



THE
PINK MACHINE PAPERS

#14 - nr. 1 / 2004

Pessimistiskt Entreprenörskap

Alf Rehn

#14
nr.1 / 2004

Pessimistiskt Entreprenörskap

Alf Rehn

The Pink Machine Papers
ISSN 1650 - 4062
Stockholm, 2004

ALF REHN

PESSIMISTISKT ENTREPRENÖRSKAP

DE HOPPFULLA

Det sägs att man borde bli en entreprenör. Uppenbarligen hänger landets framtid på det. Mera entreprenöriella människor leder till en bättre ekonomi, och får därmed hela landet att gå så bra, så bra. Som entreprenör anställer man folk, betalar glatt skatter, skapar välstånd och mervärde. Ja, och så är det ett befriande självförverkligande också. Man blir glad av entreprenörskap! Så säger de i alla fall, forskarna och de andra ivrarna. Det är överlag en väldigt rosig syn detta, att entreprenörskap leder till bra saker. Man kunde t.o.m. kalla den lätt manisk i sin glättiga optimism. Frågan är om denna glada tilltro är befogad. Är det faktiskt så att entreprenörskap är något vi ska se positivt på? Hur vet vi det? Kan inte detta ifrågasättas? Och är det inte så att forskning skall ifrågasätta, egentligen? Följdaktligen kommer jag i denna text att diskutera två olika sätt att ställa sig till entreprenörskap, optimism versus pessimism. Jag kommer också att hävda att det senare är underrepresenterat i diskussionen om det entreprenöriella.

Men först måste en sak göras klarare. Mitt argument för att man t.ex. kunde studera entreprenörskap som socialt problem skall inte ses som ideologiskt laddad kritik. Snarare är det fråga om det motsatta. I diskussionen om objektivitet versus subjektivitet inom forskning och vetenskap har ofta objektivitetsidealet lyfts fram som något reflekterande forskning skall kritisera. Idén om objektivitet, att närma sig det forskade utan förutfattade meningar, är något som t.ex. den tolkande, kvalitativa traditionen inom samhällsvetenskapen tenderar att se som ett problematiskt arv från naturvetenskapen. Följdaktligen har det oftast varit den mera traditionella mainstream-forskningen inom företagsekonomi som talat om

objektivitet inför studiesubjektet. De kritiska, de tolkande, de brukar hellre tala om inlevelse och den politiska dimensionen. När det kommer till företagsekonomi är frågan dock något mera komplicerad. Här är det nämligen så att de som talar högst om objektivitet har en tendens att vara de mest ideologiska. Medan de kritiska är något förvirrade och osäkra, är de traditionella självsäkra och bestämda i sina åsikter. Objektivitet, inom mycket av fältet, sträcker sig nämligen inte till frågan om fältet självt. För vad är objektivitet? Ett sätt att se på det är att säga att objektivitet är förmågan att se aspekter av ett fenomen oberoende av vad det är man vill se där. Att se objektivt på entreprenörskap innebär således inte att man med nödvändighet tycker om vad man ser, utan snarare att man är beredd att acceptera t.ex. att slutsatsen av en analys blir "undvik entreprenörskap". Optimism, som strävan att se det goda i allt eller hävda att entreprenörskap är gott *a priori*, är högst icke-objektivt. Därmed är också idén att man studerar entreprenörskap för att den verkar att vara (med Martha Stewarts ord) "a good thing" enkelt sagt ovetenskaplig. En vetenskaplig och objektiv analys av ett fenomen bryr sig inte om huruvida fenomenet är bra eller dåligt, trevligt eller otäck, så länge som den existerar. Visserligen kan man tänka sig att det ibland är nödvändigt att, för syns skull, argumentera för nödvändigheten att studera just en sak istället för en annan, men med detta inte sagt att dylik argumentation skall sträcka sig över hela fältets diskussion.

