva bör på något sätt vara jämförbara, de bör av deltagande aktörer uppfattas som jämbördiga. Aktörerna får inte känna sig missförstådda eller lurade, för då rubbas deras ömsesidiga förtroende. Den som tar emot en gåva kan inte behålla sin position i nätverket utan att återgälda på ett korrekt sätt. Med andra ord är gåvoutbyte en mycket känslig operation där underförstådda kulturella koder, informella oskrivna regler är viktigare är gåvans exakta pris.[18] Kunskap om eller snarare förmåga att använda dessa koder är i själva verket en effektiv mekanism för att identifiera, och i nästa steg utestänga eller inkorporera en potentiell nätverksrelation. Ett klumpigt beteende som avslöjar att en aktör inte kan eller inte känner till koderna kan utesluta honom/henne ur nätverket. Gåvoutbytets betydelse i detta sammanhang visar hur sammankopplade de olika nätverksfunktionerna är.

Vad kan man då byta inom ett nätverk? För det första kan man byta jämförbara resurser, exempelvis information och materiella gåvor. Utbyte av information är särskilt intressant i detta sammanhang. Det är den vanligaste tillgång som byts inom nätverk och information kan omöjligen prissättas. Informationsutbyte inom nätverk handlar främst om mer eller mindre exklusiv information, som inte kan spridas på annat sätt än genom nätverk. Sådan information för-

[17] Ibid., 57–61 om plikten att ge, plikten att ta emot och plikten att återgälda.

[18] För ett historiskt exempel, se Hasselberg op. cit., s. 138–142.

medlas via privat korrespondens, samtal över middagen, möten i styrelser, sällskap och liknande. Ju mer exklusiv informationen är desto mer förstärks nätverkets slutna karaktär och desto tydligare blir kopplingen till möjliga vinster. Insiderinformation om sådant som förestående företagsfusioner är nog det tydligaste exemplet på hur detta fungerar i praktiken.[19]

Men man kan också byta andra typer av resurser. En materiell gåva som t.ex. ekonomiskt stöd för en angelägen sak kan gengäldas med inflytande över vissa för givaren viktiga beslut. En titel (hedersdoktor, konsul) kan återgäldas med ett ekonomiskt bidrag till universitetet eller ett passande investeringsbeslut. Förtroende, t.ex. i form av en rekommendation, kan återgäldas med en annan rekommendation i ett helt annat sammanhang. Det kanske mest fruktbara med denna syn på nätverksutbyte är insikten att olika resurser – olika kapitalformer – kan bytas mot eller konverteras till helt andra. Genom att agera i enlighet med nätverkets normsystem kan aktörer förflytta sig ganska fritt mellan olika samhälleliga fält. Sådana förflyttningar förmerar eller till och med multiplicerar resursernas värde.

Nätverkets regelverk: inklusion och exklusion genom tillit

En annan viktig egenskap hos sociala nätverk är att de inkluderar respektive exkluderar människor. Nätverk drar gränser kring den grupp av människor som befinner sig inom dem. Den sociala mekanism som framför andra reglerar tillhörighet respektive utanförskap är tilliten mellan de människor som har nätverksrelationer med varandra. Utan tillit kan inte sociala nätverk utvecklas och inte heller bestå. Tillit reglerar också formerna för de utbyten som försiggår i sociala nätverksrelationer. Man kan till och med hävda att det överordnade syftet med de aktiviteter som utspelas i sociala nätverk är att stärka tilliten mellan de inblandade kontrahenterna. Hur fungerar då tillit och på vilket sätt reglerar den utbytet i sociala nätverk?

[19] Se Leos Müllers bidrag till denna volym.

Det finns en förhållandevis rik sociologisk litteratur om begreppet tillit.[20] Det är emellertid först med Niklas Luhmann som sociologin kommit att intressera sig för tillitens mekanismer, dvs. de regler enligt vilka tillit mellan människor utvecklas och upprätthålls.[21] Tillit är för Luhmann nödvändigt för mellanmänsklig interaktion. Det är genom tillit som människor hanterar osäkerheter i tillvaron. Allt som inte kan hanteras genom egen kunskap eller genom vana innebär osäkerhet. Tillit är då människans sätt att reducera osäkerhet, att lita på någon/något och handla som utgången vore given.[22] Tillit ersätter bristande information med en internt garanterad säkerhet.[23] Tillit människor emellan blir då ett sätt att hantera den osäkerhet som ligger i andras sätt att agera. Den som litar på någon bortser medvetet från den andres fria handlingsförmåga och handlar som om den andres agerande kunde förutses. Att lita på någon är att sätta den andres välbefinnande före sitt eget och utgå ifrån att den andre gör likadant.