Man antar således ofta att de processer som betecknas med det vackra namnet entreprenörskap är av betydelse, på ett positivt sätt, för världen. Och det kanske till och med stämmer. Vad som dock måste hållas i åminnelse är att man inte härmed har bevisat att det inte skulle kunna finnas negativa aspekter på fenomenet, eller att fenomenet inte kunde studeras som t.ex. ett socialt problem. Marginaliseringen, eller t.o.m. ignorandet av dylika synvinklar på fenomenet är problematisk av två orsaker. Å ena sidan skapar det en falsk avgränsning av fältet, i.o.m. att den dominant diskursen får stå inte enbart som den huvudsakliga diskussionen, utan som en definition av vad som kan diskuteras. Å andra sidan skapar det ett diskussionsklimat som karaktäriseras inte av ett intresse utan av en strävan att mimetiskt replikera en ideologiskt laddad grundsyn. Kan entreprenörskap bara ses som ett positivt fenomen är detta därmed inte epistemologiskt tvivelaktigt, utan

också hämmande, då man inte längre kan generera resultat fritt. En diskussion där en hel del av de möjliga ämnena befinner sig bortom det med skygglappar avgränsade fältet är inte ett kännetecken på ett friskt diskussions-klimat.

Denna text kan således ses som en intervention, en provokation vars uppgift är att ta fram nya diskussionsämnen. Som Richard Rorty upprepade gånger har poängterat är just detta formen för hur vetenskap utvecklas, genom att vokabulärer byts och bryts, och jag kommer därför att diskutera entreprenörer som förlorare, entreprenörskap som slöseri, och pessimism som ett slags kontraperspektiv till entreprenörskapsforskningens glada optimism. Detta kunde kanske kallas en "omvänd markering" (Brekhus 2000, se också Rehn 2003), ett sätt att belysa genom att vända på perspektivet. Samtidigt är det viktigt att poängtera att jag inte här vill hävda att pessimism är sättet man *egentligen* skall se på entreprenörskap på. Snarare är det ett sätt att belysa både pessimismens och den rådande optimismens brister och tillkortakommanden.

Vad som kanske är viktigt att påpeka är att pessimism ingalunda är frånvarande i den västerländska idéhistorien i stort. Zeno och Heraclitus är tämligen dystra, och Descartes skeptiska meditationer innehåller en distinkt pessimism som kan sägas bryta med t.ex. Montaignes humanistiska acceptans av det rådande. Heidegger är teknikpessimist, och Kant är långt ifrån alltid munter läsning. Marx är pessimist. Så också Manuel Castells, på sitt sätt. Ävenså Foucault. Detta är dock inte platsen att utreda pessimismen i stort i det västerländska tänkandet. Jag kommer därför här främst att hänvisa till de två stora "pessimismens filosofer": Arthur Schopenhauer och Oswald Spengler. Den tidigare, som uppskattade Kant och hatade Hegel, såg världen i svart (Schopenhauer 1819/1916). För honom var den mest grundläggande aspekten av världen och varandet *viljan*, särskilt viljan att leva. Utan denna skulle allt kring oss kunna vara ett obegripligt brus, signaler utan betydelse och mening. Med viljan etableras vi som människor, samtidigt som detta leder till att vi kan få insikt om viljans otillräcklighet. Schopenhauer konstaterar att eftersom den mänskliga verkligheten är vilja och strävan, är det fundamentala tillståndet *begäret*. Men eftersom ett begär pekar på en brist, kan människan aldrig bli sant lycklig, då varje strävan att uppfylla begäret bara skapar nya begär. Följdaktligen är livet

smärta, och den sanna människan försöker undertrycka all vilja, främst av allt viljan att leva. Han konstaterar att asketism är det enda rationella målet för människan, eftersom man härigenom kan komma undan viljan och begäret. Mycket riktigt har många påpekat att det finns en koppling mellan Schopenhauer och vissa aspekter inom det buddhistiska tänkandet. Oswald Spengler, å sin sida, blir notorisk och berömd genom sin presentation av nödvändigheten i att betrakta nedgång och förfall i historiska processer (Spengler 1922). Snarare än att studera allt gott en civilisation skapat, intresserar han sig för hur dessa går under. Även om han inte nödvändigtvis förespråkade samma slags pessimism som Schopenhauer, finns det ett distinkt pessimistiskt drag i hans historieskrivning. Inget kan utvecklas i evighet, och människans strävan framåt är, på sin höjd, ett heroiskt misslyckande. In the long run, we're all dead.

Tillsammans visar dessa på vissa grunddrag i pessimismen som analytisk kategori. Vi har å ena sidan känslan för alltings fundamentala meningslöshet (senare utvecklat i bl.a. Jean-Paul Sartres och Albert Camus existentialism), å andra sidan den nyktra analysen av systems nedgång. Det ena visar ett intet i mitten av mycket verksamhet, en nödvändig brist som möjliggör mening, medan den andra är en kontrapunkt till utopistiskt tänkande (jmf. Parker 2002). Viktigt är att de båda är medvetna förhållningssätt, inte patologier. Schopenhauer äskar endast och enbart på att vi skall bli medvetna, och att en dylik medvetenhet ger oss ett pessimistiskt perspektiv. Spengler påminner oss blott om att nedgång ofta följer på utveckling. Varkendera är pessimistisk utan orsak, bara för att. Och det är denna medvetenhet vi här skall vända mot idén om entreprenörskap, för att se huruvida den kan ge något och i så fall vad.

ENTREPRENÖRER SOM FÖRLORARE

Varför skulle egentligen någon vilja bli entreprenör? Faktum är att de allra flesta nystartade företag går rätt dåligt, och att en stor del av dem går *de facto* under. Vad gäller de män och kvinnor som startar dem, innebär entreprenörskapet för dessa oftast väldigt hårt arbete för väldigt lite pengar. I många fall förlorar människor

hela sin insats och mycket mera därtill. Ett annat vanligt resultat av entreprenörskap är familjeproblem, såsom skilsmässa och en känsla av att försummat sina barn. En hel del entreprenörer får kanske upptäcka ett annat mindre ofta omtalat resultat av detta stora äventyr, nämligen att man helt enkelt börjar dricka alldeles för mycket. Den höga nivå av stress som grundandet och drivandet av ett företag ger upphov till kan mycket väl resultera i att man förutom en gryende alkoholism misshandlar sin kropp på andra sätt, genom tobak eller droger eller helt enkelt genom att äta för mycket fet mat. Och när man står där, fet, med hjärtproblem, rödsprängda ögon, frånskild och med barn som knappt sett en under deras uppväxt, vad har man för det? Glädjen att få säga att man slösat bort sitt liv och sina pengar på entreprenörskap. Som sagt, man blir glad av entreprenörskap.

Med detta givetvis inte sagt att alla entreprenörer med nödvändighet kommer att sluta som överviktiga alkoholister med frånvarande familj. Snarare ligger intresset här i att observera att också detta, berättelsen om dem som misslyckades, representerar ett möjligt sätt att återberätta entreprenörskapet, och att detta sätt egentligen inte givits någon egentlig uppmärksamhet i den dominanta diskursen. Faktum är att utarmade förlorare knappast är något helt okänt inom de entreprenöriella cirklarna, men deras existens göms undan (existensen av några artiklar och en och annan workshop om entreprenöriella misslyckanden ändrar inte detta i någon egentlig mån). Även om det uppenbarligen så att man kan vara ruinerad och entreprenör samtidigt, verkar vi inte vilja innefatta "förlorarskap" i karaktäriseringen av de entreprenöriella, inte ens potentiellt. Givetvis existerar det en, i huvudsak amerikansk, diskussion i vilken t.ex. ett par konkurser skall ses som ett hederstecken – ett bevis på att man är en "doer". Men även denna syn bygger på en allt övervinnande optimism. "Quitters never win and winners never quit!" Varje nederlag är blott en lärdom, och hårt arbete och en vinnares instinkter är så gott som en garanti på att man till sist kommer att lyckas. Den är mer än protestantisk, denna *Geist des Unternehmertum*, den är rent frikyrklig.

Påståendet att det kan existera negativa följder av entreprenöriell verksamhet, även för entreprenören själv, torde vara tämligen oproblematiskt. Vi kan alla tänka

oss dylika följder. Frågan blir huruvida dessa är betydelsefulla, d.v.s. huruvida deras existens är så utbredd att de förtjänar skilt studium inom diskursen (eller huruvida de skall studeras inom andra specialiteter, t.ex. alkoholforskningen), och huruvida de är meningsfulla, d.v.s. kan studiet av dem ge oss insikter vi annars blev utan. I det föregående fallet skulle det krävas att man kunde påvisa, rent kvantitativt, att det existerar vad man kunde kalla en "loser-effekt" i entreprenörskap. Kort sagt skulle en dylik hänvisa till existensen av ett systematiskt utfall inom nyföretagandet processer som tar formen av en utslagning. Denna kan i.o.f.s. antas på rent logiska grunder – hög risk leder till att en stor del av nystartade företag med nödvändighet går under rätt snabbt – men för att bevisa existensen av en betydande grupp människor vars liv avsevärt försämrats specifikt p.g.a. beslutet att engagera sig i entreprenöriell verksamhet borde en mera omfattande studie utföras. Frågan är också hur en dylik bevisföring skulle göras, och hur man kunde uppnå en hyfsad pålitlighet i resultatet. Huruvida detta "förlorarskap" är en betydelsefull del av entreprenörskap är således en fråga som måste lämnas öppen. Vi kan dock, utan att divergera från traditionell teoribildning, anta att *möjligheten* till en sådan finns.