Personlig tillit mellan två personer kan inte bara byggas upp genom att följa sociala normer. Vad som krävs är någon form av överskottsbeteende, något utöver vad parterna egentligen kan förvänta sig. För att utlösa en tillitsskapande process måste ett tillfälle att visa tillit förekomma liksom ett medvetet tagande av risken att bli bedragen. Båda deltagarna i processen måste alltså först utsätta sig för risken att svikas (sätta något på spel) och sedan för frestelsen att bedra (sätta det egna intresset framför relationen). Det är alltså genom de positiva erfarenheterna av att utsätta sig för dessa risker som tillitsfyllda relationer bildas mellan människor. Luhmann kallar de tillitsskapande handlingarna *supererogatoriska*. En sådan handling är något som inte följer av förpliktelser, utan en som framstår som förtjänstfull, aktningsvärd och välment. Handlingen utgör ett överskottsuppträdande som ingen kan kräva och som därför genererar krav på tacksamhet (jfr gåvomekanismen ovan).[24]

---

[20] Barbara A. Misztal, *Trust in Modern Societies. The Search for the Bases of Social Order*, Cambridge 1996.

[21] Niklas Luhmann, *Trust and Power*, Chichester 1979.

[22] Luhmann, op. cit., s. 24–30.

[23] Luhmann, op. cit., s. 93.

[24] Luhmann, op. cit., s. 43 f.

En tillitsskapande process startar vanligen på låg nivå, utan några mer betydelsefulla insatser. Risken att svikas och frestelsen att bedra är därför inte särskilt dramatiska. Banden mellan aktörerna är i detta skede svaga. I takt med att processen fortgår stärks tilliten parterna emellan och insatserna kan öka. Starkare band klarar större risker och längre utdragen obalans. Omedelbara svarshandlingar blir närmast tecken på misstro. En tillitsbildande process kan ta lång tid men den är oåterkallelig. En återgång till inledningsstadiets försiktighet signalerar misstro och resulterar i upplösning.[25]

Luhmanns karaktäristik av tillitens mekanismer åskådliggör på ett effektivt sätt hur sociala nätverk fungerar. Tillit är grundbeståndsdelen i en nätverksrelation. Där tillit kan utvecklas mellan människor över tid och rum där kan också sociala nätverk uppstå. Där tillit inte utvecklas som den ska eller där aktörerna inte kan eller vill utveckla tillit där fungerar heller inte de sociala nätverken. Tilliten till den andre bestämmer alltså såväl styrkan i relationen som gränserna för var nätverksrelationer kan förekomma eller ej. Tillit inkluderar människor i ett nätverk, brist på tillit exkluderar, men det finns också andra faktorer som förstärker eller begränsar förutsättningarna för sociala nätverk.

För det första finns det en tydlig klassaspekt på fenomenet inklusion/exklusion. Det är lättare att engagera sig i ett nätverksutbyte med någon som tillhör samma eller en närliggande socialgrupp. Inte bara finns det betydligt fler tillfällen att börja skapa en relation (om man exempelvis är släkt, går i samma skola eller bor i samma bostadsområde), det är också lättare att hitta jämförbara nyttigheter att byta med: nyttigheter som är värdemässigt jämförbara. Det finns också ett tredje skäl till att nätverksrelationer över klassgränserna är mindre sannolika: skillnaden i kulturella koder. Kulturella koder uttrycker, som Pierre Bourdieu visar i sin diskussion av *smaken,* social position, och vi vill hävda att de dessutom uttrycker såväl som skapar sociala relationer. Om en främling tilltalar mig och det blir klart att vi båda spelar golf (och kanske till och med tillhör samma golfklubb), är han/hon på sätt och vis ingen främling längre. Jag kan

[25] Luhmann, op. cit., s. 44 f.

placera honom/henne socialt, kanske gissa mig till vad han/hon jobbar med eller var personen bor. Om denna person vill inleda en relation med mig kommer han/hon också att anstränga sig att demonstrera sin lojalitet mot den *smak* vi har gemensam.[26]