Företagsekonomi är ett spel med gränser och marginaler. Även om modern strategisk teori gärna hänvisar till "win-win"-lösningar, är det ett faktum att utslagning, av olika slag, existerar i ekonomin. Den redundans som i evolutionsteorin möjliggör för vissa arter att utvecklas samtidigt som andra förtvinar och försvinner, existerar i det ekonomiska som nödvändigheten av misslyckade satsningar för att framgångar skall kunna födas. En risk innebär både en möjlighet och en sannolikhet för att en satsning skall misslyckas, och utan risktagning existerar ingen företagsekonomi. Utan att *bevisa* att det existerar en loser-effekt, kan vi således anta en dylik för att återvända till frågan huruvida tanken på en dylik kan vara *meningsfull* för entreprenörskapsforskning. För att så detta skall vara fallet räcker det med att antagandet kan generera en intressant diskussion.

Med detta sagt, varför saknas det då en mera utbredd diskussion om entreprenörskapets avigsidor och sättet varpå entreprenörskap kan bli ett social

problem? En förklaring kunde sökas i att man i denna forskningsdiskurs till en del strävat till att få fler människor att bli entreprenörer, d.v.s. att forskningen även haft ett rent marknadsföringsmässigt syfte. Observationer om en loser-effekt skulle helt enkelt vara dålig PR för entreprenörskapet. Dock innefattar en dylik tanke en för forskningsfältet otrevlig bieffekt. Om vi antar det här nämnda, har vi samtidigt bevisat att entreprenörskapsforskning egentligen inte är forskning, utan en ideologisk kampanj som utförs med forskningslika metoder och i en diskurs som tagit på sig vetenskapens språk och ritualer, men inte dess egentliga innehåll. Antagandet om entreprenörer som förlorare ifrågasätter således strävandet att skapa en dominant framgångsdiskurs om entreprenörskap, en strävan som återfinns i s.g.s. hela entreprenörskapslitteraturen (se t.ex. Landström 2000, Baumol 2002 för allmänna, generaliserade – och optimistiska – genomgångar). Till och med den förment kritiska analysen av fältet som presenteras av Hjorth et al (2003) bygger främst på att man sökt de goda sidorna av entreprenörskap på fel ställen... Häri finns kanske också en något ansträngd koppling till Schopenhauers pessimism. När en diskussion av den typ som vetenskapen börjar domineras av vissa distinkta viljor, ett begär efter att t.ex. öka entreprenörskapet i samhället, kommer man att finna att detta begär snabbt dödar strävan att ha en fri och levande diskussion. Begäret efter ordning, ökning och enkla lösningar förändrar forskningen, gör den till en moraliserande ideologi. Introduktionen av en pessimism i ett dylikt skede, som det uppgivna konstaterandet av: "Håhåjaja, det kommer nog ändå att skita sig...", kunde sålunda ses som ett sätt att motverka den tendens till glorifierande som hindrar entreprenörskapsforskning från att bli stringent och vetenskaplig. Genom att sätta käppar i hjulen för de hoppfullas begär efter ett ständigt ökande entreprenörskap, kan kanske en mera sansad bild målas upp. Meningen med denna pessimism skall sålunda inte sökas i pessimismen själv, utan i vad den hämtar till dynamiken.

En pessimistisk analys av entreprenörskap ska, som tidigare konstaterats, dock inte ses som ett dogmatiskt påstående om att entreprenöriellt beteende är dåligt eller något som skall undvikas. Vad den pekar på är att den analytiska förståelsen för fenomenet inte kan basera sig på ett ideologiskt ställningstagande, eftersom detta gömmer undan en hel del faktiska resultat av och reaktioner på fenomenet självt.