Det skapas alltså genvägar för att avgöra vilka människor som man kan hysa tillit till, och vilka som bör hållas på avstånd. I historiska elitgrupper har ett av de viktigaste kommunikationsmedlen varit brevskrivande, och koder för skriftlig kommunikation har varit en grundläggande kunskap för en medlem av en elitgrupp att behärska.[27] Socialitet, både i betydelsen *beredskap att umgås* och i betydelsen *kunskap om hur man beter sig och hur man kommunicerar i umgängeslivet,* är också en värderad egenskap inom elitgrupper.[28] I samhällets övre skikt gör föräldrar stora ansträngningar för att förse sina telningar med de behövliga kunskaperna om de rätta kulturella koderna. För att inpränta värderingar, vanor och uppförande nödvändiga för den kulturella identiteten har överklassens föräldrar ofta valt att låta sina barn växa upp hos en annan familj i samma sociala position.[29] Syftet med ett sådant handlingssätt är förstås också att ge barnen möjlighet att lära känna människor som i framtiden kan komma att utgöra värde-

---

[26] Beträffande *smaken* som särskiljande kategori, se exempelvis Pierre Bourdieu, *Distinction. A Social Critique of the Judgement of Taste*, London 1986; Pierre Bourdieu, "Modeskaparen och hans märke" i *Kultursociologiska texter*, Stockholm 1993, s. 83–100.

[27] Se Susan Whyman, "Paper visits: the post-Restoration letter as seen through the Verney family archive"; Toby L. Ditz, "Formative Ventures. Eighteenth-Century Commercial Letters and the Articulation of Experience"; Ylva Hasselberg, "Letters, Social Networks and the Embedded Economy in Sweden. Some remarks on the Swedish bourgeoisie, 1800–1850", alla i Earle, Rebecca (red.), *Epistolary Selves. Letters and Letter-Writers, 1600–1945*, Aldershot 1999.

[28] Beträffande umgängesliv i europeiska elitgrupper, se exempelvis Angela Rundquist, *Blått blod och liljevita händer. En etnologisk studie av aristokratiska kvinnor 1850–1900*, Stockholm 1989, s. 268–295; Richard Evans, "Family and class in the Hamburg grand bourgeoisie 1814–1915", i Blackbourn & Evans (red.), *The German Bourgeoisie,* London 1993, s. 129–130; Anna-Maria Åström, *"Sockenboarne". Herrgårdskultur I Savola 1790–1850, Skrifter utgivna av svenska litteratursällskapet i Finland nr 585*, 1993, s. 177–235; Jane Marceau, *A Family Business? The Making of an International Business Elite,* Cambridge 1989, s. 143–146, 148–152.

[29] Hasselberg, op. cit., s. 171–175. Beträffande barnen i familjen Wallenberg se Torsten Gårdlund, *Marcus Wallenberg 1864–1943. Hans liv och gärningar,* Stockholm 1976, s. 22–32.

fulla kontakter, och att förstärka redan existerande band. Exklusiva internatskolor kan ses som en institutionaliserad form av samma fenomen. Det är samma exklusivitet, samma insikt om en *täthet* av människor som i framtiden kommer att besitta värdefulla resurser, som styr föräldrarnas val.[30]

Det är viktigt att konstatera att den klassgräns som fenomenet nätverksexklusion skapar inte upprätthålls från ett håll. Teoretiskt sett är det lika svårt för en person från en högre klass att engagera sig i en industriarbetares familjenätverk, som det är för industriarbetaren att göra det omvända. Vi känner dock inte till några studier som jämför nätverksskapande "nedåt" i samhällehierarkin med nätverksskapande "uppåt".

För det andra finns det liksom det finns en klassaspekt på inklusion/exklusion också en genusaspekt. Ett begrepp som kan användas för att analysera interaktionssättet *nätverks* påverkan på samhällets genuskontrakt är *homosocialitet.* I feministisk forskning används detta begrepp för att förklara reproduktionen av den manliga överordningen. Den grundläggande förklaringen till den manliga dominansen är enligt denna förklaringsmodell mäns tendens att attraheras av andra män, att "se" dem och erkänna deras kompetens, och som en konsekvens av detta; att "välja" män före kvinnor. Män har tendens att skapa manliga nätverk, kvinnor skapar kvinnliga nätverk. Den här tendensen, som rent empiriskt har uppmärksammats i samband med rekrytering och befordran, dvs. inom arbetslivet, är inte en följd av någon medveten kollektiv bedömning av kvinnor och män. I stället är det fråga om en undermedveten attraktion till individer som liknar en själv, och som man därför "förstår" och kan hysa tillit till. Tillit är en viktig del i denna process. I organisationer där män har varit dominerande (dvs. i praktiskt taget alla typer av organisationer), har män i toppositioner etablerat tillitsbaserade relationer med andra män.[31]

---

[30] John Scott, *The Upper Classes. Property and Privilege in Britain,* London & Basingstoke 1982, s. 160–179; Ian Weinberg, *The English Public School. The Sociology of Elite Education,* New York 1967, kapitel 1–3.

[31] Beträffande fenomenet homosocialitet inom det moderna svenska näringslivet, se Charlotte Holgersson, "Rekrytering och konstruktion av företagsledare"; Anna Wahl, "Stim i företagsledningen" & Pia Höök, "Ledarskap som okontrollerbar sexualitet", i Sjöstrand, Sandberg & Tyrstrup (red.), *Osynlig företagsledning,* Stockholm 1999.

Homosocialitet kan således förhindra nätverksbildning mellan kontrahenter av olika kön. Åtskillnaden mellan kvinnliga och manliga nätverk avspeglas också tydligt i olika sätt att skriva brev och delvis skilda korrespondensnätverk sedan 1600- och 1700-talen.

I samhällen med en tydlig arbetsdelning mellan könen, såsom ett traditionellt borgerligt samhälle, är det emellertid vanligt med en könsarbetsdelning mellan könen även inom de sociala nätverken. Så har t.ex. kvinnor viktiga aktiva roller som hustrur och värdinnor inom den ekonomiska elitens annars exklusivt manliga nätverk.[32]

Nätverkets resurser: socialt kapital och annat kapital

Nätverk som interaktionssätt är alltså grundat på ett tillitsbaserat utbyte mellan enskilda aktörer. Genom interaktionssättet nätverk skapas reella konstellationer mellan människor, alltså mer påtagliga "informella organisationer" som vi också kan kalla nätverk. Det är dessa synliga avspeglingar av den underliggande nätverkslogiken som mer spontant brukar uppfattas som nätverk av gemene man. Sådana informella organisationer är naturligtvis inte stabila över tid, och det är kanske inte heller möjligt att bestämma gränserna för ett sådant nätverk ens vid en bestämd punkt i tiden. Nätverksbygget försiggår kontinuerligt och om man studerar en viss aktörs nätverk kan det vara svårt att avgöra vilka relationer som är "mogna" nätverksrelationer. Författarna till denna artikel förfäktar uppfattningen att det inte är intressant att analysera nätverkets gränser, utan att forskningens uppgift i stället måste vara att se ett företag, en politisk process eller en idés spridning utifrån vilka nätverk som omger det man undersöker.

Vad är det då som gör att nätverk bör uppfattas som en viktig förklaringsfaktor i samhällsutvecklingen? Är det inte så, kan man invända, att den påstått viktiga "undertexten" är just en undertext, vars betydelse inte skall överdrivas? Att det är fråga om ett slags historiskt longue durée, något som alltid funnits och alltid kommer att finnas, och som därför inte skall tillmätas någon avgörande betydelse när det gäller samhällets förändring?

---

[32] Marceau, op. cit., kap. 7; Stenlås op. cit., s. 284–289.

Det avgörande argumentet för att nätverkets interaktionssätt är en potentiellt viktigt förklaringsfaktor – även vad gäller samhällelig förändring – kan baseras på en insikt om dess påverkan på den enskilde aktörens rationalitet. Om en aktör är engagerad i ett nätverksutbyte, påverkas han eller hon i ett antal viktiga avseenden:

För det första är nätverksrelationer personliga, inte bara i den meningen att det är fråga om relationer byggda på personlig kännedom, utan också i den meningen att de inte gör halt vid gränsen mellan privat och offentligt. De spänner över en individs hela livsspann. En tjänst i form av en rekommendation av en vän på en arbetsplats kan betalas tillbaka på ett otal sätt och med ett otal resurser: med allt från hembakt bröd till politiskt stöd. Som vi tidigare nämnt resulterar detta i att nätverksutbytet kan användas för att *konvertera* en kapitalform till en annan.