Med detta inte sagt att den forskning som bedrivits om entreprenörskap skall förkastas, enbart ifrågasätta dess kapacitet att studera *hela* fenomenet – med alla dess skuggsidor.

ENTREPRENÖRSKAP SOM SLÖSERI

Man kunde till detta lägga en annan nivå. Jag har i min bekantskapskrets haft ett mycket trevligt par där den manliga parten arbetade på lager, och som på det stora hela taget verkade nöja sig rätt väl med detta. En dag blev jag dock uppringd av samme man, som ville att jag skulle komma på besök hem till honom för att diskutera den affärsidé han hade. Jag hörde via andra vägar att han redan börjat hänvisa till sig själv som ”entreprenör”. Detta gladdde mig, även om jag kommer ihåg att jag var något misstänksam. Någon dag senare visade det sig, till min förskräckelse, att affärsidén bestod i nätverksmarknadsföring av allehanda hygien- och hushållsprodukter, och att diskussionen till huvudsaklig del helt enkelt var en fråga om värvning. Jag avböjde. Denna, säkert rätt vardagliga, historia torde rätt många känna igen, i någon form. Letar man i skåpen därhemma, kommer man antagligen att stöta på åtminstone någon förpackning som sålts via liknande system, och det vore tämligen intressant att veta hur mycket av dylik försäljning som kan hänföras till att människor i en dylik nätverksmarknadsförarens närmaste sociala cirklar köpt på sig produkter främst för att understöda dylikt entreprenörskap.

Dylika vardagliga taktiker, för att nu hänvisa till de Certeau (1984), är inte nödvändigtvis av den naturen att de kan kallas för framgångsrika. Snarare är de små rörelser i ett fält, rörelser som kanske främst skall ses som bottnande i ett slags överlevnadsinstinkt, en strävan till att upprätthålla rörelse till varje pris. Detta vardagliga entreprenörskap (jmf. Hjorth et al 2003; Rehn & Taalas 2004) kan tyckas lätt löjligt, som efterapandet av ett mera äkta entreprenörskap. Det klasstänkande som ändå, till syvende og sist, existerar i det företagsekonomiska tänkandet vill helt enkelt inte erkänna en jämlik plats åt en lagerarbetares tafatta början inom nätverksmarknadsföring som åt en pigg och ung (och manlig) akademikers schvungiga grundande av en firma för utvecklandet av nya affärsområden inom

mobil telefoni. Samtidigt är det ett faktum att den rådande diskursen tenderar argumentera för att entreprenörskap, vilket som helst, är en bra sak. Nätverksmarknadsföring, såsom den drivs fram av t.ex. firmor som Golden Neo-Life Diamite och Nature's Own samt dennas Life Design Group, kan tyckas triviala i ögonen på forskning, eftersom de så uppenbart existerar i den privata sfären och representerar det som inte företagsekonomisk forskning vill ta ställning till – hemmafruar, arbetar- och lägre medelklass, de utbildade. Samtidigt är dessa företag oerhört bra på att skapa en specifik produkt, nämligen företagaren som säljbar identitet. Vad man säljer i dessa företag är ju just en möjlighet att delta i den identitet som omvärlden insisterar på är den viktiga i den moderna ekonomin, entreprenörens. Samtidigt skapar man en struktur vari de allra flesta inte tjänar några pengar, åtminstone inte åt sig själva.

Dylikt entreprenörskap, som inte utmynnar i stora framgångar utan existerar i en sfär av små misslyckanden och "att hanka sig fram", är från forskningens sida sett ointressant just för att det inte går så bra. Samtidigt kunde man tänka att just detta representerar själva isberget, vars topp beskrivs av de framgångar som forskarna så ivrigt studerar. Intressant är även att en av de huvudsakliga poängerna med entreprenöriell verksamhet, betraktat från en mera allmän nivå, är att den kännetecknas av *redundans*. Det skall helt enkelt finnas många nystartade företag för att öka chansen att några av dessa skall vara en framgång. Det entreprenörskap som säljs av t.ex. företag inom nätverksmarknadsföring existerar i en större kontext där själva tanken om det entreprenöriella gjorts allmänt åtråvärd, och de små förluster som dessa vardagliga "entreprenörer" råkar ut för kan betraktas som en del av den accepterade turbulens som skapas när företagsamhet körs fram som allmängiltig lösning på ekonomiska problem.

Det finns således även ett annat sätt att se dystert på entreprenörskap. Ofta presenteras ju detta som en rakt igenom *ekonomisk* handling, utan att den ekonomiska biten därav problematiseras. Nyföretagande är givetvis en slags hushållande, men frågan är huruvida det skapar eller förstör resurser och värden. Kanske, om vi håller oss till denna essäs tema, är inte entreprenörskap ett sätt att skapa utan ett sätt att slösa? Den franske tänkaren Georges Bataille, som tenderar

att hållas som någon slags husgud inom det postmoderna tänkandet, lanserade uttrycket "den fördömda delen" (Bataille 1949/1991) för att beskriva vad han såg som ett intressant faktum i ekonomi, brett förstått. Han observerar att varje ekonomiskt system genererar ett mervärde. Denna i sig rätt vanliga observation skulle inte förtjäna något speciellt intresse, vore det inte för att den leder honom till att dra en förbluffande slutsats. Detta mervärde är inte, säger Bataille, något som en kultur eller ett samhälle kan relatera sig obesvärat till, utan den är det stora problem som kulturer måste lösa. Den fördömda delen pekar på att överloppsenergin och överloppsresurserna i varje system måste utnyttjas på något sätt (konservation och sparande är här också en slags utnyttjande, ett läggande på hög). Ett annat sätt att säga detta är att varje samhälle måste hitta ett sätt att slösa och förbruka. Detta sätt, konstaterar Bataille, är grunden och kärnan till den generella ekonomin, i motsats till den avgränsade. Det begränsade sättet att betrakta ekonomi, som ett system av noggrann och sparsam användning, är i detta perspektiv bara en del av den egentliga ekonomiska kvarnen, och det är en kvarn som strävar till utgift snarare än inkomst. Med andra ord, ser man ekonomi som ett öppet system så är det intressanta vart energier far, inte varifrån de kommer.

I ljuset av detta öppnas så ytterligare en bild av vad entreprenörskap är. När ett nytt företag grundas, satsas normalt en avsevärd del av tid, energi och (icke att förglömma) resurser i detta "nya". En nyföretagare satsar inte sällan av sina egna, sparade pengar i firman, potentiellt även sin familjs och sina vänners besparingar. Samtidigt tar han/hon också ut sig själv ur ett producerande system, och plöjer ner mycket tid och energi i en syssla som inte med någon säkerhet genererar något resultat alls. Etablering innebär att man går igenom en mängd med resurser, hyr utrymmen (som kanske kunde användas bättre), sätter ner en massa tid på att fylla i blanketter, göra misstag, testa och fixa. Genom detta kanaliseras entreprenörskapet resurser från processer som redan bevisat sin potential för värdeskapning till processer som i en stor del av fallen misslyckas helt. Med andra ord, insamlade resurser slösas bort. I viss mån kommer dessa givetvis ekonomin i stort till bruk, tack vare cirkulation och kringeffekter, men faktum kvarstår att en hel del av vad som satsas i ett nytt företag förbrukas av processen själv.

Ser man samhällsekonomiskt på det hela är detta givetvis en mycket god affär. Entreprenörskapet, som social idé, utmynnar i en massa konsumtion och förbrukning av resurser. Arbetsplatser skapas, inte minst genom att nyföretagare själv ger sin plats i arbetslivet till andra, och kontorsmateriel går åt som smör i solsken. En massa människor som luras in i entreprenörskapet genom t.ex. nätverksmarknadsföring konsumerar, och skapar med sin personliga insats mycket ekonomisk dynamik. Man skapar måhända inte något nytt, inga innovationer, men man är istället, genom förlusterna, del av en större dynamik. Begäran efter entreprenörskapet skapar på detta sätt, skapar i och med att det förslösar. Från ett evolutionsteoretiskt perspektiv kan man konstatera att detta slöseri är ett vettigt sätt att skapa mångfald på, att loser-effekten behövs för att skapa en dynamisk helhet, och att nyföretagandets slösaktiga karaktär är nyttig i längden. Det finns inget som säger att enstaka eller ens många fall av misslyckanden är ett problem, snarare tvärtom (Däremot är det ett seriöst problem forskningsmässigt om dessa inte betraktas, om de ignoreras totalt.).