För det andra är nätverksrelationer så viktiga för de flesta människor att det uppstår ett behov av att reproducera dem. Människor är naturligtvis mer eller mindre socialt begåvade, dvs. mer eller mindre skickliga när det gäller att använda de sociala relationerna som en resurs. Det finns också i de flesta sammanhang uttalade regelbrytare, sådana aktörer som mer eller mindre medvetet straffar ut sig genom att bryta mot de informella spelreglerna. Regelbrytarna måste dock uppskattas vara få i förhållande till antalet aktörer som accepterar reglerna och drar konsekvenserna av nätverkets logik. Den yttersta konsekvensen för de allra flesta är en beredskap att prioritera reproduktionen av en särskild kapitalform, *socialt kapital,* framför andra kapitalformer. Vi bör dock vara medvetna om att det är just regelbrytare som kan skapa historisk förändring, att samhället kan förändras genom att vissa människor i något avseende vägrar att delta i den sociala reproduktionen.

Begreppet *socialt kapital* är hämtat från Pierre Bourdieus författarskap och ska därför ses i relation till andra begrepp som används av författaren, nämligen kulturellt kapital och ekonomiskt kapital. Fördelarna att arbeta med ett mångskiftande kapitalbegrepp är många. Liksom Mauss gåvologik överskrider begreppet socialt kapital gränsen mellan det ekonomiska och det relationella. Det går, med en sådan begreppsapparat, inte att särskilja det egennyttiga ekonomiska

tänkandet från omsorgen om de närmaste medmänniskorna. Dessa två rationaliteter stöder och förstärker varandra. "Communitarism" och "rational choice" samsas i samma begrepp.[33]

Vad betyder då socialt kapital? Begreppet kan tolkas på lite olika sätt. Man kan välja att tolka det mer materiellt: summan av de människor en aktör har en utbytesrelation med är hans eller hennes sociala kapital. Man kan också göra en mer immateriell tolkning och tala om förbindelser eller relationer, band till andra människor. Gemensamt för dessa tolkningar är att det är fråga om att söka uppskatta den resurs som relationer kan utgöra för den enskilde. Som Donald Broady har påpekat är det centralt för Bourdieu att analysera det sociala kapitalet i ett sammanhang med andra kapitalformer: att analysera hur det kan konverteras till andra former av kapital genom olika typer av strategier.[34] Det sociala kapitalet är för Bourdieu en kategori som behövs för att analysera hur värderandet av socialt och symboliskt kapital går till,[35] dvs. att ge aktörernas sociala kontakter en egen analyskategori där deras bidrag till denna värdeskapande (eller värdeförstörande) process ges ett eget förklaringsvärde.

Det är knappast en slump att begreppet socialt kapital är myntat av en antropologiskt skolad forskare. Den mer handfasta synen på socialt kapital som "summan av antalet människor en individ/familj har en utbytesrelation med", eller annorlunda uttryckt, summan av antalet människor en individ *innehar vissa rättigheter i*, får stöd i antropologiska analyser av sådana samhällen där makt och resurser fortfarande till övervägande del fördelas utanför det demokratiska systemet. Det är sådana system som den amerikanske statsvetaren Arnold Heidenheimer kallar *klientsamhällen* eller *familjebaserade samhällen*, till skillnad från vårt västerländska *medborgarsamhälle*.[36] Den amerikanska antropologen Carolyn Bledsoe, som bygger sin analys på studier av Kpelle i Liberia, använder ett begrepp för att beskriva ett

---

[33] En kritik mot isärhållandet av de två kan återfinnas I Mary Douglas, *How Institutions Think*, London 1987, kap. 2.

[34] Donald Broady, *Sociologi och epistemologi*, Stockholm 1990, s. 177–178.

[35] Ibid.

[36] Arnold Heidenheimer refererad i Staffan Andersson, *Hederlighetens pris – en ESO-rapport om korruption*, Ds 1999:62, s. 49–50. Begreppen är översatta från engelska.