Man kan se även detta ur två skilda perspektiv. En "renodlad" pessimist konstaterar att entreprenörskap faktiskt kan vara till skada för ett samhälles ekonomi – man skall komma ihåg den skada som de oerhört entreprenöriella processerna kring Söderhavs-bubblan åsamkade det brittiska imperiet i början av 1700-talet, och hur entreprenörer i tulpanlökar nästa lyckades rasera Nederländernas ekonomi 1637. Så gott som varje finansbubbla kan, om man vill, skyllas på entreprenörskap. Men även mindre extrema analyser låter sig göras. Vi vet väldigt lite om hur mycket resurser som slösas bort i och med nystartade företag. Vi antar, på en rätt dogmatisk nationalekonomisk grund, att slutresultatet är positivt, men fullständig säkerhet är svår att få. Kanske kunde alla de resurser som nu plöjs in i nyföretagande utnyttjas bättre i storföretag – viktiga innovationer tenderar fortfarande komma från enorma företag med likaledes stora resurser (t.ex. Apple, 3M, GE). Antagligen får vi aldrig veta. En mindre absolut pessimist konstaterar dock att insikten att entreprenörskap i vis mån har skadliga effekter för samhället redan finns framlagd i entreprenörskapsforskningens anfaders, Joseph Schumpeters (1934) arbeten. Vad han frammanar är en kraft, en energi, ett *animus* i ekonomin, och denna kan i hans syn ta många former. En del av dessa former har bra, nyttiga effekter. Alla har det

inte. Entreprenörskapet presenteras som en ylande vind, en vind som härdar och som stärker, en vind som blåser bort det svaga och det döende. Men det är inte en mild bris han målar upp. Schumpeter konstaterar helt enkelt att entreprenörskap är ett dynamiskt och mångfacetterat fenomen, men långt ifrån oproblematiskt. Man kunde önska att de entreprenörskapsforskare som följde skulle vara lika klarsynta. Egentligen kunde man önska att flera *läste* vad Schumpeter egentligen säger.

Den viktigaste aspekten i nyföretagandet, från ett systemperspektiv, är kanske just slöseriet och förlorarna. Genom att slösa med de resurser som finns till buds i samhället kan man skapa en dynamik ur vilket viktiga saker föds. Hela poängen med nyföretagandet är att man slösar, för garanterade utfall av den typ en sparsam och nykter ekonomism eftersträvar är omöjliga inom en dylik riskabel sfär. Detta till trots existerar det så gott som ingen diskussion om den slösaktiga, nästan frivola, tendensen inom det utforskade fältet. Ej heller observeras att framgångsrika entreprenörer bygger sina slott på förlorarnas kroppar, helt enligt spelets regler. Genom att ignorera de egentliga mekanismerna kan man inom forskningen fortsätta att skapa begär, lova saker, omvända folk. Kort sagt, genom att strunta i existerande faktum om entreprenörskap kan forskningen fortsätta att imitera de nätverksmarknadsförare man publikt ser ner på.

“JAG GILLAR ATT INTE GILLA.” KRING FORSKNING, OPTIMISTISK OCH PESSIMISTISK

Arthur Schopenhauer skulle med all sannolikhet konstaterat om entreprenörskap att det är blott en strävan att komma bort från det oundvikliga faktum att världen, i sig, är en meningslös chimär. Som projekt lämpar sig entreprenörskap väl för att rikta bort tankarna från mera existentiella frågor, varför tanken på entreprenörskap som en form av "bad faith" (Sartre 1956) kanske inte är omöjlig. I denna text har dock något helt annat varit av intresse. Det torde inte vara en särdeles drastisk position att hävda att forskningen inom fältet för entreprenörskap tenderar att ha en optimistisk syn på världen och möjligheterna inom den. Frågan här har varit vad en dylik optimism gör oss blinda för.