sådant system som väl harmonierar med *socialt kapital,* nämligen *wealth-in-people system.*[37] Med detta menar Bledsoe att samhället är uppbyggt på en gemensam överenskommelse om att investeringar i människor och rättigheter i människor (framför allt äldre mäns investeringar i och rättigheter till yngre män och kvinnor) är det som bestämmer hur makt och resurser fördelas. Det sociala kapitalet är nyckeln till makt och rikedom. I det samhälle Bledsoe analyserar har detta system stöd av hävdvunna och ännu praktiserade regleringar framför allt av rättigheterna till kvinnors arbete och sexualitet. Några sådana informella men ändå allmänt accepterade rättighetssystem finns det inte i Västeuropa av idag. Formella institutioner har större betydelse i västeuropeiska samhällen, och beroendet av informella institutioner är därför lägre. Men man kan, för att sätta begreppet socialt kapital i dess rätta sammanhang, kanske tänka på begreppet som ett redskap för att analysera informella rättighetssystem i det västerländska samhället, skapade genom investeringar i människors lojalitet. Sådana rättigheter till människors lojalitet, vänskap, hjälp, kanske till och med till deras definition av vad som är sant eller falskt, har inga egentliga regler utan uppfattas allmänt i termer av "så här gör man". De uppfattas och tolkas emotionellt eller moraliskt, i de fall de över huvud taget genomgår medveten reflektion.

Det viktigaste sociala kapital som individen äger är i de flesta fall den egna familjen. Även om samhällets institutionalisering gjort familjen och hushållet mindre viktiga för individen, något som brukar benämnas *individualiseringen* av det moderna samhället, utgör familjen för de flesta människor det sociala kapital man startar med, och som sedan förändras, utvidgas och krymper, genom livet. Om vi går tillbaka till det svenska samhället före industrialiseringen är detta än mer sant. Både på en övergripande ideologisk nivå och på en praxisnivå var hushållet och släkten grunden i ett system som erkände det sociala kapitalets betydelse, och som organiserade samhället i enlighet med denna kunskap. Den av Hilding Pleijel diskuterade *Hustavlan* kan ses som ett uttryck för den västeuropeiska motsvarigheten till *the wealth-in-people system,* dvs. med vår tolkning

[37] Carolyn Bledsoe, *Women and Marriage in Kpelle Society,* Stanford 1980, s. 48.

som ett uttryck för ett normsystem som organiserade rättigheter till människor och människors lojalitet och arbetskraft, och som gjorde detta med hushållet som grund.[38] I praktiken skapade detta normsystem, tillsammans med bristen på samhälleliga institutioner, en situation som för de allra flesta individer måste ha givit upphov till behovet att genom det egna handlandet reproducera det sociala kapitalet. Utan socialförsäkringssystem var exempelvis det ekonomiska beroendet av den egna familjen mycket stort. Familjen fungerade som skyddsnät, buffert, skapare av individens rykte och namn. Kunskap om en individs släktförhållanden gjorde hans eller hennes handlingssätt lättare att förutsäga, och underlättade därmed tillit mellan individer.[39]

I det moderna samhället har människor valmöjligheter, i den meningen att de inte är totalt beroende av sitt sociala kapital för överlevnad. Samtidigt är det ett misstag att bortse från familjens och släktens betydelse för hur individens livsspann kommer att te sig. I stor utsträckning reproducerar sig samhället fortfarande familjevis. Detta har visats inte minst genom Pierre Bourdieus forskning om hur rekryteringen till elitskikten i Frankrike går till.[40] En liknande studie har gjorts av Jane Marceau gällande det europeiska toppskiktet av verkställande direktörer och andra befattningshavare i näringslivets elit.[41] Släkten är fortfarande den viktigaste resursen inom de högre samhällsskikten. Släktnamnet spelar roll. Medlemsskapet i en släkt utgör en väsentlig del av den *habitus* individen bär på.[42] Detta kan få konsekvenser på ett nationellt eller till och med internationellt plan. Att vara en "wallenbergare" är något särskilt i Sverige. Men släktnamnet kan också vara av betydelse regionalt eller lokalt, inom andra grupper än eliten. I vissa delar av Dalarna ställer man som en av de

[38] Beträffande hushållet som bas för samhällets organisation, se Hilding Pleijel, *Hustavlans värld. Kyrkligt folkliv i äldre tiders Sverige,* Stockholm 1970, s. 30–52.

[39] Hasselberg 1998, op. cit., s. 214–216.

[40] Pierre Bourdieu, *The State Nobility. Elite Schools in the Field of Power,* Cambridge 1996.

[41] Marceau, op. cit.

[42] Beträffande innebörden av begreppet habitus i Pierre Bourdieus forskning, se Broady, op. cit., s. 225–233.

första frågorna till en främling: *vems* är du?[43] Man vill alltså veta till vem eller till vilken familj främlingen hör, för att därmed kunna placera in personen på den egna kartan.

[43] Ett tack till fil. dr Linda Oja som delgivit Ylva Hasselberg denna kunskap byggd på erfarenheter från en exkursion i Dalarna 1987.