Det är viktigt att inse att Joseph Schumpeter (1934), som entreprenörskapets skyddshelgon, även han presenterar en dystert syn. De "gales of creative destruction" som blåser över det ekonomiska landskapet är en destruktiv kraft, och mycket riktigt konstaterar han att det häri finns ett frö till hela kapitalismens undergång (jmf. Elliot 1980). Vårt ständiga begär, efter det nya, efter mera, efter flera – kort sagt, vår girighet – skapar både vinnare och förlorare. Forskare av en viss typ vill gärna endast se till det som fungerar, det som skapar de resultat man ideologiskt slagit fast som de rätta. Faktum är att det som fungerar inte är synonymt med det som existerar. Forskning, riktig sådan, handlar inte enbart om det fungerande. Även om den karikerade förloraren, som tagit till flaskan när pengarna tagit slut och familjen flytt fältet, inte är en bra bild för att beskriva entreprenörer i allmänhet, är det inte omöjligt att även dylika finns. Det är till och med sannolikt, ja, till och med objektivt sant. Även om losers inte är vad man vill studera, är det i vetenskap inte alltid frågan om vad man vill, utan vad man av integritetsskäl måste. En naturvetare som ignorerar alla de utfall som inte passar in i hennes teori kallas inte bara för en dålig forskare, hon kallas för bedragare. Huruvida denna stränga stringens borde införas inom företagsekonomin lämnar jag till läsaren och fältet, men man kan konstatera att utfallet på forskningsfältet inte nödvändigtvis vore en vacker syn.

Den pessimism som här lagts fram är inte ett nytt perspektiv. Det är en skrattspegel för den rådande optimismen. En sund företagsekonomi kräver varken eller. En sund företagsekonomi studerar vad som finns, för att det finns. Och, även då vi tränats att inte se till dem, så finns förlorare. Och slöseri. Likaså människor som gjort sig väldigt illa genom att följa sitt begär för entreprenörskapets glädjeämnen. Man må kalla dessa konstateranden pessimistiska, men detta kan endast stämna från ett perspektiv som gjort optimismen till dogm, och en frigörelse från denna dogm skulle ge det hela ett annat namn. Man kunde kalla det realism. Detta skall dock inte ses som ett ontologiskt ställningstagande. Snarare representerar det en tanke på att man kan studera saker på många sätt, och att man ibland måste acceptera även trista faktum. Detta kunde kanske bäst beskrivas som ett humanistiskt ställningstagande, i Michel de Montaignes anda, där acceptansen av även mindre

trevliga och mindre önskvärda fenomen i världen ingår som en nödvändig del av den tänkande människans sökande. Kanske är det inte realism vi behöver, utan tolerans. Såsom toleransen att acceptera att entreprenörskap inte behöver vara en bra sak. Den dystraste av pessimister, Arthur Schopenhauer, konstaterar också: "Wir betrogen und schmeicheln niemanden durch so feine Kunstgriffe als uns selbst."

REFERENSER

- Bataille, G. (1949/1991), *Den fördömda delen*. Stockholm: Brutus Östlings Bokförlag.
- Baumol, W. (2002), *The Free-Market Innovation Machine*. Princeton: Princeton University Press.
- Brekhus, W. (2000), "A Mundane Manifesto." *Journal of Mundane Behavior*, vol. 1, issue 1, p. 89-106.
- de Certeau, M. (1984), *The Practice of Everyday Life*. Berkeley: University of California Press.
- Elliott, J. (1980), "Marx and Schumpeter on Capitalism's Creative Destruction: A Comparative Restatement." *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 95, issue 1, p. 45-68.
- Hjorth, D., Johannisson, B. & Steyaert, C. (2003), "Entrepreneurship as Discourse and Life Style." i Czarniawska, B. & Sevón, G. (red.), *The Northern Lights: Organization Theory in Scandinavia*, Lund: Liber Förlag, p. 91-110.
- Landström, H. (2000), *Entreprenörskapets rötter*. Lund: Studentlitteratur.
- Parker, M. (red.) (2002) *Utopia and Organisation*. Oxford: Blackwell.
- Rehn, A. (2003), "Det tråkiga ledarskapet – kring vardaglighet i management och ledarskapsforskning." i Ericsson, D. (red.), *Det o(av)sedda ledarskapet*, Lund: Academia Adacta.
- Rehn, A. & Taalas, S. (2004), "'Znakomstva I Svyazi' (Acquaintances and connections) – Blat, the Soviet Union, and Mundane Entrepreneurship." *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 16, issue 3, p. 235-250.
- Sartre, J.-P. (1956), *Being and Nothingness*. New York: Philosophical Library.
- Schopenhauer, A. (1819/1916), *Världen som vilja och föreställning*. Stockholm: Albert Bonniers Förlag.
- Schumpeter, J. (1934), *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Spengler, O. (1922), *The Decline of the West*. New York: Alfred A. Knopf.